



ملحق اجتماعي شهري

تدوين... لذاكرة الوطن

على مدار سنوات، نقلت لكم "البلاد" أحاديثهم، عباراتهم، أفكارهم وأحاسيسهم.

كانت الصحيفة وسيطا لحوارات مع شخصيات رائدة في مختلف المجالات تحدثوا فيها عن تجاربهم، وطموحاتهم، والنافذة التي أطلوا من خلالها ليكونوا من الوجوه المميزة التي شاركتنا صفحاتنا.

ولأن الهدف من كل حوار تعزيز الأفكار ونقلها، تدوينها وحفظها، كان لابد لنا من أن نخطو خطوة بعد هذه السنوات نجمع من خلالها حوارات تميزت؛ لنعيد تقديمها للجمهور؛ كونها جزءا لا يتجزأ من ذاكرتنا الصحافية في البحرين.

كان لكل حوار من هذه الحوارات قصة جعلته يتفرد بمكوناته وبما حمله من أحاديث صاحبه، بدءًا من كيفية اختيار الموضوع والضيف ونضج الحوار وتقديم ما هو جديد، ومن ثم ردود الفعل التي لقيها والأثر الذي تركه، جميعها جاءت في خليط مميز جعل من الرائع إعادة نشر هذه المقابلات؛ التي قدمت المعلومة المساهمة في التغيير والتطوير.

ولأننا نؤمن بالتدوين وقوة الكلمة في وطن أفسح المجال للصحافة؛ لتكون سلطة يبني من خلالها التاريخ، فإننا نرى أنه لابد لنا من أن نتشارك عبر إعلامنا المحلي مسؤولية تسليط الضوء على هذه الشخصيات التي استضافتها "البلاد" في "لقاء الأحد"؛ لنكون في صدارة من سيحمل راية التدوين في وطننا الجميل.

"أضواء البلاد"

فريق العمل

مديرة الملحق:

دليلة سامي أرناؤوط

شارك فيه الإعداد:

مازن النسور، نادر الغانم، بدور المالكي، هبة محسن، علي الفردان، أمل الحامد، زينب العسكري، رجاء مرهون، طاهرة عنان

تحرير وتدقيق:

كميل عبد الجليل

الإخراج الفني:

كوثر جاسم، حسين الشاخوري

التصوير:

رسول الحجيري، خليل إبراهيم

مسؤولة المبيعات:

زينب سوار

استشاري تسويق:

وفاء غلوم

تابعونا على الموقع الإلكتروني:

www.albiladpress.com

صادر عن دار البلاد للصحافة والنشر والتوزيع
إدارة المبيعات والتسويق

للتواصل معنا:

البريد الإلكتروني: adwaa@albiladpress.com

هاتف: 36060113 - 36531616 - 17111503

رقم التسجيل: 1985-8566 ISSN

العنوان: مجمع 720، طريق: 24، مبنى 336، الطابق الرابع،

مدينة زايد، ص.ب: 385،

المنامة - مملكة البحرين، س.ت: 67133



2019

عبدالواحد جناحي

التحول نحو مجتمع المدفوعات الرقمية وتقليل النقد الورقي

كشف الرئيس التنفيذي لشركة «بنفت» عبدالواحد الجناحي عن أن الشركة تعمل على إطلاق عدد من الخدمات والمنتجات خلال العام الجاري، مؤكداً دعم الشركة التوجه الوطني، للتحول نحو مجتمع المدفوعات الرقمية وتقليل النقد الورقي المتداول. وقال الجناحي في لقاء مع «البلاد» إن الشركة تعمل مع القطاع المصرفي، لإطلاق الدفع السريع بالبطاقات والهواتف الذكية (Tap&Go) خلال هذا العام، مضيفاً أن توفير خدمة «عرف عميلك إلكترونياً» للبنوك والشركات سيكون له أثر إيجابي نحو العديد من المنتجات والخدمات النوعية التي سيوفرها القطاع المصرفي والقطاعات الأخرى، إذ ستتيح الخدمة التحقق من الهوية إلكترونياً مما يسمح بالتعرف على العميل عن بعد وبشكل موثوق.

وأشار إلى أن هذا المشروع الإستراتيجي يعد ثمرة بين عدد من الجهات، متوقعاً إطلاق المرحلة الأولى من النظام في الربع الثاني من العام الحالي، وسيكون وفق أحدث التوجهات والمعايير لاسيما يخص جانب الأمن والخصوصية. وتحدث الجناحي عن طفرة في التحويلات الإلكترونية بين البنوك، إذ حققت «بنفت» مستويات قياسية في تعاملات التحويلات المالية الإلكترونية المباشرة داخل البحرين عبر خدمات «Fawri»، و«Fawri+» و«فواتير» خلال العام 2018، وقفزت بنحو 120 % مقارنة بالعام 2017، في حين بلغت التحويلات المالية حوالي 11 مليار دينار. وبخصوص الحلول التي تقدمها الشركة للدفع بالهاتف النقال عبر المحفظة الإلكترونية (بنفت بي)، أشار الجناحي إلى أن الشركة تعمل على إضافة العديد من الخدمات الأخرى في التطبيق مثل التحويلات المالية للخارج، كما سيتم الإعلان عن برنامج مكافآت ومزايا خاصة بعملاء التطبيق قريباً. وتحدث عن شركة «سناد» التابعة لـ«بنفت»، مؤكداً أن رؤية «سناد» تتركز على الاستفادة القصوى من التكنولوجيا لتحقيق المزيد من التوسع، إذ سعت دائماً إلى تقديم أحدث الحلول وأفضلها في معالجة البطاقات لجميع البنوك بدول الخليج ومنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا.

«عرف عميلك إلكترونياً» من أهم المبادرات التي تبنتها «بنفت» بالتعاون مع شركائها الإستراتيجيين

يبدأ جناحي حديثه بالقول: وضعت «بنفت» منذ انطلاقتها خططا إستراتيجية متعددة للتوسع في الخدمات وتقديم الأفضل وفق المعايير الدولية المعتمدة في العمليات المرتبطة بالخدمات المصرفية، ووفق أحدث التوجهات الدولية بهذا الخصوص. ونحن نعمل كهيئة عمل مشاركة وداعمة للمؤسسات المصرفية ووفق إشراف مصرف البحرين المركزي وتوجيه مجلس الإدارة. وترتكز الإستراتيجية الجديدة للشركة على توسعة قاعدة الشركاء؛ لتشمل قطاعات أكثر وعلاقات إستراتيجية مع المؤسسات الحكومية؛ لتعزيز بيئة العمل واستقطاب الاستثمار ودعم البنى التقنية للقطاع التجاري وفق الرؤية الاقتصادية وخطط مجلس التنمية الاقتصادية.

ويتابع: تعد مبادرة «عرف عميلك إلكترونياً» من أهم المبادرات التي تبنتها «بنفت» بالتعاون مع شركائها الإستراتيجيين، ومما لا شك فيه أن هذه المبادرة الإستراتيجية سيكون لها أثر إيجابي نحو العديد من المنتجات والخدمات النوعية التي سيوفرها القطاع المصرفي والقطاعات الأخرى، إذ ستمكن الجهات من الحصول على أحدث البيانات وأدقها فيما يخص العملاء إضافة إلى خدمات التحقق من الهوية إلكترونياً، مما يتيح التعرف على العميل عن بُعد وبشكل موثوق. هذا المشروع الإستراتيجي يعد ثمرة مهمة ضمن الشراكات بين القطاعين الحكومي والخاص، حيث إننا نعمل بشكل وثيق مع هيئة المعلومات والحكومة الإلكترونية؛ بصفتها المصدر الأساس لتلك المعلومات ويأشراف المصرف المركزي. ومن المتوقع إطلاق المرحلة الأولى من النظام في الربع الثاني من العام الجاري، وسيكون وفق أحدث التوجهات والمعايير لاسيما فيما يخص جانب الأمن والخصوصية.

أما عن خطط «بنفت» والمشروعات والمبادرات المستقبلية التي تعكف عليها بعد سجل حافل من الإنجازات على مدى الأعوام العشرين الماضية لجعل البحرين أقل اعتماداً على الأوراق النقدية يقول: التحول نحو مجتمع المدفوعات الرقمية وتقليل النقد الورقي المتداول هو توجه وطني وضمن رؤية مصرف البحرين المركزي ومجلس التنمية الاقتصادية أساساً، وعليه فإننا نعمل ضمن هذا الإطار من خلال تقديم الخدمات المبتكرة التي تسهم في تحقيق هذه الرؤية.

ومن هنا فإننا نشجع على استخدام المحفظات الإلكترونية ونعمل مع مختلف المزودين لجعلها «الخيار المفضل للدفع» عبر توفير طرق سهلة وأمنة للدفع وتقديم حزمة الحوافز التشجيعية عند الاستخدام، وكذلك تشجيع التحويلات المالية عبر الحسابات المختلفة من خلال خدمات «فوري»، كما نعمل مع القطاع المصرفي لإطلاق الدفع السريع بالبطاقات والهواتف الذكية (Tap&Go) خلال هذا العام.

والدي مدرسة كبيرة... وتعلمت منه في سنة ما لم أتعلمه في سنوات دراستي

ونقوم بالتخارج منها بعد أن نعمل على نجاحها خلال فترة 5 سنوات فأكثر، لكننا نحافظ على 4 شركات تقريبا من أصولنا ضمن المجموعة، التي يعمل فيها نحو 250 موظفا في مختلف الاختصاصات.

وعن النطاق الجغرافي للعمل يوضح مشعل: بالإضافة إلى البحرين، لدينا شركتان في عمان وشركة في الإمارات وأخرى بالسعودية، ونعمل وكلاء وموزعين لعدد من كبار الشركات الأوروبية والصينية والهندية وغيرها، وكل شركة لديها تخصصها. وعموما نعمل على توريد وتوزيع المعدات والأجهزة والأنظمة ومدخلات صناعات الألمنيوم والبتروكيماويات والأسمت وغيرها. لدينا أكثر من 200 خدمة ومنتج، ونتعامل مع شركات عالمية كبرى لديها تكنولوجيا متطورة، عبر شركة «أسواق الخليج» وشركاتها الفرعية بدول مجلس التعاون.

ويتابع حديثه: كما لدينا نشاط واسع بمجال المصاعد والأجهزة المتحركة وأنظمة تنظيف المباني وصيانتها وغيرها من أنظمة الحلول المطلوبة لقطاعات الإنشاء. كذلك لدينا نشاط بالمجال الطبي، خصوصا تزويد المعدات المتعلقة بالتصوير والأشعة وطب الأسنان وما شابه. ونحن شركاء أيضا في شركة البحرين لصناعة السبائك المعدنية «بامكو»، وأسسنا الشركة بالتعاون مع مستثمرين ألمان لنقوم بتصدير المنتج بكامله لخارج البحرين، حيث كانت «هيونداي» أكبر زبائننا سابقا، وحالياً نتعامل مع شركات عالمية في أستراليا وأميركا وآسيا وغيرها.

وبخصوص ما إذا كان لديهم استثمارات جديدة علّق بقوله: لدينا استثمار بالقطاع الصحي، إذ دخلنا في شراكة لإنشاء «مركز دلمون لإعادة التأهيل»، وسيكون أول مركز متخصص في البحرين لعلاج الحالات التي تتطلب تأهيلا بعد العمليات الجراحية. والمشروع يقع في جزيرة دلمونيا، حيث بدأنا أعمال البناء بكلفة تقدر بأكثر من مليوني دينار كمرحلة أولى، ونأمل الانتهاء نهاية هذا العام أو بداية العام المقبل على أكثر تقدير. وسيوفر المركز خدمة بجودة عالية وسيخفف العبء على المستشفيات الحكومية.

أما في العقار فلدينا مشروع جديد لإنشاء 3 مبان جديدة للمكاتب التجارية ومركز تجاري في محيط مقر المجموعة بالرفاع، بكلفة 5 ملايين دينار، نتوقع البدء فيها قريباً. كما نستثمر في العقارات في مختلف المناطق، وأسسنا لهذا شركة «الفنار» لتطوير وإدارة العقارات، وتم تحويل المحفظة العقارية إليها لإدارتها، والان في طور تأسيس شركة للمقاولات الإنشائية تحت شركة فنار البحرين للمقاولات.

وعن اهتماماته الأدبية على غرار والده قال: أتذكر أول كتاب قرأته حين كان عمري 13 عاماً، ولازلت أحافظ على شغفي بالقراءة. لكن مع عودتي من أستراليا وانشغالي بالعمل في المجموعة قل نشاطي في القراءة، إذ كنت سابقا أقرأ كتابين في الأسبوع لكن حالياً أقرأ كتابا واحدا، وغالبا باللغة الإنجليزية للأسف بحكم دراستي، لكنني أعمل على زيادة قراءاتي بالعربية.

وعن تأثير الغربية عليه يقول: في البحرين كانت الحياة مهيأة ولم أجد صعوبة في التعامل مع الأمور اليومية، فكل شيء كان جاهزاً تقريباً. لكن في الغربية كان لا بد عليّ أن أعتد على نفسي؛ لتدبير أمور السكن والمعيشة وغيرها. أول درس جميل، وربما كان مؤلماً قليلاً في إدارة المال، حين أعطاني والدي قبل سفري للدراسة مصروفا لـ 6 شهور، لكنني حين وصلت أنفقت المبلغ خلال أسبوعين! وحين أخبرت والدي رد عليّ بأنني يجب أن أتحمل المسؤولية وأنصرف. من هناك تعلمت العمل ضمن ميزانية محددة، فالوالد لم يكن يرغب في معاملي بدلال زائد؛ وذلك لأتعلّم الاعتماد على نفسي.

كانت أموري في أستراليا ممتازة، لذا لم أرَ من سبب للعودة، ولأمانة لم يكن هناك ضغط من قبل العائلة بهذا الشأن. وعندما لم تر عائلتي أفقا لعودتي، فوجئتُ بزيارة من الوالد والعائلة في العام 2010 إلى أستراليا، وحينما أخبرني والدي بأن أخواتي بدأن الخروج من إدارة الشركة للتفرغ لحياتهن الخاصة، وطلب مني مساعدته، أثر فيّ الحديث وشعرت بالمسؤولية. وخلال شهر واحد بعث كل ما أملك في أستراليا ورجعت، وأذكر أنني بقيت 7 ساعات فقط من لحظة وصولي البحرين قبل بدء العمل.

وعن مشواره بعد عودته قال: من الصعب تسلم شركة عائلية، فهذه الشركات معقدة ولديها تاريخ، ولا يوجد بها أنظمة واضحة، فالعملية تستغرق وقتاً. عندما تسلمت العمل كانت إحدى أخواتي الثلاث قد غادرت الشركة بالفعل، وخلال السنة الأولى غادرت الأختان بعد أن تزوجتا وأنجبنا وكان هذا تحدياً آخر. ومن الطبيعي أن يرغب الوالد بعد سنوات العطاء الطويلة أن يدير العمل من خارج المكتب؛ ليتفرغ لانشغالاته. وعموما استغرق تسلم العمل بالطريقة المطلوبة بين 3 و4 أعوام.

طريقة الوالد في العمل كانت سلسلة للغاية، لذلك ولله الحمد لم أشعر بوجود إشكال في اختلاف طريقة الإدارة بعد تسلم الشركة، وهذا أمر يحسب للوالد، الذي كان يترك لي حرية اتخاذ القرارات حتى لو كانت خاطئة، وينتظر مني أخذ القرار لتبدأ نتائجه، بعدها يبدأ بتصحيح الخطأ؛ لأتعلّم من التجربة. كما علمني الوالد كيفية تطوير العلاقات وإدارة العمل، وكيفية جعل الموظفين يشاركون في تحقيق الأهداف؛ لتصبح جزءاً من اهتمامهم.

ويكمل مشعل: الدرس الآخر الذي تعلمته من الوالد أنه لا توجد بيئة عمل خالية من المصاعب، فهي جزء من الحياة اليومية التي ينبغي علينا التعامل معها، ولا يوجد شيء اسمه «ظروف جيدة أو سهلة». وأتذكر حين أخبرني الوالد بأن الطفرة التي حققها الشركة حدثت بعد غزو الكويت، وأتذكر أن كانت البيئة الاستثمارية بالمنطقة صعبة، فهذه التحديات خلقت فرصاً كذلك، إذ تمكنت الشركة من الحصول على أكبر عقد للعلاقات العامة في تاريخ الخليج حينها. وعن وضع العمل الآن يقول: لدينا 18 شركة حالياً والعدد بين زيادة ونقصان؛ إذ كوننا مجموعة استثمارية فنحن نؤسس الشركات ونساهم في الحصص،



رغم أنه لا يزال شاباً يافعاً بمقاييس عالم الأعمال (نحو 33 عاماً)، إلا أن الحديث مع مشعل الشعلة ابن رجل الأعمال البارز والوزير الأسبق عبدالنبي الشعلة، يشعرك بمدى سعة اطلاعه، وهو الذي عاد من الغربية في أستراليا ليتسلم قيادة مجموعة «الفنار» من والده، الذي أسسها وشيدها على مدى 40 عاماً؛ لتصبح من أكثر المجموعات تنوعاً وتجددًا بالمنطقة. وخلال 8 أعوام من دخوله إلى جانب والده في إدارة المجموعة، التي تضم حالياً نحو 18 شركة، نجح مشعل في تعزيز نجاح شركات العائلة، واستطاع تأسيس نحو 4 شركات جديدة تحت مظلة المجموعة، الأمر الذي ضاعف عدد الموظفين بفضل العقود الكبيرة التي حصلت عليها المجموعة من كبريات الشركات الصناعية والنفطية بالمنطقة. ويؤكد مشعل، الذي يشغل حالياً رئاسة مجلس إدارة مجموعة «الفنار»، أن بدايته في العمل لم تكن سهلة، إلا أن أباه كان بمثابة المدرسة التي تعلم منها الكثير. وهو يؤمن بفكرة والده القائلة «وراء كل تحدٍ تقف الفرص»، وهو ما حدث فعلاً في التسعينات عند اندلاع حرب الخليج الثانية.

عن علاقته مع والده عبدالنبي الشعلة، يقول مشعل: حين كنت في السابعة من عمري أصبح الوالد وزيراً للعمل، وكان يحب عمله كثيراً ويقضي معظم وقته بالمكتب، مما أثر بصورة أو بأخرى على وجوده في المنزل لكثرة انشغالاته. ومع انتهائي من الدراسة الجامعية والعودة إلى البحرين كان الوالد بمثابة المدرسة الكبيرة، إذ تعلمت منه في سنة ما لم أتعلمه في سنوات دراستي، وساعدني ذلك على تولي قيادة الشركة بصورة تدريجية.

وعن مسيرته العلمية يضيف مشعل قائلاً: بدأت في مدرسة «البيان» ثم مدرسة البحرين بالمرحلة الثانوية، وبعدها توجهت لأستراليا؛ لدراسة الاقتصاد والفلسفة بالعام 2004 في جامعة كوينزلاند بمدينة برزبن. ثم قررت البقاء هناك حيث عملت محللاً اقتصادياً لعامين، وهو ما لم يكن مخططاً، وخلال 6 سنوات لم أرَ البحرين سوى مرة واحدة؛ لبعد المسافة وكون الرحلة تستغرق حوالي 27 ساعة.

العقل البشري، أهم ما نملكه، لذلك نطلق عليه فيه عالمنا اليوم “النفط الأبيض”

• العادات والتقاليد: فإن لم نحافظ على موروثنا الثقافي والاجتماعي وعلى العادات والتقاليد قد تتلاشى هويتنا الأصيلة. والشكر هنا موصول لمعالي الشيخة مي بنت محمد آل خليفة على النقلة النوعية التي حققتها في هذا الشأن، إذ رفعت اسم مملكة البحرين عالمياً في مختلف المحافل الثقافية الدولية.

• سبل الحياة المعيشية: فبسبب تعقد الحياة وتشابكها لا بد من خلق فرص عمل مستقبلية خلاقة لأبنائنا، ولا بد أن نسعى لنشر الوعي بشأن ضرورة تطوير الإنسان نفسه؛ حتى تواكب مهاراته وقدراته سوق العمل الجديدة التي ستنشأ خلال السنوات العشر المقبلة.

• طرق التعليم الحالية: فما نواكبه من تسارع في وتيرة ممارستنا لكثير من الأعمال بسبب دخول التكنولوجيا والعلوم المتقدمة، يفرض علينا أن نطور أساليب التعليم المطبقة في جميع المراحل بما فيها التعليم العالي. هذه المواكبة ستخلق لنا جيلاً كفواً مهياً لمتطلبات سوق العمل المستقبلية.

ويضيف: تنمية الثروة البشرية من أهم العناصر التي نركز عليها في مجموعة أوريجين ومركز أوريجين للتدريب، إذ حرصنا خلال العام 2018 على جلب أحدث البرامج التي تُطبق وتُمارس في كثير من دول الغرب والشركات الرائدة عالمياً. من بين هذه البرامج، الذكاء الاصطناعي، الرقمنة والأتمتة، الواقع الافتراضي والمعزز، الطاقة المتجددة والبيدية، وغيرها. وعكسنا هذه المحاور من خلال مواقعنا الإلكترونية ونشرة «أوريجينال» الدورية التي تصدر عن مجموعة أوريجين في كل ربع من السنة.

كما أنني سعيد جداً بحصول مركز أوريجين للتدريب على الامتياز من قبل هيئة جودة التعليم والتدريب، ما يجعله في تقدم مستمر على مستوى المملكة ودول الخليج العربي.

في الختام، آمّل كثيراً أن نستطيع الاستفادة من أصحاب العقول النيرة المتميزة في مختلف القطاعات والاختصاصات من حول العالم؛ ليستفيد منها من هم على أرض هذه المملكة الغالية.

يقول أحمد: بدايتي كانت مع دخولي شركة نفط البحرين (بابكو) برغبة ملحة مني حينما كنت طالباً منتظماً على كراسي الدراسة الجامعية في السنة الثالثة، وكان ذلك بالعام 1980. أرسلت خطاباً كتبته بخط يدي لشركة بابكو أبدت فيه اهتمامي الشديد لأكون فرداً فاعلاً ضمن أفراد هذه المؤسسة العريقة. وطوال سنوات عملي في «بابكو» تعلمت الانضباط والإصرار على النجاح في العمل والحياة.

ويتابع حديثه: استطعت أن أحافظ على المركز الذي وصلت له الآن كرجل أعمال ناجح ولله الحمد؛ بفضل الكثير من الأمور المهمة التي تعلمتها من والدي (رحمه الله)، ومنها الإصرار على النجاح في العمل الذي أعشقه وأحبه، خصوصاً تنمية الثروة البشرية، والعلاقة الطيبة مع الآخرين بغض النظر عن مستوياتهم المعيشية والعلمية أو حتى الاجتماعية، إضافة إلى عدم الاختلاف مع الآخرين والاتسام بأكبر قدر ممكن من التسامح والمحبة والمرونة.

ولذلك أنصح الشباب بضرورة المثابرة وتعلم الجديد خصوصاً مع التطور التكنولوجي، والانضباط في العمل والحياة وحسن السلوك مع جميع الناس، سواء أفراد العائلة أو زملاء العمل أو الدراسة، والقراءة المستمرة والاطلاع خصوصاً في مجال التخصص، والتوفير وحسن التدبير المالي.

أما الحكمة التي يؤمن بها فهي أن «اللاهث من أول الطريق لا يصل».

ويكمل أحمد حديثه قائلاً: ما يميز حياتي هو التفاؤل على الرغم من التحديات التي واجهتها، فأنا أنبذ التشاؤم كثيراً؛ لما يخلفه من طاقة سلبية على نفسية الإنسان. أستطيع أن أجزم بأنني لا أعرف الفشل، فدائمًا ما أدلل الصعاب وأقبل التحدي، بل وأحوّله إلى فرص كثيرة يمكن اغتنامها على أكمل وجه. الأهم من ذلك أنني أعشق عائلتي وأبذل المستحيل لإسعادهم وأدعو لهم دائماً بالتوفيق والسداد.

وعند سؤاله عما إذا كان للمستوى الاجتماعي والمعيشي تأثير على حياة الفرد أجاب: على المستوى المعيشي والاجتماعي ستبرز متغيرات ستأثر كثيراً على أمور منها:

المؤهلات العلمية:

- درجة الدكتوراه في علوم الأعمال من جامعة سويسرا للأعمال، سويسرا.
- ماجستير بحوث الأعمال التطبيقية من جامعة سويسرا للأعمال، سويسرا.
- ماجستير إدارة الأعمال من جامعة هال، بريطانيا.
- بكالوريوس إدارة الأعمال من جامعة الرياض، السعودية.

2019 أحمد البناء

اللاهث من أول الطريق لا يصل

من الخبرات البحرينية التي تقاعدت ومازال لديها الكثير للعطاء، ومن العقول العملاقة التي نفخر بها في هذا الوطن العزيز. عمل في القطاع الخاص لما يقارب 20 عامًا داخل وخارج البحرين، إضافة لعمله في القطاع العام بوظائف إدارية عليا منحتة مزج الخبرة بين القطاعين، وبالتالي تقديم ما هو أفضل لأبناء البلد والمنطقة، من خلال إنشاء المشاريع الصغيرة وإيجاد فرص عمل للخريجين من مختلف المستويات ومن الجنسين.

وإلى جانب خبرته الطويلة في التنمية البشرية، عمل رئيساً لجمعية البحرين للتدريب وتنمية الموارد البشرية، وأسس وحدة خاصة للمشاريع الصغيرة منبثقة من هيكل الجمعية علاوة على وحدة الدراسات والبحوث، فضلاً عن عضويته في الاتحاد الدولي لمنظمات التدريب والاتحاد الآسيوي لمنظمات التدريب، إذ عمل مع الاتحادين لمساعدة فئة الشباب في الحصول على عمل أو إنشاء مؤسساتهم الخاصة.

ويعمل الآن على إكمال كتابين، الأول عن والده الحاج محمد بن عبدالله البناء (رحمه الله)، والثاني يدور حول الأمثال الشعبية بعنوان «أمثالنا الشعبية الخليجية من المنظور الإداري».

أعشق المهرجانات الوطنية... أدمعها وأديرها وأشارك فيها

الاجتماعية بشغف، وله امتداد اجتماعي وتجاري متعدد، في الوقت الذي يشير إلى دعمه العمل الخيري والاجتماعي من خلال المساهمة في مؤتمر التنمية الاجتماعية والشراكة المجتمعية للأعمال الخيرية والمشاركة في مشروع «بيوت» الذي دشنته المحافظة الشمالية. وهو أيضا يساهم في مؤتمر الاستثمار البحريني الصيني ومؤتمر المجالات الهندسية والمعمارية بين مملكة البحرين وماليزيا، ولا يرى في ذلك أي تعارض، مؤكدا: هي فعاليات كل لها وقتها وأهميتها، بل تكمل بعضها البعض، فالبعد الخيري والاجتماعي له أهميته الإنسانية والوطنية، والبعد التجاري والاقتصادي له أهميته الاقتصادية والوطنية أيضا.

وكان أحمد يوسف ضمن العديد من الوفود التجارية والاقتصادية المنطلقة من مملكة البحرين، ومن بينها الوفد التجاري البحريني للتنسيق في الأعمال التجارية البحرينية الباكستانية، الوفد البحريني للتنسيق في تعزيز الجهود لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة مع موسكو؛ بهدف خلق الفرص التجارية والمزيد من الوظائف بمملكة البحرين، ومع مجلس دول أسيان: مؤتمر رفع مستوى الشراكة المنعقد في مملكة تايلند، وفعالية التعاون التجاري والاستثماري والسياحي مع البرلمان التايلندي في تايلند.

وإضافة لذلك يختم أحمد يوسف: أعشق المهرجانات الوطنية، أدمعها وأديرها وأشارك فيها، ولذلك كان لي شرف قيادة إدارة مهرجان الدراجات النارية لدول الخليج العربية أخيرا.

يقول أحمد: منذ الصغر كنت أرغب في تأسيس عملي الخاص، لذلك وبعد عامين من العمل في شركة أريج، أسست في العام 2003 مؤسسة الضاحية للإنشاء والعقارات ذ.م.م، وبعدها في العام 2008 كنت المؤسس والمدير العام لمؤسسة الضاحية للإنشاء والعقارات ش.ش.و (البحرين).

ويضيف ساخرا: في كل كبوة كانت تلحقها نجاحات وأرباح، حتى أصبحت أنتظر الكبوات؛ لمعرفةتي أن بعدها ستكون النجاحات. ولله الحمد أصبحت متمرسا في إدارة هذه الكبوات وتحويل الخسارة إلى ربح، بل وتنمية الأعمال وتحويل المخاطر إلى فرص ناجحة، فامتلكت بذلك سجلا حافلا في توفير نتائج مبيعات متميزة، وإحداث تغيير إيجابي كبير في مجموعة كبيرة من المواقف الصعبة، من خلال الحلول المبتكرة.

ولدى أحمد العديد من الشركات التي أسسها في مملكة البحرين وخارجها أو ساهم في ذلك، ومن أهمها تأسيس:

- الوكالة التجارية المتحدة ذ.م.م (البحرين).
- Motorcycle Choice (المملكة العربية السعودية).
- باندا للأجهزة والإلكترونيات (المملكة العربية السعودية).
- ميديا لأجهزة التكييف (البحرين).
- سبيد كول لأجهزة التكييف (المملكة العربية السعودية).
- شركة UCA للإنشاء (البحرين).

ومن الواضح أن رجل الأعمال أحمد يوسف يعيش الفعاليات

2019 أحمد يوسف علي فتوة الشباب بحكمة الآباء

حينما تجتمع الإرادة مع الشباب يُفرز رجل أعمال كأحمد يوسف علي. ومن خلال السطور التالية يبدو أن تخصصه الأصيل تجاوز المطبات والعقبات؛ لتحويل الخسارة إلى أرباح. يقول رجل الأعمال الشاب أحمد مستذكرا تاريخه التجاري: لم تكن من عقبة أو مطبة إلا وبعدها خير وفير.. هكذا أحب أن تكون الأمور، وهكذا أستغل الكبوات.

أحمد يوسف الذي ولد في 22 مارس 1979 وعلى الرغم من فتوة الشباب في لسانه، إلا أنك تشعر بكهرباء عقله العالية في التفكير. مغامر لدرجات عالية. يجيد 4 لغات بجانب العربية، ويمتلك كمًا كبيرا من الإرادة، الثقة، التنظيم، الصبر، والانضباط. وإلى جانب دراسته في الجامعة العربية المفتوحة، بدأ حياته المهنية مديرا لخدمات الزبائن في بنك البحرين الوطني؛ لينتقل بعدها مشرفا للمطالبات في شركة أريج للتأمين.

2019 إيهاب ناصر

بالإرادة تصنع المعجزات

بدايات رجل الأعمال إيهاب ناصر كانت مع والده الشيخ منير رشيد ناصر (رحمه الله) في المملكة العربية السعودية العام 1973. وفي العام 1982 تم إعادة الهيكلة بإضافة خطوط إنتاج جديدة منها مطابخ الألمنيوم والنوافذ وعدد آخر من منتجات الألمنيوم.

أما عن نقطة التحول في حياته فيقول: كانت بدايات العام 2004 حين تم افتتاح أول معرض في مملكة البحرين الشقيقة؛ لما لها من رعاية واهتمام بالمصانع الصغيرة، إلى أن تم بالعام 2019 افتتاح مصنع و4 معارض موزعة في جميع أنحاء البحرين.

ويضيف إيهاب أن الإرادة القوية هي التي أعانته على العمل المتواصل، والثوابت الإيمانية التي استمدتها من والده (رحمه الله) ساعدته في المحافظة على المركز والتطور إلى الأفضل.

ويكمل إيهاب حديثه بتقديم نصيحة للشباب البحريني فيقول: أنصح الشباب عند الدخول في أي مشروع استثماري بضرورة تحديد الهدف الذي يريده المستثمر وترتيب الأولويات بدقة وتقدير رأس المال اللازم حتى لو كان صغيراً وتحديد الفكرة الجيدة التي يرغب بالاستثمار فيها.

أما حكمته في الحياة والتي تلخص مسيرته المهنية فهي التفاؤل، ويعني الأمل الدائم بالإيجابيات وتحقيق أمر ما، والتفاؤل ببعث الطاقة الإيجابية بالنفس، والإرادة لتحقيق الأعمال بالتمنيات، إنما بالإرادة تصنع المعجزات.

وينهي إيهاب حديثه قائلاً: إن الإنسان هو من يصنع نفسه، وليس مستواه المعيشي أي دخل في حياته، هو بإرادته وذاته يستطيع أن يصنع ما يشاء من قوة وتطور.



لدى شركة «الرشيد» 15 معرضاً لبيع المطابخ من الألمنيوم والخشب موزعة في المنطقة الشرقية والوسطى والبحرين، ولديها خطة لفتح فروع بالمنطقة الغربية. كان لنا وقفة مع رجل الأعمال إيهاب ناصر، تحدثنا خلاله عن بداياته ونقطة التحول في حياته والنصيحة التي يقدمها للشباب البحريني قبل دخول معترك التجارة.

ضرورة تحديد هدف المستثمر وترتيب الأولويات

تحويل الأموال في ثوان!



مع BenefitPay يمكنكم تحويل الأموال في ثوان!

تتيح لكم خدمة فوري+ تحويل ما يصل إلى 1,000 دينار بحريني في اليوم الواحد في أقل من ٣٠ ثانية إلى أي مستفيد في مملكة البحرين، وذلك باستخدام رقم حسابهم البنكي أو رقم هاتفهم المحمول بشرط أن يكون العميل مسجلاً في تطبيق BenefitPay.

قم بتحميل تطبيق BenefitPay الآن، وتمتع بتحويل الأموال في ثوان معدودة بصورة سريعة و آمنة ابتداءً من اليوم!

