الأسبوع العالمي لريادة الأعمال في المملكة..فعاليات وأنشطة شبابية

رواد الأعمال Entrepreneurs

معرفة يمكن استخدامها

KSA

العدد 99/ ديسمبر/ 2017

سواحل الجزيرة تشارك بفاعلية في مهرجان العمل الحر

عام 2017.. وتحقيق رؤية 2030



اقرأ
ملحق الفرنشايز
صفحة 41

المهندس عبدالرحمن البوق رئيس مجموعة (ABEC) :

رؤية 2030 تبشر بنمو هائل في قطاع الاستثمار العقاري

الدكتور خالد الحصان رائد صناعة الطيران:

مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية الذراع الرئيس لامتلاك المعرفة الحديثة

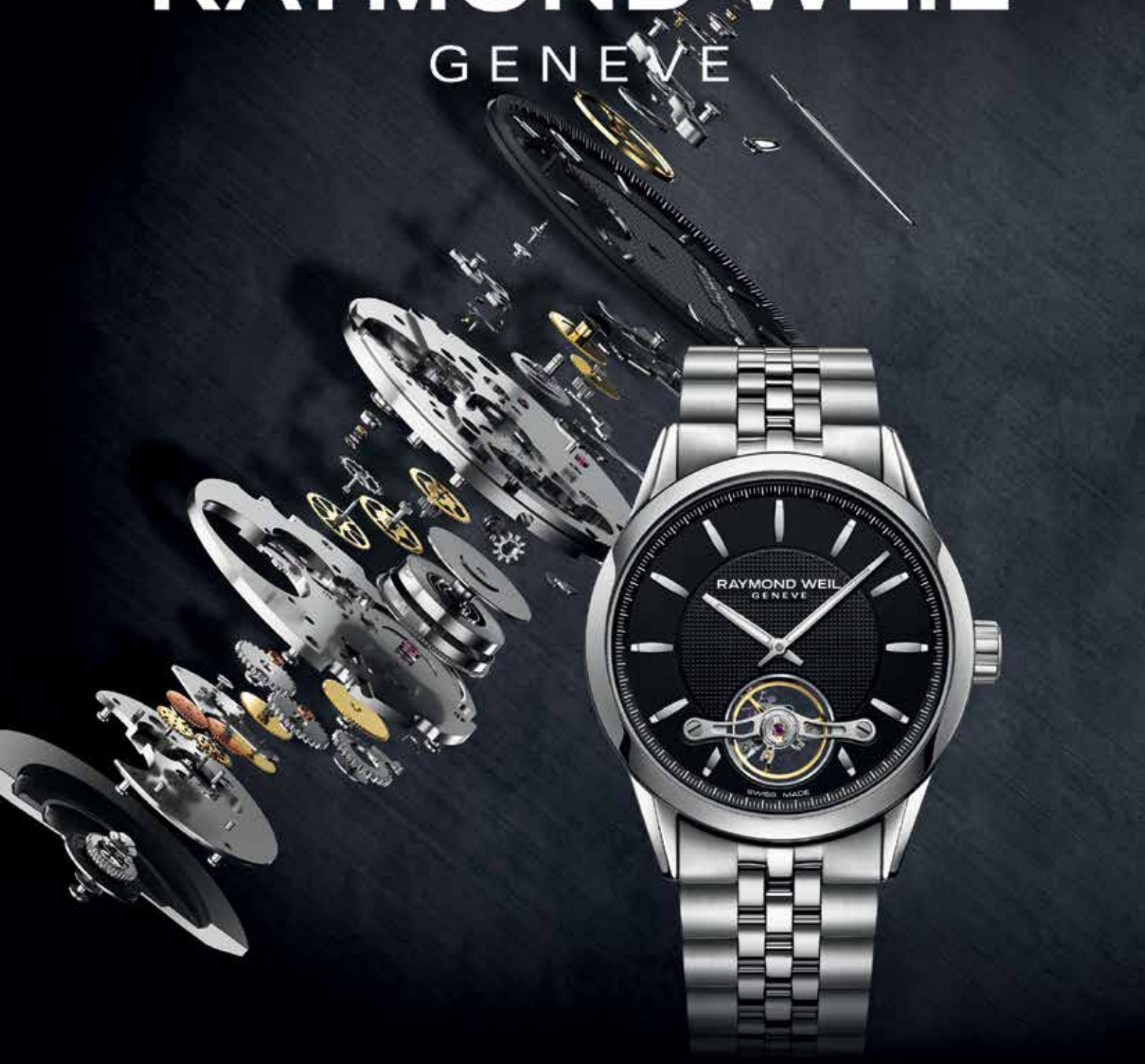
www.ROWADALAAMAL.com

9 77165 85909 8

السعر 35 ريالاً

RAYMOND WEIL

GENEVE



NEW FREELANCER

CALIBRE RW1212

#PRECISIONMOVEMENTS

alshaya الشايع

shaya.com.sa 920000076

@alshayawatches @alshayawatches



هيئة الرقابة الشرعية
معتمد
المصرفية الإسلامية - البنك الأول

قطافك أكثر مع الأول

بطاقات الأول
قطاف الائتمانية

تقدم بطلبك الآن:
alawwalbank.com / 800 124 2525

- تطبق الشروط والأحكام.
- لا يحق لكافة موظفي البنك الأول أو الشركات التابعة له الاستفادة من عرض الـ 15,000 نقطة قطاف الهدية.
- معدل الربح السنوي للبطاقة حتى 36.99 % للسعوديين و 37.99 % لغير السعوديين.
- للمزيد من المعلومات عن العرض برجاء زيارة موقعنا الإلكتروني.

* لأول 500 عميل يستخدم البطاقة للشراء بقيمة 5,000 ريال في أول 3 أشهر من خلال نقاط البيع والمواقع الإلكترونية.

** 2500 نقطة لبطاقة قطاف ورلد والترقية لعضوية "التميز الذهبي" عند استخدام البطاقة بقيمة 5,000 ريال في أول 3 أشهر و 875 نقطة لبطاقة قطاف تيتانيوم والترقية لعضوية "التميز الذهبي" عند استخدام البطاقة بقيمة 2,500 ريال في أول 3 أشهر.

***يحق للعميل شراء جوال واحد بالتقسيط وبدون هامش ربح بمبلغ يصل حتى 4,000 ريال في أول سنة.

البنك الأول
Alawwal bank

STC
الاتصالات السعودية

(ABEC)
ABDULRAHMAN ALBOOQ GROUP
TRADING & CONSTRUCTION

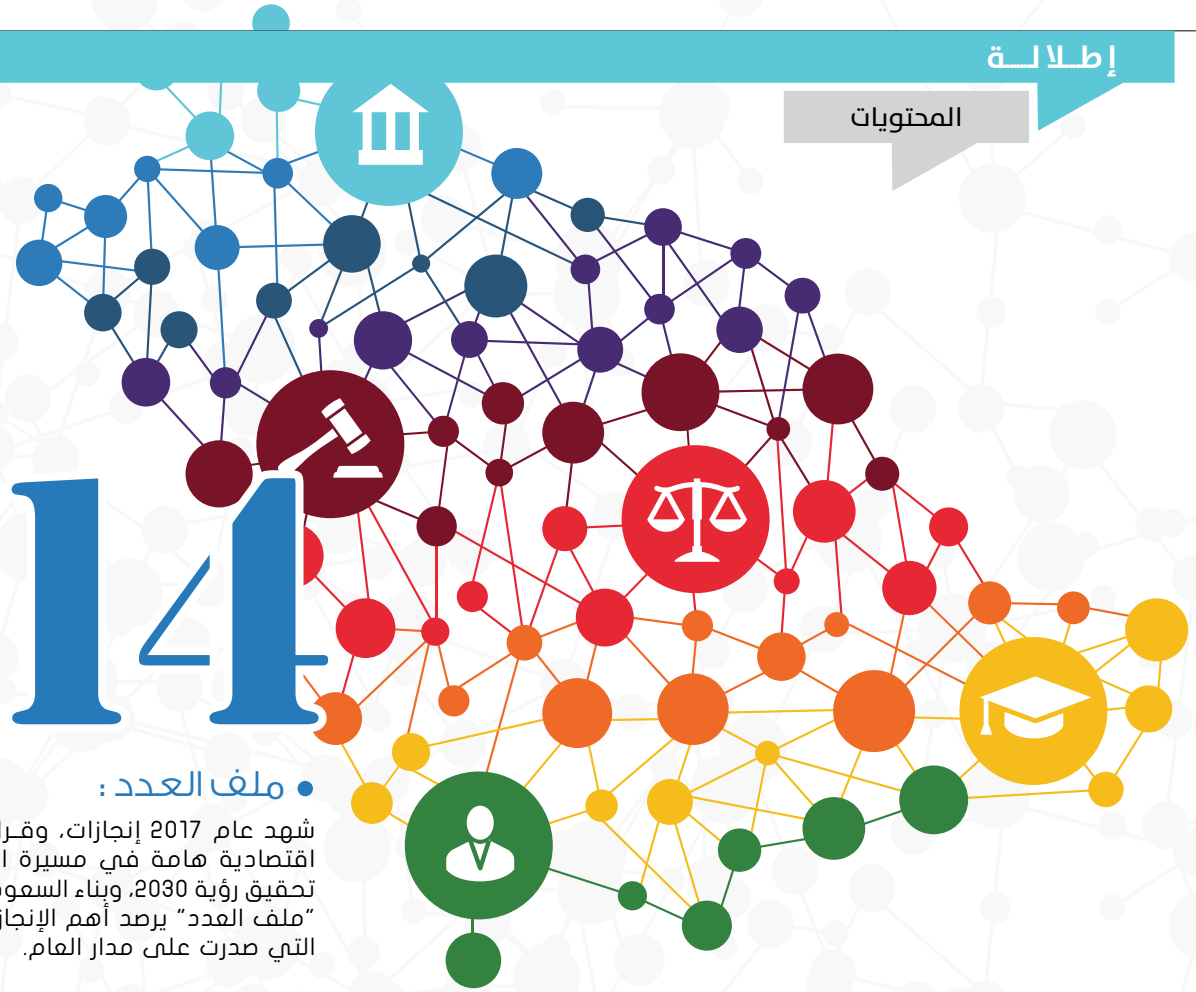
مجموعة عبدالرحمن البوق للتجارة والمقاولات

إنشاءات عامة - أعمال بحرية - أعمال كهربائية - صيانة وتشغيل الاعمال الكهروميكانيكية - تحسين وتجميل
المدن و تشجير و تنظيم المواقع - حاويات مخفية - أعمال الاسلاك الشائكة - الملاعب الصناعية - توريدات عامة

+966535333166
+966144322520
+966144321500
www.abec-sa.com
Info@abec-sa.com



المحتويات



14

• ملف العدد :

شهد عام 2017 إنجازات، وقـرارات، وأحداثًا اقتصادية هامة في مسيرة المملكة نحو تحقيق رؤية 2030، وبناء السعودية العظمى. "ملف العدد" يرصد أهم الإنجازات والقرارات التي صدرت على مدار العام.

11

• أول الكلام :

إن حزمة الأوامـر الملكية التي صدرت مؤخرًا تعد بكل المقاييس- هزة قوية على طريق محاربة الفساد والمفسدين، وخطوة عملاقة على طريق الإصلاح المنشود؛ إذ أصبحت الأوضاع واضحة بعد طرح رؤية 2030، حول قرارات المملكة الأخيرة لمحاربة الفساد، تكتب الجوهرة بنت تركي العطيشان.

12

• بريد واستشارات :

تناولت أسئلة القراء: معايير اختيار فرق العمل في الشركات الناشئة، والطرق الصحيحة للحفاظ على الأرباح وحسن استثمارها، وأخـيـرًا: أفـضـل مجالات الاستثمار الحالية في السوق السعودي.

13

• نعم و أكثر :

عـامٌ مضى، وإذا أردنـا أن نمنحه لقبًا؛ فيمكن أن نطلق عليه "عـام المـرأة"؛ نظرًا لما شهدته أوضاع المرأة السعودية من تحولات جذرية متتالية على مختلف الأصـعـدة، جعلت مـن أحـلامـهـا واقـعًـا مـلـمـوسًا. حـول الـقـرارات والتعديلات التشريعية التي جاءت لصالح المرأة خلال عام 2017، تكتب الأميرة صيتة بنت عبدالله.

24

• متابعات :

أبرز ما جاء فيها: استضافة المملكة للأسبوع العالمي لريادة الأعمال، وانعقاد فعاليات ملتقى المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ومعرض "منتجون 5" للمستثمرات من الـمـنـزل، وإطـلاق "بـيـان" كـأول شركة للمعلومات الائتمانية، وإطلاق صندوق الموارد البشرية "هـدف" مبادرة لتوفير الحماية الاجتماعية لأصحاب العمل الحر.

26

• تقارير :

- 10 مـمـيـزات تدفعك لاقـتـنـاء هاتف هواوي مايت 10 برو الجديد.
- تقرير جدوى للاستثمار في المملكة.
- مشاركة سواحل الجزيرة بمهرجان العمل الحر بالسودان.
- تقرير حول خدمات دار النشر "سيبويه".
- مصرف الراجحي يقيم معرضًا للاستثمار العقاري لعميلاته.

المحتويات



36



42



46

• موضوع الغلاف :

تقوم مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية بمراكزها المختلفة بدور هام في نقل وتوطين وامتلاك التقنية؛ تحقيقًا لرؤية 2030. في هذا الإطار، نلتقى الدكتور خالد الحصان؛ المشرف على إدارة برامج المدينة، وحديث حول تصنيع الطائرة أنتونوف..

• رواد الأعمال :

نلتقي المهندس عبدالرحمن البوق؛ مؤسس ورئيس مجموعة عبدالرحمن البوق للتجارة والمقاولات "ABEC"، وعضو لجنة شباب الأعمال بتبوك؛ للوقوف على تجربته الريادية المتميزة.

• هن و الأعمال :

نحاور أمل الغامدي؛ الرئيس المؤسس لدار أزياء أمل الغامدي؛ نائب رئيس لجنة شابات الأعمال بغرفة جدة، والتي نجحت في استثمار موهبتها في تصميم الأزياء، وأسست علامة تجارية وطنية بمواصفات عالمية.

49



• ملحق الفرنشايز:

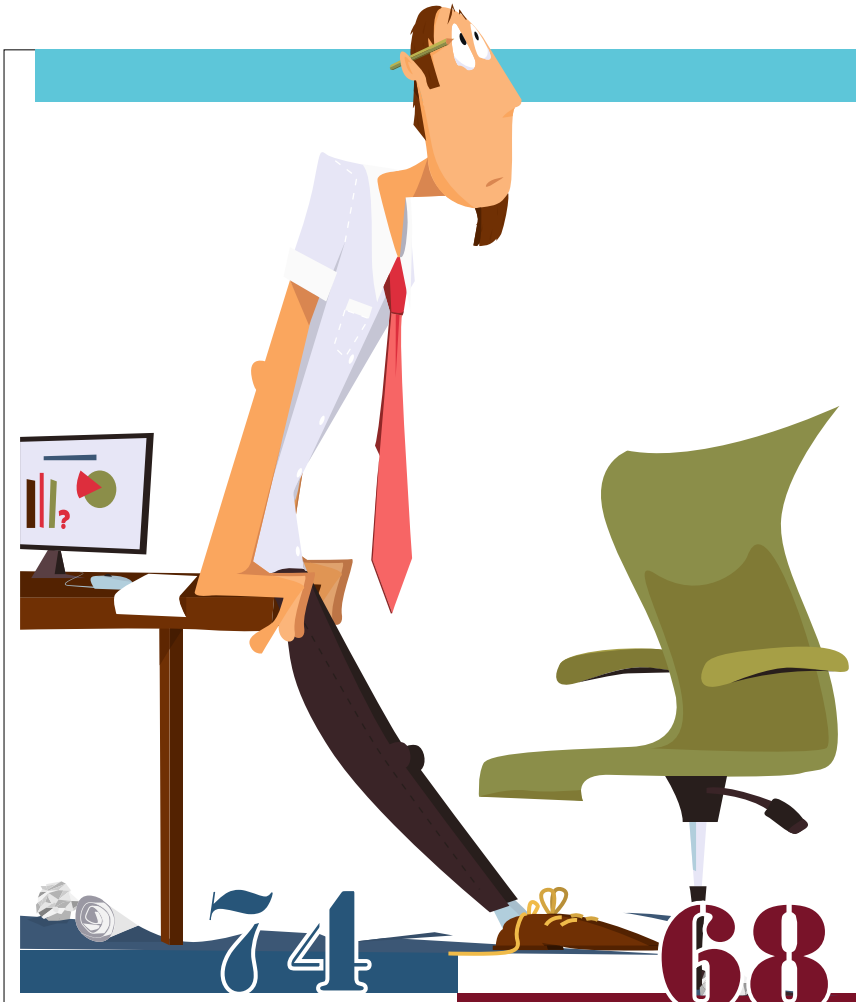
نتناول فيه :

- أحدث أخبار الفرنشايز في المملكة.
- حوار مع محمد الطبشي؛ مؤسس "فران بيونيز".
- ملف بعنوان "الفرنشايز..بوابة عبور العلامات الوطنية إلى العالمية".
- تقرير حول توجهات الفرنشايز المحلية والأجنبية.
- كيف تحصل على فرنشايز العلامة التجارية DIA؟.

66

• ابداع:

أظهرت دراسة حديثة لجامعة ستانفورد، أن تعدد المهام يقتل الأداء، ويؤدي إلى تلف الدماغ، ويقلل إنتاجية الفرد المسند له عمل واحد فقط. حول ذلك، يكتب الدكتور تافيس برادبيري؛ خبير السيكولوجية التنظيمية بجامعة كاليفورنيا.



68

• تخطيط وإدارة :

يظن البعض أن تقييم الأداء وإدارة الأداء متماثلان، لكنهما في الواقع مختلفان؛ إذ يرتكز تقييم الأداء على تعريف الفرد بكيفية أداء وظيفته، أما إدارة الأداء؛ فهي عملية أكثر شمولية وموضوعية. فما هي الفروق الجوهرية بين المصطلحين؟.

72

• تسويق ومبيعات :

يسعى كل رائد أعمال إلى تحقيق أعلى نسبة مبيعات، ويمكن تحقيق ذلك بسهولة عبر الموقع الإلكتروني للشركة، فما هي الخطوات السبع لجذب زوار موقعك وتحويلهم إلى عملاء دائمين لشركتك.

74

• ابدأ :

تُساعد المشروعات الصديقة للبيئة صغار تجار التجزئة على التفوق على منافسيهم؛ ما جعلها محور اهتمام كثير من الخبراء في جميع أنحاء العالم، إليك عشر خطوات تجعل مشروعك صديقًا للبيئة.

76

• تكنولوجيا :

لم يعد الاحتفاظ بنسخة احتياطية من بياناتك أمرًا ثانويًا، بل بات حتميًا، لاسيما إذا تعلق الأمر بمشروعك التجاري؛ حتى أصبح هناك مواقع إلكترونية مهمتها تخزين نسخة احتياطية من بياناتك، إما مجانًا بمساحة محددة أو بمقابل مادي. فماذا تعرف عن أفضل الطرق لحفظ بياناتك؟.

عربنت الرياض 2017

11-13 ديسمبر

واكب تحول المملكة الرقمي



سجل الآن | arabnet.me

الراعي الإستراتيجي

STC الاتصالات السعودية

الشريك المضيف

مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية KACST

بادر badir برنامج بادر لحاضنات التقنية Badir Program for Technology Incubators

راعي ماراثون الأفكار

NCB الأهلي غدك الآن

راعي التغريدات المباشرة

InspireU

راعي منتدى تكنولوجيا الإعلام والإعلان

dms digital media services a Choueiri Group Brand

رواد الأعمال Entrepreneurs

الناشر ورئيس التحرير: الجوهرة بنت تركي العطيشان
كتاب مشاركون: محمد حفني الدسوقي
محمد بن عبدالهادي الجهني - المهندس
زامل المانع - راني عايد الثبيتي - دكتور تافيس برادبيري
التحرير و الإخراج الفني : دار سواحل للنشر
التسويق و المبيعات : وكالة سواحل للدعاية و الاعلان
sales@rowadalaamal.com
ترجمة : دار سواحل للنشر
رئيس الهيئة الاستشارية : صاحبة السمو الملكي الأميرة
صيتة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود
الهيئة الاستشارية:
د. شريف العبد الوهاب (المدير التنفيذي السابق لمعهد ريادة الأعمال)
د. نبيل شلبي (أستاذ جامعي وخبير ريادة الأعمال)
أوز أوسالر (خبير تطوير الأعمال)
د. محمد بن دليم القحطاني (خبير فرنشايز)
أ. أحمد بن علي العمودي (المستشار الإعلامي)
سايمون بريندل (مستشار فرنشايز)
صاحبة الامتياز :
سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال
الرئيس : الجوهرة بنت تركي العطيشان
aljawhara@ep-mena.com
المدير التنفيذي : أمجد هاشم
amjad@entrepreneurksa.com
المدير الإداري : رولا العودة
مدير الإنتاج : صبا بنت عبدالله
الاتصالات والعلاقات العامة : عادل المالكي
وكيل التوزيع : وطنية للتوزيع
طباعة : مطبعة السعودية

Publisher & editor in cheif: Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan
Participants Authors: Mohamed hefny ELdesoky - Mohamed Bin abd Al hady al johani -Eng . Zamel EL Manea - Rany ayed elthobety - Dr. Tafis brad berry
Editing, Design & Layout : Sawahl For Publishing
Marketing & Sales : Sawahl Media & Advertising Agency
sales@rowadalaamal.com
Translation : Sawahl For Publishing
Chairman of Advisory Board : Her Royal Highness Princess Seta Bent Abdullah bin Abdulaziz Al Saud
Advisory Board:
Dr. Sheriff Al-Abdel Wahab (the Deputy Executive Director of the entrepreneurship institute), Dr. Nabil Shalaby (professor & expert in the entrepreneurship) , Oguz Uysaler (Business development expert)
Dr. Mohamed Bin Deleem Al Qahtany (Franchise Expert)
Mr. Ahmed Bin Ali Al-Amoudy (Media Consultant)
Simon Brindle (Franchise Expert)
The concessionaire is :
Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media
Chairman of the Board : Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan
aljawhara@ep-mena.com
CEO: Amjad Hashim
amjad@entrepreneurksa.com
Managing Director: Rola Al-Ooda
Production Manager: Saba Bnt Abdullah
Communications and Public Relations : Adel Al- Malki
Distribution Agent : WATANIA DISTRIBUTION
Print : MGR PRINT SHOP & DESIGN SVCS

رواد الأعمال Entrepreneurs علامة تجارية مسجلة لوكالة سواحل الجزيرة للنشر . جميع الحقوق محفوظة . لا يحق نسخ أو نقل أي جزء من هذه المجلة بأي صورة أو بأي وسيلة دون الحصول على إذن كتابي من الناشر . مجلة رواد الأعمال مصادرها موثوق بها وتتحقق من البيانات قدر الإمكان لكننا ننبه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة فى المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤولياتهم الشخصية . تحتوي كل فرص أعمال أو استثمار بطبيعتها على مخاطر معينة لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين . تنشر رواد الأعمال على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو 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 .

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

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

لمراسلتنا
الإدارة aljawhara@ep-mena.com
التحرير gayed@rowadalaamal.com
الإعلانات amjad@entrepreneurksa.com
الجوال What's app +966508007280
+966550060208

سعر النسخة (35 ريالاً)

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



فران بيونيرز

خدماتنا

- الامتياز التجاري.
- كتيبات التشغيل.
- تصميم العلامات التجارية.
- تسويق الامتياز.
- استشارات الأعمال.
- خدمات الإدارة والتشغيل.
- برنامج المتسوق الغامض .
- خدمات تأسيس المطاعم.
- خدمات سلامة الغذاء وإصدار الشهادات.
- دراسات الجدوى والدراسات التسويقية وأبحاث السوق.

بعض من عملائنا

للتواصل معنا عن طريق الإيميل: info@franpioneers.com - جدة: هاتف :0126596791 - جوال : 0555646479



المملكة تحارب الفساد

إنَّ حزمة الأوامر والقرارات الملكية التي صدرت مؤخرًا، تُعد- بكل المقاييس- هزة قوية على طريق محاربة الفساد والمفسدين، وخطوة عملاقة على طريق الإصلاح المنشود؛ إذ أصبحت الأوضاع في المملكة واضحة بعد طرح رؤية 2030، وليس هناك سبيل لإنفاذ الرؤية كاملة، إلا بمعالجة كل التشوهات الموجودة في الاقتصاد، أو في بعض الممارسات على مستوى تنظيم الاقتصاد.

لقد جاءت الأوامر الملكية والقرارات المصاحبة لها، تعبيرًا عن صوت أكثرية صامتة، كانت تتمني وتأمل في إحداث ثورة داخلية، ونقلة نوعية لمحاربة الفساد؛ حتي لا تصبح سلوكًا عامًا يُمارس دون حسيب أو رقيب.

وكانت المملكة في حاجة ما سة بالفعل إلى قرارات تتعلق بمحاربة الفساد؛ لأنها وضعت خططًا وبرامج واضحة للنهوض والتنمية، تحتاج إلى شفافية كاملة في التعامل مع المعطيات الاقتصادية، ووسائل وطرق التنفيذ، فيما يقف الفساد على رأس معوقات تنفيذ برامج التنمية المستدامة؛ لذا كان على المملكة- في إطار ما تقوم به من إصلاحات كبيرة في نظامها الاقتصادي- تجفيف منابع الفساد والقضاء على مصادره.

لقد جاء صدور الأوامر الملكية متزامنًا مع دعوة الإصلاح الكامل لكل مناحي الحياة؛ لتحقيق نوع من الاعتدال الخطابي والعملي وفقًا لنظرة جديدة لا يفيد فيها التهاون والإهمال في خدمة الوطن، وتأمينًا لمستقبل جديد، وتأسيسًا لفكر مستحدث يضع مصلحة الوطن أولًا، دون أن نضطر إلى معرفة الصادق في حب وطنه عند الحاجة؛ إذ لا يتسم الفرد بالوطنية، إلا إذا خدم بلاده في شقائه أكثر من خدمته لها في رفعته ورفاهيته.

لقد آن الاوان للنظر إلى مصلحة الوطن بنظرة ثاقبة، وممارسة النقد الذاتي وضبط تصرفاتنا، قبل أن ننتظر صدور أوامر أو قرارات تضعنا أمام المساءلة والمحاسبة؛ فلن نصل إلى تحقيق أهدافنا- بما فيها الرفاهية والسعادة- إلا إذا اتحدت كلمتنا في مواجهة الفساد، واجتمعت قلوبنا على محبة بلادنا بصدق وتجرد، قولًا وفعلًا.

ولاشك في أنَّ محاربة الفساد وحصره في نطاق ضيق حتى القضاء عليه، لهي خطوة مهمة في طريق بناء الوطن والعمل على إعلاء شأنه، فنحن جميعًا نأمل لوطننا مجدًا لا يضاهيه مجد، وعزًا لا يُقارن تحت قيادة رشيدة تصنع الحاضر وتستشرف المستقبل، مستفيدة من دروس الماضي وعبر التاريخ، لاسيما وأنَّ الفساد قد أقعد دولًا لم تهتم بمحاربته، فأصيبت بالشلل، وأقعد أخرى لم تضع في اعتبارها أن القضاء على الفساد أهم مرحلة قبل الانطلاق.

إنَّ المملكة مقبلة على مرحلة حافلة بالتحديات الداخلية والخارجية، وتحتاج إلى العقول النيرة، والأفكار الإبداعية، والأموال المهدرة في مرحلة البناء. وقبل هذا وذاك، تحتاج إلى مثل هذه الهزات القوية لتغيير النظرة السائدة تجاه مكتسبات الوطن.

الجوهرة بنت تركي العطيشان



إطلالة

بريد و استشارات

دشنت مشروعي منذ بضعة أشهر، وأنا الآن في مرحلة التوظيف، فما هي المعايير التي يجب مراعاتها عند اختيار فريق العمل؟

هناك معايير يجب توافرها في فريق عملك لضمان نجاح وتطوير شركتك الناشئة:

1 – ركز على المهارات الاستثنائية لموظفيك، بغض النظر عن خبراتهم الأكاديمية والشهادات الحاصلين عليها.

2 – استهدف الأشخاص الموهوبين في المجال الذي تعمل فيه؛ فبذلك تكون قد اجتزت نصف الطريق.

3 – اعتمد على الأشخاص الذين يفكرون خارج الصندوق، ويتمتعون بالمرونة، والإبداع؛ فهم غالبًا الأقدر على تسيير مهام شركتك.

أسست مشروعًا في مجال تصميم الملابس منذ 5 أعوام، وحققت أرباحًا كبيرة، فكيف أحافظ على أموالي ؟



إليك بعض الأسرار التي تمكنك من الحفاظ على الأرباح وتكوين الثروات:

1 – راجع حساباتك البنكية؛ كي تكون على دراية تامة بقنوات مصروفاتك.

2 – راجع نفقاتك السنوية، مثل التأمين الصحي، والتأمين على الحياة؛ لأن هذا يتيح لك خفض بعض النفقات بمرور الأعوام.

3 –تجنب مخالطة الأصدقاء المسرفين.

4 – من الأفضل أن تشتري سيارة مستعملة ذات نوعية جيدة؛ لأن السيارات الجديدة تفقد قيمتها بمجرد شرائها.

5 – ادخر 20 % كحد أدنى من راتبك، ولا تغامر بها في استثمارات غير آمنة.

ما أفضل مجال استثمر فيه أموالي حاليًا وفقًا لمتطلبات السوق؟

هناك عدة أفكار مشاريع يزداد عليها الطلب في السوق السعودي، وهي:

1. الخدمات المقدمة للأطفال؛ كمحال الهدايا أوالإكسسوارات.
2. مشاريع رعاية المسنين.
3. الخدمات المتعلقة بتنظيم المناسبات.
4. اللياقة البدنية.
5. الوجبات السريعة.



حربٌ ضروس خاضتها المرأة السعودية على مدار على حقوقها السياسية والاجتماعية، لكنَّ أحدًا لم يكن تلك الأحلام إلى واقع ملموس في عام 2017؛ من وتعديلات تشريعية تعكس رؤية المملكة نحو مستقبل في رسمه -جنبًا إلى جنب- مع الرجل، بما يضمن التنوع والتنمية المستدامة المنشودة.

عامٌ مضى، وإذا أردنا أن نمنحه لقبًا؛ فيمكن نطلق عليه: «عام المرأة»؛ نظرًا لما شهدته أوضاع المرأة السعودية من تحولات جذرية متتالية على مختلف الأصعدة؛ ففي الأسبوع الأول من شهر مايو، أصدر خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان بن عبد العزيز، قرارًا بعدم إلزام المرأة بالحصول على موافقة ولي أمرها، حال تقديم الخدمات لها ما لم يكن هناك سند نظامي لهذا الطلب وفقًا لأحكام الشريعة الإسلامية.

تلا ذلك، إصدار الملك سلمان- في سبتمبر الماضي- أمرًا بإعداد قانون لمكافحة التحرش؛ للحفاظ على المرأة والآداب العامة بين أفراد المجتمع، وإعلاء قيم الدين الإسلامي، والعادات والتقاليد السائدة.

