

الخطوط السعودية تفوز بجائزة أفضل شركة طيران للحج للمرة الرابعة

# رواد الأعمال

Entrepreneurs

KSA

العدد 123 / ديسمبر / 2019

اكتتاب  
أرامكو  
خطوة نحو  
تحقيق رؤية  
المملكة  
2030

عبد اللطيف الدليمي:  
”البخور الذكي“  
فكرة مبتكرة لصناعة  
ذات قيمة مضافة



للمتميزين وأصحاب الذوق الرفيع.. تصاميم فريدة لمصمّمات  
سعوديات تناسب الباحثين عن ما هو مختلف



MASTERPIECE



+96655 608 0803

masterpiece\_ksa

masterpiece\_ksa

ksa.masterpiece@gmail.com



# MUSIC MACHINE

[www.reuge.com](http://www.reuge.com)



37

محمد المعجل  
نسعد لأن تكون  
الرياض عاصمة  
للفرنشايز عالمياً



24

مليون دولار لمسابقة ريادة الأعمال  
منتدى مسك العالمي يجمع قيادات  
العالم الشابة بالرياض



16

أهم التحديات التي تواجه  
الصناعة السعودية



50

بيان أداء الميزانية في الربع الثالث من  
عام 2019م



46

أفضل خمسة خيارات من خيارات  
الامتياز تناسب عملك



52

صفات الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا

# Entrepreneurs رواد الأعمال KSA

مجلة شهرية تصدر من الرياض، تهتم بريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتطوير العمل الحر، وتعزيز دور رواد الأعمال، ورفع مستوى الوعي التقني، والاعتماد الرقمي والمعرفي.

رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير  
الجوهرة بنت تركي العطيشان

المدير التنفيذي  
رولا بنت عبد الله العوده

مستشار التحرير والتسويق  
سلطان المسعود

إدارة التحرير  
عبدالله القطان  
جمال إدريس  
أحمد الزيلعي

سكرتارية التحرير  
مريم مختار

الإدارة التقنية: faris@rowadalaamal.com

العنوان الرئيسي

الاشتراكات السنوية

داخل السعودية 450 ريال جميع البلدان الاخرى 150 ريال  
يرجى إرسال كل طلبات الاشتراكات على العنوان التالي:  
ص ب: 85332 الرياض 11691 المملكة العربية السعودية

الرئيس: aljawhara@ep-mena.com

التحرير: mariam@entrepreneurksa.com

الجوال: 00966550060208

هاتف: 00966118102236

وتساب: 00966538227277

PO.BOX: 85332 Riyadh 11691

www.facebook.com/RowadalaamalKSA/

twitter.com/rowadalaamal

www.linkedin.com/company/rowad-al-aamal

www.instagram.com/rowadalaamal/

Box:85332 Riyadh 11691

info@rowadalaamal.com

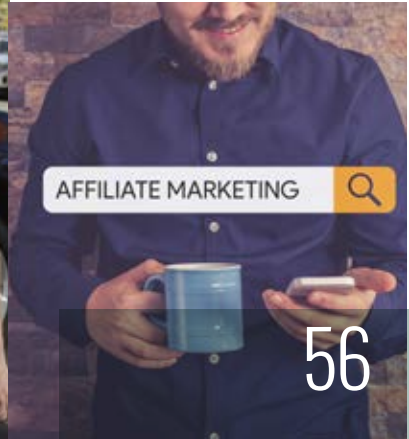
www.rowadalaamal.com

وكيل التوزيع : الوطنية للتوزيع



58

بيل غيتس رجل الثروة  
والكمبيوتر



56

كيف تربح من التسويق  
بالعمولة؟



74

السعوديات قوة صاعدة  
في الصناعة



62

ثلاثة تكتيكات غير  
مستثمرة لزيادة عدد



76

ريادة الأعمال.. كن الأول ولا تكن الأفضل

## أنا بصدد تأسيس مشروع تجاري؛ كيف استطيع وضع خطة تمويله قبل البدء به؟

أولاً: لا بد أن يكون لديك رصيد كافٍ من المال، ويستحسن أن تمول نفقات التشغيل الأولي من مدخراتك الخاصة.

ثانياً: لا بد من التمتع بمهارة الإقناع؛ لشرح فكرة مشروعك للجهات الممولة والبنوك، حتى تستطيع أن تنال قرضاً لمشروعك.

إذا وجدت أن كل ذلك غير كافٍ لبدء مشروعك؛ فبإمكانك اللجوء لإشراك مستثمر معك في مشروعك من خلال مساهمته في رأس المال، مقابل أن يشاركك في مشروعك وفق اتفاق محدد.

## كيف أحقق التوازن بين توفير السيولة وتطوير منتجات مشروعتي؟

يجب وضع استراتيجية لتوفير السيولة النقدية اللازمة لتطوير المنتج؛ ولكن عليك التركيز أولاً على المنتج، ومن ثم التركيز على توفير السيولة النقدية.

## كيف استطيع معرفة احتياجات السوق لاختيار فكرة مشروعتي؟

مهما كانت فكرة مشروعك رائدة ومبتكرة، فإنها إذا لم تُلبي احتياجات حقيقية، وتحل مشكلات مهمة للآخرين؛ فإن فرص نجاحها ستكون معدومة تماماً. لذلك لا بد من قيامك بإجراء دراسة متعمقة للسوق الذي تستهدفه؛ وذلك عبر استبيان آراء الشريحة الموجودة به، ومن خلال ذلك يمكنك تحليل بيانات الاستبيان ومعرفة احتياجات السوق بصورة دقيقة.

YOU CAN VISIT OUR WEBSITE [WWW.ROWADALAAMAL.COM](http://WWW.ROWADALAAMAL.COM)



[LINKEDIN.COM/COMPANY/ROWAD-AL-AAMAL](https://www.linkedin.com/company/rowad-al-aamal)



[INSTAGRAM.COM/ROWADALAAMAL](https://www.instagram.com/rowadalaamal)



[TWITTER.COM/ROWADALAAMAL](https://twitter.com/rowadalaamal)



[PLUS.GOOGLE.COM/+ROWADALAAMALMAG](https://plus.google.com/+rowadalaamalmag)



SNAPCHAT: ROWADALAAMAL



[INFO@ROWADALAAMAL.COM](mailto:info@rowadalaamal.com)



[FACEBOOK.COM/ROWADALAAMALKSA](https://www.facebook.com/rowadalaamalksa)

## خطوة تعزز فرص نجاح تنفيذ الرؤية العملقة ارامكو في سوق الاسهم

منذ أن أطلق صاحب السمو الملكي الامير محمد بن سلمان ولي العهد رؤية المملكة 2030م في العام 2016م كان التحدي الأكبر بعد طرحها هو المحافظة على الاقتصاد السعودي آمناً ومستقراً في وجود تقلبات عالمية عصفت بالكثير من اقتصادات الدول؛ بانتهاج سياسة مالية رشيدة وواضحة تعتمد على رفع الإيرادات العامة للدولة واستخدامها في بناء احتياطي مالي يقي المملكة من التقلبات في الاقتصاد العالمي، مع الاهتمام بتنوع مصادر الدخل وتفعيل دور القطاع الخاص كخطوات مهمة في خطة هيكلية الاقتصاد لضمان تنفيذ برامج الرؤية وإزالة العيوب والتشوهات الموجودة في الاقتصاد السعودي. لقد مثلت بعض الشركات الكبيرة رقماً مهماً في اقتصاد المملكة وأي حدث أو ترتيب يتعلق بتلك الشركات يحدث أثراً مباشراً في خطط هيكلية الاقتصاد؛ بل إن العملقة ارامكو تجاوزت الرقم المهم في الاقتصادي المحلي لتصبح رقماً أكثر أهمية في الاقتصاد العالمي، فالشركة التي تأسست في العام 1933م باتفاق بين الحكومة السعودية وشركة استاندر اويل الامريكية وحملت اسم ارامكو في العام 1944م وبدأت أولى مراحل إنتاجها العام 1938م؛ تعد عملاقاً اقتصادياً فهي تتولي إدارة احتياطي نفطي يقدر بأكثر من 265 مليار برميل بما يمثل 15% من احتياطي العالم واحتياطي غاز يبلغ 288 ترليون قدم مكعب.

وبالنظر إلى معطيات أخرى متعلقة بهذا العملق يمكن أن نكتشف أننا أمام شركة تؤثر تأثيراً مباشراً على حركة الاقتصاد في المملكة والعالم فتقديرات عوائد ارامكو السنوية تقدر بنحو 185 مليار دولار، مع الوضع في الاعتبار تقلبات اسعار النفط وتنتج 10 ملايين برميل نفط يومياً وهو ما يعادل ثلاثة أضعاف إنتاج اكسون موبيل اكبر شركة مدرجة في البوصة اليوم.

والشاهد أن شركة بهذا الحجم وتلك القيمة تمثل بعداً وركناً في الاقتصاد السعودي؛ فاققتصاد المملكة أصبح مرتبطاً جزئياً بنجاح ارامكو في تمويل خطة التحول الاقتصادي 2030م ويمكن لارامكو أن تمثل حجر الزاوية في دعم أي نشاط اقتصادي أو استثماري، يسهم في انجاح الخطط الاقتصادية في توازن مع الاستمرار في منهج معالجة المشكلات بالتشخيص الصحيح، وتوفير الحلول الناجعة وتحديد الأولويات بصورة واضحة وقاطعة عبر تبني سياسات تنموية تركز على البني التحتية والخدمات الأساسية وتنويع الاقتصاد بسعي حثيث نحو تحقيق التوازن التنموي وصولاً إلى تحقيق التنمية المستدامة. إن إدراج أسهم ارامكو في بورصة الرياض بعد أن تم تغيير صفة الشركة لتصبح شركة مساهمة مشتركة العام الماضي؛ يعتبر بكل المقاييس أكبر عملية طرح أسهم في العالم وخطوة تعزز فرص نجاح تنفيذ الرؤية من جهة ويفتح أفقاً جديدة لجذب الاستثمارات الأجنبية للمملكة، من جهة أخرى وستسهم هذه الخطوة في توفير مبالغ ضخمة تغطي جزئياً عجز الموازنة العامة المتوقع خاصة أن القيمة الاسمية المقدرة لارامكو في حدود 2 ترليون دولار.

الجوهرة بنت تركي العطيشان

## ملتقى الشركات الناشئة يستعرض فرص الابتكار وريادة الأعمال بالمملكة

نظمت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت»، بمركز معارض الظهران الدولي بالمنطقة الشرقية، الملتقى السعودي للشركات الناشئة 2019م، برعاية صاحب السمو الملكي الأمير سعود بن نايف بن عبدالعزيز أمير المنطقة الشرقية، وافتتح وكيل الإمارة الدكتور خالد بن محمد البتال فعاليات الملتقى. وشهد المعرض المصاحب للملتقى، مشاركة عدد من الجهات الممكنة والشركات الناشئة، وأقسام الاستشارات والتدريب، ولقاء المستثمرين مع زوار الملتقى لتحقيق تطلعاتهم في مجال ريادة الأعمال، كما شهد استعراض قصص نجاح في مجال الشركات الناشئة، ومناقشة فرص الابتكار وريادة الأعمال والاستثمار في عدد من القطاعات المختلفة. وأكد محافظ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت» المهندس صالح بن إبراهيم

الرشيد، سعي «منشآت» إلى تهيئة البيئة المناسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة القائمة بما يضمن استمرارها ونموها، ويحفز دخول منشآت جديدة للسوق. مشيراً إلى أن عدد الموظفين والموظفات بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة بالشرقية بلغ 1.8 مليون موظف في 171 ألف منشأة، تبلغ نسبة مساهمة المرأة فيها 45%، إضافة إلى نمو معدل التمويل في المنطقة الشرقية بنسبة 54% مقارنة بالعالم الماضي. ودشن نائب وزير التجارة والاستثمار المهندس ماجد بن عبدالله البواردي، ووكيل إمارة المنطقة الشرقية الدكتور خالد بن محمد البتال، بوابة التمويل الإلكترونية. ويهدف الملتقى السعودي للشركات الناشئة إلى ربط أصحاب الشركات الناشئة ورواد الأعمال والمبتكرين بالمستثمرين الأفراد وصناديق الاستثمار الجريء والجهات الداعمة كالحاضنات والمسرعات، ويعدُّ وجهة لرواد ورائدات الأعمال والمهتمين بالمشاريع التجارية، وتهدف «منشآت» من خلال تنظيمها للملتقى إلى تقديم جميع سبل الدعم والتمكين للجهات المشاركة؛ إضافة إلى نشر ثقافة ريادة الأعمال والابتكار وإبراز إنجازات رواد الأعمال المحليين، كما يتيح الملتقى لأصحاب المشاريع الناشئة فرص استثمارية بوجود أكثر من 100 مستثمر، ومساحات تم تسخيرها للشركات الناشئة لعرض مشاريعهم وأفكارهم، والحصول من خلالها على فرص استثمارية.



## الهيئة الملكية بالجبيل تنظم برنامج «إعداد القادة»

نظمت الهيئة الملكية بالجبيل، بالتعاون مع صندوق الموارد البشرية «هدف»، بقاعة المؤتمرات بمدينة الجبيل الصناعية، ورشة عمل برنامج «أكاديمية هدف لإعداد القادة»، بحضور المدير العام للموارد البشرية بالهيئة الملكية بالجبيل زعار بن شجاع المطيري، ومشاركة 114 شركة من الشركات الصغيرة والمتوسطة والمقاولين بمدينة الجبيل.

وأوضح المطيري أن الهدف من هذا البرنامج هو تحفيز القطاع الخاص للاستفادة من البرامج التي يقدمها صندوق تنمية الموارد البشرية «هدف»، وأكاديمية «هدف» إحدى تلك البرامج، إضافة إلى النوعية بالبرامج التي تقدمها «هدف» في مجال تطوير القيادات. من جانبه، أشار مدير برنامج أكاديمية «هدف» لإعداد القادة، سعود العمير، إلى أن أكاديمية هدف لإعداد القادة هي إحدى المبادرات التي أقرها صندوق تنمية الموارد البشرية «هدف»؛ لدعم التوطين النوعي ودعم





## «السعودية الملهمة» تختتم جلسات منتدى أسبار الدولي

محاضرات و6 ورش عمل شارك فيها عدد من القيادات المحلية والإقليمية والدولية، فيما تجاوز عدد حضور الفعاليات 4500 زائراً. وكشف الحارثي عن إصدار المنتدى معجم مصطلحات الدراسات المستقبلية، وتدشين كتاب نظرية ماكويل للاتصال الجماهيري المترجم للغة العربية، إضافة إلى عقد شراكات مع جامعات عريقة ومنظمات دولية ومحلية بهدف التبادل المعرفي والعلمي والخبرات والأبحاث. واختتمت جلسات اليوم الختامي للمنتدى، بجلسة (السعودية المهلمة) والتي تناولت الصناعة والخدمات والإعلام، والبحث العلمي والتطوير والابتكار والأمن والطاقة والمياه والمدن والاقتصاد في المستقبل، إضافة إلى رأس المال البشري والثروة المستدامة، والاستثمار الجريء، وتسخير الذكاء الاصطناعي للمستقبل.

اختتم (منتدى أسبار الدولي 2019م) فعالياته التي أقيمت بالرياض تحت شعار «السعودية المهلمة»، واستمرت لمدة يومين، للتعريف بالاقتصاد المعرفي، والإسهام في عملية تحول المجتمع من خلال تفعيل رأس المال البشري؛ والاستفادة من فرص العمل الجديدة، واستشراف المستقبل في المجال التنموي. وأشار رئيس مجلس إدارة المنتدى الدكتور فهد العرابي الحارثي، إلى نجاح انعقاد جلسات المنتدى وورش العمل وحرص المدعوين على الحضور والمشاركة فيها وتقديم أوراق عملهم ومحاضراتهم، مؤكداً أن جميع المواد العلمية التي قدمت سيتم تدوينها بالسجل العلمي للمنتدى، وستكون متاحة في موقعه للباحثين والطلاب والمهتمين للاستفادة منها. منوهاً إلى أن المنتدى شهد إقامة 14 جلسة و8



القطاع الخاص وتلبية متطلباته المالية، والعمل معهم من أجل تطوير برامج الدعم والتمكين بما يناسب احتياجاتهم. وأشاد المعجل بعلاقة التكامل التي تربط الصندوق الصناعي و«مدن» ومدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية؛ لتمكين القطاع الصناعي من التحول إلى تقنيات الثورة الصناعية الرابعة، حيث تم توقيع اتفاقية في بداية هذا العام لتمويل 100 مصنع نموذجي للثورة الصناعية الرابعة، خصص الصندوق لها 3 مليارات ريال تحت برنامج تطوير الصناعة الوطنية والخدمات اللوجستية (ندلب). ولفت إلى أن برنامج «تنافسية» الذي أطلقه الصندوق ضمن برامجه المتخصصة يتضمن منتج «تمويل التحول الرقمي الصناعي» لتطوير خارطة طريق للانطلاق نحو الجيل الرابع الصناعي، وهو يهدف إلى تحسين الإنتاجية عن طريق توظيف أحدث التقنيات لتطوير آليات العمل.

نظمت الهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية «مدن»، مؤتمر «مصنع المستقبل»، برعاية معالي وزير الصناعة والثروة المعدنية الأستاذ بندر بن إبراهيم الخريف، وبحضور الرئيس التنفيذي لصندوق التنمية الصناعية السعودي الدكتور إبراهيم بن سعد المعجل. وتأتي مشاركة صندوق التنمية الصناعية بهدف مناقشة مستقبل الصناعة والفرص المتاحة لتمكين القطاع الصناعي في التحول إلى تقنيات الثورة الصناعية الرابعة، بوصفه المكنّ المالي الرئيس لبرنامج تطوير الصناعة الوطنية والخدمات اللوجستية (ندلب). وأكد المعجل بأن تقنيات الجيل الرابع الصناعي ستوفر فرصاً وظيفية ذات مستوى عالٍ، وهو ما نطمح للوصول إليه مع شركائنا الاستراتيجيين في المنظومة الصناعية، مبيناً أن القطاع الخاص لديه الفرصة الآن للاستفادة من برامج الدعم الحكومية المختلفة لقيادة التحول الصناعي، مضيفاً أن هدف الصندوق الصناعي هو تمكين

## مؤتمر «مصنع المستقبل» يبحث تحديات التحول الرقمي الصناعي

## انضمام طائرة الأحلام الثانية لأسطول الخطوط السعودية

وتمت جدولة النسخة الأحدث من طائرة الأحلام (B787-10) لخدمة العديد من القطاعات في قارات أمريكا الشمالية وأوروبا وآسيا وإفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط، إلى جانب تشغيلها لعدد من القطاعات الداخلية، وقد نفذت الطائرة الأولى (38) رحلة إلى عدة جهات داخلية ودولية، منذ وصولها قبل أكثر من شهر، شملت الرياض وجدة والدمام وكوالالمبور والدار البيضاء وديبي، ونقلت على متنها أكثر من (8.4) آلاف ضيف.

وبتوالى وصول المزيد من الطائرات الجديدة، إلى جانب خروج الطائرات الأخيرة من الجيل الأول من طراز بوينج (B777-300)؛ انخفض معدل عمر أسطول «السعودية» إلى أقل من خمس سنوات؛ وبذلك يصبح من أقل معدلات أعمار الأساطيل على مستوى شركات الطيران الكبرى في العالم.

ويسير وصول أسطول طائرات «السعودية» الجديد وفق البرنامج الزمني، المحدد ويدعم ذلك جهود الكوادر الوطنية عالية الكفاءة والتأهيل، الذين أسهموا في إتمام عمليتي استيعاب ودمج ما تم استلامه من الطائرات الجديدة حتى الآن بالمنظومة التشغيلية خلال فترة وجيزة، مما ساعد على خدمة الأهداف التشغيلية والتسويقية للناقل الوطني.

انضمت إلى أسطول الخطوط الجوية السعودية، طائرة جديدة من طراز بوينج (B787-10)؛ حيث وصلت إلى مطار الملك عبدالعزيز الدولي بجدة مؤخراً، وتم استلامها من قبل الفريق الفني المتخصص بالخطوط السعودية بقيادة كل من قائدي الطائرة علي الشهري وخالد بخاري، والمساعدين حازم البلادي ومحمد صالح.

وتعد الطائرة الجديدة ثاني الطائرات وصولاً من ذات الطراز من مجموع (8) طائرات ستضم تباعاً إلى أسطول الناقل الوطني لخدمة المتطلبات التشغيلية، إلى جانب الرفاهية المتناهية على مقصورتها الرحبة المكونة من درجتي الضيافة بسعة (333) مقعداً، والأعمال بسعة (24) مقعداً، والتي تم تجهيزها بأحدث وسائل الراحة وتقنية الاتصالات.



صالة الدراجات والسيور بأجهزة تتلاءم مع كافة الاحتياجات، يضاف إلى ذلك تهيئة الكوادر الفنية لتعليم اليافعين والشباب فنون الألعاب المختلفة التي تلبي حاجة الجميع لمختلف الأعمار والشرائح.

وشملت أقسام النادي ملعباً زراعياً وملعباً خارجية لكرة القدم وكرة الطائرة وكرة السلة، وملعب التنس الأرضي؛ بالإضافة لصالات داخلية لبناء الأجسام، وصالة لتنس الطاولة وصالة رياضية للألعاب المختلفة وصالة للبيلياردو وصالة للاسكواش وصالة للأيروبيك، بالإضافة لمسبح أولمبي.

وأطلع الجاسر خلال جولته على المرافق الأخرى للنادي والتي تتضمن صالة الزوار والمتقاعدين وخدمات الإنترنت، إلى جانب المكاتب الإدارية وصالة الاجتماعات وغيرها من المرافق المتكاملة.

وتولت شركة الخطوط السعودية لتنمية وتطوير العقار «سارد»، إعادة تطوير المبنى؛ حيث حرصت على تصميم المبنى وفق أسس البناء العصرية بتوفير كافة الأنظمة الحديثة من توفير التكييف المركزي ونظام مكافحة الحريق والإنذار المبكر عن الحريق إلى جانب كاميرات المراقبة وأنظمة الصوتيات.

يُذكر أن نادي «السعودية» تأسس في العام 1976م في مبنى مستأجر بحي البغدادية بجدة، وانتقل إلى المقر الحالي بحي الخالدية في العام 1982م على مساحة إجمالية (61.047 متر مربع) تشمل الملاعب والمرات الخارجية وكذلك المباني والصالات الداخلية.

دشنت الخطوط السعودية بمدينة جدة، (نادي السعودية) بعد إجراء عدد من الأعمال التطويرية والتحسينية لإظهاره بشكل عصري، ولتوفير الأجواء المناسبة لأعضائه وزواره، وشرف مدير عام الخطوط السعودية (السابق) المهندس صالح بن ناصر الجاسر، حفل التدشين الذي يأتي في إطار حرص الناقل الوطني على توفير بيئة مثالية لمسوبيها لممارسة الرياضة، لما لها من تأثير إيجابي على الصحة البدنية.

وتم تجهيز النادي بأحدث الأجهزة والمعدات الرياضية المتطورة؛ بالإضافة إلى الأجهزة القياسية التي تتعلق بالوزن والقوة وبقيّة المواصفات التي يمكن تطويرها وتحسينها على الوجه الأفضل، كما تم تجهيز

## تدشين (نادي الخطوط السعودية) بجدة بعد إعادة تطويره



## «الخطوط السعودية» تفوز بجائزة أفضل شركة طيران للحج للمرة الرابعة توالياً

حصدت الخطوط السعودية جائزتي، "أفضل شركة طيران للحج"، للمرة الرابعة على التوالي، و"جائزة تقدير الشركاء" للعام 2019م، وذلك خلال حفل جوائز التميز والحج والعمرة الذي استضافه مجلس الحج البريطاني (CBUK) على هامش سوق السفر العالمي بلندن، بحضور ممثلي ومرشحي قطاعات الضيافة والنقل الجوي ومقدمي الخدمات والمؤسسات الحكومية، الذين يدعمون صناعة الحج والعمرة للحجاج المسافرين إلى الأماكن المقدسة. وشملت الجوائز العديد من المجالات؛ كجائزة أفضل شركة عمرة سعودية، أفضل فندق في مكة، أفضل شركة حج سياحية في المملكة المتحدة، جائزة الابتكار في الحج

والعمرة، وجائزة التطور التكنولوجي في الحج والعمرة. وأوضح مساعد المدير العام للاتصال المؤسسي، المتحدث الرسمي للخطوط السعودية، فهد بن عبد الله باهيدله، أن حصول "السعودية" على هذه الجائزة للمرة الرابعة على التوالي يعكس حرصها على تقديم أفضل الخدمات لضيوف الرحمن في كافة المواقع، وتوفير كل ما من شأنه الاسهام في تحقيق أهداف رؤية المملكة 2030م المتعلقة بتطوير الخدمات للحجاج والمعتمرين، والعمل على تنامي أعداد الضيوف، وهو ما توفره الخطوط السعودية عبر زيادة السعة المقعدية والرحلات لضيوف الرحمن عبر محطاتها المنتشرة في أربع قارات حول العالم. وأكد باهيدله أن الخطوط السعودية تضع خدمة ضيوف الرحمن على رأس أولوياتها وتخصص أسطولاً متكاملًا لهذا الغرض، إلى جانب رحلاتها المجدولة تجارياً، مما يتيح توفير أكبر سعة مقعدية للحجاج والمعتمرين، وتقديم أفضل الخدمات لهم سواء في محطة المغادرة أو على متن الطائرة، وعند الوصول إلى مطار الملك عبدالعزيز الدولي بجدة، ومطار الأمير محمد بن عبدالعزيز الدولي بالمدينة المنورة.



## «الخطوط السعودية»

# و«طيران الاتحاد» يوسعان شراكتهم الاستراتيجية لـ (11)

رحلات الشركتين للوصول إلى العديد من الوجهات حول العالم ببسر وسهولة، مؤكداً أن الشراكة الاستراتيجية بين الناقلتين تنطلق من العلاقة الوثيقة والتكاملية التي تربط ما بين المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة في شتى المجالات، كما تأتي ضمن مبادرات برنامج التحول في الخطوط السعودية وخطتها

الاستراتيجية (SV2020) التي تولى الشراكات الاستراتيجية اهتماماً كبيراً لتوفير المزيد من الخيارات للضيوف والوصول إلى أكبر عدد من الوجهات مع مرونة أكثر في إجراءات السفر.

وتابع: «يسعدنا في «السعودية» التعاون مع «طيران الاتحاد» وتوسيع شبكة الشراكة بيننا ودعم النمو المشترك في هذا الإطار».

من جهته، أوضح الرئيس التنفيذي لـ «طيران الاتحاد»: «توني دوغلاس، أن توسع الشراكة يعد انعكاساً حقيقياً لمتانة الروابط بين الشقيقتين المملكة والإمارات، لافتاً إلى أن الشراكة بين الاتحاد للطيران والخطوط السعودية والتي بدأت في أكتوبر 2018م، حققت حتى نهاية يونيو من هذا العام (37500) رحلة، بما يعادل ثلاثة أضعاف الرحلات المسجلة في 2018م والبالغ عددها (11390) رحلة، وأشار دوغلاس إلى أن الوجهات الجديدة التي ستشارك بها الشركتان ستوفر خيارات أكبر للضيوف وعملاء الشحن كما ستسهم بشكل كبير في نمو الشركتين.

ويأتي توسيع اتفاقية الشراكة بين الشركتين بعد مرور عام على انطلاقها والاحتفاء بنجاحها خلال العام الأول، وشملت الوجهات التي تضمنتها الاتفاقية في المرحلة الأولى إدراج شعاري الشركتين على جميع رحلاتهما بين أبو ظبي وكل من الرياض وجدة والدمام والمدينة المنورة، فيما وضعت «السعودية» شعارها على رحلات طيران الاتحاد إلى كل من بلغراد، شيكاغو، دسلدورف، لاغوس، ملبورن، موسكو، الرباط، سيشيل، سيدني، فيما أدرجت شركة الاتحاد للطيران رمزها على وجهات «السعودية» ومنها فيينا، ملتان، بورتسودان، بيشاور.

وأوضح مدير عام الخطوط الجوية العربية السعودية (السابق) المهندس صالح بن ناصر الجاسر، أن التوسع الجديد في وجهات اتفاقية الشراكة التجارية بين الخطوط السعودية والاتحاد للطيران سيوفر مرونة أكبر وخيارات أكثر للضيوف المسافرين على

وسعت «الخطوط السعودية»، الناقل الوطني للمملكة العربية السعودية، و«الاتحاد للطيران» الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة؛ شراكتهم التجارية بالرمز المشترك والتي تم إطلاقها في شهر أكتوبر من العام الماضي؛ لتشمل المزيد من الوجهات الجديدة بما يتيح لضيوف الشركتين المزيد من خيارات الرحلات والوجهات، ويسهم في تنفيذ خطط الشركتين في التوسع في التشغيل والوصول إلى وجهات دولية جديدة.

ووفقاً للتوسع الجديد في استثمار الرمز المشترك بين الشركتين، ستدرج الخطوط السعودية رمزها «SV» على رحلات «طيران الاتحاد» المتجهة من أبو ظبي إلى (11) وجهة دولية أبرزها أمستردام، بروكسل، دبلن، هونغ كونج، طوكيو، بانكوك، بوكيت، سيول، وهو ما يعزز وصول ضيوف «السعودية» إلى وجهات أكثر في قارتي آسيا وأوروبا.

# أرامكو السعودية Saudi Aramco



أعتبر الحدث الاقتصادي الأبرز في المنطقة  
اكتتاب "أرامكو" خطوة  
لتحقيق رؤية المملكة  
**2030**

# خادم الحرمين الشريفين: طرح أرامكو للاكتتاب سي جذب استثمارات أجنبية ويوفر آلاف الوظائف

وأكد خادم الحرمين الشريفين، الملك سلمان بن عبد العزيز، أن الطرح العام الأولي لـ«أرامكو» سيسمح للمستثمرين من داخل المملكة وخارجها بالمشاركة، وسيجذب استثمارات أجنبية ويوفر آلاف الوظائف، مشيراً إلى أن تمكن «أرامكو» من استعادة طاقة إنتاج النفط سريعاً بعد هجمات سبتمبر تثبتت قدرة السعودية على تلبية الطلب العالمي خلال حدوث أي نقص.

وأوضح خادم الحرمين الشريفين خلال خطابه السنوي الذي ألقاه في مستهل أعمال السنة الرابعة من الدورة السابعة لمجلس الشورى، أن السياسة النفطية للمملكة تستهدف استقرار أسواق النفط العالمية وتخدم المنتجين والمستهلكين على السواء، لافتاً إلى حرص الدولة على تنمية أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودعم رواد الأعمال، مشيراً إلى تنامي عدد المنشآت بنسبة 13% وازدياد حجم إقراضها، مؤكداً على استمرار تشجيع الدولة لها من أجل رفع حصتها في المشتريات الحكومية..

وأشار خادم الحرمين الشريفين في كلمته إلى ارتفاع الإيرادات غير النفطية، لافتاً إلى أن البيانات تظهر ارتفاع معدلات الإيرادات غير النفطية بنحو 15%، كما بلغ معدل النمو للنواتج المحلي غير النفطي خلال الربع الثاني من هذا العام 3% مقارنة بـ 2.5% في الربع الثاني من عام 2018م.

وجاء حديث خادم الحرمين الشريفين حول «أرامكو»، محفزاً للكثيرين، إذ أكد على متانة الشركة واهتمام الدولة بها؛ خاصة أنه يأتي في توقيت تمر فيه المملكة بتحويلات اقتصادية وتنموية، ومتغيرات سياسية تشهد المنطقة ككل. وتُشير التوقعات إلى تخطي أعداد المكتتبين الـ 10 ملايين مساهم، في حين تتنبأ تقديرات أخرى أن حجم التخصيص سيكون بواقع 200 سهم للمكتتب الواحد وفقاً لحساب سعر أدنى من الحد الأعلى للنطاق السعري الحالي.

بلغ النطاق السعري للطرح بين 30 و32 ريالاً للسهم الواحد، وبحسب النطاق السعري الحالي للاكتتاب يكون تقييم «أرامكو» بين 1.6 و1.7 تريليون دولار.

ويبلغ حجم الطرح المزمع 1.5% كحجم أساسي من إجمالي أسهم الشركة.

وحول ملف مساهمة الأجانب، أوضحت الشركة في نشرة إصدار تكميلية، أنها قررت بالتشاور مع المساهم البائع حصر عملية الطرح على المستثمرين داخل المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي؛ بالإضافة إلى الطلبات التي ترد إلى مديري سجل اكتتاب المؤسسات من الفئات المشاركة، وفقاً لبناء سجل الأوامر وتخصيص الأسهم في الاكتتابات الأولية.

وسارعت البنوك في الاعلان عن تسهيلات للأفراد لمضاعفة حجم اكتتابهم، وشهدت اقبالاً كبيراً من المواطنين، إذ يمنحهم الاكتتاب في أرامكو فرصة كبيرة للاستثمار في قطاع الطاقة، ويشكل تنوعاً اقتصادياً كبيراً في السوق المالية السعودية.

## نتائج اكتتاب أرامكو في أول خمسة أيام

فئة الشركات:

**1.8** مليون عدد الأسهم المكتتبه.

**58.3** مليار ريال القيمة الإجمالية للاكتتاب.

فئة الأفراد:

**456** ألف عدد الأسهم المكتتبه.

**1.8** عدد المكتتبين.

**14.5** القيمة الإجمالية للاكتتاب.

القيمة الإجمالية للاكتتابات.

**72.9** مليار ريال.

في خطوة شكّلت تحولاً تاريخياً في مسيرتها؛ طرحت شركة «أرامكو السعودية» جزءاً من أسهمها للاكتتاب العام، وذلك عقب موافقة هيئة السوق المالية «تداول» على طلب الشركة طرح جزء من أسهمها للاكتتاب العام، ويتوقع أن تساعد هذه الخطوة في إنعاش السوق ومنحه المزيد من الحيوية، وإعطاء المواطنين فرصة حق تملكهم المباشر لأسهم فيها.