المحفظة الإلكترونية الوطنية في مملكة البحرين



تابعنا
@benefit.bh



امسح الرمز (QR code)
للتسجيل لبرنامج الأميال

لمزيد من المعلومات يرجى زيارة **benefit.bh**
أو مراسلتنا عن طريق عنوان البريد الإلكتروني
info.benefitpay@benefit.bh

* تطبق الشروط والأحكام

شركة بنفيت مرخصة من قبل مصرف البحرين المركزي
كمقدم للخدمات المساندة

وزير "الكهرباء" الأسبق يستعرض شريط ذكرياته



8 مايو 2016

عبدالله محمد جمعة

عبدالله محمد جمعة غني عن التعريف، إذ شغل من قبل مقعد وزير الكهرباء والماء، بعد أن تدرج في المناصب والمواقع الوظيفية في الوزارة. وضمن حزمة حوارات قررت «البلاد» إجراءها مع كبار المسؤولين وشخصيات بارزة، خرج الوزير الأسبق لأهم وزارات الخدمات في مملكة البحرين، عن اعتكافه الاختياري فالتقطناه، والتقيناه ضمن حلقاتنا الحوارية التي تسلط الضوء على الظلال المهمة لكيانات أعطت، والصفات المؤثرة في حياة مسؤولين أنجزوا.

متحدثاً عن حياته وبداياته يقول جمعة: التحقت بكلية كونكورد في العام 1966 للتأهل للدراسة الجامعية. درست فيها اللغة الإنجليزية والرياضيات والفيزياء والكيمياء، بعدها التحقت بجامعة «سالفورد» في مانشستر؛ لدراسة الهندسة الكهربائية.

بدأت حياتي العملية بالعام 1970 مهندساً في دائرة توزيع الكهرباء بوزارة الكهرباء، وعملت في دائرة توزيع الكهرباء أكثر من 10 أعوام اكتسبت خلالها خبرة كبيرة عبر تعاملي مع الناس والمستهلكين، وتدربت على أيدي مهندسين أجانب.

بدأت مهندساً مبتدئاً ثم مهندساً متدرجاً، ثم انتقلت إلى دائرة التخطيط في الوزارة، حيث عملنا على إيصال الكهرباء إلى المستهلكين وهو ما منحني فرصة كبيرة للتعرف على الناس والمناطق في البحرين. ولم يكن في جزيرة النبيه صالح كهرباء في ذلك الوقت، فقمنا بزيارتها عبر القوارب مع مجموعة من المهندسين؛ بهدف دراسة المقاييس وكيفية إيصال الكهرباء للجزيرة ومد «الكابل» البحري، وكانت آنذاك مغامرة جميلة.

أول محطة لإنتاج الكهرباء أنشئت في المنامة، وكانت تحديداً في منطقة رأس الرمان في العام 1932 وعملت على مولدات الديزل. ثم بعدها تم بناء محطة سترة لإنتاج الكهرباء في السبعينات، وبسبب تواصل الطلب على الكهرباء تم بناء محطة الرفاع، وبعدها محطة الحد.

أضاءت الكهرباء المنامة ووصلت بعدها إلى المحرق، وبمرور الوقت وتحديداً في الأربعينات والخمسينات من القرن الماضي تم إيصال الكهرباء إلى المدن والقرى على مراحل.

ومع بداية عملي كانت الكهرباء قد وصلت إلى معظم المناطق، ثم واجهتنا مشكلة كبيرة لتغطية الطلب الكبير عليها بسبب حدوث طفرة كبيرة في النشاط التجاري والبناء بعد إعلان استقلال البحرين، إذ شهدنا انقطاعات في الكهرباء بالعام 1975؛ بسبب الاستهلاك الكبير الذي أدى إلى ضغوط.

وقررت الحكومة بحسب التقارير إنشاء محطة سترة، وبعد ذلك محطة الرفاع، ووضعت خطة لبناء عدد من المحطات، تلاها وضع خطة لبناء شبكة لنقل الكهرباء من المحطات إلى المناطق المأهولة بالسكان، وكانت المشكلات كبيرة في تلك الفترة، أي الضغط المتواصل على الكهرباء وشكاوى الناس، وكانت أصعب فترة في حياتي فترة السبعينات؛ لأن ضغط العمل ينعكس على حياة الشخص والعائلة.

ثم عينت مديراً بالوكالة لدائرة توزيع الكهرباء في وزارة الكهرباء وبقيت في هذا المنصب حتى تم تعييني مديراً لتوزيع الكهرباء بعد 5 أعوام، ثم عُينت مديراً للكهرباء في الثمانينات، وبعد ذلك تم تعييني وكيل وزارة مساعداً لشؤون الكهرباء في بداية التسعينات، وصدر قرار تعييني وزيراً للكهرباء والماء في العام 1995 وحتى العام 1999.

وبعد انتهاء عملي وزيراً للكهرباء والماء تم تعييني في مجلس الشورى، وبعد انتهاء عملي في الشورى بالعام 2002 ركزت على الأعمال التجارية الخاصة، إذ عملت بالشراكة مع أخي عبد الرحمن في مصنع المفاتيح الكهربائية المملوك للعائلة، ثم استحدثت شركة جديدة خاصة بي للمقاولات الكهربائية والتركيز على توزيع الكهرباء والتكيف تحمل اسم «كراون»، بعدها اتجهت إلى العقارات وتطوير بعض الأراضي لبناء مجمعات سكنية.

مشوار العمل في بدايته صعب،
ويتطلب التركيز والمثابرة
والصبر؛ من أجل الحصول على
النتائج المرجوة

البحرين أساس انطلاق الصيرفة الإسلامية



الخبير المصرفي عدنان أحمد يوسف، اسم بارز على خريطة عالم الصيرفة سواء من خلال ترؤسه مجموعة البركة المصرفية أو ترؤسه اتحاد المصارف العربية لمدة 8 أعوام.

ضيفنا من أنجح المصرفيين في الشرق الأوسط، واستطاع أن يجعل من مجموعة البركة التي تأسست العام 1978 بالبحرين اسماً لامعاً انطلق في عالم الصيرفة والخدمات المالية الإسلامية.

15 مايو 2016

عدنان أحمد

في العام 2004 تسلم عدنان يوسف الرئاسة التنفيذية للمجموعة؛ لتبدأ معه مرحلة جديدة من النجاح. وفي العام 2003 كان إجمالي أصول المجموعة نحو 4 مليارات دولار، أما اليوم، فيتخطى 27 مليار دولار، وشهدت توسعاً كبيراً على مستوى البلدان والفروع، إذ تقدم خدماتها المصرفية لنحو مليار شخص في 15 دولة تستضيف نحو 600 فرع، ويبلغ عدد الموظفين نحو 12 ألف شخص.

في حديثه عن نفسه وحياته قال عدنان أحمد: اختياري المصارف كان بسبب وجود بعض إخواني في المجال قبلي، الشيء الثاني أن حظي كان جيداً؛ لأنني عندما دخلت المصارف كانت بداية انتقال المصارف الأوفشور للبحرين في العام 1975، وهو ما أعطاني انطلاقة في الصيرفة، ثم في الصيرفة الدولية، إذ بدأت في المصارف الدولية، ثم انتقلت للمصارف الإقليمية أو الإسلامية.

أول بنك عملت فيه متدرباً في العام 1973 وهو «حبيب بنك» الباكستاني قبل التأميم؛ لأنه كان على وشك التأميم، وكان موجوداً في البحرين، ثم انتقلت للبنك الأميركي في العام 1975 ولمدة 6 أعوام، بعدها انتقلت لآيه بي سي (ABC - المؤسسة العربية المصرفية) لمدة 20 عاماً، وكانت بمثابة «سيتي بنك» في المنطقة العربية في تلك الفترة.

وأعتبر أن البحرين هي أساس انطلاقة البنوك العربية الدولية وأساس انطلاقة الصيرفة الإسلامية، حيث إن المملكة في العام 1985 أخذت على عاتقها تنفيذ خطة دفع البنوك الإسلامية في الدول، فقام البنك المركزي في تلك الفترة بتأسيس قسم خاص لإدارة ومراقبة البنوك الإسلامية، وكانت أول انطلاقة للبنوك الإسلامية الإقليمية والدولية.

ومن خلال العشرين عاماً التي عملت بها بـ «إيه بي سي» انطلقنا بالعمل المصرفي سواء التقليدي أو الإسلامي، فوصلت لمرحلة أنني قد أدت ما عليّ مصرفياً عربياً في القطاعين الدولي والإسلامي، وأثناء خروجي تلقيت اتصالاً من الشيخ صالح كامل، وقال لي «منذ 5 سنوات وأنا أكوّن مجموعة البركة المصرفية وأريد شخصاً متفرغاً لإدارتها؛ نظراً لأشغالي وأعبائي الكثيرة»، فأخبرته بأنني

على وشك التقاعد، فطلب مني تأسيس الشركة كوجه مصرفي معروف في الدول العربية والآسيوية، فوافقت على أساس أن الأمر سيستغرق سنتين أو 3، فأخذت منه الأوراق ولم يكن هناك سوى رسالة صادرة بالعام 1997 من مؤسسة نقد البحرين بالموافقة على ضم بنوك عدة تحت مظلة «البركة» المصرفية، فأسسنا المجموعة وانطلقنا في هذه الفترة بأحسن المعايير الدولية من ناحية الحوكمة، فكنّا أول مؤسسة عربية وشرق أوسطية كان 40 % وأكثر من أعضاء مجلس إدارتها مستقلين، ولم يكن هناك حوكمة ولا أحد يعرف شيئاً عنها، فعملنا ونجحنا، وعملت في هذه الفترة بمئة فرع بـ 11 دولة، واليوم لدينا نحو 600 فرع، وميزانية زادت من 4 مليارات إلى نحو 27 مليار دولار، وارتفع عدد الموظفين من نحو 1500 موظف إلى نحو 12 ألف موظف، وتشكل المرأة ما بين 25 و30 % من نسبة العاملين لدينا.

أخذت على عاتقي أن ندفع
بالعنصر النسائي في
الصيرفة الإسلامية

الهندسة عالم كبير وأحب منح الفرصة للأجيال القادمة

عندما قررنا تسليط الضوء على الوجه الآخر في شخصية رجل الأعمال محمد صلاح الدين، لم نكن نتصور أن الأسئلة التي أعدناها لا تكفي، وأن الإجابات التي حصلنا عليها عبر مشاوير حياته المبدعة، يمكن أن تطرح ذلك الكم الهائل من الأسئلة.

فرضت عليَّ الظروف أن أتخصص في الهندسة وعمرى 11 عاماً، وشاهدت مباني تشيد وتؤجر، فحصلت على معرفة كبيرة وفي سن مبكرة، وهو ما جعلني أحب هذا المجال (الهندسة)، وهي عالم كبير، وكان جدي يلجأ لبعض المهندسين المحليين في وزارة الأشغال، حيث كانوا يقومون بتصميم الخرائط الهندسية، واستمر معهم في البناء دون توقف بعد وفاة الوالد سواء للناس أو لنا، فتحن لدينا أملاك على شارع الخليفة بعضها بناها الجد (رحمه الله)، أما البناية التي فيها مكتبي بالمنامة فأنا الذي عملت على تصميمها الإنشائي في بيروت باتصالاتي بمكاتب هندسية في لبنان، وبعدها تطور المكتب ليشمل أنواع الهندسة كافة المعمارية والإنشائية والصحية والديكور وغيرها.

لم تعرض عليَّ مناصب عديدة في الدولة، لكن عرضت عليَّ عضويات مجالس إدارة لشركات أو بنوك، وكنت عضواً في بعضها، واليوم أنا أنسحب منها رويدا رويدا؛ لأعطي الفرصة للأجيال القادمة، وأنا أفتخر بالجيل القادم؛ لأنه مرتب ومثقف ويمتلك أفكارا مختلفة، ومتعلم تعليماً مختلفاً، ويرجع له الفضل في تحديث وتطوير العمل، فلولا ابني ما تطور المكتب أكثر؛ لأن تفكيرنا لا يناسب متطلبات اليوم.

أؤمن بالرأي الجماعي ولا أتخذ قرارا لوحدي، ولست متزمتاً أو عنيداً، إذ أستمع لآراء من معي في العمل سواء أختي أو ابني أو ابنتي؛ لأن لديهم آراء مهمة وواعية وعملية ينبغي الانتباه إليها

يبدأ صلاح الدين حديثه قائلاً: أنا من مواليد العام 1947، ومن سكان المنامة بمنطقة معروفة، وهي فريج كانو، الذي يعتبر معلماً في البحرين مثله مثل فريج الفاضل، وكنا نعيش في البداية قرب ما يعرف الآن بـ«صرافة الإمارات» مقابل «يتيم سنتر» حالياً، وهو بيت جدي، الذي كان والدي يعيش معه، ومعروف أن معظم التجار كانوا يسكنون في المنامة ومحلاتهم في السوق على بعد شارع أو شارعين عن السكن، وأنداك كانت تقام سوق الأربعاء، وهي مشهورة جداً ويأتي إليها الناس من مناطق مختلفة.

توفي الوالد بالعام 1957، وكانت نقطة تحول في حياة العائلة، وكنا 6 أبناء صغار، وقام جدنا أحمد بن حسن إبراهيم بتربيتنا، وكان عمري حينئذ 11 عاماً، وكان جدي رجلاً عصامياً.

توفي الوالد وعمره 38 عاماً، وتوفيت عمتي في اليوم نفسه حزناً عليه وكانت حاملاً، فكانت 3 جنازات في يوم واحد وهو 16 أكتوبر 1957. عندما توفي والدي، تحمل جدي العبء، وكانت لدينا مشاريع كثيرة غير منتهية معظمها لحاكم البحرين سمو الشيخ سلمان آل خليفة (رحمه الله)، فتسلم جدي أحمد بن حسن إبراهيم التركة، حيث كان لديه محل في شارع المتنبي، وكان يرسلنا أنا وإخواني إلى المواقع؛ لنقوم بمتابعة تسجيل العمال، ثم تطور الأمر إلى أن نقوم بدفع رواتبهم نهاية كل أسبوع، وكان جدي شخصية معروفة ورجلاً حكيماً.

جدي من جيل حاكم البحرين سمو الشيخ سلمان آل خليفة (رحمه الله)، وكان من المقربين له، وعمل في مجلس الأوقاف لمدة 20 سنة، وفي المجلس البلدي لمدة 8 سنوات.



22 مايو 2016

محمد صلاح الدين

أدعو الجيل الجديد للتواضع وعدم التسلسط فيه الرأي

ضيفنا أحد أبناء أعرق وأكبر الشركات العائلية في منطقة الخليج قاطبة، وهي شركة يوسف بن أحمد كانو، التي تأسست في العام 1890، وامتدت لتصل إلى شمال إفريقيا وأوروبا وآسيا. فوزي أحمد كانو، نائب رئيس مجلس إدارة شركة يوسف بن أحمد كانو. شخصية متواضعة، مرحة، وأدرك منذ صباه أن الإصرار على تحقيق النجاح أحد أهم السمات التي تعلمها من والده أحمد كانو، وعمه عبد الله كانو (رحمهما الله).

بدأ مكتب العلاقات العامة التابع للشركة عمله في البحرين، ويومها كانت مهمات الوزارات والهيئات الحكومية أقل تعقيدا مما هي عليه اليوم.

كنت بشكل شبه يومي ألتقي المسؤولين، ومنهم نائب رئيس مجلس الوزراء سمو الشيخ محمد بن مبارك آل خليفة، والمرحوم طارق المؤيد، وعبد الله سيف، وإبراهيم عبد الكريم.

كنت أحرص على بناء العلاقات الطيبة والسعي لتنمية الأعمال. وبعد أن وُزعت المهام على أفراد العائلة، كان من نصيبي مسؤولية أحد الأقسام. معظم الأقسام كانت تعمل في مجالات مثل النقل والخدمات اللوجستية، والسفريات، والتخليص، والشحن، وخدمات المناولة الأرضية للمطارات في المملكة العربية السعودية خصوصًا، التي كانت تضم نحو 5 آلاف موظف، وهي أول شركة تقدم هذه الخدمات في السعودية ولكل المطارات هناك حينها.

كنت مسؤولاً عن 4 أقسام، وكنت أعيش في الدمام بالمملكة العربية السعودية، حيث مركز العمل، وكان لزاماً عليّ متابعة الأعمال في كل من جدة، والرياض، وأبوظبي ودبي، وسلطنة عمان، كان ذلك في نهاية السبعينات وبداية الثمانينات وبالتحديد في 1981.

نصحتني للجيل الجديد من الشباب ورواد الأعمال هي البعد كل البعد عن الغرور، وعدم التسلسط والتصلب في الرأي، فالسؤال ليس عيباً، وينبغي عدم اتخاذ قرار فردي دون اللجوء لأصحاب الخبرة والمعرفة

يحكي فوزي عن نفسه قائلاً: مع بداية تخرجي من الجامعة، سعت للعمل في شركة يوسف بن أحمد كانو، ولكن والدي (رحمه الله) رفض ذلك، وطلب مني السفر للعمل خارج الشركة، والتدريب لمدة سنتين، ومن ثم العمل في الشركة بالبحرين؛ بهدف اكتساب المزيد من المهارات العملية، حيث إن بيئة العمل هناك لا تعرف المجاملات؛ لأن من يعمل في شركة عائلته سيجد كل الأبواب مفتوحة له والجميع يقدم له المساعدة، وهو الأمر الذي سينعكس سلباً على اكتساب المهارات والخبرات الأساسية.

حرصت على نقل ما تعلمته واكتسبته من والدي (رحمه الله) إلى أبنائي، وأتذكر جيداً عندما طلبت من والدي العمل في القطاع الحكومي، رفض قائلاً «إن الجلوس على مقعد العمل في هذا الوقت قد يصيبك بالغرور، ولهذا لا أريدك أن تعمل في شركة حكومية»، فطلب مني إما أن أختار العمل في «ألبا»، أو بابكو، فاخترت الذهاب إلى شركة نفط البحرين (بابكو)، وكان هذا في العام 1975.

عملت في «بابكو» طوال سنتين، ونفذت برنامجاً تدريبياً مكثفاً في غالبية أقسام وإدارات الشركة، وأتذكر جيداً الشخص الذي أعد البرنامج.

لدى إنفاذي البرنامج التدريبي في بابكو، عدت إلى شركة يوسف بن أحمد كانو، ولحظتها تم إرسالني إلى المملكة العربية السعودية في كل من جدة والرياض والدمام، ثم سلطنة عمان، وأبوظبي ودبي، حيث عملت في مكاتب الشركة كافة في تلك المدن، بعدها رجعت إلى البحرين، وطلب مني اختيار القسم الذي يمكنني العمل فيه، ونظراً لعدم وجود قسم مسؤول عن العلاقات العامة تم تأسيس هذا القسم في العام 1978، وكان قبل ذلك غائباً عن الشركة في البحرين، بينما في المملكة العربية السعودية، فالشركة لديها هذا القسم الذي يلعب دوراً مهماً.

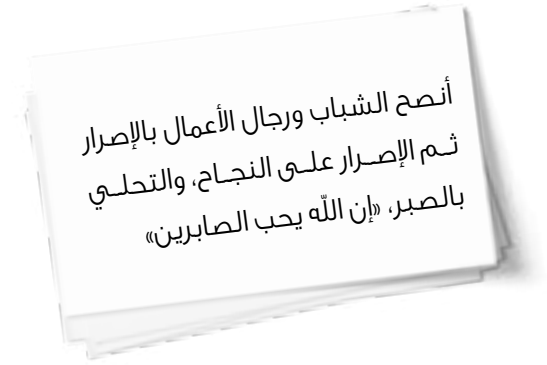


29 مايو 2016

فوزي أحمد كانو

علي راشد الأمين

والدي نصحني بالألا أرد محتاجًا



أول منتج حصلت على وكالته هو أحد أنواع كريمات البشرة، ونشرت عنه إعلانا لدى المرحوم محمود المردى في صحيفة «الأضواء»، وكان هذا الإعلان سببا في إقبال الناس على شراء هذا المنتج مما جعلني أستورد المزيد منه، وكان الزبائن من البلدان الخليجية يأتون لشرائه.

لقد كان والدي دائم النصح لنا وبالذات لي؛ كوني أكبر أبنائه، وكنت في سن العاشرة، وكان ينصحنا دائما بتقديم المساعدات لمن يطلبها ويستحقها. ومع مرور السنين اختلفت وارتكزت هذه الفكرة في رأسي بأن أكون مساعدا لغيري، فكنت يوم الجمعة في دكاني الصغير الذي بدأت به في المنامة، أعطي كل من يأتي لطلب المساعدة، وكان عطائي على مستوى ما أملكه ولا أرد أحدا. كانت فكرة مساعدة المحتاجين وحب الخير تنمو في رأسي، وفي أحد الأيام كلمني المرحوم إبراهيم بن حسن كمال، ووجهني لأكون أحد مؤسسي جمعية البحرين الخيرية.

ولم أكتف بتأسيس مؤسسة خيرية تخدم المحتاجين، إذ بدأت في تخصيص جزء من أرباحي لمساعدة الجمعيات الخيرية بداية شهر رمضان المبارك من كل عام، ثم قررت أن أحول هذه المؤسسة إلى جمعية خيرية أكبر مما كانت عليه سابقا والحصول على التراخيص من وزارة التنمية الاجتماعية والمؤسسات الخاصة.

حصلت على ما أردت، فأسست «جمعية علي راشد الأمين الخيرية»، وكنت أول من يتبرع للجمعية من أمواله الخاصة، ورصدت مبلغ 50 ألف دينار في حساب الجمعية إضافة إلى بعض الأموال التي نحصل عليها من الصناديق المغفلة في محلاتنا التجارية (أسواق ميدوي). والجمعية قد تكون ليست كبيرة بالنسبة للجمعيات الحالية الموجودة في البحرين ولكنها ستكون كبيرة بالنسبة للجمعية الخيرية.

بدأت عملا في تجارة الملابس لكنني لم أنجح، ثم عملت في المجوهرات وأيضاً لم يحالفني الحظ، وأخيرا في مجال الأغذية وتمكنت والحمد لله من النجاح.

أحبّ الأمين أن يبدأ حديثه عن والده، قدوته في الحياة، مروراً بذكريات الطفولة وبدايات التأسيس للعمل، إذ قال: كان والدي (رحمه الله) يحب القراءة كثيراً، ويجب أن يقرأ في كتابين: القرآن الكريم، والشاعر البهاء زهير، ومن هذه القراءات كان والدي دائم النصح لنا، أما جدي (رحمه الله) فقد كان إمام مسجد، ولهذا تربيته وسط هذا التناغم.

تربيته على نصيحة حملتها معي حتى الآن وهي ما قاله والدي «إذا طلب منك أحد المساعدة وتستطيع تقديمها فلا ترد». وهذه الوصية الجميلة ارتسمت في عقلي وروحي. ولهذا حاولت أن أقدم ما يمكنني تقديمه لكل من يطلب مساعدتي.

في عهد أحمد العمران (رحمه الله) كانت المدارس مزدهرة، والتعليم في المدارس متطور، درست في مدرسة الهداية الخليفية ولم أكمل دراستي بعدها. أتذكر جيدا في العام 1948 عندما حدث التقسيم في فلسطين، هبت الدنيا كلها في البحرين؛ احتجاجا على ذلك، وكنت ضمن الشباب الذين شاركوا ببعض التظاهرات احتجاجا على التقسيم، وقام عدد بمهاجمة بيوت اليهود في المنامة وإلقاء محتوياتهم في الشارع.

ثم بدأت العمل بسوبرماركت في منطقة البقيق بالملكة العربية السعودية في فترة الخمسينات، ولفتت انتباهي حركة البيع والشراء النشطة خصوصا مع الجاليات الأجنبية، لاحظتها رسخت في مخيلتي فكرة أن أعمل بتجارة الأغذية. بعدها انتقلت من بقيق إلى منطقة تسمى طريف على حدود الأردن، وفي ذلك الوقت تعرضت لمحاولة قتل، إذ كنت أعمل وكيلا لرجل الأعمال علي التميمي (رحمه الله) الذي كان يعمل في قطاع المقاولات.

وقصة محاولة قتلي هي أنه عندما بلغني أن أحد الموظفين لا يقوم بواجباته بل يستخدم المخازن مكانا للنوم، وكانت الشكوى على هذا الموظف من قبل رئيس المخازن، ونظرا لعدم درايتي بكل الظروف في تلك الفترة، قررت الاستغناء عنه، ولحظتها قرر أفراد من قبيلته قتلي.

وإثر ذلك جاء أشخاص لتحذيري، فلجأت إلى منزلي حتى صباح اليوم الثاني، وحملت بعض ممتلكاتي وقررت المغادرة سريعا وسافرت إلى الخبر، وهناك استقبلني رجل الأعمال علي التميمي وطلب مني العمل معه في مكتبه، وبعد فترة جاء التاجر عبد الله بن أحمد الساعي، وكان أستاذا في التجارة، وأبلغني أنه ينوي فتح محل تجاري في الخبر، وطلب مني مشاركته في المشروع ودفعت له مبلغ عشرة آلاف «ريية».



5 يونيو 2016

نبيل الزين

ذكريات من الزمن الجميل تروي مسيرة نجاح وإنجازات

19 يونيو 2016

رجل الأعمال رئيس مجلس إدارة «مجوهرات الزين» نبيل الزين، يعشق صناعة المجوهرات وتصميمها. وبعد أن كبر أولاده والتحقوا بالمدارس عملت معه زوجته سمر القصيبي التي أضافت لمساتها على مجموعة مجوهرات الزين.

لم نجد في مكتبه لوحات ورسومات لرسامين عالميين إنما زين حائط مكتبه برسومات أبنائه منذ نعومة أظفارهم حتى كبروا، وهو معتز بها ويتحدث عنها بكل فخر وسعادة.

عن نشأته وبداياته وأعماله يتحدث الزين: نشأت في فريجٍ كانو والفاضل بالمنامة، ودرست في المدرسة الشرقية التحضيرية، ثم التحقت بالمدرسة الغربية الابتدائية، وتخرجت من المدرسة الثانوية في القضيبيية في العام 1965 - 1966. سافرت إلى بريطانيا لاستكمال الدراسة، ثم إلى الهند، ثم عدت إلى البحرين؛ بسبب مرض والدي، إذ كنت ملازماً له (رحمه الله). أحببت منذ صغري صناعة المجوهرات والذهب، وهو ما جعلني أتردد على متجر والدي؛ لمعاونته واستسقاء المعلومات منه عن صناعة المجوهرات.

عمل والدي في مهنة الطواشة، وافتتح أول متجر للمجوهرات في الخبر بالمملكة العربية السعودية تقريباً في العام 1950، ثم قرر والدي في العام نفسه تحويل متجر الطواشة في شارع باب البحرين إلى متجر للمجوهرات.



عملت موظفًا في قسم المراسم بوزارة الخارجية بين العامين 1972 و 1974، قررت بعدها فتح متجر للإنارة يحمل اسم «كندिला» في شارع القضيبيية مع عصام فخرو، ووفقنا الله في عملنا.

والدي (رحمه الله) توفي بالعام 1974، وبعد وفاته بـ 3 أعوام قررنا أنا وأشقائي العودة لمهنة الوالد، وافتتحنا أول متجر صغير في شارع التجار بالعام 1977. واستمرت في العمل مع شقيقي جهاد بعد وفاة أخويّ محمد وفؤاد (رحمهما الله).

بعدها فتحنا متجرًا في مجمع يتيم الذي أنشأه العم حسين يتيم (رحمه الله)، وازدهرت أعمالنا، فقررنا توسعة ورشة تصنيع المجوهرات بتحويلها إلى مصنع، إضافة إلى فتح فروع جديدة لتوسعة أعمالنا داخل البحرين وخارجها، كان أولها في مدينة دبي، ثم في مجمع شيراتون البحرين، تلاها فتح فروع في دبي (سيتي سنتر، ثم برجمان، ثم في Dubai Festival City، ثم في مول الإمارات، فدبي مول)، ومتجرين في أبوظبي، ثم متجر في الرياض والخبر والدوحة وعمّان (الأردن).

نسعى لتطوير أعمالنا بصورة مستمرة ونعتمد اعتمادا كلياً على ذوقنا في تصميم المجوهرات، وأشير هنا إلى أن زوجتي بدأت تعمل معي بعد دخول أبنائنا المدرسة، إذ شكلت مشاركتها قيمة مضافة عبر تصميماتها المبتكرة. وأرى أنه لا بد من عشق المجوهرات حتى تتمكن من ابتكار تصميمات تلقى الزواج ويعشقها الناس، وفي الوقت ذاته تواكب الذوق العالمي وتتماشى مع الذوق الخليجي.

خلال عملية تصنيع المجوهرات ابتعدنا عن التقليد، كما أضفنا لمسات جمالية على المجموعات التراثية. ويعود السبب في نجاحنا إلى تطويرنا المستمر وابتداع التصميمات بحرفية. لدينا مجموعة من المصممين المختصين بالتصميم، وهذا القسم تحت إشرافنا مباشرة. والمجموعة تعتبر من الشركات القليلة في منطقة الشرق الأوسط التي بدأت المشاركة في معارض عالمية مثل معرض «بازل»، وهو من أهم معارض المجوهرات العالمية التي تقام في سويسرا، كما شاركنا في معرض «نيويورك»، ومعرض «لاس فيغاس». وكانت «الزين» من أوائل الشركات التي نالت تقديرًا في المعارض. منذ مشاركتنا الثانية في ثمانينات القرن الماضي في المعارض العالمية، اختارنا القائلون عليها بأن نكون من ضمن الشركات العالمية التي تحدد خط موضة المجوهرات، وجاءت الفكرة بفتح متاجر في دول الخليج، ومنها محاولة الانتشار عالميًا بعد مشاركتنا الناجحة في معرض «بازل»، إذ لاحظنا أن 70 % من المشاركين في المعرض مهتمون بالحصول على مشترين من أسواق الشرق الأوسط؛ بسبب وجود قوة شرائية كبيرة.

تعلمت من والدي الابتعاد عن التقليد، وتكوين ذوق شخصي خاص في تصنيع المجوهرات، وعدم المبالغة في الأسعار لتكون مناسبة

فيصل جواد

يكشف أسرار حب "فرنشايز" الشركات

عندما تجلس مع رجل الأعمال فيصل جواد وتتبادل معه حديث الذكريات، يشعرك هذا الرجل بمتعة الماضي وطموح المستقبل. فهو دائماً يضع أمامه أن التجارة مغامرة لابد من خوضها والسعي لتحقيق النجاح فيها، وإذا لم تتحقق فهي إخفاقات لابد من التعلم منها. له تجربة طويلة ومتميزة في العمل التجاري. أسس والده «مجموعة جواد التجارية» واشتهرت الشركة في المملكة بعدد وكالاتها الكبيرة التي تفوق 100 وكالة، وبمختلف الأنواع والمجالات، منها في القهوة ومطاعم الوجبات السريعة والأزياء. استضافنا بقلب مفتوح؛ ليسرد لنا بعضاً من ذكرياته.



بدأت منذ يوليو 1974 بصورة رسمية، وقبل التخرج كنت أتردد على المحل بشكل دوري، كنت أعتبره مثل مدينة ألعاب، ففي تلك الأيام كان الموضوع غريباً وجديداً.

أول تجربة لنا في العام 1981 مع مطعم «ديري كوين»، إذ كنا وكيلاً معيئاً من وكيل عام في الكويت، وهي شركة الغانم. وبعد أن امتلكت «ماستر فرنشايزي» من «ديري كوين» ليكون الوكيل المعتمد لمنطقة الشرق الأوسط، تواصلنا مع المطعم وكان ردهم بوجود وكيل عام في المنطقة، فبقينا أمام خيارين إما ترك الموضوع وإما الاستمرار فيه، فقررت الاستمرار بأخذ الوكالة من الغانم في الكويت. التجربة غريبة وجديدة وكانت ناجحة لأن «الفرنشايز» عبارة عن تطبيق بعض الأمور المقررة من الشركة الأم كما الكتيبات في السلع.

بعدها دخلنا في «فرنشايز» أكثر؛ بسبب أن مغامرتنا الأولى نجحت وأثمرت علينا بربحية جيدة، فبدأنا بجلب شركات أخرى للبحرين. فترة الستينات كان فترة تأسيس الشركات العائلية، فالبهرين كانت كخليفة نحل على صعيد بناء المؤسسات في التجارة والاستيراد والبتروال والغاز وغيرها.

وكانت السبعينات فترة نمو بعد التأسيس، ثم في الثمانينات جاءت فترة الطفرة لكثير من الشركات، كما أن الدولة استفادت كثيراً من تراجع الاقتصاد في البلدان المجاورة مثل لبنان التي دخلت في حرب أهلية منتصف السبعينات. ومما ساعد المملكة وجودها كمركز تكنولوجي قائم والاتصال الإلكتروني مع العالم، وبها شركة أجنبية هي شركة «CABLE & WIRELESS» قبل أن تصبح شركة وطنية، ومطار متطور وميناء ولغة، مما أكسب المملكة حصة من خسائر لبنان من خلال دخول البنوك والشركات إليها نهاية السبعينات، إضافة لوجود فنادق لم تكن موجودة.

حالياً لدى مجموعة جواد 4 أسس وأقسام منها السوبرماركت وبيع المواد الغذائية بالجملة والمطاعم والأزياء، وعددها يفوق 100 وكالة. فضلاً عن كثير من الشركات التي نعمل معها وتواجه تقلبات السوق، مما أدى لاختفاء كثير من

الوكالات التي كانت موجودة لدينا مثل الأزياء؛ لأسباب تجارية في بلد المنشأ. وكذلك افتتحنا فروعاً في أفغانستان وأربيل في كردستان، والتجربتان مختلفتان تماماً. فتجربة أفغانستان كانت عند تشريع القوة الغربية ومحاربة القاعدة، حيث أسست القوات الأميركية قواعد داخل أفغانستان مع وجود جنود في الغربية، فذهبنا إلى هناك عن طريق القوات الأميركية كتابعين لهم.