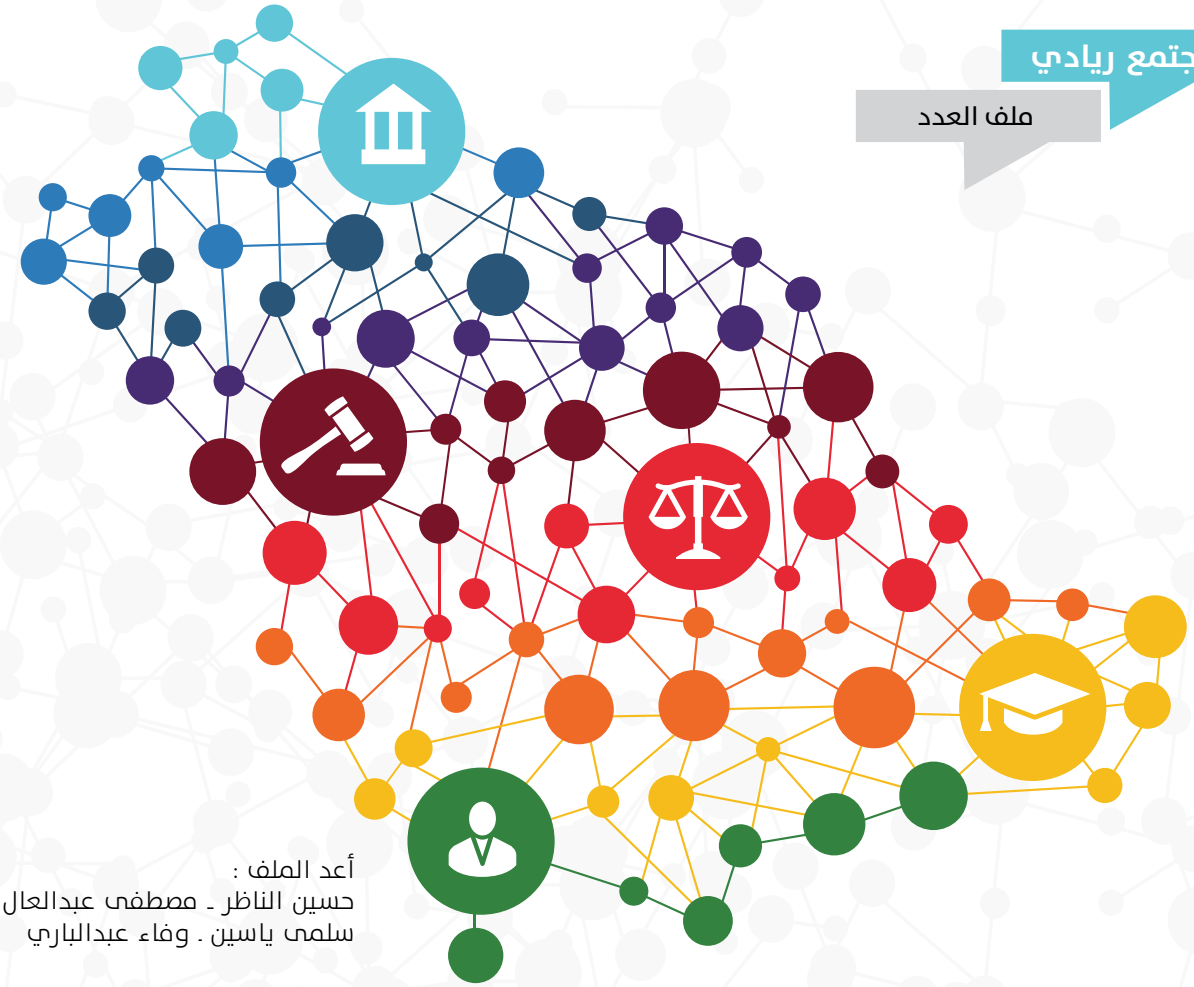
وفي قرار ملكي فريد من نوعه- حقق واحدًا من أهم مطالب النساء في المملكة- سمح خادم الحرمين -في سبتمبر الماضي- بإصدار رخص قيادة سيارة للنساء، شريطة التقيد بالضوابط الشرعية اللازمة؛ وهو ما انعكس على تسهيل حركة المرأة وخفض نفقاتها، كما كان له أثره الإيجابي على سوق السيارات الذي بات يشهد نشاطًا ملحوظًا منذ صدور القرار.

من ناحية أخرى، شهد عام 2017 فتح الباب لتوظيف المرأة في مجالات جديدة؛ مثل: قيادة الطائرات، والملاحة الجوية، والصيانة، بالإضافة إلى استحداث وظيفة المحققة النسائية بالنيابة العامة، وتولي أعمال المساندة في الحرس الوطني، والمجالات الصحية وتحليل المعلومات، والدعم، والإمدادات، والأعمال المكتبية، والقيام بمهام تمليك العسكريين سكنًا بعد التقاعد؛ وذلك اتساقًا مع التطورات المجتمعية الجارية.

وفي سياق تولي المناصب القيادية، نافست المرأة الرجال على عضوية مجالس إدارة الغرف التجارية، وشاركت في وفود المملكة الرسمية في المؤتمرات والاجتماعات الإقليمية والدولية، كما أدمجت ضمن الكوادر الدبلوماسية التي تعمل على تمثيل المملكة في الخارج، وأخيرًا ترؤسها مجلس إدارة شركة السوق المالية السعودية «تداول»؛ أكبر بورصة في الشرق الأوسط.

هكذا، انقضى عام 2017 زاخرًا بقرارات جريئة وفريدة، تعكس إدراك القيادة لأهمية دور المرأة في تحقيق نهضة المملكة وفقًا لرؤية 2030. وفي ظل هذا التوجه اللافت للنظر، وتلك الخطوات الإيجابية، نأمل أن يكون هذا العام فاتحة خير نحو مستقبل واعد للمرأة، بما يتناسب مع طبيعتها ودون التعارض مع ثقافتنا الإسلامية، راجيةً من الله -عز وجل- أن يحفظ بلادنا، ويرعى ولاة أمرنا.

الأميرة صيتة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود



أعد الملف :
حسين الناظر ـ مصطفى عبدالعال
سلمى ياسين ـ وفاء عبدالباري

عام 2017.. وتحقيق رؤية

2030

220 ألف فرصة عمل للسعوديين سنويًا في 17 قطاعًا

شهد عام 2017 إنجازات، وقرارات، وأحداث اقتصادية هامة في مسيرة المملكة نحو تحقيق رؤية 2030، وبناء السعودية العظمى، من خلال هذا الملف نرصد أهم هذه الإنجازات والقرارات...

قرارات اقتصادية جريئة

حساب المواطن.. توطين الوظائف.. قيادة المرأة..صندوق الصناديق

شهدت المملكة إصدار العديد من القرارات خلال العام الحالي كان الهدف الرئيس منها دعم المواطن وتحفيز الاقتصاد؛ للإسراع في تنفيذ استراتيجية التحول الوطني 2020، وتحقيق رؤية 2030؛ إذ ركزت القرارات على دعم الشباب، وزيادة معدل الناتج المحلي ، والقضاء على البطالة، وتوفير الخدمات وفرص العمل اللازمة للشباب.

في هذه السطور، نرصد أبرز القرارات الاقتصادية خلال عام 2017.

حساب المواطن

أقرت الميزانية الجديدة للمملكة خلال العام الحالي، آلية جديدة لتوزيع الدعم على المواطنين بشكل عادل فيما عرف باسم "برنامج حساب المواطن"، والذي يهدف إلى إيصال الدعم لمستحقيه بالشكل الذي يمنع وصوله إلى غير مستحقيه.

وتم إطلاق حساب المواطن لتخفيف وطأة الآثار الاقتصادية المترتبة على الإصلاحات المختلفة على الأسر السعودية المستحقة، باعتبار أن الإصلاحات الاقتصادية قد تتسبب في عبء إضافي على بعض الفئات، فتم تقسيم المستفيدين من البرنامج إلى 3 فئات:أصحاب الدخل المحدود، والمتوسط، وفوق المتوسط، ويشمل حساب المواطن: الأسر السعودية، والأفراد المستقلين، وحاملي بطاقات التنقل، والسعودية المتزوجة من أجنبي.

رسوم العمالة الوافدة

جاء قرار تطبيق رسوم على العمالة الوافدة لتحسين مصادر الدخل المالي بعيدًا عن البترول، وهي رسوم شهرية على المرافقين والمرافقات للعمالة الوافدة بواقع 100 ريال عن كل مرافق، تتغير خلال عام 2018 إلى رسوم على الأعداد الفائضة عن أعداد العمالة السعودية في كل قطاع بواقع 400 ريال شهريًا عن كل عامل وافد، فيما تدفع العمالة الأقل من أعداد العمالة السعودية 300 ريال شهريًا، ويدفع كل مرافق 200 ريال شهريًا.

وطبقًا للقرار، تزداد هذه الرسوم حتى عام 2020 على الفئات المذكورة، وذلك حتى تصل الإيرادات إلى 134 مليار ريال بنهاية هذه المدة.

توطين الوظائف

بدأت وزارة العمل والتنمية الاجتماعية مطلع 2017 اتخاذ إجراءات لتوطين الوظائف في 17 قطاعًا بالمملكة؛ لتوفير فرص عمل للشباب والحد من البطالة، مستهدفة خلق 220 ألف فرصة عمل للسعوديين سنويًا من خلال فرص جديدة أو إحلالهم في وظائف المنشآت ذات الكثافة العمالية.

جاء في المقدمة قطاع البقالات بقصر عمل محلات بيع المنتجات التموينية والاستهلاكية على السعوديين بنسبة 100 % ، والذي من المتوقع أن يوفر 20 ألف وظيفة في هذا المجال، إضافة إلى قطاعات الصحة والتعليم والسياحة والرياضة والاتصالات.

قيادة المرأة

كان من أكثر القرارات تأثيرًا في المجتمع السعودي؛ إذ يعزز قيمة المرأة كعنصر فعال في المجتمع، وفي إطار رؤية 2030 والتي تهدف إلى زيادة نسبة النساء العاملات في القطاع الحكومي من 39.8 % إلى 42 %، وزيادة نسبتهن في المناصب العليا من 1.27 % إلى 5 %.

ومن المرجح أن تزيد دخول الأسر المتاحة للإنفاق مع قيامها بالاستغناء عن سائقيهم، كما يشجع القرار على انضمام المزيد من النساء إلى قوة العمل؛ وبالتالي تزيد الإنتاجية في الاقتصاد.

% 39.8
↓
% 42

صندوق الصناديق:
8.6 مليار ريال للناتج المحلي و 2600 وظيفة

يتم تخصيص 4 مليارات ريال لتمكين القطاع الخاص ودعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة وخلق فرص العمل، بالإضافة إلى دعم الابتكار وتعزيز الصادرات.

أعلن صندوق الاستثمارات العامة، تأسيس "صندوق الصناديق" لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة؛ للمساهمة في تنفيذ رؤية 2030؛ إذ يهدف إلى توفير 58 ألف وظيفة بنهاية عام 2027، والمساهمة في الناتج المحلي بحوالي 8.6 مليار ريال حتى عام 2027 ، وتوفير 2600 وظيفة بنهاية عام 2020 ، والمساهمة بحوالي 400 مليون دولار في الناتج المحلي.

المشاريع العملاقة

500 مليار دولار لإطلاق "نيوم"



شهدت المملكة خلال عام 2017 إطلاق العديد من المشاريع التنموية الضخمة ذات الجدوى الاقتصادية والاجتماعية، والتي صنف بعضها كأضخم المشاريع على مستوى العالم؛ لما خُصص لها من ميزانيات خيالية وصلت إلى 500 مليار دولار؛ لتعكس بذلك رؤية القيادة نحو صناعة مستقبل واعد، يشهد تنوعًا في مصادر الدخل القومي للبلاد،وتحسنًا في بيئة الأعمال، وزيادة في معدلات الاستثمار والجودة والرخاء.

"نيوم"..أضخم مشروع سعودي

يُعد مشروع نيوم-الذي أطلقه الأمير محمد بن سلمان؛ ولي العهد في أكتوبر الماضي- أضخم مشروع سعودي يمتد بين ثلاث دول وهي "السعودية، ومصر، والأردن"، ويتم تمويله بنحو 500 مليار دولار من قبل صندوق الاستثمارات العامة بالمملكة، ومستثمرين محليين وعالميين.

يقع المشروع شمال غرب المملكة ، على مساحة 26,500 كم2، ويطل من الشمال والغرب على البحر الأحمر وخليج العقبة بطول 468 كم، ويحيط به من الشرق جبال بارتفاع 2,500 متر.

يهدف المشروع إلى الارتقاء بقطاعات الطاقة، والمياه، والزراعة، والصناعة، والتعليم، والصحة، والإعلام، والنقل، عبر استحداث تقنيات ذكية وفقًا لأحدث المعايير العالمية؛ للارتقاء بالمستوى المعيشي للأفراد.

«القِديّة»..أكبر مدينة ترفيهية بالعالم بتكلفة 30 مليار ريال



أعلن الأمير محمد بن سلمان؛ ولي العهد، ورئيس مجلس إدارة صندوق الاستثمارات العامة، في شهر أبريل الماضي، عن إطلاق مشروع "القدية"، الذي يسهم الصندوق في تنفيذه كمستثمر رئيس، بجانب مستثمرين محليين وعالميين.

يهدف المشروع إلى إقامة أكبر مدينة ترفيهية، وثقافية، ورياضية على المستوى المملكة والعالم أجمع، في منطقة "القِديّة" الصحراوية، على مساحة تبلغ 334 كم، وتقع على بُعد 40 كم من وسط الرياض.

تبلغ التكلفة التقديرية للبنية التحتية للمشروع 30 مليار ريال، ومن المقرر بدء تنفيذه في بداية 2018، وافتتاح المرحلة الأولى منه عام 2022.

يتضمن المشروع أربع قطاعات رئيسة، وهي: الترفيه، ورياضة السيارات، والرياضة، والإسكان والضيافة.

ويحتوي الجزء المخصص للترفيه على تجارب فريدة في البر والبحر والجو، علاوة على ألعاب الواقع الافتراضي بتقنية الهولوجرام ثلاثي الأبعاد، كما سيتم بناء مدينة six Flags الترفيهية العالمية التي تشغل 18 متنزهًا ترفيهيًا ومدينة ألعاب في أميركا الشمالية، ويبلغ عدد زوّارها 29 مليونًا خلال العام.

وفيما يخص جزء الإسكان والضيافة؛ فمن المقرر إقامة سلسلة من أرقى البنايات المعمارية والفنادق، إضافة إلى أشهر المطاعم والماركات العالمية.

تكمن أهمية المشروع في جذب المواطنين إلى السياحة الداخلية، وخفض نسبة إنفاقهم على السياحة الخارجية التي تجاوزت قيمتها 76 مليار ريال خلال العام الماضي فقط، فضلًا عن تنويع مصادر الدخل عبر رفع نسبة عوائد قطاع السياحة، وإنعاش كل من قطاعي العقارات والمقاولات، وخلق الآلاف من فرص العمل الجديدة للمواطنين داخل المدينة.

18 مليار ريال لتأسيس «جدة داون تاون»



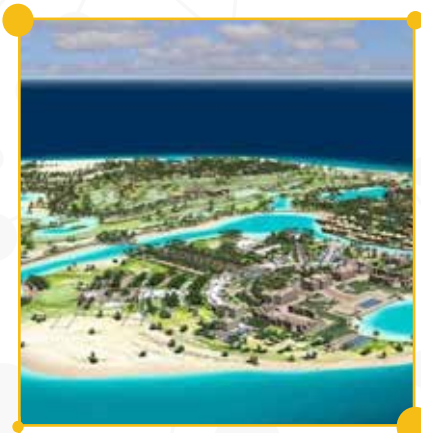
أعلن صندوق الاستثمارات العامة في سبتمبر الماضي عن تدشين مشروع جدة داون تاون ، الذي يركز على إعادة تطوير الواجهة البحرية وسط كورنيش جدة؛ لتصبح ضمن أفضل 100 مدينة على مستوى العالم من حيث التجارة، والسياحة، والمسكن، والترفيه، وذلك بتكلفة إجمالية تُقدر بـ 18 مليار ريال.

يُتوقع وضع حجر الأساس للمشروع خلال الربع الأول من عام 2019، ويتم تنفيذه على مدار 10 سنوات، لافتتاح مرحلته الأولى عام 2022.

يُقسم المشروع إلى منطقة مخصصة للأنشطة الثقافية كالمتاحف، وأخرى لأنشطة الأعمال والابتكار، فيما يتم تخصيص مساحات بأكملها لخدمة أهداف التجارة والتسوق، وأخرى للترفيه والأنشطة الرياضية، علاوة على المناطق السياحية التي تتضمن بناء الفنادق والمنتجعات، إضافة إلى منطقة الشاطئ والنشاطات البحرية.

تبلغ مساحة المشروع الإجمالية 5,200,000 متر مربع، ويتوقع أن يوفر نحو 36 ألف فرصة عمل.

يضم المشروع مسطحات بنائية على مساحة تزيد عن 5 ملايين متر مربع، وتشمل 12 ألف وحدة سكنية، تستوعب نحو 58 ألف نسمة.



منتجعات سياحية على 50 جزيرة طبيعية بمشروع البحر الأحمر السياحي

أطلق صندوق الاستثمارات العامة في أغسطس الماضي، مشروع البحر الأحمر السياحي العالمي الذي يهدف إلى تطوير منتجعات سياحية استثنائية على أكثر من 50 جزيرة طبيعية بين مدينتي أملج والوجه، على بُعد مسافات قليلة من إحدى المحميات الطبيعية في المملكة.

يبلغ حجم المشروع 34 ألف كم مربع، من المقرر وضع حجر الأساس له خلال الربع الثالث من عام 2019، على أن تنتهي مرحلته الأولى في الربع الأخير من 2022.

يتولى الصندوق ضخ الاستثمارات الأولية للمشروع، مع فتح الباب لعقد شراكات استثمارية مع كبرى الشركات العالمية.

يتوقع أن يحدث المشروع نقلة نوعية ضخمة في قطاع السياحة السعودي، عبر فتح بوابة البحر الأحمر أمام العالم؛ لاستكشاف تنوع الحياة النباتية والحيوانية في المنطقة، بدون تأشيرات دخول ، كما سيكون بمثابة مركز فريد للصحة، والاسترخاء، والترفيه.



قطار الحرمين.. 120 دقيقة بين مكة والمدينة

تكلفته الإجمالية أكثر من 5.1 مليار ريال

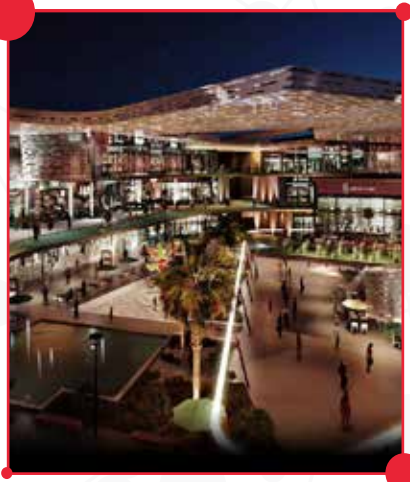
دشن خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان بن عبدالعزيز- في نوفمبر الماضي- مشروع القطار السريع الذي يربط بين مكة والمدينة، مرورًا بجدة ومدينة الملك عبدالله الاقتصادية، بطول يمتد إلى 450 كم، ويقطع مسافته بسرعة 300 كم في الساعة.

يعد القطار من أهم المشاريع التنموية التي تشهدها المملكة ، كما يُعد أضخم مشاريع النقل العام في الشرق الأوسط؛ إذ تبلغ تكلفته الإجمالية أكثر من 1.5 مليار ريال.

يهدف المشروع إلى تسهيل حركة المسافرين، خاصة في مواسم العمرة والحج، وتستغرق رحلته المباشرة من مكة إلى المدينة المنورة 120 دقيقة فقط، وتبلغ طاقته الاستيعابية 60 مليون راكب سنويًا؛ ويعتمد على تشغيل 35 قطارًا بسعة 417 مقعدًا للقطار الواحد.

يتضمن المشروع خمس محطات للركاب في كل من: المدينة المنورة، ومدينة جدة، ومطار الملك عبدالعزيز الدولي بجدة، ومدينة الملك عبدالله الاقتصادية، ومكة المكرمة.

"النورس"..معلمًا فريدًا على كورنيش جدة



أعلنت مجموعة "سدكو" القابضة، مطلع نوفمبر الماضي، توليها مهمة تطوير مشروع "النورس" التجاري في جدة؛ لتوفير وجهة خارجية بحرية فريدة من نوعها تضم عددًا من المطاعم والمقاهي والمحالّ التجارية والترفيهية، بالإضافة إلى فندق ومكاتب ومجمع سكني، فيما تتولى شركة "انتماء" تقديم خدمات التأجير والتشغيل.

يقع مشروع "النورس" على أرض مساحتها 32 ألف متر مربع، بجوار ميدان النورس، عند تقاطع طريق الكورنيش وشارع الأمير نايف في جدة.

يسهم المشروع في تطوير القطاع العقاري بالمملكة، وتخصص به مساحة 15 ألف متر مربع للمحالّ التجارية.

محطة كهرباء بقدرة 3 جيجا واط

أعلنت المملكة –خلال مبادرة مستقبل الاستثمار التي نظمها صندوق الاستثمارات العامة في الرياض في أكتوبر الماضي– عن اعتزامها إنشاء أول محطة من نوعها لتوليد الطاقة الكهربائية بقدرة 3 جيجا واط خلال عام 2018.

ومن المقرر أن تتولى الشركة السعودية للكهرباء –التي يملك صندوق الاستثمارات العامة 74.3 % من أسهمها– مهمة تنفيذ هذا المشروع؛ وذلك في إطار سعي المملكة للوصول إلى 9.5 جيجا واط من الطاقة المتجددة بحلول عام 2023، عبر تدشين عدة مشاريع في هذا القطاع، من أجل تفعيل رؤية 2030 الهادفة إلى تنويع مصادر الدخل، والوصول إلى التنمية الاقتصادية المستدامة.

«الأفنيوز – الرياض»..
أكبر مجمع تجاري حول العالم

الأفنيوز :



يعد مشروع "الأفنيوز– الرياض" أكبر مجمع تجاري في العالم بمساحة تأجيرية تبلغ نحو 400 ألف متر، إضافة إلى خمسة أبراج تجارية وسكنية وفندقية.

يسهم المشروع – المزمع بدء تنفيذه خلال الأشهر المقبلة بمشاركة نخبة من كبار المصممين العالميين– في النهوض بالعديد من القطاعات في المملكة؛ مثل قطاع البيع بالتجزئة، والخدمات، والسياحة، والضيافة، والنقل، ومواد البناء، والتصنيع، والخدمات اللوجستية، علاوة على توفير الآلاف من فرص العمل.

يتضمن المشروع أكثر من 1300 محل تجاري، إضافة إلى أبراج متعددة الاستخدام، تتضمن فنادق تتنوع بين ثلاث إلى خمس نجوم تشمل 2200 غرفة، وقاعات للمعارض والحفلات والمؤتمرات، وشققًا سكنية ومكاتب تجارية.

أهم الأحداث

ملتقى "بيبان" يطلق 26 مشروعًا لخدمة رواد الأعمال



يناير

ملتقى الرياديين

نظمت وزارة العمل والتنمية ملتقى الرياديين وتجار الجملة في قطاع الاتصالات، بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض، تحت رعاية صندوق تنمية الموارد البشرية "هدف"، وبنك التنمية الاجتماعية ومعهد ريادة الأعمال "ريادة".

ركز الملتقى على عقد شراكة بين الرياديين والمستثمرين، وفق أهداف برنامج التحول الوطني 2020، ورؤية المملكة 2030.

وتناول الملتقى أحدث التقنيات والفرص والتحديات في سوق الاتصالات، وتجارة التجزئة، إضافة إلى عقد محاضرات تثقيفية للتعريف بكيفية دخول السوق.

فبراير

اتفاقية دعم المشروعات متناهية الصغر

وقعت غرفة الطائف بالتعاون مع بنك التنمية الاجتماعي اتفاقية تهدف لدعم وتمويل أصحاب المشروعات متناهية الصغر، تحت رعاية بندر السعيدي؛ نائب رئيس غرفة الطائف، والدكتور عبدالله عبدالرحمن النملة؛ مدير عام بنك التنمية الاجتماعي.

وتهدف الاتفاقية إلى دعم وتمويل أصحاب المشروعات متناهية الصغر والأسر المنتجة والحرفيين؛ لدورهم الحيوي في دعم الاقتصاد السعودي؛ حيث تبلغ قيمة محفظة التمويل ما يتجاوز 10 ملايين ريال، كما خصصت الغرفة 50 ألف ريال لكل مشروع.

مارس

مؤتمر"التنويع الاقتصادي" لجمعية الاقتصاد

نظمت جمعية الاقتصاد السعودية لقاءها السنوي الـ 19 تحت عنوان "التنويع الاقتصادي" بقاعة الملك فيصل للمؤتمرات بفندق الإنتركونتيننتال، برعاية محمد بن عبدالله الجدعان؛ وزير المالية، ومشاركة رجال أعمال ومتخصصين وخبراء عالميين ومحليين ومسؤولين حكوميين وأكاديميين.

واستعرض اللقاء التغيرات الهيكلية في الاقتصاد السعودي، ومتطلبات التنويع الاقتصادي، وعلاقته بالتنمية الاقتصادية المتوازنة لمختلف القطاعات الإنتاجية والخدمية، في إطار رؤية المملكة 2030، بالإضافة إلى التجارب الدولية الرائدة في مجالات التنويع الاقتصادي ومقومات نجاح تلك السياسات وكيفية تطبيقها في المملكة.

تناول اللقاء سبعة محاور في التنويع الاقتصادي، وتوسيع القاعدة الإنتاجية في المملكة، والتجارب الإقليمية والدولية الرائدة، والبيئة التشريعية، والقطاع الخاص والقطاع غير النفطي ودورهما في الوصول للتنويع الاقتصادي، وما يواجه ذلك من تحديات وفرص.

أبريل

ملتقى شباب وشابات الأعمال

عقدت الغرفة التجارية الصناعية ملتقى شباب وشابات الأعمال تحت عنوان "دور الشباب في تحقيق رؤية المملكة 2030، على مدار 4 أيام، بمنطقة حائل، برعاية الأمير سعود بن عبدالمحسن بن عبدالعزيز؛ أمير حائل، وبمشاركة الدكتور ماجد القصبي؛ وزير التجارة والاستثمار، والدكتور علي الغفيص؛ وزير العمل والتنمية الاجتماعية، ونخبة من الأكاديميين ورجال الأعمال والمسؤولين.

تناول الملتقى دور الجهات الممولة والراعية للشباب ودور مسرعات وحاضنات الأعمال، علاوة على التحديات التي تواجه الحراك الشبابي في مجال الأعمال الحرة بالمملكة.

مايو

المؤتمر السعودي الأول للمدن الذكية

نظمت دار الرياض وشركة نسبانا المبتكرة المحدودة فعاليات المؤتمر السعودي الأول للمدن الذكية، بفندق إنتركونتيننتال الرياض.

يهدف المؤتمر إلى جمع الخبرات المحلية والعالمية في مجالات المدن الذكية لنقل وتبادل التجارب والتقنيات، بما يعود بالفائدة نحو التحول لمدن ذكية.

ويناقش عدة محاور تشمل رؤية المدن الذكية، والتخطيط الحضري الذكي، والحوكمة للمدن الذكية، وأنظمة النقل الذكية، بالإضافة إلى أساليب بناء القدرات وتنمية مهارات العاملين في مجال المدن الذكية، من خلال ندوات وورش عمل قدمها خبراء محليون ودوليون ومتخصصون في مجالات المدن الذكية والتخطيط الحضري والتطوير العمراني.

مايو

ملتقى فرصة لريادة الأعمال

نظمت الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني بقاعة الخزامى بمدينة الرياض، ملتقى فرصة، برعاية الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز؛ رئيس الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني، وبحضور الأميرة سارة بنت بندر بن عبدالعزيز آل سعود؛ الأمين العام للملتقى، بمشاركة 1800 مستثمر، و300 رائد أعمال و4 حاضنات أعمال.

ركزت المبادرة على توفير منصة توفر فرصًا للتواصل وتبادل المعرفة والحصول على الدعم والاستثمار بين جميع الأطراف من خلال تمكين رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الاستثمارية من الدخول في شراكة مع رجال الأعمال، توفيرًا لوقت وجهد جميع الأطراف في رحلة البحث عن الممول أو الشريك المثالي.

ساهمت المبادرة في دعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال إيجاد فرص استثمارية بالشراكة مع المستثمرين، وإنشاء المزيد من حاضنات الأعمال ومؤسسات التدريب وصناديق رأس المال الجريء المتخصصة؛ لمساعدة رواد الأعمال على تطوير مهاراتهم وابتكاراتهم.

يونيو

ملتقى الفرنشايز

نظم نجيب الطريقي؛ مستشار الامتياز التجاري، في يونيو الماضي، الملتقى المفتوح للفرنشايز بمدينة الرياض.

وتناول الملتقى عدة موضوعات؛ منها تعريف الامتياز التجاري وأنواعه وأساليبه، وكيف تصبح مانحًا للامتياز التجاري وكيف تحصل عليه، بالإضافة إلى مناقشات حول أشكال الامتياز التجاري، وإحصائيات وأرقام حول الفرنشايز.

استهدف الملتقى العديد من الفئات مثل المحامين والمستشارين القانونيين، وأصحاب العلامات التجارية، والحاصلين على علامات تجارية بنظام الامتياز التجاري، ورواد الأعمال.

أغسطس

جلسة نقاش عن تحفيز الابتكار

عقد مركز ابسكيل لحلول الأعمال في شهر أغسطس ، جلسة نقاش عن تحفيز الابتكار في بيئة الأعمال بمقر حاضنة بادر.

هدفت الجلسة إلى زيادة الشراكة مع الأفراد والشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في مجالات الابتكار ودعم ريادة الأعمال؛ إذ حظى أصحاب المشاريع بفرص لعرض أفكارهم على الحضور من الباحثين عن الأفكار والمستثمرين، والموردين والعملاء.

سبتمبر

ملتقى «بيبان».. ومبادرة « فكرة» الرقمية

نظمت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة- برعاية مصرف الراجحي ؛قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة- ملتقى " بيبان 2017 " تحت شعار" بين الحلم والواقع: باب مفتاحه بيدك" بمركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض بالرياض، والذي أطلقت خلاله مبادرة " فكرة " الرقمية بالتعاون بين " منشآت " ووحدة التحول الرقمي، وبمشاركة وزارتي التجارة والاستثمار، والاتصالات وتقنية المعلومات.

وفر الملتقى فرصة للتواصل بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة والمنشآت الكبرى؛ إذ جمع 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.

شهد الملتقى تدشين 25 مبادرة لهيئة "منشآت"، وهي: منصة التجارة الإلكترونية، ومنصة فنار، ومنصة بنك الأفكار، ومنصة الحوسبة السحابية، إضافة إلى منصتي التدريب والتسهيلات، كما تم إطلاق 26 مشروعًا لخدمة رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

نوفمبر

منتدى الرياض الاقتصادي

افتتحت مدينة الرياض- ممثلة في الأمير فيصل بن بندر بن عبد العزيز؛ أمير منطقة الرياض- فعاليات النسخة الثامنة لمنتدى الرياض الاقتصادي برعاية الملك سلمان بن عبد العزيز؛ خادم الحرمين الشريفين.

تناول المنتدى دور القطاع الخاص في تحقيق أهداف رؤية 2030، وبحث دور المنظومة التشريعية في تحقيق التنمية الاقتصادية، والقضايا الاقتصادية الأكثر إلحاحًا على الساحة، للخروج بحلول بشأنها.