وأشار رئيس مجلس إدارة «أرامكو السعودية» ياسر الرميان، إلى أنه وبانتهاء الاكتتاب العام فإن «أرامكو السعودية» ستصبح شركة مدرجة في السوق المالية السعودية، مبيناً أنه قبل 86 عاماً من الآن، طرحت الحكومة امتيازاً لإحدى الشركات الأم لأرامكو السعودية تقوم بمقتضاه بالتنقيب عن النفط الخام؛ فكانت بذلك البداية لقصة نجاح هذا الصرح الذي نعزز ونفخر به جميعاً اليوم، كواحدة من أكبر الشركات في العالم.

وأوضح الرميان أن الطرح العام الأولي لأرامكو السعودية يُعد خطوة مهمة في سبيل تحقيق رؤية المملكة 2030م، والإسهام في خلق المبادرات التي تم تحديدها في برنامج التحول الوطني، مؤكداً أن إدراج الشركة في سوق المال السعودي " تداول " يعد دليل على المكانة الدولية للأسواق المالية، مبيناً أن المملكة أصبحت أكثر جاذبية للمستثمرين الأفراد والمؤسسات، وأن «أرامكو» كشركة مدرجة ستصبح مصدر فخر كبير.

من جهته، أوضح رئيس «أرامكو السعودية» وكبير الإداريين التنفيذيين، المهندس أمين الناصر، أن أرامكو تحظى بسمة عالمية مرموقة وهي جديرة بها كأكبر شركة في العالم في مجال النفط الخام والغاز، وهي الشركة الرائدة والأكثر استقراراً وموثوقية في توفير الطاقة للعالم بطريقة آمنة ومستدامة، مبيناً أن «أرامكو السعودية» أنتجت خلال 3 أعوام ماضية 1 من 8 براميل للنفط على مستوى العالم، كما أنتجت الشركة في الستة أشهر الأولى من العام 2019م ما يصل إلى 13.2 مليون برميل مكافئ نفطي يومي.

وأوضح الناصر بأن الاحتياطات العائدة للشركة تقدر بنحو 201.4 مليار برميل من النفط الخام والمكثفات و25.4 ملياراً من سوائل الغاز الطبيعي، و185.7 تريليون قدم مكعب من الغاز، وفي ظل ما تسهم به أعمال الشركة من أعمال التكرير من التكامل الاستراتيجي فإن جزءاً من تأمين الطلب على النفط الخام يأتي عن طريق البيع المباشر لشركات المصافي المحلية المملوكة للشركة بالكامل أو التابعة لها.

وسيكون الإعلان النهائي عن سعر الطرح للأسهم المكتتب بها في الخامس من ديسمبر الجاري، وكانت «أرامكو» قد أعلنت تحديد النطاق السعري للطرح الأولي وبداية فترة بناء سجل الأوامر لشريحة المؤسسات المكتتبه وشريحة المكتتبين الأفراد، حيث

# أرامكو السعودية Saudi Aramco



بيع (1.5) مليار سهم  
بقيمة (166.2) مليار  
ريال للمستثمرين الأفراد  
والمؤسسات

حالة تقديم استمارة طلب اكتتاب نيابة عن مقدم الطلب فيجب ذكر اسم الشخص الذي قام بالتوقيع نيابة عن المكتتب، بشرط إحضار وكالة صادرة من كاتب العدل للمكتتبين الأفراد.

وبانتهاء فترة اكتتاب الأفراد، أعلنت شركة سامبا المالية لإدارة الأصول والاستثمار «سامبا المالية»، مدير اكتتاب (أرامكو)، والمستشارين الماليين والمنسقين الرئيسيين للاكتتاب، وهم شركة الأهلي كابيتال وشركة إتش إس بي سي العربية السعودية، نتائج الاكتتاب، عبر بيان جاء فيه أن الشركة باعت 1.5 مليار سهم بقيمة 47.4 مليار ريال إلى المستثمرين الأفراد، بينما بلغت طلبات المستثمرين من المؤسسات 118.8 مليار ريال، علماً بأن هذه الشريحة ستستمر في الاكتتاب حتى الرابع من الشهر الجاري.

وسيمكن المكتتب الفرد من الحصول على 100 سهم مجاني بعد 6 أشهر من بدء التداول، وهو ما لا يستحقه المتداول الفرد عند الشراء مباشرة من السوق. أيضاً لن يدفع المكتتب الفرد رسوم التداول المقررة بـ 0.0016275% من قيمة صفقة الشراء شاملة ضريبة القيمة المضافة، بخلاف المتداول الذي سيدفع النسبة المقررة سابقاً من قيمة صفقة الشراء.

وأظهرت وثيقة تعليمات اكتتاب أسهم أرامكو المعتمدة في البنوك، أنه يمكن الاكتتاب بالوكالة عن السعوديين المقيمين خارج السعودية، إذ يلزم توثيق التوكيل من خلال السفارات أو القنصليات السعودية في الخارج، وبينت التعليمات أن الوكالة ستكون قاصرة على أعضاء العائلة (الآباء والأبناء فقط)، وفي

أعلنت شركة (أرامكو السعودية)، أن النطاق السعري للاكتتاب في أسهم الشركة يتراوح بين 30-32 ريالاً (يفرق في النطاق السعري نسبته 6.67%)، مما يعني أن اكتتاب الأفراد سيستمر عند سعر 32 ريالاً للسهم (الحد الأعلى للنطاق السعري)، إذ تم تخصيص مليار سهم للأفراد بما تعادل نسبته 0.5% من أسهم شركة أرامكو، مع تخصيص 10 أسهم كحد أدنى للمكتتب الفرد.

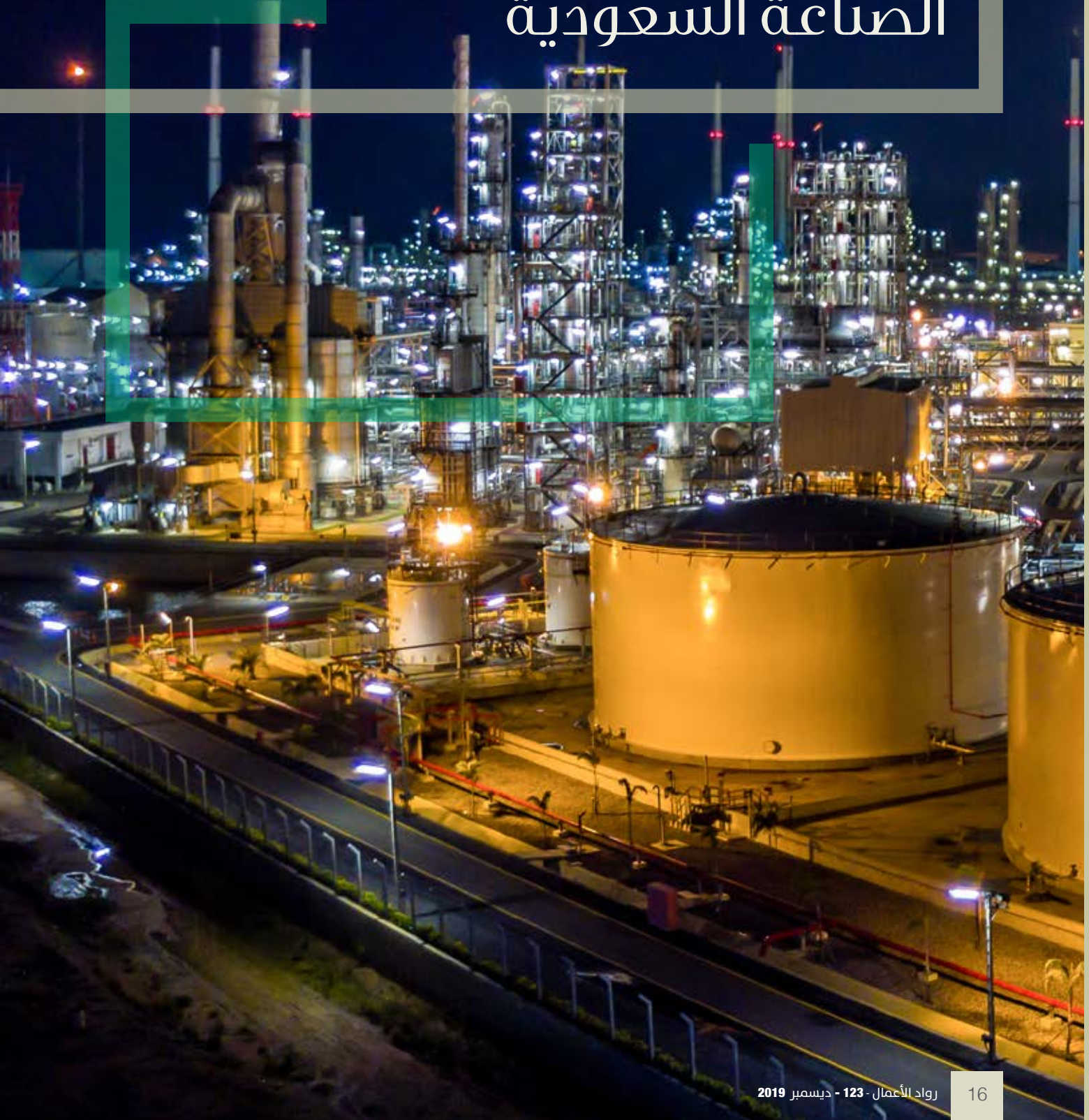
ووفقاً للنطاق السعري، فإن قيمة أرامكو ستتراوح بين 1.6 – 1.706 تريليون دولار (6-6.4 تريليون ريال)، فيما سيصل عائد التوزيعات النقدية بين 4.4-4.7% للسهم.

وأعلنت (أرامكو) عن طرح 1.5% من إجمالي أسهم الشركة للاكتتاب العام (بما يعادل 3 مليارات سهم، تم تخصيص مليار سهم للأفراد بنسبة 0.5%، وملياري سهم للمؤسسات بنسبة 1%)، مما يعني أن قيمة الطرح الإجمالية قد تصل إلى 96 مليار ريال كحد أعلى (25.6 مليار دولار) إذا كان سعر السهم 32 ريالاً، وقد تصل إلى 90 مليار ريال في الحد الأدنى إذا كان سعر السهم 30 ريالاً (24 مليار دولار). وتعد أسهم أرامكو المتداولة الأكبر في تاريخ السوق السعودية والعالمية، ليتجاوز طرح الشركة الصينية (علي بابا) التي كانت تستحوذ على أعلى الطروحات العالمية الذي بلغت قيمته آنذاك 21.77 مليار دولار. امتياز (أرامكو) لا يخل بالأنظمة واللوائح البيئية، ووفقاً للتوجيهات التي صدرت أخيراً، فعلى جميع الجهات الحكومية عدم مخاطبة شركة أرامكو إلا من خلال وزارة الطاقة، وفقاً للآلية اللازمة التي تتفق عليها الوزارة مع تلك الجهات، دون إخلال بحق الجهات المختصة بتطبيق نظام الشركات ونظام السوق المالية ولوائحها في التواصل المباشر مع الشركة، في ما يتعلق بممارسة اختصاصاتها المخولة. وخصصت البنوك المحلية صفحة لتمكين المستثمرين الأفراد الراغبين في الاكتتاب من حساباتهم الجارية، دون اشتراط فتح محافظ مالية للتداول، إذ مكنت البنوك المستفيدين الأفراد من اكتتاب أسهم عددها لا محدود بالنسبة للأفراد.

وخيرت البنوك والأفراد قبل بدء الاكتتاب، بألية التعامل مع أسهم الشركة الفائض في حال كان سعر الطرح النهائي أقل من الحد الأعلى للنطاق السعري لسعر الطرح الذي تم الاكتتاب على أساسه، إذ سيخبر المكتتب باستخدام الفائض في تخصيص أسهم إضافية له، بحسب ما يراه المساهم البائع والشركة مناسبة بناء على السعر النهائي للطرح، أو رد قيمة الفائض النقدي المحسوب على قيمة الفرق بين الحد الأعلى للنطاق السعري وسعر الطرح النهائي إلى الحساب المصرفي.



# أهم التحديات التي تواجه الصناعة السعودية





التقنية التي تم توطئها وذلك من خلال الأبحاث سواءً داخل المؤسسات الصناعية أو بالتعاون مع الجامعات والمراكز العلمية المتخصصة، وكذلك جذب الاستثمارات الأجنبية عالية التقنية.

## التعامل مع تشريعات ومستجدات منظمة التجارة العالمية:

حيث إن المملكة عضواً في منظمة التجارة العالمية فإن هناك حاجة للتكيف مع قواعد المنظمة والتي تلتزم بها جميع الدول الأعضاء. ويبقى الهدف العام متمثلاً في إتباع استراتيجيات تعمل على الاستفادة القصوى من إيجابيات الانضمام للمنظمة مع العمل على احتواء وتقليل الآثار السلبية. وقد يكون من الضروري أيضاً لهذه الاستراتيجيات أن تأخذ في الحسبان ما يستجد من تحديات مستقبلية في إطار قواعد المنظمة ودخول موضوعات جديدة مثل البيئة والعمالة وغيرها.

وللقطاعات الصناعية على وجه الخصوص. وتحتم مواجهة مثل هذا التحدي استحداث آليات تتسم بالمرونة في الإدارة والتصميم والإنتاج والتسويق وغيرها من مجالات العمل الصناعي في المملكة.

## نقل وتوطئ التقنية:

تحتل التقنية دوراً حاسماً في زيادة الإنتاجية، مما ينعكس بصورة مباشرة على المقدرة التنافسية للمنتجات الصناعية. ومن هنا فإن بناء قاعدة تقنية صلبة يعد أحد ركائز المستقبل الصناعي الواعد. وفي هذا الخصوص فإن المملكة، وبالرغم من الإنجازات التي تمت في مجال نقل التقنية، بحاجة إلى مضاعفة المقدرات التقنية لصناعتها الوطنية، ومن ذلك تبني التكنولوجيا القائمة على الثورة الصناعية الرابعة، حيث لا يزال هناك مساحة كبيرة للشركات الصناعية لكسب المزيد من المزايا التنافسية وتحسين الأداء والإنتاجية من خلال الأتمتة الصناعية. والأهم من ذلك كله يتمثل في الخطوات الجادة لتطوير

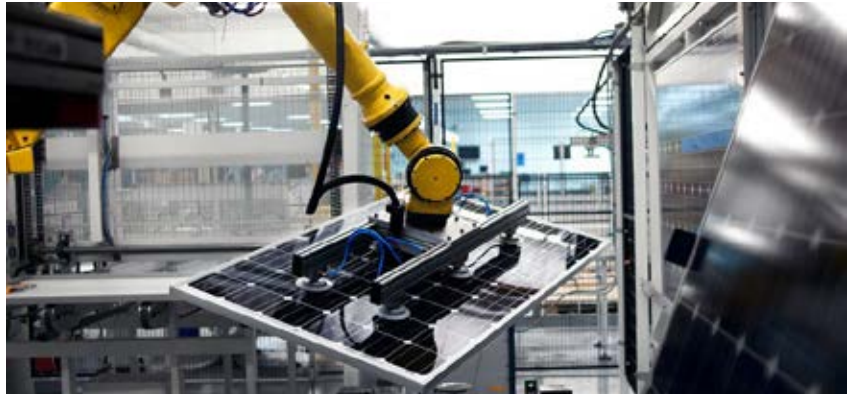
في هذه المرحلة التي تخطو فيها المملكة بجديّة نحو مصاف الدول المتقدمة، فإن التصنيع سيظل الخيار الاستراتيجي الأمثل للإسراع في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية. إلا أنه ومع تشكل مناخ اقتصادي يتسم بالانفتاح وشدة المنافسة وازدياد وتيرة المستجدات الاقتصادية والمعلوماتية والتقنية وغيرها من سمات العولمة، تبرز العديد من التحديات التي تواجهها جميع الاقتصادات وقطاعات الأعمال في العالم، ومن ثم تتشكل تحديات كبيرة لمستقبل القطاع الصناعي في المملكة وتبعاً لذلك تبرز العديد من المحاور التي تعتبر من التحديات المهمة في مستقبل الصناعة السعودية. ونستعرض فيما يلي ملامح بعض أبرز هذه التحديات:

## تطوير القدرات التنافسية للمنتجات الوطنية:

يعتبر الارتقاء بالمقدرة التنافسية إلى مستوى العالمية لمنتجات الصناعة السعودية ضرورياً ليس فقط لكسب حصص في أسواق التصدير العالمية؛ وإنما أيضاً للمحافظة على حصص الأسواق المحلية وتعزيزها. وتتطلب مواجهة هذا التحدي من الوحدات الصناعية بالمملكة العمل على رفع معدلات الإنتاجية والجودة إلى المستويات القياسية العالمية. ومن أهم التحديات التي تواجه تحقيق هذا الهدف هي التغيرات التي طرأت على هيكل التكلفة في الوحدات الصناعية، وحتى تتمكن الوحدات الصناعية من التكيف مع هذه التغيرات فإنها تحتاج إلى أن تتبنى أساليب إنتاج حديثة ترفع من كفاءتها الاقتصادية وترشد استخدامها للطاقة.

## مواكبة التطورات في الأسواق العالمية:

كما هو مشاهد الآن؛ فإن التطور والتغير في الأسواق العالمية ومجالات التقنية يشهد إيقاعاً متسارعاً مما يشكل تحدياً كبيراً لقطاعات الأعمال في العالم



إلى خفض الفعالية وارتفاع التكاليف التشغيلية، وفي بعض الأحيان قد تفقد المشاريع حصصها في السوق؛ لذا يتعين على المصانع خصوصاً الكبيرة التأكد من جدوى التوسع الرأسي ومقارنته بالتكامل مع المصانع الأخرى، خصوصاً المحلية، في تأمين احتياجاتها من المدخلات؛ بحيث لا يؤثر على تركيزها في تطوير منتجاتها الأساسية وقدرتها على المنافسة سواء محلياً أو خارجياً.

### زيادة توفير الموارد والاستثمارات في القطاع الصناعي:

بالرغم من الإنجازات الكبيرة التي حققتها الصناعة في المملكة؛ إلا أن مساهمة القطاع الصناعي من إجمالي الناتج المحلي تبقى دون الطموحات. وللقيام بدور أكثر فاعلية لزيادة مساهمات القطاع، فإن هناك حاجة لتكثيف توجيه الموارد والاستثمارات، خصوصاً في قطاعات الصناعات التحويلية. وتستلزم مقابلة هذا التحدي تكاتف الجهود الحكومية بتعاون أوثق مع القطاع الخاص الوطني والأجنبي عبر



### تطوير الإدارة الصناعية:

كما هو معلوم؛ فإن تحسين الأداء والإنتاجية في المنشآت الصناعية يعتمد على كفاءة ونوعية الإدارة في هذه المنشآت. ويكتسب ذلك أهمية كبرى إزاء ما هو متوقع من تزايد المنافسة العالمية وسرعة تطورات الأسواق والتقنية. كما وأن هناك حاجة لمزيد من الاهتمام بهذا الجانب في الوحدات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، والتي تشكل غالبية الوحدات العاملة في الصناعة السعودية.

### تنفيذ وتطوير مفهوم التكامل:

من المعروف والمشاهد في تجارب الإدارة الصناعية الحديثة أن بعض التوسعات الرأسية في صناعات معينة (في نفس المصنع) قد لا تأتي بالفوائد المرجوة؛ حيث يتلاشى تركيز الوحدة الصناعية على التخصص في المنتج الأساسي الذي يتميز به المصنع مما يؤدي

### البيئة الصناعية وإطار التنمية المستدامة:

من المؤكد أن الاهتمام الحالي بالبيئة سوف يحظى بزخم متزايد في المستقبل. وعليه فإن الحفاظ على سلامة البيئة الصناعية، وما يستلزم ذلك من جهود وتقنيات لاحتواء الآثار السلبية؛ يعد أحد تحديات المستقبل للقطاعات والوحدات الصناعية بالمملكة.

تطوير مقدرات القوى العاملة السعودية: تعتبر مهارات ونوعية القوى العاملة الصناعية من العوامل الحاسمة في إطار تطور التنمية الصناعية والمقدرة التنافسية للصناعات مستقبلاً. وفي سبيل تطوير مقدرات القوى العاملة السعودية بات ضرورياً مراجعة وتكثيف مجالات ونوعية التعليم والتدريب الفني والمهني؛ بحيث تتناسب مخرجات هذه المؤسسات مع احتياجات الشركات الصناعية في مختلف التخصصات.

تطوير بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار بالملكة من أجل الارتقاء بمعدلات الاستثمار في هذا القطاع.

تحفيز نمو المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة: وتشير الإحصاءات الرسمية إلى أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل نسبة 95% من إجمالي عدد المنشآت التجارية والاستثمارية في السعودية، وتعد من أهم محركات النمو الاقتصادي، إذ تعمل على تشجيع الإبداع والابتكار وتوفير الوظائف وتعزيز نمو الصادرات.

وتعول رؤية الملكة 2030م على أهمية دعم القطاع الخاص وتبني نجاحه، وإيجاد بيئة لتعزيز الإبداع والابتكار وتحسين الكفاءة، وذلك وصولاً بمساهمته في إجمالي الناتج المحلي من 40% إلى 65% على أن يكون للمنشآت الصغيرة والمتوسطة دوراً أكبر في الاقتصاد بزيادة مساهمتها من 20% إلى 35% من الناتج المحلي الإجمالي وأن يكون لها دوراً أساسياً في رفع نسبة المحتوى المحلي في قطاع النفط والغاز من 40% إلى 75%.

ويقدم صندوق التنمية الصناعي السعودي عدد

من التسهيلات التمويلية والاستشارية والتدريبية لرواد الأعمال في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال برنامج «أفاق» لدعم وتمكين المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة.

وفي إطار برنامج «أفاق» تبني الصندوق كل من مبادرة «تحفيز نمو المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة»، وبرنامج رواد الأعمال (بادر): حيث أنطلق برنامج «أفاق» بأول مبادراته «تحفيز نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة» التي أثبتت قدراتها التنافسية عبر تقديم مميزات جديدة أهمها: صرف 30% من مبلغ القرض مقدماً ومنحها فترات سداد أطول مع تقليل متطلبات الملاءة المالية، والاستفادة من برنامج «طموح» التابع لهيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وتهدف مبادرة «تحفيز نمو المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة» دعم المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة الواعدة التي أثبتت قدرتها التنافسية، عبر تقديم تسهيلات مالية تتيح لها رفع طاقتها الإنتاجية وتحقيق النمو والتوسع الذي تطمح إليه.

وتقدم المبادرة عدد من المزايا التمويلية أهمها مدة سداد أطول، لا تقل عن 8 سنوات، وفترة السماح مُمدّدة تصل إلى 24 شهراً، وتخفيض الملاءة المالية المطلوبة، لتكون 50% من قيمة القرض، وصرف 30% من قيمة القرض دفعةً مقدّمة.

أما برنامج (بادر) فيهدف الصندوق من خلاله سد الثغرات والاحتياجات المتفاوتة في المجال الصناعي، وتحفيز روح المبادرة وتوفير فرص استثمارية في هذا القطاع لرواد الأعمال بالتعاون مع حاضنة ومسرّعة الأعمال «بادر» التابعة لمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية من أجل تقديم التمويل والمشورة التي يحتاجونها لإطلاق مشاريعهم الريادية.

ويقدم البرنامج المشورة اللازمة في مراحل إعداد المشروع ودراسة الجدوى، ويوفر تمويل يصل إلى 650,000 ريال لتغطية تكاليف ما قبل التشغيل من قبل «بادر»، وبفترة سماح تمتد لمدة 24 شهراً، كما يدعم البرنامج رواد الأعمال في جذب المستثمرين الاستراتيجيين إذا لزم الأمر.

وفقاً للهيئة العامة للإحصاء، يبلغ عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة نحو 949.9 ألف منشأة، وإن 47.7% من هذه المنشآت تعمل في تجارة الجملة والتجزئة، و10.9% منها في الصناعات التحويلية، و10.6% منها في الإقامة والإطعام، و30.8% منها في أنشطة أخرى.

وشكلت نسبة المشتغلين في المنشآت الصغيرة والمتوسطة لعام 2018م نحو 60% من إجمالي المشتغلين في القطاع الخاص البالغ عددهم 8.59 مليون مشتغل.

ووفقاً للمسح فإن إيرادات المنشآت الصغيرة والمتوسطة في 2018م شكلت 45.5% من إجمالي المنشآت والتي بلغت إيراداتها 1.67 تريليون ريال، بارتفاع 4.2% مقارنةً بالعام 2017م، وارتفع متوسط التعويضات للمشتغلين في المنشآت الصغيرة والمتوسطة لعام 2018م بحسب المسح بنحو 0.58% ليلعب المتوسط 34.9 ألف ريال.

من ناحية أخرى تُظهر بيانات مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) أن حجم التسهيلات التمويلية المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر بالملكة حقق نمواً بنهاية الربع الثاني من عام 2019م على أساس سنوي، إذ ارتفع إجمالي حجم التسهيلات بنسبة 11.63% بنهاية الربع الثاني من العام الجاري مقارنةً بالفترة المماثلة من العام الماضي، بزيادة قيمتها 11.77 مليار ريال.

المصدر: صندوق التنمية الصناعي السعودي



هو من عائلة تمارس تجارة العود منذ أكثر من ثمانية عقود، وجد نفسه أمام تحديات كبيرة لتطوير تجارة العود في مجال الأسرة وفي سوق المملكة ومحاولة تطويرها بالانتقال بها من صناعة حرفية إلى صناعة ذات قيمة مضافة، ولتحقيق هذا الهدف لم يكتف عبد اللطيف الدليمي بالخبرات التي اكتسبها من كبار عائلته التي شكلت له إضافات كبيرة في مجال عمله؛ بل سعى إلى تأهيل نفسه بنيل درجات علمية في التعليم العالي الذي حرصت عائلته على تأمينه لأبنائها، فحصل على درجة الدبلوم والبكالوريوس في التجارة.

في المساحة التالية يسرد الدليمي عصارة تجربته في مجال تطوير صناعة العود.

حوار: جمال إدريس



\* من هو عبد اللطيف الدليمي، وكيف بدأت علاقتك بعالم العود والعمور؟

عبد اللطيف الدليمي هو ابن العائلة التي عُرفت بتجارة العود منذ أكثر من 80 عاماً، وُلد وترعرع بين مجالس تجار العود ومستودعات العود، ومستودع الجد الخاص الذي يعمل به في الفرز واستقبال تجار العود لبيع الجملة، فكان منزل الجد مصنعاً لأبنائه وأحفاده في صناعة تجارة العود ومفاوضات التجار وأحاديثهم واتفاقاتهم، والتي أضافت لي إضافات بشكل مباشر، بالإضافة إلى التعليم العالي الذي حرصت العائلة على تأمينه لأبنائها، فحصلت على درجة الدبلوم والبكالوريوس في التجارة.

\* من أين استوحيت فكرة "البخور الذكي"، وما الذي يميزه عن البخور التقليدي؟

كوني ابن تجارة العود؛ فقد تربيتنا وكبرنا على العود والبخور ومشتقاته، ومن ذلك كنا نرى إشكالات المبخار التقليدية التي أدت إلى منع استخدامها في المساجد وأماكن الأعمال؛ بسبب استخدام الفحم أو الكهرياء، فعملت على إيجاد الحل الذي يعالج تلك الإشكالات، ويكون الحل من نفس أنواع المنتجات المستخدمة لدينا من خشب العود الفاخر أو المعامل، ولم تقتصر فقط على فكرة البخور الذكي؛ بل يعمل مركز أبحاثنا على أفكار ذكية ثورية في مجال الذكاء الصناعي.

\* ما هي الصعوبات التي واجهتك عند تأسيس مشروعك، وقرن الذي دعمك؟

أبرز الصعاب هي فنية وتجارية؛ أولها فني وهو أن يكون لديك إرث كبير تعمل على تطويره بأسلوب مبتكر، فكان أمامي تحدٍ فني في عملية التصنيع وتحدي آخر في تغيير الثقافة السائدة في طرق استخدام البخور



## رائد الأعمال عبد اللطيف الدليمي: "البخور الذكي" فكرة مبتكرة تعالج إشكالات المبخار التقليدية

والعود التقليدي، وأيضاً كيف لا يرتبط المنتج بالمنتجات التي تستخدم الفحم أو المواد الأخرى الآسيوية. وبالمقابل كيف أسخر أجود أنواع العود ما يعرف بالسوبر وأندر ووتر... الخ، إلى تبخير ذاتي بدون فحم وبدون كهرباء وأكثر أماناً، ويمكن استخدامه عدة مرات، ويكون محافظاً على جودة خصائصه. أما ثاني الصعاب فتمثلت في كيفية الانتقال من صناعة حرفية إلى صناعة ذات قيمة مضافة، وهو أمر يتطلب كثيراً من الاستثمار وخصوصاً لفكرة لم يسبقك عليها أحد.

\* كيف نجحت في تحويل تجارة العود إلى صناعة متكاملة؟

نجحت أولاً بفضل الله تعالى، ثانياً يعود الفضل بعد الله إلى الدراسة الحقيقية لسوق واقتصاد المنطقة، حيث تشكل تجارة العود في منطقة الخليج رقماً كبيراً وتستحق أن تتحول إلى صناعة تضيف قيمة للاقتصاد ونتحول من صناعة حرفية إلى صناعة متكاملة، وذلك لتوفير معايير تساعد على الاستدامة في الصناعة، خصوصاً أن هذه الصناعة لها جذور وتاريخ في بلدنا الحبيب المملكة العربية السعودية. على ضوء ذلك انتقلنا من المعامل والمحلات إلى بناء مصنعين بطاقة إنتاجية 60 ألف علة بالشهر، ونعمل على وضع معايير الجودة ومعايير عالمية تقبلها دول العالم، مما حقق لنا اختراقاً لثلاث دول أوروبية، وذلك كله بسبب أننا أصبحنا مصنعين ولسنا موردين أو تجار حرفيين.

نفخر اليوم بأننا نمثل بلدنا المملكة العربية السعودية ببارث الطيب والعود بمعايير مهنية وصناعة سعودية.

\* برأيك ما الذي ينقص الشباب ليصبحوا رواد أعمال ناجحين؟

- أنا أحد رواد الأعمال، وكل رائد أعمال يسعى للنجاح وله خطته الخاصة، ولكن إن أردت أن أعطي من تجربتي لصناعة عمل مبتكر جديد في السوق، فأستطيع القول إنه يجب ألا يطغى أي هدف مالي أو تجاري على أهداف فكرتك في مرحلة التأسيس، فذلك الضغط على رائد الأعمال يؤدي إلى سرعة اطلاق المنتج، فلن تسمح لك بإكمال الفكرة بشكلها الأمثل واطلاقها في الوقت المناسب وفي المكان المناسب، فلتغطي فكرتك مساحة تحقق أهدافها بدون ضغوطات عليها ولا عليك تجاهها. وفي اعتقادي الشخصي أن أهم ما تعلمته في ريادة الأعمال هو أن دورة الأعمال طويلة مالياً وتجارياً وفنياً، لا تقل عن ثلاث إلى خمس سنوات. فالصبر على الأعمال وعدم استعجال النتائج أهم مفتاح للنجاح.

\* هل فكرة "البخور الذكي" موجودة بالعالم، وما الذي طوّره فيها؟

- نعم، فكرة التبخير الذاتي موجودة منذ أكثر من ثلاثين عاماً، كالكند والهرمي... الخ، ولكن طرق إشعالها وتركيباتها وما يضاف معها كانت تعتبر إشكالات رئيسية، فعندما نرى الطرق التقليدية وطرق الند وتركيباتها وإشكالاتها، تأسست لدي فكرة إيجاد الحل لهذه الإشكالات التي فشلت جميع المنتجات السابقة في معالجتها، ونجحت فكرتنا المبتكرة.

\* ما هي أنواع العود التي تستخدمها، وما هي المواد الأخرى التي تدخل في صناعة "البخور الذكي"؟

أولاً: الأعواد نستخدمها بدرجات مختلفة، تبدأ عن طريق امتلاكنا حاضنات لأشجار العود التي تضمن الاستمرار والاستدامة لأعمال العود. ثانياً: نستخدم أنواع العود من خمس دول آسيوية مشهورة بأفضل وأجود أنواع العود، لتغطي نواق واحتياجات العملاء في الخليج وأوروبا وخصوصاً إيطاليا، وننتقي أجود أنواع العود من جميع الدرجات، ونعمل مع المختبرات لضمان جودة استقرار منتجاتنا في العود من الطبيعة لنقدم للعميل جودة مستقرة في منتجات العود والبخور الذكي.

\* ما حجم منتجاتك من البخور، وكيف تسوّق لها؟ اليوم بلغ عدد منتجاتنا 11 منتجاً مستقلاً بذاته وخط إنتاج متكامل، وننتقل للوصول إلى 20 منتجاً رئيسياً ونكتفي بذلك لنبقى متخصصين. ونسوّق منتجاتنا من خلال شبكة فروعنا التي عملنا على بنائها بطرق ذكية، ولأول مرة يتواجد فيها منتج عود، مثل متاجر فيرجن الإلكترونية التي تفخر اليوم ببيع عود البخور الذكي، بالإضافة إلى (700) نقطة بيع تمتلكها بعقود طويلة تجعل قاعدتنا وبنيتنا التحتية في نمو مستدام - بإذن الله- وفي سبع دول في الخليج وشمال أفريقيا وأوروبا.

\* العود من المواد غالية الثمن، ألم يمثل ذلك عائقاً لانتشار منتجك في بداياتك؟

- بالطبع، كونك تقوم بعمل تجارب وتطوير منتجات من أغلى مواد الخام بالعالم، والتي تصنف ثاني أغلى مواد خام، مثل ما يُعرف بعود الأندر ووتر والسوبر، فعملية طحنها وإجراء تجارب عليها تؤدي في البدايات لخسائر مرتفعة ومرهقة، فكونك تضع منتجاً ثميناً وحساساً جداً للطحن، فأنت تحتاج إلى عدة تجارب لضمان عدم تأثر العود، وقد يؤدي ذلك إلى خسارة عشرات الكيلوات من الأعواد للوصول للآلية المثلى لنجاح هذه العملية الحساسة، كما

أن المنتجات الفاخرة ليست سهله في توريدها من مصادرها ومكلفة جداً؛ ولكن تاريخ جدي في تجارة العود سهّل علي العلاقات الواسعة في مناطق العود، حيث أن الجد له اسمه إلى اليوم بفضل الله.