قمنا بافتتاح مطعمي «ديري كوين» و«بابا جونز» داخل قاعدة حربية أميركية في أفغانستان، حتى أن موظفينا كانوا يسافرون في طائرات حربية أميركية ويحضرون إلى القاعدة دون سجل تجاري أو فاتورة كهرباء أو حتى ضريبة، إذ نعتبر جزءاً من أميركا هناك.

صوفيا ابنتي افتتحت محلاً حديثاً، وتخرجت من أكبر جامعات لندن للأزياء، حيث درست تصميم الأزياء ونجحت وحصلت على شهادة مهمة، عملت بعدها لفترة سنتين تقريباً لوحدها تدير محلاً لبيع الأحذية في مجمع السيف ثم طورته وأدخلت الأزياء عليه.

الشركات الأجنبية وبعض البنوك تريد استمرار الشركة ليس مع الجيل القديم فقط، فحتى تنجح الشركة وتكون ذات قيمة لابد أن يكون فيها جيل ثان أو ثالث من المدارس الحديثة. وفي مجموعة «جواد» لدينا قسم كبير من العائلة في أقسام عدة في الشركة، وبما أن خبرة ابنتي صوفيا في الأزياء، تم توظيفها هناك؛ لترتبط برؤساء قسم الأزياء حتى تتدرج في العلم وتكون ملمة وعلى بينة بتلك الأعمال مع الشركات الخارجية لتستطيع مواكبة العصر، كما أن ابني كريم وأبناء إخواني المرحومين علي وجعفر جواد معنا كذلك، ويديرون أقساماً مهمة في المجموعة.

حتى تنجح الشركة وتكون ذات قيمة لابد أن يكون فيها جيل ثان أو ثالث من المدارس الحديثة

درويش المناعي

تحمل مسؤولية العائلة فيه عمر السابعة

3 يوليو 2016



رجل الأعمال عضو مجلس الشورى درويش المناعي يتمتع بشخصية متواضعة ومحبة لاستغلال الوقت والنظام والتخطيط، كما أنه يعمل بكل جهد ومثابرة للوصول إلى أهدافه. تعلم ذلك بعد وفاة والده، إذ تحمل مسؤولية تنظيم شؤون العائلة وإدارة الأمور العقارية والمالية للأسرة، فيما شكلت والدته الدافع في حياته لتحمل المسؤولية والمساهمة في نشأة إخوته والتفوق في الدراسة.

كما بدأ منذ كان في سن 12 عامًا كتابة عقود الإيجار ومتابعة تحصيل الإيجارات والإشراف على تطوير عقارات الأسرة. أسس شركته «المناعي للتجارة والاستثمار» في العام 1976، لبدأ معها عمله التجاري، تلاها تأسيس العديد من الشركات.

وعن حياته يروي المناعي: حين كنت في السابعة من عمري، توفي والدي (رحمه الله)، فبرغم أنني كنت بحاجة لمن يقوم بتربيته ويعطف عليّ وجدت نفسي مسؤولاً عن أسرته، خصوصاً أنني الابن الأكبر، وعليّ كثير من الواجبات للقيام بها في بداية رحلة حياتي وكذلك في إدارة الأمور العقارية والمالية التي تركها والدي (رحمه الله) وتنظيم شؤون الأسرة. هذا ليس سهلاً عليّ، ولكن عون والدتي التي كانت الأم الحنون والأب المراقب في الوقت نفسه، ساعدني على الاستمرار في المساهمة بنشأة إخوتي والدراسة والتفوق فيها.

بعد الاثني عشر ربيعاً كنت أكتب عقود الإيجار، وأتابع تحصيل الإيجارات، وأحرر عقود مقاولات بما فيها الإشراف على بناء وتعمير وتطوير عقارات الأسرة. اكتسبت خبرة جعلتني أحب الهندسة خصوصاً الأعمال المدنية، لكن بعد تخرجي من الرابع ثانوي (فرع تجاري) واصلت دراستي الجامعية في مصر، وبعد نسخة 1967 توجهت إلى بريطانيا وكانت دراستي الجامعية كلها في الإدارة والمحاسبة، حيث حصلت على الدبلوما المتقدمة من جامعة سلفورد (تخصص إدارة وتخطيط)، وتخرجت العام 1971. كذلك توجهت إلى الولايات الأميركية المتحدة مبتعثاً من الدولة، ودرست إدارة الاقتصاد الوطني في المصرف العالمي. بعد فترة أصبحت أحمل الزمالة في المجمع البريطاني للإدارة. أثناء فترة انتهاء الانتداب البريطاني من البحرين كانت البحرين محتاجة إلى أبنائها لمساندة القيادة في إدارة شؤون البلاد، لذلك فضلت المشاركة في بناء نهضة بلادي، وعملت في وزارة التنمية والخدمات الهندسية بوظيفة مساعد مراقب الميزانية. بعد سنة واحدة أصبحت مراقب الميزانية وتسلمت الدائرة من بريطاني، وبعدها عينت أول رئيس محاسبين بحريني في إدارة الكهرباء والماء، وحللت مكان البريطاني، وكانت مراسلات الحكومة باللغة الإنجليزية.

خلال العمل الحكومي كنت أعد ميزانية الدولة بما فيها مشاريع البنية التحتية والصناعية بمشاركة الجهات المختصة، لذلك وجدت أن معظم المشاريع تستغرق سنتين وأكثر، لذلك اقترحت أن تكون دورة الميزانية لسنتين بدلاً من المتعارف عليه (سنة واحدة)، وبالفعل تمت الموافقة على المقترح. كانت كلية الخليج الصناعية في بداية مشوارها، اتصلت بإدارة الكلية لأجل إمكان رفع مستوى كفاءة موظفي إدارة الموازنة، خصوصاً بالمحاسبة والاقتصاد. وبناء عليه اقترح رئيس الكلية أن ينشئ صفا مسائياً لتدريس مادتي المحاسبة والاقتصاد، وأن ينضم طلاب من الكلية، إضافة إلى موظفين من دائرتي. وافقت على الاقتراح وشرعت في إعداد المواضيع التي سأقوم بتدريسها 4 ساعات أسبوعياً لمدة سنة، وتعد من مواد الدبلوما الوطنية.

كذلك كنت أول رجل أعمال أدخل تزويد وتركيب البولينغ في البحرين، حيث زودت نادي الضباط بجيزة النبيه صالح ونادي المحرق الرياضي بمستلزمات البولينغ. ومن ثم أنشأت مصنعاً لتجارة الألمنيوم والزجاج، وكان أحدث مصنع آنذاك والأول الذي ينتج وحدات زجاجية عازلة بغط إنتاج ألماني، وإلى يومنا ينتمى المصنع بجودة عالية.

ساهم المصنع في كثير من المشاريع العامة والخاصة، منها أعمال الألمنيوم والزجاج لبرج الفورمولو 1، ودرة البحرين، ومعظم المباني في المنطقة الدبلوماسية والسيف، كذلك عملنا كثيراً من القبة كبيرة الحجم للقصور ومجمعي السيف والعالي، ووفدنا أعمالاً أخرى داخل المملكة وخارجها.

ثم لاحظت أن هناك حاجة لتشكيل الأعمال الحديدية الخاصة بالمباني، وعليه أسست مصنعاً ثالثاً باسم «المناعي لتشكيل المعادن»، وبعد فترة وجيزة تطور أسلوب البناء مما استدعى الحاجة إلى أعمال المعدن المقاوم للصدأ (الاستنلس ستيل)، فأدخلت هذا الإنتاج في إنشاء مصنع آخر. كذلك طورت أنا وزملاء آخرون شركة «خدمات ردماك»، نشاطها التخلص من النفايات السائلة والصلبة، إضافة إلى أعمال الصيانة النفطية والمنشآت الميكانيكية.

في العام 2010 وجدت أن البحرين بعد الأزمة المالية العالمية مقبلة على الانتعاش العمراني، لذلك أسست شركة مساهمة مقفلة لتصنيع أنواع عديدة من منتجات الزجاج، خصوصاً الزجاج المحني ذي المقاسات الكبيرة تحت سقف واحد. وبما أن تشكيل صناعة الزجاج يحتاج أفراناً لكل نشاط، شيدت المصنع في المنطقة العالمية للاستثمار بالحد.

وفي العام 1976 أسست شركة المناعي للتجارة والاستثمار (ذ.م.م)، تجارة عامة. في ذلك العصر كانت الإجراءات الحكومية بسيطة تلتها فترة الانفتاح الاقتصادي في المنطقة، حيث انتعشت أسعار النفط، وبالتالي أصبح هناك وفرة مالية لدى دول المنطقة مما أدى إلى زيادة في مشاريع البنية التحتية.

أسلوبى في العمل هو اللامركزية في الإدارة، بحيث أشرف بنفسى على المشروع فى بداية إنشائه وبعد انتهائه أضع أسلوب إدارته

17 يوليو 2016

جواد الحواج

أدرت متجرًا فيه قطر وأنا ابن 14 عامًا



يعد الحديث مع عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين رئيس مجموعة يوسف عبد الوهاب الحواج وأولاده، جواد الحواج ذا شجون؛ لاسيما أنه يملك سجلا حافلا من الذكريات، ويعد من أوائل رجال الأعمال الذين شقوا طريقهم بثقة كبيرة في عالم التجارة منذ نعومة أظافرهم. حديث «بو محمد»، مفعم بالحيوية، فهو مليء بالمغامرات المثيرة، وتسלט «البلاد» الضوء على جانب آخر من شخصية رجل الأعمال الفذة، ولعلها تكون المرة الأولى التي يكشف فيها النقاب عبر الصحافة عن تجاربه الشخصية المثيرة، بعيدا عن أجواء لغة الأرقام والمشاريع البحتة.

بدأ الحواج مشواره منذ سن مبكرة، إذ عمل مع والده قبل دخول المدرسة، وبعد أن استكمل عامه الرابع عشر أرسله والده لإدارة متجر في دولة قطر، معتمداً عليه اعتماداً كلياً في هذا الجانب.

يقول الحواج: بدأت العمل مع الوالد (رحمه الله) منذ الطفولة، فقد كنت أذهب معه إلى متجره في سوق المنامة القديمة، ولا يزال المتجر مفتوحاً حتى الآن.

اعتمد والدي عليّ منذ كان عمري 12 عاماً، وعندما بلغت 14 عاماً طلب مني التوقف عن الدراسة لمدة عام كامل والذهاب إلى قطر؛ لإدارة متجر هنالك في بداية الستينات من القرن الماضي، وكنت وقتها في الصف الأول الإعدادي في مدرسة الهداية الخليفية بالحرق.

وعندما عدت إلى البحرين أصبحت على مقاعد الدراسة نفسها مع أخي الدكتور عبدالله، الذي يصغرني بعام ونصف العام، وكنا من الطلبة المجتهدين في مدرسة الهداية وتخرجنا معاً. بعدها التحقت بالجامعة العربية في بيروت؛ لدراسة الاقتصاد والعلوم السياسية.

بعد عودتي من قطر افتتح الوالد متجرًا لبيع العطور وأدوات الخياطة والتجميل في شارع الشيخ حمد، وكان يعتبر من أول المتاجر في الحرق بفترة الستينات، كنت أبلغ حينها 14 عاماً، وكنا نعمل في تجارة البيع بالتجزئة، إذ نشترى البضائع بالجملة من تجار الجملة في البحرين ونبيعها بالقطعة. بعد

ذلك بدأنا استيراد البضائع من الخارج وتوزيعها على التجار بالسوق المحلية في السبعينات. بدأت السفر للتجارة واستيراد البضائع عندما كان عمري 14 عاماً، من سوريا ولبنان؛ لجلب بضائع للبيع بالتجزئة. وفي العام 1969 بدأت السفر إلى بريطانيا وألمانيا ودول أوروبية أخرى؛ لاستيراد البضائع، الأمر الذي فتح مجالاً كبيراً لتوسع عائلة الحواج في عملها بمجال البيع بالتجزئة في السوق المحلية في السبعينات والثمانينات من القرن الماضي.

وشهد قطاع التجزئة تطوراً كبيراً وتغيراً بعد كان محدوداً، وبه عدد محدود من التجار البحرينيين في الخمسينات والستينات، ثم بدأ الانفتاح والتغير والتطور، إذ افتتحت المجمعات التي ساهم وجودها في تطوير قطاع التجزئة وبدأت المنافسة، التي كانت في السابق محدودة، وكانت بعض البضائع موجودة لدى تاجر أو اثنين فقط، إذ كنا نتعامل مع المجوهرات التقليدية (الإكسسوارات) من ألمانيا وبريطانيا وكان لها رواج، وبيعها تاجران أو 3 تجار فقط، كما أن العطور كان يتم بيعها في متاجر محدودة، وليست على هذا المستوى. كان التطور في القطاع سريعاً، والبحرين لها سمعة تجارية قديمة، وهي من أقدم دول الخليج في التجارة، وتعتبر غرفة تجارة وصناعة البحرين أول غرفة في الخليج، وهذا يدل على أن البحرين من أقدم الدول الخليجية في التجارة، كما أن البحرين كانت مركزاً لبيع البضائع، وتمثل دول الخليج.

أصبحت مجموعة الحواج عضواً بالغرفة منذ أكثر من 60 عاماً، وهي تحظى بالكثير من اهتمامي؛ كونها تمثل قطاعاً كبيراً من التجار، وحضرت العديد من المؤتمرات التي نظمتها.

ترشحت لأول مرة منذ 18 عاماً عندما طلب مني أحد الأصدقاء للترشح لعضوية مجلس الإدارة، وفزت بمقعد في المجلس، وهذه الدورة الخامسة لي في مجلس الإدارة، وتسير الأمور بنظام وبتكاتف الجميع.

بالنسبة لي سر نجاح الإنسان الصدق والإخلاص، فعندما يصدق الإنسان مع نفسه والناس، فإنه يستطيع العمل مع الناس بكل ثقة وتتطور علاقته مع الآخرين. خصوصاً أن أي فرد في المجتمع يعتمد على أشخاص في محيطه، وهؤلاء يجب أن يثقوا به، وهذه نصيحتي للشباب ورواد الأعمال.

خميس المقلة

أسعاه لإعداد كتاب خاص عن تجربتي وحياتي العملية

24 يوليو 2016



رجل الأعمال خميس المقلة، هو رئيس جمعية المعلنين البحرينية، وعضو المجلس العالمي للجمعية الدولية للإعلان، ومؤسس ورئيس مجموعة ماركوم الخليج الإعلامية، ومؤسس ورئيس مجلس إدارة «هيل اند نولتون إستراتيجيز» الشرق الأوسط. يملك سجلا حافلا من الذكريات، وله تاريخ حافل في مجال العمل الإعلامي والإعلاني.

بدأ المقلة العمل في مجلة «صدى الأسبوع» صحافياً وإدارياً لمدة عامين، وبعدها أسس مجموعة «الخليج للعلاقات العامة» التي أصبحت اليوم مجموعة ماركوم الخليج الإعلامية. حصل «بوخالد»، وهو أب لابنة وثلاثة أبناء، على العديد من الجوائز والأوسمة محلياً ودولياً، كان أبرزها وسام الكفاءة من الدرجة الأولى من عاهل البلاد جلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة؛ تقديرًا لمساهماته المتميزة في قطاع الإعلام واتصالات التسويق في مملكة البحرين ودول المنطقة.

عن بدايات النشأة والدراسة والعمل يقول المقلة: درست في مدرسة المحرق الجنوبية، وكنت من الطلاب المجتهدين فيها، ثم انتقلت للدراسة في مدرسة الهداية الخليفية، وبعدها درست في المدرسة الثانوية بالمنامة بتخصص التدريس، وغيّرت مسار دراستي للالتحاق بالمساق الأدبي.

حصلت على بعثة دراسية في دولة خليجية، إلا أنني كنت أرغب في الدراسة باللغة الإنجليزية، فالتحقت بكلية «سانت زيفيار» بمدينة بومباي بالهند في سنة 1970 لمدة عام واحد، ثم عدت للدراسة في البحرين بكلية إدارة الأعمال في «الخليج الصناعية» لمدة عام واحد كذلك.

كان لدي اهتمامات بالكتابة وفنونها، فدخلت مجال العمل الصحافي الذي أخذني عن متابعة الدراسة، إذ عملت في مجلة «صدى الأسبوع» صحافياً ومديرًا إداريًا بالعام 1972 مع الأستاذ علي سيار وأسماء لامعة لكتاب أذكر منهم علي صالح وعقيل سوار، و الأمين العام المساعد للأمن القومي بالجامعة العربية خليل الذوادي، وكتاب عرب من مصر والسودان، واندمجت في العمل الصحافي، وأصدرنا ملحقاً أسبوعياً يحمل اسم «الأسواق»؛ لتغطية الفعاليات الاقتصادية في البحرين في العام 1972.

وجدت نفسي فجأة في مجال الأعمال الحرة، إذ كانت البدايات الأولى بتأسيس شركة أطلقنا عليها في العام 1974 «مكتب الخليج للعلاقات العامة» مع كل من وزير العمل والشؤون الاجتماعية ووزير الدولة سابقاً عبد النبي الشعلة، ورئيس المجلس الوطني سابقاً حسن جواد الجشي، وغطت نشاطات المجموعة دول الخليج العربية، وشملت الإعلان والنشر والترجمة والعلاقات العامة ودراسات السوق.

ثم أسسنا الشركة البحرينية للإنتاج السينمائي مع الفنان المخرج بسام الذوادي، والتي أنتجت 3 أفلام («حكاية بحرينية» العام 2006، «أربع بنات» العام 2008، و«حنين» العام 2010) وعدداً من الأفلام الوثائقية والقصيرة، إلا أن نشاطها توقف مؤقتاً؛ بسبب كلفة الإنتاج وعدم وجود اهتمام بالجانب السينمائي في البحرين، وأنا حريص على إعادة نشاط الشركة مستقبلاً. وأعتقد أن الوقت حان للجهات ذات العلاقة لتحريك الأمور وتحفيز القطاع الخاص للاستثمار في مجال الإنتاج؛ خصوصاً أن القطاع الخاص جاهز ومستعد، كما أن البحرين لديها الكفاءات التي تؤهلها للإنتاج السينمائي والتلفزيوني والإذاعي.

ترجمت كتاباً وحيداً في العام 2004 عنوانه «الطريق إلى النجاح - تجربة يو سوشي» لمؤلفه البريطاني سايمون وودروف، الذي التقيته في أكتوبر من العام 2002 في منتدى التسويق بدبي، والذي شاركنا فيه متحدثين في المنتدى،

وتضمن الكتاب تجربة الكاتب، وتمنيت لو وضعت الجهد الذي بذلته في ترجمة الكتاب لإعداد كتابي الخاص عن تجربتي وحياتي العملية، إلا أن مشروع إعداد هذا الكتاب قائم، إذ إنني أدون يومياتي؛ للاستفادة منها في تنفيذ الكتاب، لكن للأسف الشديد ضاعت العديد من ذكريات تلك الفترة من مطبوعات وأفلام وأعمال نفذناها خلال أكثر من 40 عاماً، والتي تختزن بعضاً من ذاكرة البحرين ودول المنطقة.

أما بالنسبة للإعلام فنحن لم نعش العصر الذهبي للإعلام في المنطقة عموماً، إذ لا تزال هنالك فرص إعلامية مقبلة، خصوصاً أننا دخلنا في الإعلام الرقمي والتكنولوجي ووسائل الإعلام الإلكتروني الذي به فضاءات مفتوحة ويحمل فرصاً أكثر من المعروفة حالياً.

وتوجد مؤسسات إعلامية قوية، إلا أنني لا أزال أرى أن هنالك فرصاً أكبر، ودعيت أكثر من مرة لضرورة تأسيس شركة إعلامية مساهمة في المنطقة، حيث لا توجد سوى شركة مساهمة واحدة في المنطقة هي «تهامة للإعلان والعلاقات العامة» في السعودية.

كما أن النشاط الإعلامي تطور، وارتفع الصرف الإعلاني في المنطقة ليصل إلى 20 مليار دولار سنوياً اليوم، في حين كنا نحلم خلال السنوات العشرين الماضية أن يصل الصرف إلى مليار دولار سنوياً، إذ كان يتراوح ما بين 400 و500 مليون دولار سنوياً في تلك الفترة.

وعلى الرغم من وجود فرص عديدة في القطاع، إلا أنني أشعر بالأسف الشديد؛ لأن العديد من خريجي الإعلام والعلاقات العامة والجرافيكس لا يجدون فرص عمل، ولذلك يجب أن يكون هنالك اهتمام أكثر بقطاع الإعلام وتحريكه في البحرين والمنطقة، خصوصاً أن أكثر الشركات التي تدير الأنشطة الإعلامية هي شركات عالمية.

أرى أنه من الضرورة أن يبادر الشباب لتأسيس مشاريعهم في ظل شح الوظائف ومحدوديتها، وأعتقد أن فرص الشباب في مجال العمل الحر أسهل من الحصول على الوظيفة، ولذلك يجب أن يبحث جيل الشباب عن الفكرة المتميزة التي هي الأساس في نجاح مشاريع الأعمال في العصر الحديث قبل رأس المال.

رحلة العمل ليست سهلة، وتمر على الإنسان الكثير من التحديات والمصاعب، ويجب أن يتحلى بالصبر ويتعامل مع هذه الأحداث بروح إيجابية، ويتقبل أن الحياة تحمل الكثير من المنغصات، كما ينبغي أن يكون الإنسان إيجابياً في التعامل مع الأحداث الكبيرة في العمل.

كريم الشكر

يحكي متعة العمل الدبلوماسي متعدد الأطراف

31 يوليو 2016

الدبلوماسي كريم الشكر، عمل أكثر من 30 عاما في هذا السلك، وعينه عاهل البلاد صاحب الجلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة وكيلاً لوزارة الخارجية للشؤون الدولية بمرسوم رقم 67 لسنة 2009. وهو حاصل على بكالوريوس العلوم السياسية (مع مرتبة الشرف) من جامعة دلهي بالهند.

عن أول عمل له بعد التخرج وتعيينه مندوباً للأمم المتحدة يتحدث كريم الشكر قائلاً: كان ذلك قبل الاستقلال في أغسطس 1970، وتم تعييننا رسمياً في سبتمبر من نفس العام، وكان الشهر الأول عبارة عن تدريب، وبعد أن أقمنا كتابة الرسائل الدبلوماسية والأجوبة انخرطنا في العمل في الوزارة فكانت بداية المشوار.

بعد إعلان استقلال البحرين تم تعيين تقي البحارنة أول سفير على الإطلاق للبحرين، وكان سفيرنا في الجامعة العربية وأيضاً إلى مصر. بعدها تم تعيين ثاني سفير وهو سلمان محمد الصفار، وهو ابن عم والدي، في نيويورك مع غازي القصيبي، والسفير الثالث المرحوم سلمان بن دعيح في لندن، وجميعهم طلبوا أن أعمل معهم بحكم معرفتهم بي.

ثم طلبني سمو الشيخ محمد بن مبارك مع علي العريض ليخبرنا بأنني سأذهب إلى نيويورك والعريض إلى لندن، وكانت هذه بداية مشواري في الأمم المتحدة.

وعن عمله يعلّق: إن جميع ما نقوم بدراسته من مواد سياسية ودبلوماسية يختلف تماماً عن المعتك الدبلوماسي متعدد الأطراف في الأمم المتحدة، فاجتهدت فعلاً خلال تلك الفترة حتى رجعت إلى البحرين العام 1977.

بعد نجاحي في جنيف أصبحت مندوباً دائماً وسفيراً للأمم المتحدة في العام 1986، وأنشاء عملي سفيراً في جنيف أسندت لي أيضاً

مهمة أول سفير إلى ألمانيا قبل أن تتوحد وكانت العاصمة

«بيرن»، وأيضاً عملت سفيراً لدى النمسا ومندوباً دائماً

للأمم المتحدة لدى فيينا. وفي نيويورك عاصرنا فترة

الانفراج بين المعسكر الشرقي والعربي، وكانت بداية

انتهاء الحرب الباردة، وكان همتا الوحيد حينها الحرب

العراقية الإيرانية وكيفية تسوية هذه الحرب وما جرت

من ويلات على المنطقة، خصوصاً لعملية تصدير النفط

التي مرت بمراحل هذه الحرب على الجبهتين، وحرب

الصواريخ على العاصمتين، إلى أن انتقلت إلى ضرب

الموانئ الخليجية وتمت تسميتها ب«حرب التنكر» أو حروب

ناقلات النفط، إذ تم ضربها من قبل الطرفين.

رجعت إلى البحرين وتسلمت إدارة الشؤون الدولية حتى

العام 2001، وذهبت إلى الصين سفيراً لحوالي 7 سنوات

وكنت أيضاً في ذات الوقت سفيراً لدول عدة منها منغوليا،

ماليزيا، سنغافورة، الفلبين وتايلند، وكانت فترة عملي

في الصين مهمة وفترة حرجة بالنسبة للصين، حيث

الانتقال من مرحلة الشيوعية إلى مرحلة تحرير الاقتصاد

وشموليته؛ ليكون اقتصاداً مباشراً، إذ تفككت فيه الكثير

من الشركات التي كانت موجودة، وتم عمل اقتصاد

الصين العملاق بعد تحريره.

وأخيراً رجعت إلى البحرين في العام 2007 وكان لقبني في

ذاك الوقت سفيراً فوق العادة مفوضاً متعدد المهام، وكنت

ممثل البحرين في حوار الحضارات حتى عُينت وكيلاً

لوزارة الخارجية.

مما تعلمته من مسيرتي العملية واستفدت منه باعتمادي

سفيراً للبحرين أن الدبلوماسية متعددة الأطراف تختلف

عن الدبلوماسية الثنائية التي يتم العمل فيها لصالح

البلد، وفي «المتعددة» يتم العمل تحت ظلال الأمم المتحدة

من أجل البشرية جمعاء بالتعاون، وليست كل الأمور ورديّة

إنما هناك أيضاً خلافات، ولهذا السبب نجد القضايا

العالمية موجودة في الأمم المتحدة، وأي دولة تعتدي على الأخرى سواء بالعدوان عن طريق السلاح أو التهديد تقوم بالشكوى لدى الأمم المتحدة، وهناك ما يسمى ب«مطبخ العالم»، حيث يتفتح ذهنك على جميع قضايا الأمم المتحدة وكيفية حدوثها، وبطبيعة الحال فإن الأمم المتحدة هي البرلمان الدولي، وكلّ يعبر عن صوته ورأيه.

الدبلوماسي غالبية وقته يكون مشغولاً بالاجتماعات والمؤتمرات العديدة، والعمل الدبلوماسي متعدد الأطراف ويتطلب كثيراً من النشاط، وفي الأمم المتحدة لكي يكون لبلادك شأن مرموق عليك بمخالفة المثل القائل «إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب»، ليكون العكس «إذا كان السكوت من فضة فالكلام من ذهب»، أي إذا كنت تريد أن تكون لك خريطة دولية معروفة لابد من الحديث والتعاون في جميع المجالات والمشاركة في اتخاذ القرارات، وكل الدول إن كانت صغيرة أو كبيرة لها صوت، وهذه متعة العمل الدبلوماسي متعدد الأطراف، إذ تتعرف فيه على الكثير من الناس وتكون لك ذكريات جميلة.

وفي العمل الثنائي أيضاً نعمل مع الزملاء ونشترك معهم في أفراحهم وأتراحهم ونحاول أن ننجز اتفاقات قدر الإمكان.

في بداية عملي بوزارة الخارجية العام 1970 صادفتني موقف ظريف، إذ ناداني سمو الشيخ محمد بن مبارك قبل استقلال البحرين وهي أول مهمة لي في الخارج، وكان حينها مطار البحرين صغيراً وموقعه إدارة الطيران المدني حالياً، كانت باكستان منقسمة بين الشرقية والغربية ووقع طوفان في الشرقية، وأخبرني سمو الشيخ محمد أن عليّ الذهاب إلى باكستان لإرسال معونة غوثية وسيكون برفقتي زهور الحسن، وعند سماعي بالاسم قررت أن أعذر عن ذلك؛ لكونها امرأة، ولكن شجعني الزملاء على الاستمرار، وذهبت إلى المطار أبحث عن زهور الحسن ولم أجدها، وسألت الموجودين على المنصات وأشاروا إلى رجل كبير في السن اسمه زهور الحسن باكستاني الأصل، جاء إلى البحرين منذ العام 1932 ليأخذ الجنسية البحرينية بعدها!

عليك بمخالفة المثل القائل «إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب»، ليكون العكس

14 أغسطس 2016

فيكي معوض

تسرد ذكرياتها ورحلتها بين البحرين ولبنان

سيدة الأعمال عضو جمعية سيدات الأعمال البحرينية نائب الأمين المالي رئيسة اللجنة الاجتماعية فيكي سعد معوض، المكناة بـ «أم نيكولا»، تعلقت بحب التجارة من عائلتها، ولذلك تخصصت في دراسة بكالوريوس إدارة الأعمال، وبعد تخرجها انتقلت للسكن مع عائلتها في باريس؛ بسبب الحرب في لبنان بالعام 1975.

تزوجت من رفيق دربها على مقاعد الدراسة من المرحلة الابتدائية، وانتقلت معه للعيش في مملكة البحرين قبل أن تنال الجنسية البحرينية.

بعد أن كبر ولداها قررت الاستفادة من وقتها الذي كرسته لتربيتهما لارتباط والدهما بالعمل وسفراته؛ لتبدأ العمل في مجال التجارة الذي لطالما كان شغفها، فافتتحت متجرًا لها للفضيات في مجمع العالي قبل 16 عامًا ثم أسست شركة «فور دبليو» للاستيراد والتصدير مع سيدة الأعمال أحلام جناحي.

كما أنها من محبي الأنشطة الاجتماعية، ولذلك التحقت بالعديد منها، من بينها جمعية سيدات الأعمال البحرينية ونادي الانرويل للخطابة وجمعية سيدات الأعمال الأميركية وغيرها.

متحدثة عن بداية النشأة والدراسة تقول فيكي: أنا لبنانية المولد والنشأة، إذ نشأت ضمن عائلة مكونة من ستة أبناء كان ترتيبي فيهم الثالثة.

كان لدى عائلتي شُغف ومحبة لتعليمنا لغات متعددة، نستفيد منها في حياتنا مستقبلًا. ولذلك ألحقت بمدرسة يونانية واكتسبت منها التحدث باللغة العربية والفرنسية واليونانية، ثم التحقت في مرحلة لاحقة بإحدى المدارس التي تدرس اللغة الإنجليزية.

بعد ذلك بدأت دراستي الجامعية في لبنان، بتخصص إدارة الأعمال، وتخرجت من الجامعة حاصلة على شهادة البكالوريوس العام 1973.

ثم تزوجت من رفيق دربي جانو معوض، وقدمت معه إلى البحرين في العام 1978.

أكملت 35 عامًا منذ زواجي وانتقالي للعيش في البحرين، التي أحبها وأعتبرها بلدي الأول، ولم أتركها منذ سكنت فيها. فعلى الرغم من محاولات الشركة التي عمل فيها زوجي لنقله للعمل في بلد مختلف في ذات المنصب كل عامين، لم نرغب في الخروج منها ولم نوافق على التغيير لأكثر من مرة، حتى نلنا شرف الحصول على الجنسية البحرينية واستقرينا بها، ورزقت بولدين أحدهما طبيب والآخر مهندس.

تدربت فيكي على يد عائلتها في لبنان، التي كانت تعمل في مجال استيراد وتصدير الأجهزة الكهربائية المنزلية لفترة وجيزة في الإجازة الصيفية من المدرسة والجامعة. وبدأت العمل عندما كان عمرها نحو 16 عامًا، وتعلمت منهم أسس التجارة، ولذلك درست بكالوريوس إدارة أعمال؛ لأنها أحببت العمل في التجارة.

وتحدثت فيكي عن التجارة في حياتها بقولها: كنت أفكر في دخول المجال التجاري، إلا أن مسؤولية الاهتمام بولدي وتربيتهما تقع على عاتقي؛ بسبب صغر سنهما وارتباط زوجي بالسفر لإنجاز أعماله، فعمله كان يحتم عليه كثرة السفر إلى خارج البحرين.

لكن بعد ذهابهما إلى الجامعة وارتباط زوجي بالسفر للعمل، شعرت برغبة في ملء الفراغ الذي بدأت أشعر به على الرغم من أنني كنت أقوم بالكثير من الأنشطة لتغطية هذا الوقت، فقد كنت أرسم على البورسلين والحرير وألعب البريدج وألعب التنس، إلا أنني وجدت أنها تضيق وقتي، ووجدت أنني أريد القيام بشيء مفيد لي ويعود بالنفع على الآخرين.

قررت فتح متجر تجاري الخاص ببيع الفضيات، وكان ذلك منذ 15 عامًا في مجمع العالي، إذ أستورد الفضيات من فرنسا ولبنان وإيطاليا وتركيا، ثم بعد ذلك أسست شركة للاستيراد والتصدير تحمل اسم «فور دبليو» بالشراكة مع سيدة الأعمال البحرينية أحلام جناحي.

طلب كثيرون مني فتح فروع في الخارج، إلا أنني لا أرغب في التوسع؛ لأنني

لا أرغب في قضاء وقتي في العمل فقط، ولكي أستطيع الوفاء بالتزاماتي الاجتماعية وارتباطاتي بالجمعيات، أيضا حصلت على عروض للشراكة وفتح فروع في السعودية، إلا أنني رفضت.