بحث المنتدى التحديات التي تعرقل مشاركة القطاع الخاص في الاستثمار بالبُنى الأساسية وتشغيلها، علاوة على رفع إنتاجية العنصر البشري في الاقتصاد، وزيادة القيمة المضافة باستغلال وتحفيز الاستثمار بقطاع الثروة المعدنية.

نوفمبر

الملتقى السعودي للشركات الناشئة

نظمت جامعة أم القرى- ممثلة في شركة وادي مكة للتقنية- الملتقى السعودي للشركات الناشئة بجدة، برعاية الأمير خالد الفيصل؛ مستشار خادم الحرمين الشريفين، أمير منطقة مكة المكرمة، والأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز؛ محافظ جدة، وبمشاركة نخبة من المختصين في مجال الشركات الناشئة وريادة الأعمال والابتكار ومدراء شركات تكنولوجيا المعلومات وكبار المستثمرين وصناديق رأس المال الجريء.

تناول الملتقى فرص تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتحديات نمو الشركات الناشئة، كما عقد ورش عمل متخصصة حول ريادة الأعمال وكيفية تحديد قيمة المشروع الناشئ قبل تحقيق دخل مالي، والأخطاء القانونية التي تؤدي إلى انهيار الشركات الناشئة.

- 10 ملايين دولار منحة، تقدمها مبادرة «تحديات مسك الكبرى»، بالتعاون بين مؤسستي محمد بن سلمان «مسك الخيرية»، و بيل وملينذا جيتس؛ لتمكين الشباب السعودي من ابتكار حلول إبداعية لمعالجة التحديات العالمية في مساري التعليم والمواطنة.

- 5000 شاب وشابة سيتم تدريبهم على العمل في المراكز التجارية المغلقة، بعد تدريبهم على ستة برامج تدريبية، طبقًا لاتفاقية تدريب وقعها صندوق تنمية الموارد البشرية «هدف» والغرفة التجارية الصناعية في القصيم، برعاية الدكتور فيصل بن مشعل بن سعود؛ أمير منطقة القصيم.

- 500 شخصية من ممثلي البنوك، والمؤسسات التمويلية، شهدوا تدشين شركة «بيان» التي أطلقها د. ماجد بن عبدالله القصبي؛ وزير التجارة والاستثمار، كمنصة موحدة للمعلومات التجارية والائتمانية والمالية، لتمكين أصحاب الشركات ، من اتخاذ القرارات المالية الصحيحة.

ملتقى المنشآت الصغيرة والمتوسطة يختتم أعماله بالرياض



انطلقت فعاليات النسخة الثانية لملتقى المنشآت الصغيرة والمتوسطة «SMEF» ، بجامعة الفيصل بالرياض، بهدف خلق فرص للأعمال المشتركة، وتفعيل التعاون مع ممولي الخدمات.

ركز الملتقى على قطاعات الأطعمة والمشروبات، والتجزئة، والتقنية، والعقار، والمقاولات، والإعلام، والخدمات والاستشارات، والصحة، والتعليم.

أدرج الملتقى هذا العام نشاطين جديدين هما: « Sector Networking »؛ الذي يمكن رواد الأعمال العاملين في نفس المجال من التفاعل وبحث فرص وتحديات القطاع، و «Open Networking » الذي يتضمن جزءًا مخصصًا لتمكين رائدات الأعمال.

غرفة الرياض تنظم معرض «منتجون 5» للمستثمرات من المنزل



تنطلق فعاليات معرض المستثمرات من المنزل «منتجون 5»، بتنظيم من غرفة الرياض، يوم 21 من شهر ديسمبر الحالي، بمركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض؛ لدعم المشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر من المنزل، بما يتوافق مع أهداف رؤية 2030.

وصرح المهندس أحمد بن سليمان الراجحي؛ رئيس مجلس إدارة الغرفة، بأن هدف المعرض الإسهام في خفض نسبة البطالة لدى المرأة، وتوفير نافذة تسويقية لها لعرض وبيع منتجاتها، وتشجيعها على توسيع قاعدة الإنتاج، كما يتيح لها فرصة عقد شراكات واتفاقيات مع الجهات الداعمة والمنشآت الرائدة في القطاع الخاص؛ من أجل تبني فكرتها والمساهمة في تسويقها.

وأضاف الراجحي، أن المعرض يوفر جناحًا مجانيًا لرائدات الأعمال؛ للتمكن من عرض وتسويق منتجاتهن بشكل مستقل وجذاب للجمهور.

ويعد " منتجون" أكبر تجمع على مستوى المملكة والشرق الأوسط، يتبنى فكرة دعم رائدات الأعمال والمستثمرات من المنزل، فضلًا عن كونه مثالًا مميزًا في خدمة المجتمع ودعم مسيرة التنمية الوطنية.

«هدف» يوفر الحماية الاجتماعية لأصحاب العمل الحر



يوفر صندوق تنمية الموارد البشرية "هدف"، الحماية الاجتماعية لأصحاب العمل الحر من الجنسين في المملكة، من خلال دفع نسبة من قيمة اشتراك المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية نيابة عن أصحاب الأعمال الحرة المشتركين في برنامج العمل الحر، والحاصلين على رخص لمزاولة أعمالهم.

وقال خالد أبا الخيل؛ المتحدث الرسمي باسم وزارة العمل والتنمية الاجتماعية و"هدف"، إن الصندوق يتولى دفع 540 ريالًا شهريًا للسنة الأولى، و 360 ريالًا شهريًا للسنة الثانية، بشكل مباشر لحساب المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية؛ حيث تبلغ مدة استفادة المشتركين من الدعم 24 شهرًا من تاريخ الاشتراك الاختياري في التأمينات الاجتماعية.

يتم التسجيل في البرنامج إلكترونيًا عبر بوابة العمل الحر، ودون الرجوع لمكتب المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، ويتولى صندوق "هدف" التأكيد للمستفيد بإتمام عملية الاشتراك عبر رسائل الجوال.

يأتي البرنامج في إطار سعي الصندوق إلى خلق بيئة أعمال آمنة ومستقرة، ومحفزة على الإنتاج والتطوير.

تدشين «بيان» أول شركة للمعلومات الائتمانية المتكاملة



أطلق الدكتور ماجد بن عبدالله القصبي؛ وزير التجارة والاستثمار- الشهر الماضي- شركة "بيان"؛ كمنصة موحدة للمعلومات التجارية والائتمانية والمالية؛ لتمكين أصحاب الشركات، من اتخاذ القرارات المالية والاستثمارية الصحيحة.

يأتي ذلك في إطار دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وإكسابها مزيدًا من الثقة من قبل الممولين والبائعين، عبر توفير معلومات ائتمانية متكاملة عن أكثر من 100 ألف منشأة - بزيادة 100 % لكمية المعلومات المتوفرة حاليًا - وتطوير القطاعين المالي والتجاري في المملكة، علاوة على رفع مستوى التصدير، وجذب مزيد من الاستثمارات الخارجية.

وتعد الشركة الجديدة- التي شهد حفل تدشينها 500 شخصية من البنوك، والمؤسسات التمويلية، والرؤساء التنفيذيين للشركات الكبرى- أول مقدم للمعلومات الائتمانية المتكاملة لقطاع الأعمال في المملكة؛ حيث تقوم بإعداد تقارير محلية ودولية، وأنظمة مخاطر ائتمانية، بما يتسق مع أهداف رؤية 2030.

وأوضح محمد اليوسف؛ الرئيس التنفيذي للشركة، بأن «بيان» سوف توفر معلومات البيع بالأجل في منطقة الخليج، وبرامج المخاطر الذكية، بالإضافة إلى أدوات تحليل حديثة تسهم في توفير بيانات دقيقة وموثوقة.

حصلت "بيان" على ترخيص مؤسسة النقد العربي السعودية، وتأسست كشركة مساهمة مغلقة برأس مال 100 مليون ريال، ويملكها كل من: شركة ثقة، وشركة تكامل، وبنك البلاد، وبنك الإنماء، وبنك الخليج الدولي.

الأسبوع العالمي لريادة الأعمال في المملكة..فعاليات وأنشطة شبابية



شهدت المملكة خلال الشهر الماضي عدة فعاليات ضمن الأسبوع العالمي لريادة الأعمال- والذي ينعقد في الوقت ذاته أكثر من 100 دولة- لتعزيز ثقافة العمل الحر بين الشباب، ودعم تطور المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

أقامت الكلية التقنية للبنات في جدة، عدة فعاليات، بهدف نشر ثقافة الريادة والإبداع بين المتدربات والخريجات؛ لتمكينهن من خلق فرص عمل لأنفسهن عبر تدشين مشاريعهن الخاصة، والمساهمة في رفع نسبة مشاركة المرأة في سوق العمل من 22 % إلى 30 % .

وشملت فعاليات الكلية لقاءً تعريفيًا بمعهد ريادة الأعمال الوطني، والتعريف بمسار المشاريع الناشئة بالتعاون مع بنك التنمية الاجتماعية، وتنظيم مسابقة موجهة للمتدربات وخريجات الكلية؛ لتقديم منتجات إبداعية تحظى بقبول المستهلكين، على أن تتم عملية التقييم خلال الأيام المقبلة، ثم تتويج الفائزة بالمسابقة، وتسليمها جائزة نقدية مقدارها 2000 ريال.

في السياق ذاته، عقدت ورشة عمل بعنوان "تحفيز العمل الحر"، كما تم تقديم الاستشارات القانونية والتمويلية و التقنية، بحضور معهد ريادة الأعمال للحلول التمويلية، ومركز "جنى" لبناء ودعم الأسر المنتجة وميزة للحلول التقنية، بالإضافة إلى استعراض قصة نجاح "جوري القحطاني"؛ رائدة الأعمال ومؤسسة معهد التوثيق الوطني للتدريب.

واستضاف مركز الكلية التقنية للبنات بالأحساء، على مدار 4 أيام، فعاليات الأسبوع العالمي للريادة، بالتعاون مع معهد ريادة الأعمال الوطني، وبتوجيه من إدارة شؤون المتدربات بقطاع التدريب التقني للبنات، بحضور 180 سيدة أعمال.

ضمت الفعالية استعراضًا للتجارب الناجحة في مجال الأعمال والمشروعات، من بينها تجربة نجلاء العبدالقادر؛ سيدة الأعمال ومصممة المجوهرات الشهيرة، وأحلام الملحم؛ مديرة معهد ريادة الأعمال بالأحساء، علاوة على إقامة معرض ختامي لرائدات أعمال من مستفيدات ريادة وخريجات الكلية.

واختتمت الكلية فعالياتها بتنظيم معرض يضم 15 ركنًا متميزًا لمشاريع افتتحت بدعم من بنك التنمية الاجتماعي من بينها: مركز التدريب إثراء الحياة، ومشروع Swan Chocolate المتعهد بتنظيم الحفلات، ومركز أفيان للدعاية والإعلام، ومشروع نايلتلي إيفنت لتجهيز الحفلات، وكذلك مشروع جوالي الأول.

وأقامت الكلية التقنية للبنات بالمدينة المنورة، ملتقى ريادة الأعمال بالتعاون مع معهد ريادة الأعمال الوطني النسائي بالمدينة تناول طرق الحصول على الدعم من معهد ريادة الأعمال الوطني النسائي.

واستضافت غرفة الرياض فعاليات الأسبوع العالمي لريادة الأعمال، في 20 نوفمبر، لبحث دور الجهات الحكومية في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما عقدت الغرفة عدة ورش عمل لبحث طرق توليد الأفكار لإنشاء المشاريع الصغيرة.



10 مميزات تدفعك لاقتناء هاتف HUAWEI Mate10 & Mate10 Pro

يقدم هاتف هواوي مايت 10 برو، مزايا عديدة تسهل الاستخدام اليومي، سواء للترفيه أو للعمل، بتصميم رائع؛ إذ يتميز باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لتطوير تجربة الاستخدام بشكل مبهر؛ ما يجعل المستخدم يركز على ما يرغب في أدائه.
ويتسم هواوي مايت 10 برو الأكثر ذكاءً بـ 10 مزايا تدفعك لاقتنائه:

01

● الميزة الرئيسية في الهاتف: تقنية الذكاء الاصطناعي؛ إذ يُعد أول هاتف في العالم بوحدة معالجة عصبية **Neural Processing Unit NPU** متخصصة- داخل معالج "كيرين **970**" **Kirin 970** الجديد- تقدم تجارب أفضل للمستخدمين في تطوير سرعة الاستخدام وزيادة عمر البطارية، وتعلم آلية تفاعل المستخدم مع الهاتف، مع قدرته على التعرف على صوت المستخدم، وتعديل درجة ارتفاع الميكروفون عند تحدثه مع الآخرين لجعل صوته يصل بشكل أكثر وضوحًا إن كان مضطرًا للكلام بهدوء في قاعات الاجتماعات، أو إذا كان في منطقة مليئة بالضجيج.

02

يستخدم الهاتفان مايت 10 ومايت 10 برو كاميرا مزدوجة جديدة من من شركة «لايكا Leica» الألمانية بعدسات SUMMILUX-H ذات الجودة العالية جدًا، والتي ترفع من جودة الصور، عبر تكنولوجيا التصويرالأكثر تطورًا لإنتاج صور فنية وفق نمط لايكا المميز.

03

وجود مستشعر ثلاثي الألوان بدقة 12 ميجا بكسل، ومستشعر أحادي الألوان بدقة 20 ميجا بكسل، مع تقنية التثبيت البصري للصورة OIS . وتتميز العدستان بفتحة f/1.6 هي الأكبر في العالم للهواتف الذكية، تتيح زيادة سطوع الصور ذات الضوء الخافت، وتعد مثالية للتصوير الليلي، والصور التي لا تتطلب إضاءة اصطناعية أو تعرضًا طويلًا للضوء. كذلك تلتقط الكاميرا صورًا بتأثير بوكيه (Bokeh) مدعوم بتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي لتحقيق مستوىً أعلى من الانتقال التفصيلي بين الخلفية ونقاط التركيز.

04

وجود معالج الصورة المزدوج(ISP) الذي طورته هواوي لتوفير تجربة تصوير أكثر ذكاءً؛ إذ يعتمد على قدرات الحوسبة المحمولة لتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي التي يوفرها معالج كيرين 970؛ ما يجعل كاميرا الهاتف قادرةً على العثور على الأجسام والمشاهد في الوقت الحقيقي ومتابعتها.

05

خاصية التعرف على المشهد والأشياء في الوقت الحقيقي في كل من هواوي مايت 10 ومايت 10 برو، مع خاصية الإعدادات التلقائية في الوقت الحقيقي، تتيحان التعرف على مختلف أنواع المشاهد والأجسام كالصور الشخصية والأجسام المتحركة والأطعمة والمناظر الطبيعية وغيرها.

06

تقدم أجهزة سلسلة Mate الجديدة قدرات تصوير مستمرة (zero-lag) بفضل نظام التقريب الرقمي القوي والقائم على تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي والذي يتضمن التركيز الليزري وتركيز العمق وتركيز التباين، مع قدرته على تقريب الأجسام البعيدة تبلغ 6-10×. وتزيد هذه الخاصية من سرعة عملية التركيز لتصل إلى 900 مللي ثانية لتحسين جودة اللقطات بصورة كبيرة، كما تختار سلسلة هواتف Mate الجديدة أفضل وأسرع أوضاع التركيز لتقديم أداء سريع.

07

يتيح الهاتف تجربة مريحة للعمل؛ إذ يمكن وصله بتلفزيون أو شاشة خارجية عبر وصلة واحدة تتصل به من جهة وبالتلفزيون من جهة أخرى لعرض الصورة على التلفزيون، دون الحاجة لاستخدام أي جهاز إضافي وسيط. ويتحول الهاتف بهذه الطريقة إلى كمبيوتر محمول يتفاعل مع الملفات المخزنة داخله والتطبيقات الموجودة فيه بسهولة، مع إمكانية ربطه بفأرة ولوحة مفاتيح لاسلكيتين عبر "البلوتوث" والعمل عليه وكأنه كمبيوتر محمول متكامل.

08

يدعم الهاتف تشغيل شريحتي اتصال في آن واحد عبر شبكات الجيل الرابع للاتصالات لرفع سرعة التحميل من الإنترنت، مع تقديم أسرع اتصال بشبكات 4.5G تتيح تشغيل عروض الفيديو بالدقة الفائقة 4K في ثوانٍ معدودة.

09

يتميز ببطارية قدرتها 4000 ملي أمبير في الساعة، تضمن أمن المستخدم خلال الاستخدام المطول أو الشحن السريع، عبر تكنولوجيا Super Charge ، والتي تستطيع ضبط الجهد الكهربائي وتيار الخروج بصورة تلقائية لتحقيق أقصى سرعة شحن ممكنة، وهي أول تقنية شحن في العالم تنال شهادة اعتماد من شركة TUV Rheinland.

10

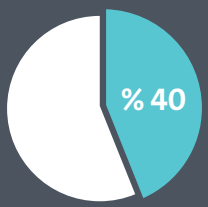
بالنسبة لتصميم الهاتف، فيأتي مع هيكل زجاجي مُجسّم يكاد يخلو من الحواف، مع انحناءات أنيقة في جوانب الشاشة الأربعة لتسهيل حمله واستخدامه، كما تشغل شاشته مساحة أكبر من الجهة الأمامية. وتمتاز الواجهة الخلفية للهاتف بتصميمها العاكس للضوء، مع وضع مستشعر البصمة في المنطقة الأمامية أسفل الشاشة لهاتف مايت 10 وفي المنطقة الخلفية بالنسبة إلى مايت 10 برو.

تقرير جدوى للاستثمار:
ارتفاع عدد الوظائف للسعوديين بنحو 28.9 وظيفة منها 40 % للإناث



بالرغم من ارتفاع معدل البطالة في المملكة بدرجة طفيفة من

إلا أن إجمالي عدد الوظائف الجديدة التي حصل عليها السعوديون زاد بنحو **28.9** وظيفة خلال الربع الثاني



كان نصيب الإناث منها نحو

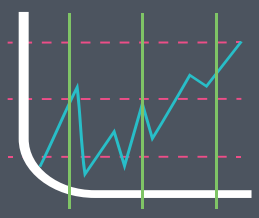




وطبقًا لتقرير جدوى للاستثمار، فإن إجمالي عدد الوظائف بالنسبة لغير السعوديين قد تراجع بنحو 161 ألف و500 وظيفة في الربع الثاني؛ وذلك لانخفاض عدد الوظائف الجديدة للإناث غير السعوديات.

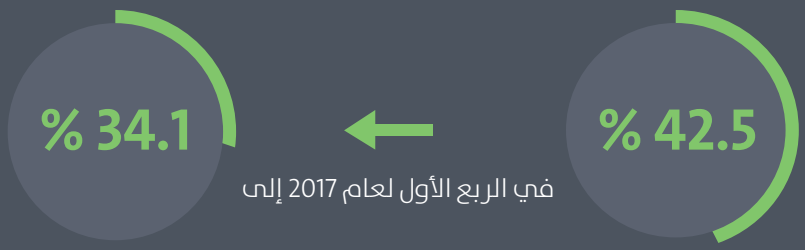


انخفض معدل البطالة لدى الشباب الذكور إلى 15.9 % في الربع الثاني، متراجعًا من 16.4 % في الربع الاول، رغم انضمام نحو 92.3 ألف من الذكور إلى سوق العمل في الربع الثاني.



وتوقع التقرير أن يساعد قرار السماح للمرأة بقيادة السيارة والذي يبدأ في يونيو 2018، ليس فقط على زيادة معدلات مشاركة الإناث في القوة العاملة والتوظيف، بل سيؤدي إلى خلق عدد من الوظائف الجديدة.

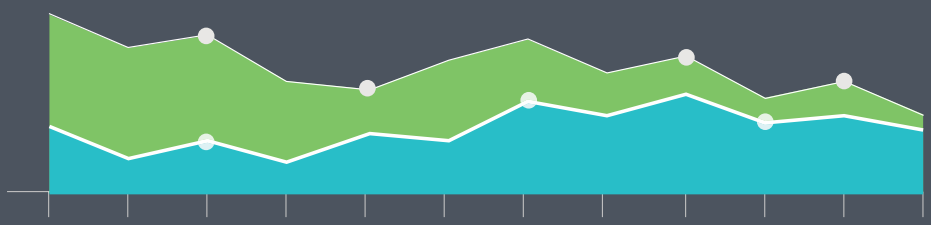
وأوضح التقرير ارتفاع معدل السعودة في الاقتصاد المحلي من



في الربع الأول لعام 2017 إلى

مقتربًا بدرجة كبيرة من متوسط المعدل لعام 2016 ككل، رغم أن هذا الارتفاع يعود بالدرجة الأولى إلى مغادرة المزيد من العمالة غير السعودية سوق العمل المحلي، أكثر من كونه نتيجة لزيادة توظيف السعوديين .

كان أكبر القطاعات تأثرًا بالتباطؤ الاقتصادي في الربع الثاني لعام 2017 هما قطاعا التشييد والتجارة؛ حيث غادر نحو :



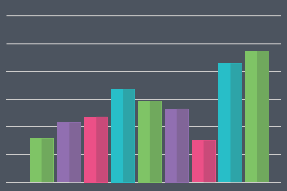
85 000
شخص من غير السعوديين
هذين القطاعين

وتوقع التقرير مزيدًا من التراجع في صافي التوظيف لغير السعوديين خلال النصف الثاني من عام 2017 وعام 2018 نتيجة لتضافر عاملين هما: الزيادة التدريجية في الرسوم على عائلات الوافدين، وكذلك تطبيق الرسوم على الوافدين أنفسهم.

تغييرات هيكلية



وأشار التقرير إلى أن صافي توظيف الإناث غير السعوديات يتخذ مسارًا هابطًا منذ بداية عام 2017؛ إذ أرجع التقرير ذلك بدرجة كبيرة إلى أن عددًا كبيرًا من العمالة الوافدة أعادوا عائلاتهم إلى بلدانهم قبيل تطبيق الرسوم التي فرضت عليهم والتي بدأ سريانها في يوليو 2017 .



واوضحت جدوى في تقريرها أن هناك توقعات بمزيد من التغييرات الهيكلية في أنماط توظيف غير السعوديين في السنوات القليلة القادمة، نتيجة لعاملين: أولًا، توقعات بارتفاع رسوم عائلات العمالة الوافدة تدريجيًا حتى عام 2020، وثانيًا: يُنتظر أن يبدأ تطبيق ضريبة العمالة الوافدة في عام 2018 والتي سترتفع أيضًا بصورة تدريجية حتى عام 2020.



بدعوة من النائب الأول لرئيس جمهورية السودان:

سواحل الجزيرة تشارك بفاعلية في مهرجان العمل الحر

بدعوة كريمة من النائب الأول لرئيس الجمهورية؛ رئيس مجلس الوزراء القومي لجمهورية السودان؛ الفريق أول ركن؛ بكري حسن صالح، والدكتور الصادق الهادي المهدي؛ وزير تنمية الموارد البشرية ؛ قامت الجوهرة بنت تركي العطيشان؛ رئيس مجلس إدارة مجموعة سواحل لريادة الأعمال؛ الناشر ورئيس تحرير مجلة رواد الأعمال ، بزيارة إلى السودان للمشاركة في فعاليات مهرجان العمل الحر الذي أقيم تحت شعار: تشغيل وتنمية، بمدينة الخرطوم وعدد من الولايات من 13 – 16 نوفمبر.

أقيم المهرجان برعاية وحضور الفريق أول ركن؛ بكري حسن صالح؛ النائب الأول لرئيس الجمهورية، وإشراف الدكتور الصادق الهادي المهدي؛ وزير تنمية الموارد البشرية، وحضور كل من مجدي ياسين؛ وزير الدولة للمالية، والدكتور مصطفى أحمد؛ وزير الدولة للشباب والرياضة، واللواء عمران يحي يونس؛ وزير الدولة بديوان الحكم الاتحادي، بتنظيم من الجهاز القومي لتشغيل الخريجين برئاسة بخيت الهادي.

شملت الزيارة عددًا من النشاطات الفاعلة وزيارات متنوعة لعدد من الجامعات، ورافقها خلالها وفد من مجموعة سواحل ضمّ أمجد هاشم؛ المدير التنفيذي لمجموعة سواحل، وحسين الناظر؛ مدير تحرير رواد الأعمال العربية، وموضي العطيشان سيدة الأعمال، ومشاري الراجح؛ خبير ريادة الأعمال.

مؤتمر ريادة الأعمال بالسودان

وفي «مؤتمر ريادة الأعمال» الذي افتتحه المهندس إبراهيم محمود حامد؛ مساعد رئيس السودان، قدمت العطيشان ورقة عمل بعنوان: «بناء

رواد الأعمال : الثقافة والقيم والقيادة»، حثت فيها الحكومات العربية على الاهتمام بنشر ثقافة ريادة الأعمال بين الشباب، وتسهيل إجراءات تأسيس الشركات، وحل مشكلات التمويل، وتوفير التدريب الذي يساعد على إنجاح مشروعاتهم، كما طالبت المؤسسات الإعلامية والتربوية والتعليمية بالمساهمة في نشر ثقافة العمل الحر.



الجوهرة تدعو الحكومات العربية إلى نشر ثقافة ريادة الأعمال

وأثنت " العطيشان" على الاستراتيجية الحديثة للجهاز القومي لتشغيل الخريجين بالسودان، والتي أولت نشر ريادة الأعمال بين الخريجين والشباب اهتمامًا كبيرًا.

واستعرضت العطيشان تجربتها كناشر لمجلة رواد الأعمال منذ انطلاقها عام 2007 كأول مجلة متخصصة في ريادة الأعمال في الشرق الأوسط باللغة العربية، مؤكدة أن رسالتها تقوم على نشر ثقافة اقتصادية رفيعة تساعد الشباب على تحقيق ذواتهم، والتعرف على قصص النجاح المميزة، ومتابعة مجتمع ريادة الأعمال، وعرض مشروعات شباب رواد الأعمال.

وأعلنت العطيشان صدور النسخة السودانية من مجلة رواد الأعمال بالشراكة مع الجهاز القومي لتشغيل الخريجين، مؤكدة ترحيبها بوجود نسخة من المجلة لكل بلد عربي.

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

وزارت «العطيشان» جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، بدعوة من إدارة الجامعة وكان في استقبالها الدكتورماهر صالح سليمان؛ نائب مدير الجامعة، والدكتورة أمل عمر بخيت؛ عميد كلية الدراسات العليا، ود. رانيا عبدالحميد مختار؛ مدير إدارة العلاقات الخارجية بالجامعة، ود. ياسر يوسف عبدالله؛ مدير إدارة شئون الخريجين، ود. أبوبكر الحادي أحمد؛ عميد كلية الفنون الجميلة، ود. بهاقيل طيفور بهاقيل نائب وكيل الجامعة.

البحث العلمي والابتكار

وبحثت العطيشان مع نائب مدير الجامعة سبل التعاون بين مجموعة سواحل وجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، وأهدت النسخة الإلكترونية المجانية لأساتذة وطلاب الجامعة من خلال الموقع الإلكتروني للنسختين العربية والسعودية.

جامعة الأحفاد للبنات

وفي مؤتمر « يوم رائدات الأعمال» بجامعة الأحفاد للبنات، شاركت الجوهرة بكلمة أشادت فيها بدور المرأة السودانية، مستعرضة نماذج مشرفة من تاريخ رائدات السودان، قائلة: إن المرأة أثبتت قدرتها على العمل والعطاء في مجال المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ إذ تشير الإحصاءات إلى تحقيق نسب عالية من النجاح في مشاريعهن».

لقاءات رفيعة المستوى

وتلبية لدعوة الدكتورة سمية إدريس؛ وزيرة التعاون الدولي، حضرت الجوهرة حفل العشاء الذي أقيم على شاطئ النيل بملتقى النيلين؛ حيث أكدت مكانة السودان عند المملكة ، وأشادت بخطوات الحكومة السودانية الطيبة لدعم الاستثمار والتنمية.

درع التكريم

قامت الدكتورة سمية محمد؛ وزيرة التعليم العالي والبحث العلمي بتسليم الجوهرة درع التكريم لمشاركتها بأعمال مهرجان العمل الحر الأول، كما كرمت كل المرافقين لها.

البيئة الداعمة

من جانبه، شارك أمجد هاشم بورقة عمل في مؤتمر ريادة الأعمال ، بعنوان: « دعم بيئة ريادة الأعمال والعمل الحر»، دعا فيها إلى الاهتمام بالتعليم والثقافة المجتمعية والإعلام، باعتبارها من أسس النظام الداعم لريادة الأعمال، إلى جانب التمويل اللازم لمشروعات الناشئة.

ودعا «هاشم» الشباب للاستثمار في التقنية وتسخيرها لخدمة القضايا المجتمعية كالتعليم الصحة والبيئة والطاقة والمواصلات والطاقة الجديدة والمتجددة.

مقهى رواد الأعمال

استضافت أرض المعارض ببري بمدينة الخرطوم فعالية «مقهى رواد الأعمال» في نسخته السودانية، بمشاركة خبراء ورواد أعمال ، ونحو 150 شابًا وشابة، طالبوا بإزالة التحديات التي تواجههم.

جامعة شندي

وفي جامعة شندي ، ألقى حسين الناظر محاضرة بعنوان:» الطريق إلى العمل الحر»، استعرض خلالها مفاهيم ريادة الأعمال، وأهمية أن يبدأ الطلاب مشاريعهم من مقاعد الجامعة كما فعل بيل جيتس وستيف جوبز ومارك زوكربيرج وغيرهم.

سيبويه

من فكر المؤلف إلى عين القارئ

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

خدمة التوصيل حول العالم.. الكتاب الرقمي.. الطباعة الفورية

وسعت عبق الأسطورة لجعل «سيبويه» أكثر من دار نشر تقليدية، وأن تكون ثورة حقيقية لنشر الثقافة العربية، وتشجيع الكتاب والكاتبات على نشر أفكارهم، وتسهيل وصولها إلى القراء العرب في جميع أنحاء العالم.

وحرصت دار سيبويه على تشجيع وفتح المجال للكتاب الشباب ليعكسوا أفكارهم العصرية من القصص الخيالية والمواضيع التي تناسب جيلهم عن طريق مبادرة أقلامنا الشابة، كما حرصت على أن تصبح تجربة القراءة متعة حقيقية؛ ليصبح الكتاب رفيقًا لك، يتجاوز المكان والزمان، فيأتيك حيثما كنت حول العالم. وإن كنت من محبي القراءة الرقمية للكتاب، فيأتيك عبر الأجهزة الذكية من خلال تطبيق عصري في ثوب عربي روعي في تصميمه سهولة العرض وجاذبية الخطوط وروعة التصميم.

ولأن عبق الأسطورة تتخذ من الأصالة مذهبًا ومن الثقافة مأربًا؛ فقد ارتأت أن تمتلك دار نشر عربية، تجمع آلاف العناوين في شتّى العلوم الإنسانية: الدينية والسياسية الاجتماعية والعلمية والاقتصادية، أدبًا وفكرًا ، شعرًا ونثرًا ، تاريخًا وحضارة، جغرافيا وعمارة.

تتميز دار سيبويه للطباعة والنشر و التوزيع برسالة تغيير وتطوير صناعة النشر والتوزيع؛ إذ تبنت إثراء المعرفة والثقافة عن طريق القيام بدور متميز كوسيط فعال بين الكاتب والقارىء، فتقوم من جهة بتذليل أية تحديات قد يواجهها المؤلف في مسيرته الفكرية، ومن جهة أخرى تتبع كل الوسائل العصرية والحديثة في تسهيل وصول عمل المؤلف ليد القاريء؛ لذا تتبع منهج التفكير الإبداعي في طرح خدمات غير مسبوقة في مجال الطباعة والنشر والتوزيع.