\* ما هي أصناف "البخور الذكي" التي تنتجها، وهل هناك بخور مخصص لكل مناسبة بعينها؟

نصنّف منتجاتنا إلى أربع أصناف رئيسية:

أولاً: صنف البخور الذكي، وهو للاستخدام اليومي للمنازل والمكاتب.

ثانياً: صنف البخور الذكي المعطر، ويستخدم بحسب الأماكن والأوقات.

ثالثاً: البخور الذكي الذي يستخدم الروائح الأصلية المشهورة، مثل اللبان والمر للدول التي تشتهر به.

أخيراً العود الذكي، ويستخدم للمناسبات، وهو من أفخر وأجود أنواع العود.

فجميع ما ذكرت هي منتجات للسوق الأوروبي ومنتجات لسوق شمال إفريقيا، ومنتجات للسوق الخليجي، ومنتجات للسوق العربي، نهدفنا من خلال شركائنا المختصين بالروائح العالمية في إيطاليا وفرنسا، وهم مصنعون من أفضل 10 خبراء في العطور حول العالم.

\* هل لديكم خطط لتصدير منتجاتكم خارج المملكة؟

بالفعل نحن بفضل الله متواجدين في السوق الأوروبي، فلدينا اليوم حضور في إيطاليا وفي فرنسا، وقريباً سنكوّن شبكة توزيع من قبل وكلائنا في السوق الأوروبي.

كذلك متواجدين في دول الخليج والمغرب العربي ومصر، ونعمل حالياً على رفع درجة الإنتاج لتغطية الطلب المتنامي الدولي لأجل أن يشكّل التصدير أكثر من 40% من حجم إنتاج الشركة، خاصة بعد النجاح الكبير في إفريقيا وإيطاليا.

\* ما هي مشاريعك المستقبلية، وطموحاتك في هذا المجال؟

نعمل اليوم على إعادة التدوير لكل منتجاتنا، فبدءاً من العود نعمل على مشروع يضمن إعادة استزراع العود في مناطق من خلال مزارعنا الخاصة في إندونيسيا وماليزيا، وذلك للمساهمة في الحفاظ على البيئة من خلال الاستزراع وإعادة التدوير لأشجار العود. أيضاً وصلنا للمراحل الأخيرة مع إحدى الجامعات الكندية في بحث استغرق منا أكثر من سنتين، لأجل اختراع جهاز تقني ثوري سيكون الجيل القادم للبخور الذكي، وسيشكّل نقلة كبيرة في عالم العطور، ونطمح لإطلاقه في معرضنا الذي سنشارك فيه بفلوريدا السنة القادمة بإذن الله.

بدأت شركة تراثنا - وهي شركة غير ربحية تملكها (أرامكو السعودية) - كمبادرة للمسؤولية الاجتماعية، ورأي مسؤولوا الشركة أن يكون مفهوم المسؤولية الاجتماعية أشمل وأكبر من مجرد تبرعات مثلما يحدث في العديد من الشركات، بحيث تُعزّز المسؤولية الاجتماعية الثقافة التكافلية، وتُقوّي العلاقة بين القطاع العام والخاص، بمشاركة مؤسسات المجتمع، فأختارت الشركة أحد أركان المسؤولية الاجتماعية وهو "الركن الاقتصادي".

ويشير المهندس ماجد الحربي، الرئيس التنفيذي لشركة تراثنا للمسؤولية الاجتماعية، إلى أنه وبناء على هذا المفهوم للمسؤولية الاجتماعية، كوّنا برنامجاً لتحويل الحرفين إلى رواد أعمال، ويستقطب هذا البرنامج الحرفيين ويقوم بدعمهم وتطوير حرفهم إلى ريادة أعمال، وذلك من خلال شراكات ومذكرات تفاهم مغلّلة تجمعنا مع عدد من الجهات بالقطاعات العام والخاص، ونقوم باستقطاب الحرفيين ممن يمتلكون حس ريادة الأعمال، ونقدم لهم دورات تدريبية، وهذه هي أولى خطوات ريادة الأعمال، حيث تشمل دورة في دارسة الجدوى، يقوم المتدرب فيها بإعداد دارسة جدوى ثم نبدأ بمناقشتها معه، وهذا يعزز مفهوم ريادة الأعمال.

ويمضي الحربي قائلاً: بعد ذلك ندخل إلى مرحلة التمويل، وهو تمويل مُسترد لكن بدون فوائد، وهو أشبه بالقرض الحسن، ويكون استيراد مبلغ التمويل بعد مرور (12) شهراً من انتهاء القرض، ونعمل مع الحرفيين على دفعات، أي أننا نقوم باعطائهم دفعة من المبلغ بعد كل فاتورة، ويكون القسط على خمس أو سبع سنوات. ويضيف بأن الشركة لا تكتفي بالتمويل فقط، بل تقوم بتدريب الحرفيين وتفعيل ريادة الأعمال بشكل جيد، في ما يتعلق بالتسويق والإدارة المالية وخطة العمل والتشغيل، وهذه أسس ريادة الأعمال الفعلية، والتي تؤسس لكيان متكامل لمشاريع الحرفيين.

وبعد قيام المشروع، نعمل على تطوير المنتج ونتدخل في بعض الأشياء، ولدينا تعاقد مع شركة (بريطانية - فرنسية) لديها خبرات في مجال الاستشارات، لتقوم بالعمل مع المشاريع التي تم تمويلها ونختار لهم كل شركة في مجالها، ويشير الحربي إلى أن هذا الأمر بالتأكيد مكلف جداً لارتفاع تكلفه الشركة الأجنبية، ولكننا حريصون عليه من أجل تحسين المنتج ورفع كفاءته، وأيضاً تحسين مستوى الحرفين وتوطين الصناعات للأجيال القادمة لضمان استمراريتها.



## عبر تحويل الحرفيين إلى رواد أعمال شركة "تراثنا" .. نحو مفاهيم أوسع لتعزيز المسؤولية الاجتماعية

## الرئيس التنفيذي للشركة: خصصنا (375) مليون ريال لتمويل الحرفيين ولدينا قصص نجاح باهرة



وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة تراثنا للمسؤولية الاجتماعية، أن رأس مال الشركة يبلغ (375) مليون ريال سعودي، وهذا المبلغ مخصص للدعم فقط بخلاف مصاريف الشركة والاستشاريين، أي أن المبلغ الكلي للتشغيل يصل لنصف مليار ريال سعودي تقريباً، مشيراً إلى أن الشركة تغطي جميع مناطق المملكة، ولدينا (93) مشروعاً، كما قمنا بتدريب حوالي (1000) حرفي على ريادة الأعمال، ولدينا قصص نجاح ممتازة جداً، منها: البخور الذكي، ساعة مكة، مركز إبداع المرأة في جازان، وأيضاً مشاريع الصابون وغيرها. وقد نجحنا في توفير ما يقارب (400) فرصة عمل للسعوديين والسعديات.

وتتمثل شروط الالتحاق بالبرنامج، بحسب الحربي، في أن يكون المنتج حرفياً، وذلك لأن الحرفيين من أصعب القطاعات الموجودة بالسوق الآن، وتعمل الدولة على دعم هذا القطاع الحرفي حتى تبين للعالم أننا دولة حضارية، كذلك تساهم هذه الصناعات في إبراز هوية المملكة، ومن الأمثلة على ذلك، لدينا الآن مشروع النخيل وتدوير مخلفاتها، وأيضاً مشروع للجلود، ولدينا أكبر مصنع للجلود (مصنع الحرارة).

وعن الانجازات التي حققتها شركة تراثنا، يقول الحربي إن الشركة فازت بجوائز عديدة، منها الميدالية الذهبية للمسؤولية الاجتماعية على مستوى الوطن العربي، كما نعمل الآن في المرحلة الأخير للحصول على شهادة الأيزو 9001 و الأيزو 26000، في المسؤولية الاجتماعية، وهي جوائز لم تحصل عليها أي شركة في المملكة حتى الآن.

وأكد الحربي بأن الشركة لديها علاقات مترابطة مع المشاريع بعد نجاحها، حيث نقوم بربط المشاريع مع بعضها البعض مع وجود حس المسؤولية الاجتماعية بتوفير ورعاية كل ما يحتاجه المشروع، على سبيل المثال، لدينا اسطبل خيل في المنطقة الشرقية وهو أول مكان يعالج متلازمة داون للخيل الصغيرة، فهذه من الأشياء التي نحرص عليها اقتصادياً واجتماعياً، ونقوم على تسهيل جميع الصعوبات التي تواجه الحرفيين في جميع الجهات لضمان استمراريتهم.

ويشير الحربي إلى أبرز الأخطاء التي يقع فيها بعض رواد الأعمال، ومنها، عدم تقدير التكاليف، والاستعجال بالبحث في السوق، واختيار الآلات، وأيضاً واجهتنا مشاكل في التسويق ولكن قمنا بجلب شركة متخصصة في مجال التسويق لمعالجتها.



## مليون دولار لمسابقة ريادة الأعمال منتدى مسك العالمي يجمع قيادات العالم الشابة بالرياض



التحديات التي تواجه الترفيه للنهوض بمفهومه، مؤكداً أن التبادل الثقافي عمل مشترك بين شعبيهم يجمعهم الطموح والفضول.

وحدث المشاركون الشباب على كتابة ما يعكس خلفية بلدهم وشعبهم لإثراء إنتاج البلاد وحكايتها وقصصها، مشيرين لأهمية تجاوز حدود عالمهم المحيط. وأوضحوا أن ريادة الأعمال في عالم اليوم لها طابع عالمي، مؤكداً على أهمية تجاوز حدود إطار الثقافة المحلية، والعمل على أوسع نطاق مُمكن.

وناقش المنتدى في يومه الأخير، سبل تطوير قطاع النقل، ومستقبل السيارات ذاتية القيادة في العالم، داعياً الحكومات والأفراد إلى ضرورة الاستعداد له. ودعا مشاركون في جلسة بعنوان: «مستقبل التنقل .. ما لا يمكن توقعه» إلى الاستعداد لمستقبل السيارات ذاتية القيادة، الذي سيأتي خلال 15 عاماً.

## مسابقة كأس العالم لريادة الأعمال

وفي ختام فعاليات المنتدى، قام وزير التجارة والاستثمار الدكتور ماجد القصبي، ورئيس مجلس إدارة مركز المبادرات في مؤسسة مسك الخيرية، الأستاذ بدر العساكر، بتكريم الفائزين بجائزة (مسابقة كأس العالم لريادة الأعمال)، التي تعد أكبر وأول بطولة من نوعها في العالم، وذلك بحضور عدد كبير من رواد الأعمال من مختلف أنحاء العالم. وتهدف المسابقة إلى تشجيع رواد الأعمال بدءاً من مرحلة الفكرة إلى مرحلة النمو؛ وذلك لمساعدة جميع المشاركين على إطلاق مشروعاتهم وتعزيزها وتوسيع نطاقها، بالإضافة للتعريف بمفهوم الابتكار في عالم ريادة الأعمال.

وتم الإعلان عن الفائزين الخمسة الأوائل بالجائزة، بعد تأهل 107 رواد ورائدات أعمال من 77 دولة، عقب رحلة امتدت عشرة أشهر بدأت بـ100 ألف مشارك من 185 دولة. حيث جاء في المركز الأول، شركة «نيرف تكنولوجي» الكندية المتخصصة في المجال الطبي. وفي المركز الثاني جاءت شركة «كونيكو» الأمريكية المتخصصة في المجال الصحي؛ بينما حلت شركة «ردسي فارم» السعودية المتخصصة في مجال الزراعة، في المركز الثالث، وجاءت شركة «سيوماتو» الأرجنتينية المتخصصة في مجال الحلول التسويقية في المركز الرابع، وحلت شركة «سن موبيليتي» الهندية التي تعمل في مجال النقل، في المركز الخامس. وتعد مسابقة كأس العالم لريادة الأعمال أكبر وأول بطولة من نوعها في العالم والتي تنظمها مؤسسة محمد بن سلمان الخيرية «مسك الخيرية» ممثلة في مبادرة منتدى مسك العالمي بالشراكة مع شبكة ريادة الأعمال العالمية (GEN).

وقال وزير الطاقة السعودي: إن المملكة لديها شباب وفتيات تفخر بهم كونهم يملكون النضج الكافي للبحث والتفكير، وتابع قائلاً: «لا يوجد بلد يلهم الآخرين من دون تمكين، وأنا أرى في المملكة قوة عاملة ومرونة، وقدرة على التكيف والتحفيز الذاتي».

وشارك في المنتدى متحدثون من مختلف أنحاء العالم وشركاء دوليون، وممثلون للمؤسسات الشبابية الدولية، ووسط حضور الآلاف من القيادات الشابة والتنفيذية ورياديين الأعمال ومسؤولي القطاع الحكومي والخاص.

وطرح مشاركون في اليوم الثاني للمنتدى، خلال جلسة بعنوان «حان الوقت بأن نأخذ مجال الترفيه بجدية»؛

شهدت مدينة الرياض منتصف نوفمبر الماضي، انعقاد النسخة الرابعة لـ (منتدى مسك العالمي) الذي نظّمته مؤسسة محمد بن سلمان الخيرية «مسك الخيرية»، تحت عنوان «إعادة صياغة العمل» وسط حضور كبير وتغطية إعلامية واسعة من مختلف دول العالم. وشارك وزير الطاقة السعودي، صاحب السمو الملكي الأمير عبد العزيز بن سلمان بن عبد العزيز، في الجلسة الافتتاحية للمنتدى والتي جاءت بعنوان «صناعة الغد ووظائف المستقبل»، بمصاحبة العضو المنتدب في شركة «مبادلة» للاستثمار في الإمارات خلدون المبارك، ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة «توتال» في فرنسا باتريك بوياني.





## «موسم الرياض» مستمر حتى نهاية مارس في «البوليفارد»

من عشرة مطاعم ومقاهي متنوعة؛ بالإضافة إلى مسرح يحمل اسم فنان العرب، ويتسع لـ 20 ألف شخص، كما يضم البوليفارد أكبر نافورة راقصة في العالم، وتقام فيها عروض ثلاثية الأبعاد تجمع الماء والنار والدخان، وقد استمتع زوار البوليفارد بعروضها المبهرة. ويهدف «موسم الرياض» إلى تعزيز مشاركة المملكة في مجال الترفيه والفنون والثقافة على مستوى العالم، وجعل العاصمة الرياض إحدى أبرز الوجهات السياحية في العالم، إلى جانب تنوع النشاط الاقتصادي، ودعم البنى التحتية القائمة والجديدة في قطاع السياحة.

أوضح رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للترفيه، تركي آل الشيخ، أن فعاليات موسم الرياض ستنتهي في وقتها المقرر مسبقاً في منتصف ديسمبر المقبل، باستثناء عدد من الفعاليات التي تقرر تمديد فترة عملها بعد انتهاء الموسم. وأشار آل الشيخ إلى أن التمديد سيشمل بعض المناطق التي تشهد إقبالاً متزايداً، وهي: «ونتر وندر لاند»، «المربع»، «السفاري»، و«صحارى الثمامة» التي ستستمر حتى 18 يناير 2020م، بينما سيتم تمديد «الرياض بوليفارد» حتى نهاية شهر مارس المقبل. ويشتمل «بوليفارد الرياض» على جانبه أكثر من 50 محلاً عالمياً ومحلياً، إضافة إلى أكثر

# غرفة الشرقية تنظم حفل استقبالها السنوي لرجال الأعمال

شرف صاحب السمو الملكي الأمير سعود بن نايف بن عبدالعزيز- أمير المنطقة الشرقية- بحضور نائبه صاحب السمو الملكي الأمير أحمد بن فهد بن سلمان مؤخراً؛ حفل استقبال غرفة الشرقية السنوي لرجال الأعمال، بفندق الشيراتون بالدمام.

وشهد الحفل حضوراً لافتاً من رجال أعمال المنطقة الشرقية، ومسؤولين حكوميين، ونخبة من المهتمين والأكاديميين المختصين في الشأن الاقتصادي، الذين عبروا عن سعادتهم بحضور الحفل السنوي، وأشاروا إلى أن الحفل كان بمثابة فرصة للالتقاء والتواصل.

وكرم أمير الشرقية الأبناء والنواب السابقين والحاليين، ممن أضاءت جهودهم منارة غرفة

الشرقية على امتداد تاريخها؛ بالإضافة إلى الرعاية الرئيسيين للحفل السنوي.

وثمن رئيس غرفة الشرقية، عبد الحكيم بن حمد العمار الخالدي، رعاية صاحب السمو الملكي: الأمير سعود بن نايف بن عبدالعزيز، وتشريفه حفل هذا العام، لافتاً إلى اهتمام سموه بدعم حراك قطاع الأعمال في المنطقة الشرقية لأجل مضاعفة مساهماته في التنمية الاقتصادية، مؤكداً أن مداومته على رعاية وتشريف حفل الاستقبال السنوي، يعكس مدى حرصه على التواصل مع مختلف شرائح المجتمع خاصة ممثلي قطاع الأعمال، الذين يقدرون لسموه دعمه ورعايته لهم.

وأوضح الخالدي، أن الحفل كان بمثابة تجمع كبير اجتمع فيه رجال أعمال المنطقة مع مسؤولين حكوميين في مختلف أجهزة الدولة ومهتمين وأكاديميين بارزين؛ إضافة إلى أصحاب الخبرات والتجارب الاقتصادية على أنواعها من أبناء المنطقة، وتبادل خلاله الجميع الأفكار حول كيفية توسيع مشاركة القطاع الخاص بفاعلية أكبر في مسيرة الاقتصاد الوطني نحو التنمية المستدامة.

وأضاف أن حفل هذا العام جاء في ظل ما تشهده المملكة من تغيرات جوهرية في منظومة الاقتصاد الوطني ومنح القطاع الخاص جزءاً كبيراً من المسؤولية، مؤكداً أنه تتويجاً لعام كامل من عمر القطاع الخاص بالمنطقة في خدمة الاقتصاد الوطني. وأكد الخالدي، على ما توليه الغرفة من اهتمام كبير بقيم التواصل والترابط، وترسيخها بين رواد قطاع الأعمال في المنطقة الشرقية، وذلك من منطلق إيمانها الراسخ بالدور الحيوي الذي يمكن أن تؤديه هذه القيم من تعاضد وتكاتف سواء في طرح الموضوعات وإزالة التحديات التي تعترض قطاع الأعمال، لافتاً إلى أن الغرفة وانطلاقاً من مسؤوليتها تجاه تطوير وتنمية الحركة الاقتصادية في المنطقة وتفعيل دور قطاع الأعمال فيها، وضعت كل أصحاب الأعمال هدفاً للارتقاء بهم ليكونوا على قدر المسؤولية الاقتصادية في تحقيق الأهداف والتطلعات.





## اختيار 0 أفكار ريادية في ختام ملتقى الأحساء للشركات الناشئة

إعداده : عبدالله القطان

مسابقة المعسكر التدريبي الريادي المصاحب للملتقى، واستعرضوا أفكار مشروعاتهم الريادية أمام لجنة حكام مختصة مكونة من خمسة خبراء ومستثمرين ومستشارين، هم: حمد الرقيب، نجيب البسام، الجوهرة العفالق، م. مشاري الجبر وخلود المحمدي. وبعد النقاش المفتوح مع المشاركين والمداولات بين لجنة الحكام، تم الإعلان عن أفكار المشاريع الريادية الفائزة وهي: الأول: محمد العريفي عن مشروعه (عتيق «عتيج»)، الثاني: سامي المطوع عن مشروعه (طاقة)، الثالث: نادية العفالق عن مشروع (مبادرة تطبيق بيئي)، الرابع: محمد الرضمان (نظام تطبيق للخدمات اللوجستية) والخامس: رحاب الجمعية عن مشروعها (روبوت زون)، ليتم بعدها تكريم الفائزين وتوزيع الجوائز عليهم. وأكد الدكتور إبراهيم آل الشيخ مبارك، أمين عام الغرفة، أن الأرقام الكبيرة والحضور اللافت الذي سجله الملتقى فاق التوقعات، سواء من حيث التنظيم أو النجاح، عطفاً على فترة إعداده القصيرة، مبيناً أن الملتقى كشف عن وجود أفكار وطاقت كبيرة وواعدة بين شباب وشابات الأحساء، مقدماً شكره إلى جميع المشاركين والمنظمين والشركاء والرعاة والداعمين، مثنياً الرعاية الكريمة لسمو نائب أمير الشرقية وسمو محافظ الأحساء.

اختتمت غرفة الأحساء، فعاليات ملتقى الأحساء للشركات الناشئة في دورته الأولى، والذي أقيم مؤخراً برعاية صاحب السمو الملكي الأمير أحمد بن فهد بن سلمان بن عبدالعزيز، نائب أمير المنطقة الشرقية، واستعرض الملتقى في يومه الختامي الذي استضافته قاعة الشيخ سليمان الحماد بمقر الغرفة الرئيسي، بحضور عبداللطيف العرفج رئيس مجلس إدارة الغرفة وعدداً من أعضاء مجلس إدارة الغرفة، وسط حضور ريادي وشبابي لافت؛ أفضل 13 فكرة ريادية قدمها الشباب الرياديين ممن شاركوا في المسابقة، ثم جرى مناقشتها وتحكيمها والإعلان عن الفائزين. كما شهد الحفل الإعلان عن الأرقام المتميزة التي حققها الملتقى ومنها تسجيله حضور أكثر من 2467 مشارك وواشر وعقد أكثر 500 جلسة استشارية بإشراف ومشاركة 20 مستشار ومرشد ريادي ناقشوا أكثر 80 فكرة ريادية وابتكارية تم عرضها ومناقشتها بوجود 22 جهة تمويل واستثمار وكذلك مشاركة 16 جهة عارضة بالمعرض المصاحب للملتقى بالإضافة إلى تسجيله 70 مشاركاً ومشاركة في المعسكر الريادي فيما شارك 60 مبتكراً ومبتكرة ضمن المعسكر الابتكاري المصاحب للملتقى. ووصل 13 فريقاً إلى المرحلة النهائية ضمن تصنيفات

# المهارات التسويقية تتصدر احتياجات الشركات الناشئة

كشف مستشار عيادات الأعمال خبير التسويق بالمحتوى أحمد بن علي العمودي بأن المهارات التسويقية تتصدر احتياجات الشركات الناشئة، مستنداً على تقارير عيادات الأعمال التي تؤكد الحاجة الماسة لرواد الأعمال للمهارات التسويقية والمبيعات، والتي تتصدر الاحتياجات الأخرى مثل: المهارات المالية والمحاسبية ودراسة الجدوى.

وأشار العمودي إلى أن الفشل في تسويق المنتج أو الخدمة يعد أحد الأسباب الرئيسية لفشل العديد من المشاريع الريادية أو تعثرها، مبيناً بأنه يتوجب على رائد الأعمال دراسة السوق أولاً بشكل دقيق لتحديد حاجات ورغبات العملاء ومعرفة المنافسين



ومن ثم تجهيز المنتج أو الخدمة الجديدة وتنفيذ خطة التسويق بالشكل السليم؛ لتحقيق الكثير من النجاحات والأرباح.

وأضاف: إن أحد الاستراتيجيات المفيدة حالياً هي التسويق بالمحتوى؛ لأنها تعمل على جذب العملاء والزوار عبر نشر محتوى ثري ومفيد بشكل مستمر؛ لبناء علاقة قوية مع العملاء والجمهور، فضلاً عن العائد الكبير له على المدى المتوسط والبعيد.

وبين العمودي بأن الدراسات أثبتت أن المحتوى له قدرة كبيرة في تحسين الصورة الذهنية وتعزيز القرارات الشرائية ورفع مستوى المبيعات، لاسيما في ظل التطور الرقمي الذي أدى إلى تغيير مفاهيم وأساليب التسويق، في الوقت الذي أصبح فيه المستخدمون أكثر نباهة، لذلك ظهر التسويق بالمحتوى للوصول إلى الجمهور المستهدف، مبيناً بأن الدراسات والإحصاءات تفيد بأن 80% من قرارات العميل الشرائية بدأت بالبحث في المحتوى على الإنترنت، وأن 56% من الشركات التي تستهدف

الشركات (B2B) تؤمن أن التسويق بالمحتوى فعال للغاية وأتى بثمار جيدة، في حين حقق 67% زيادة في حجم العملاء نتيجة التسويق بالمحتوى، وخصصت 45% من الشركات العالمية فريق مختص ببناء وتطوير خطط التسويق بالمحتوى، مبيناً أنه في كل عام تزيد نسبة التسويق بالمحتوى بنسبة 2% عن العام السابق له.

وأشار إلى أهمية التسويق بالمحتوى والذي يعد تسويق استراتيجي، باعتباره يركز على توفير ونشر محتوى قيّم وذو صلة ومنتسق؛ لجذب جمهور محدد بوضوح والحفاظ عليه مما يدفعه في نهاية المطاف لاتخاذ قرارات الشراء، مشيراً إلى أن استخدامات التسويق بالمحتوى متعددة مثل جذب الانتباه واكتساب عملاء محتملين وتوسيع قاعدة العملاء وزيادة المبيعات عبر الإنترنت والوعي بالعلامة التجارية ورفع مصداقية العلامة التجارية والتواصل مع المجتمع الإلكتروني.

وعد العمودي فوائد التسويق بالمحتوى من خلال بناء العلاقات وكسب الولاء والثقة ورفع المبيعات وتحقيق الأرباح، وتوفير الكثير من تكاليف الطرق التقليدية للتسويق، فضلاً عن بقاء المستخدمين أكثر فترة في المنصة الخاصة بالمنشأة والوصول إلى عدد أكبر من الجمهور الذين قد يتحولون إلى عملاء وتثقيف الآخرين من خلال نشر المعرفة والمعلومات والقيم وبناء سمعة طيبة للعلامات التجارية وتعزيز العلاقة مع المجتمع.

واختتم حديثه مؤكداً على التسويق بالمحتوى يضمن لرائد الأعمال أن يكون قريباً من الجمهور، يتابعهم ويتفاعل معهم، ويقدم لهم الفائدة، لاسيما أن الناس يشتركون من العلامات التي يعجبون بها، والتي ستكون بالتالي محلاً لتقّتهم؛ ولن تكون كذلك إلا في حال اهتمامك بمصالحهم وتقديم الفائدة لهم.

\* كيف تقرأ واقع سياحة المعارض والمؤتمرات والفعاليات في المملكة والخليج؟  
في الواقع يعد قطاع المؤتمرات والمعارض أحد أبرز المجالات الواسعة التي من الممكن تسويقها بما يعزز السياحة وقطاع الفنادق ويفتح أبواب توظيف واسعة للشباب والشابات السعوديين وذلك في ظل بناء وإقامة عدد كبير من المعارض والفعاليات خلال السنة، الأمر الذي يدفع المستثمرين للتعاقد مع الدولة في تنشيط هذا القطاع الهام .

وبحسب الدراسات المنشورة فقد انتعش قطاع تنظيم المعارض في السعودية بنسبة تتراوح بين 7 إلى 9 في المائة، الأمر الذي يسهم في نمو الميزان الاقتصادي السياحي، وإنعاش جوانب مساندة للخدمات السياحية الوطنية، وأعتقد أن تبني المملكة لصناعة المعارض والمؤتمرات وما يرتبط بهما من خدمات ونشاطات مختلفة سينعش الاستثمار في القطاعات الأخرى، ولهذا ايقنت حكومة خادم الحرمين الشريفين حفظه الله أهمية ذلك وأعلنت في العام 2018م عن انشاء الهيئة العامة للمعارض والمؤتمرات.

\* ماذا عن بدايتك في مجال ريادة الأعمال؟  
كيف كان التمويل للمشروع؟

البداية كانت عبارة عن فرصة متاحة من كبرى الشركات المتخصصة بإدارة الفعاليات من أجل تنفيذ عملية التسجيل لمؤتمر علمي يقام بمحافظة جدة ولتقنتهم بنا وضيق الوقت تم تفويض المهمة لي شخصياً وقمت مباشرة بالأوراق الرسمية لممارسة العمل التجاري ومنها كانت الانطلاق وحتى اليوم احتفظ بشيك اول عملية بيعه للوكالة وكانت بمثابة انطلاقة تحمل في طياتها الصبر والطموح والاجتهاد والمثابرة رغم وجود معوقات كبيرة ولكن الإرادة تتفوق على المستحيل بحمد لله وتفويقه.

بعد ذلك تخصصنا في إدارة الفعاليات العلمية حيث ساعدنا التخصص بالحصول على حصة جيدة من السوق السعودي في هذا المجال مما ساعدنا في تنمية اعمالنا وتعدد انشطتنا بتفويج من الله عزوجل ويفضل فريق العمل المميز والذي يمتلك مهارات عالية في تنفيذ الاعمال. بعد ذلك قمنا بالتوسع في اعمالنا في تصميم وتنفيذ المعارض والاجنحة التسويقية من خلال انشاء مصنع متخصص في ذلك مما ساعد في تفعيل هذا الخدمة للعملاء بشكل أفضل بعد دراسة السوق ومعرفة جوانب القوة والضعف بهذا المجال.

الأمر هنا يعطي مؤشراً على أهمية الثقة في الشباب السعودي لقدرته واهتمامه بصناعة النجاح وبذلك يكون النجاح حليف المستفيد ومقدم الخدمة الجديد في حال توفرت البيئة المثالية لذلك.

\* ماهي الصعوبات التي واجهتك في تأسيس عملك سواء في راما أو المصنع الخاص بصناعة



## الرئيس التنفيذي لوكالة مفهوم راما لإدارة الفعاليات

# سياحة المعارض بوابة واعدة تسهم في تنويع الاقتصاد الوطني

ما تمتلكه المملكة من خبرات وطنية بارعة في هذا القطاع المحلي الواعد.  
حول هذا الموضوع وأكثر تحدث الخبير والمستثمر في قطاع المعارض والفعاليات محمد بن إبراهيم الدخيل الرئيس التنفيذي لوكالة مفهوم راما لإدارة الفعاليات وتنفيذ المعارض، والذي أكد أهمية هذا المجال الحيوي وأثره الاقتصادي على المدى البعيد حال العمل على تطويره وتبني القيادات الشابة فيه. وفيما يلي نص الحوار....

تنوع الرؤى المرتبطة بالسياحة وقدرة المستثمرين في تلك القطاعات على استيعاب المرحلة الجديدة التي تتوجه إليها المملكة، تحقيقاً لرؤية 2030م، الأمر الذي سوف يساهم بشكل جدي في تنويع الاقتصاد المحلي، مما سيساعد المملكة على تجاوز اعتمادها الكبير على مدخولات الصادرات من الناتج المحلي للنفط.  
ومما لا شك فيه فإن مجال المؤتمرات والفعاليات والمعارض يدعم توجهات صناعة السياحة في ظل

الأجنحة في المعارض؟

أعتقد أن من أبرز المعوقات التي تواجهنا في مجال المعارض هو نقص العمالة التخصصية بهذا المجال وكذلك صعوبة الإجراءات الفنية المطلوبة وتحديث الأنظمة بشكل مستمر، ولذلك نعمل في راما على استقطاب وتبني السواعد الوطنية وتهيتها في هذا المجال من خلال التدريب على رأس العمل ونعمل على برامج أكثر تقدماً نحوهم خلال الفترة القريبة المقبلة بأذن لله.

\* إلى أي مدى ترى تأثير المنافسين عليك في السوق؟ وما الذي يميز «راما» عنهم؟

المنافسين بهذا المجال كثر ولكن كل شركة لها بصمتها وما يميزنا في «مفهوم راما» هو احترافنا بالعمل بداية من فكرة التصميم والمواد المستخدمة والتنفيذ بأفضل واجود المواد الخام والدعم اللوجستي قبل واثناء الفعالية. ونحن خلال خبرتنا التي تتجاوز العشر سنوات عملنا على بناء نموذج عمل متفرد يركز في قيمه على جوانب الالتزام والموثوقية والتوطين وحماية البيئة، حيث نعمل باستخدام المواد الصديقة للبيئة في منتجاتنا، ولذا تجدنا نأخذ بعين الاعتبار المصالح المشتركة في صناعة المعارض والفعاليات المختصة وذلك من أجل تعزيز الاحترام وكسب الثقة بين المؤسسات والمنظمات فيما يتعلق بالمعاملات التجارية مع العملاء والجمهور بشكل عام.

\* هل تعتقد أن الإجراءات الحكومية في الوقت الراهن تتوافق مع واقع الشركات الناشئة؟

نحن اليوم نتحدث عن نقلة نوعية في تسهيل الإجراءات والأنظمة ونملك رؤية طموحة تساعدنا على وجود بيئة خصبة مناسبة للعمل التجاري وبالوقت الراهن أصبحت العملية التجارية سهلة واغلب الجهات الحكومية أتمت إجراءاتها مما سهل على المستثمر العمل التجاري بشكل واضح.

كما نلمس من قبل الجهات الحكومية المختلفة وعلى رأسها وزارة التجارة توفيرها لحلول تتناسب وحاجة المستثمرين الجدد في مختلف المشروعات مع اعتماد الجانب الرقمي في حلولها تجاه المستفيدين، والأهم من ذلك توفر الجهات الحاضنة للمشاريع الناشئة والتمويلية بما يتوافق مع حاجة الاقتصاد.

\* ما هي نصائحك لرواد الأعمال؟

تحقيق النجاح هو هدف كل راد أعمال. وليتمكن من الوصول إلى النجاح، عليه أن يبذل أقصى قدر ممكن من الجهود والصبر والمثابرة وأخذ المشورة من أصحاب الخبرات ويتوفر الكثير منهم في حاضنات المتخصصة من أجل رعاية مشروعهم الناشئ. وعموماً أجد أن الاجتهاد في العمل بالإضافة إلى التناغم مع فريق العمل، هما العنصران الأساسيان للوصول إلى الهدف المنشود وتحقيق النمو للشركات الناشئة.

\* هل لك أن تطلعنا على حجم أهمية إقامة

المعارض والمؤتمرات؟

المعارض والمؤتمرات تعتبر من المجالات الخصبة حيث تعتبر بيئة مثالية وقابلة للزدهار والمساهمة في تنويع مصادر الدخل الوطني، عبر الاستثمار في مفهوم سياحة المؤتمرات والمعارض، وذلك بفضل الوضع الاقتصادي النامي الذي تعيشه المملكة علاوة على اهتمام المستثمرين والشركات من كل دول العالم بالسوق السعودي، وكل ذلك يجعل من تنظيم المؤتمرات والفعاليات والمعارض أداة ونقطة جذب عالمية وقاعدة انطلاق لعقد صفقات وعقود واستثمارات متنوعة مشتركة في كافة المجالات وهو الأمر الذي يسهم أيضاً في زيادة الصادرات غير النفطية.