وكانت الخسائر التي مني بها «كوفي شوب الحلاب» واضطرتنا إلى بيعه من أصعب المواقف. المشكلة التي يواجهها التجار أن استخراج بعض السجلات التجارية في السابق كان يتطلب دفع مبالغ نقدية بحسب نوع السجل التجاري، فبعضها يوجب دفع 20 ألف دينار أو 50 ألفا. أما الآن فأصدار السجلات التجارية بمبالغ رمزية، وبالتالي فإن السجلات التي تم استخراجها في السابق تباع حاليًا بخسارة.



انضمت فيكي معوض إلى عضوية جمعية سيدات الأعمال الأميركية منذ 30 عامًا، ثم دخلت نادي «الإنرويل»، وهي منظمة خاصة بسيدات «الروتاري». كانت رئيسة نادي «الإنرويل» من العام 2004 إلى 2005، وحاليًا نائبة الرئيس، وبعد ذلك انضمت إلى عضوية جمعية الفرنكوفونية.

وأصبحت فيكي عضوا في جمعية سيدات الأعمال البحرينية منذ العام 2005، وتشغل في الجمعية منصب نائب الأمين المالي ورئيسة اللجنة الاجتماعية.

كما أنها عضو في لجنة سيدات الأعمال بغرفة تجارة وصناعة البحرين، وترأسها أفنان الزباني.

عبد الحميد الكوهجي

عملت مع والدي منذ أول يوم دخلت فيه المدرسة

28 أغسطس 2016

رجل الأعمال الرئيس الفخري لمجموعة عبد الجبار الكوهجي، النائب الثاني لرئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين، رئيس لجنة القطاع الصناعي بالغرفة، عبد الحميد عبد الجبار الكوهجي «أبو عبد الجبار». هو الابن الأكبر لعبد الجبار (رحمه الله) الذي رزق به بعد 20 سنة من الانتظار.



ظهرت مهاراته المهنية منذ سن صغيرة، ليكتسب «أبو عبد الجبار» الخبرة اللازمة ويتمكن من إدارة أعمال والده مبكراً، سابقاً أقرانه من أبناء الأسر التجارية. ولعل هذا التأهيل المبكر أتى ثماره؛ إذ استطاع الكوهجي أن يدير أعمال المجموعة وهو لم يتجاوز سن الرابعة والعشرين عاماً، وذلك بعد وفاة والده.

وهكذا تمكن «أبو عبد الجبار» مع إخوانه من إدارة أعمال المجموعة، ومواصلة قصة النجاح التي رسمها والدهم، فتوسعوا محلياً وأدخلوا أقساماً جديدة بالشركة منها الأثاث، والأدوات المنزلية، كما أصبحت المجموعة وكيلاً لشركة «إل جي» الكورية.

يقول الكوهجي: بدأت العمل مع والدي في تجارته منذ عصر أول يوم دراسي بالمرحلة الابتدائية، فقد كان والدي ينتظر أن يرزق بابتين لمدة 20 سنة. وكنت أعمل مع والدي في مكتبه، وهو ما أكسبني المهارات اللازمة لإدارة العمل في سن مبكرة، وعندما مرض والدي، اضطررت للعمل في المكتب صباحاً بعد الحصول على الشهادة الثانوية، ولم ألتحق بالجامعة لنيل الشهادة الجامعية في تلك الفترة، ثم توفي والدي عن عمر ناهز 63 عاماً، وكنت أبلغ حينها 24 عاماً، وحصلت على الشهادة الجامعية في فترة لاحقة.

دربني والدي على العمل، وكنت أعمل معه في المكتب عصرًا، وكان لهذا تأثير إيجابي كبير؛ إذ تعلمت في تلك الفترة كيفية إدارة الشركة. وكنت أجلس مع الوالد، وأحضر الاجتماعات مع وفود الشركات التي حصلنا على وكالاتها في البحرين مثل «بريجستون»، و«ياماها للمكائن البحرية» وغيرهما، وأقرأ الخطابات الرسمية المتبادلة مع الشركات.

وبعد وفاة والدي أصبحت أدير الشركة مع أخي عبد الله، واتسع نشاط الشركة ليشمل تجارة الأثاث؛ لرغبتني في دخول هذا المجال، فصديقي في الدراسة جاسم باقر الذي كان والده يملك متاجر «باقر» للأثاث شجعتني على دخول هذا المجال، فأصبحنا نملك أصغر متجر للأثاث في البحرين، وبدأنا استيراد الأثاث من ألمانيا وبريطانيا في العام 1971 بعد زيارة المعارض التي تقام هناك، وكنا نطلب طلبية واحدة كل 6 أشهر.

وحدث تغيير جذري بعد وفاة والدي الذي كان شريكاً لرجل الأعمال المعروف الوجيه محمد جلال، وذلك في شركة «جلال والكوهجي للسيارات» لوكالة سيارات «جاكوار» و«بيجو»، والذي طلب بعد وفاة والدي بعام واحد فضَّ الشراكة. وكانت القفزة الثانية للمجموعة عندما اتجهنا لاختيار كلمات خليجية لأغنية دعاية افتتاح معرض الأثاث، وهذا ما لم يكن دارجاً في تلك الفترة، فقد كان التركيز على الأغاني اللبنانية والمصرية، وتوقع البعض لها الفشل، إلا أنها حققت نجاحاً وأصبحت من الأغاني التي تردد في البحرين والخليج وكانت كلماتها «لا تروح ولا تجي...»

أحسن أثاث الكوهجي»، وبعد ذلك اتجهت الشركات إلى طلب الأغاني الخليجية في الدعايات.

وكانت القفزة الثالثة في الأعمال في مجال الإلكترونيات؛ إذ كان لدينا قسم للمنتجات الإلكترونية من مكيفات وثلاجات، إلا أنني ارتأيت وأخي عبد الله أن نتجه إلى التطوير وزيادة وكالات العلامات التجارية التابعة للشركة، ودرسنا الأسواق في العام 1980 لمعرفة الدول التي ستشهد طفرة في مجال الإلكترونيات، والتي ستنافس اليابان في الإنتاج في السنوات الخمس المقبلة، وركزت الدراسة على 5 دول (تاوان وهونغ كونغ وماليزيا وسنغافورة وكوريا). اخترنا كوريا، وخاطبنا شركة «جولد ستار»؛ لكونها الأكبر في ذلك الوقت، وتصنع تلفزيونات ومنتجات منزلية خفيفة، مثل: الثلاجات الصغيرة والفسالات، وعرضنا تمثيل الشركة في البحرين.

وبعد عام من المحادثات، التقت المدير العام المسؤول عن تصدير المنتجات إلى دول العالم، والذي رغب في معرفة سبب طلبنا تمثيلهم في البحرين، على الرغم من أننا وكلاء لشركات كبرى، فأخبرته أننا نرغب في انتهاج النهج الذي اتبعه والدنا في العام 1950، عندما أصبح وكيل شركة «بريجستون» في البحرين، وكانت شركة صغيرة قبل أن تصبح من الشركات الكبرى عالمياً، وأننا نتوقع أن تتحول شركة «جولد ستار» إلى شركة كبرى في 5 سنوات.

وهكذا أصبحنا وكلاء الشركة في البحرين بعد موافقتها، فتحولت بعد 5 أعوام إلى شركة «لاكي جولد ستار»، إلا أننا منينا بخسائر لمدة 7 سنوات من الشراكة معها، ثم بدأنا في العامين اللاحقين بتغطية الخسائر، وتغير مسمى الشركة من «لاكي جولد ستار» إلى «إل جي».

أدعو الشباب إلى اغتنام الفرص التي قد تقود إلى قصص نجاح تغير مسار حياتهم. وأدعوهم إلى البحث والتفكير في الفرص المتاحة

أحلام جناحي

تنصح الشباب بمواكبة التطورات الاقتصادية المتلاحقة

4 سبتمبر 2016

هي سفيرة رواد الأعمال بعد اختيارها من قبل مكتب الأمم المتحدة (اليونيدو) العام 2010، لتمثل البحرين مع 4 سيدات أعمال بحرينيات في فيينا، وبحضور 360 وزير تجارة وصناعة.

هي أحلام جناحي عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين رئيسة لجنة ترويج المعارض والمؤتمرات رئيسة جمعية سيدات الأعمال للدورة 2014 - 2016، وصاحبة محلات «مخبزي». توفي والدها يوسف جناحي عندما كانت في التاسعة من عمرها؛ ليتولى أخوها الأكبر عبدالعزيز جناحي تربيته وتعليمها إلى أن كبرت واكتسبت منه حب العمل التجاري، كما تعلمت واكتسبت الخبرة في العمل التجاري من أخيها عثمان جناحي.

إذا تباطأ النشاط انظروا إلى العالم وابحثوا عن الحلول والأهداف التطويرية المناسبة بسرعة

تحدثنا أحلام عن نفسها قائلة: أنا آخر المنقود لوالدي المرحوم يوسف جناحي. لدي 6 إخوة وأخت يكبرونني سنًا. كان والدي يمتلك حافلة وذا سمعة طيبة بين الناس من فريج الفاضل، وبعد وفاته تكفل بتربيتي أخي عبدالعزيز جناحي، وهو ذو فضل عليّ، إذ تولى تعليمي ورعايتي مذ كنت في التاسعة من عمري، إلى أن تمكنت من الاعتماد على نفسي، وهو إلى الآن يقف بجاني ويشجعني. درست في المدارس الحكومية وكنت مجتهدة في دراستي. استكملت المرحلة الجامعية في كلية الخليج للتكنولوجيا آنذاك (حاليًا جامعة البحرين)، تخصص إدارة أعمال على مدى 4 سنوات، وتخرجت بتفوق. وعلى الرغم من أنني تلقيت تعليمي داخل البحرين إلا أن الجميع يظن أنني درست خارج المملكة.

وَلَجْتُ عالم الأعمال في سن مبكرة مذ كانت في الثانية عشرة، وتحديدًا في فترة الدراسة الإعدادية. وعملت في سنة 1983 بأول وظيفة رسمية في بنك «أوفشور»، وكان اسمه آنذاك «الشركة العربية المصرفية»، وتحديدًا في قسم القروض الدولية. وعندما رأوا فيها القدرة والكفاءة، وافقوا على أن تتلقى دروسًا إضافية في مركز البحرين للدراسات المصرفية والمالية، وبالفعل درست وتخرجت من الجامعة من دون أن تتوقف عن العمل في العام 1984.

انتقلت بعدها للعمل في شركات العز العائلية التابعة لإخوتها على مدى 12 عامًا، اكتسبت خلالها الخبرة والمعرفة، كما صقلها السفر خارج البحرين إلى الشركات والوكلاء، وكان من بينهم أصحاب مصانع وشخصيات كبيرة، وتدربت في تلك الفترة على كثير من الأمور منها ما يختص بالساعات والماكياج والعطور والحقائب العالمية.

طورت مهاراتها خلال عملها في محل إخوتها (العز) على كيفية نظام البيع التابع للسوق الحرة في المطار والمنتجات التي تباع على «طيران الخليج»، ثم شاركت في تدريب بعض الموظفين في المطار. وبعد أن دربت البحرينيين على وظيفة البائع، كرّمها وزير العمل وقتها عبد النبي الشعلة؛ تقديرًا لمجهودها في تدريب الكوادر البحرينية، في احتفال رسمي.

وأضافت جناحي عن تأسيسها تجارتها الخاصة: كأي امرأة فكرت في الزواج، لازمت منزلي نحو سنتين ونصف، أنجبت خلالها ابنتي رقية، بعدها أحسست بعدم الاكتفاء بدور ربة المنزل فقط، فقررت العودة إلى ميدان العمل، ومعروف

عن المرأة البحرينية أنها مجتهدة وقادرة على أن تتحمل المسؤولية مناصفة بين عائلتها وعملها.

وكنّت أيضًا من مؤسسي جمعية سيدات الأعمال البحرينية وشغلت منصب أمين سر الجمعية، العام 2000.

افتتحت أولًا مكتبًا لتنظيم المؤتمرات والمعارض؛ لأن لدي نقطة قوة وهي العلاقات العامة، وأمتلك صداقات وعلاقات تجارية كثيرة، ولا أنكر مساعدة زوجي لي، إذ كان لديه مكتب بالنشاط نفسه في دبي. بعدها بدأت الأزمة المالية العالمية، وحينها كان لدي توجه لتغيير النشاط إلى مخبز، فأجرينا دراسة أوضحت لنا أن كثيرًا من المواطنين يقصدون السعودية؛ بغية شراء الخبز العربي أو كما نسميه في البحرين «اللبناني»، فرأينا أن السوق المحلية بحاجة لهذا النوع من الخبز.

كان تأسيس المخبز تحديًا كبيرًا؛ لأن الجميع أخذوا يتساءلون عن إمكان نجاحي خصوصًا مع استفحال الأزمة الاقتصادية، لكن من أسباب نجاحي بشكل أساس مساعدة الحكومة لنا أصحاب الأعمال من خلال صندوق العمل (تمكين) الذي دعم الكثير من المبتدئين ورواد الأعمال، مما شكل حافزًا كبيرًا لي للبدء بهذا العمل التجاري الجديد. ومنذ العام 2009 وحتى الآن المشروع ناجح مع الصعوبات اليومية، ونحاول تطوير المنتجات، وآمل أن تصل علامتي التجارية إلى العالمية.

وقدمت أحلام نصيحة للجيل الجديد من رواد الأعمال بأن يعملوا على تطوير أنفسهم من خلال مواكبة التطورات الاقتصادية السريعة والمتلاحقة، كما يجب أن يخرجوا قليلًا عن النطاق المعتاد في التجارة، وإذا تباطأ النشاط يجب عليهم أن ينظروا إلى العالم ويبحثوا عن الحلول والأهداف التطويرية المناسبة بسرعة، سواء عبر وسائل الإعلام المختلفة أو الإنترنت الذي جعل العالم عبارة عن قرية صغيرة.

وكانت جناحي من مؤسسات عدد من الجمعيات مثل جمعية سيدات الأعمال البحرينية ونادي «انرويل» في البحرين، ولديها عضويات في جمعيات كثيرة منها جمعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والنادي الإيطالي البحريني، كما كانت عضوًا مؤسسًا في النادي الفرنسي البحريني الذي تحول حاليًا إلى غرفة تجارة بحرينية فرنسية.

سعود كانوا

ينبغي ألا يدخل أحد فيه مشروع أكبر من إمكانياته

11 سبتمبر 2016



رجل الأعمال عضو مجلس إدارة شركة يوسف بن أحمد كانوا، سعود عبدالعزيز كانوا، صاحب بساطة في الحديث، وعفوية في التعامل، وسلاسة في الأفكار وعمقها. مزج كانوا الهندسة بالتجارة فحقق نجاحا باهرا في مشروع «جزر أمواج». ضيفنا يهوى البحر والصيد والرياضة في الهواء الطلق، ويحرص على ركوب الدراجات الهوائية التي يشعر فيها بمتعة لا حدود لها كلما سافر إلى إحدى البلدان الأوروبية. حكمته المفضلة «الاعتدال خير الأعمال».

يقول كانوا عن نفسه: قطعت الآن فترة من الزمن أمارس فيها العمل الهندسي كمطور، وبالطبع هذا العمل يتطلب الالتحاق بشركات عدة، والتعرف على المؤسسات التي لديها علاقة وثيقة بالهندسة، ولهذا كانت دراساتي الهندسة. وفي الدراسات العليا اتجهت إلى إدارة الأعمال، وهذا المزج بين هذين التخصصين منحني فكرة متكاملة حول العمل في البحرين وباقي بلدان المنطقة، خصوصا أن نحو 75 % من نشاط الأعمال في المنطقة متعلق بالعقار. ويتابع قائلا: بدأت تظهر أسماء معروفة في سوق العمل ومجال التطوير العقاري، وبدأ الاهتمام يتزايد في عملية تطوير الشركات وتحسين الأداء والمحافظة على السمعة، وتحقيق الأرباح، كما أنه لا بد من الجمع بين السمعة الطيبة والسعي لتحقيق الأرباح، فهما عمليتان مكملتان لبعضهما البعض ولا يتأتى ذلك إلا من خلال السعي المستمر للتطوير والتنمية. واستشهد كانوا قائلا: على سبيل المثال المنازل التي تم بناؤها قبل 20 عاما تختلف عن البيوت في الوقت الحالي، إذ لا بد من معاصرة التطورات التي تجري في هذا المجال والسير على خطاها، وهذه من أهم الأمور التي جعلت بعض المطورين يتمكنون من مواكبة التطورات، في حين أن آخرين لم يتمكنوا من تحقيق ذلك.

وعن مشروع «أمواج» والتجربة الاستثمارية فيه بيّن أنهم مختلفون عن البقية؛ نظرا لكون من قام بالمشروع القطاع الخاص فقط، إذ لم يسند من أي جهة حكومية، وكان واحدا من أوائل المشروعات في البحرين، ولهذا فإن المشروع واجه تحديات عديدة، وعلى الرغم من ذلك فقد تمكنوا من التواصل مع الجهات الداخلة في المشروع وتحقيق بعض التفاهات، في حين أن أموراً أخرى لم يتم التوصل إلى اتفاق بشأنها، وفي نهاية الأمر تم التوصل إلى رؤية حول الأمور المتوقعة من المالك، والمطور، والشخص الذي سيسكن العقار. وأضاف كانوا موضحاً أن أكبر مشكلة تواجه قطاع العقار هي التحدي في الخدمات الرئيسية، فعندما تتولى تطوير منطقة ما، فإن الناس تطلب بعض الأمور التي لا توفرها الحكومة، ولهذا فإن على المطور توفيرها عبر إيجاد آلية تمكنه من استرجاع مبالغ الصرف على أمور تتصل بالصيانة وغيرها.

وفي سؤال طُرح كان نصه «هل صحيح أن العقار لا يمرض ولا يموت؟»، أجاب كانوا: إن العقار في الوقت الراهن يمر بأزمة في المنطقة؛ نظرا لعدم توافر السيولة الكافية، ولهذا وقع العقار تحت ضغوط، فالعديد من الناس كانوا يلجأون للعقار كوسيلة لادخار الأموال، ولكن السؤال هل يتمكنون من الاستمرار فيه بنفس هذه الطريقة؟ لاشك أننا سوف نجد تراجعا وبطئا في حركة العقار، ولكن في الأخير لن تجد عقارا تم شراؤه وتراجع سعره، وهو دليل على أن العقار قد يمر بمرحلة صعبة لكنه يتماشى مع التضخم في البلد، ولهذا لا بد للأشخاص السعي لتملك عقار ما سواء كان بيتا أو أرضا، أو شقة؛ لأنه بعد سنوات سوف تلمس نتيجة هذه الخطوة التي ستكون في كل الأحوال لصالح المشتري الذي يملك عقارا ما. إننا في البحرين وباقي دول المنطقة أصبحنا نمر في فترة ركود ثم نمو وهكذا، والأمر أيضا مرتبط بحجم الحركة الاقتصادية والاستقرار المتوافر، وأعداد الزوار والسياح القادمين، وهي ثوابت أساسية، وبعد ذلك تأتي بقية الأمور التي تدعم الاقتصاد.

بعد مشروع أمواج، يسعى كانوا لتطوير مساحات أكبر، ولكن السوق اليوم تشهد صعوبة، إضافة إلى شح الأراضي وزيادة عدد السكان، ولهذا فإن الحل المستقبلي يكمن في التوسع العمودي.

وقدم نصيحة كان مفادها أن الشخص لا يجب أن يدخل في مشروع أكبر من إمكانياته؛ لأن من يواكب قدراته وإمكاناته بموازاة ما هو متوافر سيشعر بالراحة، أما في حال المبالغة في المتطلبات لا بد أن تكون النتيجة متعبة بعض الشيء.

واليوم البحرين محدودة جغرافيا، ولهذا يمكن للشباب المتعلم أن يبحثوا عن فرص وخيارات متوافرة في باقي بلدان الخليج التي أصبحت أكثر انفتاحا، ويمكن للشخص أن يطور من نفسه وإمكاناته عبر السفر لهذه البلدان.

جاسم الزياتي

هكذا انتقلنا من تجارة اللؤلؤ إلى عالم السيارات
25 سبتمبر 2016



حققت أمنية غالية لحاكم
البحرين الشيخ سلمان بن
حمد آل خليفة

عائلة الزياتي اشتهرت منذ زمن طويل بتجارة اللؤلؤ؛ الأمر الذي جعلها من الأسر الميسورة في البحرين، حيث تعيش مظاهر التمدن والتحضر، وتهتم بالعلم منذ مطلع القرن العشرين. جاسم عبدالرحمن الزياتي هو رئيس مؤسسة جاسم الزياتي وأولاده، أصغر أولاد المرحوم عبدالرحمن الزياتي، ولديه أخوان راشد الذي يكبره بـ 10 سنوات ومن بعده أحمد، إضافة إلى أربع أخوات.

عن نشأته وبدايته في التجارة يقول الزياتي: درست في مدرسة الهداية الخليفية في الأربعينات. ثم أرسلني والدي إلى مومباي في سن الرابعة عشرة تقريبا، بعد أن نجحنا في تجارتنا، مما دفع أخي راشد إلى ترك الوظيفة الحكومية التي كان يعمل فيها؛ ليتفرغ للعمل مع والدي.

ويكمل: حصلت على شهادة الدبلوم في اللغة الإنجليزية والمحاسبة، وكانت هذه الشهادة في تلك الفترة تعادل شهادة الدكتوراه حالياً. وتعلمت اللغة الهندية بحكم إقامتي في مومباي.

وفي مطلع الأربعينات من القرن الماضي كان جاسم الزياتي تلميذا في المدرسة، في الوقت الذي كان أخوه راشد يدرس في الجامعة الأميركية ببيروت، بينما كان أخوه أحمد يعمل في تجارة اللؤلؤ في الهند.

بقي إلى جانب والده ليساعده، وبدأ العمل مساعدا له في تحصيل إيجارات المحلات (الدكاكين) التي كانوا يملكونها بمبلغ «روبيتين» للدكان الواحد. كانت تجربته في مهنة تحصيل الإيجارات فريدة من نوعها، وتعلم منها كيفية التعامل مع أناس يكبرونه سنًا ويفوقونه خبرةً، ولديهم القدرة على المماثلة واختلاق الأعذار والمجادلة، فتعلم من هذه التجربة دروسا في الصبر والمثابرة والتحاور مع الآخرين.

بعد عودته من الهند فاجأه والده بعقد صفقة مع تاجر هندي اسمه «رامو دارداس»، تقضي بشراء محله التجاري الواقع في شارع باب البحرين بمبلغ 4 آلاف روبية، وهو مبلغ يعد كبيرا في ذلك الوقت، لكنه وجد في شراء المحل من صاحبه، الذي كان يصفي تجارته لمغادرة البحرين، صفقة رابحة وانطلاقة جديدة وداعمة لهم.

وعن فكرة استيراد السيارات من الهند وجلبها للبحرين قال متحدثا عن هذه التجربة: راودتني الفكرة عندما كنت في الهند، وبعد عودتي إلى البحرين كانت فكرة استيراد سيارات «الاستين» مختمرة في ذهني، فاتصلت بالكاث «مفيز»، وطلبت منه أن يكتب رسالة إلى الشركة، تضمنت الرغبة في استيراد السيارات، والحصول على وكالتها.

جاءني الجواب بالموافقة الأولية على طلبي، وإرسال القائمة الخاصة بموديلات السيارات المتوفرة لدى الشركة (الكتالوجات)، وهي 3 أحجام: «أوستين» 8 و10 و12، وما كان مني إلا أن طلبت 3 سيارات من كل حجم واحدة، وكان هذا ثاني نوع من السيارات الإنجليزية التي تصل إلى البحرين.

وبعد ذلك أثناء مطالعتي إحدى الصحف الإنجليزية، وكنت حينها ملماً باللغة الإنجليزية بعد دراستي في الهند، قرأت إعلانا عن سيارات الـ «لاندروفر» المعروفة بالدفع الرباعي، وطلبت من «مفيز» أن يكتب إلى الشركة، ويطلب الاستيراد والوكالة أيضاً، ووافقت الشركة على الطلب، وأرسلت إلينا سيارة واحدة منها.

عند وصول السيارة، اتصلت إلى حاكم البحرين حينها الشيخ سلمان بن حمد آل خليفة، الذي أعجب بها أشد الإعجاب حتى اقتناها، وأقام مأدبة عشاء على شرفي أنا ووالدي، وكان مسرورا بالسيارة، وقال إنني حققت له أمنية غالية، إذ راودته فكرة امتلاك السيارة.

بعدها بدأنا استيراد الشاحنات الثقيلة، كشاحنات «الأوستين» (القلاب)، ثم حصلنا على وكالات سيارات «دزوتو» الأميركية، وهي من إنتاج شركة «كرايزلر».

بعد ذلك، شملت تجارتنا منتجات «كرايزلر» من السيارات، ولاحقاً حصلنا على «ميتسوبيشي» تلقائياً؛ كونها تابعة لشركة «كرايزلرز» نفسها، فقد كان هناك انصاف على الاندماج بين الشركتين نصّ على أن تدار «ميتسوبيشي» بواسطة «كرايزلر»، وبهذا أصبحنا وكلاء لسيارات «أوستن» و«لاندروفر» و«كرايزلر» و«ميتسوبيشي».

وبعد أن استقرت تجارتهم في البحرين خصوصا تجارة السيارات وقطع الغيار، قرروا التوسع خليجياً بفتح فروع في دول المنطقة، وكان ذلك في العام 1960 عندما أرسله والده إلى قطر لتوكيل من يمثلهم هناك في تسويق سيارات «اللاندروفر» التي كانت أكثر شهرة وطلباً، ووقعوا اتفاقا مع التاجر القطري المعروف خالد محمد المانع؛ ليكون وكيلًا لهم في قطر.

ثم سافر إلى دبي، وهناك التقى التاجرين المعروفين صالح العصيمي وجاسم المدفع، اللذين كانا شريكين في محل تجاري، ووقع معهما اتفاقا مماثلا للذي وقّع في قطر؛ ليكونا وكيلين لهم في دبي.

بعدها سافر إلى مسقط بالباخرة، وهناك التقى مع الوجيه جعفر عبدالرحيم الدرويش ووقع اتفاقاً معه ليكون وكيلهم لتسويق سيارات «اللاندروفر» وماكينات الضخ (موريوس) في سلطنة عُمان.

كما تحدث الزياتي عن أهم إنجازاته في الحياة، والتي يشعر حيالها بالفخر بقوله: بتوفيق من الله، كبرت المؤسسة مع الانفتاح الذي شهدته البحرين على الأسواق الخارجية، وتوسعنا في الأعمال. ثم توجهنا إلى البناء، كنا نستملك أراضي ونبنئها لتصبح عمارات. ثم أسسنا فنادق عدة في البحرين أولها «دلمون»، والذي تحولت ملكيته إلى أحد إخواني حالياً. وبعدها أسسنا فندق «المركيور» بإدارة شركة فرنسية؛ لأن الفنادق لها أسلوب خاص، ولا يمكن لتاجر عادي أن يدير فندقا، خصوصا إذا كان دولياً، وبعده أسسنا فندق «السوفيتيل»، ولأنه فندق ضخم أدخلنا شركاء معنا.

أكرم مكناس

الصدفة جعلتني سفيراً فخرياً لبريسبان الأسترالية وقنصلاً فيه بنما

9 أكتوبر 2016



ذاع صيته في قطاع الإعلانات محلياً وعربياً. نشأ في أسرة تهتم بالشأنين التجاري والتعليمي معاً، ولذلك اهتم بالتعليم واستكمل دراسته الجامعية قبل أن يؤسس شركته الإعلانية التي حلقت وحطت رجالها في البحرين منذ ٤٠ عامًا، وازدهرت أعمالها لتصبح من أكبر المؤسسات الإعلانية، ولديها مكاتب منتشرة في العالم العربي وتركيا.

هو رجل الأعمال اللبناني الأصل رئيس مجلس إدارة شركة «بروموسفن» القابضة، الذي يحمل الجنسيين البحرينية والبنمية أكرم مكناس. عين سفيراً فخرياً لبريسبان في كوينزلاند بأستراليا، وشغل منصب القنصل العام لجمهورية بنما، وحصل على العديد من الجوائز.

يجب عدم جعل الهدف تكوين الثروة، بل ينبغي أن يكون النجاح والتفوق

وعن انطلاقة المهنية، عمل أكرم مكناس في لبنان حتى اندلاع الحرب فيها، ثم قرر العمل في بلد آخر، فالحرب والعمل في مجال الدعاية والإعلان لا يتفقان معاً، إذ إن الحرب تهدم الإنسان، في حين أن النشاط الإعلاني يبنيه. انتقل للعمل من لبنان إلى دبي، ثم البحرين، حيث كان في ضيافة جميل وفا الذي يدير شركة «يونيتاك»، وهو شريك فيها. ونتيجة لتعاون «يونيتاك»، تمكن من الانتقال إلى البحرين؛ لتصبح مقرّاً لأعماله في المنطقة. وكانت البحرين بداية انطلاقة جيدة جداً بالنسبة له، ومنها استطاع تأسيس أكبر شركة للدعاية والإعلان تقريباً في العالم العربي، وتعتبر أصغر مكاتب شركة «بروموسفن» في البحرين؛ لصغر مساحتها، وأكبر مكاتبها لتغطية النشاط الإعلاني موجودة في السعودية ومصر ودبي ودول المغرب العربي.

وفي العام 2000، دخلت شركة أميركية في شركة «بروموسفن» القابضة؛ لتصبح شريكاً بحصص متساوية (50 % لكل شركة)، لينتهي بذلك مشوار الشركة العائلية. وبقي أكرم في منصبه رئيساً لمجلس الإدارة، كما قرر الدخول في أعمال أخرى.

ويعمل حالياً في شركة «بروموسفن» 4500 موظف في المكاتب المنتشرة في دول العالم العربي، وتركيا التي تم فيها شراء مكتب أخيراً.

ولم يغفل أكرم الحديث عن فلسفته في الحياة، والتي تتلخص في الحب، حيث يرى أن الإنسان حين يحب عمله ولا يعمل شيئاً ليس مقتنعاً به، فإن ذلك يمنحه اندفاعاً أكبر، ويحفز العقل على التفكير بأسلوب بناء؛ ليتمكن الفرد من التمييز بين أعمال الخير، وغيرها من الأعمال.

وأضاف: بدافع الحب، فتحت متحفاً كبيراً عن تاريخ السينما في دبي، وتستعين «هوليوود» ببعض مقتنياتي التي لها علاقة بتاريخ السينما والمعرضة في متحف دبي لعرضها باسم مكناس، وهذا الشعور غمرني بالفخر.

والحب ليس عملياً وتجارياً فقط، وإنما يجب أن يكون في كل شيء يتم تنفيذه، فعلى سبيل المثال أن يكون المرء متقانياً في القراءة والكتابة، فالمرء يتفانى أمام ما يحب.

كما قدم نصيحةً ثمينة للشباب قال فيها: أولاً يجب عدم جعل الهدف تكوين الثروة، يجب أن يكون الهدف النجاح والتفوق، وعند بذل الجهد لتحقيق ذلك تكون المحصلة هي تكوين الثروة، فالأموال تعتبر الجائزة التقديرية للنجاح. وعن علاقته بنما قال: كنت أتناول وجبة العشاء في لندن مع أختي بارعة علم الدين، وسألني أحد الأشخاص بلغة عربية مكسرة عن جنسيتي، فدعوته لشرب القهوة بعد انتهائه من عشاء رسمي مع وفد.

وبعد جلوسه وحديثه معنا، علمت أنه وزير خارجية بنما وأنه لبناني الأصل، فطلب مني أن أكون قنصلاً عاماً لبنانياً في دول الخليج على الرغم من عدم حملي جنسيتها. وبعد أسبوع من اللقاء، أصبحت أحمل جنسية بنما وقنصلها العام في الخليج، ثم اعتذرت عن المنصب لكثرة الأعمال المرتبطة به بعد 3 أعوام من تعييني.

بعد ذلك عُينت سفيراً فخرياً لبريسبان في أستراليا، حيث كانت لدي استثمارات وأعمال فيها، وشاءت الصدفة أن أتعرف على رئيس وزراء مقاطعة كوينزلاند، وأصبحنا صديقين حميمين، ونظمت العديد من الندوات في دول الخليج ولندن، فعينت سفيراً فخرياً لبريسبان، ولا أزال أشغل هذا المنصب.

وحسب رأيه الخاص استفاد من الصدف التي جعلت منه قنصلاً وسفيراً فخرياً في أمور عديدة، أولها التعرف إلى أشخاص من طبقات مختلفة. فعلى سبيل المثال وزير خارجية بنما ورئيس وزراء مقاطعة كوينزلاند كانا رجلين سياسة ولا يفقهان في التجارة، وهو ما جعله يدخل في معارك سياسية معهما ويندمج بالتفكير، مما منحته آفاقاً جديدة.

16 أكتوبر 2016

حسن كمال

علماء رواد الأعمال الجدد الإخلاص وحسن النية

شخصية شهيرة في القطاع العقاري والعمل الخيري بمملكة البحرين. شغل مناصب عدة: رئيسًا للجنة القطاع العقاري بالغرفة، وأمينًا عامًا لجمعية البحرين الخيرية، وعضوًا في المجلس التنسيقي لمحافظة المحرق. شارك في تأسيس شركات ومؤسسات مختلفة، منها مدرسة ابن خلدون الوطنية، وجمعية البحرين لرعاية الوالدين في المحرق. هو حسن كمال، المعروف بـ «بو فيصل». نال شهادة الدكتوراه في العلوم الإدارية والتسويق العقاري من جامعة لاهاي بمملكة هولندا، ونال وسام الكفاءة من الدرجة الأولى من عاهل البلاد صاحب الجلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة، وحصل على شهادة تقديرية من رئيس الوزراء صاحب السمو الملكي الأمير خليفة بن سلمان آل خليفة في احتفالية تكريم رواد المحرق.