تطبيق سيبويه للكتب الرقمية

أطلقت دار سيبويه للطباعة والنشر والتوزيع في عام 2011 ، تطبيق سيبويه على المنصات المختلفة لأجهزة الجوال، سواء العاملة بنظام أندرويد، أو آيفون وآيباد ؛ أو الأجهزة التي تعمل بنظام التطبيق المجاني المصمم لقراءة الكتب العربية الرقمية.

ويتميز التطبيق بخصائص فريدة تجعل القراءة متعة هائلة، مع نظام سهل ومبسط يتيح لمحبي اقتناء الكتب، والراغبين في تأسيس مكتبات إلكترونية، شراء الكتب عبر بوابات دفع متنوعة مثل: بطاقات سيبويه مسبقة الدفع، والبطاقات الائتمانية، وقريبًا عبر منصة سيبويه.

خدمة التوصيل حول العالم «كتابك لبابك»

توفر دار سيبويه خدمة «كتابك لبابك»، فعندما يطلب القاريء الكتاب الذي يرغب فيه عبر موقع سيبويه، يتم طباعته الكتاب في الوقت نفسه ، وتوصيله إلى أي مكان في المملكة العربية السعودية أو دول مجلس التعاون الخليجي أو الدول العربية، أو أية دولة في العالم.

الطباعة الفورية حسب الطلب

أدخلت سيبويه في بداية عام 2015 « خدمة «الطباعة حسب الطلب Print On demand » ، مع خدمات توصيل الكتب الورقية لدول العالم، وهي الأولى من نوعها في الشرق الأوسط التي توفر على الكاتب طباعة عدد كبير من الكتب الورقية؛ ما يضطره لتخزينها أثناء فترة التوزيع، فيتحمل بذلك تكاليف كبيرة، بينما خدمة الطباعة الفورية من سيبويه تتيح طباعة الكتاب حسب العدد المطلوب فقط، وعند طلب شراء الكتاب. وبما أن ملف الكتاب يكون محفوظًا لدى سيبويه، فإن ذلك يسهم في إمكانية طباعة الكتاب بشكل فوري دون انقطاع أو خوف من نفاد الكمية.

باقة «عليك الإبداع وعلينا نشره »

قامت سيبويه بعمل باقة بقيمة بسيطة باسم «عليك الإبداع وعلينا نشره» تشمل الخدمات التالية :

1. استخراج الردمك
2. استخراج الفسح النهائي من وزارة الإعلام
3. خدمة تنسيق الكتاب الورقي
4. خدمة تنسيق الكتاب الرقمي
5. تصميم غلاف للكتاب الورقي الأمامي والخلفي بأحدث التصميمات الإبداعية
6. تصميم غلاف للكتاب الرقمي الغلاف الأمامي فقط.
7. الدعم الذي يحتاجه الكاتب والكاتبة من حملات تسويقية عبر منصات التواصل الاجتماعي.
8. إقامة المناسبات المختلفة دعمًا للكاتب من حفلات تدشين للكتاب، وحفلات توقيع،
9. الاشتراك في جميع معارض الكتاب المحلية والدولية، لترويج وعرض إصداراتها.

لذلك، لم تعد الطباعة تشكل للكاتب/الكاتبة عائقًا ماديًا، أو جغرافيًا للنشر والتوزيع.

لمزيد من المعلومات: info@sibawayhbooks.com الرقم الموحد : 920004119 www.sibawayhbooks.com

مصرف الراجحي
Al Rajhi Bank

يقيم معرضًا للاستثمار العقاري للعميلات ورائدات الأعمال

اختتمت فعاليات معرض الاستثمار العقاري لرائدات الأعمال؛ الذي أقامه مصرف الراجحي بفرع الغدير للسيدات بمنطقة شمال وشرق الرياض، برعاية مجلة رواد الأعمال، وبالتعاون مع شركات الاستثمار العقارية، والذي أقيم في الفترة من 20ـ 23 نوفمبر.

وقالت عبير اللحيدان؛ مديرة الإدارة المصرفية للسيدات: إن المعرض يعد حلقة وصل بين رائدات وسيدات الأعمال والشركات الكبرى، ويأتي في إطار حرص مصرف الراجحي على مصلحة العميلات وتقديم فرص استثمارية مناسبة وآمنة لهن، لتعظيم الربح من المدخرات

وفي الوقت نفسه خدمة الاقتصاد الوطني عبر زيادة الاستثمارات المحلية.

وصرحت مها الدوسري؛ مديرة منطقة شمال وشرق الرياض بأن المعرض يقام في إطار حرص مصرف الراجحي على دعم المشروعات الاقتصادية؛ وخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ومساعدة رائدات الأعمال من عميلات المصرف على إيجاد فرص مميزة للاستثمار فيها، والتعرف على الخدمات التي يقدمها المصرف لرائدات الأعمال من حلول تمويلية متنوعة تقدم من خلال حزم متنوعة وميسرة.

وأضافت أن المعرض ركز على مساعدة عميلات المصرف ورائدات الأعمال، وتوجيه صاحبات رؤوس الأموال نحو الاستثمار في الأنشطة الاقتصادية والمشروعات المختلفة، خاصة مجال الاستثمار العقاري، وتسهيل تواصلهن مع الشركات الاستثمارية الكبرى؛ حيث شارك في المعرض شركة داماك العقارية، وشركة كيان العقارية، وشركة إنمائية للاستثمار العقاري، والعديد من الشركات في مجالات أخرى؛ مثل ديمة لطب الأسنان، ومتجر زهرة تشرين، ومؤسسة سلال القهوة وغيرها.

ومن جهتها قالت أمل ماجد القباني، مديرة فرع مصرف الراجحي بالغدير: إن المعرض أقيم بالتعاون بين مصرف الراجحي وشركات الاستثمار العقاري؛ بهدف دعم ومساعدة عميلات الراجحي في استثمار مدخراتهن، ولاسيما في مجال العقار باعتباره أحد القطاعات المهمة الآمنة التي تفضل السيدات الاستثمار فيها.

وعن مشاركة بعض الشركات الناشئة لرائدات الأعمال أوضحت «القباني» أن سياسة البنك في المسؤولية الاجتماعية تجعلنا ندعم الشركات الناشئة ورواد ورائدات الأعمال الشباب، والدليل حضور بعض الشركات الناشئة مثل مؤسسة سلال القهوة لرائدة الأعمال د. ندى البكر، ومتجر زهرة تشرين لرائدة الأعمال؛ شذي ناصر، والتي بدأت تخطو خطواتها الأولى، ونالت إعجاب رواد المعرض.

وتضيف «القباني أن الفرصة متاحة أمام المرأة السعودية للمشاركة الفاعلة في ظل «رؤية 2030» التي أحدثت نقلة نوعية للجميع وليس المرأة فقط، بما تحمله من رؤى ومشاريع كبيرة تصب في مصلحة المواطن، وتعد نقلة نوعية كبيرة، بالأخص على المستويين الاقتصادي والاجتماعي.

وأخيرا توجهت «القباني» بالشكر للشركات العارضة جميعًا، خاصة د. محمد بهبري رئيس مراكز ديمه لطب الأسنان لتقديمه تخفيضات لعميلات مصرف الراجحي على خدمات المراكز بنسبة 20 %.

سيبويه

للطباعة والنشر والتوزيع

من فكر المؤلف إلى عين القارئ

- الطباعة الفورية
- التنسيق الورقي والرقمي وتصميم الأغلفة
- نشر وتوزيع الكتب الورقية والرقمية
- طلبات الموزعين
- استخراج الفسوحات
- توصيل الكتب حول العالم

www.sibawayhbooks.com



sibawayhbooks

@ info@sibawayhbooks.com

920004119



الدكتور خالد الحصان رائد صناعة الطيران:

مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية الذراع الرئيس لامتلاك المعرفة الحديثة

حاوره : حسين الناظر

تقوم مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية بمراكزها المختلفة بدور هام في نقل وتوطين وامتلاك التقنية، تحقيقًا لرؤية المملكة 2030، الرامية إلى التحول نحو اقتصاد المعرفة والصناعات المتقدمة؛ إذ أنجز الفريق البحثي بمركز تقنية الطيران- عبر كفاءات وكوادر وطنية - عدة مشاريع في مقدمتها طائرة شحن جوي للاستخدام العسكري والمدني، وأخرى بدون طيار، وبناء مصانع لهياكل الطائرات الصغيرة والكبيرة، تستخدم أحدث التقنيات لبناء الطائرات من المواد المركبة؛ ما يؤهل المملكة للمنافسة بقوة في مجال هذه الصناعة.

وللتعرف أكثر على إنجازات الفريق البحثي، حاورنا البروفيسور د. خالد بن عبدالله الحصان؛ المشرف على برنامج الطائرة بدون طيار، وطائرة الأنتونوف AN-132 ، والمشرف العام على إدارة البرامج الخاصة بمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية.

بصفتكم مشرفًا عامًا على مكتب إدارة البرامج الخاصة بمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية، ما دور المدينة في تعزيز وتوطين التقنية بالمملكة؟

تنطلق المدينة من مرتكزات رؤية المملكة 2030، وهي ذراع رئيس لتحقيق استراتيجية الرؤية الرامية إلى امتلاك المعرفة والتقنية الحديثة، وتوطين الصناعات المتقدمة والأكثر تعقيدًا؛ مثل صناعة الطائرات للإسهام في تحسين مستوى اكتفائنا الذاتي، وتعزيز تصدير منتجاتنا التّقنية، وخلق بيئة محفزة وجاذبة للمواهب، وبناء كوادر بشرية سعودية مؤهلة، ذات كفاءة وقدرة على الابتكار والإنتاجية العالية، وتحويل الابتكارات لمشاريع استثمارية، تخلق فرص عمل نوعية، وتلبي احتياجات السوق المحلي، وتسهم في تنمية الاقتصاد وتحقيق نهضة اقتصادية متسارعة.

ونحن هنا – بدعم وتوجيه سمو الأمير؛ الدكتور تركي بن سعود بن محمد؛ رئيس المدينة– نعمل على تحقيق ذلك من خلال استثمارات مباشرة، وشراكات استراتيجية مع الشركات الرائدة في هذا القطاع؛ بهدف نقل المعرفة والتقنية وتوطين الخبرات في مجالات التصنيع والصيانة والبحث والتطوير.

رؤية 2030 رسمت طموحات هائلة نحو الرقمي والتميز

كيف تُقَيّم الدور الرائد لمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية ؟

في الحقيقة، قامت المدينة بتهيئة البيئة الداعمة التي ساعدتني وزملائي في إنتاج الأبحاث وبراءات الاختراع، وتطبيقها على أرض الواقع وإنتاج المشاريع، مثل مجال الطيران ذو القيمة السوقية والتنافسية العالية، وقد أصبح بناء الكوادر المتفوقة واقعًا لا خيالًا .

و بفضل الله تعالى نجحنا خلال سنتين فقط في إدخال المملكة عالم صناعة الطيران من أوسع أبوابه بالمنافسة العالمية في طائرات الشحن و تصنيع الدرونز .

كيف ترى واقع التقنية والبحث العلمي بالمملكة ؟

بفضل رؤية 2030، والرؤى الثاقبة والدعم الكبير من حكومة خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان، وولي عهده صاحب السمو الملكي؛ الأمير محمد بن سلمان – حفظهما الله – أصبح لدينا اهتمام كبير بالتقنية، والصناعات المتقدمة، وتوطين التقنية والتكنولوجيا والصناعات التقنية وزيادة مدخلاتها في الناتج الوطني– كأحد البدائل المهمة لتنويع الاقتصاد الوطني – دافعًا مهمًا لإحراز تقدم بالأبحاث العلمية وتحويلها لتطبيقات صناعية، وهذا ما نفعله هنا بالمدينة.

كذلك، لدينا أسماء كثيرة برزت في مجال البحث العلمي وتطبيقاته، حصلوا على جوائز عالمية، وهم بالتأكيد قدوة للشباب للسير في طريق العلم، والتفوق والتميز في المجالات المتفردة.

نظرة استراتيجية

وماذا عن مستقبل صناعة الطائرات في المملكة؟

صناعة الطائرات تمثل نظرة استراتيجية للدولة، باعتبارها مدخلًا للصناعات المتقدمة



اخترنا شركة "أنتونوف" لخبرتها في تصنيع الطائرات كبيرة الحجم



وللمنافسة العالمية، وتحقيقًا لرؤية المملكة في تنويع مصادر الاقتصاد، وامتلاك التقنية، فلدينا احتياج شديد ومتزايد في هذا القطاع الحيوي.

ويأتي توجه المدينة نحو صناعة الطائرات تنفيذًا لهذه الاستراتيجية، وتلبية لاحتياجات المملكة في بعض الاختصاصات، وتصدير الفائض؛ حيث تُعد المملكة سوقًا جذّابًا لهذه الصناعة.

مشروع الأنتونوف

ماذا عن مشروع الأنتونوف ؟ ولمَ التوجه للمدرسة الأوكرانية؟

يأتي مشروع طائرة أنتونوف AN-132 في إطار اتفاق التحالف الاستراتيجي التقني الذي أبرمته مدينة الملك عبدالعزيز وشركة تقنية للطيران مع شركة أنتونوف لتصنيع الطائرات؛ حيث تمتلك المدينة 50 ٪ من حقوق ملكية هذه الطائرة، والتي سيكون خط إنتاجها بالتوازي في كل من المملكة وأوكرانيا، وشارك في خطوط إنتاجها مهندسون وفنيون سعوديون مع نظرائهم الأوكرانيين.

وقد وقع الاختيار على شركة «أنتونوف» لخبرتها العريقة في مجال تصنيع الطائرات كبيرة الحجم ذات التطبيقات المتعددة، أنشأتها الحكومة الأوكرانية لتصنيع وتطوير الطائرات منذ خمسينيات القرن الماضي؛ إذ تمكنت خلالها من تصنيع 22,000 طائرة من 100 نوع مختلف من الطائرات المدنية والعسكرية.

وتم العمل على هذا المشروع لمدة 18 شهرًا لتطوير وتصنيع وإنتاج طائرة أنتونوف AN-132 متعددة الأغراض بحمولة 9.2 طن. والعمل المشترك لتطوير وتحسين أداء الطراز الحالي لطائرة أنتونوف AN-32 إلى طائرة حديثة مزودة بأحدث المحركات والإلكترونيات قادرة على المنافسة مع مثيلاتها.

ومن مخرجات العمل في هذا المشروع، نقل التقنيات من كبرى الشركات العالمية في مجال صناعة الطيران؛ مثل شركة أنتونوف الأوكرانية والاستفادة من خبرتها في صناعة الطائرات متعددة المهام، والتعاون معها لتدريب الكوادر السعودية الشابة على أيدي خبراء صناعة

الطائرات بشركة أنتونوف؛ لاكتساب الخبرات وتنمية المهارات في هذا المجال تحقيقًا لمبادرات المدينة، التي تسعى في مجملها إلى تعظيم المحتوى المحلي التقني تحقيقاً لرؤية 2030 م؛ التي نصت على توطين الصناعات، وإيجاد أنشطة صناعية وخدمات مساندة كالمعدات الصناعية والاتصالات وتقنية المعلومات؛ ما يساهم في خلق فرص عمل نوعية في الاقتصاد الوطني، وتوطين نسبة عالية من التقنيات الأكثر تعقيدًا كصناعة الطيران، و تبني منظومة متكاملة من الخدمات والصناعات المساندة بما يساهم في تحسين مستوى اكتفائنا الذاتي، ويعزز من تصدير منتجاتنا التقنية عبر استثمارات مباشرة، وشراكات استراتيجية مع الشركات الرائدة؛ لنقل المعرفة والتقنية وتوطين الخبرات في مجالات التصنيع والصيانة والبحث والتطوير.



وبفضل الله، بعد نحو عامين من العمل المتواصل حلقت الطائرة السعودية الأوكرانية « أنتونوف AN-132» بنجاح في السماء في أول تجربة إقلاع لها، معلنة بدء مرحلة مهمة في تاريخ المملكة تتمثل في امتلاك التكنولوجيا، وبدء مرحلة جديدة من مراحل الصناعات الدقيقة والرفيعة المستوى.

وجاء اختيار أوكرانيا لكونها من أكثر البلدان تقدمًا مع الولايات المتحدة الأمريكية في صناعة طائرات الشحن، علاوة على أن أنتونوف الأوكرانية من أكبر الشركات تميزًا في هذا المجال، وتتمتع بخبرة تربو على 70 عامًا، أنتجت خلالها أكثر من 22 ألف طائرة للسوق العالمي.

ماهي المزايا التنافسية لطائرة "أنتونوف AN-132 " ؟

هي من طائرات الشحن متعددة المهام ذات وزن خفيف، تبلغ حمولتها 9.2 طن، ويمكنها التحليق على ارتفاع 28 ألف قدم، وقطع مسافة أكثر من 4500 كم؛ حيث زودت بنظام إلكترونيات وملاحة متقدم، و بمحركات من طراز برات وتني A 150 وبعض الأنظمة الحديثة، مع خفة الوزن، والطيران بمحرك واحد، والتعامل مع أسوأ الظروف المناخية، والإقلاع من أي مكان حتى لو كان رمليًا، ولها استخدامات متعددة في المجالين المدني والعسكري.

فيما يتعلق بالطلب العالمي لهذه الفئة من طائرات النقل، قامت شركة أنتونوف ومدينة الملك عبدالعزيز بدراسة سوق طائرات النقل في العالم، فاتضح زيادة نسبة الطلب على طائرات النقل الخفيف؛ إذ تشير الأرقام إلى أن العالم يمتلك 4143 طائرة نقل من جميع الفئات منها 1327 طائرة نقل خفيف، سيتم إخراج 900 طائرة منها من الخدمة خلال العشرين سنة القادمة لانتهاء عمرها الافتراضي، أو لارتفاع كلفة التشغيل.

أكثر من300 طائرة

وحسب تقديرات الدراسة؛ فإن الطلب على طائرة أنتونوف AN-132 يصل إلى أكثر من 300 طائرة؛ ما يعني توفر فرصة صناعية استثمارية للسعودية للدخول في مجال صناعة طائرات النقل.

قامت بعد ذلك المدينة بدراسة احتياجات المملكة من طائرات النقل الخفيف ودراسة ما هو متوفر من خيارات، وتم على أثرها عقد ورشة عمل بمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية بحضور الشركة المصنعة ومندوبين من وزارة الدفاع، وزارة الداخلية، هيئة الطيران المدني، شركة السلام، شركة أرامكو، وبعد النقاش والمشاورات تم اختيار فئة النقل الخفيف حمولة من 7 – 10 طن للوفاء باحتياجات المملكة؛ حيث تنطبق على الطائرة أنتونوف AN-32 المواصفات المطلوبة، على أن يتم تطويرها لتفي بمتطلبات المملكة ومنظمات الطيران العالمية.

فريقنا البحثي أنجز طائرة شحن للاستخدام العسكري والمدني وأخرى بدون طيار

طائرات صقر1 بدون طيار

ماهي المزايا التنافسية لطائرات صقر1 بدون طيار؟ وبم تختلف عن الطائرة المعتادة؟

باتت الطائرات بدون طيار مهمة وضرورية لكل الدول؛ إذ تلبي الاحتياجات العسكرية والمدنية معًا، ولا وجه للمقارنة بين الطائرة بدون طيار وتلك التي بطيار؛ فالأولى تتمتع بمزايا تمنحها أفضلية عن الطائرات بطيار، فهي أقل تكلفة بكثير من تجهيز الطائرة المقاتلة بطيار وأقل ضررًا، ويمكن إرسالها للمهام الخطرة، والقيام بعمليات دقيقة؛ إذ تمتلك القدرة على حمل صواريخ وقنابل موجهة بنظام الليزر.

ويمكن للأولى التحليق مدة أطول قد تصل لعدة اسابيع، والطيران على ارتفاعات عالية أو منخفضة باستخدام تقنيات الأقمار الصناعية، كما يمكن قيام 4 أو 5 طائرات بدون طيار بالتحليق في مهمة واحدة أو عدة مهام، ويجري التحكم فيها جميعًا من غرفة عمليات واحدة، ويمكنها

أن تغير مسار الرحلة خلال المهمة الواحدة، علاوة على قدرتها على النزول بالباراشوت وتدمير نفسها ذاتيًا في حالة فقدانها.

وفي مجالات السلم، يمكن استخدامها في الاستكشافات العلمية والجغرافية ورسم الخرائط واستكشافات النفط، والاستشعار عن بعد، والحراسات الأمنية والاسعافات الأولية.



الأقمار الصناعية

وقد تم تجهيز طائرة (صقر1) بنظام الاتصال بواسطة الأقمار الصناعية تردد (KA) التي تعطي تفوقًا وامتيازًا لهذه الطائرة بالتحليق لأكثر من 2500 كم، مع قدرتها على حمل صواريخ وقنابل موجهة بنظام الليزر وإطلاقها من ارتفاعات مختلفة من 500 إلى 6000 متر ومدى يصل إلى 10كم، بدقة تصويب تصل إلى أقل من 1.5 م.

والتقنيات المستخدمة في هذه الطائرة تضعها في مقدمة الطائرات العالمية بدون طيار. وقد تم نقل وتوطين التقنيات الحساسة لهذا المشروع، مثل تقنيات الصواريخ وأنظمة الاستشعار مثل الكاميرات الحرارية عالية الدقة وأنظمة الليزر من عدة شركات عالمية لديها خبرة.

وتتميز الطائرة الاستراتيجية بدون طيار بقدرتها على التحليق بارتفاع يصل إلى 20 ألف قدم، ومدة تحليق تصل إلى 24 ساعة، وتمتاز بالإقلاع والهبوط التلقائي، واستخدام الباراشوت في حالة الطوارئ، وحمل كاميرات تصوير نهارية وليلية، ويمكن تجهيزها بتقنيات الرادارات وتقنيات الحرب الإلكترونية والتشويش الإلكتروني والتنصت، وحمل القنابل والصواريخ.

وتمتاز الطائرة بخفة وزنها، وقلة استهلاكها للوقود الاستراتيجية؛ لأنها مصنوعة من الألياف الكربونية والزجاجية، ويعود ذلك لتصميمها الجيد وكفاءة تصنيعها.

وتستطيع الطائرة إتمام مهامها كاملةً ذاتيًا من الإقلاع وحتى الهبوط، ويتم التحكم بها من محطة أرضية بدقة واستقرار عاليين في الملاحة في جميع ظروف الطيران.

لدينا كثيرون حصلوا على جوائز عالمية في مجال البحث العلمي

صناعة سعودية

وقد صُممت طائرة صقر 1 وصُنعت بأيادٍ سعودية في مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية؛ حيث تم تدريب الكوادر الوطنية السعودية القادرة على صناعتها وتشغيلها وصيانتها، وتم الانتهاء من (صقر 1 A) وهو الجيل الأول من حيث تجربتها وتدريب الكوادر السعودية خلال الست سنوات الماضية، ومن ثم الانتهاء من الجيل الثاني (صقر 1B) ، كما تم تصنيع نظام واحد مكوّن من طائرتين وغرفة عمليات وهو نظام مطوّر عن الجيل الأول الذي يحتوي على اتصال بواسطة الأقمار الصناعية والذخائر.

وكيف يمكن الاستفادة من هذا المنتج تجاريًا؟

من خلال المشاركة بمعرض دبي للطيران، الذي عرضت فيه طائرة صقر 1 ، كان استقبال الطائرة ورد الفعل رائعًا، ولمسنا حجم الاهتمام الكبير بالطائرة، وأن عليها طلبًا كبيرًا، من خلال أسئلة واستفسارات الجمهور.

ماهي المزايا التنافسية لطائرة النورس؟ وبم تختلف عن الطائرة المعتادة؟

تمكن المختصون لدينا من تحويل طائرة مأهولة إلى طائرة بدون طيار أطلق عليها النورس.

تم بنجاح تحليق منظومة سرب طائرات بدون طيار يتكون من ثلاث طائرات (النورس) بغرفة تحكم واحدة لتنفيذ مهام مشتركة؛ إذ تعد هذه الطائرات من النوع الاستراتيجي للطائرات بدون طيار والتي تصل مدة تحليقها إلى (30 ساعة)، وتأتي ضمن مشروعات المدينة في برنامج التحول الوطني 2020 المنبثق من رؤية المملكة 2030.

ولهذا التشكيل من الطائرات- التي تقوم بمهام مشتركة- مزايا هامة؛ إذ يمكن استخدامه كمحطة جوية لنقل كمية عالية من المعلومات بين الطائرات إلى غرفة العمليات الأرضية لتغطية مسافات كبيرة، وهي مجهزة بكاميرات تصوير عالي الدقة نهاري وليلي، ويمكنها حمل حمولات مختلفة، مع قدرتها على العمل بالأقمار الصناعية.

إن تجربة سرب الطائرات يمكن الاستفادة منه في المجال العسكري؛ ما يتيح مرونة التشغيل والعمليات، بحيث يمكن لإحدى الطائرات أن تقوم بالتصوير الجوي، وتقوم الثانية بالتشويش بينما تنقل الطائرة الأخيرة بالمهام التكتيكية.



أقمنا مصانع لهياكل الطائرات الصغيرة والكبيرة تغطي معظم الطائرات العملاقة

خطة تصنيع الطائرات

ما خطتكم لتصنيع الطائرات محليًا، والاستفادة منها في المنتجات تجاريًا؟

خططت المدينة لإنشاء عدة مصانع بالمملكة لصناعة الطائرات، بالشراكة مع الشركة السعودية للتنمية والاستثمار التقني وشركتها «تقنية للطيران» وشركة أنتينوف؛ حيث ستضم هذه المصانع جميع التخصصات الهندسية الميكانيكية والكهربائية، بشراكة مع شركة أنتونوف وشركات عالمية أخرى مثل شركة هوني ول للإلكترونيات، وشركة برات أند ويتني ، علاوة على تحالف صناعي محلي لإنتاج الطائرات .

من واقع تجربتك الثرية؛ كيف ترى دور الأسرة والمدرسة في التنشئة وإعداد الباحث الجيد؟

أعتقد أن البيت يلعب دورًا مهمًا في تكوين عقلية الطفل، واكتشاف مواهبه، خاصة مع التقدم التقني الكبير الذي نعيشه حاليًا، ثم يأتي دور المدرسة في اكتشاف وصقل الموهبة؛ لأن اكتشاف المواهب وتنميتها صار حاجة ملحة وأساسية.

وأنوه أنه يجب توجيه الأبناء نحو استثمار وصقل مواهبهم بالدراسة المناسبة في التخصص الذي يحبونه لأنهم سيبدعون فيه، وليس حسب بوصلة سوق العمل، لأن الوطن بحاجة إلى المبدعين والنوابغ في شتى التخصصات، لا سيما العلوم الهندسية والطبيعية والتقنية.

وماذا عن أهمية العلوم التطبيقية وخاصة في مجال التقنية في حياتنا ؟ وما فوائدها للاقتصاد الوطني؟

الآن وصولك للرفاهية لا طريق له سوى بوابة التقنية التي يمكنك العبور من خلالها إلى عوالم مدهشة تفوق الخيال وتحقق الأحلام، وبالنسبة للدولة والاقتصاد التقنية هي الجسر للوصول إلى القمة؛ لنكون في مصاف الدول الأولى صناعيًا على مستوى العالم.

وإذا نظرنا إلى الدول الكبرى والشركات العملاقة؛ سنجد أنها أحرزت تقدمًا كبيرا في مجال التقنية، والسعي لامتلاكها بتشجيع أبنائها على الابتكار والاختراع، وإنشاء المراكز البحثية والمختبرات المتقدمة لمساعدة الباحثين على تحويل مشروعاتهم البحثية إلى تطبيقات عملية مفيدة.

وهو نفس ما تفعله الشركات العملاقة التي أصبحت تمتلك التقنية والابتكارات من خلال استقطاب العباقرة وأصحاب الأفكار الخلاقة، وتوفير كافة سبل الإبداع لهم، فأصبح لها القيادة في مجالها، وباتت تتصدر سلم التطور بمنتجاتها؛ لأنك إذا لم تمتلك العناصر المبدعة ستحتاج لوقت طويل لإحراز التقدم والقدرة على المنافسة.

وقد رأينا في السنوات الأخيرة صعود شركات أصبحت عملاقة بمنتجاتها المبتكرة، واختفت شركات كانت عملاقة في زمنها بسبب عدم مواكبة التطور.

نجحت مدينة الملك عبدالعزيز للمرة الثانية في حصد مقعد وعضوية الأكاديمية الدولية للملاحة الفضائية؛ بحصولك عليه، فماذا يمثل لك؟

الحمد لله، يعد هذا ثالث مقعد للمملكة، وثاني مقعد لمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية، فقد سبقني إليه سمو الأمير الدكتور تركي بن سعود بن محمد؛ رئيس المدينة، إلى جانب أول رائد فضاء عربي؛ سمو الأمير سلطان بن سلمان بن عبدالعزيز؛ رئيس الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني.

ويمكن القول إنه جاء تشريفًا وتتويجًا لنا بمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية، وتكليلًا لسنوات من العطاء، وخير تقدير لما أنجز من أبحاث متخصصة ومتقدمة في مجال الفضاء والطيران، فهو من أكاديمية دولية مرموقة؛ تهدف إلى النهوض بتطوير علوم الفضاء لأغراض سلمية، إضافة إلى تكريم من أنجزوا مشروعات تعمل على تطوير علوم الفضاء.

إلى أين تمضي طموحاتك؟

الطموحات لاتقف عند حد، وقد اتسعت برؤية 2030، التي رسمت طموحات لا متناهية للمملكة نحو آفاق متعددة وسماءات متجددة، لمزيد من الرقي والتميز لبناء المملكة التي ميزها الله واصطفاها بنبيه الكريم صلى الله عليه وسلم وبيته الحرام، وجعلها قبلة للمسلمين.

وأنا للآن بحمد الله؛ أنجزت جزءًا صغيرًا من طموحاتي، و أسأل الله التوفيق لإنجاز ما أصبو إليه خدمة للوطن و الإنسانية .



المهندس عبدالرحمن البوق
رئيس مجموعة (ABEC) :

رؤية 2030 تبشر بنمو هائل في قطاع الاستثمار العقاري

نشأته في أسرة تمتهن العمل الحر، غرس فيه حب ريادة الأعمال كطريق للتميز والنجاح، فبدأ مبكرًا ـ من جامعة تبوك حيث يدرس الهندسة المدنية ـ في تأسيس أولى شركاته الصغيرة، ثم فور تخرجه بمرتبة الشرف عام 2013؛ أسس مجموعة "عبدالرحمن البوق للتجارة والمقاولات" التي أودعها خبرات جاوزت العشر سنوات في مجال العمل الحر؛ ما كتب لها النجاح والتميز..
إنه المهندس عبدالرحمن البوق؛ مؤسس ورئيس المجموعة وعضو لجنة شباب الأعمال بتبوك، والذي أجرينا معه هذا الحوار للوقوف على تجربته الريادية المتميزة ...

كيف كانت بدايتك مع ريادة الأعمال؟

كانت البداية- بتوفيق الله- مدروسة ومُخطط لها جيدًا ، فوجودي في أسرة ريادية، جعلني أحلم منذ الصغر بأن أكون رجل أعمال ناجحًا كوالدي، فحددت المسار الذي أريد العمل به، والذي أشعر بأن التعب فيه راحة، وأن أَشَقّ أيامه أمتعها. ومع بداية التحاقي بكلية الهندسة، افتتحت مؤسسة للمقاولات وبدأت أطبق فيها ما أتعلمه، وشيئًا فشيئًا كبرت المشاريع وكبر معها الحلم والتحديات.