ومن الملاحظ الاهتمام المتزايد للأفراد والمستثمرين بالمشاركة في المعارض الاقليمية، الأمر الذي يعطي مؤشراً على نجاح توطين صناعة المعارض في المملكة حالما تتوفر البيئة المناسبة لها والتي ستوفر للمستثمرين في المجال عائد استثمار عالي بمشئة الله.

\* ما هي المعايير اللازمة لصناعة المعارض

والمؤتمرات؟

ان تنظيم المؤتمرات والمعارض صناعة متكاملة تخضع لمعايير عالمية دقيقة، وتحتاج إلى امكانيات وتسهيلات ضخمة، وادارات متخصصة، وتكاتف جميع الجهود لإنجاح هذا المجال ويجب ان يكون التنظيم مدروس بطاقم محترف يتعامل بكل دقة واحترافية لإنجاح الإحداث من خلال توفير كافة المرافق والتسهيلات المتعلقة بتنظيم المعرض والاستقبال المنظم لإعداد الزوار.

وقد أصبح قطاع المؤتمرات والمعارض حد أهم الركائز الأساسية التي تسهم في تعزيز نمو القطاع السياحي في الدول من خلال استقطاب آلاف الزوار سنوياً من كافة دول العالم، ولذا فإن نجاح أي مؤتمر أو معرض يساهم في تعزيز صناعة المعارض والمؤتمرات ويساعد في تعزيز نمو السياحة.

ولكن لا بد من الأخذ في الاعتبار أهمية تحقيق مزايا نسبية للمعارض المقامة وعلى سبيل المثال فإن بعض المعارض الدولية حصلت على نجاح كبير بسبب تميزها عن غيرها من المعارض من خلال ظهورها الإعلامي المدروس وخطتها التسويقية المقتنة وتحديد أوجه القطاعات المتخصصة في مجال المعارض.

\* كيف تقرأ مستقبل صناعة المعارض في

المملكة؟

يجب أن نذكر ان السوق السعودي قادر على صناعة سياحة مؤتمرات ومعارض بشكل حقيقي كونها من النشاطات التي لا ترهق خزينة الدولة في ظل توفر البنية التحتية الممتازة وذات عائدات عالية، وفي ظل ما يعوله المستثمرين والشركات الوطنية من تعزيز

لنشاطات أعمالهم عبر قطاع المعارض، فإني أعتقد أنها في ظل التوجه الحالي للدولة - حفظها الله- في تذليل العقبات أمام توسع نشاطها، فإن هذه الصناعة تتجه إلى النمو الكبير خلال السنوات المقبلة ودخول مستثمرين جدد وتوفر فرص عمل جديدة في ذات القطاع والقطاعات المساندة.

ولكي تتوفر هذه النجاحات نأمل كمتخصصين في هذا المجال توفير مواقع ومساحات وقاعات مناسبة لإقامة المعارض واحتضان الفعاليات العالمية بشكل يتوافق مع المعايير الدولية، كما نأمل توفير الدعم التسويقي المحلية والدولية والمساندة الإعلامية المتخصصة لهذه الصناعة الحيوية، وعلى سبيل المثال نجد عدد من المؤتمرات في المملكة دون تغطية إعلامية تتناسب وحجم المناسبة، وأرى أن عامل النجاح في هذه الصناعة يتوقف على التعريف الجيد بالفعاليات والإعلان عن المناسبة بشكل مخطط له، بما يضمن مشاركة وتواجد عدد كبير من الشركات والجهات العارضة، الأمر الذي يعد عاملاً في نجاح أي معرض ويشجع على استمراره وانتظام مواعيده، ويضمن حضور الآلاف من الزوار وفق جداول محددة ومعرفة سلفاً.

\* هل تجد أن الشركات المحلية وصلت إلى

مرحلة النضج المنشودة لهذه الصناعة؟

اعتقد ان تأهيل هذه الشركات وتحويلها إلى الجانب الاحترافي وفق المعايير العالمية في الصناعة ليس بالأمر الصعب، وحتى أكون واقعياً فكثير من تلك الشركات تفتقد الخبرة في مجال التنظيم للمؤتمرات والمعارض والفعاليات، ويجب هنا الإشادة لمبادرات عدد من المنتمين إلى القطاع الخاص في تنظيم معارض ومؤتمرات بشكل لائق، ولكنها لا تحقق اماننا كمتخصصين في هذا المجال.

في نهاية حديثي أرغب ان أؤكد بأهمية دور الهيئة العامة للمعارض والمؤتمرات، في تسلم زمام هذا الصناعة، والتعاون مع الجهات الحكومية الأخرى لإيجاد حلول تكفل تطور الصناعة في المدى المنظور، والتي أتوقع أن تعود بشكل ايجابي للاقتصاد الوطني.

واشكر مجلة رواد الاعمال على عرض هذا الموضوع الحيوي والهام.

يملك محمد بن إبراهيم الدخيل خريج قسم الاعلام في جامعة الامام محمد بن سعود الإسلامية، خبرة كبيرة وواسعة تصل إلى 20 عاماً وذلك في قيادة وتوجيه العلاقات العامة في القطاعين العام والخاص.

وهو مستثمر في المجال، حيث نجح في تحقيق عدد من النجاحات على مستوى الأعمال في مجالات الحملات الاعلامية والعلاقات العامة وصناعة المعارض والتسويق بشقيه التقليدي والرقمي إلى جانب إدارته لعدد من الأزمات ومساهمته في نقل عدد من العلامات التجارية إلى التوسع والنجاح والربحية خلال السنوات الماضية.

## رائدة الأعمال نهاد الدعيجي: «حديقة الصابون» تطور من مشروع منزلي بسيط إلى مصنع سعودي متكامل

نجحت رائدة الأعمال «نهاد الدعيجي» في تحويل حرفة صناعة الصابون الطبيعي من مشروع منزلي بسيط، إلى صناعة متكاملة تنتج كميات تجارية وتتنافس بها في سوق مستحضرات التجميل والعناية بالبشرة. وقادها شغفها بحرفة صناعة الصابون الطبيعي والتي اكتسبتها من والدتها؛ إلى ابتكار مشروع «حديقة الصابون»، والذي ينتج أنواعاً عديدة من الصابون الطبيعي، من خلال مصنع سعودي بإدارة نسائية كاملة تعمل بشكل احترافي. في هذا اللقاء نتحدث «نهاد الدعيجي» عن مشروعها، والنجاح الذي حققته من خلاله..

حوار: جمال إدريس

\* من هي نهاد الدعيجي، تخصصك واهتماماتك؟

نهاد الدعيجي هي امرأة اختارت التحدي في عالم الأعمال، وساعدها في ذلك تخصصها في مادة الرياضيات والتعامل مع الأرقام، لتثبت أن المرأة السعودية قادرة على إدارة مشاريعها التجارية بكل جدارة وثقة.

لدي شغف عالٍ بحرفة صناعة الصابون الطبيعي والابتكار فيه، واكتسبت تلك الهواية من والدتي التي تشاركني نفس الشغف والاهتمام.

\* كيف بدأت فكرة مشروعك، ومن الذي دعمك في بدايتك؟

انطلقت فكرة صناعة الصابون الطبيعي من والدتي التي احترفت تلك الصناعة بحرفية عالية؛ وذلك لحاجتها في وقت ما لهذا النوع من الصابون الذي يُصنع بدون أي إضافات كيميائية، وعززت هذه الفكرة





تواجهها في ذلك الوقت في الولايات المتحدة وتوفر مصادر المواد الأولية، ووفرة الكتب العلمية المتعلقة بهذه الصناعة. والتحققت بدورات تدريبية في أساسيات صناعة الصابون الطبيعي حتى يكون مساره أكثر احترافية، مع إضافتها المعززة لهذه الحرفة. فعملتُ معها في نفس المسار كمساعدة إدارية وفنية، فكان لها الدور الكبير في نقل الحرفة لي، ووجدت دعماً كبيراً من العائلة والأصدقاء.

\* ما هي الصعوبات التي واجهتك في بداية تأسيس المشروع؟

حقيقة كانت هناك صعوبة في كيفية التحول من عمل منزلي بسيط إلى مصنع سعودي بإدارة نسائية بشكل احترافي ومتكامل. وجدت بعض العقبات، منها اختيار الموقع وتراخيص البلدية والحلول التقنية ورأس المال المحدود، بالإضافة إلى الحاجة لمعدات جديدة بكفاءة عالية، مع فريق عمل مدرب بشكل احترافي.

واستطعنا التغلب على بعض العقبات بوضع خطة مدروسة ومدعومة بدورات متخصصة، كل ذلك بالإضافة إلى خبراتنا السابقة في هذا المجال.

\* «حديقة الصابون» هل هو مجرد متجر أم مصنع ينتج الصابون بكميات تجارية؟

عندما أتحدث عن مشروع «حديقة الصابون» فإنني أتحدث عن مشروع عملاق يعكس جهوداً جبارة مع رؤية ورسالة لتقلبه من مشروع منزلي بإمكانيات محدودة، ليتم تطويره فنياً وإدارياً إلى أن أصبح قادراً على أن يكون مصنعاً متكاملًا ينتج الصابون الطبيعي الصديق للبيئة، من مواردنا المحلية الغنية ومن ثروات صحرائنا الشاسعة، وبكميات وفيرة.

\* كيف توسع المشروع بعد ذلك وما حجم إنتاجه الآن؟

بدأنا بالتوسع بناءً على زيادة حجم الطلب وتجربة العميل وحاجته للمواد الطبيعية، بالإضافة إلى امتلاكنا للموارد والإمكانات والخبرات، فقمنا بوضع خطة عمل متكاملة تناسب التحول التجاري، وتحسين الكفاءات العاملة في المشروع، مع سرعة الانتاجية بما يتناسب مع الموارد المتاحة. فعملنا على بناء حقيبة الأعمال، والتي تتضمن إجراء تغييرات استراتيجية كبيرة، وفهم كامل لاحتياجات العملاء.

\* ما هي الفكرة الإبداعية التي ركزت عليها في مشروعك، وميزتك عن الآخرين؟

كان لدي إيمان كبير بثرواتنا الطبيعية، حيث أننا نعيش في صحراء غنية بثروات الطبيعة، ومن هنا تولدت لدي الأفكار باستغلال الموارد الطبيعية المهذرة وتحويلها لمنتجات عالية الجودة أصبحت مطلوبة عالمياً.

يقول مفكرٌ ياباني:

«معظم دول العالم تعيش على ثروات تقع تحت أقدامها وتنضب بمرور الزمن، أما نحن فنعيش على ثروة فوق أرجلنا تزداد وتعطي بقدر ما نأخذ منها».

\* ما هي أنواع الصابون التي تنتجها، وما هو أكثرها طلباً؟

في «حديقة الصابون» نعتمد إنتاج الصابون الطبيعي الخالي من المواد الكيميائية والمواد المضافة، فهناك أنواع من الصابون بزيت الزيتون العضوي المناسب لجميع أنواع البشرة والمضاف إليه الأعشاب المعززة، مثل: إكليل الجبل والخزامى وأوراق الشاي الأخضر، وأيضاً إضافات طبيعية مثل: المزة والكرم ولبان الذكر.

ولدينا خط إنتاج صابون الجلوسرين بالزيوت العطرية، وأيضاً صابون المسك، والعود، والزهور. وكل منتج له ميزة فعّالة، ويمكن القول إن عدداً من العملاء يفضلون صابونة زيت الزيتون لفعاليتها العالية في تطهير البشرة وزيادة ترطيبها، وهناك من يفضل صابونة الكرم لتوحيد لون البشرة وإعطائها نضارة. أيضاً في «حديقة الصابون» ننتج الصابون من دهن سنام الجمل مع إضافات من الزيوت الطبيعية التي تساعد على مقاومة جفاف البشرة، وللحالات التي تعاني من اكزيما جلدية.

ومن ابتكاراتنا في إنتاج الصابون الطبيعي، صابونة الرمل مع الجلوسرين، والتي تميزت بفعالية عالية كصنفرة طبيعية للجسم.

كذلك ننتج الكور الفوارة (البات بومب) بروائح منعشة من أجود الزيوت العطرية الطبيعية. وقد خصصنا أنواعاً تناسبنا كمجتمع خليجي يعشق الروائح الشرقية، فأنتجنا الكرة الفوارة بالعود الفاخر، وأيضاً المسك الأبيض، كأول مصنع ينتج هذا النوع من الكور الفوارة.

\* ما هي فوائد استخدام الصابون الطبيعي للبشرة، مقارنة بالصابون العادي؟

الصابون الطبيعي هو خلاصة الطبيعة، ويحتوي على مجموعة من الزيوت الطبيعية أو العسل، وكلها عناصر تغذي البشرة والشعر وتمده بالعناصر الغذائية التي يحتاجها؛ لذلك دائماً ما نجد نتائج هائلة لدى من يحرصون على استخدامه باستمرار، مقارنةً بالصابون التجاري الذي يحتوي على درجة حمضية عالية (PH LEVEL) وعند استخدامه يوماً بيزيل الطبقة المفيدة الموجودة على سطح الجلد، والتي تشكل وسيلة دفاع ضد الكائنات الحية الدقيقة، وبالتالي تتكون الأمراض الجلدية والحساسية. وماركات الصابون الكبيرة تخفي هذه الحقائق لأن ذلك سيقود الشركة لخسائر مادية على حساب صحة المستهلك.

أما عن فوائد الصابون الطبيعي في «حديقة الصابون»، فهي:

- يغذي البشرة ويعطيها قوة ونضارة.
- يساعد على تأخر ظهور التجاعيد.
- يزيل الجلد الميت ويخلص الجسم من البكتريا المسببة للرائحة، ويغمره عطراً طبيعياً جميلاً.
- يرطب البشرة ويمنع عنها الجفاف.
- يساعد على تخفيف الحساسية والاكزيما والصدفية.
- يوحد لون البشرة لتصبح أكثر نضارة.
- يقاوم الحبوب والبثور.
- يحتوي صابون اللبان الذكر على كولاجين طبيعي يدعم البشرة ويزيدها تألقاً.



ثرواتنا الطبيعية معين لا ينضب يمكن استغلاله في منتجات عالية الجودة

# 04

## طرق لتصبح من الأثرياء

(2-1)



## توم كورلي

بناء الثروة ليس بالأمر السهل دائماً؛ بل قد يكون صعباً جداً، اعتماداً على المسار الذي تختاره، فقد توصلت من دراستي المعنونة بـ «عادات الأثرياء» إلى أنّ هناك أربعة مسارات مختلفة جداً لبناء الثروة، بعضها أصعب من الآخر، نتناول هنا اثنتين منها:

### أولاً: مسار رائد الأعمال

قد يكون سعيك وراء تحقيق حلمك، أكثر الأشياء المجزية التي فعلتها في حياتك، ليس فقط فيما يتعلق بالإنجاز؛ ولكن أيضاً من الناحية المالية؛ فحسب ما جاء في دراستي، يحب رواد الأعمال ما يفعلونه من أجل لقمة العيش؛ وهو ما بدأ جلياً من حسابات بعضهم المصرفية؛ إذ بلغ صافي أرباح أحدهم 7.4 مليون دولار، وهو رقم أكثر بكثير من أي مجموعة من أصحاب الملايين في دراستي، فكيف يبني رائد الأعمال ثروته؟

### 01

ساعات عمل طويلة: بلغ متوسط ساعات عمل رائد الأعمال في دراستي، 61 ساعة في الأسبوع، لمدة اثني عشر عاماً، مع العمل حتى في أوقات عطلة نهاية الأسبوع والعطلات؛ وهو ما أثر أيضاً على كل من في فلكه؛ فكانت الأسرة والأصدقاء الأكثر تضرراً من غيابه، فكان غالباً ما يتعين على أحد الزوجين، الحصول على إجازة من العمل أو الانقطاع عنه لتربية أطفالهما، وانسحب الأمر إلى الأصدقاء فتقلص عددهم؛ بسبب ساعات العمل الطويلة.

### 02

ضغوط مالية: إلى أن يبدأ تجسيد الحلم على أرض الواقع بتأسيس المشروع، قد تتسبب تغطية نفقاته في ضغط هائل، يُستثنى منه فقط الأقوياء

القادرون على التغلب عليه، شاملاً الزوجين. في الفترة الأولى من إطلاق المشروع، يكون الحصول على راتب ثابت، أمراً شبه مستحيل؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى انهيار الزوجات الضعيفة؛ وبالتالي الطلاق في بعض الحالات.

### 03

مخاطر عالية: يضع رواد الأعمال كل ما يمتلكونه على المحك؛ فتصبح منازلهم، وخطط التقاعد والادخار هي الأصول التي تمول حلمهم، وعندما تنفذ الأصول، يلجأون إلى الاقتراض لتحقيق حلمهم. ويستطيع المحظوظون منهم في النهاية، تأمين خطوط ائتمان ليظلوا واقفين على أقدامهم، بينما يعتمد ذوي الحظ السيء على بطاقات الائتمان أو الاستدانة من العائلة والأصدقاء؛ للبقاء على قيد الحياة؛ حتى ينتعشوا.

يشبه السعي وراء تحقيق الحلم، المقامرة؛ فلا ضمان لأن يوتي الحلم ثماره، فوفقاً لدراستي «عادات الأثرياء»، فشل حوالي 27 % منهم مرة واحدة على الأقل، أعقب في كثير منها الإفلاس، الذي رافقه الطلاق في أغلبها.

### ثانياً: مسار المتسلق للشركة الكبيرة

المتسلقون هم أفراد يعملون لدى شركة كبيرة، ويقضون معظم حياتهم المهنية متسلقين على السلم؛ حتى يصلوا إلى المستويات العليا؛ وهي مناصب تنفيذية كبيرة.

وفقاً لدراستي «عادات الأثرياء»، استغرق المتسلقون حوالي 22 عاماً لتجميع متوسط صافي ربح بقيمة 3.4 مليون دولار، جاء معظمه من تعويض الأسهم، أو حصة الشراكة في الأرباح. فكيف يبني المتسلق ثروته؟

### 01

ساعات عمل طويلة: كما هو في حالة رواد الأعمال، يجب على المتسلق العمل لساعات طويلة، غالباً ما تتضمن عطلات نهاية الأسبوع؛ حيث يقع على عاتق معظم المتسلقين، السفر بانتظام؛ فتصبح المطارات والفنادق وسيارات الأجرة وسيلة للحياة. وغالباً ما يضطر المتسلقون إلى العمل حتى في أوقات عطلات نهاية الأسبوع، وفي العطلات.

### 02

خبرات سياسية: إلى جانب العمل الشاق، يجب أن يتسم المتسلقون بمهارات سياسية متخصصة، يتفوقوا بها على نظرائهم. وهناك متسلقون يغدرون بمنافسيهم، إذا ما أتاحت لهم الفرصة، وآخرون يسعون إلى تقويض منافسيهم لتحقيق مآربهم.

### 03

قوة العلاقات: يجب أن يكون لدى المتسلق أيضاً، مهارات بناء علاقات أساسية، فلا شك في أنّ من يصلون إلى المراتب العليا بالشركات الكبيرة، هم الأفضل في بناء العلاقات داخل الشركة؛ وهو ما يتطلب وقتاً وطاقة ومالاً، من جرّاء المكالمات الهاتفية المتكررة والترفيه وحضور حفلات الزفاف، وحفلات أيام الميلاد أو الجنازات، وإرسال بطاقات تهنئة أو موساة للمناسبات الخاصة.

### 04

المخاطرة: يتضمن مسار المتسلق بعض المخاطر الاستثنائية، فإذا كانت الشركة تعاني من ضائقة مالية، فقد لا يكون حصولك على مكافأة، مقابل استثمار وقتك في تلك الشركة بالقدر الذي تتوقعه.



04

#### المنتجات الأمنية

- مرآة تفتيش.
- رادار مرور.
- أقنعة تحذير و صافرات الإنذار للمركبات.
- أدوات إنقاذ.
- تجهيزات عسكرية.
- سترات و خوذة واقية من الرصاص.

03

#### التصفيح و تجهيز سيارات الإسعاف

- عربات مصفحة.
- غرف حراسة مصفحة.
- منضوب رشاش.
- سيارة نقل الأموال.
- سيارة نقل المساجين.
- سيارات الإسعاف ( عادية + دفع رباعي).

02

#### نظام التحكم بمحيط المداخل و المخارج

- مصدات هيدروليك.
- بوابات حرارة ميكانيكية.
- بوابة ذراع حاجز.
- بوابات دوارة.
- حواجز هيدروليك مرتفعة.
- نظام حدود خارجية.
- مفجر الإطارات.

01

#### نظام الأمن الصناعي

- نظام صافرات الإنذار الداخلية والخارجية.
- نظام الأمن المتكامل.
- مراقبة الدخول و نظام إدارة الهوية.
- الدوائر التلفزيونية المغلقة.
- نظام ممر الكشف عن المعادن.
- نظام كشف المعادن.
- نظام فحص الأشعة السينية.
- الكشف عن المتفجرات والمخدرات.

**شركة الأمان للمقاولات والتجارة والصيانة المحدودة**  
**AMAN CONTRACTING TRADING & MAINTENACE CO.LTD**  
**الفرع الرئيسي**

شارع أبو بكر، صندوق بريد رقم 1077، المملكة العربية السعودية

Tel: +966 (11) 4736100 / 4736200 / 4736300

Fax: +966 (11) 4776966

**فرع الجبيل**

Tel: 013 - 3467898

Email: info@amanco.com.sa

**AMANCO**  
ED

**AMANCO**  
GROUP

**amanco**  
HVAC

**شركة الأمان حاصلة على شهادة الأمن الصناعي**

**HCIS APPROVED**

# الامتياز التجاري Franchise

العدد 30 ديسمبر 2019

أفضل خمسة  
خيارات من خيارات  
الامتياز تناسب  
عملك

منشآت تمويل قطاع  
الفرنشايز بـ (100)  
مليون ريال

محمد المعجل:

نسعى لأن تكون الرياض  
عاصمة للفرنشايز عالمياً



## محمد المعجل رئيس لجنة الفرشاييز بغرفة الرياض:

تعتبر لجنة الامتياز التجاري في غرفة الرياض أول لجنة فرشاييز في المملكة، حيث ساهمت اللجنة في حماية وترويج وتفعيل الامتياز التجاري، ونشر ثقافة الامتياز التجاري، وذلك من خلال العلاقات الحكومية، العلاقات العامة، وتعزيز دور اللجنة في تقديم البرامج التثقيفية بالفرشاييز ... في الحوار التالي يقدم محمد المعجل؛ رئيس لجنة الفرشاييز في غرفة الرياض معلومات اضافية عن دور وعمل اللجنة في دعم قطاع الامتياز التجاري بالمملكة.

## نسعى لأن تكون الرياض عاصمة للفرشاييز عالمياً



## هنالك أكثر من 400 علامة تجارية محلية في المملكة

\* الامتياز التجاري يجب أن يكون ملماً بجميع تفاصيل العمل، وهو من يدرّب موظفيه.

\* هل يشترط أن تكون للمانح منشأة تحت إدارته، أم يمكن اكتفَى بإدارة علامة التجارية فقط؟  
الأصل في الفرنشايز هو أن تتوسع من خلال الآخرين، وهناك كثير من الشركات العالمية لا تمتلك فرعاً واحداً، بل يعتبر امتلاك المانح لبعض الفروع من الضعف وعدم التركيز في العلامة التجارية، وربما تحتاج في البدايات أن تمتلك من أجل السياسة التسويقية.

\* ما هي الخدمات التي تقدمها لجنة الفرنشايز في غرفة الرياض؟

- نحن نقدم جميع خدمات الاستشارة للمانحين والمنحون للعلامة التجارية، وكذلك نساعد الباحثين للوصول إلى مانح، ونقدم له أفضل الاستشارة وأفضل اختيار.

\* كيف ترى مستقبل الامتياز التجاري في السعودية؟

أرى أننا نعيش نقلة كبيرة خلال الخمس سنوات الماضية، توجت بصدور نظام الفرنشايز، وهذه تعتبر مرحلة جديدة نأمل من خلالها أن تكون الرياض عاصمة الفرنشايز العالمية، وأرى أن هذا الأمر في ظل رؤية 2030م، يمكننا تحقيقه، فالفرنشايز هو العنصر السحري لتنشيط أي قطاع وطني لسهولة العمل به.

\* هناك من يصف الفرنشايز بأنه استثمار «جبان»، ما تعليقك؟

من يردد هذه العبارة ربما لم يفهم معنى الفرنشايز ولم يفهم ابعاده الاقتصادية، فالامتياز يجعلني أتوسع من قبل الآخرين، سواءً عن طريق التمويل والشخص الذي يقوم بالعمل وكذلك الخبرة، فأنت تُدير المنشأ بنفسك وتحظى بدعم الآخرين، ونسبة النجاح عندما تعمل في الفرنشايز أعلى بكثير عندما تصل بمفردك، فهناك إحصائية امتدت لثلاث سنوات مفادها أن 76% من الذين دخلوا إلى السوق لوحدهم خسروا مقارنة بـ 6% من الذين دخلوا السوق خرجوا خاسرين من الأشخاص الحاصلين على نظام الفرنشايز، فعندما تحصل على العلامة التجارية فأنت تحصل على زبائن وثقة العملاء بها.

\* نظام الامتياز التجاري الجديد هل يتطلب عرض قيمة الفرنشايز؟

- لا؛ ولكن يتطلب الافصاح الذي يستخرجه المانح ويطلع عليه صاحب الامتياز التجاري.

\* هل علامتنا التجارية الوطنية قادرة على منافسة العلامات العالمية محلياً وخارجياً؟

في الأصل قيمة الفرنشايز في أن يحصل المحتوى على نجاح في محيطه الصغير؛ لكي يتوسط في نطاق واسع، والعلامات التجارية المحلية قادرة بالتأكيد على المنافسة العالمية، وهناك أمثلة لعلامات كثيرة حققت نجاحاً وشهرة واسعة. وقطاع الفرنشايز ليس فقط مطاعم؛ إنما هناك حوالي 160 قطاع ولو ركزت هذه الشركات على منح الفرنشايز سوف تحقق نجاحاً عالمياً.

\* برأيك، ما سبب التركيز على قطاع المطاعم في منح العلامات التجارية؟

قطاع المطاعم من أكثر القطاعات التي تُحقق أرباحاً على مستوى العالم وليس في المملكة فقط، لذلك يكون الاستثمار فيها كبيراً، كما أن المطاعم تعتبر مشاريع صغيرة ومتوسطة بإمكان صغار المستثمرين الحصول عليها.

\* ما هي أبرز الأخطاء التي يقع فيها المستثمرون في قطاع الفرنشايز؟

غالباً ما يخطئ المانح في منح العلامة التجارية، وهو لم يكمل البناء التجاري، والخطأ الثاني يتمثل في عدم اختياره للممنوحين الصحيحين، فيقع في كثير من المشاكل، والخطأ الثالث هو الإهمال في العقود؛ بحيث لا توضح مدى صلاحيات الطرفين، فقبل توقيع العقد يكون صاحب الامتياز التجاري هو الأقوى وبعد التوقيع تكون القوة للممنوح، أما الأخطاء التي يقع بها الممنوح والذي بات يعرف بـ «صاحب الامتياز» بحسب نظام الامتياز التجاري؛ فهي عدم فهمه لنظام الفرنشايز، وهو يتوقع أن المانح سيمنحه كل شيء؛ ولكن كمية العمل تكون أعلى لصاحب الامتياز التجاري، والمانح يقدم فقط التعليمات والتوجيهات لآلية الوصول إلى نفس المعايير والجودة التي وصل إليها. والخطأ الثاني هو عدم اختيار المانح الصحيح، والسؤال الذي يجب أن يسأله صاحب الامتياز للمانح هو: «أين مصادر دخلك؟»، فإذا كانت إيراداته الأعلى من الممنوحين فهذا يعني أنه مانح ممتاز، وكذلك معرفة عدد الممنوحين وكم منهم فشل؟ وما هي المشاكل التي واجهتهم؟ وما هو البرنامج التسويقي الخاص بهم؟ وكم حجم الاستثمار؟ والتحديات التي يواجهها ومن هم الموظفين في الإدارة وما هي خبراتهم؟.

\* ما مدى أهمية التدريب في نجاح الفرنشايز؟ من المهام الرئيسية التي يقوم بها المانح هي التدريب، وغالباً يكون التدريب لمدة أسبوعين إلى أربعة أسابيع حسب النشاطات التي تقوم بها الشركة، وصاحب



## نظام الامتياز التجاري الجديد لا يتطلب عرض القيمة للفرنشايز

\* نود أن نعرفنا على نفسك؟

المستشار في مجال الفرنشايز محمد إبراهيم المعجل، أول من أسس لجنة للفرنشايز في مجالس الغرف في السعودية، والتي أديرها الآن، وأول من أسس معرض وملتقى و مؤتمر للفرنشايز في المملكة، كما أنني ساهمت من أجل اقرار نظام الفرنشايز.

\* ما هي الفائدة المرجوة من نظام الفرنشايز الذي أقر مؤخراً؟

كوننا لجنة معنية بالفرنشايز في غرفة الرياض، نرى أهمية هذه النظام كرابط بين المانح والممنوح للفرنشايز، وأنه يحمي حقوق الطرفين، والنظام في مجمله ممتاز جداً ويخدم قطاع الفرنشايز والشركات المحلية، ويمكنهم من التوسع خارج المملكة، وكذلك يجعل الراغبين في الحصول على الفرنشايز يقبلون على هذا الاستثمار دون أي قلق أو خوف.

\* كم تشكل مساهمة الفرنشايز في الدخل القومي للمملكة؟

حسب الإحصائيات والأرقام من الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، هنالك أكثر من 400 علامة تجارية محلية في المملكة، ونتمنى أن تتوسع هذه العلامات التجارية في المملكة.



## «ملتقى الامتياز التجاري» يبحث فرص تعزيز العلامات الوطنية

حوار جمال إدريس

وظهور علامات مميزة فيها، مثل القطاع الطبي وقطاع التعليم، وهي قطاعات بها فرص كبيرة للاستثمار عن طريق الامتياز التجاري، إذ لا يتعدى حجم الاستثمار فيها 1.5 مليون ريال من حجم المنشآت الموجودة في السوق.

سعودية، وتمويل أكثر من 25 رائد أعمال في مجال الامتياز التجاري، مبدئاً أمله في أن يرى علامات تجارية سعودية منتشرة على مستوى العالم، وذلك عبر تطوير مركز خاص للامتياز التجاري. وأشار الرشيد إلى أن هناك قطاعات تحتاج إلى تطوير

كشفت محافظ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت»، المهندس صالح الرشيد، أن الهيئة تعمل على عدة برامج لدعم وتنمية قطاع الامتياز التجاري بالملكة، حيث تم مؤخراً توقيع اتفاقية مع بنك التنمية الاجتماعية لتمويل قطاع الفرشايذ بمبلغ 100 مليون ريال؛ بالإضافة إلى إطلاق برامج تدريبية مثل برنامج (طموح) للامتياز التجاري، مشيراً إلى أن هناك المزيد من البرامج سيتم اطلاقها دعماً لهذا القطاع. وأضاف الرشيد لدى مخاطبته «ملتقى الامتياز التجاري» الذي نظمته لجنة الامتياز التجاري بغرفة الرياض بمقرها، برعاية وزير التجارة والاستثمار الدكتور ماجد القصبي؛ أن سوق الامتياز التجاري بالملكة سوق واعد وبه فرص كبيرة لرواد الأعمال للتوسع في منشآتهم من خلال التجارة الالكترونية، مؤكداً بأن نظام الامتياز التجاري الذي صدر مؤخراً، يضمن حق المانح والممنوح ويساهم في دعم القطاع ونموه في المرحلة المقبلة، مشيراً إلى أن الهيئة نجحت في الفترة الماضية في تمويل ثمانى علامات تجارية







## تحفيز العلامات الوطنية

من جانبه، وصف رئيس لجنة الامتياز التجاري بالغرفة؛ محمد المعجل، ملتقى الامتياز التجاري أنه من المبادرات المتميزة التي تنظمها الغرفة، مشيراً إلى أن غرفة الرياض هي الجهة الوحيدة التي لديها لجنة دائمة ومستمرة للامتياز التجاري، كما أنها أول جهة تتبنى مبادرات ومؤتمرات ومعارض الفرنشايز في المملكة.

وأوضح المعجل أن ملتقى الامتياز التجاري يهدف إلى تحفيز العلامات الوطنية والتوسع في قطاعات المطاعم والتجزئة للوصول إلى العالمية، عبر نظام الامتياز التجاري الذي وصفه بأنه ممتاز في المجمل، وعادل بالنسبة للطرفين؛ المانح وصاحب الامتياز، ويجعلهما غير قلقين في العقد بينهما.

وأعرب المعجل عن أمله في إنشاء جهة مستقلة تعطي تصنيفاً للشركات المانحة للامتياز التجاري، لأن ذلك يعطيها قوة ويدعم المنوحين. كما تمنى قيام أكاديمية متخصصة في الفرنشايز تكون مرتبطة مع الأكاديمية الدولية.

وقدم عدد من المختصين أوراق تناولت تحويل المنشآت الوطنية للعمل بنظام الامتياز التجاري، ودور نظام الامتياز التجاري في مواجهة التحديات، كما شهد الملتقى معرضاً مصاحباً، اشتمل على استعراض عدد من العلامات الوطنية السعودية في قطاع الأغذية والمطاعم، وأيضاً في استشارات الفرنشايز.

## آفاق جديدة لرواد الأعمال

بدوره، أوضح رئيس مجلس إدارة غرفة الرياض عجلان العجلان، أن انعقاد الملتقى يأتي للتعريف بالامتياز التجاري والاستثمار فيه، وأهميته في إطار اهتمام الوزارة الذي توج بصور قرار مجلس الوزراء مؤخراً بالموافقة على نظام الامتياز التجاري، والذي يفتح آفاقاً جديدة لرواد ورائدات الأعمال، مما يعزز من فرص نجاح منشآتهم عبر الاستثمار في هذا القطاع، مشيراً إلى أن نظام الامتياز التجاري جاء مواكباً للإصلاح في الاقتصاد، مما يحفز بيئة الاستثمار خاصة بالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، إذ حرص النظام على وضع حد أدنى من الخبرة على مانح الامتياز لمنحه حق الامتياز، وتنظيم العلاقة بين أطراف عقد الامتياز التجاري وتحديد حقوقهم والتزاماتهم؛ مما يعزز من فرص نجاح هذا النوع من الاستثمار في السوق السعودي.