العالي المصري لبيب شقير آنذاك ساعدني ليتم قبولي في كلية التجارة بالإسكندرية. ذهبت إلى الإسكندرية ولم أكن أعرف أحدا هناك، فقط طالبة بحرينية وحيدة ضمن دفعتي في الإسكندرية.

تزامنت فترة بقائه في جمهورية مصر العربية مع نكسة 1967، وكان شعب مصر متأثرًا بها. بدأ دراسته في عهد الرئيس الراحل جمال عبدالناصر، وتخرج العام 1973 في عهد الرئيس الراحل أنور السادات قبل حرب أكتوبر، إذ إنه تخرج في شهر مايو.

وكان الشيخ عبدالباسط عبدالصمد (رحمه الله) صديق أخيه محمد في تلك الفترة، وخلال إحدى إجازاته في البحرين طلب منه أن يزوره في الإسكندرية. وأثناء دراسته في الإسكندرية تفتح على ما يسمى بمبادئ العلم العقاري، ففكر أن يشتري الشقة التي يسكن فيها ويحولها لملك. وقبل التخرج في العام 1973 ذهب لصاحب الشقة وسأله عن سعرها، فأخبره أنه مبلغ كبير، ولدى إصراره على ذكر السعر أخبره أنه بـ 5 آلاف جنيه، وبطبيعة الحال لم يكن يملك ذلك المبلغ الكبير.

تحدث حسن كمال عن دراسته في المرحلة الثانوية والجامعية قائلًا: كنت في التخصص الأدبي، وكان لي الشرف أن أكون طالبًا في الفترة الزمنية نفسها التي كان فيها عاهل البلاد صاحب الجلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة طالبًا، وكنا نسعد كثيرًا بالاستئناس مع جلالته في الفسحة، جلالته كان يشجعنا بشكل حثيث على الدراسة ودائم الابتسامة ويجلس مع الجميع، كان أيضًا مجتهدًا في الدراسة، إضافة إلى أنه كان يتبرع للجميع بالمأكولات والمشروبات أثناء الفسح، كنا نحس فعلاً بأنه شخص كريم، ويتمتع بشخصية قيادية منذ صغره، ويقوم بإعداد نفسه للمستقبل. وبعد التخرج في العام 1968 كان أمامي إما الدراسة في لندن أو القاهرة، فأخذ والدي (رحمه الله) أوراقني إلى مكتب تنسيق بالقاهرة، والتحق بمقاعد الدراسة بجامعة عين شمس في كلية الحقوق. بدايةً أحسست بانزعاج، وبأن دراسة الحقوق معقدة، وتحتاج حفظ القوانين. كنت عاجزًا عن الحفظ، فقررت تغيير التخصص، ولكن الدراسة كان قد مر عليها أشهر عدة.

كان صديق الوالد حاكم الشارقة سابقا المرحوم الشيخ صقر بن سلطان القاسمي مقيمًا في القاهرة، فأخبرني الوالد أن أكتب رسالة له لمساعدتي في موضوع التحويل إلى كلية التجارة، وبحكم علاقته الطيبة مع وزير التعليم

بعد انتهاء الجامعة في العام 1973 عاد إلى البحرين، وكان لوالده أصدقاء كويتيون افتتحوا مكتبًا باسم «المكتب العقاري»، وطلب منه والده أن يعمل معهم، وأعطوه فرصة لإنجاز معاملة بين طرفين، كسب على إثرها مبلغ 200 دينار، ومباشرة ذهب لفتح حساب بنكي لتوثيق الشيك. وخلال الأسبوع الثاني وبعد إنهاء معاملة أخرى حصل على 150 دينارًا تلتها معاملات أخرى حتى صار إجمالي المبلغ ألف دينار، فقرر الاستمرار في المجال العقاري.

يقول حسن كمال: «أكسب صديقًا كل يوم، وأخدم إنسانًا محتاجًا كل يوم»، كانت هي مقولة الوالد التي يكررها دائمًا، فكان يحتثي على مساعدة الآخرين حتى اتخذتها عادة كما عودت أصدقائي عليها، إذ وضعت علبة لتجميع حصيلة مالية يضعونها حتى لو كانت 100 فلس في

جلالة الملك كان يشجعنا على الدراسة ودائم الابتسامة ويجلس مع الجميع

كل زيارة يتم تخصيصها صدقةً جارية للمحتاجين. وأذكر أيام الدراسة أننا كنا نستخدم «الترومي»، وكنا نملك بطاقة تخفيض 20 قرشًا كل مرة، فاتفقت مع «الكسري» الذي يأخذ المبالغ أن نقوم بجمع المبلغ وتسليمه شهريًا بدل أن ندفع يوميًا قروشًا عدة، وفي مرة صار للرجل معي جنيه واحد، فقممت بالبحث عنه ولم أجده، قالوا لي إنه مريض، بحثت عن منزله لأعطيه المبلغ؛ لأنني محاسب على ذلك من قبل الجهة التي يعمل لديها ولإبراء ذمتي.

وينصح كمال رواد الأعمال الجدد بالإخلاص وحسن النوايا، قائلًا للمبتدئ «اخلف في عملك تتجح، واجعل نيتك صادقة ستفلح، لا تتكبر على الآخرين، وتواضع، فمن تواضع لله رفعه».



إلهام حسن

أبىء الأهمنيء فأصبحت رئيسًا لكبرى الشركات

23 أكتوبر 2016

صنّفها مجلة «فوربس» العالمية أقوى سيدة أعمال بحرينية للعام 2005، وفي المرتبة 14 على مستوى الوطن العربي. إنها سيدة الأعمال إلهام حسن، أول امرأة عربية تشغل منصب الشريك المسؤول في إحدى أكبر شركات التدقيق العالمية، والتي عملت فيها قرابة 27 عامًا، وأول بحرينية تحصل على شهادة محاسب قانوني معتمد (CPA) من الولايات المتحدة.

عن نفسها وحياتها تقول إلهام: درست في مدرسة العدوية الابتدائية للبنات؛ كوني أعيش في منطقة القضيبية. وأما المرحلة الإعدادية، ففي مدرسة القضيبية. والثانوية بمدرسة الحورة للبنات.

أما عن دراستي الجامعية، فكنت قد حصلت على بعثة إلى جامعة القاهرة، وكان الأهل يرغبون في دراستي الطب، ولكنني خيبت آمالهم؛ إذ فضلت دراسة التجارة، ولست نادمة على ذلك.



التخطيط هو ما يحقق النجاح والإنجازات

وفي الدراسة، وعند عودتي إلى البلاد في فترة الصيف، كنت مع باقي زملاء نسعى للعمل في المؤسسات والشركات، فحصلت على فرصة للعمل في الصيف في شركة بتلكو «كيل أند وايرلس» وتحديدًا في قسم التخطيط، وكان ذلك في العام 1979. تخرجت في العام 1982، وعدت إلى البحرين، وعملت في شركة «برايس ووتر هاوس كوبرز».

وعن تجربة دراستها في الخارج قالت: أنتمي إلى جيل يعتبر ذهبياً، فبعثات الطلبة في ذلك الوقت كانت ليست بالعشرات، بل بالمئات. كان 90 % من ركاب الطائرة التي سافرت على متنها إلى القاهرة طلاباً مبتعثين في ذلك العام. وإذا لم تخني الذاكرة، كان عددهم 200 طالب وطالبة. والجميل أنه حتى الآن وبعد مرور كل هذه السنوات، مازلنا نحن طلبة القاهرة في تواصل مع بعضنا. كنا نحن - الطلبة البحرينيين - أثناء الدراسة في الجامعات المصرية قرييين من بعضنا. وكنت ضمن آخر دفعة للدراسة في مصر بعد توقفها في ذلك الوقت؛ بسبب معاهدة التطبيع بين مصر وإسرائيل التي في ضوئها توقفت البعثات إلى مصر. أثناء الدراسة في الخارج والبعد عن البلد والأهل، يتعلم المرء العديد من الأشياء التي تصقل شخصيته خصوصاً البنات، حيث يتعلمن أكثر الاعتماد على النفس. إن الدراسة في الخارج هي التجربة الحقيقية للاعتماد على النفس من النواحي كافة.

تعرفت على زوجي من خلال دراستي الجامعية في مصر، واكتشفنا أننا ننتمي إلى المنطقة ذاتها التي نعيش فيها، وهي النامة.

تحولت دراستها إلى التجارة بالصدقة، ودخلت مهنة الاستشارات والتدقيق والمحاسبة أيضاً بالصدقة، والصدف قد تخلق للإنسان مواقع في الحياة، والتخطيط هو ما يحقق النجاح والإنجازات.

لم يكن لديها أية خطط للتوجه إلى مجال الاستشارات والتدقيق والمحاسبة بعد الدراسة الجامعية، وعند تخرجها من الجامعة كان الجميع يطلب منها التوجه إلى القطاع العام؛ للعمل في مهنة حكومية في إحدى الوزارات.

كما تعتقد إلهام أنها إنسانة حالفها الحظ، ذاكرة قصة غريبة وقعت لها مع

عودتها من القاهرة بعد التخرج، حيث بدأت التفكير في نوع العمل الذي يمكن أن تخرط فيه، واقترحت عليها والدها أن تتقدم للعمل في شركات التدقيق، وذكر لها اسم شركة «برايس ووتر هاوس». وخاطب والدها مدير الشركة في ذلك الوقت، ولكن ردّ عليه بقوله «إن هذه المهنة يختص بها الرجال؛ لأنه عمل صعب ومرهق».

ولكن كانت المفاجأة أن والدها أصرّ عليها أن تعمل في هذا المجال، وأن تتميز بهذه المهنة، وأن تصبح رئيسة أكبر شركة عالمية في المنطقة بهذا القطاع، وكان تشجيع والدها وتحفيزه سبباً في إصرارها على النجاح. وبالفعل قدمت أوراقها للعمل في إحدى شركات التدقيق العالمية في العام 1982.

كانت إلهام ترغب في الابتعاث للدراسة، ولكن الشركة التي كانت تعمل بها لم تكن مقتنعة بذلك، ولهذا فضلت أن تتحوّل إلى شركة عالمية أخرى تعمل في المجال نفسه. وعندما بدأ عملها، كانت الموظفة العربية الوحيدة هناك، إذ إن جميع الموظفين من أوروبا، وكانت الدهشة قد بدأت على وجوههم، ولم تكن هناك ممانعة من قبلهم لاستكمال دراساتها، ومن هنا استمر عملها في هذه الشركة العالمية لمدة 27 عاماً، وحصلت على زمام مسؤولية الشركة في البحرين، ثم بمنطقة الشرق الأوسط، وهو إنجاز تمكنت من تحقيقه، وتحقيق رغبة والدها.

تحدثت إلهام أكثر عن عملها قائلة: مضى على عملي مع «برايس ووتر هاوس» 27 عاماً، إذ بدأت حياتي العملية في وقت مبكر، كان عمري آنذاك 18 سنة، وتزوجت وكان عمري 20 عاماً، وحصلت على الترقيات المتتالية نظير العمل المتواصل معهم، وكنت عضواً في مجلس إدارة الشركة لمنطقة الشرق الأوسط لفترة طويلة.

كنت في سفر دائم طوال حياتي العملية، أسبوعياً أتنقل من بلد إلى آخر. وكنت مسؤولة عن 22 بلداً، ولهذا فإن موظفي «طيران الخليج»، و«الخطوط البريطانية» كانوا يشاهدونني دائماً في سفر وعلى متن الطائرات لدرجة أنهم كانوا يعتقدون أنني كنت موظفة مسؤولة عن التأكد من جودة الخدمات المقدمة على متن الطائرات.



ضيفنا رجل الأعمال رئيس مجلس إدارة مجموعة بهزاد التجارية عضو مجلس الشورى أحمد إبراهيم بهزاد (أبو مشعل)، أحمد هو السادس بين إخوته، وتعلم من والده (رحمه الله) الكثير لاسيما حب الناس، وعمل بجد واجتهاد لتكوين نفسه من الصفر حتى أصبح رجل أعمال. بدأ مدرسًا للغة الإنجليزية قبل أن يلتحق بشركة «أوالكو» للعمل مديرًا لمبيعات المكيفات؛ لاكتساب الخبرة التجارية والانطلاق لتأسيس مشروعه الخاص، وهو شركة «إيلامس» للتجارة والمقاولات التي أسسها قبل 43 عامًا، ومنها انطلق وتوسع خليجيًا. ألف كتابًا عن تجربته النيابة بعنوان «مشوار السنوات الأربع» ويسعى لتوثيق تجربته في مجلس الشورى في كتاب جديد.

30 أكتوبر 2016

أحمد إبراهيم بهزاد

عملت مدرسًا مقابل 55 دينارًا... وبأكورة مشاريعي بدأت مطلع السبعينات

ولد في العام 1943 في فريج الفاضل، حيث كانت تسكن معظم العوائل البحرينية ورجالات الاقتصاد ورجالات الدولة البارزين. بدأ تعليمه في المدرسة الغربية الابتدائية التي تسمى حاليًا مدرسة أبوبكر الصديق، وكان الدوام المدرسي على فترتين صباحية ومساءلية. عمل مدرسا للغة إنجليزية منذ العام 1962 إلى 1967، وفي هذه الفترة كان يدرّس اللغة العربية لموظفي أحد البنوك الأجنبي، واكتسب اللغة الإنجليزية عن طريق احتكاكه بهم، ثم التحق بالعمل في شركة أوال الخليج الصناعية (أوالكو) مديرا لمبيعات المكيفات لمدة 3 سنوات و6 أشهر؛ من أجل اكتساب خبرة تجارية والتعرف على أكبر عدد من رجالات الدولة والتجار قبل استخراج سجل تجاري؛ بسبب رغبته الكبيرة بالعمل في مجال التجارة.

ثم استخرج السجل التجاري لشركة إيلامس العام 1973 وافتتح متجرًا صغيرًا في منطقة القضيبيبة مساحته 120 مترًا مربعًا وبدأ العمل مع موظف واحد هندي الجنسية، حيث كان يشغل وقتها مناصب عدة في الشركة، فهو المدير والمحاسب وموظف المبيعات وزيارة المعارض في الخارج، أما الموظف الوحيد في المتجر فكان مسؤولًا عن المخازن والمبيعات، واستمر بالعمل معه لمدة 40 عامًا قبل أن يطلب التقاعد.

وكان اسمها في الأول شركة «إيلامس للكهرباء والميكانيكا»، إلا أن شريكه قرر العودة لبلده الأم والاستقرار فيها، وبسبب عدم امتلاكه شهادة في هذه التخصصات الهندسية غير نشاط الشركة إلى مواد البناء.

وبمحض الصدفة وقع بين يديه كتالوج لشركة مازي للبلاط، وتواصل معها لطلب أسعار البلاط فتم تزويده بالأسعار، ثم التقى بمندوب آخر يسوق البلاط الإيطالي وعرض عليه التعاون معهم، وكانت شركة حديثة التأسيس، وقام بزيارة مصنعهم في إيطاليا بعد أسبوع واحد، وكان مصنعًا جديدًا يتبع شركة كبيرة، وقرر البدء مع شركة أكبر حجمًا، وأثناء زيارته اجتمع مع مدير التصدير في شركة مازي.

ثم افتتح معرضًا لبيع البلاط في العام 1973، ونظرا لتوسع الأعمال دخل السوق الكويتية في العام 1986 حتى 1990 حين حدوث الغزو العراقي ثم قرر الخروج، وفي العام 2000 افتتح معرضا في السعودية، ثم في العام 2006 افتتح معرضا في أبوظبي، وكل المعارض تعمل في نفس الأنشطة، الإنارة والبلاط والأدوات الصحية والرخام والمطابخ.

وبعد أن كبر الأبناء وأكملوا دراستهم الجامعية التحقوا بالعمل معه بالشركة، بداية بانه الأكبر مشعل في العام 1996 ثم فواز بعد 4 سنوات ثم حمد بعده بـ 4 سنوات.

وعن تطور عالم البلاط قال بهزاد: منذ بدايات السبعينات كان هناك تجار في سوق الإنارة والبلاط إلا أن عددهم كان محدودًا. ومرت البحرين بطفرات عمرانية وبرزت بعض الشركات الجديدة لتلبي احتياجات هذا السوق، ومن هذه الشركات بدأت «إيلامس»، وكانت تجربة موفقة في بدايتها.

حدثت طفرة عمرانية بين الأعوام 1973 و1978، ولم أكن أملك حينها مخازن لشركة إيلامس وكنت استأجر أرضًا من أحد الأصدقاء لتخزين البضائع.

وفي العام 1978 حدثت فترة انكماش اقتصادي وتوقفت العجلة العمرانية لنحو 6 سنوات استطنعنا فيها ترتيب الأمور الداخلية وتشبيد مخازن الشركة في العام 1978.

ثم عادت بعد ذلك الطفرة من جديد مما أوجد الحاجة لدخول شركات جديدة وبالتالي ازداد الطلب على عمليات البناء ومواد البناء وحدث تنافس بين الشركات في السوق.

أما عن تجربته في المجلس التشريعي فقال: ترشحت للانتخابات النيابية للدورة الأولى بناء على اقتراح أحد زملائي، وبعد استشارة زوجتي وأبنائي قررت الترشح وكنت أطمح للحصول على 70 % إلا أنني فزت بنسبة 86.9 %، وكانت ثالثة أعلى نسبة. دخلنا المجلس وبدأ العمل النيابي، وكان هدفي أن يأخذ العمل في مجلس النواب 50 % من وقتي إلا أنني أثناء عملي في لجنة الشؤون الخارجية والدفاع والأمن الوطني لمدة 4 سنوات رئيسا لها تقدمت بالعديد من القوانين، وتقدمت وقتها شخصيًا بقانون تنظيم عمل الجمعيات السياسية.

فانشغلت في المجلس وكنت أعمل في اللجنة يوميًا من الصباح حتى الساعة 4 أو 5 عصرًا على حساب عملي الخاص.

وقررت في الفصل التشريعي الثاني عدم الترشح؛ لأنني أصبحت أفضي معظم وقتي في عمل المجلس، فاضطرت إلى جلب مدير عام بريطاني لإدارة الشركة.

كما قررت قبل انتهاء فترة عملي النيابية عدم الترشح مرة أخرى وأعلنت الأمر، وبعد انتهاء هذه الفترة تم تعييني عضوًا بمجلس الشورى.

قررت في الفصل التشريعي الثاني عدم الترشح لأنني أصبحت أقضي معظم وقتي في عمل المجلس



6 نوفمبر 2016

صقر شاهين

درست الثانوية فيه إنجلترا... والحياة كانت أشبه بالخدمة فيه الجيش

استحضر صقر ذكرياته الدراسية عندما التحق بمدرسة داخلية في إنجلترا لإنهاء تعليمه الثانوي، مبيّنًا أن تلك الفترة كانت أقرب إلى التعليم في مدرسة عسكرية، والطلبة مجبورون على النهوض في الساعة 5 صباحًا، وتناول الوجبات الرئيسية يجب أن يتم وفق جدول محدد، والحياة أقرب إلى الخدمة في الجيش.

وقال عن نشأته: نشأت وترعرت في منطقة القضيبية، والتحقت بإحدى المدارس الموجودة بين ربوعها إلى أن قرر والدي أن يرسلني للتعليم في مدرسة داخلية في بريطانيا عندما كان عمري 13 سنة وبقيت 4 سنوات في لندن، ومن ثم انتقلت إلى الولايات المتحدة الأميركية لدراسة الهندسة الصناعية، وحصلت هناك على درجتي البكالوريوس والماجستير في ديسمبر 1985. قضيت خارج المملكة 12 عامًا، ولم أكن أحضر إلى البحرين سوى فترات قصيرة. أسس الوالد (رحمه الله) مؤسسة مجموعة شاهين منذ الخمسينات، وكانت تحمل اسم «أولكو»، والتي عملت في مجالات متعددة كالمقاولات والتكييف، بل امتد نشاطها لتقديم الخدمات البحرية للسفن في فترة السبعينات.

عدت إلى البحرين عندما كان عمري 25 عامًا واخترت العمل في وزارة الصناعة والتجارة بقيادة الوزير يوسف الشيراوي آنذاك، وعينت في العام 1990 مديرا لإدارة التنمية الصناعية. تجربة العمل داخل أروقتها تميزت بالإيجابية والجاذبية، الا أنني اخترت لاحقًا ترك العمل في القطاع الحكومي.

انضمت إلى شركة الوالد في العام 1999 ووجدت مساحة كبيرة للتغيير والتطوير داخلها، كما ساهمت الأجواء الانفتاحية والعصر الإصلاحي الذي دشنته جلالة الملك في التحول الإيجابي للمؤسسة، ولا يخفى على أحد الانتعاشة والطفرة الاقتصادية في 2006 - 2007 وجميع هذه العوامل قادت إلى تعزيز وضع المؤسسة لتصبح واحدة من أبرز الشركات الناشطة في مملكة البحرين. أضفنا العديد من الأنشطة كتركيب أنظمة التكييف وصيانتها، وباتت المؤسسة تمارس أنشطة أوسع في مجال المقاولات والتشطيبات، ونفذنا العديد من المشاريع في السنوات الأخيرة، متضمنة إجراء تشطيبات كاملة لمطاعم ومحال، ولا أغفل الإشارة إلى إلغاء بعض الأنشطة «غير المجدية»، فتحن حريصون على التطوير الدائم والمستمر.

أجمل مراحل الدراسة قضيتها في الولايات المتحدة أثناء البكالوريوس في

فلوريدا، وأروع اللحظات عشتها في ولاية كاليفورنيا خلال دراسة الماجستير، كما لا أخفي ترددي للعودة للبحرين بعد هذه الفترة، وبخلاف ذلك تمامًا كانت الحياة الدراسية في إنجلترا أقرب إلى التعليم في مدرسة عسكرية، ونحن الطلبة مجبرون على النهوض من الساعة 5 صباحًا وتناول الوجبات الرئيسية يجب أن يتم وفق جدول محدد الحياة أقرب إلى الخدمة في الجيش، والخروج أثناء الأسبوع محظورًا تمامًا، ويقتصر على بضع ساعات في عطلة نهاية الأسبوع (4 أو 5 ساعات) تعودت أن أقضيها برفقة الزملاء لتناول وجبة خفيفة أو الدخول إلى السينما أو لعب «البولينغ» في القرية التي تقع فيها المدرسة.

ومتحدثًا عن والده قال صقر: والدي شاهين (رحمه الله) رجل عصامي بنى نفسه ذاتيًا، وعلى الرغم من عدم حصوله على تعليم رسمي إلا أنه تميز بالذكاء والقدرة الممتازة على إدارة العمل. عمل في المملكة العربية السعودية بمجال المقاولات البسيطة ومن ثم عاد ليفتتح مصنعًا لإنتاج البلاط ومن ثم انتقل إلى تأسيس شركة مقاولات، ثم أسس أول مصنع للمكيفات في منطقة الشرق الوسط.

والدي كان رائدًا بدخوله العديد من المجالات الصناعية الجديدة على مستوى البحرين والمنطقة، وأعتبره قدوة ولم يكن مجرد أب، بل كان صديقًا مقربًا، علاقتنا أضحت أقرب بعد أن أسسنا المجموعة «شاهين قروب» وصداقتنا صارت أقوى قبل أن يتوفى في العام 2012، وكنت بمثابة المستشار بالنسبة إليه، فلم يكن يتخذ قرارًا رئيسًا دون التشاور معي.

والدي كان رائدًا بدخوله مجالات صناعية جديدة على مستوى البحرين والمنطقة وأعتبره قدوة

فؤاد شويطر

صناعة الحلوى مرتبطة باسم البحرين

13 نوفمبر 2016



ملك «الحلوى البحرينية»، الذي نجح في إيصال اسم المملكة إلى كل الدول، حيث ارتبط بالحلوى الشعبية، فقد عمل في صناعة الحلوى منذ صغره مع والده (رحمه الله) الذي تعلم منه الكثير. وبسبب حبه وتعلقه بهذه الصناعة لم يلتحق بالدراسة الجامعية على غرار إخوته. وكانت عائلته قد بدأت في صناعة الحلوى منذ العام 1856؛ ليتم فتح أول متجر للعائلة في العام 1920.

رجل الأعمال فؤاد شويطر، شغل عضوية لجنة السوق القديمة بغرفة تجارة وصناعة البحرين، وعدد من اللجان الشعبية لتطوير سوق المحرق، وحصل بفضل جهوده المقدرة على العديد من الجوائز والدروع محلياً وخليجياً وعالمياً.

عن نفسه تحدث فؤاد شويطر قائلاً: نشأت في فريج البنائين في المحرق، الذي يمتاز بالأخوة والمحبة، وقد ترعرعت في كنف عائلة تراثية مهنتها صناعة الحلوى بالمنزل في الفترة الشتوية؛ لأن خلال فترة الصيف يتم دخول البحر للغوص.

كنت الأصغر بين إخوتي، وارتبطت كثيراً بمهنة صناعة الحلوى، ورأيت والديّ يطبخان الحلوى على «التنور» في المنزل، ففي تلك الفترة كانت صناعة الحلوى تتم لمناسبات الأعراس والأعياد، إلا أن والدي (رحمه الله) رأى أن هذه الصناعة تحقق ربحية فقام بتطويرها.

درست المرحلة الابتدائية في مدرسة أبو عبيدة، ثم في مدرسة عبد الرحمن الناصر الإعدادية، وأخيراً في مدرسة الهداية الخليفية الثانوية. رفضت إكمال دراستي في الخارج؛ لأنني كنت مرتبطاً بوالدي ومهنة صناعة الحلوى على الرغم من إلحاح والدي الشديد عليّ لإكمال الدراسة؛ لأن كل إخوتي أكملوا دراستهم في الخارج.

عمل فؤاد منذ صغره مع والده في صناعة الحلوى، إلا أنه بدأ فعلياً منذ العام 1976 الإشراف على صناعة الحلوى وتصنيعها.

وبدأت تلك المهنة تزاوّل في البحرين بالعام 1856، وهي نفس الفترة التي بدأت فيها عائلة شويطر، التي تمكنت من هذه المهنة وطورها، كما عملت عوائل أخرى في صناعة الحلوى لكنها توقفت مثل عائلة الزيرة.

استمر مع والده (رحمه الله) في تطوير مهنة صناعة الحلوى التي شهدت تغيراً كبيراً، وكانت محصورة على البحرين، ثم تطورت ووصلت إلى دول الخليج والوطن العربي.

ويتم الآن بحث تطوير مهنة صناعة الحلوى وجلب مصانع لتصنيع منتجات غير الحلوى التقليدية الشعبية مثل الشوكولاته والآيس كريم، ويأمل فؤاد أن يكمل ولداه المشوار في المهنة، وهما يعملان معه حالياً، خصوصاً أن المهنة مرتبطة ارتباطاً كبيراً بالتراث البحريني وتاريخه، ولذلك تمت تسمية الحلوى بـ «صوغة البحرين» وأصبح الزوار الذين يأتون إلى البحرين يشترونها ويقدموها هدية.

وعن عمل عائلة شويطر ومتاجرهم المنتشرة في مملكة البحرين وكذلك عن الحلوى عموماً يقول فؤاد: بدأت العمل في صناعة الحلوى في المنزل، وتم فتح أول متجر في العام 1920، ثم تطور العمل وأصبحنا نملك الآن 10 أفرع منتشرة في المملكة، كما لدينا وكلاء في دول مجلس التعاون الخليجي يشترون الحلوى بشكل شبه يومي، وسنوياً يزداد الإقبال على الحلوى، التي طورنا صناعتها وأدخلنا عليها العديد من المنتجات؛ لتصبح بأنواع وأشكال متنوعة، وحالياً

يوجد نحو 24 صنفاً من الحلوى؛ بهدف جذب زبائن أكثر وتوزيع الخيارات. ولا يوجد منافس لحلويات حسين محمد شويطر، إذ حافظنا على صناعة الحلوى أباً عن جد إلى أن وصلت لهذا المستوى، وأصبحت صناعة الحلوى مرتبطة بالبحرين وعائلة شويطر.

وتستغرق صناعة الحلوى ما بين 20 و30 دقيقة حالياً، وكان إعدادها في السابق يستغرق ساعتين؛ لأنها تطبخ على نار هادئة على الحطب، وكان سعر «ربعة الحلوى» التي تعادل كيلوين نصف ربية (50 فلساً)، والآن كيلو الحلوى يباع بـ 6 دنانير؛ بسبب ارتفاع مكوناتها بنسبة 1000 %.

وشاركنا شويطر عن رأيه في قطاع التجزئة وتطوره عما كان عليه في السابق قائلاً: يوجد فرق كبير جداً، ففي السابق لم يكن هنالك قطاع تجزئة كما هو الآن، والمبيعات الآن بالآلاف الدنانير وتصل إلى الملايين، وكان يكفيني بيع حلوى بمبلغ 20 ديناراً يوماً، أما الآن فإن معدل المبيعات في حلويات شويطر يبلغ 5 آلاف دينار يومياً. كما شهد عدد العمال زيادة من 4 عمال في العام 1976 إلى أن وصل إلى 120 عاملاً.

وكذلك فإن كميات الحلوى التي يتم طبخها ارتفعت، إذ كان يتم إعداد ما بين طبخة وطبختين من الحلوى، أما حالياً فيتم إعداد ما بين 20 و30 طبخة يومياً في كل متجر.

كان يكفيني بيع حلوى بمبلغ 20 ديناراً يومياً

هدى صنقور

تعملت من والدي احترام الذات ومحبة الوطن

20 نوفمبر 2016

واحدة من سيدات الأعمال الناجحة، وتعتبر أول امرأة تدخل مجال دراسة الهندسة في كلية الخليج الصناعية في مملكة البحرين. نفذت عددا من المشاريع محليا وخليجية وعالمية. هي سيدة الأعمال مؤسسة «فينوس الدولية» ومقرها البحرين والشريكة في شركة «أصيل» ومقرها لندن، هدى حميد صنقور الحاصلة على الدكتوراه الفخرية.

عينت سفيرة للنوايا الحسنة في الاقتصاد والتنمية من الأكاديمية الملكية التابعة للأمم المتحدة، وممثلة نادي ليفربول في البحرين، إضافة إلى نيلها تكريم جلالة الملك للشركات المميزة لنجاح مؤسساتها عالمياً.

عن حياتها تقول هدى: يعتبر والدي من أوائل المحامين في مملكة البحرين وكان حريصا على تربيتهما تربية قوية غنية بالعلم والثقافة. تعلمت من والدي (رحمه الله) الشعر والأدب والفن واحترام الذات ومحبة الأرض والوطن، وكنت أول امرأة تدخل مجال دراسة الهندسة في كلية الخليج الصناعية في البحرين.

وزرت مبنى الفاتيكان في روما بإيطاليا فعشقت الفن الإيطالي ودرست تخصص فن مايكل إنجلو في فلورنسا، وفي فرنسا درست هندسة الديكور، وفي فيينا نلت تخصص أثاث مختبرات، كما سئحت لي الفرصة للتدريب في مكتب الكويت الفني الذي كان نقطة انطلاق كبيرة وتغيير في مجرى حياتي العملية بعد أن منحت الفرصة للعمل في العديد من المشاريع، إذ قمت بعمل جداول الكميات واختيار الأثاث والألوان لـ 16 مدرسة من مدارس وزارة التربية والتعليم في البحرين، ولـ 6 مراكز صحية، ومستشفى جدحفص للولادة، وسكن ريفية للممرضات في البحرين.

أول سنة عمل اعتبرتها بمثابة امتحان: لأنني تعرضت خلالها للكثير من التحديات والمصاعب مالياً وعملياً، إلى أن جاءني الفرصة لتأثيث وتنفيذ ديكور 6 أجنحة للموك ووزراء وتنفيذ 34 جناحاً لوزراء خارجية ووفود إلى فندق الشيراتون؛ بمناسبة قمة عقدت آنذاك في البحرين، نجحت في المشروع وكانت بداية الانطلاقة العالمية.

في العام 1996 كنت المهندسة المشرفة والمنفذة لأول معرض لدول مجلس التعاون الخليجي وبريطانيا في لندن. بعدها افتتحت مؤسسة «فينوس انتريرز إنترناشيونال» في لندن، ثم أصبحت شريكة في شركة أصيل للهندسة العالمية ومقرها لندن في المملكة المتحدة.

وعن تجاربها في الكتابة تقول صنقور: كانت أول تجربة لي في التأليف لإعداد كتاب عن الوالد (رحمه الله) يحمل اسم «حميد صنقور.. رسالة ومبدأ»، ويتحدث هذا الكتاب عن سيرته العملية والمهنية والوطنية، وإسهاماته في المجتمع. اخترت هذا الاسم إيماناً وقيناً بأن الله سبحانه وتعالى خلقنا لتقديم رسالة، وهذه الرسالة إن بنيت على مبدأ فبرأيي ستظل خالدة، أنا على يقين بأن والدي قدم رسالة مبنية على مبدأ ولذلك ظل اسمه خالداً لأنه كان رجل مبدأ، كما أنني بصدد إصدار كتاب جديد يحمل عنوان «الزنبقة السمر» عن أختي المرحومة سهام التي لها إسهامات كبيرة في كتابة الشعر والقصص.

والتقيت رئيسة بريطانيا السابقة مارغريت تاتشر حين كنت المهندسة المشرفة والمنفذة لمعرض دول مجلس التعاون الخليجي وبريطانيا في لندن بالعام 1996، ويومها افتتحت مارغريت تاتشر المعرض وأبدت رغبتها في التعرف على الفتاة التي نظمت المعرض، ومن وقتها أصبحت على علاقة وطيدة معها خصوصاً أنها كانت تشجع أي امرأة لديها طموح وقوة شخصية، وعندما أصدرت كتابها أهدتني أول نسخه منه.