ما العلاقة بين دراستك وريادة الأعمال؟

أرى أنَّ الهندسة أساس كل شئ، ومنها الإبداع والابتكار، فعلوم الهندسة تضيف إلى المنتجات والخدمات قِيَمًا نفعية اقتصادية واجتماعية، تتيح استخدامها بأشكال جديدة، مضيفة لها مزيدًا من القيمة، كما أنها تصقل الشخصية، وتبني طريقة التفكير بالتخطيط والتحليل والتجربة، وتحفز ابتكار الحلول والتركيز. وفي اعتقادي أنها أكسبتني كثيرًا من المهارات التي أحتاجها في ريادة الأعمال.

فكرة المجموعة

كيف جاءت فكرة المجموعة ؟ وهل تعكس ميولاً لديك؟

تعكس العمارة والإنشاءات والشوارع والإنارة والحدائق والشواطئ حضارات الشعوب والأمم وثقافاتهم، ومدى تطورهم ونهضتهم الحضارية، فقد كنت شغوفًا بتاريخ تلك الحضارات والأمم التي خلفت لنا جمالًا وإبداعًا وربما إعجازًا، كما أبهرني ما يحدث من تطور حضاري ومدني في بعض مدن العالم.

ومن هنا، جاءت فكرة العمل وتأسيس المجموعة؛ لأسهم في نهضة وطني حضاريًا وعمرانيًا، بنقل ما يناسبنا من تقنيات وابتكارات وتقديم حلول رائدة والعمل عليها.

ما التحديات التي واجهتكم في تنفيذ المشروع؟

نقص الموارد، وعدم الخبرة، وكسب ثقة العملاء من أهم التحديات التي واجهتنا.

وكيف تغلبت عليها؟

بالإقدام، ومواصلة العمل، والتعلم، والتدريب، والصبر، والالتزام بالعمل الجاد، كسبنا ثقة عملائنا واستطعنا التغلب على التحديات التي واجهتنا.

ما النجاح الذي تحقق حتى الآن؟ وهل راضون عما تحقق من نجاحات؟

قدرتنا على التقدم والتطور والإنجاز وبلوغ الأهداف المرجوة بكفاءة وفعالية وفق مواردنا؛ تعد أهم نجاحاتنا التي تكبر مع طموحنا، وراضون عما حققنا من إنجازات ومشاريع، وما زلنا نتطلع للمزيد.



مشروعات ناجحة

ما أهم المشروعات التي نفذتها المجموعة ؟

نفذنا ـــ بعون الله وتوفيقه ـــ العديد من المشروعات الناجحة، التي لاقت رضا الجميع؛ مثل مشاريع إنشاء الملاعب والحدائق النموذجية بتبوك، ومشاريع تأهيل وتطوير مدارس تبوك وإنشاء ملاعبها، ومشاريع تحسين وتجميل المدن وتشجير المواقع، ومشاريع إنارة الأحياء والطرقات بتقنية LED والطاقة الشمسية، علاوة على مشاريع صيانة وتشغيل الإنارة بالعديد من مناطق المملكة، ومشروع إنشاء مرسى خليج مدينة ضباء، ومشاريع توريد وتركيب الحاويات المخفية.

منافسة شرسة

المنافسة في قطاع الاستثمار العقاري بالمملكة شرسة بين شركات ذات خبرات وسمعة عالية، فكيف تغلبت على ذلك؟

السوق السعودي ضخم، ويتسع للجميع، وبفضل من الله استطعنا المنافسة بجودة منتجاتنا، وما نقدمه من منتجات نوعية وحصرية، وابتعادنا عن المنافسة على الأعمال التقليدية.

ما أهم المزايا التي تقدمها الشركة؟

نهتم بأن يكون كل ما نقدمه من أعمال ومنتجات مستدامًا، موفرًا، وصديقًا للبيئة.

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

بالصدق، والأمانة، وتحمل المسؤولية اتجاههم، وألا نعد بأكثر مما نستطيع الوفاء به كسبنا رضا عملائنا.

نقص الموارد وكسب ثقة العملاء أهم التحديات التي واجهتنا

احتياجات السوق

التسويق أحد التحديات الكبرى، فكيف تغلبتم عليها؟

بفضل من الله وُفِقنا بفريق عمل شاب وطموح، يدرس احتياجات السوق ومواكبة كل جديد في مجال أعمالنا، فريق مبتكر ومبدع للوصول إلى عملائنا واكتساب ثقتهم.

ما أهمية مشاركتكم في المسؤولية الاجتماعية، ورعايتكم مؤتمرات ومعارض كبرى مثل "المهندسون السعوديون" ؟

يقع على عاتقنا تثقيف ورفع وعي المجتمع، وما نلمسه من أثر إيجابي بارتفاع الوعي والمعرفة المجتمعية، من خلال إقامة المؤتمرات، والمعارض، ووسائل التواصل الاجتماعي، التي أصبحت منبرًا مهمًا لكل صور المسؤولية الاجتماعية والتوعية. يهدف منتدى "المقاولون والمهندسون السعوديون" إلى توعية المجتمع، وتعريفهم بالإجراءات الصحيحة لتصميم وتخطيط وتنفيذ مسكن آمن مُوفِر ومستدام ، يلبي الحاجة دون هدر المساحات والموارد، وبأعلى معايير الجودة والسلامة.

كذلك، يقدم المنتدى الاستشارات، ومراجعة العقود والمواصفات للجميع مجانًا استشعارًا بمسؤوليتنا لخدمة المجتمع وأبناء الوطن.

ماذا عن طموحاتك المستقبلية؟

لن يتوقف طموحي عند حد معين، في وطن طموحه عنان السماء يرحب بالحالمين غير التقليدين.

من مثلك الأعلى في عالم الأعمال؟

والدي حفظه الله من أكثر الشخصيات تأثيرًا علي، كما أن العديد من رجال الأعمال المكافحين في العالم الذين لا يمكنني حصرهم، ولكن أقتفي أثرهم وأهتم بقصص نجاحاتهم وما حققوه بكفاحهم، وأعدها مصدر إلهام وخريطة طريق لكل من تَمَكّن منه اليأس، وتسلل إليه الإحباط، وفقد العزيمة والإصرار.

مسؤوليتنا الاجتماعية

ما أهمية عملك التطوعي بالمجلس التنفيذي لمجلس شباب الأعمال بتبوك؟ وما الذي تقدمه لشباب رواد الأعمال؟

ينطلق عملنا التطوعي من استشعارنا بمسؤوليتنا الاجتماعية، وأهمية ريادة الأعمال وأثرها الكبير على الجانب الاقتصادي والاجتماعي بالمملكة، وأهمية تثقيف الشباب بثقافة ريادة الأعمال، وصقل مواهبهم وتسخير قدراتهم ومساعدتهم على إيجاد شغفهم؛ وذلك بالإرشاد والتوجيه، وتقديم الدورات التدريبية، وورش العمل، والمعارض، وتزويدهم بالخبرات والثقافات اللازمة للعمل الحر، وأسس إقامة المشاريع وإدارتها، وتشجيعهم على المبادرة والابتكار، والسعي لتذليل العقبات والصعوبات؛ لتمكينهم وتفعيل مشاركتهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالمملكة.

كيف ترى حركة ريادة الأعمال في المملكة؟

أصبحت ثقافة ريادة الأعمال اليوم رائجة ومتداولة في أوساط المجتمع، مع اتجاه الكثير من القطاعات الحكومية والخاصة بالمملكة لدعم رواد الأعمال، وتثقيفهم، وتدريبهم، وتقديم والحلول التمويلية وعقد الشراكات معهم، ولعل أبرزها ملتقى "بيبان" الذي نظمته هيئة المنشآت المتوسطة والصغيرة، والذي يمكننا أن نرى من خلاله اهتمام المجتمع، ومستوى ثقافة ريادة الأعمال والشغف والتطلعات لديه؛ مايسهم في زيادة الناتج المحلي والتنمية.

عقبات نفسية

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

يختلف عالم الأحلام والطموح لما قد يواجه رائد الأعمال على أرض الواقع من تحديات، مسببًا له أهم العقبات النفسية، والتي إن تغلب عليها بإرادة النجاح فسوف يتغلب على جميع التحديات الخارجية من تعقيدات الإجراءات الحكومية والتمويل ومعدلات النمو والمنافسة على الكفاءات والقدرات.

هدفنا أن تكون (ABEC) رائدة في مجالها محليًا وعالميًا



يعتمد قطاع العقارات وما يتبعه من أنشطة على العمالة الوافدة، في ظل إحجام الشباب السعودي عن الوظائف الحرفية والمهنية.. فكيف ترى هذه المشكلة؟ وإلى أي مدى تغيرت؟

السعوديون هم من شيدوا القلاع والحصون والبيوت الطينية والحجرية، والعديد من الطرازات المعمارية التراثية، لكن مع الطفرات الاقتصادية والتطورات التي مرت بها المملكة، توجهوا للعمل في القطاعات الأخرى. ومع ذلك، تغيرت نظرة المجتمع والفرد نحو الأعمال المهنية والحرفية، فنجد الشباب السعودي اليوم في كافة المهن والقطاعات في تزايد كبير.

والآن، تشهد أعمال التنمية والتطوير والنهضة العمرانية والصناعية بالمملكة نهضة ضخمة جدًا؛ ما يدفعنا للاحتياج إلى العمالة الوافدة وفق الأنظمة والاشتراطات الصحية، وما يحقق تطلعاتنا.

مستقبل الاستثمار العقاري

في ظل رؤية 2030، كيف ترى مستقبل الاستثمار العقاري في المملكة؟

في ظل ما تطلقه حكومة المملكة من مبادرات استثمارية تحقق رؤيتها، وتستقطب الاستثمارات العالمية، والدور الذي يقوم به صندوق الاستثمارات العامة من طرح العديد من المشاريع الحالمة والنموذجية كمشروعي "نيوم" و"البحر الأحمر" ستكون هناك إسهامات إيجابية وتبشر بنمو كبير في قطاع المقاولات والاستثمار العقاري بالمملكة.

وماذا عن رؤية مجموعة "عبدالرحمن البوق" ودورها في العمل وفق رؤية 2030؟

نسعى لأن تكون مجموعتنا إحدى الشركات الرائدة في مجال عملها على المستوى المحلي والعالمي، وأن نسهم اقتصاديًا واجتماعيًا وبيئيًا في تحقيق رؤية وطننا الحبيب.

هل هناك ما ينقصكم لدفع العمل للأمام أكثر؟

بفضل من الله، ثم بجهود قيادتنا الحكيمة: خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان بن عبدالعزيز، وولي عهده الأمير محمد بن سلمان، لا ينقصنا سوى الإيمان بقدراتنا، واستغلال مواردنا، ومقدراتنا البشرية والجغرافية والطبيعية بالشكل الأمثل.

ما نصيحتك للشباب؟

عليكم بالاستعانة بالله عز وجل، وإخلاص النية له، ثم بالعلم والإقدام، والعمل بجد واجتهاد، والصبر تتحقق أحلامك. ولا يكفيك أن تكون في المكان المناسب والوقت المناسب، بل يجب أن تكون أيضًا الشخص المناسب، فإن خسرت فقد اكتسبت الخبرة، لكن لا تخسر الإرادة والعزيمة، بل ركز على الفرص وخالط الناجحين.

مصممة الوطن

أمل الغامدي:



أسست علامة تجارية سعودية ترتكز على الجودة والمواصفات العالمية

نجحت في استثمار موهبتها في تصميم الأزياء، بتأسيس علامة تجارية وطنية في عالم الموضة والأناقة، تتطلع لأن تكون جسرًا للثقافة السعودية إلى العالم الخارجي.. سخرت فنها لخدمة الوطن وقضاياه لإيمانها بالمسؤولية المجتمعية، فترجمت ما يعيشه الوطن من أحداث إلى تابلوهات فنية، وأطلقت تصاميم «الجيش» و «عاصفة الحزم»، فاستحقت لقب "مصممة الوطن".. إنها أمل الغامدي؛ الرئيس المؤسس لدار أزياء أمل الغامدي؛ نائب رئيس لجنة شابات الأعمال بغرفة جدة، والتي كان لنا معها هذا اللقاء...

كيف جاءت فكرة مشروع "دار أزياء أمل الغامدي" ؟

كان حلمي منذ الطفولة، وقد تحقق- بفضل الله- بالموهبة والدراسة والعمل الجاد طوال 9 سنوات، فبعد حصولي على ليسانس علم النفس، حصلت على دبلوم تصميم الأزياء بيرجو، وعدة دورات في مجال الأقمشة وتطوراتها، والخياطة المصنعية، ومررت بتجارب عديدة، واكتسبت خبرات في مجال التصميم، فلما نالت أعمالي إعجاب الكثيرين، أسست "دار أزياء أمل الغامدي".



مشاهير المصممين اتجهوا لدراسة علم النفس لفهم أمزجة العملاء

علم النفس

هل كانت دراستك لعلم النفس تأثير على عملك كمصممة؟

أفادني كثيرًا في فهم نفسية المرأة السعودية، وميولها، وفهم الألوان وعلاقتها بالحالة المزاجية للمرأة. وقد اتجه كثير من مشاهير المصممين لدراسة علم النفس لفهم أمزجة العملاء؛ وهو ما أنصح به رواد الأعمال في أي مجال؛ لأنه سيساعدهم على فهمهم للسوق وللزبائن.

ما النجاح الذي تحقق حتى الآن ؟ وهل راضون عما تحقق من نجاحات ؟

أصبح لي بصمة في عالم الأعمال بفضل الله تعالى، دفعتني لتأسيس "دار أزياء أمل الغامدي للهوتكتور"، كما سأطلق قريبًا علامة تجارية في الأسواق، علاوة على أننا نمتلك فروعًا للزي الموحد الفاخر. أما عن آخر نشاطاتي، فقد أطلقت "شركة أطوار لتطوير الأعمال" طبقًا لرؤية 2030.

مصممة الوطن

من لقبك بـ" مصممة الوطن" ؟ وما أهميته لك؟

أطلقه عليّ صاحب السمو الملكي؛ الأمير مشعل بن ماجد بن عبدالعزيز؛ محافظ جدة في افتتاح معرض شباب وشابات الأعمال 2015؛ كأول مصممة أزياء سعودية تحصد هذا اللقب.

وروعة اللقب في أنه لم يُمنح لأحد قبلي، وأنه جاء تكليلًا لجهود طويلة، حرصت فيها على إضفاء الطابع السعودي على تصميماتي.

عاصفة الحزم

وقد كنت أول من صمم "عاصفة الحزم"، ترجمةً لمشاعر جنودنا البواسل. وصممت فستانًا يعبر عن تضامننا معهم؛ إذ لاقى العمل نجاحًا كبيرًا، فكرمني عدد من أصحاب السمو الملكي، وكذلك الإعلام، وتوالى تكريمي بهذا اللقب داخل وخارج المملكة؛ حتى أصبح الجميع يناديني بـ "مصممة الوطن".

الروتين الحكومي

ما التحديات التي واجهتك في تنفيذ المشروع ؟

التحديات في مجالنا كثيرة، في مقدمتها: صعوبة الحصول على تراخيص، وبطء وروتين الإجراءات الحكومية، لكن أعتقد أن اللوائح والقوانين الجديدة ذللت هذا الأمر، علاوة على سياسة الحكومة لتشجيع

رواد الأعمال. ونعاني في مجال الملكية الفكرية وتسجيل التصاميم لحماية الإبداعات والتصاميم، لاسيما وأن مهنة التصميم تمر بمراحل المقاسات والخياطة والتطريز، فتحتاج إلى عمالة مدربة ومحترفة.

ونعاني من نقص شديد في الأكاديميات والمعاهد المتخصصة في تخريج المتخصصات في الخياطة والتطريز؛ ما يدفعنا إلى الاستعانة بالعمالة الوافدة من الخارج.

أطلقت شركة " أطوار لتطوير الأعمال" لتتماشى مع رؤية 2030

منافسة شرسة

ألا ترين أنَّ تأسيس علامة تجارية جديدة في عالم الموضة أمر صعب في ظل المنافسة العالمية؟

بالطبع، لكن إذا نظرنا إلى حجم الانفاق على الموضة والأزياء في المملكة، سنجده هائلًا، وهو قطاع ضخم تسيطر عليه العلامات الأجنبية؛ ما يتطلب وجود علامات وطنية تنافس للفوز بنصيب من هذه الاستثمارات، خاصة وأنَّ هذه الصناعة تشهد رواجًا متزايدًا في المملكة. وتشجيعًا للعلامات الوطنية، أسست لعلامة تجارية وطنية تنبع من الهوية السعودية، ترتكز على فكر المنتج العالمي في الجودة والمواصفات العالمية.

كيف تغلبتِ على المنافسة الشرسة في هذا المجال ؟ وما ميزتك التنافسية؟

نجحت ــ بفضل الله ــ في عمل خط خاص بي من الموضة العالمية، تميزت فيه عن غيري؛ إذ تمزج تصميماتي بين القصَّات الأوروبية والإبداع الشرقي الخليجي، وتجمع بين الحداثة والكلاسيكية، والأنوثة والفخامة الخليجية، فضلًا عن قربي من عملائي ومعرفة متطلباتهن.

إرضاء المرأة السعودية والخليجية يبدو صعبًا، فكيف نجحتِ في كسب ثقتها؟

تتميز المرأة السعودية والخليجية بذوقٍ راقٍ، فنجدها زبونًا لدى بيوت الأزياء العالمية، ومتابعة لكل جديد في عالم الموضة والأزياء؛ لذا من الصعب إرضاؤها مالم يكن منتجك مميزًا. وقد نجحت في هذه المهمة الشاقة بكسب ثقة كثيرٍ من البيوت الخليجية باختلاف العوائل، وهذا بفضل الله أولًا، ثم حرصي على التميز والجودة، والإبداع الدائم.

من خلال موقعك بلجنة شابات الأعمال بغرفة جدة، ما الذي تقدمه اللجنة والغرفة لرائدات الأعمال؟

تسعى غرفة جدة دائمًا من خلال برامجها إلى دعم رواد الأعمال، كما أنَّ علينا دورًا كبيرًا في التعريف بإنجازات المرأة السعودية في قطاع تصميم الأزياء بعد أن حققت مكانة متقدمة في هذا المجال على المستوى المحلي والعالمي.

وقد عقدت الغرفة لقاءً، شارك فيه نحو 300 مصممة أزياء سعودية، لبحث المعوقات أمامهن، وبحث سبل دعمهن. وعلى المستوى الشخصي، أسعى لداعم كل رائدة أعمال من خلال شبكات التواصل الاجتماعي، ومن خلال تواجدي بالجامعات والمؤتمرات والملتقيات؛ فأسعى إلى صقل قدرات طالبات وخريجات أقسام التصاميم والتطريز بالكليات والمعاهد المتخصصة؛ ليصبحن في مستويات تأهيلية عالية.

حدثينا عن دورك في دعم شابات المملكة وتدريب رائدات الأعمال..

هناك معرض سنوي لشباب الأعمال يُقام ببرامج مختلفة، وهناك أيضًا دورات داعمة لرواد الأعمال، وملتقيات تستضيف رواد أعمال نجحوا ليستفيد الآخرون من تجاربهم.

وأدعو جميع الفتيات والسيدات لتسجيل حضورهن في مختلف المحافل ومعايشتهن لأحداث المجتمع؛ لصقل مواهبهن، واكتساب مهارات وخبرات جديدة.

وماذا عن تدريب الفتيات على مهنة التفصيل والخياطة وتصميم الأزياء؟

لدينا نقص شديد في هذا المجال؛ لذا يتم العمل على تأسيس أكاديمية متخصصة للتدريب على التصميم وصناعة الأزياء.

لايتناسب إقبال المرأة السعودية على ريادة الأعمال مع مكانتها، فما تعليقك؟

اختلف معك، فقد تغيرت هذه الصورة؛ إذ أصبح لدينا نسبة كبيرة من رائدات الأعمال السعوديات متواجدات بفاعلية. وأرى أن إقبال المرأة متزايد على ريادة الأعمال، خاصة في ظل التطور الذي يشهده المجتمع السعودي، وحرص القيادة على الاستفادة من طاقات المرأة كقوة مؤثرة في المجتمع.

من مثلك الأعلى في عالم الأعمال ؟

هناك كثير من الأسماء؛ أهمهم: كوكوشانيل وفرزاتشي، فقد بدآ من الصفر، وثم توسعت أعمالهما لتشمل إلى جانب الأزياء العطور، والفنادق، وغيرها.

أطمح في أن نكون جسرًا لعبور الثقافة السعودية للعالم

جوائز وطموحات

حصلتِ على العديد من الجوائز، ما أهمها ؟

أطمح في أن تصبح "دار أزياء أمل الغامدي" جسرًا لعبور الثقافة السعودية للعالم، ووجهة للموضة العالمية، يتطلع الجميع من دول العالم إلى اقتناء منتجاتها.

ملحق خاص بالمجلة

الامتياز التجاري Franchise

ديسمبر 2017

«الفرنشايز.. مالك وما عليك في كليات الشرق العربي

اكتشف بوصلة الفرنشايز !

الفرنشايز.. بوابة عبور العلامات الوطنية للعالمية



محمد الطبشي مؤسس « فران بيونيرز » :

هدفنا النهوض بالفرنشايز.. وتصدير علاماتنا الوطنية للخارج

انطلاق المعرض الدولي الأول للفرنشايز في مارس المقبل

تنطلق أعمال المنتدى والمعرض الدولي الأول للفرنشايز (GO Get Franchise)، بالمنطقة الشرقية في مارس القادم، بهدف تعزيز صناعة الفرنشايز في المملكة، ودعم العلامات التجارية الوطنية، ومساندتها للوصول إلى العالمية.

ومن المنتظر أن يشهد المنتدى- الذي يقام برعاية إعلامية من مجلة رواد الأعمال- أوسع مؤتمر علمي عن صناعة الفرنشايز، بالإضافة إلى عقد أكبر معرض تشارك فيه العلامات التجارية الوطنية، جنبًا إلى جنب مع العلامات التجارية الخليجية والعربية والإقليمية والدولية ، إضافة إلى الشركات الناشئة.

وقال الدكتور محمد دليم القحطاني؛ خبير الامتياز التجاري إن المؤتمر يتفق ورؤية 2030، وخطة التحول الوطني 2020، الداعمة للفرنشايز، والعلامات التجارية الوطنية، إيمانًا منها بأهمية هذا القطاع الحيوي في تعزيز الاقتصاد الوطني واستراتيجية التحول من اقتصاد النفط إلى قطاعات أخرى واعدة، من بينها قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الذي يعد الفرنشايز أحد أهم روافده، باعتبار أن المشروعات القائمة على الفرنشايز هي الأوفر حظًا من حيث نسب النجاح المرتفعة التي تقدر بنحو 90 % عالميًا، بخلاف المشروعات الصغيرة والمتوسطة الأخرى التي لا تتجاوز نسب نجاحها 10 %.

وقال «القحطاني» إن المؤتمر- الذي يشارك فيه أصحاب القرار والمسؤولون والخبراء وأصحاب العلامات التجارية المحليون والدوليون- سيركز على الجوانب العلمية المتعلقة بصناعة وفن الفرنشايز، بداية من أدلة التعاقد والإدارة والتشغيل، ومناقشة التحديات التي تواجه تقدم الامتياز التجاري محليًا، ومحاولة وضع حلول ناجزة لها، مع التركيز على عرض عدد من قصص نجاح العلامات الوطنية المميزة، وعرض عدد من التجارب الإقليمية والعالمية في الدول المتقدمة للإفادة منها ونقل خبراتها للسوق المحلي.

وقالت عبير جليح؛ رئيس شركة ثلاثي الأبعاد المنظمة للمنتدى إن المنتدى سيشارك فيه عدد كبير من رواد الأعمال والمستثمرين والباحثين عن فرص جديدة، وسيعقد 6 ورش متنوعة تغطي كافة جوانب الفرنشايز، تركز على توجه رؤية 2030 ممثلًا في تعزيز العلامات التجارية الوطنية، وإكساب رواد الأعمال الشغف نحو اكتساب مهارات صناعة العلامة التجارية الناجحة، وتشجيع ملاك العلامات التجارية على التوجه نحو المنح بنظام الفرنشايز.

وأضافت أن الورش الست تتناول:

في اليوم الأول: ورشة عمل «افهم الفرنشايز» ، وورشة « تحول بنظام الفرنشايز» .

وفي اليوم الثاني: ورشة « كيف تبني دليل التشغيل الخاص بنشاطك؟» ، وورشة « كيف تبني عقد الفرنشايز الخاص بنشاطك؟».

وفي اليوم الثالث ورشتا عمل بعنوان: « كيف تستقطب وتدير الفرنشايز الأجنبي؟ «، و« دراسة حالة بين الفرنشايز المحلي والأجنبي»، إلى جانب الجلسات الاستشارية المفتوحة التي ستعقد طوال أيام المؤتمر الثلاث.

«الفرنشايز.. مالك وما عليك في كليات الشرق العربي



نظمت كليات الشرق العربي بمقرها بالرياض الشهر الماضي؛ أعمال الملتقى المفتوح: «الفرنشايز..مالك وماعليك»، برعاية الدكتورة عدلة بنت علي العيسى؛ أستاذ ريادة الأعمال المساعد بالكلية، والذي استضاف المدرب نجيب الطريقي؛ مستشار الامتياز التجاري، بمشاركة عدد من المسؤولين والخبراء وأصحاب العلامات التجارية والمهتمين بصناعة الفرنشايز، وطلاب الكليات.

تناول الملتقى مفهوم العلامة التجارية، وماهو الفرنشايز؟ وما أنواعه وأساليبه؟، ومصطلحاته، وإحصائيات وأرقام حوله، وكيف تصبح مانحًا للفرنشايز «فرنشايزور»، وكيف تصبح ممنوحًا» فرنشايزي»، والفرنشايز والقانون.

وتشهد صناعة الفرنشايز تقدمًا ملحوظًا في المملكة، خاصة وأنّها بلد مبارك مبني على الحضارة الإسلامية الخالدة والثقافة العربية.

We've been sharing
our travels & meals for way too long with u guys.
We decided to share it with the world.







NOMADS

Follow us u won't regret it

Nomads.fd

محمد الطبشي مؤسس ‹‹ فران بيونيرز » :

هدفنا النهوض بالفرنشايز.. وتصدير علاماتنا الوطنية للخارج

في العام 2008، تأسست «فران بيونيرز»، كشركة سعودية تعنى بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) وتطوير أدواته من أدلة تشغيلية واتفاقيات قانونية وغيرها؛ وذلك بتسخير خبرات مؤسسها محمد الطبشي التي تمتد إلى نحو 22 عامًا في هذا المجال، كانت حافلة بالإنجازات، في صناعة الأغذية والمشروبات، والمطابخ والمطاعم، وزيادة المبيعات، وخفض التكاليف، وإعادة الهيكلة والتسويق، بالإضافة إلى التخصص في سلسلة التوريد..
يكشف لنا هذا الحوار ما تقدمه «فران بيونيرز» من خدمات استشارية محترفة للمستثمرين والعاملين في هذا القطاع الحيوي ..

ما أهداف شركة فران بيونيرز ؟

«فران بيونيرز» شركة سعودية تأسست عام 2008، يتمركز معظم نشاطها على تطوير الامتياز التجاري(الفرنشايز)، وما يتعلق به من تطوير لأدواته، من أدلة تشغيلية واتفاقيات قانونية، كما تقدم الشركة خدمات استشارية أخرى؛ مثل الدراسات التسويقية ودراسات الجدوى الاقتصادية والخدمات الأخرى المتعلقة بالمطاعم، والتي تشمل خدمات شهادات الصحة، وسلامة الغذاء، إضافة إلى خدمات أخرى متعددة؛ مثل المتسوق الغامض، وخدمة تشغيل المطاعم وإدارتها.

وتتمحور أهداف «فران بيونيرز» حول ثلاثة أهداف:

الأول:

ترقية صناعة الفرنشايز والنهوض بها في المملكة والنهوض بجيل جديد من الأفكار والشركات المانحة للفرنشايز باحترافية عالية وبقصص نجاح كبيرة.

الثاني:

تأسيس شركات أو مطاعم أو أفكار والنهوض بها وتأسيسها على أسلوب صحيح ينتهي مستقبلًا بنظام الفرنشايز والتوسع اللامحدود.

الثالث:

تصدير أفكار سعودية وخليجية إلى بقية أنحاء العالم، تنافس الأفكار العالمية وتضاهيها من ناحية التقدم، ومن ناحية المنافسة، ومن ناحية طريقة التشغيل وطريقة الإدارة.

أنشطة متنوعة

وماذا عن أهم أنشطة وخدمات الشركة ؟

الامتياز التجاري(الفرنشايز)، وكتيبات التشغيل، وتصميم العلامات التجارية، وتسويق الامتياز، واستشارات الأعمال، ودراسات الجدوى والدراسات التسويقية وأبحاث السوق، وخدمات سلامة الغذاء وإصدار الشهادات، والإدارة، وبرنامج المتسوق الغامض، والتدريب، والتشغيل.

وما أهمية الفرنشايز للاقتصاد الوطني، وللشباب؟

الفرنشايز أحد عوامل دعم الاقتصاد الوطني؛ لما يتضمنه من مزايا؛ أهمها القدرة على جذب الاستثمارات الخارجية والمحلية، ونقل الخبرات الدولية في نظم الفرنشايز والإدارة والتسويق وغيرها، وتوفير فرص العمل، والتوسع في شتى أنحاء المملكة.

ومستقبلًا عندما يكون لدينا عدد كبير من العلامات التجارية العربية الممنوحة خارجيًا؛ فإنه يكون أحد مصادر الدخل الوطني الهامة،



من خلال العائدات التي يحصل عليها صاحب الفرنشايز المحلي من الانتشار العالمي.

ويُعد نظام الفرنشايز هامًا جدًا للشباب؛ لأن مشروعاته قائمة على امتداد لقصص نجاح وتجارب أثبتت جدارتها وترغب في التوسع والانتشار، ومن الأفضل للبادئين ومحدودي الخبرات أن يبدأوا من حيث انتهى الآخرون من خلال نظام الفرنشايز؛ لأنه يجنبهم الخسائر التي قد تحدث في البداية من جرَّاء التجربة والخطأ.

واقع الفرنشايز في المملكة

كيف تقيمون واقع الفرنشايز في المملكة؟

للأسف، لا تزال ثقافة الفرنشايز في السعودية في طور النمو ولم تنضج بعد؛ وذلك لأسباب قانونية؛، يتم العمل على حلها الآن بإصدار قانون الامتياز التجاري، والذي ننتظر أن يرى النور قريبًا إن شاء الله.

التكاليف المخفية أكبر مخاطرة تواجه الممنوح في مشروعات الفرنشايز

والناحية الأخرى اجتماعية؛ إذ لم يتبلور مفهوم الفرنشايز تمامًا عند أصحاب الشركات وأصحاب رؤوس الأموال؛ وهو ما يتضح من خلال الكثير من قصص الفشل، سواء في منح الفرنشايز أو في استقطابه؛ وذلك لأن المنح أو الاستقطاب لم يُبْنَ على أساليب احترافية صحيحة، ولم يعتمد على دراسات واستراتيجية واضحة.

و كيف ترى البيئة الداعمة له؟

خلال العامين الأخيرين، ومع تضمين موضوع الفرنشايز في رؤية 2030 بدا واضحًا توجه الاقتصاد الوطني لدعم الفرنشايز، وهو ما نراه واضحًا في دعم الكثير من الشركات المحلية المتوجهة إلى الفرنشايز، علاوة على أن الكثير من الجهات الحكومية الآن تفتح باب الدعم للأفكار وللمشاريع المعتمدة على الفرنشايز.