وأضاف العجلان: أن الملتقى سيسهم في تعزيز قطاع الامتياز التجاري عبر العديد من المحاور التي تتناول دور نظام الامتياز التجاري في معالجة التحديات، وأهم القطاعات الواعدة للاستثمار، واستعراض عدد من التجارب الدولية لاستخلاص الفوائد منها.





## في معرض الفرنشايز شركات تستعرض علاماتها في قطاع الأغذية

متخصصة في مجالات مختلفة، من بينها شركة «مشراق» التي نطرح امتيازها في هذا الملتقى. ويضيف قائلاً: تتميز «مشراق» بتقديم المأكولات الشعبية والشامية، في وجبتي الفطور والعشاء - ويفضل الله- تمتلك الشركة ككل 13 فرعاً، وحصلنا على المركز الأول في الجودة وتطبيق الاشتراطات من قبل الهيئة الملكية بينبع. ويعتبر مطعم «مشراق» الأول من نوعه بالمدينة والمنطقة الغربية، من ناحية الديكور والوجبات المقدمة. ويضيف الكبودي بأنهم يعملون الآن للتوسع وافتتاح فروع جديدة عبر منح الفرنشايز بالرياض وعدد من مناطق المملكة المختلفة.

مطاعم «بوتيرس» تقدم وجبات كاملة من البطاطس مع اللحوم

مهند أحمد عبد المنعم - مدير التشغيل بسلسلة مطاعم بوتيرس يشرح أولاً معنى كلمة «بوتيرس»، ويقول: هي كلمة «حساوية» خالصة معروفة في منطقة الاحساء، وتعني «بطاطس»، حيث تتميز

فروع بمدينة جدة، وفرعان بالمدينة. وعن شروطهم لمنح الفرنشايز يقول: ليست لنا شروط معقدة؛ بل هي الشروط الأساسية المعروفة في الامتياز التجاري، وتبلغ قيمة الفرنشايز لدينا 95 ألف ريال لمدة سبع سنوات قابلة للتجديد، ويمكن للراغب في الامتياز أخذ فرع واحد أو أكثر، ويجب فقط أن يكون هناك التزام بالمعايير المعروفة وأن يقوم الممنوح بتغطية احتياجات المطعم، ومن جانبنا نكون داعمين له بالكامل، من ناحية التوريد والتدريب والعمالة وتوفير كل ما يخص تجهيز المطعم.

ويشير دبور إلى أن مطاعم «حُمص ريفي» تتميز بتقديم الحُمص والتمبل والقول والفلافل، والمأكولات الشامية والحجازية بشكل عام.

مطاعم مشراق تتميز في وجبات شعبية للفطور والعشاء

يقول مجاهد ناصر الكبودي- مدير الفرنشايز بشركة مطاعم «بابل»: «بابل» شركة تأسست في العام 1424هـ وتفرعت منها عدة شركات

وفي جانب آخر من الملتقى بغرفة الرياض، أقيم معرض مصاحب ضم عدداً من الشركات والعلامات التجارية، وبصفة خاصة في قطاع المطاعم والمشروبات، حيث تقدم كل شركة تعريفاً عن منتجاتها عبر الشرح والمطبوعات، وكذلك توضيح شروطها لمنح الفرنشايز ورسومه وبنود العقد الذي سيوقع مع الممنوحين. وفيما يلي إفادات لبعض العارضين ...

مطاعم «حَمص ريفي»: لدينا سبعة فروع بالشرقية ونسعى للوصول إلى أسواق خارجية طارق يوسف دبور- مشرف العمليات في مطاعم «حَمص ريفي يعرّف مطاعم «حَمص ريفي»، قائلاً: هي مطاعم موجودة في السوق السعودي منذ عام 2000م بالمنطقة الغربية؛ حيث بدأنا في مدينة جدة ثم انتشرنا في كل من المدينة المنورة، وينبع. والآن بإذن الله بدأنا في منح الفرنشايز للتوسع في افتتاح مطاعم جديدة بالمنطقة الشرقية والرياض، كما نخطط للتواجد بدبي ومصر. ولدينا الآن خمسة



ارابيا كافييه .. تخطط للوصول إلى الفرع رقم (20) في 2020م

يقول عبد العزيز العويفي .. المدير العام في «ارابيا كافييه»: بدأنا العمل بافتتاح فرع واحد في عام 2017م، وعندما لاقى نجاحاً جيداً قمنا بافتتاح فروع أخرى، وصلت إلى ثمانية فروع، ثلاثة منها فرنشايز في كل من عرعر وحائل والمدينة المنورة. والآن هناك أكثر من مدينة تحت التقييم لافتتاح فروع جديدة بها. ويشير العويفي إلى أن أكثر ما يميز «ارابيا كافييه» عن بقية الكافيهات، هو الجودة العالية مع السعر المناسب.

وعن أهم شروط منح الفرنشايز يقول: إن الشرط الأساسي لدينا هو أن يكون المتقدم قادر مالياً وإدارياً؛ بمعنى أن تكون لديه خبرة في (البيزنس) والتعامل فيه، ولا يُشترط أن تكون لديه خبرة في مجالنا، وأيضاً القدرة المالية مهمة لإنشاء مشروع. بالنسبة لتكاليف المشروع فهي في حدود 700 ألف ريال تُعطى للمقاولين، أما رسوم الفرنشايز التي تعطى لنا عند التوقيع فتبلغ 30 ألف دولار، مقابل عمل تصاميم المحل؛ بالإضافة إلى اختيار وتدريب العمالة، وأيضاً نتواجد عند الافتتاح لمدة أسبوع ونقدم دعماً مستمراً للفرنشايز، ونأخذ نسبة 7% من المبيعات، و2% من التسويق.

وعن خطط توسعهم، يشير العويفي بأنهم يعملون على التوسع على نطاق المملكة، مؤكداً أنهم يخططون للوصول عدد فروعهم إلى عشرين فرعاً في العام المقبل.

«ريف العرب» سلسلة مطاعم «ريف العرب» لديها خبرة طويلة في السوق السعودي تفوق الـ 18 عاماً، وهي منتشرة على نطاق المنطقة الغربية والشمالية، بكل من المدينة المنورة وتبوك، وخلال الفترة المقبلة سيكون لنا وجود بجدة وينبع. الآن لدينا ستة فروع ثلاثة منها فرنشايز. وبالنسبة لبنود عقد الفرنشايز مع الممنوحين، يوضح أن رسوم منح فرنشايز «ريف العرب» تبلغ 150 ألف ريال، ومدة العقد 15 عاماً، وتبلغ النسبة التي نأخذها على المبيعات 3% لأول ثلاث سنوات، ثم بعد ذلك 5% لفترة العقد المتبقية، بالإضافة إلى نسبة التسويق التي تبلغ 1%، مع الالتزام الكامل بتقديم كل الخدمات للممنوح من بداية التأسيس وتدريب العمالة وتقسيمهم إلى أن يتم افتتاح المحل، والعمل معهم عن طريق فريق متكامل طوال أول شهرين، ثم نسحبهم بعد ذلك ونقدم له الدعم التسويقي والفني، وبصورة عامة يمكن القول بأننا نحاول إيصال خبرتنا وتجربتنا الطويلة في السوق واختصارها للممنوح في فترة زمنية قصيرة.

ويشير العنزي إلى أن ما يميز مطاعم «ريف العرب» هي الخلطات الخاصة بنا في الأكلات الشعبية التي تقدمها، كما أن مطاعنا حاصلة على شهادة الأيزو لسلامة الغذاء وإدارة الجودة، وكذلك يميزنا الاستطلاع اليومي من ناحية الجودة عن المطابخ وعلى الطباخين.

مطاعم «بوتيريس» بتقديم وجبات تعتمد بالكامل على البطاطس المقلية والمشوية، حيث يتم إعداد كل وجبات اللحوم بأنواعها من دجاج وربيان ولحوم حمراء مع البطاطس فقط ويتم تناولها بدون خبز أو أرز، ويتم تقديم وجبات تلمي جميع الفئات، من وجبات أطفال أو كبار أو وجبات الرجيم والدايت. ويضيف مدير التشغيل بأن بداية عمل المطعم كانت في عام 2016م بالأحساء، من خلال فرع واحد صغير، وحالياً نمتلك ثلاثة فروع، بالإضافة إلى فرعين فرنشايز، وكل فروعنا موجودة بمنطقة الأحساء فقط، والآن لدينا خطط للتوسع في الرياض وجدة والجنوب، وغيرها من مدن المملكة، وذلك عبر منح فرنشايز علامة «بوتيريس».

وعن شروط منح الفرنشايز يقول: يدفع «الممنوح» عند توقيع العقد 85 ألف ريال شامل الحقيبة التدريبية والحقيبة التشغيلية والرسم الهندسي للفرع، وتدعمه أيضاً بالتسويق عبر السوشيال ميديا وتوفير كل متطلبات تأسيس الفرع، وفي مقابل ذلك نأخذ رسوماً شهرية على مبيعاته بنسبة 5%.

وتخطط مطاعم «بوتيريس» لنح «6 فرنشايز» داخل المملكة العام المقبل 2020م.

مطاعم «ريف العرب»: نسعى لنقل خبرتنا الطويلة للممنوح الفرنشايز في أقصر فترة فيصل العنزي - مسؤول الفرنشايز في مطاعم



## «أرامكو» من أوائل العلامات التجارية المسجلة بالمملكة

نشرت الهيئة السعودية للملكية الفكرية، على حسابها بموقع التواصل الاجتماعي «تويتر»، وثيقة تبين أن شركة «أرامكو» السعودية تعتبر من أوائل العلامات التجارية المسجلة في المملكة، وجاء نشر الوثيقة بالتزامن مع بدء طرح أسهم «أرامكو» للاكتتاب الشهر الماضي. وقالت الهيئة في التغريدة: قبل أكثر من ٥٠ عاماً... شركة أرامكو من أوائل العلامات التجارية المسجلة في المملكة. وأوضحت الوثيقة أن تسجيل علامة «أرامكو» كان في أواخر عام 1386هـ الموافق 1966م، موضحة أن النظام كان يسمى حينها «نظام العلامات الفارقة».

التوالي بجائزة «لينكد إن» لأفضل علامة تجارية، يأتي نتيجة حرصها على استقطاب أفضل الكفاءات من خلال تطوير منصفها في «لينكد إن»، وإثرائها بمحتوى يعكس جهود تطوير بيئة عملها الداخلية. وأوضح الحسين بحسب (واس)، أن منشآت تحرص على تقديم حزمة متنوعة من الأنشطة الاجتماعية من خلال إقامة عددٍ من الفعاليات المتعلقة بالمناسبات الوطنية والإنجازات العمليّة، إلى جانب الدورات التدريبية الداخلية والخارجية الهادفة إلى تحفيز منسوبيها ورفع مهاراتهم المهنية والشخصية، ويأتي ذلك تأكيداً لحرصها على تهيئة أفضل بيئة عمل على مستوى القطاعات الحكومية لرفع إنتاجية منسوبيها بما يسهم في خدمة قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية. يذكر أن منصة «لينكد إن» تُعد أكبر شبكة مهنية في العالم مع أكثر من 530 مليون عضو، وتحفل بنجاح الشركات الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، في مجال المواهب والعلامة التجارية للمؤسسات والشركات الخاصة والعامّة.

## «منشآت» تفوز بجائزة أفضل علامة تجارية حكومية في الشرق الأوسط

فازت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت» للعام الثاني على التوالي، بجائزة أفضل علامة تجارية في استقطاب الكفاءات بالقطاع الحكومي على مستوى الشرق الأوسط من منصة «لينكد إن» على شبكة التواصل الاجتماعي، وتسلم الجائزة نائب محافظ «منشآت» للتخطيط والتطوير الأستاذ سامي بن إبراهيم الحسيني، خلال حفل جوائز «لينكد إن» للشرق الأوسط وشمال أفريقيا المتعلقة بالمواهب، والذي أقيم في مدينة دبي مؤخراً. وأكد الحسيني أن فوز «منشآت» للعام الثاني على

# أعلى ميزانية لمستثمري الفرنشايز

سارة ستو

## كيف يحصل المستثمر على الفرنشايز؟

تواجه أنظمة الفرنشايز المتواجدة في الأسواق المتوسطة تحديين رئيسيين:

- الأول: توصيل رسالة واضحة ومميزة للعلامة التجارية؛ لمنافسة غيرها.
- الآخر: حصول المستثمر على التمويل اللازم ومدى ملاءمته.

إن تطبيق مالكي الفرنشايز لحزم من الإجراءات، مكنهم من التغلب على التحديين سالف الذكر؛ بتركيزهم على الشفافية، وهامش الربح، ودعم المستثمرين الذي قد تطور على مدار الـ ١٨ شهراً الماضية؛ ما يعني تمتعهم بقدر عالٍ من الذكاء.

## نظام فرنشايز خمس نجوم

ويعد الإعلان الأخير عن أول نظام فرنشايز تم تصنيفه بخمس نجوم- وهو «كويست للشقق الفندقية»، والذي تم تقييمه بشكل مستقل بواسطة شركة «فران داتا»- مؤشراً على الرغبة في التميز وسط أسواق مزدحمة ومتكدسة إلى حد ما، إلا أن هذا التقييم، اشترطت فيه الشركة أن يكون مالك الفرنشايز صديقاً للمقرض؛ ما يعد تحدياً آخر في رحلة الحصول على مزيد من ملاك الفرنشايز.

ووفقاً لنتائج الاستطلاعات، يبحث المستثمرون في مجال الفرنشايز دوماً عن استثمارات منخفضة المستوى، لكنهم في الوقت نفسه يحتاجون إلى مستوى عالٍ من الطمأنينة التي يقدمها مانح الفرنشايز؛ وهو ما سوف تدعمه العلامات التجارية التي يمكنها أن تقدم دليلاً على أدائها.

ينفق أكثر من ثلثي المستثمرين، نحو 50 ألف دولار على استثمارات الفرنشايز؛ وهي بالفعل خيارات جيدة للاستثمار في الفرنشايز منخفض المستوى في وقتنا الراهن؛ إذ تُعد شريحة الإنفاق الأكثر شيوعاً ما بين 50 ألف دولار و99 ألف دولار؛ وهو نطاق سعري يشير إليه نحو ١٨٪ من تلك الفئة ممن شاركوا في استطلاعات رأي حول هذا الموضوع، وفقاً لميزانياتهم.

## حماس المستثمرين الكبار

كذلك، هناك قابلية من بعض المستثمرين لتخصيص ميزانيات أعلى مما سبق؛ إذ يرغب نحو 15.12٪ من المستثمرين في دخول شريحة الأسعار الأكثر تحدياً، والتي تبدأ من 500 ألف دولار فأعلى؛ أي العلامات التجارية الكبرى لتجارة التجزئة، والوجبات السريعة، والعلامات التجارية الرياضية الكبرى. ووضع نحو 13.17٪ ممن شاركوا في استطلاعات الرأي- الذين يفكرون في شراء الفرنشايز- ميزانية إنفاق تقدر ما بين 200 ألف دولار إلى 350 ألف دولار؛ إذ أظهرت نتائج الاستطلاعات أن فئات الأسعار الأقل انتشاراً ورواجاً ما بين (100 ألف دولار - 200 ألف دولار) إلى (350 ألف دولار - 500 ألف دولار)؛ أي بنسبة 9.27٪ و9.76٪ من الأصوات على التوالي.

## الوجبات السريعة

وقد توافقت تلك النتائج مع عمليات البحث عن الفئات التي تمت على موقع «داخل أعمال الفرنشايز»؛ حيث عُرضت استثمارات المستوى الأعلى، وفئات ميزانيات الشراء، كما عُرض ما يفضله المشتري المحتمل دائماً؛ إذ تصدرت عمليات البحث: الوجبات السريعة وشركات القهوة واللياقة البدنية والأدوات المنزلية وأجهزة الهواتف المحمولة.

# أفضل خمسة خيارات من خيارات الامتياز تناسب عملك

## 04 التمويل الجماعي

يعدّ التمويل الجماعي طريقة جديدة نسبياً لتمويل الأعمال التجارية، وهو شيء يمكن أن يعمل جيداً في العديد من الصناعات.

لديك الكثير من الخيارات عندما يتعلق الأمر بالحصول على التمويل الجماعي. هناك صفحات شخصية ومواقع إلكترونية تتيح لك تسويق أموالك، وهناك أيضاً خيارات للأشخاص الذين يحتاجون إلى القليل من المساعدة الإضافية، تتمثل على شكل أعمال ستقوم بتشغيل برامج تمويل جماعية من أجلك.

وفقاً للمدرّبين المحترفين في OPENFORLIFE، أصبحت مصادر التمويل الإبداعية أكثر انتشاراً. يشرح المدرّبون بأنه «مع التمويل الجماعي، فإنك عادة ما تقبل التبرعات مع وعد بمنح منتج أو بعض الامتيازات في المقابل. هذا يجعلها وسيلة معقولة للحصول على الأموال. قد يكون الأمر محفوفاً بالمخاطر إذا لم تكن متأكداً من أنك ستتمكن من إعادته؛ حيث يعني ذلك إمكانية حصولك على علاقات عامة سيئة وعملاء ساخطون، رغم وجود الامتيازات. إنّه خيار جيد إذا كنت لا تستطيع الحصول على الأموال في أي مكان آخر».

## 05 الاقتراض من العائلة أو الأصدقاء

الخيار الأخير الذي يغفله الكثير من الناس هو الاقتراض من الأصدقاء أو العائلة، سواء أكنت تقترض بوعد بالرد، أو تطلب المال مباشرة، أو تبدأ العمل كشراكة، فهناك الكثير من الخيارات.

ومع ذلك، فإنهم يواجهون خطر التسبب في حدوث مشكلات إذا استغرق الأمر وقتاً طويلاً لاسترداد الأموال مما كنت تأمل، أو في بعض الأحيان إذا رأى المقرض أنّ العمل ناجحاً للغاية وطُلب المزيد من المال منك بسبب ذلك لأنهم يعتبرون أنفسهم بمثابة شريك؛ لكن ذلك لم يكن هو الصيغة التي عرضتها.

لهذا السبب، من الأهمية بمكان أنّه في حالة اقتراض أموال من العائلة أو الأصدقاء، أن تضع الشروط كتابةً بحيث لا يوجد مجال للارتباك أو الخلافات. قد يبدو غريباً القيام بذلك مع أشخاص مقرّبين منك؛ ولكن عندما يكون هناك الكثير من المال، فإن الأمر يستحق الاحتراس.

المصدر: BUSINESSFRANCHISE

الذي تواجهه الشركة. قد يقدمون أقساط مؤجلة بينما يكون العمل في مرحلة البدء، أو قد يقدمون أقساط على أساس مقياس التدرج. ومن المهم أن تطلب المشورة من محامي أعمال مستقل أو محاسب حتى تعرف بالضبط ما يجب أن توافق عليه.

## 02 القروض المصرفية التقليدية

يوجد خيار شائع آخر هو استخدام القروض لأجل التقليدية من المصرف الذي يتعامل معه. القروض لأجل هي الشيء الذي يفكر فيه معظم الناس عندما يفكرون في التمويل. وتعدّ القروض الطلابية والتمويل العقاري أمثلة على القروض لأجل. ستحصل، مع هذا النوع من القروض، على القرض مقدماً، ثم يتعين عليك سداد القرض مع الفائدة المترتبة عليه على أقساط شهرية.

يوضح فريق MAX FUNDING الخاص بالائتمان السيئ قائلاً: «عندما تتقدم بطلب للحصول على قرض من مصرف تجاري، فإنّ المقرض سوف يبحث في كل من سجل الائتمان الشخصي وخطة العمل، وسوف يستخدمون هذه المستندات للنظر فيما إذا كنت جديراً بالحصول على الائتمان، وللتوصل إلى معرفة إمكانية سداد القرض في الوقت المناسب. يمكنك أن تفترض بأمان في حال كان لديك تاريخ مالي قوي ودرجة ائتمانية جيدة؛ فعندئذ ستتمكن من الحصول على شروط جيدة لسعر الفائدة الخاص بك.»

في نهاية المطاف، كلما تمكنت من سداد القرض بأسرع وقت ممكن، سيتناقص مبلغ الفائدة التي من المتوقع أن تدفعها.

## 03 المقرضون البديلون

عادة ما يكلف المقرضون البديلون أكثر من المقرضين التجاريين، ويتوقعون منك سداد القرض بسرعة أكبر. كما أنّهم يميلون إلى إقراض مبالغ أصغر من المال. مع ذلك، فهي خيار جيد إذا كنت بحاجة فقط إلى مبلغ صغير من المال وكان تصنيفك الائتماني غير جيد بما يكفي لتتمكن من استخدام مقرض رئيسي. إنهم على استعداد لإقراض المال للأشخاص الذين هم في فئات عالية المخاطر، وغير مؤهلين للحصول على قروض تقليدية. لذلك؛ إذا كانت لديك فرصة لتغيير ظروف الحياة، وكنت تكافح لإيجاد طريقة للحصول على قرض، فلا تستسلم قبل التحدث إلى بعض المقرضين البديلين أولاً.

إنّ إدارة شركة صغيرة هي طريقة رائعة للتمتع بالحرية والقيام بالأعمال التي تحبها، إلا أنّ الحصول على الدعم والبنية التحتية لشركة كبيرة يعدّ مفيداً بطرق عديدة.

يمكن البدء في منح الامتيازات أن يوفر العديد من الفوائد وكذلك يحمل التحديات. يختار العديد من الأشخاص فتح امتياز حتى يتمكنوا من الاستمتاع بممارسة المرونة في العمل كونهم أصحاب العمل، إلى جانب الدعم وجهات الاتصال والبنية التحتية الحالية التي ستحصل عليها شركة أكبر. يعدّ فتح امتياز أمراً مكلفاً، إلا أنّك تحتاج إلى استثمار الكثير من رأس المال، وقد يكون هناك رسوم امتياز بالإضافة إلى تكاليف الإعلان والعائدات المستمرة. ليس كل شخص بقادر على توفير المال اللازم لإطلاق مشروع الفرشايير.

إذا كنت بحاجة إلى قرض تجاري، فستحتاج إلى خطة عمل جيدة. إنه عالم صعب للتنقل فيه.

دعونا نلقي نظرة على أفضل خيارات تمويل الفرشايير لأجل عملك:

## 01 تمويل مالك الامتياز (المانح)

سيكون صاحب الامتياز المحتمل أول هدف للاتصال. لقد صمّمت الكثير من الشركات حلول تمويل يمكن أن تساعد ممنوحي الامتياز البدء بمشاريعهم. سيكون لبعض الشركات علاقات خاصة بها مع مقرضين محدّدين، وبعضهم سيكون على استعداد لتوفير رأس مال من شركاتهم الخاصة، طالما أنّ صاحب الامتياز (الممنوح) لديه خطة سليمة ومهارات لإدارة الامتياز.

يمكن أن يكون الحصول على التمويل بهذه الطريقة مناسباً، وفي كثير من الحالات ينتهي بك المطاف بمتجر واحد لكامل مشروع الامتياز، وكذلك يكون الحصول على الموارد المالية والمعدات والمشورة وغيرها من الموارد كلها من مكان واحد. فإذا كان هذا هو الطريق الذي تضي فيه، فستجد أنّه سيوفر عليك الوقت والضغط. ويجب أن يكون صاحب الامتياز (المانح) على معرفة بالفعل بالعمل من الداخل إلى الخارج حتى يتمكن من تقديم النصح الجيد لك وفهم المخاطر التي يمكن أن تواجهها أعمالك بالفعل.

يمكن أن تختلف اتفاقية تمويل الامتياز التي تعرضها من قرض متواضع إلى 75% من تحمل عبء الدين





# مطعم بيتزا هوت

وغيرها من المنتجات التي تعتمد عليها شركة PHLLC لتناول الطعام داخل المطعم واستهلاكه ، ويمكن تسليمه للاستهلاك خارج المباني.

- مطاعم نظام توصيل الطلبات / النقل (DELCO)، والتي تُباع منها المنتجات المعتمدة التي تنقل وتسلم، جميعها للاستهلاك خارج المباني.
- مطعم قائم على التوصيل (DBR) / مطاعم نظام الوجبات السريعة DELCO (FCD)، والتي تُباع منها المنتجات المعتمدة لتناول العشاء والاستهلاك، ويتم تسليمها للاستهلاك خارج المباني.

## المنطقة الممنوحة:

يمنح صاحب الفرنشايز (المانح) أصحاب الفرنشايز (الممنوح) دائرة نصف قطرها محمية تتكون من 500 ياردة تحيط بكل مطعم من نظامهم (دائرة نصف قطرها محمية). مع مراعاة امتثال ممنوح الفرنشايز لجميع معايير العلامة التجارية، وأوامر التسليم الملائمة للحسابات القومية والإقليمية والمؤسسية، وتقديم خدمة

تاريخ التأسيس: 1958م.  
تاريخ رخصة الفرنشايز: 1959م.  
المقر الرئيسي: بلانو وتكساس.  
الرقم التقريبي للوحدات: 15.420.

## توصيف العمل:

صاحب الفرنشايز بيتزا هوت، ال ال سي PIZZA HUT, LLC ، (PHLLC)، أو (PHLLC OR PIZZA HUT)، وتكون الشركة الأم لـ PHLLC هي YUM! BRANDS، تكون امتياز لشركة تدير مطاعم بيتزا هوت، التي تقدم أساساً البيتزا والمعكرونة، وغيرها من المواد الغذائية على الطريقة الإيطالية ومنتجات دجاج WING STREET والأطباق الجانبية. يقدم الفرنشايز حالياً امتيازات لتشغيل ثلاثة أنواع من الوحدات التي تحمل علامة بيتزا هوت في مواقع محددة:

- مطاعم نظام التوصيل داخل المطعم (RBD)، حيث تباع البيتزا «بيتزا هوت»





®

التسليم المناسبة في جميع أنحاء منطقة (مناطق) التسليم الخاصة بهم، لن يطور مانح الفرنشايز أو يشغل أو يسمح لأي ممنوح الفرنشايز أو مرخص آخر لتطوير أو تشغيل، سواء في الموقع أو داخل «نصف القطر المحمي»، مطعم النظام، وهو نفس نوع مفهوم مطعم النظام الذي يعمل به ممنوح الفرنشايز في الموقع. بالإضافة إلى ذلك، يمنح مانح الفرنشايز منطقة تسليم محددة لكل مطعم نظام يعمل فيه؛ حيث يمكنه تسليم المنتجات المعتمدة.

### المساعدة المالية:

وباستثناء ما هو موصوف، فإن مانح الفرنشايز لا يقدم، سواء مباشر أو غير مباشر، أي ترتيبات لتمويل الاستثمار الأجنبي لممنوح الفرنشايز أو مواصلة تشغيل مطعمه. وحتى إذا كان ممنوح الفرنشايز يستوفي جميع الشروط المنصوص عليها في البرامج، يجوز له أن يقرر عدم السماح له بالمشاركة في أي من برنامجي مساعدة الإقراض. بالإضافة إلى ذلك؛ تستطيع شركة PHLLC إيقاف برامج مساعدة الإقراض في أي وقت.

# بيان أداء الميزانية في الربع الثالث من عام 2019م



وكما أشرنا في تقارير سابقة حول أداء الميزانية في الربع الأول لعام 2019م، فإن الاتفاق في مشاريع التنمية المتصلة ببرامج تحقيق رؤية 2030م، سيزيد من الانفاق الرأسمالي «الأصول غير المالية»، واتساقاً مع هذا الاتجاه، فقد ارتفع الانفاق في هذا البند بنسبة 4.6 % في الفترة من بداية العام وحتى سبتمبر 2019م، رغم انخفاضه بنسبة 13% في الربع الثالث لعام 2019م، على أساس سنوي، وفي اعتقادنا أن هذا المستوى المتزايد من الانفاق الرأسمالي ساهم بصورة مباشرة في زيادة النشاط الاقتصادي غير النفطي في المملكة، وكما تشير بيانات الناتج المحلي للربع الثاني لعام 2019م، نما الناتج المحلي للقطاع الخاص غير النفطي بنسبة 3.4 %، على أساس سنوي، كما أن مؤشر جدوى المركب للقطاع الخاص غير النفطي يشير إلى بقاء النشاط الاقتصادي عند مستويات مرتفعة خلال الربع الثالث لعام 2019م.

#### الدين العام:

وفقاً لخطة مكتب إدارة الدين لعمليات الاقتراض خلال عام 2019م، سيبلغ إجمالي صافي إصدارات الدين نحو 118 مليار ريال (إضافة إلى 2 مليار كإعادة تمويل)، يشكل منها الدين المحلي نسبة 55% والدين الخارجي نسبة 45%، وكما يشير تقرير أداء الميزانية للربع الثالث، فقد أصدرت الحكومة سندات وصكوك بقيمة إجمالي 96 مليار ريال في الفترة من بداية العام وحتى سبتمبر، منذ ذلك الحين، أعلنت وزارة المالية عن إصدار صكوك دولية بقيمة 2.5 مليارات دولار (9 مليارات ريال)، إضافة إلى صكوك محلية بقيمة 7.3 مليارات ريال، نتيجة لذلك، بلغت قيمة إصدارات الدين للمملكة منذ بداية العام وحتى تاريخه، 115 مليار ريال، منها 56% دين محلي، و44% دين خارجي، بالنظر إلى الفترة القادمة، وفيما يتعلق بالدين المحلي، نتوقع إصدار دين إضافي بقيمة 4 مليارات ريال، وستتم تغطية أي متطلبات دين فوق القيمة المستهدفة، وهي 118 مليار ريال في عام 2019م، عن طريق إصدارات محلية وليست خارجية.

#### العجز:

أدى عجز الموازنة الذي بلغ 32.2 مليار ريال في الربع الثالث، إلى رفع العجز الإجمالي إلى 37.8 مليار ريال خلال الفترة من بداية العام وحتى سبتمبر، وكانت وزارة المالية قد أعلنت مؤخراً، أن إجمالي العجز للموازنة لعام 2019م ككل، يتوقع أن يبلغ 131 مليار، مما يجعلنا نتوقع أن يشهد الربع الرابع تسجيل عجز كبير يبلغ 93 مليار ريال.

المصدر: جدوى للاستثمار

أدى عجز الموازنة الذي بلغ 32.2 مليار ريال، في الربع الثالث إلى رفع العجز الإجمالي إلى 37.8 مليار ريال خلال الفترة من بداية العام وحتى سبتمبر. وكانت وزارة المالية قد أعلنت مؤخراً، أن إجمالي العجز للموازنة للعام 2019م ككل، يتوقع أن يبلغ 131 مليار ريال؛ مما يعني أن الربع الرابع سيشهد تسجيل عجز كبير، يبلغ 93 مليار ريال.

#### الإيرادات:

بلغ إجمالي الإيرادات الحكومية في الربع الثالث لعام 2019م نحو 207 مليار ريال، منخفضة بنسبة 7%، أو 16 مليار ريال، على أساس سنوي وجاء انخفاض الإيرادات النفطية فقط، بينما ارتفعت الإيرادات غير النفطية بنسبة 9% وتراجعت الإيرادات النفطية للحكومة بنسبة 14% على أساس سنوي، لتصل إلى 132 مليار ريال، رغم ارتفاعها بنسبة 5.3% منذ بداية العام وحتى سبتمبر، مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

المحرك الرئيسي للإيرادات غير النفطية في الربع الثالث هو إيرادات الضرائب، والتي ارتفعت بنسبة 18%، على أساس سنوي، وبصفة أكثر تحديداً، ارتفعت الإيرادات من «الضرائب على السلع والخدمات»، بنسبة 22%، نتيجة لارتفاع رسوم المرافقين من 200 ريال إلى 300 ريال للمرافق الواحد ابتداءً من منتصف عام 2019م

#### المصرفيات:

ارتفع إجمالي المصرفيات الحكومية بنسبة 4%، على أساس سنوي، في الربع الثالث لعام 2019م، ليصل إلى 239 مليار ريال، وزادت المصرفيات الجارية (التشغيلية)، وهي أقل عناصر الاتفاق الحكومي مساهمة في النمو الاقتصادي، بنسبة 7%، على أساس سنوي، حيث سجلت أكبر فئمة في هذا البند «تعويضات العاملين»، زيادة بنسبة 10% على أساس سنوي، من ناحية أخرى، سجلت «المنح» و«السلع والخدمات» و«مصاريف التمويل» أكبر الزيادات السنوية.

لا تزال تعويضات العاملين (فاتورة الأجور) تشكل نسبة كبيرة من الانفاق الإجمالي خلال الفترة من بداية العام وحتى سبتمبر 2019م. شكلت فاتورة الأجور 50% من إجمالي الانفاق، بزيادة 5.7% عن حجمها في نفس الفترة من العام الماضي، مما يجعل من الصعوبة تحقيق نسبة الخفض المقدرة، وهي 6%، على أساس سنوي، للعام ككل، مع ذلك، في الوقت نفسه، ارتفع مستوى الانفاق على فئتي «المنافع الاجتماعية» و«الإعانات» مجتمعين بنسبة 8%، على أساس سنوي، حتى الربع الثالث للعام 2019م، مما يؤكد التزام الحكومة بتحسين نوعية الحياة ويرفع مستوى معيشة المواطنين.

#### ملخص

بلغ إجمالي الإيرادات الحكومية في الربع الثالث لعام 2019م مليار ريال، منخفضة بنسبة 7% أو 16 مليار ريال، على أساس سنوي، وجاء الانخفاض في الإيرادات النفطية فقط، في حين ارتفعت الإيرادات غير النفطية بنسبة 9%.

تراجعت الإيرادات النفطية الحكومية بنسبة 14%، على أساس سنوي، في الربع الثالث لتصل إلى 132 مليار ريال، رغم ارتفاعها بنسبة 5.3% من بداية العام وحتى سبتمبر، مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. في غضون ذلك ارتفع إجمالي الإيرادات من الضرائب بنسبة 18%، على أساس سنوي، حيث شهد الربع الثالث زيادة في رسوم المرافقين (عائلات الأجانب)، والتي ساهمت بصورة كبيرة في رفع الإيرادات غير النفطية ككل في الربع الثالث.