تؤمن هدى صنقور بحكمة «كن على حذر من الكريم إذا أهنته، ومن العاقل إذا أخرجته، ومن للئيم إذا أكرمته، ومن الأحق إذا مازحته، ومن الفاجر إذا عاشرته، وإنني ذقت الطيبات كلها فلم أجد أطيب من العافية، وذقت المرارات كلها فلم أجد أمر من الحاجة للناس، ونقلت الحديد والصخر فلم أجد أثقل من الدين، واعلم أن الدهر يومان، يوم لك ويومٌ عليك، إن كان لك فلا تبطر، وإن كان عليك فاصبر، فكلاهما سينحسر».

وعن الجوائز التي حصلت عليها تقول هدى: حصلت على تكريم جلالة الملك للشركات المميزة عن مؤسسة فينوس التي نجحت عالمياً، إضافة لحصولي على الدكتوراه الفخرية، وتعييني سفيرة للنوايا الحسنة في الاقتصاد والتنمية من الأكاديمية الملكية التابعة للأمم المتحدة، كما حصلت «فينوس» على جائزة النجاحين في لاس فيغاس في 2015، وبعد مشاركتي في مؤتمر للأمم المتحدة بالبرازيل زُرعت شجرة تحمل اسمي في العام 2005 في حديقة السلام، وحصلت على جائزة أفضل مؤسسة هندسية شاملة في 2012، وتم تسليمها لنا في فندق أتلانتس دبي، وهي جائزة عالمية.

سأخلد ذكرى أختي في كتاب بعنوان "الزنبقة السمر" لدورها في الشعر والقصص

27 نوفمبر 2016

عبدالله أحمد منصور

زملائي قاوموا فكرتي في تطوير إجراءات السجلات التجارية

لا تفارق الابتسامة محياه، ولا يخلو حديثه من التفاؤل، تمتاز أحاديثه دائماً بالحكايات، إنه وكيل وزارة الصناعة والتجارة لشؤون التجار السابق عبدالله أحمد منصور آل رضي المعروف بـ «أبوحسين».

يقول عبدالله عن نفسه وحياته: ولدت في منطقة السنايس لعائلة مزارعين، حيث كانت البحرين مشهورة سابقاً بهذه المهنة. أما بالنسبة للدراسة فلم تكن المدارس منتشرة كما الآن، وكان كثير من أبناء القرى يذهبون إلى مدرسة الخميس الابتدائية، وكنت واحداً منهم، ثم انتقلت مباشرة إلى المرحلة الثانوية، إذ لم تكن هناك مرحلة إعدادية، وبعد أن تخرجت منها ذهبت إلى العراق وسوريا بحثاً عن الدراسة الجامعية. بآخر المطاف كانت العراق محطة لدراسة العلوم الزراعية في جامعة بغداد. بعد انتهاء الدراسة عدت إلى البحرين والتحقت بدائرة الزراعة في البديع مهندساً زراعياً، وواصلت عملي أثناء الدراسة فحصلت على دبلوما في التعليم الوظيفي من اليونسكو، وأيضاً ماجستير في علوم النبات التطبيقية من جامعة لندن، ثم سافرت في إجازة دراسة طويلة إلى الولايات المتحدة الأميركية حصلت فيها على الماجستير والدكتوراه في الاقتصاد المالي والقياسي.

ويضيف عبدالله عن طريقة التطوير: في البداية حصرنا كل الاشتراطات والمتطلبات للحصول على أي ترخيص وتصميم برنامج آلي للبت في الطلبات بناءً على هذه المعايير، ثم حاولنا فك الارتباط مع الجهات الرسمية الأخرى بحيث يتم البت في الطلب وفق متطلبات وزارة التجارة ويعطى ترخيص مبدئي ويطلب من صاحب الطلب مراجعة الجهات الرسمية المطلوب موافقتها بنفسه؛ لاستكمال إجراءاتها، ولا يصدر الترخيص النهائي إلا بعد أن نستلم موافقات الجهات المعنية الأخرى، وبمجرد إدخال البيانات في الحاسب الآلي تكون الإجابة بالقبول والرفض وسبب الرفض. قوبلت الفكرة في البداية بمقاومة شديدة من بعض زملائي من رؤساء الأقسام، إذ لم يستوعبوا فكرة الموافقة على الترخيص في الوقت نفسه، بينما كان الأمر يتطلب شهراً في السابق، وكان هناك أيضاً عدم تقبل ومقاومة من بعض الجهات الرسمية الأخرى، إذ وجدوا أنفسهم وجهاً لوجه أمام المراجعين بعد أن كانت الوزارة تقوم بالكتابة لهم ورقياً وتنتظر ردهم.

وكوني أحمل شهادة في الاقتصاد فإن فرص ومجالات العمل أكثر وأوسع سواء في القطاع العام أو الخاص. وحين رجعت إلى البحرين في العام 1986 كانت إدارة الزراعة قد تطورت واكتمل كادرها ولا وجود لوظيفة شاغرة تناسب تخصصي والدرجة الوظيفية التي كنت عليها، لذا انتقلت إلى الجانب التجاري في الوزارة، حيث تم تعييني مديراً لإدارة التجارة وشؤون الشركات. كان طموحي أن أطور الأسلوب الروتيني المتبع، بحيث يتم الارتقاء بالخدمة من ناحية الوقت والتنوعية عن طريق الأتمتة وتحويل المعاملات من ورقية إلى إلكترونية، وكان ذلك يحتاج إلى هندسة الإجراءات من الألف إلى الياء وتطويرها؛ لتكون مدة الانتظار أقل ما يمكن.

كان طموحي تطوير الأسلوب الروتيني المتبع والارتقاء بالخدمة من ناحية الوقت والتنوعية بتحويل المعاملات من ورقية إلى إلكترونية



وفي خضم المحاولات والمقاومات المختلفة جاءنا وزير التجارة آنذاك علي الصالح بطموحه بالارتقاء بالوزارة وتطويرها، وكان لي شرف تولي منصب وكيل الوزارة مما يعني حصولي على صلاحية أكبر لتنفيذ خطط التطوير، فكانت البداية الربط مع الجهات المعنية والاستغناء عن المراسلات الورقية، ثم وضع سقف زمني لتلقي الرد، بعدها انبثقت فكرة تجميع هذه الجهات في مكان واحد، فبدأنا تنفيذ مشروع مركز البحرين للمستثمرين في مجمع السيف.

عبدالله منصور محب للشعر، ويقول عن تجربته في المجال الشعري: كنت أكتب بيني وبين نفسي في مناسبات معينة، ولكن لم تكن عندي الرغبة أو الجرأة أوحى الوقت لذلك، ومع بداية التقاعد وجدت الوقت وسمعت الإطراء من زملائي مما شجعني على الاستمرار.

جميل وفا

حفر الصخر ليصبح عملاق السفر والطيران

4 ديسمبر 2016



رجل أعمال له خبرة في قطاع الطيران، وصناعة السياحة والمعارض، وله إسهامات ولمسات إيجابية مؤثرة في الاقتصاد المحلي، إذ طرح فكرة إنشاء فندق الريبجنسي، وكان له دور كبير في تطوير مطار البحرين الدولي، وعمل جاهدا لجذب شركات طيران عالمية لاتخاذ مطار البحرين محطة رئيسة ضمن خطوطها. تواضع وبساطة «أبو رمزي» أثريا اللقاء، وهو الذي استمر في تأكيد أهمية تدريب وتأهيل البحرينيين لتولي المناصب التي يشغلها الأجانب. ويحتفظ في مكتبة بمقتطفات صحافية نشرت عنه ويجمعها في 41 كتيباً، إضافة إلى إعداده مذكرات على مدى 42 عاما توثق مواعيد اجتماعات عمله. هو رجل الأعمال البحريني المؤسس والشريك في مجموعة «يونيتاك» جميل أمين وفا آل الحسيني «أبو رمزي».

يتحدث وفا عن بدايات مشوار عمله ويقول: في أواخر الأربعينات التحقت بعائلي في الكويت باحثاً عن وظيفة توفر لي العيش الكريم. وأثناء مروري بمطار بيروت الدولي قابلت المحامي المرحوم حنا عصفور الذي طلب مني تسليم رسالة شخصية للمرحوم يوسف أحمد الغانم وهو من الشخصيات المهمة، ونتج عن ذلك حصولي على وظيفة «كاتب طباعة ومساعد سكرتير» في مكتب حنا عصفور إضافة إلى عملي مسؤولاً عن بدالة الشركة، وكان راتبي 300 روبية.

وفي أقل من عام، نقلت إلى مكتب سفريات الغانم، التي كانت وكيلاً عاماً للطيران البريطاني (BOAC)، ونتيجة لعملي الدؤوب وجهدي المتواصل تم ترقيتي إلى منصب المدير العام لسفريات الغانم، وبقيت أعمل في الكويت على مدى 10 سنوات كان التنقل والسفر فيها صعباً؛ بسبب عدم حملي جواز سفر، ونتيجة لنجاحي بالحصول على وكالة شركة طيران «PanAm» أنعم عليّ رئيس الأمن العام والجوازات والهجرة آنذاك المرحوم الشيخ عبدالله المبارك الصباح بالجنسية الكويتية.

في العام 1975 صدر أمر حكومي بتعريب طيران الخليج في البحرين، وتم تعييني في منصب المدير العام للمبيعات في الشركة، حيث عملت لفترة وجيزة جداً، ثم بدأت الاتصالات مع المرحوم الشيخ محمد بن خليفة آل خليفة لتأسيس شركة تجارية «يونيتاك» بالشراكة معه ومع سكرتيره الشخصي حسين جناحي بحصص متساوية.

وحصلت على الجنسية البحرينية في العام 1973 بعد أن قدمت طلباً رسمياً للتنازل عن الجنسية الكويتية بمحض إرادتي، وبدأت مسيرتي المهنية مواطناً بحرانيا من خلال تأسيس مجموعة شركات اليونيتاك.

وأضاف جميل وفا عن تطور أعماله في المملكة: بدأت الأعمال في البحرين بوكالة شركة طيران، ثم أنشأت شركة «سمنت» الألمانية محطة كهرباء بطاقة 250 ميغاوات في الرفاع، والتي كنا وكلاءها، إلى جانب العمل في مجال الأغذية والصيرفة، كما كنت أحد المؤسسين في شركة خدمات مطار البحرين «باس». من أبرز ما أنجزته هو طرحي فكرة إنشاء فندق الريبجنسي ذي الخمس نجوم، والذي أعده ابني الأول، وتواصلت مع شركات فرنسية وأميركية وإنجليزية لتمويل المشروع، كان أفضلها عرض الشركة الفرنسية. أما مشروعي الثاني فهو إنشاء مبنى «يونيتاك» خلال 11 شهراً، ويعتبر أول مبنى من الألمنيوم

يشيد في مملكة البحرين، وكذلك قمت بالمشاركة في إنشاء النادي البحري ونادي الغولف ونادي سكال.

كما تسلمت رئاسة لجنة الآباء والأساتذة لفترة 7 سنوات لمدرسة البحرين الأميركية الدولية، وخلالها سافرت مع الوفد الرسمي إلى واشنطن لاستلام «درع الكفاءة المميز للتعليم» من وزير التربية الأميركي وليام بينيت بحضور رئيس الجمهورية الأميركية آنذاك رونالد ريفان في حديقة البيت الأبيض، إذ شارك في هذا الحفل المهم أكثر من 40 ممثلاً عن المدارس الأميركية خارج نطاق الولايات المتحدة.

وكنّت أول رئيس لجمعية وكلاء السفر والسياحة البحرينية، ثم أسست جمعية الفنادق ذات الخمس نجوم البحرينية وجلبت الجمعية الدولية للإعلان إلى البحرين؛ ليصبح أول رئيس لها وزير الإعلام المرحوم طارق المؤيد.

واقتبست فكرة تنظيم معرض للسفر والسياحة من ولي العهد نائب القائد الأعلى النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن حمد آل خليفة الذي اقترح أن يقام معرض سياحي في مملكة البحرين.

أذكر أن شعار المعرض كان «العالم في ضيافة البحرين»، وتم الترويج لهذا الشعار محلياً ودولياً، ولاقى نجاحاً لافتاً في العديد من دول العالم مما ساهم في نجاح المعرض وحجم المساهمة فيه.

إضافة إلى ذلك أنشأنا قنّاة أطلس السياحية في البحرين وشجعني على تأسيسها سمو الأمير سلمان بن حمد آل خليفة، وبعد العمل على تأسيسها لمدة عام كامل والحصول على الموافقة الرسمية من وزارة شؤون الإعلام وتعيين 12 موظفاً، أخطرني وزير الإعلام الأسبق محمد عبدالغفار بتوقف المحطة قبل انطلاقها.

اقتبست فكرة تنظيم معرض للسفر والسياحة من سمو ولي العهد

11 ديسمبر 2016

خالد الأمين

علمه خطه الوالد... لا استسلام للفشل

ضيفنا أحد أبناء رجل الأعمال المعروف علي راشد الأمين، ويسمونه «ولد علي»؛ لتشابه صفاتهما الطيبة والاجتماعية. هو رجل الأعمال خالد الأمين المكنى «بوسلمان». التقينا به وتعرفنا عليه عن قرب، فبدأ لنا طيب القلب ومرهف الأحاسيس. أطلق خاله اسم «حركة» عليه عندما كان عمره 6 سنوات نتيجة حركته الدائمة؛ بهدف الإنتاج أو اللعب أو تحقيق هدف مفيد، وإليك نص اللقاء مع الأمين.

علمه الجيل الجديد دراسة مشاريعهم جيداً وأن يلموا بالمخاطر من جميع النواحي

ومن السفر الذي علمه دروساً عديدة، يشاركنا الأمين ببعضها، فيقول: هناك كثير من الأمور اطلعت عليها في السفر وطبقتها في البحرين، أولها التنظيم، ثانياً الصبر عند وقت الإجراءات وانتظار إقلاع الطائرة، ثالثاً فن التعامل مع الناس والاطلاع على الثقافات المختلفة وتعلم العادات والتقاليد الغربية عن العربية، كما تعلمت عدم استخدام مبالغ نقدية قد نفقدها بصورة أو بأخرى، وتعلمت المحافظة على الجوازات والأغراض الشخصية بعد أن ضاع جواز أخي ماجد في السابق، وتعلمت السفر ببساطة وعلى الطبيعة دون تكلف، واستعمال المواصلات العامة.

يشترى المطعم بمبلغ الكلفة الذي دفعاه وتم ذلك. ولذا ينصح خالد الجيل الجديد بدراسة مشاريعهم جيداً وأن يلموا بالمخاطر من جميع النواحي، وأن يغيروا من نوعية المشاريع، أي أن يبتكروا مشاريع متميزة، مع وضع خطط مختلفة.

وتحدث الأمين عن طموحه قائلاً: عملت في غرفة تجارة وصناعة البحرين لمدة 16 سنة، وخلاف ذلك مثلت الحكومة في شركات عدة ومثلت البلد في دول كثيرة. طموحي الآن مع تخصصي في قطاع الغذاء أن ألبى مطالب الحكومة وأن أوجد مصانع تلبي احتياجات الأمن الغذائي ولو بشكل نسبي، ولا ننسى أن رئيس الوزراء صاحب السمو الملكي الأمير خليفة بن سلمان آل خليفة دائماً همه الوطن والمواطن وتوفير العيش الرغيد والرفاهية للبحرينيين، لذا فإن وجود الأمن الغذائي مهم.

نجحنا أخيراً في تأسيس شركة البقوليات، ونحاول أن نعمل على شركة أخرى للأرز؛ بهدف توفير مخزون يكفي لمدى 6 أشهر أو سنة لتفادي النقص عند وقوع الأزمات غير المتوقعة، ونحاول اليوم تشجيع الناس على الاستثمار في الزراعة المائية؛ ليكون لدينا محاصيل في البحرين ولو بشكل نسبي. وتقدم بعض الجهات مثل «تمكين» وبنك البحرين للتنمية وحتى منظمة الفاو ومنظمات خليجية، الدعم والقروض المشجعة للمزارعين والصيادين؛ ليكون لدينا اكتفاء ذاتي.

ولد في المحرق العام 1967، ودرس في مدرسة عمر بن الخطاب وبعدها في مدرسة الهداية الخليفية، وأكمل دراسته الجامعية في الولايات المتحدة الأميركية في ولاية أوستن وتحديداً في مدينة تكساس، وتخصص في «تسويق وعلوم الكمبيوتر» لمدة 4 سنوات ونصف السنة وتخرج العام 1991.

ويبدو أن أستاذه مادة اللغة الإنجليزية في مدرسة الهداية الخليفية كان لديه حدس بأنه سيكمل دراسته الجامعية في أميركا. كان أستاذ أشرف يشجعه دائماً لتعلم اللغة بقوله إنه سيكمل دراسته في الخارج، ولكنه لم يتقبل الموضوع. وفي آخر عام في الثانوية أخبره الوالد عن ذهابه لأميركا لإكمال المرحلة الجامعية.

بعد التخرج من الجامعة ذهب إلى البرازيل لمدة عام واحد تقريباً وتدرّب في شركة لحوم وبعدها رجع إلى البحرين.

أما عن بداياته في العمل التجاري فقد قرر وصديقه المكسيكي ريكاردو أن يفتتحاً مطعمًا للأكلات المكسيكية برأس مال 30 ألف دولار. افتتحا المطعم فعلياً لكن ريكاردو اختار موقعا في مكان بعيد متوقعا أن يستضيف نجوم كرة القدم والمشاهير لكسب الزبائن، إلا أن الخطة لم تتجح؛ لأنهما لم يقوموا بدراسة الجدوى بل خاطرا برأس المال علما أنهما استرجعاه بعد بيع المطعم، أي أنهما لم يربحا شيئاً مثلما كانا يتوقعان، فبعد عام من افتتاحه عرض أحد المعروفين في المكسيك أن

أقمنا 15 مشروعاً صناعياً مشتركاً في صناعات مختلفة وجميعها شهدت تطوراً ملحوظاً

حامد الزياتي

الشركات الوطنية يجب أن يديرها أهل البلد الأكفاء

18 ديسمبر 2016



رجل معطاء له إسهامات ونشاطات اجتماعية وخيرية متعددة. هو رجل الأعمال حامد الزياتي، مؤسس ورئيس اتحاد الكابلات العرب، وأول رئيس عربي مسلم لاتحاد مصنعي الكابلات العالمية، وأول من أدخل الكمبيوتر لشركة الزياتي.

هو أحد أبناء عميد عائلة الزياتي ووجيهها المرحوم راشد عبدالرحمن الزياتي، ومن مواليد المحرق. استقبلنا في مكتبه بشركة استثمارات الزياتي في المنطقة الدبلوماسية، وكان لنا معه هذا اللقاء.

عن نفسه يحدثنا حامد الزياتي بدايةً من النشأة حتى سنوات الدراسة بقوله:

ولدت في جزيرة المحرق وتحديدًا في فريج الزياتي العام 1949.

ونلت شرف أن أكون بنفس الصف مع عاهل البلاد جلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة في المرحلة الثانوية، إذ كنت تلميذاً بمدارس البحرين الحكومية. في السابق كان هناك 4 مدارس ابتدائية فقط، ومدرسة ثانوية واحدة بالقرب من القصر القديم تجمع جميع طلاب المدارس الابتدائية.

انتقلت بعدها لإكمال المرحلة الجامعية في الجامعة الأميركية ببيروت، التي كانت من أرقى الجامعات في التعليم وتهيئة الطلاب للحياة العملية والعلمية. تخصصت في مجال التجارة وإدارة الأعمال لمدة 4 سنوات إضافة لسنة أخرى تمهيدية، إذ كان جميع البحرينيين بحاجة لسنة تمهيدية لتحدث اللغة الإنجليزية بطلاقة متساوية مع اللغة الأم، وكان تعليم الإنجليزية في البحرين في ذلك الوقت بدائي، وما تعلمناه في الجامعة الأميركية هو إجادة اللغة الإنجليزية بطلاقة كما لو كانت لغتنا الأصلية. تخرجت العام 1971 قبل 3 سنوات من الحرب الأهلية المؤسفة التي مرت بها بيروت.

التحق حامد بالعمل في شركة عبدالرحمن الزياتي وأولاده بعد التخرج مباشرة في العام 1971. كان العمل الأول صعباً جداً بالنسبة له، وكان في دائرة التحصيل والمتابعة، وكانت هناك ثغرة كبيرة داخلية وهي الدفاتر التي تدار بطريقة يدوية كما هو الحال عند معظم التجار في ذلك الوقت. إذ كانت غير دقيقة، وكثير من الأحيان يتبين أن هناك مبالغ يجب تحصيلها ولكنها غير مدونة بطريقة صحيحة.

وتقدم لوالده بفكرة أول مشروع وهو تحول شركة عبدالرحمن الزياتي وأولاده لاستعمال الكمبيوتر الذي كان يستخدم في ذلك الوقت في الغرب فقط، وكانت المؤسسات الوطنية تعتمد على الدفاتر اليدوية. كان والده متحفظاً جداً ولم يكن يثق آنذاك بالاعتماد على الآلة بدل الإنسان. وبعد أن ألحّ على والده لمدة 6 أشهر وافق على دخول الكمبيوتر.

من المصاعب التي واجهته خلال عمله والتي تحدث عنها الزياتي مسترسلاً: في نهاية السبعينات وضعنا حجر الأساس لمصنع «ميدال كيبل» وكانت آنذاك شركة صغيرة محدودة تنتج 12 ألف طن من الألمنيوم سنوياً بغاية التصدير، وكالعادة كان المصنع في ذلك الوقت يدار من مديريين أجانب، إذ لم تكن هناك قدرات بحرينية المؤهلة. وفي يوم ما دعيت لاجتماع مع شركة ألبا لأكتشف حينها أن شركتنا مدينة إلى ألبا بمبلغ 6 ملايين دولار لم نكن قادرين على

دفعها. وبعد التحري اكتشفت من المدير الأجنبي أنهم باعوا كمية كبيرة إلى ليبيا ولم يستطيعوا تحصيل المبلغ وهم في خوف من زيارة ليبيا لتحصيل هذا المبلغ المتأخر، من هنا بدت لي خيارات محدودة، الأول هو إفلاس الشركة، والثاني الأخذ بزمّام المبادرة وإدارة الشركة، وبالفعل اتخذت الثاني وتوجهت إلى ليبيا. حينها تواصل جدي الكبير الشيخ عبدالرحمن الزياتي مع طائفة الزياتي في ليبيا ولجأت إليهم، وكان على رأسهم محمد الزياتي الذي عرفني على أفراد العائلة الذي كان يبلغ عددهم في فترة الثمانينات حوالي 35 ألفاً، وكانوا قد هاجروا غرباً من الجزيرة العربية، في حين عائلتنا الزياتي هاجرت شرقاً إلى الخليج العربي، وساعدوني على تحصيل المبلغ المتأخر.

وبعد سفري إلى ليبيا وتحصيل معظم المبلغ المتأخر، تعلمت أن مؤسساتنا الوطنية يجب ألا تكون تحت قيادات أجنبية، إذ إن الموظف الأجنبي ينظر لعمله على مدى فترة إقامته، بينما يلتزم الموظف البحريني؛ لوجوده في وطنه وبين عائلته. وبناء على ذلك قمّت باختيار أول مدير بحريني وهو شخص معروف ومحبوب في البحرين، هو مصطفى السيد. لم تكن له خبرة في صناعة الكابلات إلا أنه كان مؤهلاً علمياً ليتدرب على هذه الصناعة. ومنذ 35 عاماً وشركة ميدال كيبل وجميع مؤسسات الزياتي الرئيسة تدار من قبل قيادات بحرينية؛ اقتناعاً بهذه النظرية. لا ضرر من الاستفادة من الخبرات الأجنبية ولكن الشركات الوطنية يجب أن تدار بقيادة أهل البلد الأكفاء.

وأقام الزياتي ما يعادل 15 مشروعاً صناعياً مشتركاً في صناعات مختلفة مع جنسيات مختلفة وجميعها مشاريع شهدت تطوراً ملحوظاً، كما أنه في نهاية التسعينات عهد له والده (رحمه الله) بمساعدته في إنشاء مستشفى البحرين التخصصي، وبذل قصارى جهده لتنفيذ المشروع الذي بدأ في استقبال المرضى فعلياً أواخر العام 2002، وبعد أن توفي والده بالعام 2009 تولى الشيخ عبدالرحمن التركي رئاسة المجلس حتى وفاته، واليوم يرأس الزياتي مستشفى البحرين التخصصي.

إسماعيل أكبر

يسرد قصة نجاحه مع "كانو"

1 يناير 2017

يتمتع بالمرح والتفاؤل ويشعر بالنجاح لقربه من الناس، وهو ما سعى إليه طوال سنوات حياته العملية في عالم السيارات التي بدأها العام 1977 في شركة إبراهيم خليل كانو، وهوفخور بالتجربة اليابانية، ويزور تلك الإمبراطورية 5 مرات سنوياً، وكانت زيارته الأولى لها في 1979. إنه المدير العام التنفيذي للمبيعات في شركة إبراهيم خليل كانو، إسماعيل أكبر.

يقول أكبر عن نشأته وبدايات درب العمل: كانت طفولتي في فريج «أبوسره»، حيث ترعرعت في هذه المنطقة. أما بداية دراستي فكانت في مدرسة السلمانية، وفي الوقت نفسه كنت أعمل طوال العطلة الصيفية في قهوة شعبية موجودة بالقرب من فندق صحاري وسط المنامة، وكان ذلك في بداية السبعينات. بعدها انتقلت للعمل في محلات حسن حبيب محمود للفواكه في السوق القديمة بالمنامة، وكنت أعمل في الصباح الباكر بهذا المحل قبل الذهاب إلى المدرسة، وكانت فرحتي كبيرة عند تسلم راتبي بعد انتهاء عمل كل يوم وهو «100 فلس».

وفي مرحلة متقدمة بدأت الاهتمام بالسيارات عبر العمل في تأجيرها. اشترت 5 سيارات من وكالة «تويوتا» وكانت من نوع «كورولا»، وثمان السيارة الواحدة 1600 دينار، وكنت أدفع 52 ديناراً قسماً شهرياً على مدى 3 سنوات، وبعدها تركت هذا العمل.

في العام 1977 بدأت العمل مع شركة إبراهيم خليل كانو في مكاتبها الكائنة بالمنامة قرب من وزارة الداخلية، وكنت سائقاً ومخلصاً جمركياً. وفي فترة بعد الظهر بدأت محاولاتي لتعلم مهنة المبيعات، إذ كنت آخذ كلاً من محمد وفؤاد كانو بالسيارة إلى المدرسة، كما كنت أذهب لشراء الخبز وإحضاره.

وفي العام 1979 سافرت إلى اليابان لحضور دورة في أحد مصانع «تويوتا» وشاهدت كيف تصنع السيارات، واطلعت على مراحل التصنيع والتسويق، وكنت أبلغ من العمر وقتها 22 سنة. وطيلة 41 عاماً من العمل مع «مجموعة كانو» كان الإصرار والحماس والطموح نحو الأفضل سبباً رئيساً في النجاح الذي حققته، ولكن في الوقت نفسه كان تشجيع محمد وفؤاد كانو عاملاً رئيساً في تحقيقي النجاح، إضافة إلى أن علاقاتي الطيبة مع كل الناس كانت أحد أهم أسباب نجاحي، فلم تكن هناك أي أفكار للقفز نحو النجاح دون التدرج فيه خطوة بخطوة، لكن بالفعل أهم ميزة للشخص الناجح في مجال المبيعات حسن العلاقة مع الناس.

وليس كل من افتتح وكالة وجلب سيارات تمكن من البيع بنجاح، إن الأمر في النجاح وكسب الزبائن وبناء الثقة يمكن في تحقيق خدمة مميزة لما بعد البيع؛ خصوصاً أن المنافسة قوية في السوق، كما أنه في السابق لم تكن السيارات الكورية والصينية تغزوا الأسواق، ولهذا لا بد من الاعتماد على تطوير خدمة ما بعد البيع وجعلها متميزة. عملنا على توعية الزبائن بخطورة استخدام قطع غيار غير أصلية، وتوعية الزبائن في هذا الجانب لا بد أن يصاحبها فتح فروع في مناطق عدة بالبحرين توفر قطع الغيار الأصلية مع أسعار مناسبة، وهو ما عملنا على تحقيقه، كما تم توفير التكييف للفنيين العاملين بداخل الكراج.

إن السمعة التي حققتها «تويوتا» لم تأت من فراغ، وإنما جاءت بناء على جهود بذلت، وفي الوقت ذاته لمس الزبائن هذا الشيء مما رسخ لديهم القناعة التامة بأن «تويوتا» دائماً تحقق النجاح. نحن للأسف اعتمدنا طوال السنوات الطويلة الماضية على مصدر واحد للدخل هو النفط، وهناك تجارب مثل دبي لم تعتمد كلياً على النفط، بل أدخلت قطاعات أخرى تساهم في دعم اقتصادها مثل القطاع السياحي.

يجب علينا في البحرين بدء الاهتمام بالقطاعات التي لم تزل الاهتمام الكافي مثل السياحة، ولهذا لا بد من تخفيف القيود على دخول الأجانب؛ لأن السياحة تعني المزيد من الانفتاح، والحمد لله لدينا الأمن والأمان، لهذا ينبغي التوسع في السياحة ولا بد أن نعي أن الضرائب مقبلة لا محالة.

علينا فيه البحرين الاهتمام بالقطاعات التي لم تزل الاهتمام الكافي مثل السياحة



سمير ناس

سفير بحريني فوق العادة للاستثمارات العملاقة

15 يناير 2017

رجل الأعمال سمير ناس (رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين حاليًا) شخصية ناجحة في قطاع الأعمال. ما يميزه تواضعه الجم، وابتسامته التي لا تفارقه، واحترامه ومودته للناس، وعلى الرغم مما حققه من نجاحات، فهو يؤمن أن ابتسامته مع الناس والصدق هما المفتاح لتحقيق المزيد من النجاح. «بن ناس» قصة نجاح يحتذى بها.



عن نفسه يتحدث ناس قائلاً: ترعرت في فرجان المحرق في فترة الستينات، حيث كان الناس على قلب واحد، وليس هناك أي نوع من النعرات الطائفية، وكانت المحبة تجمع الناس، ولم نشعر بالفوارق والاختلافات.

درست في المدارس الحكومية التي تتميز بكونها «وعاء صهر» حيث يختلط التلاميذ فيها بينهم ويعيشون جميعًا بمختلف أطيافهم. في العام 1969 انتقلنا للسكن من مدينة المحرق إلى منطقة الزنج، وهناك التحقت بمدرسة السلمانية الإعدادية، ثم مدرسة النعيم الثانوية، وأنهيت دراسة الأول الثانوي فيها. ثم في العام 1972 سافرت إلى بريطانيا وبدأت دراسة اللغة الإنجليزية في جامعة كامبريدج لمدة سنة.

ولاشك أن السفر إلى بريطانيا للدراسة في تلك الفترة يعتبر نقلة حقيقية، خصوصًا أن تدريس اللغة الإنجليزية في المدارس الحكومية في البحرين آنذاك كان متواضعًا، ولم يتمكن الطلبة من إجادة أبجديات اللغة؛ نظرًا لعدم ممارستها بصورة فعّالة. كانت فترة تعلم الإنجليزية جميلة جدًا، وبعد دراستها أخذت الثانوية العامة باللغة الإنجليزية.

وعن نظريته لموضوع الضرائب قال سمير ناس: بالنسبة للضرائب فنحن نختلف عن باقي البلدان التي لديها نظام خاص بالضرائب، ومنذ الثلاثينات عاش الشعب الخليجي في عز متواصل، إذ إن الحكومات تأخذ النفط وتبيعه ومن ثم يتم الصرف على الناس وعلى تنمية البلدان، وميزانيات البلدان الخليجية تأتي من النفط بالدرجة الأولى.

الخطورة تكمن في أن هذه المادة التي اعتمد عليها لسنوات طويلة ووحيدة سوف تنضب وتنتهي، فيما تعد المقومات الاقتصادية التي تعتمد على الإنتاج والصناعة ضعيفة، وحتى الآن نحن مستمرين في بيع النعمة التي منحنا الله سبحانه وتعالى إياها ودفع الرواتب، ونسبة كبيرة من ميزانية الدولة تصب في دفع المعاشات.

إن فرض الضرائب يعني أن هناك خدمات متطورة يحصل عليها الناس مقابل هذه الضرائب، والمحاسبة تكون أشد، ولهذا لا بد من تطوير السياسات من جهة حرية الرأي والمحاسبة، وأن يكون لجهاز الرقابة دور أكثر فعالية.

أنا مع فرض الضرائب وضد فرض الرسوم، ولا يعقل أن تفرض ضرائب ورسوم في الوقت ذاته، فهناك فرق كبير بين فرض الضرائب والرسوم. الرسوم عند فرضها لن تكون في مصلحة التجار؛ لأنه حسب قوانينها فإن على التاجر دفع الرسوم سواء حقق ربحًا أم لا، وهي رسوم للأسف تُؤخذ مقدمًا حتى لو حققت خسائر، في حين أن الضرائب هي ما يحسب عند تحقيق الأرباح ويُؤخذ منها نسبة مئوية.

لا بد من تطوير السياسات من جهة حرية
الرأي والمحاسبة، وأن يكون لجهاز الرقابة
دور أكثر فعالية

محمد الكوهجي

نستثمر أموالنا في بناء العقول

22 يناير 2017

رجل أعمال قرر أن يضع «التغيير الإيجابي» عنوانًا لحياته. آمن بهذا المفهوم وتبناه حتى أصبح منهج الحياة بالنسبة له. يضع لكل شيء بديلًا في حياته. ولأنه يؤمن بأن المستقبل لا يصنع إلا بالتغيير، كان دائم التغيير في كل مراحل حياته العملية . امتزج تعليمه بين المدنية والعسكرية، فتأثر بهما معًا. نشأ وسط عائلة تجارية ذات مفاهيم تقليدية فقرر هو وإخوانه أن يدمجوا القديم بالحديث بتجنب المركزية في الإدارة. يؤمن بأن المنصب للأقدر والأصلح، وليس بالمحسوبية. كما يهوى الرياضة والبحر. إنه رجل الأعمال محمد الكوهجي.