تحديان بارزان

ماذا عن التحديات التي تواجه الفرنشايز في المملكة ؟

هناك تحديان:

الأول:

قانوني؛ حيث يحجم كثير من المانحين عن المنح في المملكة لعدم وجود إطار قانوني لحماية الامتياز التجاري.

الثاني:

ثقافي واجتماعي؛ لأن ثقافة الفرنشايز لم تتبلور تمامًا ولم تنضج تمامًا سواء لدى المستثمرين أو لدى المانحين.

وكيف ترى الحلول ؟

تتضح حلول هذه التحديات في الحل القانوني كما ذكرنا؛ لأن قانون الامتياز التجاري سيرى النور قريبًا وقد ناقشنا المسودات الأولى لهذا القانون، وما يتعلق بالجانب الثقافي فإن الحل هو نشر ثقافة الفرنشايز وأساليبها والطرق الاحترافية لاستقطاب أو إدارة الفرنشايز أو تطويره والعمل على ذلك.

الدراسات المفصلة شرط مهم للحصول على المشروع الناجح

مرحلة النضج

من واقع خبرتك في قطاع المطاعم والأغذية والمشروبات، كيف تقيِّم هذا القطاع بالمملكة؟

واقعيًا لم يصل الفرنشايز بعد لمرحلة النضج، بل لا يزال في مرحلة النمو، ولا يزال بحاجة إلى تركيز أكثر وعناية أكثر. وأرى أن المرحلة المقبلة هي مرحلة تصفية، فهناك كثير من العلامات التجارية «البراندات» في السوق ستختفي، ولن يبق بالطبع إلا الأقوى، لا أقصد القوة المادية أو التاريخية بمعنى له زمن بالسوق، ولكن القوة المقصودة لمن يملك فكرة قوية ومبنية على أسس صحيحة وأفكار استراتيجية تتطور باستمرار حسب متطلبات السوق، وأيضًا من المتوقع صعود كثير من الشركات ذات الأفكار الصغيرة، وستخرج من السوق الكثير من الشركات القديمة التي لم تطور من نفسها وتواكب التجديد.

4 شروط لتأسيس فرنشايز

كيف يتم تأسيس علامة تجارية تصلح كفرنشايز؟

هناك شروط لتأسيس مثل هذه العلامة:

أولًا:

أن تكون الفكرة التجارية مميزة وأصيلة، وليست مكررة أو مستهلكة.

ثانيًا:

أن تكون الفكرة مبنية على أسس صحيحة من ناحية الهيكلية، والتنظيم الإداري، والبدء على أساس واضح من الأدلة التشغيلية المتكاملة من نظم تشغيلية ومالية وتسويقية وطرق لإدارة الموارد البشرية.

ثالثًا:

دراسة الفكرة جيدًا قبل البدء، سواءً اقتصاديًا أو من حيث وضع خطط العمل الاحترافية ودراسة السوق.

رابعًا:

أن تأخذ الفكرة وقتها في النضوج قبل منح الفرنشايز، ولا نشترط هنا إطارًا زمنيًا معينًا، لكن يجب أن تنضج الفكرة تمامًا وتثبت نجاحها وفعاليتها قبل منح الفرنشايز للآخرين.

بم تنصح المقدمين على مشروع فرنشايز جديد؟

يجب على من يسعى إلى استقطاب فرنشايز من الخارج، دراسة العلامة التجارية التي يريد الحصول عليها، وعمل دراسة جدوى اقتصادية لها، والنظر إلى جميع التكاليف المخفية لهذه العلامة، وزيارة الشركة ومواقع المكاتب، وزيارة المحلات وعمل دراسة تسويقية كاملة وسوقية من جميع نواحي هذا الفرنشايز.

أما من يود مَنح الفرنشايز، فعليه الاستعداد لمنح الفرنشايز من ناحية الهيكلية الإدارية واستكمال عناصر النجاح، وأن يكون لديه خدمات أو سلع مميزة ينافس بها، وأن يمتلك الأدوات اللازمة لمنح الفرنشايز من أدلة تشغيلية، واتفاقات قانونية، وأدوات تسويقية.

مقومات النجاح

لمشاريع الفرنشايز مقومات نجاح، فما أهمها ؟

أهم عوامل نجاح مشروع الفرنشايز:

1. التأسيس الصحيح للفرنشايز بطريقة احترافية وعلمية تضمن نجاحه.

2. المنفعة المتبادلة، فيجب أن يفهم صاحب

الفرنشايز أو ممنوح الفرنشايز أن الفرنشايز منفعة الطرفين، وألا يكون هناك أي منفعة لطرف على حساب الثاني.

3. إذا كان هذا المفهوم عميقًا عند الطرفين، فلن يكون هناك أيُّ عائق أمام نجاح المشروع إذا يسر صاحب الفرنشايز الأمور للممنوح، وتعامل الأخير مع الأول بنظام (أُفيد وأَستفيد).

مخاطر مباشرة

هناك مخاطر مباشرة تواجه الممنوح، فكيف ترى السبيل لمواجهتها؟

أكبر مخاطرة يمكن أن يتعرض لها الممنوح هي التكاليف المخفية، نتيجة عدم قراءة ما بين السطور، وعدم قراءة الاتفاقيات بشكل كافٍ، وعرضها على استشاري متخصص؛ لأن الكثير من المستثمرين أو الممنوحين يقومون بإجراء العقود بأنفسهم اعتمادًا على خبرتهم، والتي قد تكون متمركزة في مجالات أخرى غير الفرنشايز، فالمخاطرة الحقيقية هي عدم التعامل مع استشاري قانوني واستشاري متخصص في مجال الفرنشايز لقراءة الاتفاقيات القانونية بشكل سليم.

كذلك، هناك مخاطر أخرى تعد من التكاليف المخفية للفرنشايز، تتمثل فيما يتم إلزام الممنوح به، وتكاليف استيرادها، وما يتعلق بذلك من مصاريف وتكاليف، إضافة إلى أمور قد تكون من التكاليف المخفية كتكاليف الإنشاء وما يتعلق بها.

ومن التكاليف المخفية أيضًا، تكاليف التدريب والإشراف من قبل المانحين، ولكن يتم التغلب على هذه المخاطر بإجراء دراسات جدوى اقتصادية مستقلة، وعدم الاعتماد على الأرقام والدراسات التي يوفرها المانح، وأن يقضي الممنوح وقتًا كافيًا في محلات ومنافذ بيع المانحين وقضاء وقت لا بأس به مع أشخاص مُنحوا من قبل، والسؤال عن تجربتهم في هذا المجال. ولا ننصح بأن يكون الممنوح هو أول ممنوح لذلك الفرنشايز، بل يجب أن يبحث عن أفكار أثبتت جدواها وأثبت أصحابها أنهم قادرون على إدارة الفرنشايز بشكل فعال.

كذلك، من الأمور التي تساعد على تجاوز مخاطر الفرنشايز، ما ذكرنا عن اللجوء والتعاقد مع مستشارين متخصصين ومتمرسين في مجال الفرنشايز.

وكيف ترى مستقبل الفرنشايز في المملكة؟

أتوقع مستقبلاً رائعًا للفرنشايز في المملكة؛ وذلك للعوامل التالية:

أولًا:

الدعم الحكومي اللامتناهي لهذا المجال.

ثانيًا:

بروز شخصيات سعودية متخصصة في هذا المجال، وخصصت لذلك وقتها وجهدها، وتعمل ليل نهار في سبيل تطوير الفكرة والمضمون للفرنشايز السعودي.

ثالثًا:

ظهور أفكار سعودية رائعة بدأت تظهر في السوق، يمكن تصديرها للخارج كفرنشايز احترافي.

ما رسالتك للشباب الراغبين في الحصول على مشروع فرنشايز ؟

أنصح الشباب الراغبين في الاستثمار في الفرنشايز بالدراسات المفصلة والمطولة لأي مشروع يقدمون عليه، وأن تكون الدراسات نابعة من أنفسهم، وعدم الاعتماد على الدراسات التي يقدمها المانح، والتي غالبًا ما لا تكون واقعية وذات مصداقية عالية، كما أنصحهم باللجوء إلى أهل الاختصاص واستشارتهم في ذلك.



أتوقع صعود شركات ذات أفكار صغيرة.. وخروج من لم تواكب التجديد

الفرنشايز..
بوابة عبور العلامات الوطنية للعالمية

وصول العلامات التجارية الوطنية إلى العالمية ليس أمرًا يسيرًا كما يظن البعض، بل هو أمر شاق وطويل، يتطلب نظمًا صارمة من الحكومة، وجهدًا هائلًا من أصحاب العلامات التجارية، خاصة وأننا نعيش في عالم حافل بالمنافسة الشرسة، فلا بقاء إلا للأقوى والأكثر تطورًا، وهو ما يتطلب من الحكومة إزالة كافة العوائق التي تحول دون تقدم العلامات الوطنية نحو العالمية، فماذا يقول خبراء الفرنشايز عن الطريق الأمثل للوصول إلى العالمية؟..

في البداية يشيد صلاح حسين صبغة؛ رئيس مجلس إدارة شركة كتيكت للوجبات السريعة بجدة بدعم حكومة خادم الحرمين الشريفين قطاع ريادة الأعمال والفرنشايز، وإعلان الأمير محمد بن سلمان؛ ولي العهد عن صندوق لدعم 100 علامة تجارية سعودية ومساعدتها للوصول للعالمية، وهي خطوة رائعة إذا ما أحسن استغلالها.

ويرى أن عوامل نجاح "العلامة تجارية" ، تتمثل في أربعة عوامل رئيسة لنجاح أي مشروع تجاري: القوي الأمين (المدير الناجح)، والعمالة المدربة الماهرة، ورأس المال الجيد الذي يساعد على الانتشار، والتسويق المتكامل.

وعن المزايا التنافسية التي يجب التركيز عليها في المرحلة القادمة، يشير إلى أنها التقنية والتطبيقات، التي يجب التركيز عليها في إدارة وتطوير المشاريع بشكل مستمر؛ لأن من يستخدمها بشكل أسرع، ستكون له المبادرة والنجاح.

إنشاء صندوق لمساعدة الشركات

وعن التحديات التي تواجهها العلامات التجارية، يقول صبغة: إن السعودة والعمالة المدربة وشح التأشيرات، باتت من المشاكل التي تعاني منها الشركات الكبيرة قبل الصغيرة الآن، مشيرًا إلى أن السعودة والرسوم ستؤدي إلى زيادة تكاليف منتجات معظم شركات الخدمات؛ ما يترتب عليه سؤال: هل القدرة الشرائية للمواطن ستستمر كما هي، أم تضعف؟ وإذا ضعفت، فكم سيفقد التاجر من مبيعاته؟ وهل هذه النسبة التي سيفقدها يستطيع تغطيتها



صلاح صبغة: السعودة والعمالة المدربة وشح التأشيرات أهم التحديات

ويستمر في السوق، سواءً كان مشروعه صغيرًا أو متوسطًا أم ستخرج من السوق، ولا يبقى إلا الكبير ومن يتمتع بطول النَّفَس؟!.

ويطالب "صبغة" بأن تكون هناك استثناءات؛ بإعفاء الشركات الناشئة والصغيرة من هذه الرسوم؛ لمساعدتها على الاستمرار؛ حتى تكبر وتتحقق لها الاستدامة، مقترحًا إنشاء صندوق لمساعدة هذه الشركات على تجاوز الأزمة، على غرار " صندوق المواطن" لدعم الأسر محدودة الدخل.



دلامة سالم: نعاني عدم توفر الكادر الوطني الممارس باحترافية مهنية تخصصية

ويرى دلامة سالم؛ مؤسس ديوان القهوة بنجران- وهي علامة وطنية سعودية تسير نحو منح الفرنشايز- أن سوق المملكة والخليج يتميز بقدرة شرائية عالية، يمثل فيه جيل الشباب نسبة عالية؛ ما يبشر بمستقبل أكبر وسوق متنامٍ؛ لكي يواكب الزيادة في عدد السكان.

وعن أبرز التحديات للعلامات التجارية الجديدة، يشير دلامة إلى أنها تتمثل في أربعة أشياء: عدم توفر الكادر الوطني الممارس باحترافية مهنية، والضبابية في مستقبل العمالة الوافدة، وعدم توفر البديل المحلي الموازي للوافد في المعرفة والالتزام بالوقت والعمل، وعدم توفر مؤسسات تدريب متخصصة تلبي احتياجات سوق العمل.

القطاع الخاص يعاني من ارتفاع المصروفات منذ العمل بالسعودة

وأضاف دلامة أن القطاع يعاني من اعتماد معظم المشاريع على الملاك المجتهدين وعدم تحول المنشأة الناجحة إلى شركة محترفة قابلة للاستدامة لا تتأثر بظروف المالك، علاوة على ضعف ثقافة أخلاقيات المهنة في التنافس من حيث تقليد أي علامة تجارية بدون رادع أخلاقي أو استغلال أية ثغرة من طرف الممنوح للتمرد على المانح.

ويعاني دلامة من عدم توفر نظام صارم يحكم هذه العلاقات التجارية، وعدم إشراك أصحاب الأعمال والممارسين في وضع التشريعات التنظيمية، مؤكدًا وجود اختلاف في تطبيق التشريعات والغرامات والتعسف فيها، حسب أهواء وطبيعة الموظفين؛ ما يُشعر المستثمر بأنه في بلد ذات أنظمة متعددة، إضافة إلى عدم وجود مؤسسات تطوير وحاضنات تخصصية ومحترفة للعلامات التجارية الجديدة، تقدم الدعم والمعرفة والكوادر لتوصيل العلامة تجارية إلى مرحلة الاحتراف، وضمان عدم الاختراق، وبناء أدلة وسياسات التشغيل النظرية والمكتبية.



صهيب الزين: العالمية هي الهدف الأكبر لأبناء جيلي

ويؤكد رائد الأعمال صهيب الزين- والحاصل على امتياز بروكلي بالإحساء- أن الوصول للعالمية بالعلامات الوطنية هو الهدف الأكبر لأبناء جيله، مشيرًا إلى عدم وجود عوائق تحول دون ذلك الآن، لكن المشكلة تكمن في بطء المسيرة.

ويرى الزين أهمية الاجتهاد والتجربة والتدريب وبذل الجهد، مطالبًا بتوفير مؤسسات تدريب على المهن الحرفية والفنية المتخصصة تلبي احتياجات السوق.

الكادر الوطني..والسعودة

وفيما يتعلق بالكادر الوطني، يقول الزين: تعاني المؤسسات والشركات الخاصة منذ العمل بنظام السعودة من ارتفاع كبير في المصروفات؛ لارتفاع أجر العامل السعودي أضعاف ما يأخذه الأجنبي؛ ما يمثل عبئًا على المشاريع؛ ما يتطلب إعادة "حوكمة" للوصول إلى التركيبة المثالية للكادر السعودي ولصاحب المنشأة.

ويشير الزين إلى بعض المشكلات التي تحول دون تقدم العلامات الوطنية، ومنها: عمل معظم المؤسسات والشركات بعيدًا عن المؤسسية، وتأثرها بظروف المالك؛ لأن معظم مؤسساتنا كالطفل الصغير يحتاج دائمًا لرعاية الأب، وتحتاج غالبًا لإدارتها، كما تحتاج دعمًا متواصلًا بالمال والوقت والجهد.

ويلفت الزين النظر إلى وجود مشكلة ضعف أخلاقيات المهنة في التنافس وتقليد أي "علامة تجارية" دون رادع أخلاقي، وأيضًا استغلال أي ثغرة في العقد من طرف الممنوح للتمرد على المانح، والسوق حافل بالأمثلة على هذا.

نتمنى تحويل ملحق الفرنشايز إلى مجلة بلغات مختلفة تعرض علاماتنا الوطنية للخارج

ويؤكد الدكتور محمد دليم القحطاني؛ خبير الفرنشايز أن الفرنشايز هو بوابة العبور للعلامات الوطنية ويفتح لها الطريق للعالمية، قائلًا:" الطريق يحتاج مزيدًا من الجهد وإعادة الهيكلة والتغيير للوصول بالعلامات التجارية للجودة والمزايا التنافسية في الشكل والمضمون".

ميزة تنافسية قوية

ويضيف:" لدينا علامات تجارية سعودية ذات ميزة تنافسية قوية، كما نمتلك عقولًا لديها حس العالمية، كما أننا متذوقون للنجاحات، فمنذ السبعينيات، والمملكة محط أنظار العلامات التجارية العالمية، ونعرف الكثير عنها، وأسرار نجاحها، واستطعنا محاكاة العلامة التجارية العالمية، كما بدأت تظهر علامات وطنية قوية ذات مزايا تنافسية، بدأت تنتشر محليًا بشكل هائل، ولدى بعضها فروع إقليمية في الخليج.

ويشير دليم إلى مبادرته "Go Get Franchise" الهادفة إلى الأخذ بيد العلامات الوطنية للعالمية، وإطلاقه سلم الفرنشايز، الذي يبدأ باختبار الجاهزية، ثم ترتيب الهوية الجاذبة والمميزة، من حيث الشعار والشكل واللون؛ لأن الهوية هي أول مايجذبك عندما تدخل أي مطعم أو متجر، فإذا كانت مميزة، واسمك التجاري جميلًا وشعارك بارزًا، ، وديكورك مميزًا، فهذا يعني احترام عقلية العملاء.

عناصر النجاح الخمسة

ويضيف القحطاني: هناك عناصر مهمة في الفرنشايز الناجح يجب الحرص عليها:

أولًا: كيمياء الفرنشايز؛ فمتى وجدت العلامة التجارية يجب أن يكون لدي مالكها شعور نحو التحول للفرنشايز.

ثانيًا: الاستعانة بالمستشارين ذوي الخبرة والمعرفة القانونية والإدارية المكتسبة من خلال الدراسة والبحث والتعامل مع نظم الفرنشايز الدولية، وخاصة في أمريكا وأوروبا

ثالثًا: الإعلام: وهو مهم جدًا؛ إذ يشيد "القحطاني" بدور مجلة "رواد الأعمال" التنويري بإصدار ملحق متخصص في الفرنشايز، نتمنى صدوره كمجلة متخصصة في الفرنشايز بلغات مختلفة



القحطاني: الاستعانة بمستشارين ذوي خبرة ومعرفة قانونية وادارية مكتسبة

تعرض العلامات الوطنية السعودية للخارج، وأنشطتنا وواقع مجتمع الفرنشايز، وتكون لسان حال المانحين السعوديين.

رابعًا: الأنظمة والتشريعات، وأتوقع مع بداية عام 2018، صدور قانون الفرنشايز، الذي ينظم العمل بين الأطراف المختلفة

خامسًا: إقامة معارض وملتقيات الفرنشايز؛ إذ نحتاج لمزيد من الملتقيات والمعارض المحترفة، والتي تقدم الجديد في قطاع الفرنشايز.

ويرى أنه بالرغم من وجود نحو 10 معارض في العام، لكن الناتج ضعيف جدًا؛ ما يعني ضعفها، وإشراف غير المتخصصين عليها، ومعاناتها من التكرار، فنجد العارضين أنفسهم والمتحدثين أنفسهم في ورش العمل، لافتًا النظر إلى إقامة معرض (Go Get Franchise) الذي سيقام في مارس المقبل، والذي سيقدم الجديد إن شاء الله.



محمد علي بيومي: الفرنشايز محطة نجاح حقيقية وبر أمان للشركات

ويؤكد خبير التسويق؛ محمد على بيومي أن الفرنشايز يمثل محطة نجاح حقيقية، وبر أمان للشركات سواء المحلية أو العالمية، وهو نجاح يحلق في آفاق جديدة بدلًا من المنافسات المحلية التي أصابت الشركات بالركود والتعثر؛ إذ لايزال البعض يصرون على تقليد الغير؛ ما يؤدي حتمًا إلى خروجهم من السوق.

وأضاف: على من يسعى إلى الفرنشايز أن يدرس افتراضاته على تقديم خدماته أو منتجاته في المناطق الجغرافية التي تجلب له العملاء المستهدفين، ثم يجرب كل وسائل بالبحث عن المنافسين والمصادر وانتهاز الفرصة الممكنة في المنطقة المستهدفة.

قلب الأوضاع

ويلفت بيومي النظر إلى بعض التحديات؛ كالتخوف والتردد في منح الفرنشايز، بالرغم من أنه من الطبيعي الشعور بالخوف من المغامرة، مثلما يحدث مع بداية أول دراسة جدوى لتأسيس العلامة، مع خشية عدم القدرة على مواجهة التوسع الكبير للشركات العملاقة المنتمية لتكتلات كبرى، فالسوق تحكمه قاعدة "البقاء للأقوى"، إضافة إلى وجود تخبط إداري وتكاليف ودراسات تسويقية محلية عالية؛ ما يؤثر على إيرادات الشركة ، لكن على المستثمر أن يطرح تخوفه، ولا ينتظر حـدوث هـذا، بـل يقلـب الأوضاع ويصنع مستقبله مع الفرنشايز.

وينصح بيومي، الشركات ببعض الإجراءات لكسب السباق؛ منها تحليل الأسواق، واستعمال استراتيجية التركيز والتخطيط لدراسة المنطقة الجغرافية المستهدفة، والابتعاد عن التقليد، وترك آثار العلامة التجارية عبر الزمن " كن سابقًا، ولا تكن تابعًا".

توفير مؤسسات تدريب متخصصة تلبي احتياجات السوق

عقد تحالفات لدخول الأسواق الخارجية

وينصح "بيومي" أصحاب العلامات الوطنية بعدة خطوات قد تسهل لانطلاقة أرحب :في مقدمتها ضرورة عقد تحالفات لدخول الأسواق الخارجية، وتوفير خدمة متكاملة من الخدمات التي تشمل الخدمات الإنجازية والاستشارات القانونية، وتوفير جهاز إداري قيادي متخصص ذي خبرة عالية، والسرعة في تنفيذ الأعمال انطلاقًا من بحوث السوق المتكاملة، وانتقاء المشروعات وفق أسس ومعايير مهنية واضحة تحقق مصالح العلامة التجارية للشركة؛ مثل الالتزام والمصداقية والوضوح المبني على الثقة والشفافية العالية مع مختلف الثقافات.

ويختتم "بيومي" حديثه مؤكدًا أن المملكة تزخر بشركات ومؤسسات كبيرة لديها خدمات ومنتجات مبهرة ونادرة، ما يعد فرصًا لاكتساح الأسواق العالمية، من خلال الفرنشايز، الذي يعد الهدف الأسمى لكل منظمة تجارية تسعى إلى العالمية.



فهد بن صالح الجليدان: لدينا مزايا تنافسية قوية وكثير من الفرصة المتاحة

ويقول فهد بن صالح الجليدان؛ الشريك المؤسس لبيت "القهوة" بنجران: لدينا مواطن قوة عديدة أهمها توافر رؤوس أموال ضخمة، والقوة الشرائية العالية التي يتميز بها السوق الخليجي، ووجود مجتمع عاطفي ينجذب لأي شي، ويحترم المنتج الاحترافي والراقي، ويواكب المجتمع الغربي، وخصوصًا في القطاع الغذائي، علاوة على جهود وزارة التجارة في تطوير العلامة التجارية ومحاولة تحديد معايير واضحة كنقطة أولى للانطلاق نحو النشاط التجاري المنظم، وتزايد فرص شراكة الاستراتيجية بين المانح والممنوح.

ويضيف "الجليدان": إن أهم مانفتقده هو عدم وجود مركز إحصائيات معتمد يقدم للباحثين والمستثمرين إحصائيات دقيقة، رغم توافر الإمكانيات ورغم وجود الحكومة الإلكترونية، ورغم ذلك نلجأ دائمًا إلى مصادر أمريكية، متسائلًا: هل بالإمكان أن نرى مستقبلًا مصادر سعودية، توفر إحصائية عن العلامات التجارية في المملكة، مبنية على معلومات دقيقة تحدد من الأقوى، ويستعين بها كل من يود العمل في قطاع الفرنشايز؟.

ويطالب بوجود مكاتب استشارات محترفة معنية بدراسة الميادين والرفع والتدقيق، يُعتمد عليها في تقديم الاستشارات السليمة والمعلومات الصحيحة، ولو على مستوى المناطق الكبرى، مشيرًا إلى وجود مكاتب استشارية تمتلك كميات ضخمة ومصادر موثوق بها وعقود ناجحة، لكنها بمستوى ضعيف رغم أن السوق يستحق أكثر من ذلك بكثير.

ويؤكد الجليدان أن الشركات المشغلة والشركات الاستشارية لا تزال تعمل بمركزية الربحية بموجب خبرة، ولها نجاحات لا نختلف على ذلك؛ إذ تمثل نسبة بحوثها واستشاراتها وتشغيلها من 40 – 60 %، ولكن نتائج ذلك تعود بتضاعف تطوير المنتج 200 % ؛ ما يجعلهم

يتوقفون عن تطوير أنفسهم وعن الزيارات الميدانية التي قد ترقى بأدائهم لنتائج تصل إلى 400 % من الاستفادة منهم.

عدم وجود معايير ثابتة

ويرى "الجليدان" أن الإشكالية في عدم وجود معايير ثابتة للفرنشايز، وعدم وعي رجال الأعمال وأصحاب العلامات التجارية الناجحة بجدوى الفرنشايز، مكتفين بمستوى ربح ثابت، رغم إمكانية مضاعفة أرباحهم بالانتشار الذكي عن طريق المنح مثلًا بطريق ثابت وأسس قوية.

ومن التحديات أيضًا المركزية الخاطئة وعدم الثقة والشفافية وانعدامها تمامًا من السوق الخليجي، عكس ما هو عليه في الثقافة الغربية، وكذلك عدم وجود معارض وملتقيات لها تغطيات إعلامية اقتصادية خليجية، علاوة على جشع التاجر إذا فهم الربحية المؤقتة للانطلاق في الفرنشايز دون هدف أو رؤية مستقبلية، مع اهتمامه فقط بكيفية جمع أكبر قدر من الرسوم وكتابة عقد الفرنشايز، إضافة إلى عدم وجود إدارة للفرنشايز من الألف للياء.

وأخيرًا عدم وجود عامل جذب للتجار؛ الصغير قبل الكبير، فالكثير يعتقد أن دخول عالم الامتياز يقتصر على أصحاب الملايين سواء المانح أو الممنوح.



عبدالرحمن القحطاني: العلامات الوطنية قادرة على المنافسة

17 علامة تجارية سعودية بين أقوى 50 علامة بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا

ويرى عبدالرحمن القحطاني؛ الباحث في مجال الفرنشايز أن العلامات التجارية الوطنية قادرة على المنافسة بقوة، بدليل وجود 17 علامة تجارية سعودية ضمن أقوى 50 علامة على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بقيمة سوقية تبلغ 21.7 مليار دولار، لكن للأسف لا يعمل جميعها بنظام الفرنشايز، كما أنها جميعًا اكتسبت قوتها من الدعم الحكومي؛ مثل أرامكو وسابك والاتصالات السعودية، فقيمتها تتمثل في أنها من مصادر التوازن الاقتصادي للدولة؛ لذا فإنها مدعومة بشكل كبير، لكنها كعلامات تجارية محلية لم تاخذ قوتها من الفرنشايز، وهذا ما نجده في دول الخليج ومصر، عكس ما تضمنته القائمة من شركات أجنبية عالمية؛ استمدت قوتها من الفرنشايز.

مطلوب مؤسسات تدريب على المهن الحرفية والفنية لتلبية احتياجات السوق

عوائق أمام العلامات الوطنية

ويقول القحطاني:" هذا يعني وجود عوائق أمام العلامات الوطنية تحول دون رفع قيمتها السوقية من خلال العمل بالفرنشايز؛ ما دفعني إلى تلخيص هذه الأسباب في أربعة جوانب رئيسة:

1. **الحكومة :** حيث لا يوجد تنظيم يحمي ويدعم المانح والممنوح محليًا ودوليًا.

2. **المانحون:** يسيطر عليهم الجشع، ولا يفهمون طبيعة العلاقة، وأنها يجب أن تكون على أساس المنفعة المتبادلة، كما يغيب عن أذهانهم مفهوم الاستدامة.

3. **الممنوحون:** قلة المعرفة، وعدم فهم هذه العلاقة، وعدم معرفة معايير اختيار المانح، وقلة خبراتهم القانونية لفهم العقود وهم للأسف الحلقة الاضعف.

4. **المكاتب الاستشارية:** تعاني من ضعف المحتوى العربي للبحوث، عكس ماهو موجود في البحوث الانجليزية مثلًا.

استراتيجية سليمة

ويأمل القحطاني في معالجة هذه التحديات، للانطلاق نحو العمل بنظام الفرنشايز، الذي بات ضرورة وفرصة ، لكن يجب أن تكون بدراسة واستراتيجية سليمة، فعلى سبيل المثال: تحولت الهند لأكبر الأسواق المهيأة للفرنشايز، كما توجد سلسلة صيدليات أوروبية، استطاعت خلال عمرها افتتاح 1444 فرعًا، كما اتبعت الهند نظام الفرنشايز

وخلال 3 سنوات تقريبًا منحت 1800 صيدلية.

توفير الإحصاءات والمعلومات

ويدعو القحطاني إلى توفير الإحصاءات والمعلومات التي تعين الباحثين وتخدم السوق، مثلما نجد في أمريكا إحصاءات مبنية على نشرات من جهات حكومية، كما تعطيك الجهة المسؤولة عن الضرائب هناك 70 % على الأقل من معلومات، مشيرًا إلى أن مشكلتنا تكمن في أنه لا توجد مصادر حكومية لمثل هذه الأرقام والإحصائيات، بل فقط عمليات إحصائية لعينات بسيطة يتم تعميمها على السوق.



هاني جستنيه: الفرنشايز أحد المفاتيح والفرص التجارية المهمة

ويقول رائد الأعمال هاني جستنيه : إن الفرنشايز هو أحد المفاتيح والفرص التجارية المهمة وطريقة تجارية ناجحة ، تمثل فرصة للمانح للتوسع والانتشار بأقل التكاليف مع نسبة من الأرباح، ولربما إذا استثمرها بنفسه أو مع شركاء لزاد دخله.

ويمثل الفرنشايز للممنوح فرصة استثمارية جيدة بالحصول على منتج معين وتسويقه، والاعتماد على خبرة المانح الطويلة، وكسب الخبرات في بداية المشوار لاختصار أمور كثيره والتعلم الأسرع، ومن بعدها يدخل السوق كيفما شاء.

ازدهار العلامات التجارية

ويضيف جستنيه: " توقعاتي ـــ إن شاءالله ـــ أن تشهد العلامات التجارية الوطنية بالمملكة خلال السنوات القادمة نجاحًا وازدهارًا ، فهناك علامات وطنية أثبتت وجودها، وسيكون لها شأن قريبًا، وسيتم جني ثمارها عام 2020 في ظل رؤية 2030 التي اهتمت بالفرنشايز كأحد الطرق المهمة لجذب الاستثمارات للمملكة، وزيادة نسبة مساهمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تنمية الدخل الوطني، وخلق المزيد من فرص العمل.

سرعة إصدار القانون

ويدعو جستنية إلى التركيز على نشر ثقافة وفكر الفرنشايز، خاصة بين رواد الأعمال والشباب، فانتشار هذه الثقافة يصب في مصلحة العلامات التجارية الوطنية، وسيعمل على تنمية هذا القطاع، وسيؤدي إلى ظهور وانتشار علامة تجارية فرنشايز سواء من الداخل أو الخارج .

ويضيف: يجب تنمية الرغبة لدى الأكثرية من ملاك العلامات التجارية باستخدام نظام الفرنشايز، والعمل على تيسير إجراءاته، وسرعة إصدار القانون لحماية العلامات الوطنية، التي أمامها فرص كبيرة للنجاح محليًا وإقليميًا وعالميًا.