بالنظر إلى المستقبل، ونتيجة للتوقعات يتوقع أن تأتي الإيرادات الفعلية الكلية عام 2019م أقل من الإيرادات المقدرة في الميزانية، كما جاء في البيان التمهيدي لميزانية 2020م الصادر مؤخراً، والزيادة المستمرة على أساس سنوي، في الإيرادات غير النفطية، مدعومة بارتفاع رسوم المرافقين، ونتوقع أن تأتي الإيرادات النفطية منخفضة بدرجة كبيرة في الربع الأخير من العام.

ارتفع إجمالي المصرفيات الحكومية بنسبة 4%، على أساس سنوي في الربع الثالث لعام 2019م، ليصل إلى 239 مليار ريال، ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى زيادة «تعويضات العاملين»، التي ارتفعت بنسبة 10% في الربع الثالث، على أساس سنوي، في غضون ذلك، تراجع الانفاق الرأسمالي بنسبة 13% على أساس سنوي.

وفي جانب المصرفيات الجارية، سجلت فئمة «مصرفيات السلع والخدمات»، زيادة سنوية، في حين تراجعت المصرفيات في فئتي «الإعانات» و«المنافع الاجتماعية».

# صفات الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا

برناردو ارنود

## الصفات الخمس

بناءً على تجربتي؛ إليك أهم الصفات التي يتميز بها الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا:

01

### خبرة في إدارة المشاريع

يتمتع الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا بخبرة كبيرة في كل من إدارة الفرق، واختيار الاستراتيجية التقنية، مع خبرة في إدارة الأفراد وتطوير المشاريع وتقديم نتائج قابلة للقياس.

02

### شبكة فنية مؤهلة

امتلاك الرئيس التنفيذي لشبكة جيدة، تتيح له الحصول على بعض الإجابات الصعبة والدعم الفوري، لا سيما مع الأسئلة المتخصصة.

03

### نهج عملي

يجب أن يتسم بأسلوب لاعب الفريق، ولا ينتابه الغرور، مع ضمان ملاءمة الاستراتيجية التقنية لاستراتيجية العمل.

04

### التمتع بمهارات تواصل جيدة

يجب أن يكون الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا، وسيطاً مميزاً بين التقنيين وغير التقنيين؛ بأن يكون قادراً على التواصل مع فريق المبيعات والفرق التنفيذية، مع التواصل مع فريقه الفني لتكون اختياراتهم مرتبطة بأهداف الشركة.

05

### التفكير الاستراتيجي والمبادرة

يركز على الصورة الكبيرة، ويكون لديه جزء من القول الفصل في تطوير المنتج والتكنولوجيا التي تُقدم للعملاء. ويقدم المبادرة المطلوبة؛ للحفاظ على الشركة والمشاريع محدثة، طبقاً لأحدث التقنيات المتاحة كلما أمكن ذلك، مع تقديم أفكاره لكبار المسؤولين وفريق العمل الفني كاقتراحات وتحسينات وتعديلات للمنتج، مع درجة كبيرة من الالتزام بالمواعيد النهائية.

ولا تنس أن القرارات التكنولوجية الصحيحة تجعل منتجك وشركتك عرضة للنمو والبعد عن الفشل؛ ما يجعل فريقك الفني والتنفيذي والمبيعات أقل إحباطاً؛ لذلك عليك اختيار رئيس تنفيذي للتكنولوجيا جيد بالسوق، أو تختار محترفاً تقنياً جيداً، يمكن توجيهه إلى عالم التكنولوجيا الذي تبحث عنه.

الهدف من كل شركة ناشئة هو وضع استراتيجية تجلب القيمة لعملائها؛ وهو ما يتطلب من الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا بشركتك، قضاء معظم وقته في محادثات مع العملاء الحاليين والمحتملين؛ لفهم احتياجاتهم؛ وبالتالي تحسين منتجات الشركة وفقاً لذلك.

من المهم في هذا الإطار، التعرف على أولويات العميل، ونماذج الأعمال الجديدة؛ لأنها أرخص وسيلة لحماية شركتك من تقدم منافسيك في معركة القيادة والتميز. وإذا كان التحدي التكنولوجي أو تطوير المنتجات، مثيراً لمسؤول التكنولوجيا بالشركة، فقد يكون إعداداً للرئيس التنفيذي، وقد يصير عليه مدير المبيعات؛ ولكن السؤال المطروح هنا: «ما هو العائد التجاري لذلك؟»، لتحديد ومعرفة ما إذا كانت المهمة التالية هي الأولوية الصحيحة أم لا.

يتمثل خط العمل الآخر المهم للمؤسسين وكبار المسؤولين، في القيام بالمهام أو على الأقل متابعة من يؤدونها من الألف إلى الياء، قبل تفويض تلك المهام لشخص آخر، فإذا كنت لا تعرف ما الذي تريده من فريق عملك، فسيكون تحديد الخيارات، والتفكير في الفشل والنجاح، أمراً صعباً.

عندما تؤدي المهام بنفسك قبل تفويضها للآخرين، سيكون لديك نظرة دقيقة على المهارات والجهد اللازمين للقيام بهذه المهام بشكل جيد، والتحديات المرتبطة بها، فكلما زادت مهاراتك ومجهوداتك، نظر إليك الفريق كمثل أعلى في القيادة، ولا سيما عندما تكون أحد المؤسسين.

إننا نركز هنا على الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا، وصفاته المثالية؛ إذ تتمثل مهمته اليومية في قيادة الفريق الفني، وتحديد الأهداف، واتخاذ القرارات الفنية الصحيحة، كما أن المنافسة الدائمة تتطلب السرعة الفورية، مقابل الإنتاجية على المدى الطويل.

عليك كرائد أعمال أو مؤسس- يبحث عن رئيس تنفيذي للتكنولوجيا لشركته الناشئة- أن تقرر ما إذا كنت بحاجة إلى قيادة تقنية أو إدارة تشغيلية؛ فالأولى تتطلب اختيار مهندس أو مبرمج أو مطور، مع تغذية برؤى واضحة للمكان الذي تريد الوصول إليه كعمل تجاري، أما الأخرى فتتطلب تعيين شخص لديه أدوات أكثر عملية لضبط مسار التكنولوجيا في عملياتك اليومية.



# ثلاث استراتيجيات إبداعية لتطوير مواهب موظفيك

ديف بوس

«وضع أشخاص معاً داخل غرفة، لا يجعل منهم فريق عمل ناجح؛ كما أن إعطاء أحدهم لقب المدير، لا يعني أنه أصبح القائد الوحيد بالشركة».

عندما كنت أختار فريق المبيعات لشركتي، وقبل أن أدربه، كان يلفت انتباهي اتجاه المديرين إلى استبدال كبار الموظفين بأخرين من المستوى المتوسط، معللين ذلك بأن تقييد نطاق تفكيرك داخل الصندوق، يحصرك بداخله. وبعبارة أخرى، لا تخش من إنشاء صندوق تفكير خاص بك، على أن يكون تفكيرك إبداعياً.

إذا اتبعنا التسلسل الهرمي العسكري النموذجي، فلن نكتشف أبداً:

- المهوبة الكامنة داخل أعضاء الفريق.
- أي الفريقين يتمتع بقدرات عن الآخر.
- وبعبارتي مستشاراً للقيادة والفريق على حدٍ سواء، أرى

أن التفكير داخل الصندوق يخنق المواهب، وخطط التطوير بالشركات، إذا كانت هذه الخطط موجودة بالفعل؛ ولكن لا تتضمن «خطة الأفراد»، فلن يكون هناك ما يوضح كيف ستظل شركتك على قيد الحياة، فما يحدث عادةً؛ هو تغلب الحاجة الملحة اليوم على أهمية المخطط له في الغد؛ لكن بدون وجود الموظفين المناسبين بشركتك، فلن يكون هناك شركة. فيما يلي ثلاثة اعتبارات للحفاظ على خطة تطوير المواهب لشركتك:

## 01

### تتبع مسار المؤهلين للقيادة

عادةً ما يجري تركيز بعض العاملين للمدير، كموظفين أكفاء لإدارة العمل؛ لكن هذا لا يعني أن كل موظف كفاء يصلح للإدارة، فهناك تحديات أراها في فرق العمل، تنبع من تنصيب أفراد إلى قادة فرق أو مديرين، لا يعرفون كيفية إدارة مرؤوسهم بالطريقة الصحيحة؛ فلا يعني أن شهره Joe كمطرب روك، تتيح له إدارة أو قيادة فريقه! تأكد من التقييم الجيد للموظف المؤهل للمنصب الوظيفي الأعلى.

## 02

### أعظهم إرشادات

باتخاذ Joe مثلاً، ليس مضموناً حال ترقيته مديراً، أنه سيدير فريقه بطريقة ما بالانحياز والتجديف في نفس الاتجاه، فربما تكون هذه ثاني أكبر مشكلة أراها في فرق العمل اليوم؛ وهي توقع أنه يجمع أشخاص معاً يصبحون فريق عمل تلقائياً، ففرق

العمل لا تتكون بين عشية وضحاها؛ بل يتطلب الأمر كثيراً من الجهد للانتقال من العمل كمجموعة، إلى العمل كألة تعمل بانسجام. لا تفترض أن الفريق يقوده فرداً واحداً؛ فالقيادة ليست محجوزة لشخص واحد؛ بل تدور القيادة في الفريق مع الشخص الأقرب إلى المشكلة؛ كونه صاحب السياق الأكبر لحلها. امنح الأشخاص دليلاً يتيح لهم متابعتها جيداً. أقول دليل- وليس خريطة طريق- لأنه يشير إلى قبول التجربة، بينما تكون خريطة الطريق أكثر إلزاماً (فليس هناك فريقان متماثلان).

## 03

### مشاركة المعايير المتعلقة بالقرار

في الشركات التي تنتهج أسلوب الخلاف، تدور المحادثات حول: من هو على حق؟ وليس حول: ما هو الصحيح؟ ربما تكون هذه هي أسرع طريقة لتدمير الثقة؛ بتوجيه الاتهامات، وتجنب المسؤولية الشخصية. وأعلم أنه بدون معلومات، يميل الناس إلى وضع حقائق خاصة بهم؛ والتوصل بالتالي إلى استنتاجات خاصة، قد تكون صحيحة نوعاً ما، أو غير دقيقة غالباً.

لذلك؛ من المهم مشاركة معايير القرار التي يستند إليها الترويج، فعندما يفهم الناس الأساس المنطقي الذي تم التوصل إليه في اتخاذ مثل هذا القرار؛ فإنهم يفكرون بطريقة طبيعية في أنفسهم وكيف يقارنونه.

ولا يُشترط أن تكون خطة تنمية المواهب ثابتة؛ بل يجب أن تتغير وفق ظروف البيئة الداخلية والخارجية للشركة؛ من أجل الحفاظ على ازدهارها، وازدهار أفرادها.



## AFFILIATE MARKETING



# كيف تربح من التسويق بالعمولة؟ (1/1)

آدم إنفروي\*

**ما هو التسويق بالعمولة؟**  
التسويق بالعمولة هو العملية التي يكسب فيها المُسوّق، عمولة عن تسويق منتجات شخص أو شركة أخرى، مقابل جزء من الربح من كل عملية؛ من خلال تتبع المبيعات عبر الروابط التابعة لها، من موقع إلى آخر.

**آلية عمل التسويق بالعمولة**  
نظراً لأن التسويق بالعمولة يعمل من خلال مسؤوليات تسويق المنتجات عبر عدة أطراف، فإنه قادر على زيادة قدرات مجموعة متنوعة من الأفراد، من أجل استراتيجية تسويقية أكثر فعالية، مع تزويد

في عام 2018م، قُدرت تكاليف تسويق المحتوى بنسبة 62% من برامج التسويق التقليدية، بينما تحقق في نفس الوقت ثلاثة أضعاف الطرق التقليدية. وفي مارس عام 2017م، غيّرت AMAZON هيكل المُسوّق لها؛ فوفرت معدلات ما بين 1% إلى 10% من إيرادات المنتج للمبدعين؛ الأمر الذي يتيح للمُسوّقين زيادة دخلهم بشكل كبير، لاسيما وأن التسويق بالعمولة التابع لجيسون ستون- والمعروف باسم (MILLIONAIRE MENTOR)- كان مسؤولاً عن مبيعات تجزئة بنحو 7 ملايين دولار فقط في شهري يونيو ويوليو من عام 2017م.

كيف تكسب المال في أي وقت وفي أي مكان، حتى أثناء النوم؟! هذا هو مفهوم التسويق بالعمولة، الذي هو يعني آلية شائعة لزيادة المبيعات، وتوليد إيرادات كبيرة عبر الإنترنت؛ وهو ما يتطلب من أصحاب العلامات التجارية، الاستفادة من هذا التسويق. وفي الواقع، فإن نحو 81% من العلامات التجارية و84% من الناشرين، يستفيدون من قوة التسويق بالعمولة، وهي نسبة ستستمر في الزيادة، مع زيادة الإنفاق التسويقي، علاوة على زيادة بنسبة 10.1% في الإنفاق التسويقي سنوياً بالولايات المتحدة؛ ما يعني أنه بحلول عام 2020م، سيصل هذا الرقم إلى 6.8 مليار دولار.



المساهمين بنصيب من الأرباح.

ولإنجاح هذا العمل، يجب إشراك ثلاثة أطراف مختلفة: البائع والمُسوِّق أو المعلن والمستهلك:

#### \* البائع:

سواء كان البائع رائد أعمال منفرداً، أو مؤسسة كبرى، فهو بائع أو تاجر أو مصمم منتج أو تاجر تجزئة له منتج يريد تسويقه، قد يكون مادياً كالسلع المنزلية، أو خدمة؛ مثل دروس المكياج. ولا يحتاج البائع إلى المشاركة في نشاط التسويق؛ لكنه يربح من مشاركة الأرباح المرتبطة بالتسويق بالعمولة.

#### \* المُسوِّق أو الناشر:

قد يكون المُسوِّق فرداً أو شركة تُسوِّق منتج البائع للمستهلكين المحتملين بطريقة جذابة؛ أي يقوم المُسوِّق بترويج المنتج لإقناع المستهلكين بقيمته وأهميته لهم، وإقناعهم بشراؤه، فإذا انتهى الأمر بشراء المستهلك، فإن المُسوِّق يحصل على جزء من الإيرادات.

وغالباً ما يكون لدى المُسوِّق، جمهور محدد جداً يُسوِّق له، ويتقيد عموماً بمصالحه؛ ما يؤدي إلى تأسيس علامة تجارية محددة أو شخصية محددة، تساعد في جذب المستهلكين.

#### \* المستهلك:

سواء أكان المستهلك يعرف ذلك أم لا، فإنه ومشترياته محرك تسويق بالعمولة؛ إذ يشاركه المُسوِّق هذه المنتجات على مواقع التواصل الاجتماعي والمدونات ومواقع الويب، فعندما يشتري المستهلك المنتج، فإن الأرباح يتقاسمها كل من البائع والمُسوِّق.

في بعض الأحيان، يختار المُسوِّق أن يكون بالمقدمة مع المستهلك؛ وذلك بالكشف عن تلقيه عمولة مقابل المبيعات التي يقوم بها، وفي أوقات أخرى، يكون المستهلك غافلاً تماماً عن البنية التحتية للتسويق التابعة لشراؤه.

في كلتا الحالتين، نادراً ما يدفعون أكثر مقابل المنتج الذي تم شراؤه من خلال التسويق بالعمولة؛ إذ يتم تضمين حصة المُسوِّق في الربح في سعر التجزئة؛ حيث يكمل المستهلك عملية الشراء ويتلقى المنتج كالمعتاد، دون أن يتأثر بنظام التسويق التابع الذي يعد جزءاً منه.

## كيف يتقاضى المُسوِّق بالعمولة راتبه؟

يعد التسويق طريقة سريعة وغير مكلفة لكسب المال، دون عناء بيع منتج فعلياً، وللتسويق

بالعمولة قيمة لا يمكن إنكارها لمن يتطلعون إلى زيادة دخلهم عبر الإنترنت.

لكن كيف يتم الدفع للمُسوِّق بعد ربط البائع بالمستهلك؟ الجواب معقد، فلا يحتاج المستهلك دائماً إلى شراء المنتج من المُسوِّق للحصول على عمولة؛ بل يتم قياس مساهمة المُسوِّق في المبيعات بشكل مختلف.

## طرق السداد

قد يتم سداد المال للمُسوِّق بطرق مختلفة:

#### \* نسبة مئوية من سعر البيع

في هذا البرنامج، يتقاضى المُسوِّق من التاجر نسبة مئوية من سعر بيع المنتج، بعد أن يشتري المستهلك المنتج نتيجة استراتيجيات المُسوِّق؛ أي يجب على المُسوِّق أن يجعل المستثمر، يستثمر بالفعل في المنتج قبل أن يتم تعويضه.

#### \* الدفع لكل التسجيل

نظام أكثر تعقيداً، تدفع البرامج التابعة لكل عميل يؤدي إلى تعويض المُسوِّق بناءً على تحويل العملاء المتوقعين، على أن يتولى المُسوِّق إقناع المستهلك بزيارة موقع التاجر، واستكمال الإجراء المطلوب، سواء كان يملأ نموذج الاتصال أو الاشتراك في إصدار تجريبي لمنتج ما، أو الاشتراك في رسالة إخبارية أو تنزيل برنامج أو ملفات.

#### \* الدفع لكل نقرة

يركز هذا البرنامج على تحفيز المُسوِّق على إعادة توجيه المستهلك من منصته إلى موقع التاجر؛ حيث يدفع التاجر للمُسوِّق بناءً على زيادة عدد زيارات الويب.

## لماذا أعمل بمجال التسويق بالعمولة؟

يعمل المرء بمجال التسويق بالعمولة لسبعة أسباب:

#### \* 1. الدخول السهل:

بينما تتطلب أي وظيفة كسب المال، فإن التسويق بالعمولة يوفر لك ذلك حتى أثناء النوم؛ فمن خلال استثمار مبلغ أولي في الحملة، تأتيك العوائد باستمرار؛ بقيام المستهلك بشراء المنتج خلال الأيام التالية؛ فتحصل على مقابل عمك، حتى ول وبعد فترة طويلة من الانتهاء.

#### \* 2. لا يوجد دعم للعملاء:

يتعين على البائعين والشركات التي تقدم منتجات أو خدمات، التعامل مع مستهلكيها، والتأكد من رضاهم عما اشترؤوه، فبفضل هيكل التسويق بالعمولة؛ لن تقلق أبداً بشأن دعم العملاء أو

رضاهم، فمهمة المُسوِّق بالعمولة؛ ربط البائع بالمستهلك، فيما يتعامل البائع مع أي شكاوى للمستهلكين بعد تسليم عمولة البيع.

#### \* العمل من المنزل:

إذا كنت تكره الذهاب إلى المكتب، فإن التسويق الحل الأمثل؛ إذ يجعلك قادراً على إطلاق حملات، وتلقي إيرادات من المنتجات التي ينشئها البائعون أثناء العمل براحة في منزلك.

#### \* فعالية التكلفة:

يمكن عمل التسويق التابع بتكلفة منخفضة؛ أي البدء فيه بسرعة، ودون متاعب، فلا توجد رسوم على البرنامج التابع للقلق، ولا توجد حاجة لإنشاء منتج، فبداية هذا الخط من العمل واضح ومباشر.

#### \* الراحة والمرونة:

نظراً لأنك أصبحت مستقلاً، فإنك ستحصل على الاستقلال النهائي في تحديد أهدافك الخاصة، وإعادة توجيه مسارك عندما تشعر بالملل عن هدفك، واختيار المنتجات التي تهتم، وحتى تحديد أوقات الخاصة.

هذه الراحة تعني أنه يمكنك تنويع محفظتك إذا أردت، أو ركزت فقط على الحملات البسيطة والمباشرة، كما ستكون أيضاً محرراً من قيود وأنظمة الشركة، بالإضافة إلى فرق الأداء.

#### \* مكافآت تعتمد على الأداء:

مع وظائف أخرى، يمكنك العمل لمدة 80 ساعة في الأسبوع بنفس الراتب؛ أما التسويق بالعمولة فيستند على أدائك. ترجمة مهارتك في المراجعة وكتابة حملات المشاركة، تتحول إلى تحسينات مباشرة في إيراداتك، فتحصل في النهاية على أجر، مقابل عمك المتميز.

#### \* الاهتمام بمحركات البحث:

يمكنك الحصول على حركة مرور كبيرة من محركات البحث، إذا أجريت عملية تحسين لمحركات البحث بشكل صحيح.

لقد ولت الأيام التي كان فيها محرك البحث الأمثل هو الغش من موقع «جوجل»؛ إذ يتعلق الأمر اليوم، بتحسين موقعك الإلكتروني من أجل زيادة عدد الزائرين.

يبحث الناس بشكل طبيعي عن المعلومات عبر الإنترنت؛ لذا عليك تعلّم أساسيات مُحسنات محركات البحث والبحث عن الكلمات المفتاحية وبناء الروابط؛ لتكون أنت مصدر المعلومات الذي يحدونه أولاً.

\* خبير في التسويق بالعمولة، ويتابع مدونته ADAMENFROY.COM نحو 70.000 شخص، بخلاف ما يتابعونه على مواقع التواصل الاجتماعي.



استخدام الكمبيوتر. وفي عام 1974م انضم لبول آلن إلى شركة هوني ويل. وفي عام 1975م ظهر الكمبيوتر الصغير ألتير 8800، الذي يعتمد على معالج إنتل 8080، فرأى بيل وبول في ذلك فرصة لبدء شركتهم الخاصة بالبرمجيات.

### قصة شركة مايكروسوفت

في عام 1975، قرأ غيتس مقالة في عدد يناير لمجلة الالكترونيات الشعبية POPULAR ELECTRONICS والتي عرضت ألتير 8800. فأتصل جيتس بشركة ميتس MITS، مبدعي الكمبيوتر الصغير الجديد، لإعلامهم بأنه وآخرين كانوا يعملون على مترجم لغة البيسيك للمنصة. لم يكن لدى غيتس وألن أي رمز خطي؛ فقد أرادا معرفة مدى اهتمام الشركة. فقابلوا مدير ميتس وطورا منافسا لألتير خلال أسابيع قليلة لعرضه على كمبيوتر صغير ثم مترجم لغة البيسيك. كان العرض ناجحاً وأدى إلى عقد صفقة مع ميتس لتوزيع المترجم كلفة بيبيك لألتير. التحق بول آلن بوظيفة في ميتس وقدم جيتس على إجازة من هارفارد كي يعمل مع آلن في نوفمبر 1975م. وأسميا شركتهما مايكرو-سوفت، وبعد عام أزيلت الواصلة بين الكلمتين وفي السادس والعشرين من نوفمبر عام 1976م سجل الاسم التجاري مايكروسوفت.

اتصلت شركة آي بي أم IBM بمايكروسوفت لكتابة مترجم لغة البيسيك لكمبيوتر آي بي أم الجديد، فأحالهم غيتس إلى شركة البحث الرقمي DIGITAL RESEARCH لأنهم يريدون نظام تشغيل؛ ولكن المناقشات لم تسر على ما يرام. فتحدث ممثلو آي بي أم مع غيتس حول المناقشات وعرضوا استخدام 86-DOS الذي تملكه شركة SCP، وهو برنامج تشغيل شبيه للقرص الصلب الشبيه بالكمبيوتر. وعقدت مايكروسوفت صفقة مع SCP كي تصبح وكيلها الحصري المعتمد، وفيما بعد المالك لبرنامج 86-DOS. بعد مواءمة نظام التشغيل مع الكمبيوتر، قدمته مايكروسوفت لشركة آي بي أم كمشغل أقراص كمبيوتر لقاء رسم مرة واحدة وقدره 50,000 دولارا.

جعلت مبيعات نظام تشغيل الأقراص هذا مايكروسوفت في الصفوف الأولى في مجال الصناعة. وبالرغم من وجود اسم آي بي أم على نظام التشغيل؛ إلا أن الصحافة سرعان ما عرفت مايكروسوفت بأنها

بيل غيتس؛ هو رجل أعمال أمريكي ومبرمج ومستثمر، ومحسن محب للخير. أسس مع بول آلن شركة مايكروسوفت التي تعتبر شركة البرمجيات الأولى في العالم، فقد بلغت عائداتهما في عام 2015م حوالي 110.4 مليار دولار. بيل غيتس هو ثاني أغنى رجل في العالم ويبلغ صافي قيمة ثروته 100.6 مليار دولار. شغل منصب المدير التنفيذي لشركة مايكروسوفت حتى يناير 2000م، وحالياً هو المستشار التقني للمدير التنفيذي ساتيا ناديلا. يقضي معظم وقته في مؤسسة بيل وميليندا جيتس، وهذا سبب اضطراره بدور أقل تطلباً في مايكروسوفت كي يستطيع التركيز أكثر على أعمال الخير.

### نشأته

ولد بيل غيتس في سياتل، واشنطن في الثامن والعشرين من أكتوبر عام 1955م. والده وليام أتش غيتس ووالدته ماري ماكسويل غيتس. لديه أخت أكبر منه تدعى كريستي غيتس وأخته الأصغر تدعى لبيي غيتس. في سن الثالثة عشر، التحق بمدرسة ليكسايد، وهي مدرسة إعدادية خاصة. في هذه المرحلة اهتمت ببرمجة نظام شركة جينرال إلكتريك بلغة البيسيك BASIC وتخلّف عن صفوفه الدراسية كي يتابع اهتمامه هذا. أنجز غيتس أول برنامج كمبيوتر على جهاز من شركة جينرال إلكتريك. التقى ببول آلن في المدرسة وعمل معاً على الكشف عن الأخطاء في نظام PDP-10 التابع لمؤسسة مركز الحاسب الآلي. كتب غيتس وبول واثان من الطلاب برنامج كشف الرواتب لعلوم المعلومات مقابل استخدام الكمبيوتر لزمّن غير محدود ومجاناً. بعد ذلك وعندما علمت مدرسته بمهاراته البرمجية، أنشأ برنامجاً لجدولة الطلاب في الفصول الدراسية.

في سن السابعة عشر بدأ هو وبول مشروعاً أسماه تراف أو داتا TRAF-O-DATA، هدفه أن تعتمد عادات المرور على معالجات إنتل 8008. تخرّج جيتس من مدرسة ليكسايد عام 1973م وحصل على منحة الاستحقاق الوطني فقد أحرز 1590 نقطة من أصل 1600 في اختبارات الكفاءة الدراسية SAT. ثم التحق بكلية هارفارد في خريف 1973م حيث التقى بستيف بولر. لم يكن لدى غيتس خطة دراسية في هارفارد ففضى الكثير من الوقت في

# بيل غيتس رجل الثروة والكمبيوتر

## أعمال الإحسان

بدأ غيتس مؤسسته وليام أتش جيتس عام 1994م ببيع بعض أسهمه في مايكروسوفت، وكان مصدر إلهامه أندرو كارنيجي وجون دي روكفيلير. وفي عام 2000م دمج هو وزوجته المؤسسات العائلية الثلاث لإنشاء مؤسسة بيل وميليندا غيتس، وتعتبر مؤسستهما من أغنى المؤسسات العالمية بأصول بلغت قيمتها أكثر من 34.6 مليار دولار. كما صنّف بيل وميليندا غيتس في عام 2007م ثاني أكثر المحسنين كرماً في أمريكا؛ حيث تبرّعا بأكثر من 28 مليار دولار للجمعيات الخيرية.

## المطالعة

يحبّ بيل غيتس قراءة الكتب، وهو قارئ نهم؛ ففي مدوّنته غيتس نوتس، GATESNOTES ينصح بأكثر من 150 كتاباً للقراءة. كان يحبّ القراءة عندما كان طفلاً، فالتعليم الذاتي هو أكثر ما يميّز الأشخاص الناجحين.

## الدروس المستفادة

إذا كان يستطيع فعلها، فأنت تستطيع ذلك. لم ينشئ غيتس أول نظام تشغيل استخدمته أي بي أم، لقد اشترى حقوق الترخيص من SCP ثم تابع البناء عليه لإنشاء الشركة التي هي مايكروسوفت اليوم. ليس عليك اختراع شيء جديد، يمكنك أن تأخذ منتجاً وتحسّنه كي يصبح ممتازاً. افعل شيئاً أنت مغرم به، بيل جيتس يحب الكمبيوتر؛ لذلك ابحث عن شغفك وابدأ مشروعك من خلاله. آمن بنفسك.

## ساعد الآخرين.

أمل أن تحفزكم هذه القصة على الوصول إلى النجوم، لا شيء مستحيل التحقيق. لا تنظر إلى بيل غيتس وكأنه إنسان خارق، هو مجرد إنسان عمل بذكاء ووجد كي يصل إلى ما هو عليه اليوم. هو مثال لما يمكن للمرء أن يحققه بالتفكير السليم، والفريق الصحيح، والأدوات المناسبة والمهارة والرؤية، وروح المبادرة التجارية. قد يكون لديك الشجاعة لبدء رحلتك والاستمرار كي تصل إلى حيث تريد أن تكون.

مؤثرة جدافي الكمبيوتر الجديد. وأطلق أحد خبراء الصناعة على الكمبيوتر اسم «كمبيوتر جيتس». ثم أعادت الشركة هيكلتها في الخامس والعشرين من يونيو عام 1981م، وأصبح غيتس رئيسها ورئيس مجلس إدارتها.

أطلقت مايكروسوفت أول نسخة لها من مايكروسوفت ويندوز لبيع التجزئة في العشرين من نوفمبر عام 1985م وعقدت صفقة مع أي بي أم؛ لتطوير نظام تشغيل منفصل يسمى OS/2. ثم طوّرت الشركتان أول نسخة من النظام الجديد بنجاح، إلا أنّ هذه الشراكة تدهورت بسبب الخلافات. كانت مايكروسوفت تنمو منذ ذلك الحين، وكانت منتجات البرمجيات والأقراص الصلبة تتوسع من نظام تشغيل ويندوز، إلى مايكروسوفت أوفيس سويتس، وأوفيس 365، وهوتميل، ولائحة طويلة من البرامج. بدأت جميعها بالفكرة الأولى وبنيت عليها بقية الأفكار.

منذ عام 1975م سيطرت مايكروسوفت على سوق البرمجيات وأصبح برنامج ويندوز الأكثر استخداماً في معظم الشركات. وتستمر هذه الشركة في مواكبة التغيرات لذلك هي رقم واحد في عالم شركات البرمجيات.







# ثلاثة تكتيكات غير مستثمرة لزيادة عدد الزيارات إلى حملات تسويق

توبي نوازور

هل سبق لك أن فكرت في البحث عن مصادر لأفكار المحتوى من أي شيء يطالعه عملاؤك على منصات التعلم عبر الإنترنت؟ كم مرة نشرت جزءاً كبيراً من المحتوى لأجل عملك، فقط لرؤيته غارقاً في الضوضاء المحيطة؟ إذا لم تكن على معرفة جيدة بذلك، فربما تكون قد شعرت أنّ محتوى كل شخص آخر يحظى باهتمام أكبر من المحتوى الخاص بك.

هذا هو التحدي الذي يواجه معظم مسوّقي المحتوى. قد يقضون ساعات في إنشاء محتوى ملحمي لحملاتهم التسويقية، إلا أنه بطريقة أو بأخرى لا تمر جماهير المبيعات المؤهلة هناك على الصفحة. حتى لو كان المحتوى يجذب بعض المشاهدات؛ فإنّ عددها ليس مهماً بدرجة كافية لإحداث تأثير. لذلك، كيف يمكنك الحصول على المزيد من الأشخاص بهدف رؤية المحتوى الخاص بك؟ أو بمعنى آخر، ما هي أفضل الطرق لتوجيه حركة المرور إلى أصول تسويق المحتوى الخاص بك؟

إليك ثلاثة تكتيكات ربما لم تجربها - تكتيكات أعتقد أنك ستفي بالغرض.

## 01 حدّد مصدر أفكار المحتوى من منصات التعلم عبر الإنترنت:

المحتوى هو الملك؛ ولكن يجب أن يكون الملك أو الملكة) شخصاً يحبه الأشخاص قبل أن يتمكن هو أو هي من التقدم مع الموضوعات. بنفس الطريقة، تحتاج إلى إنشاء محتوى ملحمي يجذب انتباه جمهورك. السؤال هو: كيف تعرف ما الذي سيحبه جمهورك؟ الجواب ببساطة: ابحث عن الأماكن التي يرغبون في استثمار الأموال فيها للتعرف على مجال اهتمامهم. أفضل المصادر للحصول على هذا النوع من المعلومات هي منصات التعلم عبر الإنترنت مثل منصتي ليندا LYNDY وأوديمي UDEMY فقد كشفت إحصائية مثيرة للاهتمام من SHIFT ELEARNING أنّ تدريب الشركات وحده هو صناعة تبلغ قيمتها 200 مليار دولار، وأنّ التعليم الإلكتروني وحده يمثل 56.2 مليار دولار من هذه الكعكة. هذا يجعل التعلم عبر الإنترنت أحد أسرع الأسواق نمواً في هذه الصناعة.

للحصول على أفكار للمحتوى من منصات التعلم عبر الإنترنت، ستحتاج إلى معرفة جيدة بالكلمات الرئيسية التي يكتبها جمهورك المستهدف في تلك المنصات الإلكترونية، والموضوعات التي يريدون أن يتعلموا عنها. ربما يمكنك تخمين ماهية تلك الكلمات

الرئيسية، أو القفز إلى المحادثات عبر الإنترنت التي يراها أعضاء جمهورك وتراها بنفسك.

هذا يمكن أن يحدث مع أداة الاستماع الاجتماعية مثل SENTIONE، بينما يُعرف الاستماع الاجتماعي بإدارة السمعة على الإنترنت (ORM)) وحالات استخدام تحليل المنافسين، كما يمكن استخدامه أيضاً كمصدر إلهام للمدوّن. يمكنك رصد كلمات رئيسية محدّدة على وسائل التواصل الاجتماعي وعبر الويب، والاستماع إلى المناقشات التي تدور حول هذه الكلمات الرئيسية، وحتى تقدير العواطف الكامنة وراء تلك الكلمات الرئيسية المذكورة.