يبدأ حديثه عن نفسه ودراسته و بدايات العمل قائلاً: نشأة صاحب العمل تختلف كلياً عن نشأة الموظف، ولأني نشأت في أسرة تجارية وتربيت على أننا أصحاب أعمال ولسنا موظفين تعلمت المسؤولية منذ الصغر وتربيت عليها وبدأت تطبيقها على كل أسلوب حياتي. بدأت دراستي في البحرين ثم انتقلت إلى الهند، وهناك التحقت بمدرسة داخلية شبه عسكرية، حيث تعلمت معنى الانضباط والالتزام والدقة في كل شيء. وفي العام 1974 انتقلت إلى بريطانيا لاستكمال دراستي وكان عمري وقتها 14 عامًا. هناك وجدت أن الفرق كبير في أسلوب الحياة وطبيعة المجتمع، وهذا الفرق أثر كثيرًا في تكوين شخصيتي.

عندما أصبحت في السابعة عشرة من عمري، أنهيت المرحلة

الثانوية (التوجيهية) في الدراسة، فقررت العودة إلى البحرين وكان ذلك بالعام 1977. ومع بداية هذا العام عاشت المملكة طفرة اقتصادية، وارتأى إخوتي أن أعمل في البداية في المخزن المركزي الخاص بمجموعة عبدالله الكوهجي. بدأت عملي هناك موظفًا يتدرب على كل شيء، بداية بتحضير الشاي وتنظيف

المكان، وكنت أقبل الانتقاد على كل ما أقدمه من أعمال. ثم تدرجت حتى توليت منصبًا إداريًا داخل المخزن. كانت هذه الأعمال بمثابة القاعدة الصلبة التي استطعت أن أبني عليها مستقبلي، وأنطلق منها لتحقيق النجاح في حياتي.

بعد العمل في المخزن انتقلت في العام 1980 إلى قسم البحرية بالحرق، وكان يضم القوارب والمحركات البحرية وكل ما يخص القوارب البحرية من قطع غيار ومستهلكات. وكان قسم البحرية في ذلك الوقت يتكون من 4 موظفين. حصلنا على وكالة «ياماها» للمحركات البحرية، وكانت شركتنا أول شركة من خارج اليابان تصلها كل المحركات؛ لنصبح بذلك أول وكلاء «ياماها» في العالم.

قررنا التميز عن الآخرين واستخدام

مفهوم التغيير والخروج عن

المألوف

وعن إستراتيجيته في العمل يوضح الكوهجي: أتجنب المركزية في العمل والإدارة وأرفضها تمامًا لذلك في نهاية حقبة الثمانينات قررنا أن تكون هناك أقسام مختلفة متخصصة، وكل قسم يعين مسؤولاً عليه، وقمنا أيضًا بتعيين مسؤول لشؤون الموظفين، وهذه ضريبة أن تكون صاحب عمل، إذ لا بد أن تحدث دائمًا تطورًا في الإدارة التي يتضمنها عملك وتجارتك، ولا تتوقف عن التغيير؛

لتواكب الحديث. وكان الحديث وقتها هو الكمبيوتر وأنظمته البديل المقبل عن الأوراق والدفاتر، فقمنا في الشركة بإدخال هذه المنظومة وتم التدريب عليها.

مع بداية 2002 قرر إخوتي نقلي إلى قسم الإلكترونيات، وكانت مرحلة من أصعب مراحل حياتي، إذ انتقلت إلى تخصص مختلف تمامًا عما اعتدته على مدى سنوات.

قررنا أن نتميز عن الآخرين وأن نستخدم مفهوم التغيير والخروج عن المألوف، وبداية من العام 1994 قررنا أن نعين رئيسًا تنفيذيًا من خارج المجموعة تكون له كل الصلاحيات ويرأسنا لمدة 29 يومًا في الشهر وفي اليوم الثلاثين يعقد اجتماع مجلس الإدارة ونتسلم منه تقريرًا مفصلاً ويكون لنا وقتها فقط اتخاذ قرارات بالاجتماع.

ما حدث معنا نطبقه على أبنائنا، فنحن في المجموعة لا نقبل بتعيين أحد إلا بعد اختبار وتأهيل؛ لكي يتم تعيينه في أي قسم، كما غرست في أبنائي حب الاعتماد على النفس، فما يخصني هو النصيحة، وبعد ذلك عليهم اختيار طرقهم.



رجل الأعمال والمحلل والخبير الاقتصادي وصاحب الخبرة الطويلة في قطاع المحاسبة والاستشارات رضا عبدالله فرج. بدأ العمل مع شركات عالمية عدة مثل «بريتش بتروليوم»، «أسري»، و«إرنست ويونغ»، وتبوأ فيها مناصب قيادية ومن ثم تقاعد؛ ليبدأ نشاطه الخاص في تقديم الاستشارات بشركة «فرج للاستشارات». «البلاد» التقت الحاصل على وسام الكفاءة من جلالة الملك في مكتبة «بيت الفرج»، الذي ازدان بمجموعة واسعة من المقتنيات التي جمعها على مدى 45 عامًا من مختلف دول العالم، مقتنيات تتنوع بين لوحات فنية جميلة وساعات نادرة ومسايح وكاميرات قديمة.

الحوض الجاف. وبسبب إصرار الحكومة والمرحوم يوسف الشيراوي التحقت بالحوض الجاف بعد أن كنت مترددًا في البداية؛ بسبب حبي لمجال عملي ورغبتي في عدم تغييره. وعملت في الحوض الجاف منذ العام 1976 إلى 1991 وشغلت منصب نائب الرئيس التنفيذي في الشركة العربية لبناء وإصلاح شركة السفن (أسري)، ثم انتقلت للعمل في شركة «إرنست ويونغ» شريكا لمدة 10 سنوات منذ العام 1991 إلى 2001 وهي السنة التي تقاعدت فيها. وبعد تقاعدي فتحت مكتبًا للاستشارات (الفرج للاستشارات)، كما أنني عضو بمجلس إدارات عدد من الشركات، وعضو بمجلس الشورى.

في العام 1972 أسس 4 زملاء جمعية المحاسبين والمراجعين البحرينية؛ بهدف تحسين مهنة المحاسبة، وكنت أول رئيس للجمعية لفترة 4 سنوات، إلا أن انشغال الجميع بفترة الطفرة الاقتصادية جعلنا نهمل الجمعية إلى حد ما، ثم أصبحت عضوًا نشطًا في اتحاد المحاسبين العرب بالقاهرة، حيث كنت أحضر الاجتماعات بصفة دورية، وبعد انتقال الاتحاد من القاهرة إلى بغداد حضرت الاجتماعات في بغداد.

**ترددت قبل الالتحاق بالحوض الجاف
لأنني أعجبت عملي ولم أرغب
فيه تغييره**

يحكي رضا عن نشأته قائلًا: ولدت في مستشفى فيكتوريا بمنطقة رأس الرمان لأسرة متوسطة الحال يعيها والدي، ثم انتقلت مع أسرتي للسكن في منطقة طشان. حصلت على بعثة للدراسة في الجامعة الأميركية ببيروت، وبعد تخرجي عدت إلى البحرين وعملت في شركة «بريتش بتروليوم» التي بعثتني لدراسة المحاسبة القانونية في إنجلترا؛ بسبب حاجتها لهذا التخصص، وتخرجت محاسبًا قانونيًا بعد الدراسة لمدة 4 سنوات.

عملت في «بريتش بتروليوم» وتدرجت في المناصب حتى أصبحت مدير القسم المالي في الشركة التي كان لديها أعمال في دول الخليج. كان مقر الشركة الرئيس آنذاك في البحرين على الرغم من أن جل أعمالها في دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عمان. ووقع اختيارهم على البحرين في تلك الفترة لتصبح المقر الرئيس للشركة؛ لأن بها كل مقومات العيش والحياة الممتعة والسهلة فيها، ثم انتقلت الشركة إلى دبي في العام 1965. وفي تلك الأثناء كانت الخطة الموضوعة أن أسافر مع عائلتي إلى إنجلترا للعمل في «بريتش بتروليوم» لفترة وجيزة قبل التنقل بين شركات «بريتش بتروليوم» حول العالم، وبعد ذلك أصبح المدير المسؤول عن المنطقة، إلا أن حكومة البحرين في الفترة نفسها شيدت الحوض الجاف، وحينئذ طلب المرحوم يوسف الشيراوي، الذي شغل مناصب وزارية عدة، من شركة «بريتش بتروليوم» أن انضم للعمل في



رضا فرج

نصف قرن من مسيرة اقتصادية حافلة بالإنجازات

29 يناير 2017

رؤيا صالح

أعشق خوض تجارب بتحديات جديدة

12 فبراير 2017

سيدة أعمال مكافحة وعصامية، تمتلك شخصية قوية وطموحة. بدأت الحياة العملية وهي في الـ 18 من عمرها، وتدرجت في المناصب الوظيفية بسرعة كبيرة مدفوعة بالعزيمة والإصرار والرغبة في التعلم وتطوير الذات. شعارها في الحياة هو النظر إلى الأمور بإيجابية، والتغلب على التحديات أيًا كانت. ضيفتنا صاحبة مطاعم «فيلا ماماز» سيدة الأعمال رؤيا صالح.



متحدثٌ عن طفولتها ودراساتها قالت رؤيا: درست في المدارس الحكومية، وكان ابن عمتي (رحمه الله) يمتلك مدرسة خاصة، وكانت الدراسة فيها تعادل المجلس الثقافي البريطاني. استفدت شخصيًا من تلك المدرسة، حيث كنت أدرس فيها فترة العصر بعد انتهاء اليوم الدراسي. وعندما تخرجت من الثانوية العامة كانت لدي شهادة في اللغة الإنجليزية تعادل تلك التي يحصل عليها الطلاب في المدارس الخاصة قبل الالتحاق بالجامعة.

بدأت رؤيا بالعمل في إحدى الشركات المتخصصة في الكمبيوتر نهاية الثمانينات، وكانت الكمبيوترات الشخصية وقتها حديثة العهد، إذ بدأت البنوك في التحول من إدخال البيانات والطباعة بالطرق اليدوية إلى استخدام الحاسب الآلي، وكانت رؤيا غير مدربة على استخدام تلك الأجهزة، إذ تعلمت فقط الكتابة على الآلة الكاتبة في المدرسة. وبعد فترة قصيرة بدأت الشركة ترسلها إلى البنوك التي باعت لها أجهزة الكمبيوتر؛ لكي تدرب العاملين بها، فتعرفت من خلال تلك التجربة على طبيعة العمل في البنوك، وشعرت حينها بالرغبة في العمل فيها. فعملًا تقدمت بطلب للعمل في بنك البحرين والكويت، واتصل بها المسؤولون في اليوم التالي ليعرضوا عليها وظيفة بالبنك.

تعلمت رؤيا العديد من هذه التجارب، إذ أدركت أن الإنسان بإمكانه أن يصنع نفسه بنفسه، فمن وحي تجربتها الخاصة بدأت العمل في البنك سكرتيرة مجموعة، وترقت إلى سكرتيرة تنفيذية، ثم إلى مساعدة مجموعة، وخلال تلك الفترة كانت تلتحق بدورات تدريبية لتطور ذاتها، وكانت تحصل على تقديرات جيدة في تلك الدورات، كما كانت تعمل وتدرس في الوقت ذاته. وفي ظرف 3 سنوات من العمل أصبحت رئيسة حسابات، وبذلك استطاعت خلال هذه الفترة القصيرة تحقيق ما عجز عنه آخرون في 12 عامًا.

ولم يتوقف طموحها عند هذا الحد، إذ طلبت الانتقال إلى العمل في إدارة جديدة لنظام نقاط البيع للبطاقات الائتمانية، لأنها رأت بهذا المجال فرصة جديدة، لكن مديرها رفض طلبها، وكان عمرها وقتها 22 عامًا، فقدمت استقالتها في اليوم التالي، ولم يكن لديها ما تخسره، وفتحت محلًا تجاريًا لبيع الملابس في شارع المعارض، وكانت تسافر إلى تركيا وتشتري الأزياء النسائية، ثم تبيعها على الموظفات التي كانت تعمل معهن في البنك.

وتضيف رؤيا: على الرغم من نجاح مشروعي الخاص، إلا أنني رغبت في الاستفادة من الأشياء التي تعلمتها في الدورات بمجالات القانون والاقتصاد

وغيرها، وقررت ألا أقف عند حد بيع الأزياء، ومن هنا كانت عودتي إلى العمل موظفة، ولكن في هذه المرة بمجال المؤسسات. عملت في شركة سويدية متخصصة في مجال التعبئة، إذ وجدت أن هناك طلبًا على خدماتها، وانتقلت إلى العمل بأحد البنوك، ثم عملت في شركة إنجليزية لمدة 7 سنوات تعلمت خلالها أشياء كثيرة، وكنت دائمًا الموظفة صاحبة الأداء الأفضل. شاركت أيضًا في مؤتمرات بمختلف أنحاء العالم، وعملت في بيئات عمل عدة، مع إنجليز وبابانيين ومن هونغ كونغ، وتعاملت مع كل هذه الثقافات، وتعلمت منها كثيرًا. كنت حريصة دائمًا على خوض التجارب التي تتطلب على تحديات جديدة، فعملت في مجال أسهم البنوك، رغم عدم امتلاكي خبرة العمل في هذا المجال، فقط كانت لدي خبرة في مجال العملات الأجنبية، لكن لم أعمل قبلها في مجال بيع وشراء أسهم الشركات. ومن أكبر التحديات التي واجهتني في عملي حين وصل راتبي إلى 2000 دينار بالشهر، إلا أن الشركة التي كنت أعمل بها أنهت أعمالها في البحرين، وأصبحت بلا عمل، فقررت العمل في مجال الأسهم، لكن نظرًا لعدم امتلاكي الخبرة عرض عليّ راتب قدره 300 دينار.

وعندما قررت أن افتتح المطعم واجهتني في البداية مشكلات كثيرة، مشكلات مالية وأخرى مع أصحاب المكان، وأمور تقنية تتعلق بالعمل وكيفية التعامل مع الموظفين الذين ينتمون إلى بلدان مختلفة، كما واجهتني مشكلات مع موردي الأجهزة، وحتى اليوم أواجه مشكلات، فليس لدي كهرباء ولا ماء، حيث نستخدم في المطعم مولدًا كهربائيًا، ونحضر احتياجاتنا من الماء من الخارج، وإلى الآن لم تحل هذه المشكلة.

ورغم التحديات توسعنا خلال العام الجاري، وقدمنا فكرة جديدة، وهي مطبخ «الباص المدرسي»، ومثلما تقدم في «فيلا ماماز» أكالات بحرينية محلية مطبوعة، نقدم هذه الأكالات أيضًا في «الباص»، حيث أسعى إلى الحفاظ على التراث البحريني في تقديم وجبات شعبية طازجة.

من أكبر التحديات حينما وصل راتبي 2000 دينار وأنهت الشركة أعمالها بالبحرين وأصبحت بلا عمل

هند بنت سلمان

العمل التطوعي يمنحني شعوراً مفعماً بالسعادة والرضا

19 فبراير 2017

هي رئيس مجلس إدارة اتحاد صاحبات الأعمال والمهن البحرينية وصاحبة المبادرات التي تعنى بفتة الشباب ورعايتهم واستثمار إمكاناتهم ودعم قصص النجاح لديهم. إنها الشبيخة هند بنت سلمان آل خليفة، الشخصية التي توارثت السعي لخدمة المجتمع ودعم الأسر المنتجة، وجعل العمل التطوعي ركيزة أساساً في بناء المجتمع ونشر التماسك الاجتماعي.



تبدأ الشبيخة هند حديثها عن دراستها قائلة: لا شك أن جانب التعليم والتربية من العوامل التي تلعب دوراً كبيراً في تشكيل شخصية الفرد، وفي البحرين كان التعليم يقتصر على مدرسة ثانوية واحدة، مما خلق نوعاً من التعايش والألفة والقرب بين مختلف المناطق وطبقات المجتمع.

اختارت والدتي الشبيخة لولوة بنت محمد آل خليفة (رحمها الله) أن تنتقل إلى مدرسة الإرسالية الأميركية، لكن أختي الأكبر مني سنّاً كانت ترغب بالبقاء مع صديقاتها لذا قررت والدتي نقلنا إلى مدرسة الزهراء بفريج المخارقة. وفي مرحلة التعليم الجامعي، لم أكن أقبل أن أكون في جامعة أقل من جامعة أخي خليفة، إذ كان يدرس في الجامعة الأميركية، لذلك أردت أن التحق بالجامعة نفسها، وتحقق لي ما أردته بالدراسة هناك.

وعن لبنان تقول: لم يكن غريباً عليّ، حيث كنّا نزور لبنان ونحن صغار للاصطياف والسياحة، فضلاً عن أن إختوتي كانوا يدرسون بمدرسة ثانوية في منطقة «برمانا»، فالانفتاح على لبنان كان موجوداً، ولكن ليس للبننت مثلاً هو للرجل، وعموماً لبنان من الدول العربية التي ارتاح لها وأحب قضاء إجازتي فيها.

أما عن العمل التطوعي فتقول هند بنت سلمان: بدأ العمل التطوعي الآن يأخذ نمطاً جديداً، فبعض الجهات تدعم حساباً بنكيّاً أو «فيزا»، مما يتيح إمكان تحويل المساعدات إلى جمعية من دون التواصل والتفاعل مع الأشخاص، ولهذا فقدت الشعور بلذتها.

وقد يكون هناك أناس لازالوا يعتمدون الطريقة الأولى، في حين أن آخرين أصبحت كل معاملاتهم عبر الإنترنت. أما بالنسبة للشباب فإن هناك مبادرات عديدة، إذ إن العفوية في التعامل هي المفضلة لديهم بعيداً عن الأسلوب التقليدي، ويرغبون في أن تكون لهم مبادرات إنسانية. عندما أرى هذه المبادرات منهم لا أحاول تأطيرها أو الحد من طموحهم، فمثلاً إذا وجدت مبادرة لجمع تبرعات إلى اللاجئين الفلسطينيين أو أي أمر آخر يجب أن يكون بها جدية في إيصال التبرعات باستخدام طاقات شبابية وأفكار جديدة؛ لاستخراج دعم يصل إلى اللاجئين بأشكال مختلفة من المساعدات

العينية مثل أجهزة الكمبيوتر وتجهيز غرف للمأوى اللائق، وأخرى للطعام وغرف للأمهات لرضاعة أطفالهن، فالملاجئ ليست شيئاً مصمماً لإعطاء الراحة والرفاهية، فإذا وجدت مثل هذه المبادرات الإنسانية والرغبة أقوم باحتضانها.

كما تحدثت عن كونها وكيلةً لوزيرة التنمية وعن دبلوماسيتها وحنكتها اللتين تميزانها في إدارة الأعمال بقولها: كانت فترة كوني وكيلة لوزيرة التنمية فترة انفتاح، وكان عدد الجمعيات الأهلية المسجلة يرتفع يوماً بعد يوم، والفريق الذي أعمل معه يشعر بالإرهاق والتعب، لكنه في الوقت نفسه كان راضياً بالبذل والعطاء؛ لأنه يرى تنوعاً وإخلاصاً بالتوجهات.

على الإنسان أن يخلص في عمله عبر خلق برنامج عمل يومي يسعى لتحقيقه، وقد لا يتحقق ذلك في أسبوع أو شهر، ولكن لابد من تحقيق البرنامج مع نهاية العام.

دخلت الوزارة في العام 2000، وكان التصويت على ميثاق العمل الوطني في العام 2001، ومما ميز تلك الفترة أنها كانت فترة انفتاح، والقيادة تريد إعطاء المرأة حقها في اتخاذ القرار، ومنحها المناصب القيادية.

أعتقد أن كثيراً من الأمور تتطلب تقبل الإنسان للنقد، والفشل ليس مشكلة، فالنجاح أساساً مبني على كيفية تقبل هذه الأمور، وإذا ما تم تقبلها فسيكون هناك رضا وسعي للتطوير الذاتي، فمن الضروري عدم اعتبار هذه الأمور معوقات.

يجب أن تكون المبادرة الإنسانية جدية فيه
إيصال هدفها باستخدام طاقات شبابية
وأفكار جديدة

تقي البحارنة

عين ثاقبة لبداية نشأة البحرين حتى النهضة

5 مارس 2017

شخصية استثنائية لعبت دورًا في العديد من الأصعدة الاقتصادية والسياسية والأدبية. فهو أول سفير للبحرين في الخارج بعد استقلالها، إذ تم تعيينه سفيرًا للبحرين في مصر ومندوبها الدائم لجامعة الدول العربية خلال السنوات 1971 – 1974، وكان عضوًا في مجلس الشورى في العام 1993، وأحد رواد الفكر والإبداع، وتميز بتواضعه ودمائة خلقه ومرحه.

مبالغ فيه عند العقاب، وبهجة عند المغيب بهدايا والذي حين يعود، وحبّ للقراءة، واجتهاد في الدرس على رقص الشموع أو تحت مصابيح الدروب وأحياناً تحت ضوء القمر قبل عهد الكهرباء، ومغامرات خطيرة في العبث بأسلاك الكهرباء أنقذني الله منها.

لقد كان والدي حريصاً على اتباع تعاليم الشرع ومتديناً، وكان يعمل بالتجارة ويحرص على أن تكون تجارته موافقة للشرع، وأي شيء غير ذلك لا يقبله، مثل الربا، أو مصادرة ما يسمى بالعربون، وما شابه ذلك. وإذا أبرم صفقة أو اشترى منه شخص يأخذ منه توقيعاً على المبلغ أو الشراء، فقد كان لديه دفتر يقيّد فيه التوقيعات أو البصمات بجانب كل عملية شراء وبيع.

كان والدي لصيقاً بعلماء الدين والقضاة الشرعيين في البحرين. يطبق الشرع على العائلة أيضاً في مجال الصرف والكسوة، وأن لكل فرد في العائلة كسوتين على الأقل واحدة للصيف وأخرى للشتاء، ويحرص على العدل بين البيت الكبير والبيت الصغير في الصرف وفي المؤونة وفي مناوبة الزيارة بين البيتين.

كان شديد الحرص على ذلك؛ بسبب احتكاكه الدائم بعلماء الدين، كما كان يستضيف علماء القطيف والأحساء وخطباء المنابر الحسينية في منزله عند ذهابهم إلى العراق وعند رجوعهم ويستفيد من آرائهم وفتاواهم. هذا إضافة إلى أصحابه التجار الذين كانوا يأتون من بومباي ومسقط وساحل عمان والكويت و«المحيرة» والبصرة، فكان بيتنا لا يخلو كل شهر تقريباً من ضيوف ومأدبة كبيرة على شرفهم.

كما أنه رجل أعمال بارز وله إسهاماته على الصعيد الاقتصادي والتجاري، إذ لعب دوراً في تأسيس البنك الأهلي المتحد وشركة التأمين الأهلية، كما كان عضواً مؤثراً في مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين خلال فترة السبعينات والثمانينات.

حصل على وسام الاستحقاق من الطبقة الأولى من قبل الرئيس المصري الراحل أنور السادات في العام 1973، وجائزة تقدير الدولة للعمل الوطني من سمو رئيس الوزراء بالعام 1992، كما حصل على وسام الشيخ عيسى من الدرجة الأولى من قبل جلالة الملك 2001، وحاز شهادة التقدير للعمل الدبلوماسي من وزارة الخارجية بالعام 2009، وحصل على وسام البحرين من الدرجة الأولى من قبل جلالة الملك.

وله إصدارات عديدة من الكتب والدواوين من مؤلفاته في الشعر والأدب والتاريخ. إنه الأديب الشاعر ورجل الأعمال تقي محمد البحارنة.

بأسلوبه الشيق، حدثنا البحارنة عن طفولته وصباه قائلاً: ولدت في فريج المخارقة بالمنامة، وتقلت بين أهلها وطرقاتها في ملاعب الصبا ومنافذ الأسواق، وفعلت ما يفعله الصبيان ببراء عفوية ورقابة أبوية وشغف بحب الاستطلاع، ونشوة عند الفوز وحسرة عند الخسارة وفرح في أحضان الوالدين وتطفل على مجالس النساء، وتجول في منازل الجيران بعذر لا يمنع من الطرد بأعواد المكائس، والخوف من الأشباح والظلام، وكوايس تهد كياني في «حمى الملاريا» و«داء الزحار» وجروح دموية في القدم وأصابعها جراء لعبة كرة القدم البدائية، ونشوة بهلوانية في ركوب دراجة القدم، وإشفاق طفولي على الدجاجات التي أطعمتها وهي تتلوى حين يذبحها «معلّم الصبيان»، وعويل

والدني حرص على أن تكون
تجارته موافقة للشرع وأي
شيء غير ذلك لا يقبله

وتحدث عن تجربته في العمل بالسلك الدبلوماسي؛ كونه من الأوائل الذين عملوا في هذا المجال، إذ قال: إذا تكلمنا عن انتقال البحرين إدارياً إلى تكوين دولة عصرية فهذا أخذ فترة طويلة، ولاشك أن فترة بقاء المستشار بلجريف في البحرين كان يرافقها تطورات إصلاحية في مجال التعليم، والصحة، والخدمات ما عدا المجال السياسي.

وكان من المعروف عنه أنه لا يرتاح لأي معارضة. كان إذا فرّز وأمر لا يجب أن يعترض عليه أحد، إلا أنه مع ذلك كان يستضيف الناس في مكتبه ويستمع لهم، وكان حريصاً على الإجابة على كل الرسائل والعرائض، وكان يحضر شخصياً إلى الموقع الذي يكون فيه نزاع، وفيما عدا الحركات الوطنية والسياسية، إذا لاحظ اختلالاً في نظام المجتمع كان يتلافاه ويصدر تعليماته. فمثلاً قضية الميراث (المواريث) كان يوجد فيها نزاعات كبيرة ولهذا قام بتشكيل لجان وأنشأ إدارة أموال القاصرين للورثة.

هذا كان في فترة الستينات، أما في السبعينات وبالتحديد في 1971 فقد

استقلت البحرين وعقدت مع بريطانيا، وخرجت القوات البريطانية من البحرين، وأصبحت البحرين مستقلة، ولهذا كان لابد من تشكيل حكومة عصرية جديدة، وذلك في عهد المغفور له سمو الشيخ عيسى بن سلمان آل خليفة. وما لبث أن أعقب الشيخ عيسى ذلك بإنشاء مجلس تأسيسي لوضع دستور للبلاد وانتخاب مجلس نيابي، واختارني سموه لأن أكون أول سفير للبحرين في الخارج، وكانت البداية مع الشقيقة جمهورية مصر العربية، وكان لابد من اعتراف الجامعة العربية بالبحرين كعضو دائم، بعد قبول عضويتها في الأمم المتحدة.

لهذا كان من ضمن مهماتي ترؤس بعثة البحرين في الجامعة العربية، وتم تقديم الطلب في 14 أكتوبر 1971، وحينئذ تم قبول عضوية البحرين شكلياً ومشاركتها في أعمال واجتماعات الجامعة العربية حين تقديم الطلب، وفي شهر فبراير 1972 استكملت الإجراءات القانونية وصدر الاعتراف الرسمي من قبل جامعة الدول العربية.



فرجيس كوريان

التنوع بالاستثمار طريق لابد منه

19 مارس 2017

امتلك الجراءة وجعلها سلاحه للوصول لما يتمناه. نجاحاته المستمرة والمتوالية كانت الدافع للاستمرار، فالفكرة تبدأ في مهدها صعبة التحقيق، ولكنه يمتلك مقومات النجاح الصحيحة التي جعلت من الفكرة كيانًا اقتصاديًا ناجحًا.

الطموح والعمل الجاد الشاق هما شعاره في الحياة، إضافة إلى الاستفادة من العقبات والعثرات وعدم اليأس. إنه رجل العمال فرجيس كوريان. يبدأ حديثه عن نفسه قائلًا: أنا من مواليد 1962، في ولاية كيرلا الهندية، حصلت على الماجستير وبكالوريوس هندسة معمارية مدنية، ودكتوراه في الفلسفة (إدارة المقاولات) من جامعة ذي أوبن انترناشيونال.

عملت مع والدي في مجال الإنشاءات، وفي العام 1986 قدمت إلى البحرين للعمل في إحدى شركات المقاولات. بدأت تجارتي الخاصة العام 1992، والتي أصبحت الآن «مجموعة النمل التجارية».

أبدأ يومي مبكرا منذ الساعة 6 صباحًا، ويمكن أن يمتد حتى منتصف الليل. أعشق العمل وأسعى للتجديد دائمًا. عندما تراودني أي فكرة تكون فيها منفعة عامة وتخدم البحرين، لا أنتظر المكسب السريع، فلي نظرة ثاقبة اكتسبتها من سنوات الخبرة في جدوى المشروع وأهميته من عدمه.

وقبل نحو 30 عامًا، كانت البحرين وقتها لا تعرف الاستثمارات الأجنبية مثل الآن، فقررت أن أستفيد من الخبرة التي اكتسبتها من الوالد، الذي كان يعمل في مجال المقاولات، واستطعت من خلال هذه الخبرة أن أبدأ أعمالاً ناجحة صغيرة في البحرين. كانت نظرتي أن هذا البلد بيئة خصبة للاستثمارات الخارجية، إذ تلقى دعمًا دائمًا ومنذ البداية من الحكومة، فكانت بدايتي بالمقاولات واستمرت معي حتى الآن إلى جانب أعمال أخرى. أما عن المرحلة الفارقة في حياتي فكانت بالعام 1990 أثناء حرب الخليج الأولى، إذ لم يكن أحد يمتلك الشجاعة لبدء فكرة مشروع جديد، لكنني أدركت بحس التاجر أن الفرصة للنمو والازدهار مقبلة لا محالة، فقط علينا الانتظار، وكما يقال بالمثل العامي الدارج «نحنني للموجة حتى تمضي»؛ لبدأ بعدها النمو الحقيقي للتجارة. وكنت من أوائل من استثمر بنظام بناء وتشغيل وتحويل الملكية في البحرين.

ومتحدثًا عن الاستثمار في البحرين يقول كوريان: لم تتح القوانين في التسعينات الاستثمار الحر للأجانب كما هو الحال حاليًا، مما دفعني للاستثمار بنظام بناء وتشغيل وتحويل الملكية. لكنني بعد ذلك استفدت حين انطلق المشروع الإصلاحي لعاهل البلاد قبل أكثر من 10 سنوات، وحزمة التشريعات التي أتاحت بصورة أفضل للأجانب الاستثمار المباشر في البحرين. بدأت في

العام 2004 تكوين امبراطورية أعمال وهي شركة «في كي يونيفرسال لإدارة العقارات»، التي وسعت الاستثمارات في مختلف مناطق البحرين مثل الجفير والسيف والحد والحورة وأمواج والبستين والسقية ورأس زويد والرفاع وعالي، بعد ذلك قررت أن أنوع وبالفعل بدأت الاستثمار في مجالات أخرى.

أرى أن رجل الأعمال الناجح لابد أن يبحث عن الأفكار الجديدة والمبتكرة دائمًا، وأنا أؤمن بضرورة إضافة أنشطة غير تقليدية أو تكون مهمة من قبل رجال أعمال آخرين، وهذا ما حدث بالفعل، ففي الفترة الماضية بدأنا في قطاعي الصحة والتعليم، إذ أنشأنا سلسلة مراكز صحية «الشرق الأوسط في الحد والمحرق» ثم أكبر مستشفى خاص في المنامة مكون من 85 سريرًا.

كما وسعنا استثماراتنا في التعليم، ونمتلك حاليًا مدرسة الآفاق الحديثة، ونحن بصدد إجراء توسعة على فرعها بشارع البديع؛ لنضاعف عدد الطلاب في المدرسة إلى نحو 4 آلاف طالب، كما أننا بصدد إنشاء مدرسة عالمية في الرفاع الغربي استأجرنا لها أرضًا تقدر مساحتها بـ 20000 متر مربع من نادي الرفاع الغربي الرياضي، وكذلك جامعة عالمية كبيرة بالحد قمنا بشراء أرضها، ونحن في طريقنا للانتهاء من الإجراءات والموافقات الرسمية. كما بدأنا منذ فترة في قطاع السياحة، إذ وجدنا أن هذا يخلق تنوعًا في أنشطة المجموعة ويضيف لها رونقًا جديدًا، وبالفعل نفذنا سلسلة فنادق 4 نجوم وشققًا فندقية، كما عملنا على تطوير فندق جديد فئة 5 نجوم في الحد بقاعة مؤتمرات تسع 3 آلاف شخص.

أما عن مستقبل البحرين فيقول «أعتقد أن مستقبل البحرين يكمن في 3 قطاعات رئيسية: التعليم والصحة والسياحة، والبحرين تمتلك مقومات لتطوير هذه القطاعات الثلاثة، التي تستفيد من الانفتاح الذي تعيشه المملكة، كما ستتغش القطاعات الأخرى بفضلها وجميع مجالات الأعمال.

رجل الأعمال الناجح لابد أن يبحث عن الأفكار الجديدة والمبتكرة دائمًا

9 أبريل 2017

فريال ناس

توصيات والدي ساعدتني علمه الوقوف بعد تعثر الأعمال

سيدة أعمال فازت في انتخابات جمعية سيدات الأعمال البحرينية 2016؛ لتصبح حينئذ رئيسة للجمعية. هي ابنة الوجيه المرحوم عبدالله ناس. دخلت عالم التجارة قبل 35 عامًا بشركة العائلة، وتدرجت من قسم لآخر حتى وجدت نفسها في قسم النجارة والديكور.