سلم الفرنشايز

- اختبار الجاهزية
- التأكد من جاذبية العلامة والاسم التجاري
- بناء وحدة الفرنشايز في الكيان
- جاهزية النشاط فنيًا
- دليل التعريف
- عمل نموذج طلب استنساخ نشاطات وخطاب مقنن
- عمل موقع إلكتروني مع مراعاة خانة للفرنشايز
- بناء دليل التشغيل
- بناء العقد
- وضع برنامج تدريبي
- إنشاء نشاط تجريبي يعمل بنظام الفرنشايز
- ابدأ في المنح
- انطلق ولا تتثاءب

اكتشف بوصلة الفرنشايز !

د. محمد بن دليم القحطاني

إن عالم الفرنشايز مثله مثل عالم البحار والمحيطات، يحتاج إلى فهم عميق لأدق التفاصيل، وهنا لابد من التمييز بين نوعين مختلفين في توجه الفرنشايز:الأول محلي، والآخر أجنبي.

لقد استمرت النشاطات المحلية- التي أثبتت جودتها وجاذبية أعمالها، وكسبت ولاء عملائها- في استقطاب عملاء جدد يومًا بعد يوم؛ ما يستلزم منها استخدام "بوصلة النمو"، حسب مايراه كاتب هذه السطور؛ تلك البوصلة التي تجعل سفينة الانطلاق والتوسع تبحر بشكل انسيابي ومدروس، يقوم على فهم عميق لكافة أسرار وظروف ومفاجآت الأسواق للانفراد بوضع آلية محكمة؛ للانطلاق بنظام الفرنشايز الذي يفترض أن يمر بعدة بوابات: أولها الشعور بأهمية نظام الفرنشايز كخيار استراتيجي للتوسع والنمو، وآخرها بوابة الطموح لاختراق كافة الأسواق القريبة والبعيدة، بشكل يتفق والمعايير الدولية التي تقوم على الانضباط والالتزام ودقة التنفيذ ولوجستية الإمداد والتموين.

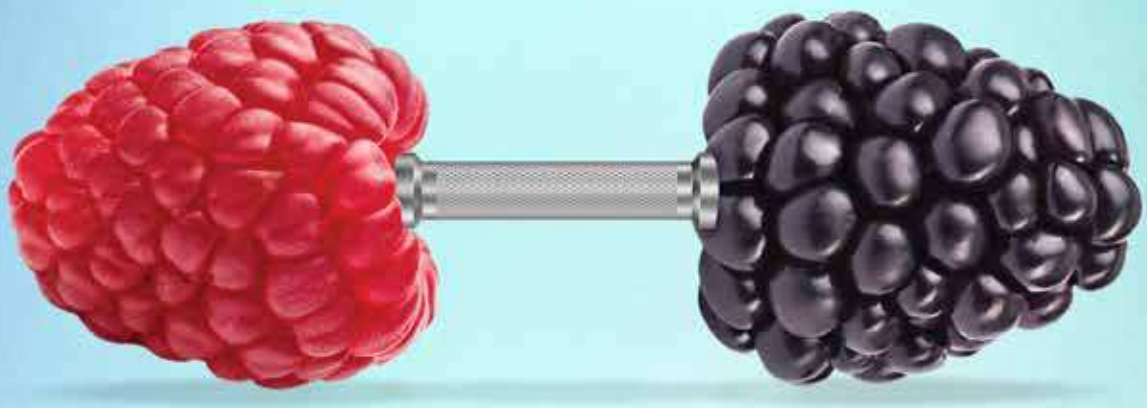
ونأتي للنوع الثاني؛ وهو مايعرف بالفرنشايز الأجنبي، فهو يحتاج إلى بوصلة "الاستقطاب الأمثل" لمراعاة ماتحتضنه محيطات الفرنشايز العالمي من أنشطة متعددة، وعلامات كثيرة تتجاوز المليون علامة في العالم، تتصارع فيما بينها؛ لتحظى بفضول ورغبة المستثمرين الأجانب وصائدي الفرص. وهنا، لزم التهيؤ للفهم الدقيق في توجه أسواق الفرنشايز العالمية من أجل توجيه سفينة استقطاب العلامات التجارية العالمية، على أساس استشعار مايدور في الاقتصاد العالمي، ومايتسجم مع الاقتصادات المحلية التي تختلف- بلاشك- فيما بينها من حيث الرؤى، والإمكانيات، والموارد، والنضج الاقتصادي.

إنَّ بوصلة الفرنشايزبشقيها المحلي والأجنبي، هي المفتاح الآمن لتجاوز كل أشكال الغموض؛ لتقف بالعلامات المحلية على الطريق السليم، وتحويلها بشكل احترافي ينسجم ومتطلبات النجاح الدولي، فيما تفتح البوصلة الأخرى المجال للمستثمرين ورواد الأعمال أبواب الاختيار المناسب الذي يشعر معه المستفيدون من هذه العلامات الأجنبية المستقطبة بروح النجاح، وانسيابية العمل، وانضباط أدلة التشغيل، والاستفادة من برامج التدريب التي تضمن تنفيذ كافة الأعمال بشكل دقيق، واعتماد البرامج المثالية للتسويق.

عليك إذًا قبل إقبالك على الفرنشايز، أن تتأكد أولًا من الحصول على البوصلة المثالية التي تأخذك إلى بر الأمان؛ وذلك من خلال الاستشارات العقلانية، والفكر الراجح، وإلى لقاء قريب.

طعم كلّه قوة!

- بروتين أكثر
- غني بالفيتامينات



جديد



ندى NADA

www.nada.com.sa @nadadairy



تاريخ التأسيس: 1979
تاريخ رخصة الفرنشايز: 1989
المقرات: أسبانيا
النشاط: متاجر بقالة
وحدات التشغيل: أكثر من 3800 وحدة في ست دول.

توصيف العمل:

DIA سلسلة توزيع لمحلات سوبر ماركت، تأسست في إسبانيا عام 1979، وعملت على تحقيق معادلة الجودة والسعر، كمحور لرسالتها في الأسواق التي تعمل فيها.
ويستند هدف DIA إلى سياسة خفض تكاليف التشغيل لتُقدَّم للمستهلكين حلولًا لمتطلبات الغذاء والسلع، مع الالتزام بالجودة والسعر؛ ما جعلها فريدة من نوعها مقارنة بالشركات المنافسة، علاوة على تميزها بسعيها لإرضاء موظفيها وكافة الموردين والمساهمين في العمل، وكذلك المجتمع الذي تُنفذ أنشطتها فيه.

عروض الفرنشايز:

تسعى المتاجر التابعة لـDIA إلى تحقيق مفهومين أساسيين:

1. أهمية الجوار:

وذلك باختيار متاجر ذات صفة عملية، يتم اختيار مواقعها في الضواحي والمدن؛ ليتمكن العملاء من العثور على مراكزها بسهولة.
وكان هذا هو النموذج الأولي لمتاجر DIA، والذي تم ترسيخهٍ في جميع البلدان التابعة للشركة؛ حيث تبعُد مناطق البيع نحو500 متر مربع عن مركز المدينة أو البلدة كحد أقصى.
وتتميز السلسلة بتوافر الأغذية الطازجة يوميًا والتطوير المستمر لتشكيلة المواد والسلعٍ التي توزعها، مع التركيز على الناحية الاقتصادية وتغطية احتياجات العملاء يوميًا.

2. أهمية الموقع:

ويعني أهمية وجود الموقع على مشارف الضواحي أو المدن مع وجود مواقف للسيارات من أجل راحة العملاء وسهولة تسوقهم؛ لذا تتميز المتاجر بكونها فسيحة، قريبة وفي المتناول، بالإضافة إلى احتوائها على مجموعة واسعة من المنتجات الطازجة بأسعار تنافسية للغاية، تتيح للعملاء القيام بتسوق شامل ومريح.

المساعدة المالية:

يقدم فرنشايز DIA تمويلًا إلى ممنوحي الفرنشايز، كما، تساعد في تمويل المعدات، وتقدم خدمة التخزين الأولي لمدة 60 شهرًا بدون فائدة.



Shine bright like a diamond

Bling Jewelry

bling.jewelry.sa



د. تافيس برادبيري
يحمل شهادتي دكتوراه في الطب و الصناعة و السيكولوجي التنظيمية من جامعة كاليفورنيا. وهومؤلف حائز على جائزة لأفضل كتاب مبيعًا بعنوان «الذكاء العاطفي».

تعدد المهام يقلل ذكاء الأفراد

أظهرت دراسة حديثة أنّ تعدد المهام يقتل الأداء، بل قد يؤدي إلى تلف الدماغ، ففي كل مرة تُسند إليك مهام متعددة لا يتضرر أداؤك فحسب، بل تتلف منطقة من دماغك تكون مهمة وحيوية جدًا لنجاح عملك مستقبلًا. وأكدت الدراسة التي أجريت في جامعة ستانفورد، أنّ تعدد المهام يقلل إنتاجية الفرد المسند له عمل واحد فقط؛ إذ وجد الباحثون أنّ الأشخاص الذين تتدفق معلوماتهم الإلكترونية لا يستطيعون التركيز في اهتماماتهم، أو استدعاء تلك المعلومات، أو التحوّل من وظيفة إلى أخرى، خاصة إذا كانوا ممن لا ينجزون إلا مهمة واحدة في الوقت نفسه.

مهارات ومواهب خاصة

وكشفت الدراسة أن الأشخاص الذين يميلون إلى تنفيذ مهام متعددة- معتقدين أنّه يساعدهم في أدائهم- إنما يقعون في أخطاء جسيمة؛ إذ كانوا بالفعل أسوأ ممن يحبون إنجاز مهمة واحدة في الوقت نفسه.

وأرجعت الدراسة السبب الذي يجعل أصحاب تعدد المهام المتكررة، يؤدون مهامهم على نحو سيئ، إلى أنّ لديهم مشاكل أكثر في تنظيم أفكارهم وتنقية المعلومات غير ذات الصلة بالموضوع، كما أنهم كانوا أبطأ في الانتقال من مهمة إلى أخرى؛ إذ تبين أنّ تعدد المهام يقلّل من الكفاءة والأداء؛ لأن الدماغ يمكنه التركيز فقط على شيء واحد في وقت واحد، فعندما تحاول فعل شيئين في وقت واحد، يفقد دماغك القدرة على أداء كلتا المهمتين بنجاح.

هل يتلف الدماغ نتيجة تعدد المهام؟

اعتقد البعض طويلًا أنّ الإعاقة الإدراكية الناجمة عن تعدد المهام مجرد أمر مؤقت، لكنَّ الأبحاث الحديثة تشير إلى عكس ذلك، فالأبحاث التي أجريت في جامعة سوسكس بالمملكة المتحدة، قارنت الوقت الذي يقضيه الناس في استخدام أجهزة متعددة (مثل كتابة نصوص أثناء مشاهدة التلفاز)- عبر فحوص الرنين المغناطيسي MRI لأدمغتهم- فاكتشفوا أنّ أصحاب تعدد المهام العالية يمتلكون أقل كثافة للدماغ في القشرة الحزامية الأمامية، وهي المنطقة المسؤولة عن التعاطف، فضلًا عن الضبط المعرفي والعاطفي.

وشرح دكتور الأعصاب الشهير كيب كي لوه؛ المؤلف الرئيس للدراسة، الآثار المترتبة على ما إذا كان تعدد المهام يضرّ بالدماغ فعليًا أم لا، قائلًا: «من المهم خلق الوعي لدى الأشخاص، والتأكيد على أن الوسيلة التي نتفاعل بها مع الأجهزة قد تغيّر الطريقة التي نفكر بها، وهي تغييرات تظهر على مستوى بنية الدماغ».

انخفاض مستوى الذكاء IQ

وبالإضافة إلى إعاقة الأداء، تبين الدراسة أنَّ تعدد المهام يخفّض من مستوى الذكاء، كما أظهرت دراسة أخرى في جامعة لندن أنّ المشاركين الذين نفذوا مهامًا متعددة أثناء المهام المعرفية الموكلة إليهم انخفضت درجات مستوى ذكائهم 15 نقطة عن المعدل المتوسط لطفل عمره 8 سنوات؛ ما يدفعك إلى التفكير في المرة القادمة التي تكتب فيها لمديرك بريدًا إلكترونيًا خلال الاجتماع، وتذكر أن قدرتك المعرفية تتقلص لدرجة قد تسمح فيها لطفل أن يعادل مهاراتك.

اتصال المكافئ العاطفي EQ

ليس هناك ما يوقف الأفراد تمامًا أثناء المحادثة- مثل اللهو بالهاتف أو الحاسب اللوحي «التابلت»- فتعدد المهام هنا يتسبب في انخفاض الوعي للذات والوعي الاجتماعي، وهما مهارتان أساسيتان للذكاء العاطفي «EQ» الذي يؤدي إلى تحقيق النجاح في العمل.

وأجرى موقع «TalentSmart» اختبارًا على أكثر من مليون شخص، أظهر أنّ 90% من ذوي الأداء العالي يتمتعون بمستويات عالية من المكافئ العاطفي EQ، فإذا أسندت إليهم مهامًا متعددة، تضررت بالفعل القشرة الحزامية الأمامية لمنطقة الدماغ الرئيسة؛ وبالتالي ينخفض المكافئ العاطفي «EQ» لديهم ويعزلهم عن زملاء العمل.

الخلاصة

إذا كنت عرضة لتعدد المهام، فاعلم أنها ليست عادة تنغمس فيها؛ إذ تؤدي إلى التراجع في أدائك، وتقلل من نوعية العمل الذي تشغله. وحتى لو لم تكن تسبب تلفًا في الدماغ، فالسماح لنفسك بتنفيذ مهام عديدة يزيد من الصعوبات أمامك.





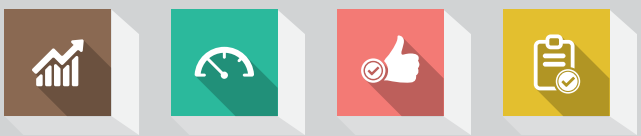
محمد حنفي الدسوقي
مدرب دولي معتمد، ماجستير إدارة أعمال ، دبلوم الدراسات العليا فى التسويق، عضوالاتحاد العربي للتنمية المستدامة والبيئة وعضو جمعية إدارة الأعمال العربية

تقييم وإدارة الأداء في المؤسسات

يظن البعض أن تقييم الأداء وإدارة الأداء متماثلان، لكنهما في الواقع مختلفان؛ إذ يرتكز تقييم الأداء على تحديد وتعريف الفرد بكيفية أداء وظيفته، وأحيانًا على عمل خطة لتحسين وتطوير أدائه؛ ما يؤثر في مستوى جهده واتجاهات المهام المستقبلية، وهو التقييم الرسمي وإعطاء التقديرات للعاملين سنويًا؛ أما إدارة الأداء فعملية أكثر شمولية وموضوعية، وهي عملية مستمرة لتوضيح التوقعات المشتركة، والتأكيد على الدور الإيجابي التدعيمي للمديرين بالقيام بدور الموجه بدلًا من إصدار الأحكام.

ولوضوح الصورة، إليك هذه المقارنة:

تقييم الأداء	إدارة الأداء
من أعلى الى أسفل	عملية مشتركة من خلال المناقشات
سنوي	مراجعة دورية مستمرة من خلال عدة تقارير
يعتمد على استخدام الرتب والدرجات	تعد الرتب والدرجات أقل شيوعًا
عملية آلية	عملية مرنة
يركز على الأهداف الكمية	يركز على القيم والسلوك والأهداف
يقوم به إدارة الموارد البشرية	مسؤولية المديرين في المنظمة



ويقع كثير من الشركات فى خطأ تقييم الأداء؛ وبالتالي تفشل فى إدارة الأداء من السرية وعدم وضوح الرؤية، والتحيز والمحاباة، وضعف ثقافة المنظمة، والتعميم السلبي أو الإيجابي والنزعة المركزية.



مفهوم وإدارة الأداء

يشير الأداء إلى درجة تحقيق وإتمام المهام المكوّنة لوظيفة الفرد، ويعكس كيفية تحقيق أو إشباع الفرد متطلبات وظيفته. وغالبًا ما يحدث لبس وتداخل بين الجهد والأداء؛ فالأول يشير إلى الطاقة المبذولة، أما الآخر فيقاس على أساس نتائج الفرد. فمثلًا ، قد يبذل الطالب جهدًا كبيرًا فى الاستعداد للامتحان، ولكنه يحصل على درجات منخفضة؛ ما يعني أنَّ الجهد المبذول عالٍ بينما الأداء منخفض؛ أي يوجد نشاط وحركة، ولكن الإنتاجية قليلة.

ومفتاح التفرقة فى إدارة الأداء بين كلمتين: الإنتاجية **Productivity** ، والنشاط **Activity** .

محددات الأداء

الأداء الوظيفي هو الأثر الصافي لجهود الفرد التى تبدأ بالقدرات وإدراك الدور أو المهام؛ ما يعني أن الأداء في موقف معين يمكن النظر إليه على أنه نتاج للعلاقة المتداخلة بين كل من الجهد والقدرات وإدراك الدور.

ويشير الجهد الناتج من حصول الفرد على الحوافز إلى الطاقة الجسمية والعقلية التي يبذلها الفرد لأداء مهمته؛ أما القدرات فهي الخصائص الشخصية المستخدمة لأداء الوظيفة؛ إذ يشير إدراك الدور أو المهمة إلى الاتجاه الذي يعتقد الفرد ضرورة أن توجيه جهوده في العمل من خلاله، فيما تقوم الأنشطة والسلوك الذى يعتقد الفرد مدى أهميتهما في أداء مهامه بتعريف إدراك الدور؛ لأن تحقيق مستوى مرضٍ من الأداء، يتكلب وجود حد أدنى من الإتقان فى كل مكون من مكونات الأداء.

عوائق بيئية تعيق الأداء

هناك عوامل بيئية خارج نطاق سيطرة الفرد، يمكن أن تؤثر على مستوى أدائه؛ منها:

عدم الكفاية فى تسهيلات العمل والتركيبات والتجهيزات، والسياسات المحددة والتي تؤثر على الوظيفة، وقلة تعاون الآخرين، ونمط الإشراف، والحرارة والإضاءة والضوضاء، وترتيب الآلات، والورديات، وهي عوامل قد تعيق الأداء وتؤثر على الجهد والقدرة؛ الأمر الذي يتطلب اتخاذ الخطوات التالية:

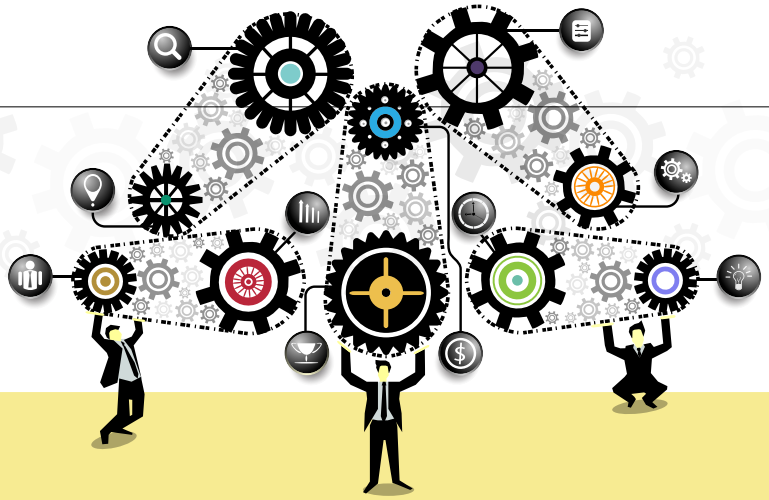
- التخطيط وتحديد معايير الوظيفة.
- التدريب ومعلومات مرتدة عن الأداء.
- قياس الأداء وفقًا لهذه المعايير.
- إعطاء معلومات مرتدة للمساعدة على تنمية الأداء.

بمعنى آخر، يشمل التوصيف الوظيفي واجبات الوظيفة والأنشطة والمسؤوليات، والتي يجب توافقها مع أهداف المنظمة واستراتيجيتها في تناغم مشترك وتكامل؛ ليأتي ما يقوم به الفرد طبقًا للمطلوب منه- بجمل محددة وصريحة ومباشرة- بنتيجة واضحة، يسهل قياسها والمحاسبة من خلال الأهداف المحددة (مؤشرات الأداء)؛ وبالتالي فإنَّ ضعف التوصيف والتقييم وعدم وضوحه للمورد البشري يؤثر على ملف الدور ومؤشرات الأداء وإدارته.

علاج مشكلة جودة نظام تقييم الأداء

يتطلب ذلك الحلول التالية:

- وضوح الرؤية ومعايير التقييم وتوفير المعلومات المرتدة للأفراد.
- مبدأ الإدارة بالاتفاق (العقد النفسي).
- إعداد نموذج التقييم من واقع المنظمة لتقييم قدرات الأفراد.
- اشتراك العاملين مع المنظمة بأن يخططوا ويطوروا مستقبلهم الوظيفي من تعلم المهارات وتعلم ذاتي وتطوير قدرات.
- بناء ثقافة قوية للمنظمة تؤثر إيجابيًا على العاملين.
- تصميم وفتح مسارات جديدة للترقي.
- تدريب الرؤساءعلى جودة التقييم والمتابعة المستمرة قبل التقييم وبعده، مع عقد جلسات منتظمة.
- استخدام معايير متنوعة: تحقيق نتائج- قدرات- قيم المؤسسة - استخدام تقييم 360 درجة نظام سمارت للأهداف ، أهداف محددة ، قابلة للقياس، واقعية بها قدر من التحدى، محددة بزمن معين.



ولكى يتم ذلك، يجب أن تتعامل الإدارة مع المورد البشري باعتباره أهم الأصول، والمورد الاستراتيجي في العملية الإنتاجية؛ أي المورد الذي يصعب نسخه أو تقليده من قبل أي مؤسسة أخرى غير التي يعمل بها.

فلسفة جديدة

في هذا العصر، أصبح من السهل على كل المؤسسات أن تنسخ وتقلد جميع برامج العمل والآلات والتقنيات والبرمجيات المستخدمة في الإنتاج والخدمات في أية مؤسسة أخرى، لكنها لاتستطيع ذلك مع العنصر البشري؛ وهو ما يتطلب وجود فلسفة جديدة لإدارة الموارد البشرية باعتبار الفرد طاقة فكرية وقدرة معرفية، ومصدر ابتكار وتجديد واختراع، وقوة محركة للموارد المادية والتقنية، وطاقة للإنجاز وتحقيق الأهداف، وقوة لدفع وتفعيل التغيير أو مقاومته، ومصدر لتوليد وتنمية القدرات التنافسية.

أنواع الأداء البشرى

وللأداء البشرى ثلاثة أنواع، يجب النهوض بها جميعًا:

1. الفردي:

أن يكون الفرد على استعداد دائم وذاتي للتعلم، ويسعى لاكتساب مهارات جديدة، وتطوير نفسه.

2. التنظيمي:

العنصر البشري هو العنصر الرئيس في أي منظمة، وهو أغلى الموارد وضمير المنظمة وقلبها الحساس؛ إذ لا يمكن إنجاز أي عمل أو خطة أو مشروع بدون موارد بشرية.

ولأن العنصر البشري هو المحدد الأساسي للأداء فى كافة مستوياته، فإن إعادة هندسة الموارد البشرية Re- Engineering of HRM وتطبيق المفاهيم الحديثة فى هذا المجال يعد مطلبًا أساسيًا لفاعية إدارة الأداء، عبر استثمار الفكر والقدرات الذهنية وإطلاق الفرص للإبداع والابتكار، وتخطيط التقدم الوظيفى والمساندة المستمرة للوصول إلى مستويات الأداء الأفضل، وإيجابية التحفيز والتشجيع وموضوعية المساءلة، والاستثمار الإيجابي لمواطن القوة والتميز والتعامل الإيجابي مع مواطن الضعف فى الموارد البشرية، وتطبيق مفهوم التمكين Empowerment ؛ بمعنى تخويل الفرد الصلاحيات اللازمة لمباشرة مسؤولياته، وتوفير الإمكانيات والمساعدات اللازمة للعمل

3. المؤسسى :

يكمن التحدي الحقيقي في تطبيق الاستراتيجيات؛ إذ ثبت في دراسة Business Intelligence أن:

- 98 % من الشركات لديها استراتيجية.
- 80 % لديهم استراتيجية واضحة.
- 52 % لديهم نجاح نسبي في تحقيق الاستراتيجيات.
- 33 % لديهم نجاح متميز في تنفيذ الاستراتيجيات.

ومن خلال دراسة الأسباب الرئيسة لهذا الفشل، وجد أنها أربعة:

- 5 % فقط من الموظفين يفهمون الاستراتيجية.
- 25 % من المديرين لديهم حوافز مرتبطة الاستراتيجية.
- 85 % من الإدارة العليا تنفق أقل من ساعة واحدة في الشهر لمناقشة الاستراتيجية.
- 60 % من المؤسسات لا تربط الاستراتيجية بميزانياتها.

آفاق جديدة

وبناءً على ما سبق، فإنه ينبغي انتهاج آفاق جديدة للعمل المؤسسي تقوم على تشجيع التعلم المستمر، ومواكبة التطورات وثورة المعلومات، وربط الأمن الوظيفي بالعلم وتنمية المهارات، وإنشاء مركز للتدريب والتنمية، وعقد حلقات شهرية للتعلم والحوار المفتوح وتبادل الخبرات، وتوفير مناخ حرية المحاولة والخطأ في المؤسسة، وتقدير المبادرات الفردية الجريئة، وإيجاد بيئة للإبداع والابتكار، ووضع حوافز ومكافآت معنوية ومادية للمبادرات.

وبهذه الأساليب، نصل إلى مؤسسة المستقبل التي تعمل على تحويل هيكلها من الشكل الرأسي (البيروقراطي) إلى الشكل الأفقي، والسماح بتعدد القادة وتبادل الأدوار القيادية

بدلاً من النظر إليها كآلة يمكن هندستها أو ضبط معاييرها، بل ننظر إليها ككائن متطور.

وختامًا :

المستقبل فكرة ليس لها مكان إلا في عقل الفرد.. وفكرة الأمس هي التي تحدد لنا شكل الحياة التي نعيشها الآن.



NOW

Rowad Alaamal
Entrepreneurs Magazine
on board of Sky Prime
Aviation Services

سكاي برايم
للخدمات الجوية
SKY PRIME
AVIATION SERVICES

Entrepreneurs رواد الأعمال
KSA
معرفة يمكن إستخدامها

Rowad Alaamal Entrepreneurs Magazine
On board of Saudi Arabian Airlines

السعودية
SAUDIA
SKYTEAM



سبع خطوات لجعل زوار موقعك عملاءً لشركتك

يسعى كل رائد أعمال إلى تحقيق أعلى نسبة مبيعات على مدار العام ، ولكن هل موقعه الإلكتروني جاهز ؟ فإن كانت الإجابة بالنفي، فلا داعٍ للقلق؛ لأن أهم ما يميز الموقع الإلكتروني، هو القدرة على تغييره وبسرعة.
وإذا لم يكن لديك موقع إلكتروني، فسارع بتدشين موقع يعبر عن هوية شركتك، علمًا بأن هناك خدمات مجانية تتيح لك إنشاءه؛ مثل Yola أو Flavors.me؛ فذلك يتيح لك فرصة للحصول على عملاء ممن يتصفحون الإنترنت.
إذا كان لديك موقع، فهناك سبع خطوات بسيطة تساعدك على جذب أكبر عدد من زوار موقعك ليكونوا عملاءً لشركتك:

1 - قلل عدد القوائم الجانبية:

إذا كان لديك أكثر من قائمة جانبية، فحاول تقليل عددها قدر الإمكان؛ وذلك باستخدام Google's In-Page Analytics أو أية أداة مشابهة لمعرفة ما يقوم الزوار بالنقر عليه.



2 - اجعل الأزرار أكبر:

طبقًا للدراسات ، كلما كان حجم الأزرار أكبر، كانت النتائج أفضل. لذلك، ننصحك بتجميل شكل أزرار PayPal الخاصة باستخدام رسومات جميلة.

3 - أضف شهادات وصورًا:

يحب العملاء دائمًا قراءة قصص النجاح ومشاهدة الصور؛ لأنها تساعدهم في التفكير واكتشاف نماذج تشابههم. لذا، عليك إدراج الشهادات، وكل ما يوفر للعميل المصداقية ويمنحه الثقة في شركتك ومنتجاتها. ادخل على الصفحة الرئيسة الخاصة بـA-List Blogger Club وألقِ نظرة على هذه الشهادات.

4 - حدِّث نسختك:

ما آخر التحديثات التي وضعتها على صفحتك على الويب؟ أعد كتابة محتوى الصفحة الرئيسة لموقعك، أو أضف بعض الأخبار إلى صفحة شبكتك الإعلامية. كذلك، يمكنك إعادة كتابة وصف منتجاتك وخدماتك؛ ما يساعد على تحسين تصنيفات موقعك على Google.



5 - اهتم بصفحة عن الشركة:

تؤدي هذه الصفحة الدور الأكبر والأهم لأي موقع إلكتروني؛ إذ دائمًا ما يسعى الناس إلى رؤية ما وراء الستار. لذلك، اسأل نفسك هل تفيد صفحة عن الشركة، زوار الموقع في إيصال المعلومات المفيدة عن أبرز خدماتها ومنتجاتها؟ علمًا بأنها تحدث فارقًا كبيرًا في إثبات أن عملاءك يثقون بشركتك، وسيقبلون على شراء منتجاتها، والاستفادة من خدماتها. ينبغي عليك وضع زر الشراء أو الاشتراك في تلك الصفحة؛ وذلك لتحسين التحويلات.





6 - حدِّث تصميمك:

انظر إلى الألوان المستخدمة في موقعك؛ هل هى معاصرة أم تقليدية ؟ ومتى كانت المرة الأخيرة التي قمت فيها بتغييرها؟ واعلم جيدًا أن تغيير الألوان الخاصة بك، يعد طريقة سريعة لتجديد موقعك وإعطائه شكلًا جذابًا. ادخل على موقع ColourLovers ؛ للحصول على أفضل الألوان لتصميمات موقعك.



7 - حسِّن تصنيف موقعك في نتائج البحث:

هل يعد محرك البحث الخاص بموقعك مثاليًا لمساعدة العملاء في العثور عليك في Google؟ يمكنك تنفيذ ذلك ببساطة؛ بإضافة وصف أو شعار لعملك إلى عنوان موقعك لمساعدتك في تحسين تصنيف موقعك في محركات البحث.

10 خطوات تجعل مشروعك صديقًا للبيئة



تساعد المشروعات الصديقة للبيئة صغار تجار التجزئة على التفوق على منافسيهم؛ ما جعلها محور اهتمام كثير من الخبراء والمتخصصين في جميع أنحاء العالم.

وقد أفادت دراسة أجراها معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا MIT بأن معظم سلاسل التجزئة الكبرى تمتلك مشروعات صديقة للبيئة متعددة، في حين تبنت 9 % فقط من الشركات التي تضم أقل من 1000موظف الاستدامة كقيمة أساسية.

وقد تعكس هذه النسبة الضئيلة تحديين مهمين يواجهان صغار تجار التجزئة، وهما مالك العقار والميزانية. فعندما لا تملك متجرًا ، فإنه من الصعب إجراء تغييرات باهظة الثمن توفر عليك كثيرًا من الجهد؛ مثل إضافة العزل الحراري أو تركيب مناور.