اختر كلمة واحدة رئيسية وأساسية تبدأ بها والتي تعرف أنّها وثيقة الصلة بمجال عملك وراقبها، ثم ابدأ بتحليل المحادثة حولها، وافهم سياقها، واكتب الكلمات الرئيسية الإضافية ذات الصلة التي تستمر في الظهور في نفس السياق. بمجرد أن تكون كلماتك الرئيسية في متناول يدك، انتقل إلى منصة التعلم عبر الإنترنت وابحث عن كلماتك الرئيسية المطلوبة. ستعطيك النتائج تلميحات عن أنواع الدورات التدريبية المتوفرة حول هذه الكلمات الرئيسية. وبهذه الطريقة، ستتعرف على عدد الأشخاص الذين التحقوا بهذه الدورات وحتى ترى مراجعاتهم. سيساعدك هذا في تحديد فيما إذا كانت الكلمة الرئيسية مجرد موضوع مثير للجدل أو فئة تعلّم يرغب المستخدمون في استثمار أموالهم فيها.

استخدم نفس الطريقة من خلال الانتقال إلى محتوى الدورة ذات الصلة للحصول على أفكار يمكنك استخدامها لإنشاء محتوى. تظهر حقيقة أنّ الأشخاص الذين يدفعون مقابل الدورات التي تغطي هذه الموضوعات أنّ هناك جمهوراً جاهزاً على استعداد لإنشاء محتوى على تلك الموضوعات.

## 01 تعاون مع المؤثرين الصغار المتخصصين

بالتأكيد، تسويق المؤثر ليس أمراً جديداً. ومع ذلك، هناك مجموعة فرعية من تسويق المؤثر الذي لم يستثمره الكثير من المسوّقين للمحتوى: عندما تفكر في المؤثرين، فإنّ أول ما يتبادر إلى الذهن هو أولئك الذين يكون لهم متابعين كثر لدرجة تبعت على السخرية. ولكن ماذا عن المؤثرين الصغار؟ المؤثرون الصغار هم أولئك الذين يصل عدد متابعيهم ما بين 1000 إلى 10000. قد لا تكون هذا الأرقام مثيرة للإعجاب بمعايير بعض الأشخاص، إلا

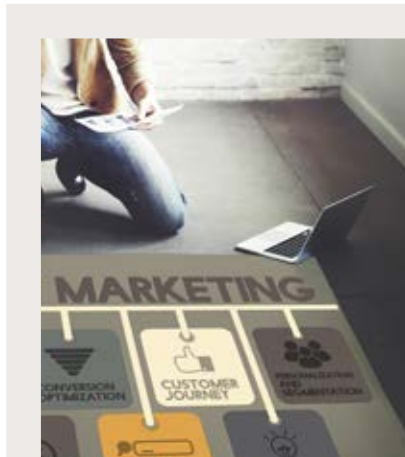
أنّ ما تحتاج للنظر إليه هو تأثير تأثيرهم. في حال كانت قاعدة المعجبين التابعة للمؤثرين الصغار معينة مكرّسة لدرجة أنّ حوالي 70 في المائة من أعضائها يستجيبون لمشاركاته/ها؛ فهذا يعني أنّك كسبت كثيراً فجأة. تواصل مع هؤلاء المؤثرين على نحو خاص وابحث عن طرق مثيرة للاهتمام للتعاون معهم. سيؤثّر تأثيرهم على حملة تسويق المحتوى لديك على إمكانية الرؤية والتعرض التي تحتاجها.

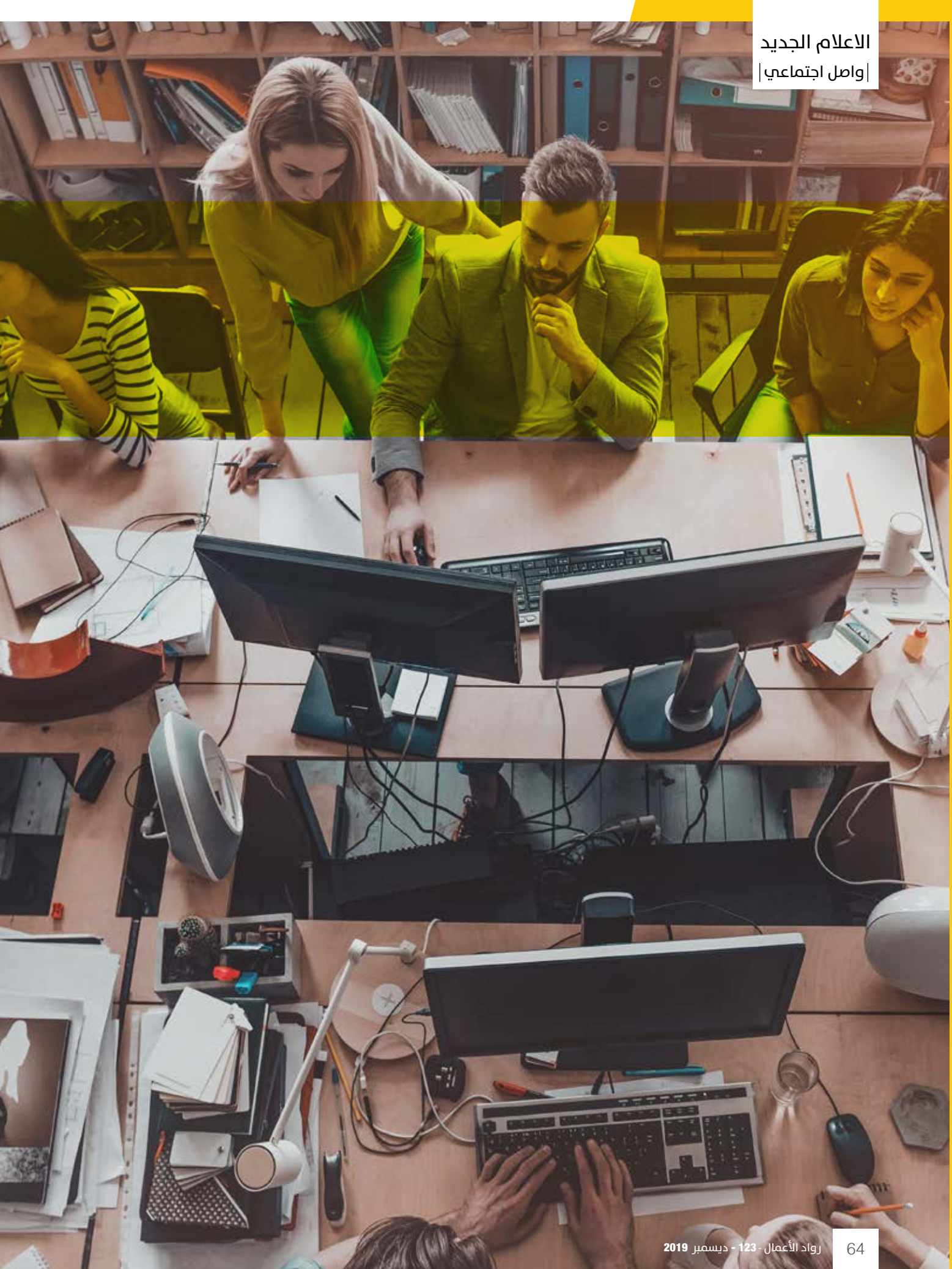
## 01 استخدم موظفيك في هذا المجهود

تعدّ دعوة الموظفين أمراً مثيراً ونادراً يجب على كل مسوق محتوى أن يكون عزيماً. ويعزى السبب إلى أنّ المشاهد العادي أكثر عرضة للاشتباك مع المحتوى الذي يشارك به أشخاص بدلاً من العمل. ففي استطلاع أجرته OLAPIC، اكتشف 76% من المشاركين أنّ المحتوى الذي يشاركه المستهلكون الآخرون أكثر صدقاً من المحتوى الذي تشاركه العلامات التجارية. وقد أثبت التسويق عبر دعوة الموظف فعالية للغاية. وكشفت دراسة استقصائية PostBEYOND أنّ رسائل العلامة التجارية التي يشاركها الموظفون قد وصلت إلى 561% أكثر من تلك التي تمت مشاركتها عبر قنوات التواصل الاجتماعي للعلامة التجارية.

\* توبي نوازور

رائد أعمال تسلسلي، ومتحدث محفّز، وكاتب مستقل. هو مؤسس لموقع MY STARTUP CEO الذي يلعب دوراً تحفيزياً فعالاً للشركات الناشئة، ويقدم لها نصائح ناعمة تساعد في نجاح تلك الشركات. كما يقدم أيضاً خدمات الكتابة المستقلة.

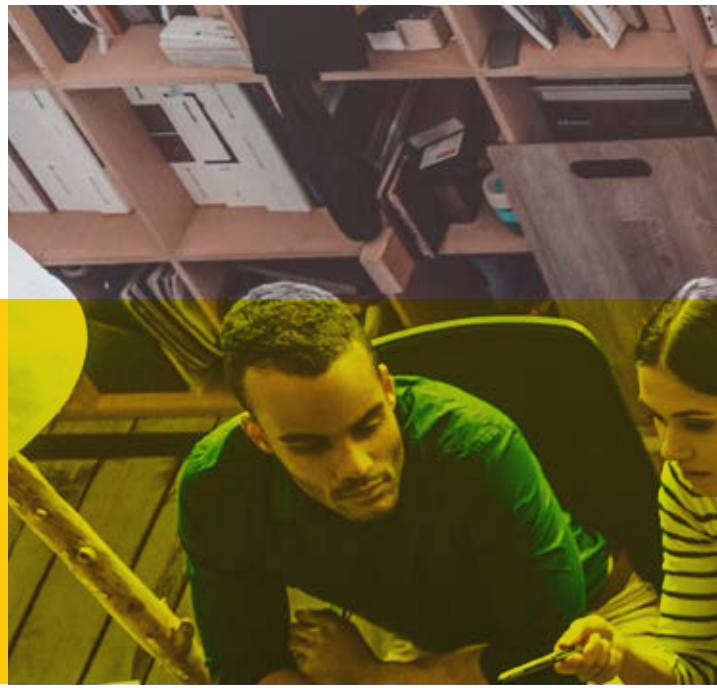






# 05

## إجراءات يجب اتباعها لبناء علاقات الأعمال الاجتماعية



مارك هويت

يدرك مستخدمو وسائل التواصل الاجتماعي الناجحون بأن بناء العلاقات تتطلب أكثر من الترويج للمحتوى الأصلي ووجهات النظر الشخصية. فوضع إشارات الإعجاب على محتوى الآخرين ومشاركته أمر مهم؛ لكن هذا ليس كل شيء. فيما يلي خمسة إجراءات يجب اتخاذها عند استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لبناء العلاقات.

**01** توفير مصدر الاسناد على اللينكدن: عندما تتضمن المشاركة الاسم أو المصدر على جزء من المحتوى الذي تشارك به من خلال ارتباط تشعبي اسم@NAME يوفر إشعاراً للمصدر، وهذا يعزز من أهمية مساهمتهم على نحو صحيح. عند محاولة العثور على الاسم الصحيح لفرد أو مؤسسة، اسمح لوظيفة البحث في اللينكدن بالعثور على البيانات والتحلي بالصبر أثناء تحميل الخيارات. انقر على الشخص أو المؤسسة الصحيحين بمجرد ظهورهما. ستزال علامة @ وسيظل الاسم مظللاً وسيظهر ارتباط تشعبي عند النشر.

**02** تأكد من تضمين مؤشر تويتر في ملف تعريف اللينكدن الخاص بك: عندما تدمج مؤشر تويتر الخاص بك، ستتحذ شبكتك في الغالب الخطوة الإضافية لمتابعتك عند الاتصال على اللينكدن، وسيؤدي ذلك إلى عبور اتصالات شبكة اللينكدن الخاصة بك كمتابعين على تويتر.

**03** توفير مصدر الاسناد على تويتر: على غرار الطريقة التي تقدم بها الإسناد على اللينكدن، يجب منح رصيد مماثل على تويتر عن طريق تضمين مؤشر الشخص أو المصدر. عند بدء التغريدة باستخدام مؤشر شخص أو مؤسسة، تأكد من تضمين علامة «» قبل المؤشر. عند القيام بذلك، يمكنك التأكد من مشاركة التغريدات عامة بدلاً من مشاركة الفرد أو المؤسسة.

**04** التعليق من خلال طرح السؤال لاستدراج المشاركين على المشاركة: يعزز استخدام الأسئلة المدروسة بدلاً من البيانات عند التعليق التواصل وتبادل الأفكار والأفكار. إن تذكر أن وسائل التواصل الاجتماعي هي مجرد وسيلة أخرى يمكن من خلالها التواصل وإظهار الاهتمام بالمناقشة ومن ثم طرح سؤال لمزيد من الدراسة يؤدي إلى زيادة المشاركة.

**05** الترويج لمحتوى الآخرين عبر قنوات أخرى متعددة: قدم عرضاً ترويجياً متعدد القنوات للأشخاص الرئيسيين الذين تحاول معهم بناء المشاركة والسمعة. سيقدّر جمهورك جهودك ويكافئك في مساعدتهم على رفع صوتهم. من خلال الإجراءات التي تتسم بنكران الذات مثل الترويج للقنوات المتقاطعة، التي يمكن أن تقوم بتطوير جيش من المؤثرين الصغار الذين يساعدونك على بناء شبكة أقوى وسمعة جيدة وتأثير مشروع. من خلال إنشاء قيمة متبادلة مع شبكتك وموازنة النطاق لصالح جمهورك، سوف تكسب الحق في الحصول على سمعة كمؤثر. يكون تحقيق النجاح أسهل بكثير عندما تحيط نفسك بالأشخاص المناسبين.

\* مارك هويت

قائد تنفيذي ذو خبرة مع شغف كبير للتكنولوجيا والمشاركة بالأعمال الاجتماعية، بتخصصات متنوعة، وتتمثل ببناء الفريق والقيادة والأعمال الاجتماعية ومشاركة الموظفين ودعوة العميل ومشاركة العميل ووسائل التواصل الاجتماعي والتجارب الرقمية ورائد المبيعات والتكنولوجيا واستراتيجية الأعمال وتوضيح السوق، وتطوير الأعمال الجديدة وتسويق الخدمات وتسويق المجال وعملات المبيعات، واستراتيجية السوق.



# هل يمكن للروبوت أن يأخذ وظيفتك ويحل محلك؟؟

بقلم: برجيت هياسنث

في إزالة بعض الوظائف من سوق العمل - يجري استبدالها بوظائف أخرى-، والقضاء على العنصر البشري عموماً من سوق العمل - يجري استبدالهم بالآلات-. كانت الثورة الصناعية السابقة تنطوي على زيادة بشرية، أما هذه الثورة القادمة ستنطوي على استبدال الإنسان. في المحصلة، الهدف من الأتمتة هو تقليل النفقات العامة. كيف تفعل ذلك؟ يمكنك إلغاء الرواتب والفوائد والخطأ البشري. ماذا يحدث للبشر؟ سوف تشغل الروبوتات والذكاء الاصطناعي الوظائف وليس كل واحد يمكن إعادة تدريبه.

كل تقدم تكنولوجي واحد في تاريخ البشرية أتاح فرصاً اقتصادية جديدة وحسّن من مستويات معيشة الجميع؛ ذلك لأن كل تقدم تكنولوجي واحد في تاريخ البشرية عزز من إنتاجية الجميع، وسيعمل بدوره الذكاء الاصطناعي على زيادة إنتاجية هؤلاء القلة الذين لديهم مهارات خاصة.

على الرغم من الإمكانات الهائلة لأنظمة الذكاء الاصطناعي، فإنها ما تزال بعيدة عن استبدال العديد من أنواع الوظائف التي يجيدها الناس أو الوظائف التي تتطلب الإبداع والابتكار والتعاطف. بينما تكون الوظائف الأكثر عرضة للخطر هي تلك الوظائف التي «تحمل صفة روتينية ومتكررة ويمكن التنبؤ بها». يكون توجه التكنولوجيا أن تحل دائماً محل الطبقات الدنيا من العمال؛ حيث لا يرغب الكثير منهم أو غير قادر على تحسين قدراتهم الفكرية للمضي قدماً في هذا الاتجاه، وسيبقى جزء كبير من القوة العاملة اليوم زائداً عن الحاجة، وسيعزز شيخوخة السكان في البلدان الغربية الناضجة النقطة أعلاه.

وأعتقد أنه يمكننا أن نرى عالماً تحل فيه البيانات والتكنولوجيا محل فئات كاملة من العمالة. وينبغي أن نولي اهتماماً كبيراً لهذا الأمر وأن نستثمر في قطاعي المهارات الوظيفية والتعليم المتوقع أن ينمو. وكان من المعتاد في وقت ما أن الغرض من المشروع هو توفير فرص العمل، إلا أنه لم يعد الأمر كذلك نظراً لأن تعزيز قيمة المساهمين كان له الأولوية. تبحث الشركات عن كل طريقة لتخفيض التكلفة أو الأخطاء البشرية حتى تتمكن من الحفاظ على ميزة تنافسية في السوق العالمية وسوف تفعل منطقياً ما يجب عليها فعله للبقاء على قيد الحياة. إن تحديد المصدر الخارجي أو أتمتته مهما كان سيخفف التكاليف؛ لذا اتخذ خطوات فعّالة للحفاظ على صلتك الوثيقة بسوق العمل.

\* بريجيت هايسنث

متحدثة دولية رئيسية، ومؤلفة الكتب الأكثر مبيعاً وقائدة الفكر في القيادة، والموارد البشرية والذكاء الاصطناعي (AI) والتحول الرقمي. ألقت بريجيت أربعة كتب من بينها: «مستقبل القيادة، صعود الأتمتة، والروبوتات والذكاء الاصطناعي». وهي أيضاً مؤسس لمنظمة MBA الكاريبي، وهي شركة أسستها في عام 2008م متخصصة في تقديم الندوات وورش العمل في القيادة والإدارة والتعليم.

روبوت واحد القيام بمهام عمل 140 عاملاً بشرياً. حسب تقديرات شركة DELOITTE، سوف تستبدل حوالي 39% وظيفية من وظائف الخدمات القانونية، ومن المفترض أن يستبدل حوالي 6% من الوظائف في السنوات الخمس القادمة. وبالمثل؛ يوجد 95% من وظائف المحاسب سوف تستبدل، ووظائف شركات التأمين وممثلي المطالبات وأصحاب البنوك وممثليها، والمحللين الماليين وعمال البناء، ومديري الجرد وقوائم الأسهم، وسائقي سيارات الأجرة، ووظائف عمال التصنيع في طريقها إلى الانقراض. حيث إن كل هذه المجالات توظف عدداً كبيراً من الموظفين.

كما يجري استبدال وظائف التصنيع ذات الياقات الزرقاء بمعدل متزايد بمئات الآلاف، حيث تنتشر الروبوتات في العديد من المصانع وأماكن العمل في جميع أنحاء العالم. وتشير الأبحاث من KPMG إلى أن أتمتة العمليات الآلية (RPA) توفر تخفيضاً بنسبة 40% إلى 75% في التكاليف. وتعمل العمليات المستندة إلى RPA بدون توقف على مدار 24 ساعة في اليوم، و365 يوماً في السنة وهي سريعة.

ستخلق التكنولوجيات الجديدة فرصاً جديدة في العديد من المجالات. هناك نقص غير مسبوق في المبرمجين وعلماء البيانات وخبراء الأمن السيبراني ومتخصصي تكنولوجيا المعلومات. على سبيل المثال، يوجد حالياً نقص في العمالة الماهرة في قطاع الأمن السيبراني يبلغ مليون شخص. وفقاً لمركز الدراسات الدولي ISC2، سيرتفع هذا العدد إلى 1.5 مليون بحلول عام 2020م. بالإضافة إلى ذلك، كشفت دراسة لإعلانات الوظائف اعتباراً من أبريل عن وجود أكثر من 10000 وظيفة شاغرة في الولايات المتحدة للأشخاص في الذكاء الاصطناعي أو مهارات التعلم الآلي.

يدعي بعض الاقتصاديين أن الأتمتة ستوفر وظائف أكثر بكثير من تلك المفقودة فقد ذكر جيمس بيسن؛ الخبير الاقتصادي بجامعة بوسطن، بأنه «في غضون 45 عام منذ إدخال آلة الصراف الآلي، تضاعف عدد صرّافي البنوك البشرية العاملين في الولايات المتحدة تقريباً». وما لا يأخذه بيسن في الاعتبار هو ازدياد عدد السكان في الولايات المتحدة بحوالي 120 مليون شخص منذ إدخال أجهزة الصراف الآلي في الولايات المتحدة، لذلك ساعد عدد السكان - بالإضافة إلى زيادة الخدمات - على المساهمة في زيادة عدد الصرّافين في البنوك.

ليس لدي أدنى شك في أن التكنولوجيا سوف توفر وظائف جديدة، غير أنها ستحل محل الكثير من الوظائف أكثر مما توفر وبوتيرة أسرع بكثير من الثورات السابقة؛ سوف تفقد العديد من الوظائف أكثر من أي وقت مضى، وهو معدل قد يتجاوز عتبة قدرتنا كدولة على توفير مستوى معقول من العمالة لجميع الأشخاص. هذا ليس مثل الثورات الصناعية السابقة، ولا يحل محل بعض الوظائف بالآلات؛ بل يستبدل الأشخاص بالآلات ذكية. هناك اختلاف أساسي

أجري كل من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا MIT وجامعة بوسطن بحثاً مشتركاً عن آثار ازدياد استخدام الروبوتات الصناعية بين عامي 1990 و2007م. وأشارت النتائج إلى أن روباتاً إضافياً لكل 1000 عامل يمكن أن يخفف 5-6 وظيفة بشرية. في تلك الفترة؛ ألغت الروبوتات الصناعية وحدها ما يصل إلى 670.000 وظيفة أمريكية. وبنت الصين أيضاً مصانع مؤتمتة بالكامل. في بعض الحالات يستطيع

# قاد وفد المملكة في المؤتمر العام لليونسكو

وزير الثقافة: انتخاب المملكة لعضوية «اليونسكو» تأكيداً على دورها في إرساء الثقافة

التعليم والثقافة والفنون بأنواعها بما في ذلك الموسيقى في مناهج الجامعات والمدارس.

وجدد عزم المملكة اكتمال مسيرتها في تعزيز العمل المشترك في اليونسكو وتحقيق رسالتها وأهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة 2030م، والتي تتماشى مع أهداف رؤية المملكة للمستقبل، تحت مظلة العمل الجماعي المشترك. لافتاً إلى أن المملكة برهنت فعاليتها وحرصها على تحقيق أهداف العمل الجماعي المشترك في اليونسكو.

وأشار الوزير إلى إسهامات المملكة من موقع مسؤوليتها كدولة مؤسسة في المنظمة، إذ قدمت إسهاماً كبيراً في ميزانية اليونسكو عام 1984م، كما قدمت تبرعاً سخياً بمبلغ 20 مليون دولار أمريكي في عام 2011م، وأعلنت التزامها بتخصيص 25 مليون دولار أمريكي لتمويل برامج اليونسكو الاستراتيجية وأعمالها المعنية بالحفاظ على التراث، من خلال التوقيع على خطاب إعلان التوايا في يوليو الماضي.

وأوضح وزير الثقافة أن المملكة ستستضيف في شهر مارس من العام المقبل، القمة العالمية للذكاء الاصطناعي التي ستمثل ملتقىً سنوياً عالمياً لتبادل الخبرات وعقد الشراكات بين الجهات والشركات الفاعلة في عالم البيانات والذكاء الاصطناعي محلياً ودولياً؛ لوضع هذا العلم المتطور في سياق خدمة البشرية.

العشرين، إضافة إلى أن شبابها ممن هم دون الـ 30 عاماً يشكلون أغلبية سكانها.

وقاد وزير الثقافة وفد المملكة المشارك في الدورة الـ 40 لمؤتمر «اليونسكو» العام، الذي عقد مؤخراً في باريس، تعزيزاً لدور العلوم والثقافة والفنون في إرساء الحوار والتواصل بين الأمم، من أجل حاضر مزدهر ومستقبل أفضل للأجيال القادمة.

وأكد معالي الوزير أن قيادة الدولة تنظر للثقافة في مفهومها العام، بوصفها أحد أبرز الأسس التي تدعم التوجهات للتطوير البشري، ومد جسور التفاهم بين المجتمعات، من أجل النهوض بعالم أقوى؛ تترابط فيه الشعوب باختلاف ثقافاتهما، مشيراً إلى حرص المملكة على العمل المشترك في منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة (اليونسكو)، مشيراً إلى أن الثقافة والفنون في المملكة تعد أحد ركائز التحول الوطني من خلال رؤية المملكة 2030م، ويتمثل هدفها في الإسهام في بناء مجتمع حيوي واقتصاد مزدهر ووطن طموح، مؤكداً أن المملكة تخطو خطوات وثيقة نحو مستقبل أكثر ازدهاراً عبر الرؤية الطموحة التي أطلقها صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز بتوجيه من خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود، وقد بدأت ملامحها تنعكس بشكل إيجابي في عدة قطاعات، من ضمنها

فازت المملكة بعضوية المجلس التنفيذي لمنظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة «اليونسكو»، ما يؤكد مكانتها كعضو فاعل في المنظومة الثقافية العالمية، واعتبر وزير الثقافة، رئيس وفد المملكة المشارك في الدورة الـ 40 لمؤتمر «اليونسكو» العام، صاحب السمو الأمير بدر بن عبدالله بن فرحان أن انتخاب المملكة يأتي تأكيداً على مكانتها الدولية ودورها في بناء السلام والمساهمة بفاعلية في إرساء مبادئ الثقافة والعلوم، مؤكداً أن المملكة مستمرة في دعم جهود اليونسكو الرامية إلى إرساء السلام من خلال التعاون الدولي في مجال التربية والعلوم والثقافة.

وأوضح الوزير أن دور المملكة في المجلس التنفيذي سيؤكد على تعزيز رسائل السلام بين الشعوب، وتحقيق أهداف واستراتيجيات الأمم المتحدة المعدة عبر منظمة اليونسكو، والتعاون مع كافة الأعضاء، إضافة إلى أن المملكة ستسعى لتحقيق ثلاثة أهداف رئيسية تتمثل في «الحفاظ على ثقافتنا وتراثنا المشترك، ودعم الابتكار والتقنية من أجل التنمية الاجتماعية المستدامة، والعمل على تعزيز مجتمع عالمي متسامح». وأشار الوزير إلى أن المملكة ستركز على الثقافة والفنون والتقنية والتعليم وتمكين الشباب، مستندة على تاريخها الداعم والمساهم مع اليونسكو منذ العام 1946، وإلى كونها البلد العربي الوحيد في مجموعة



## تجعل المعرفة ممتعة ومبسطة «محتوايز».. مبادرة تطوعية تتحول لشركة ريادية

نستطيع من خلاله أن ندفع رواتب للموظفين ولتطوير المشروع وبعدها بدأنا بمجموعة من العملاء دولياً ومحلياً ووجدنا منهم إقبال عالي..» يقدم محتوايز خدماته للمحتوى الصوتي (البودكاست) لأكثر من 40 شركة. وأضاف «تحولت مبادرة محتوايز اليوم إلى شركة بعدد 12 موظفاً بين منتجين صوتيين ومصممين وكتاب محتوى ومسؤولي علاقات عامة وأنتجنا أكثر من ٣٥٠ حلقة صوتية و ٣٠٠ مقالة.»

وأضاف: «إن رؤيتنا في محتوايز هو تكوين منصة معرفية متكاملة توفر معرفة موثوقة لمختلف شرائح المجتمع عن مواضيع مهمة لحياة الفرد بطريقة ممتعة ومبسطة»

أيضاً يتواجد في محتوايز شبكة بودكاست يتم إنتاجها وإدارتها من قبل محتوايز، حيث يحصل صناع المحتوى ضمن شبكة محتوايز على استشارات وخدمات إنتاج صوتي، وكتابة سيناريوهات وغيرها من الخدمات. كما يندرج ضمن شبكة محتوايز بودكاست بصراحة وبودكاست سوافل بزنس وبودكاست ظرف مكان، وغيرها من البودكاست.

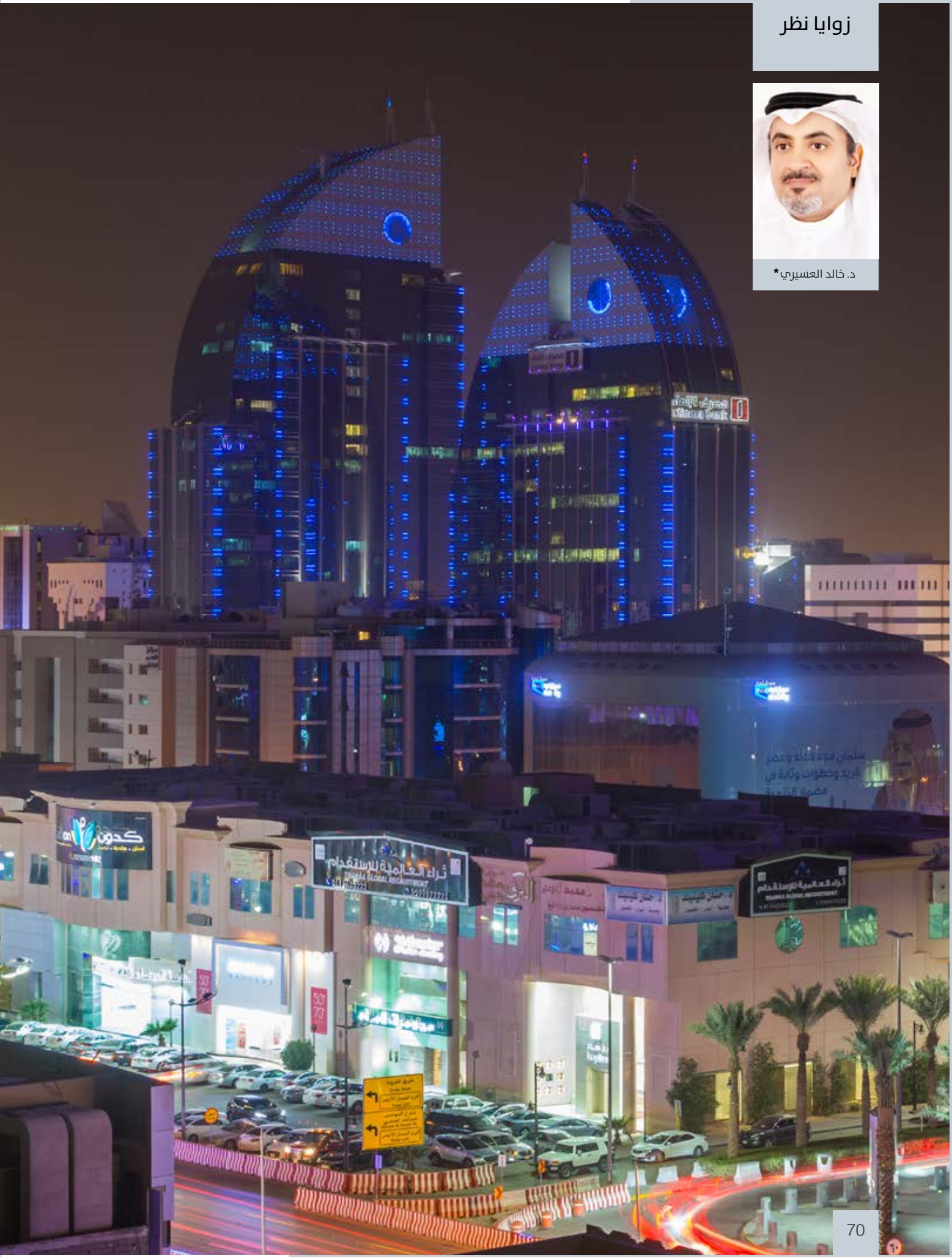
بادر عدد من الشباب والشابات السعوديين لإنشاء مبادرة «محتوايز» للمساهمة في إثراء المحتوى العربي والنهضة به ونشر المعرفة للمجتمع، من خلال ثلاثة طرق رئيسية، نشر المحتوى الصوتي والمرئي والكتابي وذلك باختيار موضوع شهري ومن ثم ترجمة المحتوى من الكتب والأبحاث والمصادر التي تم جمعها من اللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية ونشرها على الموقع الرسمي ومختلف منصات التواصل الاجتماعي، وسرعان ما حققت هذه المبادرة النجاح للتحويل بعدها إلى مشروع ريادي يساهم في توظيف الشباب.

وقال مسؤول المبادرة خالد القتيعة: إن محتوايز بدأ مبادرة تطوعية وبعد عدة أشهر من النجاح كنا على وشك التوقف لأنه لم يكن لدينا مردود مادي، فبدأنا نتساءل نحن نقدم كل هذه الخدمات تطوعياً لماذا لا نذهب إلى الشركات ونعرض عليهم إنتاج مقاطع صوتية وكتابة مقالات، وكان أول عميل لنا منتدى أسبار الدولي وكتبنا عدد من المقالات المختلفة منها: الذكاء الاصطناعي والثورة الصناعية الرابعة وغيرها. وخرجنا بمرادود مادي





د. خالد العسيري\*



# مؤسساتنا ما بين الاستقرار والتغيير

غالباً ما يصعب التعامل مع مفهوم الاستقرار في عالم متجدد، فأيدولوجية الاستقرار تعني الثبات والتوازن، مع عدم إغفال ارتباط تنافسية المؤسسات بمفاهيم ديناميكية تنعكس على مستوى إنتاجيتها؛ أما فقدان الحالة المستقرة فيعني أنّ مجتمعاتنا بجميع مؤسساتها في عمليات تنافسية وتحول مستمر، فلا يمكننا أن نتوقع مؤسسات مستقرة، تستمر في هذا العالم المتحول، سواءً على مستوى قطاع المال والأعمال، أو على مستوى القطاع العام.