وهذا لا يعني أن المشروعات الخضراء من الضروري أن تكون باهظة التكلفة، بل هناك 10 خطوات بسيطة يمكنها الحد من انبعاثات الكربون وخفض النفايات بقدر الإمكان:



1 - استخدم الإضاءة الموفرة للطاقة:

يمكنك تقليل استهلاك الطاقة بشكل كبير للحفاظ على بيئتك المحيطة، باستخدام الإضاءة الموفرة للطاقة، والاستفادة القصوى من تقنية **LED** المصممة خصيصًا لتوفير الطاقة، أو استخدام مصابيح الفلورسنت المدمجة (**CFL**).

يقول كريس لينش؛ مدير برنامج الأعمال البيئية في جامعة نيفادا، رينو: "إذا كان لديك خمس سنوات على عقد الإيجار الخاص بك، فإن المدخرات يمكنها أن تسد تكلفة المشروع قبل انتهاء عقد الإيجار."

وأضاف لينش أنه يجب على صغار تجار التجزئة الاطلاع على برامج المنح التي يمكن أن تساعد في التكاليف الأولية. وبالفعل قام أحد مالكي المقاهي الشهيرة بمدينة فيلادلفيا بتطبيق أحد برامج الحد من النفايات من خلال التعاون مع وزارة التجارة في الولايات المتحدة؛ وذلك باستخدام الإضاءة الموفرة للطاقة داخل جميع المحال والمتاجر الخاصة به.

2 - استخدم منتجات تنظيف صديقة للبيئة:

إذا اشتريت منتجات نظافة من أي متجر متخصص، فمن الأفضل أن تختار المنتجات الصديقة للبيئة التي لا تحتوي على مواد سامة ويتم تصنيعها من مواد قابلة لإعادة التدوير، والتي تساعد بشكل كبير على تقليل معدل التلوث والحد من النفايات الضارة بالبيئة.

3 - اشترِ التجهيزات المستخدمة:

أفضل طريقة لإعادة التدوير وتوفير المال هي شراء منتجات مصنوعة من مواد طبيعية غير ضارة بالبيئة، بدلًا من المنتجات المصنوعة من المعدن أو البلاستيك التي تعتمد على النفط.

4 - اهتم بزراعة الأشجار:

يساعد الاهتمام بالمساحات الخضراء وزراعة الأشجار في أماكن متفرقة في الحفاظ على البيئة وتقليل معدل تلوث الهواء.

5 - اجعل الأكياس والإيصالات أمرًا اختياريًا:

توصي جولي جابريلى؛ صاحبة إحدى الشركات الاستشارية في الأعمال التجارية والمعمارية الصديقة للبيئة بضرورة التخلص من الأكياس البلاستيكية واستبدالها بأكياس يعاد استخدامها أو تدويرها ، ثم سؤال الزبائن ما إذا كانوا يريدون أكياسًا أم لا. اسأل إذا ما كان يمكنك من الأفضل أن تتواصل مع عملائك عبر البريد الإلكتروني ، بدلًا من استخدام الإيصالات الورقية.

6 - اشترِ المعدات الموفرة للطاقة:

إذا كنت تريد شراء جهاز فاكس، كمبيوتر، طابعة جديدة أو غيرها من المعدات، فركز على الأجهزة التي تدعم أحدث التقنيات الموفرة للطاقة واستبدال الأجهزة والمعدات التي تستهلك الكثير من الكهرباء بالهواتف الذكية والأجهزة اللوحية والمعدات التي تعمل بالتقنيات الخضراء.

7 - أغلق الأجهزة حال عدم استخدامها:

يترك الكثير من الشركات كل ما تستخدمه من أجهزة ومعدات كأجهزة تسجيل النقد، وأجهزة الكمبيوتر والأجهزة الأخرى في وضع التشغيل طوال الوقت؛ ما يؤدي بالطبع إلى استهلاك معدل كبير من الطاقة؛ لذا ينصح بإغلاق جميع الأجهزة داخل الشركات قبل مغادرة المكان لتخفيض استهلاك الطاقة.

8 - أطفيء الإضاءة حال عدم استخدامها:

تساعد هذه الخطوة في تقليل معدل استهلاك الطاقة؛ ومن ثم الحفاظ على البيئة بشكل كبير.

9 - استخدم المواد القابلة لإعادة التدوير:

ينصح الخبراء بالتركيز على المنتجات التي تدخل في صناعتها مواد خام متجددة قابلة لإعادة التصنيع ، أو ما يطلق عليه إعادة التدوير؛ لأنها تلعب دورًا كبيرًا في تخفيض استهلاك الطاقة.

10 - قلل استهلاك منتجات التعبئة والتغليف:

شجّع البائعين على ضرورة خفض استهلاك المنتجات اللازمة للتعبئة والتغليف ؛ لتقليل استهلاك الطاقة بقدر الإمكان. استخدم المنتجات والمواد القابلة لإعادة التصنيع بقدر الإمكان.

تأكد جيدًا من أن فريق العمل بشركتك قد استوعب سياستك جيدًا للبدء في تطبيق الخطوات السابقة ؛ وذلك للحد من استهلاك الطاقة والحفاظ على البيئة كما ينبغي.



هل تحتفظ بنسخة احتياطية من بياناتك؟

لم يعد الاحتفاظ بنسخة احتياطية من بياناتك أمرًا ثانويًا، بل بات حتميًا ولاسيما إذا كان يتعلق بمشروعك التجاري؛ حتى أصبح هناك مواقع إلكترونية مهمتها تخزين نسخة احتياطية من بياناتك إما مجانًا لمساحة محددة، أو بمقابل مادي إذا كان حجم بياناتك ضخمًا.

وقبل أن نتعرف على الأسلوب الأمثل للاحتفاظ بنسخة احتياطية من بياناتك، عليك الإجابة أولًا على عدة أسئلة، لتحدد بعدها خصائص النسخ الاحتياطي المطلوب: فهل تريد الحصول فقط على بيانات للنسخة الاحتياطية؟، أم الحصول على قرص النسخ الاحتياطي ككل؟

وأين ينبغي أن توجد النسخة الاحتياطية: في المنزل؟ أم على جهازك في العمل؟ أم في سحابة التخزين على الإنترنت؟، ولماذا ينبغي أن تتبع أساليب متنوعة للنسخ الاحتياطي؟ وما أفضل طريقة للاحتفاظ ببياناتك بشكل آمن؟

3 نصائح ذهبية

وللإجابة عن هذه التساؤلات، عليك بما يلي:

أولا: الاحتفاظ بنسخة احتياطية بالفعل على ذاكرة فلاشية، أو قرص DVD في مكتبك، أو USB، فمن الضروري الاحتفاظ بنسخة احتياطية في درج المكتب، أو في صندوق آمن أو مضاد للنار، لكن السؤال: «هل ستتذكر القيام بذلك بشكل منتظم أم لا؟ « ، بالتأكيد ستكون إجابتك بالنفي.

هناك برامج مجانية للنسخ الاحتياطي من شركات عديدة كمايكروسوفت وغيرها؛ لتنفيذ هذه المهمة، ولكنك قد تنسى كلمة السر التي وضعتها على الموقع للدخول بها إلى سحابتك فتفاجأ بضياع بياناتك، أو قد تتعرض محركات الأقراص لفيروسات جديدة لايكتشفها برنامج مكافح الفيروسات لديك!.

ثانيًا: عليك بمجرد عمل النسخ الاحتياطي كل يوم / أسبوع / شهر، أن تتحقق منه ، ثم قم بفصل محرك الأقراص، وضعه في مكان آمن، وتأكد من أنك إما أن تتحقق منها يدويًا ، أو تستخدم جزءًا من مساحة السجل في البرنامج المستخدم لإنشاء النسخة الاحتياطية، فلاطائل عادةً من النسخة الاحتياطية الجزئية.

ثالثًا: أنصحك بإنشاء نسخة احتياطية على قرص صلب خارجي، بخلاف النسخة المحفوظة على الجهاز؛ لأنه في حال وقوع كارثة للجهاز تجعله غير قادر على العمل ثانيةً ستضيع كل بياناتك، وفي هذه الحالة تكون نسخة من بياناتك موجودة على القرص الخارجي.

قبل التخزين في السحابة

وتوجد خصائص مفضلة في قرص واحد مقدمة مجانًا من مايكروسوفت، وهناك أشياء مهمة قبل اختيار التخزين في السحابة، كالتأكد من أن المساحة التي تشتريها مسموح باستخدامها ، وأنها لن تتغير دون إخطار؛ لأن هناك شركات تعدك بمساحة نظير مبلغ معين، ولكن تفاجأ بأن تخزين بياناتك قيد الانتظار؛ نتيجة تغير سياستها بين عشية وضحاها، أو أنك أهملت الدخول لفترة طويلة على الموقع لتنشيط حسابك وتحديث البرنامج، فطالبوك بدفع مقابل لاسترداد نسختك!.

عليك أن تبحث عن طريقة مشفرة من وإلى التخزين خارج الموقع؛ لأن هناك خدمات مجانية غير مشفرة تزيد من خطورة توقف بياناتك. وفكر جيدًا في حجم بياناتك التي تريد إجراء نسخها احتياطيًا، وفي سرعة الإنترنت، وهل بياناتك التي تحتاج لنسخها احتياطيًا سيمكن نسخها في الوقت المناسب؟، وهل بإمكانك تحميل البيانات مرة أخرى بسرعة عندما تحتاج إليها؟ فالطريقة الثالثة تستهدف الشركات، أو الأفراد ذوي حجم بيانات هامة وضخم؛ إذ لا يمكن اختبار توقف وقت تحميلها لاحتمال فقد البيانات. وهذه الطريقة تقوم على مقابل مادي خدمة شهري ومساحة تخزين في موقع يقوم بمزامنة بياناتك بعيدًا عن الموقع، على مخازن بيانات آمنة هي نفسها تنسخ احتياطيًا، وتكرر في مختلف المواقع الجغرافية المتنوعة، فيما يسمَّى اختصارًا « BDRs »؛ أي برامج معالجة مشاكل النسخ الاحتياطي.

استعادة البيانات

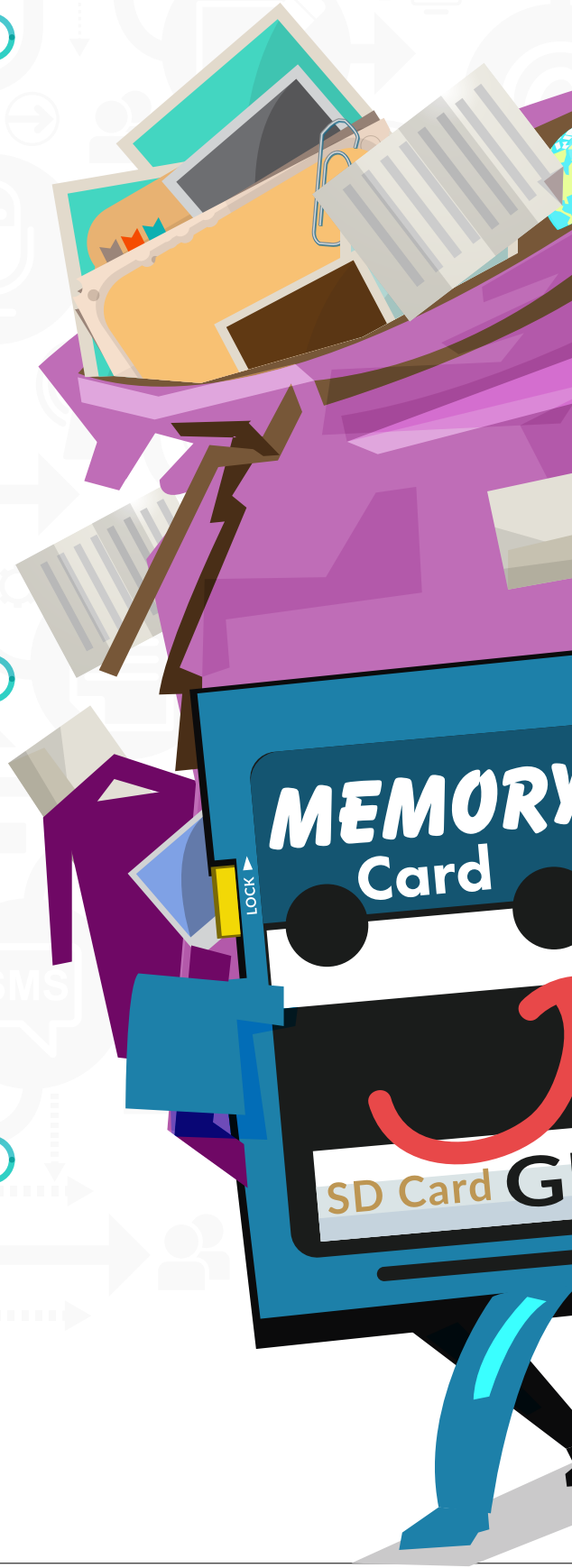
وتوجد مواقع تعرض هذه الخدمة مع خدمات مماثلة بقائمة أسعار؛ إذ تكمن الفائدة الأساسية لتثبيت برامج « BDR » في أنها تنسخ أصول البيانات احتياطيًا كل ساعة، وتحتفظ بالعديد من الإصدارات القديمة في ملف النسخ الاحتياطي كل ساعة ، فإذا كنت قد أصبت بفيروس من قبل، فيمكنك ببساطة استعادة البيانات منذ ساعة مضت.

وفي الواقع، تقوم أساليب النسخ الاحتياطي الأخرى بنسخ ملفاتك الاحتياطية على سحابة الكمبيوتر؛ ومن ثم لن يكون لديك وسيلة لاسترداد الإصدارات القديمة. تأكد من أن لخدمة BDR عدة إصدارات، أو عدة نسخ من النسخة الاحتياطية يمكنك الاختيار من بينها؛ إذ يتيح لك أيضًا مقدمو BDR ، المحاكاة الافتراضية للبيانات المنسوخة احتياطيًا بالفعل في حالة ضعف القدرة على الإنشاء، أو في حالة حدوث حرائق، أو غيرها.

المسار الأكثر تكلفة

في هذه الحالة، يمكنك إعداد أجهزة الكمبيوتر في مكان آخر، والاتصال بملفاتك في السحابة، مع الحفاظ على جميع هياكل الملفات وقواعد البيانات، علمًا بأنَّ هذا المسار هو الأكثر تكلفة؛ إذ عليك شراء أو استئجار قرص صلب، مقابل رسم شهري لتخزين البيانات، لكن الميزة في ذلك هي حصولك على ضمان بنسبة 100٪ تقريبًا بأن بياناتك ستكون متاحة في حالة حدوث كارثة لأجهزتك.

تنويه: هذا هو رأيي الشخصي عن طرق النسخ الاحتياطي المختلفة، ومزاياها وعيوبها، فلاتكتفي بذلك فقط، بل عليك البحث بنفسك عن الاستراتيجيات المناسبة أو استطلاع رأي خبير متخصص للوقوف عمليًا على الاحتياجات الخاصة بمشروعك التجاري.





الميزة التنافسية للمنظمة وقود البقاء



راني عايد الثبيتي
عضو المجلس السعودي للجودة

سباق المنظمات للبقاء والتطور يكتنفه العديد من الاستراتيجيات والفرص الداعمة؛ ولذلك تمثل الميزة التنافسية عاملًا هامًا لتفرد المنظمة وتقدمها، فماذا تعني الميزة التنافسية للمنظمة ؟ وما أهدافها، وأبعادها، ومحدداتها؟:

الميزة التنافسية؟

التنافسية من الكلمات الشائعة في مجال الأعمال والمنظمات بشكل خاص ، وهو لفظ يرتبط بأمرين :

1. بروز هذا المفهوم مع تفجر قضية العجز الكبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية، وزيادة حجم الديون الخارجية خلال الفترة 1981م _1987م.

2. ظهوره مع بداية التسعينيات كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي الجديد وبروز ظاهرة العولمة.

وتعددت تعريفات أهل الإدارة للتنافسية

منها:القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين.

أما الميزة التنافسية، فيرى بورتر أنها «قدرة المؤسسة على تقديم سلعة أو خدمة ذات نفقة أقل ومنتج متميز عن نظيره في الأسواق مع إمكانية الاحتفاظ بهذه القدرة».

فحينئذٍ نستطيع القول إن الميزة التنافسية هي «استغلال المنظمة لعنصر لديها أو خلق قيمة لايمتلكها نظراؤها والمنافسة بهما من أجل التطور والربح».

الأهداف:

للميزة التنافسية أهداف عديدة أهمها:

1. خلق قيمة للمنشأة بين نظيراتها في الأسواق ؛ ما يجعل لها اسمًا في تلك الأسواق.
2. الحصول على حصة سوقية متميزة.
3. جذب عملاء بصفة مستمرة.
4. خلق ولاء خارجي للمنظمة.
5. بقاء المنظمة وتطورها في السوق المحلي أو الإقليمي؛ لأن الميزة التنافسية تجعلها متطورة دائمًا للحصول على رضا العميل وتحقيق الربح.

الأبعاد:

ذكر بعض الكتاب أنَّ للميزة التنافسية بعدين أساسيين، هما :

القيمة المدركة لدى العميل:

وتعني مدى إدراك العميل بما تحقق له المؤسسة من ميزة مقارنة بغيرها.

التميز:

ويعني الخدمة التي تستطيع المنظمة تقديمها للعميل، ولايستطيع المنافسون تقليدها بسهولة. وللحصول على هذا البعد، لابد أن تمتلك المنظمة أربعة مصادر، وهي :

الموارد المالية:

بامتلاك طرق تمويلية يتعذر على منافسيها الحصول عليها بتلك الأسعار.

الموارد المادية :

امتلاك المنظمة أدوات وآليات وتقنيات بطرق خاصة غالبًا ماتكون ذات جودة عالية وسعر منخفض .

الموارد البشرية :

أداة رئيسة لخلق الميزة التنافسية للمنظمة.

الإدارة التنظيمية الفاعلة:

تمكن المنظمة من إدارة أنظمتها البشرية والإنتاجية والتسويقية بفاعلية؛ ما يؤدي إلى إعطاء قيمة لمنتجاتها أو خدماتها يصعُب على المنافسين تقليدها.

الأنواع :

للميزة التنافسية نوعان رئيسان:

1. التكلفة الأقل:

وتعني قدرة المنظمة على إيجاد منتج عن طريق : (التصميم ، والإنتاج، والتسويق) بتكلفة أقل من تكلفة المنافسين، وتسمى تكلفة أقل إذا كانت أقل من تكاليف المنافسين. ولتطبيق التكلفة الأقل ، يجب وجود طلب مرن على السلعة؛ ليؤدي إلى تخفيض السعر وزيادة المشتريات، وعدم وجود طرق كثيرة لتمييز المنتج.

2. التميز:

بتقديم منتج متميز ذي قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستهلك.

المحددات:

تتمثل محددات الميزة التنافسية في:

حجم الميزة التنافسية :

إذا حافظت المؤسسة على ميزتها؛ فذلك يؤدي إلى استمرارها. وكلما كانت الميزة أكبر، كان مجهودها أكبرمن منافسيها.

فالميزة التنافسية تمر بعدة مراحل وهي :

1. التقديم :

وهي أطول المراحل ، وتحتاج إلى إمكانيات مادية ومالية وبشرية كبيرة؛ لكونها جديدة على المستهلك ولأول مرة تقدم في الصناعة ، لكن مع مرور الوقت يبدأ حجم الميزة التنافسية في الارتفاع نظرًا للإقبال المتزايد من العملاء، ويطلق عليها مرحلة النمو السريع.

2. التبني :

وفي هذه المرحلة تستقر الميزة التنافسية نسبيًا من حيث الانتشار، ويبلغ أقصاه حجم الميزة التنافسية ، ويبدأ المنافسون في التحرك للمنافسة .

3. التقليد :

يتضح لنا بشكل واضح في هذه المرحلة بداية التراجع في حجم الميزة التنافسية؛ وذلك بسبب منافسة المنظمات الأخرى في الصناعة بالتقليد ومحاولة التفوق عليها.

4. الضرورة :

وفي هذه المرحلة يتواصل تراجع حجم الميزة التنافسية للمنظمة؛ نظرًا لحصول المنافسين على نفس الميزة أو أفضل منها؛ ما يدعو المنظمة إلى تحسين ميزتها التنافسية وتطويرها.

السوق المستهدفة أو نطاق التنافس:

ويعني اتساع أنشطة وعمليات المؤسسة الذي يتيح تحقيق وفرًا في التكلفة؛ ما يوجد ميزة تنافسية للمنظمة عن مثيلاتها ، كما يتيح للمنظمة تحقيق ميزة تنافسية حين تركز على سوق معينة تستهدفها وتخدمها بأقل تكلفة وخدمة أو سلعة مميزة ،

من خلال ماسبق نعلم مدى أهمية خلق ميزة تنافسية للمنظمة في إيجاد موطئ لها متوحد في مجال المال والأعمال .

مشروعك الخاص.. وأسباب النجاح



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



إذا كان الاقتصاد عبارة عن نظريات ونماذج فكرية تشرح كيفية بناء الثروة، وطريقة تعامل الأفراد مع الموارد- بوصف عملية الإنتاج، وتقديم التحليل المناسب لها، ومتابعة استهلاك وتوزيع الثروة- فإنَّ رائد الأعمال هو من ينفذ ويطبق فعليًا تلك النظريات؛ مايعني أنَّ هناك علاقة تكاملية بين ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، باعتبار أنَّ الأولى هي التي تشجع على تأسيس المشاريع المبتكرة.

ولاشك في أنَّ حلم الثراء أمر مشروع للكل، ولكن للحصول عليه ثمن؛ وهو العمل والتخطيط السليم، مع الأخذ بالأسباب الموصلة للهدف؛ لأنَّ السماء لا تمطر ذهبًا ولا فضة.

ولعل من الأسباب التي ربما يجمع عليها كثيرون- وفي مقدمتهم أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة- التحلي بالأخلاق الحميدة؛ كالصدق والأمانة والنزاهة في كل المعاملات، والتفاؤل، مع اختيار نشاط يستمتع به رائد الأعمال، ويبذل قصارى جهده للقيام به، واعتقاده بأنَّ منتجه سوف يحقق الانتشار بسرعة، مع الوضع في الاعتبار الواقعية والعقلانية في توقعاته؛ حتى لا يُصاب بالإحباط إذا جاءت النتيجة عكسية.

كذلك، على رائد الأعمال الحرص على اختيار اسم وشعار متوافقين مع مشروعه؛ لأنَّ الشعار الجيد من أسباب الوصول للنجاح، مع توفير السيولة المالية الكافية لتغطية تكاليف المشروع، وإدارة الأموال بحكمة، واختيار فريق عمل جاد ومنسجم مع بعضه البعض.

ولنجاح العمل، ينبغي وضع خطة عمل مدروسة، قابلة للتطبيق، محددة الأهداف، تتضمن خطة تسويق فعالة، مع وضع تحليل واقعي للسوق المنافسة مبنى على قراءة صحيحة؛ لمعرفة ما تقدمه ومحاولة التميز عنهم من حيث الجودة أولًا، والسعر ثانيًا، مع عرض المنتج بصورة إيجابية، والحرص على إيجاد ميزة تنافسية، وتحديد العملاء المستهدفين، والاستماع إلى آرائهم؛ فذلك يساعدك على تحقيق أفضل المكاسب وبأقل التكاليف، مع توطيد العلاقة مع كبار التجار والشركات ذات السمعة؛ فالتعامل معهم تجاريًا يزيد من فرصك لجذب عملاء جدد.

واحرص على أن تبدأ مشروعك في السوق المحلية القريبة؛ لأنها أقل تكلفة، وفي الوقت ذاته تمكنك من الحصول على نتائج وردود أفعال مفيدة في تطوير المنتج. ولاتغفل أهمية الجانب القانوني، تجنبًا للوقوع في مخالفات موجبة للعقوبة؛ ماقد يكلف مشروعك الكثير، فمعرفة القوانين ذات العلاقة- بما تمارسه من نشاط- يحفظ حقوقك ويحميك من الآخرين.

ولست ملزمًا بالتعاقد مع مكاتب المحاماة والاستشارات الكبيرة، بل يكفيك التعاون مع مستشار قانوني ملم بالقوانين، ومعرفة جهات الاختصاص لكل خلاف، ومعرفة القانون المطبق في حالة هذا الخلاف؛ لأنه من المعلوم أن «القانون لا يحمي المغفلين».

وخلاصة القول، تذكر أنَّ تجارب الحياة خير مدرسة، فاستفد من تجارب الآخرين الذين سبق لهم تحقيق النجاح، وتجنب الانفراد برأيك، بل تشاور مع موظفيك؛ استمع إلى آرائهم، وخذ أفضلها، وتجنب العشوائية والمغامرات غير المحسوبة، وتذكر أنك تعمل في مجال يعمل به غيرك، وأنَّ البقاء للأفضل، وتأكد أنَّه متى تمكنتَ من تحويل أفكارك وأحلامك- مهما كانت- إلى حقيقة، فأنت رائد أعمال.



نيوم NEOM.. بؤرة العالم الجديدة



المهندس زامل المانع
مستشار في تطوير الأعمال وخبير في اقتصاد المعرفة

نيوم..نحن اليوم، هذا ما أستطيع فهمه باختصارٍ من الإعلان عن هذه المدينة الجديدة، فولي العهد الأمير محمد بن سلمان بإعلانه عن هذا المشروع يختصر الزمنين؛ الماضي الذي أضعناه، والمستقبل الذي نصبو إليه، ويعلن عن فكرٍ سعوديٍ جديدٍ قديم؛ فكرٍ يسعى للتطور والتطوير، ويؤمن بأننا نستحق الأفضل، وسنعمل لنكون أفضل.

تتمتع «نيوم» بمزايا الحلم للحالمين، والحقيقة للطامحين، فموقعها المميز ذو ميزة تنافسية عالية على المستويين الإقليمي والعالمي؛ حيث تتوسط العالم جغرافيًا، وتتمتع بمناخ جذاب معظم أيام السنة، كما تعد حلقة ربط بين أكبر قارتين في العالم، علاوة على أنها ستكون المعبر البري لأفريقيا بعد الانتهاء من جسر الملك سلمان الذي سيربط السعودية بمصر.

«نيوم»؛ أرضٌ بكر متنوعة التضاريس (سهول وجبال، سواحل وجزر، شواطئ وقيعان)؛ ما يعطي القائمين عليها الفرصة الكاملة لاستغلال كل مميزاتها الطبيعية، بما يتناسب مع الرؤية الطموحة ذات الأركان التسعة.

من خلال هذه الأركان التسعة، ستكون «نيوم» مصدرًا للفكر والابتكار والإنتاج؛ جاذبةً للكفاءات؛ مولدةً للفرص؛ منارةً للمعرفة؛ رافدًا لاقتصاد يرتكز على العلوم، بمعايير جديدة للإدارة والابداع، ونموذج هام مبتكر متكامل لـ **Ecosystem** طموح في منطقة تحتاج نماذج خلّاقة تطلق طاقات شعبٍ طموحٍ متحفز.

وتكمن الركيزة الأساسية في رؤية هذه المدينة اليافعة، في المعرفة؛ ذلك المورد الذي لا ينضب، والذي يجعل منها وجهة أساسية للعقول المبدعة، ويصنع «اقتصاد وفرة» يتنامى ويغذي ذاته ومحيطه؛ ذلك الاقتصاد ذو الموارده الذاتية، والتي كلما استهلكتها، تنامت وازدهرت لتكون منصة أوسع للفكر الخلّاق، فلا يوجد تأثير أقوى، ولا أهم من المعرفة.

ومن الواضح أن التخطيط لـ«نيوم» لم يكن وليد اللحظة، بل كان تخطيطًا شاملًا ممنهجًا، ذا تفاصيل عميقة ودراسات مستفيضة؛ لتدخل بنا نحو اقتصادٍ معرفيٍ متقدم، وتكون منصة لانطلاق الحالمين نحو «الوطن الطموح» المنفتح على العلوم والعوالم.

من المهم هنا أن ننوه إلى أن الحرية التي منحها سمو الأمير محمد بن سلمان لهذه المدينة لتكون ذات تنظيم مستقل، ليست حرية مطلقة، بل مقننة بنظام سيحكمها، مع مرونة تؤدي إلى الانفكاك من البيروقراطية المعطّلة والقيود التي لا أساس لها، كما أن هذه التوجه من سمو ولي العهد سيحمل القائمين على «نيوم» مسؤولية مطلقة فلا حجة بعد اليوم تبرر الفشل.

لن تكون هذه المدينة جاذبة للعلم والعلماء والمفكرين فحسب، بل ستكون وجهةً سياحية هامة بما تمتاز به من تضاريس متباينة ومناخ معتدل، وبما سيتم خلقه من أنشطة جاذبة، ووجهات للراحة والاستجمام، كما أن موقعها الذي يتوسط العالم ويربط قارتين سيسهم في جعلها مصدر جذب للسياح من كافة أرجاء العالم.

«نيوم» الحلم الذي يلامس الحقيقة منذ ولادته فتصريحات سمو الأمير محمد بن سلمان المباشرة والواضحة والرصينة تدفعنا - بموضوعية - للإعجاب والثقة بالإرادة السياسية الرصينة، كما تجعلنا - كسعوديين - فخورين به، طامحين لمعاونته في مد جسور المستقبل. ولا أظن أن «نيوم» ستكون نهاية المطاف في فكر هذا الأمير، بل المؤكد أنها ستكون بؤرة العالم الجديدة.

أقوال مأثورة



«أكثر الناس تحقيقًا للنجاح؛ أولئك الذين يدركون أن الفشل أمر لا مفر منه»..

كوكو شانيل



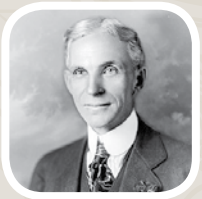
«ليس هناك حدود للعقل يقف عندها، سوى تلك التي اقتنعنا بوجودها»..

نابليون هيل



«إذا لم تكن لديك الرغبة في المخاطرة في بعض الأحيان، فعليك أن ترضى بكونك شخصًا عاديًا»..

جيم رون



«من الملاحظ أن الناجح هو الأحسن استغلالاً للوقت، في حين ضيعه غيره» ..

هنري فورد



DUBAI AIRSHOW

سكاي برايم للخدمات الجوية

SKY PRIME AVIATION SERVICES



VISIT US

DUBAI AIRSHOW 2017

12-16 NOVEMBER
STAND #1085
CHALET A08

الطيران العارض CHARTER FLIGHTS	برامج مزايا الملاك OWNER ADVANTAGE PROGRAMS
الإسعاف الجوي AIR AMBULANCE MEDEVAC	الصيانة والدعم التقني IN-HOUSE MAINTENANCE AND TECHNICAL SUPPORT
إدارة المطارات AIRPORT MANAGEMENT	الدعم والمساندة الارضية IN-HOUSE GROUND SUPPORT SERVICES
إدارة مشاريع الطيران AVIATION PROJECT MANAGEMENT	استشارات الطيران AVIATION CONSULTANCY

SKY LUXURY | www.skyprimeav.com Business Center: 920016222 @skyprimeav

HUAWEI

HUAWEI Mate10 Pro

Leica

تمت هندسته بالاشتراك مع



أداء فائق الذكاء

مزود بأول معالج* للذكاء الاصطناعي في العالم

WORLD'S FIRST AI PROCESSOR* INSIDE

*للهواتف الذكية مع وحدة مخصصة لمعالجة الشبكة العصبية.
لون المنتج، الشكل، الواجهة والخصائص للمرجع فقط، قد تختلف عن المنتج النهائي.

*تطبق الشروط والأحكام

* For smartphone with dedicated Neural Network Processing Unit.
Product color, shape, interface and functions are for reference only. The actual product may vary.

*Terms and conditions apply