## تأثير مستدام

وعليه، يجب أن نتعلم فهم هذه التحولات وتوجيهها؛ من أجل إدارتها وإحداث تأثير مستدام؛ بل يجب أن نتجاوز ذلك لنجعل القدرة على القيام بها جزءاً لا يتجزأ من أنفسنا ومؤسساتنا؛ كثقافة عمل وفلسفة حياة. ولا شك في أنّ إسقاط هذا الأمر على علم الكيمياء يقودنا إلى إدراك أنّ الذرة المستقرة تعني الخمول، بينما تتمتع الذرة- ذات الحراك الإلكتروني- بحالة نشاط كيميائي؛ وبالتالي تزيد قيمتها الإنتاجية. لقد شغل هذا الأمر، أروقة علماء الإدارة والاقتصاد، فقدموا النظريات التي تفسر هذا المكنون، انطلاقاً من نظريات آدم سميث الذي كان يدعو إلى تقسيم العمل وتخصيصه، ثم النظريات النيوكلاسيكية التي ركزت على رأس المال المادي والبنية التحتية، حتى نظريات الاقتصاد الحديثة التي اهتمت بمبدأ التعلم داخل المؤسسات وفي نطاق مجتمعتها، والتطور التكنولوجي، وكفاءة الإدارة وفعاليتها أعمالها.

## مؤشرات محددة

وحتى لا يكون الاستقرار موضوعاً جدلياً، ومزايدة إعلامية، فقد سعى علماء الإدارة والاقتصاد نحو بناء معايير بمؤشرات محددة، تقيس درجة استقرار وتوازن النظم الدولية؛ مثل معايير التنافسية العالمية، ومعايير المعهد العالمي للتنمية الإدارية.

## عوامل مؤثرة

وإذا ما أسقطنا هذا النسيج المعرفي على مؤسساتنا، وجدنا كثيراً من العوامل المؤثرة على مستوى إنتاجية وتنافسية المؤسسات، عكست واقع التميز في إدارة تلك المؤسسات بالملكة العربية السعودية، والتي حققت من خلاله تقدماً بارزاً في مؤشرات التنافسية العالمية 2019م، ومؤشر المعهد الدولي للتنمية الإدارية، بما يُشار له بالبيان في: كفاءة قطاع الأعمال، الكفاءة الحكومية، الأداء الاقتصادي، والبنية التحتية. وهذا يعني، أنّ هناك نكهة قوية للتعلم التنظيمي على مستوى علم التعليم والتعلم داخل مؤسساتنا؛ حيث تتخذ من حلقات التغذية الراجعة صلة ديناميكية لديمومة التنافسية، بما يقود هذا التميز إلى التفكير التأملي في قيادة التعلم التنظيمي على مستوى ريادة الأعمال؛ بل ينبغي أن يكون ضمن نطاق هوية مؤسساتنا على مستوى مجالسها الإشرافية والتنفيذية.

## ديمومة التنافسية

وحتى نحقق ديمومة التنافسية، ينبغي أن نتجاوز حدود التحويل السطحي لمؤسساتنا، والتعامل مع التغييرات المضطربة إلى إيجاد فلسفة تنظيمية، يُستنتج من خلالها التكيّف المرن داخل نطاق التنظيم؛ استجابةً لتغيير المواقف والمتطلبات الحيوية، كما يجب علينا اختراع وتطوير المؤسسات لتصبح أنظمة للتعلم؛ لتكون قادرة على إحداث التحول المستمر المتعلق بأنشطتها وأعمالها، وبما يرفع من قدرتها التنافسية. تأسيساً على ما سبق، هل نستطيع التفكير في كيفية تحويل مؤسساتنا لنظم تعلم، تحقق التوازن المرغوب، والتغيير الواسع المطلوب، والأداء الفعّال؟ وهل سيقدوننا الأمل إلى الحاجة لأنظمة التعلم اللامركزية، التي يصل صداها لمستوى صنع القرار؛ لتتعلم مؤسساتنا ذات الأداء المنخفض من ذات المؤسسة التي كان صداها مؤثراً في رفع مؤشر التنافسية، داخل مستوى النشاط؛ مثل: قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، أو في مجال البنى التحتية كالطرق مثلاً، أو في قطاع التعليم المعني بالاستثمار في رأس المال البشري؟!

\* مدير مبادرة التحول الوطني بوزارة التعليم- السعودية





د. نبيل محمد شليبي\*

# كل مشرُوك مَبْرُوك

التاجر أن أذهب معه للشهادة بخصوص الدَّين عند أبناء سعود، وحيث إن الدَّين لم يكن مثبتاً بشكل واضح لأنه تم عبر عدة صفقات لم يتضح لأبناء سعود هل والدهم سدد ثمن الصفقات أم لا؟، ورفض أبناء سعود التسديد ما لم يكن هناك أوراق ثابتة توضح أن والدهم لم يسدد المبلغ. ولأن العلاقة حينها بين التاجر تحكُمها الثقة، لم يوثق ذلك التاجر مراحل التسديد بوضوح، ولم تُقبل شهادتي، وصارحني ابن سعود قائلًا: لم يترك لنا والدي سوى 600 ألف ريال فهل نسدد الدَّين الذي لم يهتم صاحبه بإثباته ونبقى بلا مال!!.. دارت بي الدنيا وتخيلت صديقي سعود مُعلقاً في قبره مرهوناً بِدَّيْنِهِ. كيف أتركك وأتخلي عنك يا صديق الطفولة ويا شريك التجارة!!.. بعد يومين لم أتم فيها، فكلما أغمضت عيني بدت لي ابتسامة سعود الطيبة وكأنه ينتظر مني مساعدة. عرضت محلي التجاري بما فيه من بضائع للبيع، وجمعت كل ما أملك وكان المبلغ 450 ألف ريال، فسددت دين سعود. بعد أسبوعين جاءني التاجر الدائن لسعود وأعاد لي مبلغ 100 ألف ريال!!، وقال: إنه تنازل عنها عندما عرف أنني بعت بضاعتي ومحلي من أجل تسديد دين صديقي المتوفى، كما ذكر قصتي لمجموعة من التجار، فاتصل بي أحدهم وأعطاني محلين كان قد حولهما لمخزنين، لأعود لتجارتني من جديد، وأقسم لي ألا أدفع أي مبلغ، وما إن استلمت المحلين ونظفتها، إلا وسيارة كبيرة مُحملة بالبضائع نزل منها شاب صغير وقال: هذه البضائع من والدي التاجر، يقول لك عندما تبيعها تسدد لنا نصف قيمتها فقط، والنصف الباقي هدية لك، وكل ما احتجت بضاعة فلك منا بضائع على التصريف. أشخاص لا أعرفهم بدأوا بمساعدتي من كل مكان، وانتعشت تجارتي أضعاف ما كانت قبل تلك الحادثة، ونحن الآن بالعام 2016م، والحمد لله لأخرجت زكاة مالي بقيمة ثلاثة ملايين ريال.

المعاملات والاتفاقات بالكتابة لا غنى عنه لتلافي سوء فهم أو نزاع محتمل بالمستقبل. كانت هذه ثلاثة وصايا أوصيتهم بها لكي تتنجح شراكتهم. الآن بعد مرور عامين على لقائهم بهم، طلبوا مني زيارتهم في مقرهم الجديد المملوك لهم بدلا من المقر القديم المُستأجر، في قصة نجاح لشراكة بين شباب أفخر دوما بهم، وصدق فيهم المثل العربي القديم «كل مشرُوك مَبْرُوك»، وصدق الله تعالى بقوله في الحديث القدسي: «أنا ثالث الشريكين ما لم يخُن أحدهما الآخر فإذا خانه خرجت من بينهما» رواه أبو داود. أختم بروايتين حقيقتين حدثتا في مصر والسعودية: حيث مرض شريك لمحمود العربي شهندر تجار مصر بعد افتتاح محلها في القاهرة بيومين فقط، وظل طريح الفراش لعامين قبل أن تصعد روحه لبارئها. وقف العربي بجانب شريكه ورفض التخلي عنه: بل تولى أمر أبناءه الأربعة حتى كبروا وأنهوا تعليمهم بنجاح وحصلوا على حقوقهم كاملة. بدأ محمود العربي حياته في عالم الأعمال بأربعين قرشاً فقط، ليصل الآن لإمبراطورية صناعية وتجارية يفتخر بها وطنه قبله وقبل عائلته، وربما أنت «البركة» من وفائه والتزامه تجاه شريكه في مرضه ولأولاده من بعده. الرواية الأخرى حدثت في مدينته بريدة بالسعودية، حيث يروي أحد التجار: كنت أعمل في التجارة مع صديقي سعود، وذات يوم ذهبت لصلاة الجمعة في الجامع الكبير كعادتي، فقال الإمام: الصلاة على الجنائز، وتساءلنا من المتوفى؟!.. فإذا هي الصدمة إنه شريك وصديق العمر سعود. توفي بسكتة قلبية -رحمه الله- في الليل ولم أعلم بالخبر. كان هذا الحادث بمنصف التسعينات قبل وسائل الاتصال السريعة. يقول: صُدمت بشدة وصلينا الجنائز على صديق عمري رحمه الله. بعد شهور من الحادث بدأت أصفي حساباتي المادية مع أبناء سعود وورثته، وكنيت أعلم أن سعود رحمه الله عليه دَّينٌ بمبلغ 300 ألف ريال لأحد التجار، فطلب مني

ثلاثة من الشباب لم يتخرجوا عد من كلية التجارة، طلبوا مني مساعدتهم بالحصول على مقر مناسب لمشروعهم الخاص الذي بدأه منذ عامين ونما وكبر وصار باحتياج لعمل مؤسسي من مقر وموظفين ودورة مستنديه متكاملة. تشاركوا سوياً في مشروع لبيع ملابس الشباب أونلاين حيث أوجدوا لأنفسهم (براندي) مميز واتفقوا مع جهتين، الأولى: مصنع ينفذ تصميماتهم المبتكرة المتماشية مع أحدث خطوط الموضة، والثانية: شركة توصيل وتسليم (دليفري) هذه المنتجات لأي مكان بالمنطقة العربية. وفي جلسة ودية حضرها الجميع أفصحت لهم عن أسرار وأسباب نجاح الشراكة من وجهة نظري وهي ثلاثة: أولهم (النية).. حيث تكون خالصة وموجهة لنجاح الجميع وليس صاحب هذه النية فقط.. المعضلة أن هذا السبب يكمن داخل الإنسان ويمكن ألا تظهر النية الحقيقية للشراكة إلا في وقت متأخر من وجه آخر لا ينبغي إلا مصلحة نفسه ونفسه فقط. وإذا استحضر الشريك النية الصادقة والخوف من الله عز وجل أثناء الاتفاق لن تجد شركاء ينقلبون على بعضهم ولن نجد غش أو أحد يأكل حق الآخر، لأنه سيخاف الله تعالى. السبب الثاني لنجاح الشراكة هو (توزيع الأدوار).. فليقول أحدهم التسويق والآخر المحاسبة والثالث التحصيل على سبيل المثال. لا يجب أن يتداخل دور أحد مع الآخر أو يتنازعا القرار في نفس الموضوع. يمكن لأحدهم تولي إدارة فرع معين والآخر فرع آخر.. المهم أن يكمل بعضهم بعضاً. السبب الثالث هو (دستور) وليس مجرد عقد اتفاق بينهم.. أؤكد بالدستور هو ميثاق ينظم ويوثق كل ما اتفقوا عليه كتابة، ويجب على كل التساؤلات الخاصة بتقسيم حصص الشركاء، وحتى الصعب منها مثل ما لذي يجب تجاه الشريك المتوفى مثلاً أو الذي يريد التخارج بعد فترة معينة. ذكرتهم بالأية القرآنية الكريمة في سورة البقرة «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ».. فتوثيق







رنا عبدالله الزمعي\*

## السعوديات قوة صاعدة في الصناعة

بالتزامن مع وتيرة النمو الاقتصادي الذي تشهده المملكة تزداد حاجة رواد الأعمال للتوجيه والإرشاد. تشرفت بالمشاركة وتخصيص ساعات تطوعية لتقديم استشارات متخصصة في ريادة الأعمال- وبفضل الله- كان من الملفت والملاحظ ارتفاع نسبة اهتمام رائدات الأعمال السعوديات من مختلف التخصصات في دخول قطاع الصناعة، أو ما أطلق عليه «تحدي الصناعة»، حيث تمثل هذه الشريحة نحو ٣٠٪ من مجموع رائدات الأعمال اللاتي يعتمدن أو يتبنين فكرة مشروع ريادي في مجال الصناعة المتخصصة الجديدة وغير المكررة في السوق.

اعتدنا دخول المرأة في قطاعات الصناعات الغذائية والملبسية والهدايا بشكل ملفت، وفي نفس الوقت ليس بالحجم المؤثر اقتصادياً؛ لكن الجيل الجديد من الشابات السعوديات لديهن اهتماماً كبيراً بريادة الأعمال في الجانب الصناعي؛ حيث إن شريحة منهم- لازلن على رأس الدراسة - بدأت بتحويل المستقبل المنتظر الى واقع يتماشى مع رؤية الوطن ٢٠٣٥م، وطموهجن في التطبيق يوازي الامكانيات المتاحة لهن اليوم من مختلف الجهات الداعمة؛ كواحات هيئة المدن الصناعية إلى جانب حرصهن على الاستفادة من الاستشارات المتخصصة المجانية في عيادات الأعمال فضلاً عن المشاركة الفاعلة في ورش العمل التثقيفية التي تقيمها هيئة منشآت والغرف التجارية السعودية، فالاستشارات اليوم في مجالات المستقبل الواعد للمرأة تشمل عدة محاور:

- صناعة الاثاث واستيراد الآلات المتخصصة للحفر على الخشب والمعادن.
- صناعة الورق ومنتجاته الورقية من اكياس مبتكرة وغيرها.
- صناعة المنسوجات كصناعة السجاد المعلق والبطانيات المصممة بإتقان.
- صناعة العطور باختلاف أنواعها.

ومن المتوقع مع هذه النسبة والتي ستشكل فارقاً تنموياً وقفزة نوعية في مشاركة المرأة السعودية في حوض مجال الصناعات الجديدة، وأن ترتفع نسبة مشاركتها في المجال الصناعي والذي يمثل حالياً ٢٪ فقط رغم أن المرأة تشكل ٥١٪ من إجمالي سكان المملكة..

وأخيراً من العوامل والركائز المهمة لتمكين المرأة في هذا المجال وتحقيق المتوقع والمرجو في هذا القطاع؛ هو حصولها على الشمول المالي بكل امكانياته؛ لتسهيل الخدمات المالية وعرض البنوك للبرامج والمنتجات المساندة؛ لذلك ابتداء بالجامعات وانتهى بمعارض تمكين رواد الأعمال.

\*مستشار في مجال الصناعة والتنمية البشرية وتهيئة المرافق





عبدالرحمن المرشد

## عوامل مهمة لنجاح أي مشروع.. فهل نبدأ.

لن ينجح إنما الأفضل عندما تكون الفكرة جديدة وحديثة في المجتمع لتكون عوامل النجاح أكبر. كبار التجار لدينا في المملكة بدأوا قبل خمسين وستين عاماً بأفكار جديدة استطاعوا من خلالها النجاح وتحقيق مكاسب كبيرة مع الوقت وتوظيف آلاف من أبناء الوطن وساهموا في التنمية والتطور وكانت البدايات صغيرة لا تعني شيئاً، ولعلنا نذكر منهم الشيخ صالح الراجحي - رحمه الله - والشيخ سليمان الراجحي الذين بدأوا الصرافة من الصفر - ولم تكن معروفة في ذلك الوقت - حتى حققوا بفضل الله الريادة والسمعة الحسنة - وكذلك الشيخ عبدالعزيز الموسى - رحمه الله - التاجر العقاري المعروف الذي بدأ بسيطاً وبعد ذلك أصبح اسمه علامة تجارية على أي مخطط عقاري مصحوباً بالثقة والمصداقية وغيرهم الكثير مما لا يتسع المجال لذكره. يروي أحد الأصدقاء من دولة عربية تجربته مع التجارة وريادة الأعمال أنه بدأ مشروعاً صغيراً لا يتجاوز رأس ماله ما يعادل ألفي ريال لدينا وكانت الفكرة جديدة ومبتكرة استوحاها من الانترنت من دولة أخرى وتمكن من تطويرها بما يناسب المجتمع المحلي لديه واستطاع ولله الحمد تحقيق النجاح ولديه حالياً أكثر من فرع وما يقارب من خمسين موظفاً، وهذا الرجل أستطاع تحقيق النجاح وتوظيف أبناء البلد من خلال مشروعه الذي بدأ صغيراً ومن ثم بدأ يكبر وهو في طور النجاح ويأمل مستقبلاً أن يوظف عشرات بل مئات الموظفين من أبناء البلد، أيضاً أتذكر أحد الأصدقاء هنا في الرياض أفتتح محلاً قبل عشرين عاماً في أحد الأحياء ولم تكن الفكرة جديدة إنما موجودة في أحد أحياء شمال

## ريادة الأعمال.. كن الأول ولا تكن الأفضل

إن قانون اقتصادي جميل يؤكد على أهمية الفكرة قبل الانطلاق في أي مشروع، فعندما تفكر في دخول عالم التجارة يجب عليك اختيار الفكرة المناسبة أولاً وإذا أمكن أن تكون الأول في هذا المجال فحسن أو على الأقل الأول في مدينتك فالبعض من الأفكار تنطلق من مدينة الرياض مثلاً، ولا يوجد لها مشابه في جدة فبإمكانك تكرارها هناك، وعندما نقول ( لا تكن الأفضل ) ليس معنى ذلك أن تدع التطوير إنما ( كن الأول ) بطرحك للمشروع وبعد تحقيق النجاح حاول تطويره مع الوقت حتى لا يأتي غيرك ويفتتح مشروع مشابه بمزايا أفضل ويأخذ مكانك وتغرد خارج السرب، ولا يعني ذلك أن أي مشروع له مشابه

الرياض وقام بالاستفادة من المشروع وافتتاحه في أحد أحياء جنوب الرياض وحقق نجاحاً مهماً في تلك الفترة مما شجعه على افتتاحه خارج الرياض واستطاع النجاح بشكل أكبر ويعمل لديه حالياً أكثر من 70 موظف.

هناك عوامل يجب توفرها لتكون ريادي أعمال ناجح منها: العمل الجاد حيث ينبغي على رواد الأعمال الحرص على العمل المتميز من خلال الإيمان بأنفسهم وبقدرتهم على القيام بمشاريعهم وعدم التوقف في منتصف الطريق عند حدوث أي مشكلة، أيضاً يجب أن يكون رائد الأعمال ذو شخصية فعالة وملهمة ولديه القدرة على إدارة الوقت بشكل جيد والتعامل مع ضغوط الحياة العملية بشكل مناسب، أيضاً يجب أن يكون لديه القدرة على إدارة الأموال بشكل صحيح وحكمة وذلك لأن أي مشروع تجاري يستغرق فترة طويلة حتى يصبح مربحاً، لذلك يجب على المخططين الناجحين وضع خطة للأموال المالية المتعلقة بالشركة سواء كانت التزامات مالية حالية أم مستقبلية، ووضع صندوق يمكن استخدامه في حالة الطوارئ، للمحافظة على التدفق المالي للشركة بعد الانتهاء من تأمين الالتزامات المالية الحالية للشركة، حيث يُعدُّ أهم جانب في أي عمل تجاري. المصداقية والثقة بالنفس وعدم الغش والإيمان بالله عوامل مهمة لنجاح أي مشروع.. فهل نبدأ.





حاتم سالم باناصر\*

# 10=1+1

## لمبات في طريق الحياة...

### (رؤية 2030 وتوطين الأعمال)

وظائف الصف الأول -مثل: الاستقبال والبائعين ومراكز الاتصال والأمن ومقدمي خدمة المطاعم رغم أهميتها- متناسين أصحاب مؤهلات الوظائف القيادية ممن يملكون الشهادات العليا أو الخبرات المتنوعة!!، إن ما أقصده أن الكثير من أبناء الوطن نساءً ورجالاً هم أصحاب خبرة طويلة ومحصلات علمية عالية، ولديهم نجاحات حققوها خلال مسيرتهم العملية والعلمية، والأدلة كثيرة والسير الذاتية تنضح بذلك لمن أراد البحث، ولنا من القطاع الحكومي أسوة حسنة، إذ قام على استقطاب سعوديين كثر ببناءً على سيرهم المهنية ونجاحاتهم العملية من القطاع الخاص للاستفادة منهم في تطوير منظومة العمل في القطاع الحكومي.

إن أمثال هؤلاء حق للوطن أن يفخر بهم ويستثمر في خبراتهم وقدراتهم المميزة لدعم عجلة الاقتصاد السعودي.

يبقى السؤال القائم:

\* متى نرى فعلياً تمكين أبناء الوطن في الوظائف القيادية في القطاع الخاص؟

\* مستشار تطوير وتنمية موارد

المهنية من خلال البعثات خارجية كانت أو داخلية، وكذلك من خلال الجامعات والكليات والمعاهد المختلفة، ولن يكتمل نجاح هذا الاستثمار إلا بدمج هؤلاء الشباب والشابات السعوديين في سوق العمل بالقطاع الحكومي والخاص. أما عن القطاع الحكومي فهو يسير بخطى واضحة وسريعة لزيادة وتوفير الفرص الوظيفية للجنسين في معظم المجالات المختلفة والتخصصات الجديدة.

ويبقى الآن الدور الأكبر على القطاع الخاص في تحقيق هذه الأهداف وبالتحديد ملف التمكين وتوطين الوظائف للسعوديين.

لقد كان للإخوة المقيمين دور كبير في دفع عجلة الاقتصاد السعودي على مدى سنين طوال ولقد تعلمنا من خبراتهم في كثير من التخصصات المختلفة؛ ولكن أن الأوان لتسليم دفة القيادة لأبناء الوطن، والإيمان بهم للاستفادة القصوى من طاقاتهم في تنمية وطنهم، ومن هنا تصبح المسؤولية على رجال الأعمال بالقطاع الخاص كبيرة تجاه القيادة وتجاه المملكة وتجاه الاقتصاد السعودي وتجاه المواطنين؛ لأن أكثر ما يثير استغرابي أن أصحاب القرار في المؤسسات والشركات السعودية فهموا أن المقصود من هدف (التمكين والتوطين) للسعوديين يقتصر فقط على

تعيش المملكة العربية السعودية مرحلة تحول محوري وتطوير في جميع الأبعاد والمجالات المختلفة، وهذا التحول يتم تنفيذه مرحلياً وفق خطط محكمة ودقيقة.

كيف لا؟

وسيدي ولي العهد صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان وضع نصب عينه وجل اهتمامه ملف التحول الاستثنائي (رؤية المملكة 2030) الذي يشمل كل جوانب الحياة في السعودية، ومرتبطة ببرنامج زمني دقيق لتنفيذ تلك الأهداف.

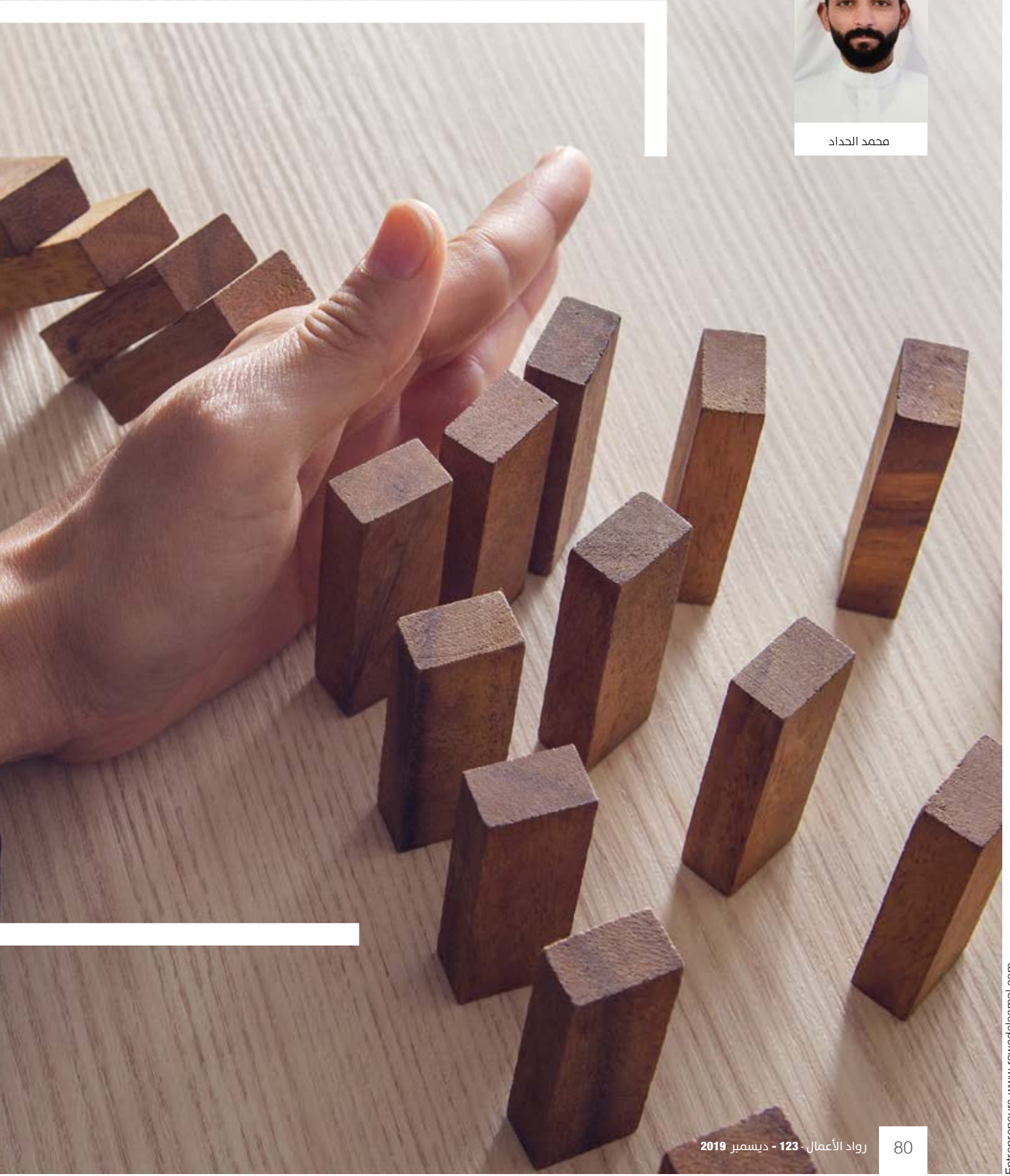
ومن أهم ملفات الرؤية موضوع توطين الأعمال وتمكين السعوديين في جميع مجالات الأعمال على اختلاف التخصصات والمهن المختلفة. وتعمل وزارة التجارة والوزارات ذات العلاقة بكل جهد على تنفيذ هذا الملف البالغ الأهمية؛ لما له من تأثير مباشر على عجلة الاقتصاد الوطني السعودي وتنميته.

ولابد من التأكيد على أن مسؤولية العمل على الرؤية وتطبيق الآليات المنظمة ليس مسؤولية مكتب تحقيق الرؤية ووزارة التجارة فقط؛ بل هناك دور كبير جداً وجزء بالغ الأهمية تجاه القطاع الخاص ورجال الأعمال. إن قيادتنا الرشيدة ضخت مبالغ ضخمة جداً في الاستثمار في شباب الوطن وتنمية قدراتهم العلمية





محمد الحداد





# إدارة المخاطر

و في إدارة المخاطر عوامل يجب اعتبارها، ومن أهم هذه العوامل عاملين بالتحديد، أولهما: احتمالية حدوث الشيء غير المتوقع حدوثه. والآخر: مدى تأثيره في حالة حدوثه.

فلو أن سيارتك فيها ما يكفي من الوقود وهي سليمة فيكون احتمالية نفاذ الوقود شيء غير محتمل وليس له أي تأثير، فهنا لا يشكل نفاذ الوقود أي خطر.

وهناك عدة تقنيات في إدارة المخاطر تنقسم إلى واحد

أو أكثر من هذه الفئات الرئيسية الأربعة:

- تجنب الخطر: أي إزالته أو الانسحاب منه.
- الحد من الخطر: تحسينه أو التخفيف منه.
- مشاركة الخطر: عن طريق نقله أو الاستعانة بمصادر خارجية كالتأمين.
- الاحتفاظ بالخطر: بقبوله والاستعداد له.

و لكل شيء دورته (دائرتة) وإدارة المخاطر دورة يجب معرفتها، وتبدأ بدراسة وتحليل المخاطر ومن ثم تقييمها وبعد تقييمها يتم إدارتها باختيار أحد التقنيات الأربعة وبعدها يتم قياسها.

فالمخاطر محاطة بنا في كل شيء فعندما تفكر في أي قرار في الحياة يجب أن يكون بناء القرار بعد دراسة وتحليل المخاطر المترتبة عليه ومن ثم إدارتها بشكل منطقي؛ لأن المخاطر لا يمكن تجنبها بالكامل؛ ولكن بحسن الإدارة والتقييم الصحيح لها يمكن التقليل منها وأحياناً تجنبها أو تفاديها.

فالخوف من المجهول أحد الأسباب التي تعيق الإنسان من التقدم؛ ولكن ما هو الشيء المخيف من المجهول؟ هي المخاطر المتخفية خلف هذا المجهول وبحسن إدارة المخاطر التي تساعدك على الاستعداد لما هو غير متوقع حيث إننا لا نستطيع أن نخطط لكل ما سيحدث لنا؛ ولكن يمكننا محاولة تقليل الآثار المترتبة عليه، فنكون مستعدين على اقتحام أي مجهول ونحن أكثر قوة لأننا أكثر وعي بالمخاطر المحيطة بنا.

لذلك إدارة المخاطر مهمة سواء على مستوى حياتنا الشخصية وأهدافها أو بالنسبة للشركات والمؤسسات وأهدافها.

ليست الحياة بطيئة كالسابق ذات الإيقاع الرتيب والمحدد، فمع ازدياد الاكتشافات الجديدة وتوسع العلوم ومداخلها وازدياد الحركة الصناعية والتكنولوجيا وتزايد المنافسة في جميع المجالات كل ذلك أدى إلى ترابط العلوم ببعضها وتداخل الثقافات مع بعضها أيضاً مما أثر على حركة الحياة ونمطها، فأصبحت أسرع وبياقع غير ثابت، و مع تزايد سرعة الحياة زادت مخاطرها.

ومنذ القدم أنقسم الناس إلى عدة أقسام، فمنهم الحذر الذي لا يقبل بأي مخاطرة ومنهم المتهور الذي لا يحسب للمخاطر أي حساب ومنهم الواعي الذي يحلل ويدرس المخاطر، من ثم يقرر ما هي المخاطر المقبولة اتخاذها أو مشاركتها أو تفاديها أو الاحتفاظ بها، ويعلم نوع هذه المخاطر وقيمتها ويقيسها بالمرئود الذي سيحصل عليه.

لذلك أصبحت هناك قواعد وأساسيات لكل علم يُدرس، وهذه الأساسيات توضع من خلال التجارب والتحديات التي يواجهها أي علم من علوم الحياة. لعلم إدارة المخاطر أساسيات أولية وأخرى تخصصية (يقصد بها أن لكل مجال في الحياة أو تخصص أساسيات إدارة مخاطر مختلفة عن الأخرى).

فقد بدأ الاهتمام بإدارة المخاطر بعد الحرب العالمية الثانية، في عام 1950م بدأ ظهور فكرة التأمين ضد الخسائر بالنسبة للأشخاص أو الشركات، وبعدها تنطور هذا العلم حتى عام 1990م فظهرت أول منظمة عالمية لوضع أساسيات إدارة المخاطر، وأول كتاب أكاديمي تم نشره عن إدارة المخاطر في عام 1963م بواسطة MEHR & HEDGES.

و كل شخص في هذه الحياة لديه حس أو جانب من جوانب إدارة المخاطر، فأنت قبل أن تنطلق بسيارتك تتأكد من أن هناك وقود كافي لتجنب مخاطر التوقف المفاجئ للمركبة واجتناب الآثار المترتبة عليها.

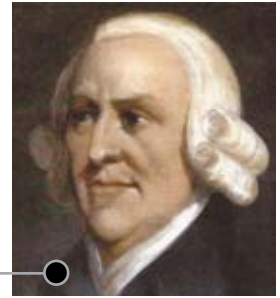
فالمخاطر يقصد بها أي شيء غير متيقن حدوثه، وإدارتها تعني اتخاذ الخطوات اللازمة للتقليل أو تفادي حدوثها. و تم تعريف إدارة المخاطر من قبل ISO 31000 كأثر عدم اليقين على الأهداف.





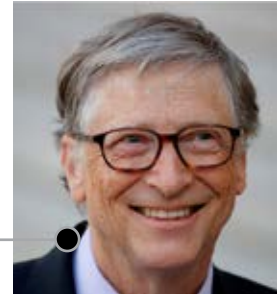
«الثروة ليست لمن يجمعها؛ بل لمن يستمتع بها»

(آدم سميث)



«كُن سعيداً بما تملك، وأعمل لامتلاك ما تريد»

(بيل غيتس)



«غالباً ما يبدو الأمر مستحيلاً إلى أن يتحقق»

(نلسون مانديلا)



«الطريقة المثلى للنجاح؛ هي أن تعمل ما تحب»

(ستيف جوبز)



دعونا  
نرسم  
البسمة  
على  
ذكرياتكم.

لتكن ليلة زفافك على طريقة الريتز-كارلتون، الرياض الفاخرة



إن ليلة زفافك ينبغي أن تتم على النحو الذي لطالما حلمت به لتكون ليلة ساحرة لا تُنسى وتخلد في ذاكرة العائلة والأصدقاء. لل حجز والاستفسار يرجى الاتصال بفريق خدمات حفلات الزفاف على: +٩٦٦ ١١ ٨٠٢ ٨٠٢٠ أو عبر البريد الإلكتروني: [Events.RCRiyadh@ritzcarlton.com](mailto:Events.RCRiyadh@ritzcarlton.com) أو من خلال زيارة [ritzcarlton.com/Riyadh](http://ritzcarlton.com/Riyadh)



**THE RITZ-CARLTON**  
**الريتز - كارلتون**  
RIYADH  
الرياض

استمتع بخدمة "ترقية  
درجة السفر" مع السعودية  
والتي تتيح لك الترقية إلى درجة الأعمال  
أو الدرجة الأولى بالسعر الذي تريد

\* يمكن تعديل العرض المقدم أو إلغائه حتى 48 ساعة قبل موعد الإقلاع  
\* لن يتم خصم المبلغ من البطاقة الائتمانية إلا في حالة قبول العرض