تعلمت الجدية فيه العمل والإقدام علمه
المخاطرة المدروسة والإصرار علمه النجاح



حتى الآن، وأنا صاحبة محل، والرئيس التنفيذي لشركة «ديزاين ديستريكت»، وهي مظلة لشركتين أخريين، هما «ماميزون وميسوني هومز». أما بالنسبة للعمل التطوعي، فكنت رئيسة جمعية سيدات الأعمال البحرينية، وشغلت عضوية اللجنة الاستشارية لتجارة التجزئة في صندوق العمل (تمكين)، وعضوية لجنة ريادة الأعمال بغرفة تجارة وصناعة البحرين، وعضوية لجنة المعارض والمؤتمرات بالغرفة، ومستشار مجلس الأعمال البحريني المغربي، وعضوية المجلس الاستشاري في مناهج التصميم الداخلي في جامعة العلوم التطبيقية، ونائب رئيس مجلس البحرين.

وعن حياتها الأسرية مع والديها تقول ناس: لم يكن والدي يمتلك الوقت الكافي لنا جميعاً، إذ كان متزوجاً بـ 3 زوجات، لذا كنا نحاول الاعتماد على أنفسنا، ونستشيرهم عندما نواجه أي مشكلة ونأخذ بنصيحتهم. كان موجوداً يراقبنا دائماً وعلاقتنا معه جميلة.

أما أمي فمهما قلت عنها سيبقى قليلاً بحقها. توفيت سنة 2004، ويبقى الشعور كأنها كانت بيننا بالأمس. لم يضع والدي مرضهما حجة أو عذراً أمام تأدية الواجب، فكانا يضغطان على نفسيهما ويؤديان الواجب في أفراح وأحزان الناس ويصلان الأرحام، وتعلمنا على هذا الشيء منهما والتواصل مع الكل.

عن نشأتها ودراساتها ويداياتها في العمل تقول فريال: قضيت طفولتي في منطقة الزنج الجديدة، ودرست في مدرسة الرجاء حتى المرحلة الإعدادية، ثم استكملت المرحلة الثانوية في مدرسة الحورة بتخصص التجاري. ودرست البكالوريوس في جامعة البحرين وهي من أقوى الجامعات.

وبعد التخرج دخلت مباشرة معترك العمل في العام 1992 في شركة العائلة، وكنت حينها حاملاً بابنتي البكر، وتدرجت في أقسام عدة حتى أحسست برغبتي في إدارة قسم النجارة والديكور والأثاث والتصميم الداخلي.

وبعد 6 سنوات من دخولي العمل كان طموحي ألا أبقى موظفة في شركة العائلة، بل أن تكون لي شركتي الخاصة ولو كانت صغيرة، وفتحت محلي الخاص (ماميزون) في مجمع العالي، كما أنشأت شركة جديدة (Design Destrict) متخصصة في مشاريع تجهيز المستشفيات والجامعات والفنادق والفلل الخاصة بالأثاث. أما شركة «ناس» فكانت نقطة الانطلاق في عملي الخاص. تعلمت من الوالد الجدية في العمل والإرادة والإقدام على المخاطرة المدروسة والإصرار على النجاح، حيث مررت بمراحل وخيبات أمل وخسائر، ولكن توصيات والدي بالمحاولة مرة أخرى والتعلم من الأخطاء لتفاديها وكسب الخبرة، ساعدتني على الوقوف بعد التعثر.

حالياً، أنا المدير العام لشركة «أرتلاند»، التي تتبع مجموعة ناس منذ 25 سنة



تميز بلا حدود

إبراهيم الشيخ

قبلت التحدي وحققت نجاحي

30 أبريل 2017

الصبر والجهد والمثابرة، ومقت السلبية وحب التفاؤل، كلمات تلخص مسيرة رجل الأعمال مالك شركة «مونتريال» للسيارات إبراهيم الشيخ في عالم المركبات والتسهيلات. يقول: 25 سنة من العمل المضني، حتى وصلت إلى هنا، ومازال الطريق طويلا، لكنه لم يكن يوما ممهدا وسهلا، والنجاح لا يأتي صدفة. رسالته للمحيطين: شكرا لكم، فأنا قبلت التحدي، وحققت نجاحي.



عاد الشيخ بالذاكرة 25 عاما إلى الوراء، وبالتحديد للعام 1994 عندما أطلق شركته الخاصة «مونتريال»، إذ يؤكد: كان حلم طفولتي، فأنا أعشق السيارات منذ الصغر. وزاد: بدأت بمعرض صغير مؤجر في المحرق وأنا ابن 23 عاما، حيث عملت بالسيارات المستعملة، ثم بالجهد والمثابرة والإصرار، كبر الحلم وكبرت «مونتريال» لتقود سوق السيارات والتسهيلات في البحرين بعد أن منَّ الله علينا. ثم حرصنا على شراء المكان الذي كان فاتحة الخير بـ 3 أضعاف قيمته.

السوق البحرينية اليوم واعدة ومليئة بالفرص

وعن أوضاع السوق قال: اليوم الأوضاع تغيرت، والسوق فيها تنافس كبير، فهناك الوكلاء والموزعون؛ لذا يجب اتباع إستراتيجية تضمن لنا البقاء والاستمرار والتطور، نحن نتبع قاعدة «بع كثيرا واربح قليلا»، فمصلحة الزبون أن تقدم له أفضل خدمة وأفضل سعر.

وبينَّ الشيخ أن: «مونتريال» تسعى دائما لتوفير جميع أنواع السيارات، الجديدة والمرتجة (المستخدمة بشكل بسيط جدا)، ونبيع عن طريق الأقساط، وكذلك بطريقة الدفع «الكاش».

وأوضح أن 99% من السيارات المتوافرة في معارضهم ومستودعاتهم اشتروها من الوكلاء في البحرين؛ ليطمئن إعادة بيعها بأفضل العروض.

وضرب الشيخ مثالا على السيارات المرتجة، التي اعتبرها فرصة للراغبين بامتلاك سيارة جديدة بسعر مناسب، إذ تعاقدوا في موسم سباق الفورمولا 1 مع شركات عدة وهيئات لتأجير سيارات عليهم، وتم تأجير نحو 80 سيارة استخدمت 3 أيام فقط، ثم عرضت للبيع بسعر المستعمل.

وأوضح الشيخ أن: الجيل الجديد من الشباب الذين تبوأوا المناصب في العديد من القطاعات يعملون بجد ويديرون مؤسساتهم بتفكير متقدم ومتفتح ويطبقون رؤية القيادة في دعم التجار، يضاف إلى ذلك الشفافية التي سهلت علينا الكثير، ورؤية 2030 هي طموح نصبو إليه.

ووجه رسالة للشباب البحريني قال فيها: تعد السوق البحرينية اليوم بكرا وواحدة، فهي مليئة بالفرص، ورسالتي للشباب تلخص في ضرورة الانخراط بسوق العمل واقتناص هذه الفرص، وألا ينتظروا الوظائف، عليهم المغامرة المحسوبة وعدم خشية الخسارة، الحياة نفسها مغامرة والربح والخسارة أمران واردان، لكن عليهم التجربة وبالعزم والإصرار سيحققون مبتغاهم.

وأضاف الشيخ: سوق البحرين تنمو باستمرار، وقادرة على استيعاب الجميع، فعلى الرواد عدم الالتفات للكلام المحيط والسليبي، كأن يقول أحدهم: السوق صغيرة ومحدودة، أو ضعيفة. كما أبدى الشيخ استعدادة لتقديم النصح والإرشاد والمساندة للشباب في أي وقت.

وتابع الشيخ: ابتعدت طوال تلك السنوات عن التقليد ونسخ المنتجات، واتجهت إلى التجديد والابتكار وإيجاد الحلول؛ لمساعدة الناس على امتلاك السيارات، وابتكار سوق جديدة، وهو ما جعل «مونتريال» في طليعة العاملين في القطاع بالبحرين. لم أشغل إلا بالعمل، ولم ألتفت للغير، فقد وضعت هدفا، وسرت إلى تحقيقه؛ لتصبح ظاهرة «مونتريال» تدرس في مجال التسويق اليوم.

وقال الشيخ: لم يأت النجاح صدفة، ولم يكن سهلا، فقد سهرت وتعبت وجهدت حتى أصبح العمل على هذا النحو. واجهت الكثير من المنغصات والشائعات، وكلام المحيطين، الذين أقول لهم اليوم: شكرا لكم، فأنا قبلت التحدي، وحققت نجاحي.

وتابع: لدينا 4 فروع داخل المملكة، ونستعد لإطلاق الخامس في منطقة الرفاع، يضاف إليها فرعان، أحدهما في السعودية وبدأ قبل 5 سنوات، والآخر في دبي قبل 3 سنوات تقريبا.

ويقول الشيخ: كانت السيارات شغفي منذ الطفولة. أمتلك حاليا مجموعتي الخاصة، وهي عبارة عن جميع السيارات التي وددت أن أقتنيها يوما وغالبيتها شبه جديدة. اشتريتها كلها جاهزة من مزادات عالمية، ولا أملك الوقت لإعادة تجديدها كما يفضل هواة السيارات الكلاسيكية. وواصل: أحب هذه السيارات، لكن الأقرب لي هي السيارة الأقدم في مجموعتي، من نوع رنج روفر 1984.

وعما إذا كان هناك خطط للعمل في هذه المركبات، قال الشيخ: لا أفكر بالعمل في السيارات الكلاسيكية رغم جمالها وحبّي لها. محبو هذه السيارات يفضلون إعادة تجديدها بأنفسهم، فهم يجدون متعة في ذلك، مما يعني صعوبة العمل بها، رغم أنه استثمار مجد وله زبائنه، لكننا غير مستعدين لهذا حاليا.

وعن رأيه في قرار منع دخول السيارات التي يزيد عمرها عن 5 سنوات قال: القرار منصف، فهو يحمي شوارع البحرين وبيئتها، حيث لا يمكن أن تكون سوقنا مكبا للسيارات القديمة التي اتخذت الكثير من الدول قرارا بإعادة تصديرها، البحرين لا تستوعب هذه الأعداد الكبيرة، فيفضل ألا يكون في شوارع المملكة سوى المركبات الممتازة التي لا يوجد فيها أعطال تعوق حركة المرور.

4 سنوات من بداية العمل أي في العام 1987 – 1988، فبدأ بجلب خلطات مركزة لتصنيعها في البحرين. وعندما حدثت الحرب بين الكويت والعراق في أغسطس 1989 ورغم أنها كانت أحياناً مؤسفة، إلا أنها ساعدت على النمو بسبب زيادة الطلب على المواد الكيماوية؛ لأن أكثر من نصف مليون جندي من دول العالم موجود في دول الخليج مع سفن كثيرة والعديد من ناقلات النفط، إضافة لآبار النفط التي تحتاج إلى صيانة بعد احتراقها، الأمر الذي صار دافعا للعمل وساهم في نمو الأعمال وازدهارها بنسبة 200 %.

كان الطلب كبيراً في ذلك الوقت على المواد الكيماوية الأخرى التي كان المشعل يستوردها من دول أوروبية إلى البحرين. وفي العام 1995 بدأ يفكر جدياً في التصنيع وافتتح مصنعاً للمواد الكيماوية بـ3 خطوط إنتاج في مجال صيانة آبار النفط والمجال البحري الصناعي والمجال المؤسسي والفنادق والمستشفيات والمنازل والمواد التي تدخل في تنظيف البيوت، وتوسعت الأعمال في التصدير إلى خارج البحرين، حيث يتم تصدير نحو 85 % من الإنتاج.

بعد حرب الكويت والعراق دخل مجال التنظيف الكيماوي وتنظيف آبار وخزانات وناقلات النفط، وكانت فرصة ثانية أتت بعد أن التقى مع شخصين في الطائرة صدفة في أواخر العام 1992، وكان لديهما مشروع لتنظيف البحر من النفط، فتعاقد معهما ومنذ ذلك الوقت عمل في هذا المجال.

وفي حديث عن تجربة ترشحه في الانتخابات النيابية قال يوسف المشعل: تزامناً مع دراستي الدكتوراه في العام 2000، ومع بداية المشروع الإصلاحي لجلالة الملك بدأت الأمور تتغير وتختلف، فاعمل وصل إلى مرحلة عالية ومتوازية وبه إدارة كفاء، مما جعلني أفكر في واجبي الوطني وماذا أستطيع تقديمه إلى البحرين؛ تأدية للواجب. بدأت في الأمر الذي أحبه وهو الاقتصاد والعلوم السياسية، فدخلت المعترك بعد أن تبلور المشروع الإصلاحي لجلالة الملك. وفي العام 2002 ترشحت للانتخابات البرلمانية لأثبت للعالم أن المشروع الإصلاحي لا يفرّق بين المواطنين ومكان ولادتهم وأصولهم، فهو مشروع سياسي إصلاحي، ولم أترشّح لأجل الفوز.

عن عائلته ودراسته وبدايات عمله يقول المشعل: عائلتي من نازحي فلسطين العام 1948، وأنا ولدت في الأردن بالعام 1959. قدمت مع عائلتي إلى البحرين عندما كنت طفلاً صغيراً. وعندما أنهيت الثانوية العامة سافرت إلى الولايات المتحدة الأميركية في بعثة دراسية من قوة دفاع البحرين لدراسة الهندسة، ثم عدت للمملكة للعمل ضابطاً مهندساً في قوة دفاع البحرين، إلا أن الدراسة بقيت هاجسي، إذ أكملت الماجستير في الإدارة من أميركا، ثم الدكتوراه في العلوم السياسية والاقتصاد من بريطانيا، وخدمت بعد تخرجي في قوة دفاع البحرين ضابطاً لفترة من الزمن، ثم دخلت معترك العمل الخاص في العام 1983 ومازلت مستمرّاً حتى الآن، وبدأت برأس مال 1400 دينار. وتعود القصة إلى أن إحدى الشركات خاطبتني وأخبرني مسؤولها ببحثهم عن شخص يتعاملون معه في البحرين لاستلام وتوصيل الطلبات إلى ناقلات البترول، ويحصل نظير ذلك على عمولة «كومشن» بنسبة 25 %. واستثمرت المبلغ لهذا الأمر وكانت محطة تستحق الإقدام عليها.

أما عن المشروع، فقد استغرق التفكير وعمل دراسة الجدوى نحو عام واحد تقريباً، ووجد المشعل أن السوق لا تحتوي على المواد المستهدفة. وعندما وصلت أول طلبية لم يكن يفترض أن تباع، لكن بعد الاطلاع على مواصفات المواد التي يتم بها تنظيف السفن، أدرك أن بإمكانها تنظيف المصانع أو مكائنها، ولذلك بدأ يروج المواد ويسوّقها إلى المصانع العاملة في تلك الفترة أهمها شركة ألنيوم البحرين «ألبا» وشركة نفط البحرين «بابكو» ولقي طلباً كبيراً، وتمكن في غضون 10 أيام من بيع الشحنة الأولى كاملة، وطلب شحنة ثانية مما أدى لتخوف العاملين في الشركة الهولندية متسائلين عن سبب بيع المواد. وبعد أن شرح لهم الأمر قدم أحد المديرين بالشركة بعد قرابة شهر ونصف، واطلع على سير الأمور واطمأن على صحة جميع الإجراءات، وعرض عليه أن يصبح وكيلاً لهم في البحرين، إلا أنه طلب أن يصبح وكيلاً لدول الخليج، بعد أن سافر إلى هولندا وأكمل تدريبه على هذه المواد ووسائل بيعها. بدأ بعد ذلك بتسويق وبيع المواد الكيماوية للتنظيف في البحرين ودول الخليج، ولاقت رواجاً كبيراً.

وتطورت الأعمال بعد أن عمل في المواد الكيماوية. وبعد أن تمكن من فهمها واستيعابها اتفق مع الشركة الهولندية للانتقال من موردين إلى مصنعين بعد

الدراسة بقيت هاجسي، إذ أكملت الماجستير فيه
الإدارة من أميركا ثم الدكتوراه فيه العلوم السياسية
والاقتصاد من بريطانيا



يوسف المشعل

”حرب الخليج“ دفعت بأعماله نحو النمو والازدهار

7 مايو 2017

عصامي تمكن من بناء نفسه. اغتنم الفرص المتاحة وبذل الجهود لتأسيس مجموعته الخاصة بدعم من أسرته وزوجته. ويعتبر شخصية اقتصادية وسياسية في ذات الوقت، إذ بدأ حياته المهنية ضابطاً في قوة دفاع البحرين وانتقل بعدها للعمل بمجال الأعمال وتأسيس مجموعته الخاصة «مجموعة المشعل». وخلال رحلته المهنية تمكن من تحقيق النجاح تلو الآخر ولم يستسلم لأي فشل أو عثرة أثناء دربه الطويل. إنه رجل الأعمال، المحلل الاقتصادي والسياسي يوسف المشعل.

حسن مشيمع

امتهنت العقار منذ التسعينات وكنت أصغر "دلال" في البحرين

14 مايو 2017

برز اسمه منذ 25 عامًا ولم يخبُ حتى الآن. بدأ عمله في العقارات منذ أن كان شابًا طموحًا حتى أصبح يمتلك خبرة كبيرة في مجالات العقارات. كما برزت مؤسسته في جميع أنحاء البحرين، وذاع صيتها بين المواطنين و الخليجيين. إنه حسن مشيمع «أبو علي»، وهو صاحب مجموعة «غرناطة» العقارية.



مشكلتنا في السوق العقارية أنها غير منظمة رغم وجود بعض القوانين واستحداثها

فيها شباب عقاريون، والكادر الشبابي في «غرناطة» أعطانا زخمًا كبيرًا في جميع الأعمال. استفادت «عقارات غرناطة» من الازدهار العمراني منذ تولي عاهل البلاد صاحب الجلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة مقاليد الحكم، إذ شهدت المملكة طفرة عقارية وتم استغلال الفرصة وانتقلنا لمكتب أكبر في العام 2000.

الصدق والنزاهة والشفافية والصبر والإخلاص في العمل هي كلمات النجاح، كما أنصح الشباب الطموح والمبتدئ في العمل بأن يتعاونوا مع الجميع، وهناك قوانين في الكتب الإدارية تقول إن العمل الفردي يموت بموت صاحبه، ويمرض ويتعلل بتعلل صاحبه، ويضعف بضعف صاحبه، ما يعني أن عمر النجاح لا يكون بعمل فردي ولا بقرارات فردية حتى لو كانت من صاحب العمل، إذ يجب توزيع المهام؛ لضمان استمرار العمل والإنتاجية.

إن مشكلتنا في السوق العقارية أنها غير منظمة مع الأسف الشديد على الرغم من وجود بعض القوانين واستحداثها، ولكنها حتى هذه اللحظة غير ثابتة.

أما خدمة السكن الاجتماعي التابعة للوزارة فهي حركت السوق، وساعدت الكثير من المواطنين على تأمين السكن المناسب لعائلاتهم، وهذه الخدمة لن تنتهي؛ لأن لدينا عددًا كبيرًا من أصحاب طلبات الإسكان، لكن على الرغم من ذلك هناك بعض الملاحظات السلبية على شروط الخدمة، ويجب تخفيف المعايير التي تتخذها وزارة الإسكان، إذ إن لكل مواطن الحق في مسكن عن طريق الحكومة.

يتحدث مشيمع عن دراسته الجامعية قائلًا: حصلت على بعثة من الحكومة في المرحلة الجامعية، ودرست في جامعة البحرين في دورة «التعليم المستمر»، وطرحتها آنذاك وزارة العمل وجامعة البحرين.

كان الوالد آنذاك يملك وكالة الفرزدق العقارية، وقبل الامتحانات اتفقت معه على الانضمام للمكتب، وأصبحت موظفًا رسميًا، وعن طريقه أخذت دورات مع محاولة الدخول لأكاديمية دلمون. بعد ذلك طرحت دورة في إدارة الأعمال، وبما أنني لم أأكمل دراستي الجامعية بدأت دراسة إدارة الأعمال ضمن دورات وبعثات خاصة. والآن في «عقارات غرناطة» ندرس موظفينا ولدينا حاليًا 3 دورات نظمناها بالتعاون مع معهد «MDC» مع جاسم الموالي، دورتان في التثمين العقاري ودورة في الإدارة.

اكتسبت الخبرة من العمل مع الوالد، إذ عملت معه لمدة سنة ونصف تقريبًا، وكانت أفكاره مختلفة عنه، لذا أنشأت «عقارات غرناطة» في العام 1992 من دون ترخيص رسمي من وزارة التجارة، إذ لم تكن الإجراءات الحالية موجودة في ذلك الوقت. وفتحنا بابًا آخر مختلفًا عن العقار، وهو الحملات والسياحة الدينية وتوقفنا فيها لحد كبير، وكنا بين العقارات والقوافل مع استمرارنا بالتخليص بحكم خبرتنا في هذا المجال. عملنا في السياحة لمدة 3 سنوات حتى زادت الحركة في العقارات في العام 1998. وللتركز في العمل ألغينا السياحة الدينية وتوجهنا للمجال العقاري فقط، وركزنا على تخليص المعاملات العقارية بدلاً عن تخليص معاملات إصدار الجوازات وغيرها. كنت أصغر دلال في البحرين في ذلك الوقت، وكان الناس ينظرون إلى المهنة نظرة سلبية، ولكنها إيجابية بالنسبة لي، إذ إن السوق العقارية لم يكن

جعفر الصائغ

الاقتصادي المتمرس

28 مايو 2017

يؤمن بالتحدي وخوض المغامرات المحسوبة، ولا توجد مشكلة في نظره ليس لها حل. كافح وتعب وسهر الليالي حتى كَوّن نفسه وحصل على أعلى الشهادات من أفضل الجامعات. اقتصادي بامتياز، ومستشار من الطراز الأول، خبير ويعلم ماذا يريد، دائم التفكير بالمستقبل. يؤمن جعفر الصائغ أن السفر تجربة، وفترة الجامعة من أخطر مراحل الحياة؛ لأنها تشكل الشخصية، ويعتبر الاختلاط والتعرف على ثقافة الآخرين فرصة غنية للمعرفة.

أدخلني الكنيسة والمعبد، وأخذني للعيش في قرى ريفية مع العوائل الفقيرة وكذلك مع الأغنياء في البلدان التي زرتها. عندما غزا العراق الكويت في العام 1991، كنت في بريطانيا، وكان هناك العديد من الطلاب العراقيين. وبحكم الظروف السياسية بتلك الفترة وضع معظم هؤلاء الطلبة تحت المراقبة، وأدخل بعضهم السجن، أحدهم كان صديقي. ألقت الشرطة القبض عليه، عندها أعطى المحققين رسالة طلب فيها نقل أغراضه الشخصية من غرفته بالسكن إلى غرفتي، ما دفعهم للتحقيق معي. كانت من الصعوبات التي واجهتها، ثم أطلقوا سراحه وجميع العراقيين، واستكملوا دراستهم ولم يتم ترحيل أي منهم.

كل ذلك، من صراعات فكرية وسياسية لم تؤثر عليّ، بل علمتني الكثير من التجارب والمعرفة. كان تركيزي ينصب على المستقبل وخوفي من الفشل، فسعيت لتحقيق هدي.

كنت أغيب عن البحرين بين 2 و3 سنوات للاستمرار ومواصلة الدراسة، وكوني كنت أدرس على نفقة والدي اضطررت للعمل لتمويل التزاماتي، لاسيما بعد أن دخل أبي في أزمة مالية حادة لبعض الوقت. عملت في التدريس 4 سنوات في جامعة السيجر (Alsager College)، وكانت تجربتي الأولى، وتم اختياري من بين عدد كبير من المتقدمين لتدريس دبلوما متقدمة في الاقتصاد لطلبة الماجستير، وهم من رجال الأعمال، وكان تحدياً كبيراً؛ لأنني لم أمارس التدريس سابقاً، وباللغة الإنجليزية، وفي بريطانيا، ولرجال أعمال! وعندما دخلت الفصل للمرة الأولى لم يكن لدي الجرأة للحديث وبقيت صامتاً لمدة 5 دقائق، واتخذت قراراً بقبول التحدي والبدء بالتدريس.

عن دراسته وبدايات عمله يقول الصائغ: سافرت إلى الهند ودرست فيها بكالوريوس وماجستير اقتصاد وعلوم سياسية، ثم إلى بريطانيا لاستكمال دراساتي العليا في جامعة «كييل»، إلا أن الجامعة اشترطت عليّ دراسة الماجستير لمدة عام واحد قبل الدخول في برنامج الدكتوراه، وبالفعل تم ذلك. مدينة بونا آنذاك كانت صغيرة ومليئة بالجنسيات المختلفة، منهم أوروبيون وأفارقة وعرب. وجود الغربيين كان بسبب وجود فيلسوف هندي «رجنيش» الذي جاء بعقيدة جديدة ومعظم أتباعه من الغرب. كان عددهم هائل وعقيدتهم التحرر من عقيدة الأديان. عدد البحرنيين كان يصل إلى نحو 300 في بعض الأحيان.

الحياة الجامعية فتحت لي المجال للاطلاع على العديد من الثقافات، والتعرف على الاتجاهات الفكرية المختلفة، خصوصاً أن الجامعة كانت خليطاً من الجنسيات والتيارات السياسية الدولية والإقليمية والبحرينية، هي تجربة جديدة بالاهتمام، فقد تزامن في تلك الفترة ظهور التيارات الإسلامية والليبرالية والصراعات السياسية، والتي استمرت قوية نسبياً حتى العام 1984. عايشت هذه الفترة بجميع تفاصيلها وخطورتها.

السفر للدراسة وفر لي فرصة للاطلاع على الكثير من الثقافات، الأمر الذي دفعني للقراءة والتعرف أكثر على التيارات السياسية وأيديولوجياتها، وأصبح لديّ حافز للقراءة والكتابة عنها لاحقاً. كنت أحب الدخول في نقاشات فكرية سياسية أيديولوجية مهما كان التباين في الرأي والعقيدة والمذهب، كنت أحب العيش مع المجتمعات ذات العقيدة المختلفة وأصاحب أفراداً يعتقدون أفكاراً وأيديولوجيات مختلفة، فضولي وحبّي لمعرفة عقائد الآخرين ونمط معيشتهم

بعد تخرجي كنت مخيراً بين الرجوع إلى البحرين أو مواصلة العمل ببريطانيا، لكنني فضلت العودة إلى وطني. رجعت في فترة الصيف، وحصلت خلالها على عمل في جامعة البحرين مدرسا بنظام جزئي في العام 1994، ثم جامعة نيويورك، ومعهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF) ولاحقاً الجامعة الملكية للبنات، وفي الوقت ذاته عملت باحثاً اقتصادياً في وزارة المالية.

اكتسب جعفر الصائغ خبرات عديدة ودروساً من تجربة دراسته في الخارج، حيث تعلم الصبر والتريث لدى حدوث أمر صعب، فالتسرع والتخبط يطيّل عمر المشكلة. كما تعلم أنه عندما يكون لدى الفرد رؤية واضحة لن تكون أفكاره مشتتة ولن ينحرف عن أهدافه. ويرى أن حياة الطالب ليست سهلة رغم أنها ممتعة جداً، فهي من أخطر مراحل الحياة؛ لأنها تشكل شخصيته،

حياة الطالب ليست سهلة رغم أنها ممتعة، فهي من أخطر مراحل الحياة وتشكل شخصيته

كما يمكن أن ينحرف خارج الهدف الذي سافر من أجله، فيخسر الدراسة وقد يخسر مبادئه.

ونصح الشباب الراغبين بالبداية في مشروعاتهم الخاصة بدراسة المشروع بشكل جدي، ومعرفة المجال الذي يرغبون الاستثمار به، مع ضرورة الاطلاع على التجارب الموجودة، وأسباب نجاح وفشل الآخرين، ووضع التطورات غير المتوقعة في الحسبان؛ لتلافيها في حال حدوثها، مبيّناً أن العمل بالقطاع الخاص يصقل المهارات ويوفر فرصاً استثمارية كثيرة، كما أنه يمكن للشخص الدخول بشراكة مع آخرين لتقليل المخاطر.



أحمد الحجيري

الاعتماد على النفس طريق النجاح

4 يونيو 2017



عصامي كوّن نفسه من الصفر. كافح وتعب وتنقّل بين القطاعين العام والخاص. قبل التحدي بالتخلي عن الوظيفة والراتب المضمون آخر الشهر؛ ليدخل معترك العمر الحر ويؤسس مجموعته الخاصة التي تضم شركات عدة. يؤمن رجل الأعمال الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات مستقبل الخليج للأعمال أحمد عطية الله الحجيري، بأن الاعتماد على الذات ومواجهة الشخص للمشكلات بنفسه يساهم في تطوير الشخصية، فيما يعتبر والده قدوته في الحياة.

كان محبًا للهندسة والرياضيات والأرقام خلال المدرسة، ولذلك درس بكالوريوس الهندسة الكهربائية في جامعة البترول والمعادن في الظهران بالملكة العربية السعودية، التي تعتبر من أفضل الجامعات في المنطقة. وبعد إكمال البكالوريوس انضم لدراسة ماجستير الهندسة الكهربائية في الجامعة ذاتها.

ويتحدث الحجيري عن مسيرته العملية قائلاً: عملت مهندسًا بقسم الاتصالات في شركة «أرامكو» لمدة سنة واحدة (1983 – 1984)، ثم عملت في بنك الرياض فرع الدمام بمركز المعلومات في الفترة من 1984 إلى 1991، ومن هنا بدأت مسيرتي الفنية بالعمل في القطاع البنكي الذي كان متطورا جدا بالسعودية.

وبعد 12 عاماً قضيتها بالسعودية فرّرت العودة إلى البحرين، وعملت مديراً لمركز المعلومات في شركة بابكو، وذلك في العام 1991، ثم تركت العمل فيها لفترة بسيطة أسست خلالها شركة آسيا للكمبيوتر في الفترة 1994 إلى 1995. بدأت العمل بوزارة الصحة في العام 1995 مديراً للمساندة الفنية ثم مديراً لإدارة المعلومات الصحية، وأسست مع مجموعة شباب أذكاء ونشطين الكثير من المشاريع والبرامج التي نراها اليوم في مجمع السلمانية الطبي.

وأثناء عملي في «الصحة» أسست جمعية البحرين للإنترنت بالعام 1995، ومع انتشار ظهور الإنترنت في المملكة، دخلت مجال العمل التطوعي لخدمة الشباب، خصوصاً أن الكثير منهم لم يكونوا على دراية بفوائد الإنترنت ومخاطره، وبقيت في مجال الجمعيات حتى بعد ترك الوزارة.

في العام 2001 التحقت ببرنامج ماجستير إدارة المعلومات في جامعة ديوبل بشيكاغو – الولايات المتحدة الأميركية، التي أضافت لي معلومات عن إدارة الأعمال بصورة أكاديمية أكثر منها تطبيقية. وقبل ترك العمل بوزارة الصحة كلفني الوزير بأن أصبح الرئيس التنفيذي لمجمع السلمانية الطبي من العام 2003 إلى 2005 إضافة إلى مسؤوليتي بإدارة تقنية المعلومات وإدارة مشروع التأمين الصحي الوطني في ذلك الوقت.

أما عن تجربته في تأسيس أعماله الخاصة فكان لديه تجربة سابقة في تأسيس شركة «آسيا» التي لم تستمر أكثر من عام؛ بسبب ضعف السوق، إلا أنه بقي مؤمناً بوجود فرصة. وبعد 10 سنوات من العمل الحكومي أطلق شركة «مستقبل الخليج للأعمال»، ومنها بدأ العمل التجاري بقوة وسارت الأمور بطريقة إيجابية، إذ وقع اتفاقات مع العديد من الشركات العالمية والخليجية والمحلية. ثم أسس مجموعة شركات ومعهد تدريب وشركة تنظيف معارض ومؤتمرات وأخرى لتقنية المعلومات، واستمر بالعمل في مجال تقنية المعلومات والتدريب، وسارت الأمور بأفضل صورة.

وأضاف الحجيري: خلال الفترة التي تركت فيها العمل بالقطاع العام أصبحت عضواً نشطاً في مجموعة من اللجان بغرفة تجارة وصناعة البحرين، وكنت نائباً لرئيس جمعية تقنية المعلومات والاتصالات لدورتين متتاليتين، إضافة إلى تأسيس مع مجموعة من زملاء الجمعية البحرينية لتقنية المعلومات، والتي مازالت تعمل بجد ونشاط. مع عودتي إلى القطاع الخاص، رجعت للجمعيات والعمل التطوعي والمشاركة الوطنية، وأسست العديد من المشاريع منها «إيه شباب»؛ لتشجيع الشباب على الابتكار بالتقنية، ومشروع «مستقبل قادة الخليج» الذي كان يهدف إلى مساعدة الشباب على خلق فرص العمل، وكذلك مشروع «فرستي» الذي أطلق بهدف تمكين الشباب من التعامل مع متغيرات السوق في مجال تقنية المعلومات والاتصالات.

دائماً أقول للشباب إن التعب مفيد، والتحدي يساهم في بناء الشخصية. حاولت زرع هذا الشعور في أبنائي، ودائماً أتمنى نجاح أبناء الجميع كما أرى نجاح أبنائي، بأي طريقة نستطيع من خلالها إيصال المعرفة للشباب ليتعلموا كيف يبنون مستقبلهم ويتعاملون مع التحديات. أعتبر أن معيشتي وكفاحي خارج البحرين هي أكبر درس تعلمته خلال وجودي في بلد مثل السعودية، حيث اكتسبت الاعتماد الكلي على نفسي.

وعند سؤاله عن المجالات التي يطمح في الدخول إليها مستقبلاً قال الحجيري: لدي رسالة لأصحاب الأعمال مفادها أن أمرين كبيرين سيحدثان في الفترة المقبلة، وتحديث عنهما المنتدى العالمي للاقتصاد، الأول أن مجموعة كبيرة من الوظائف المعروفة اليوم ستختفي فيما ستظهر وظائف جديدة، وستتغير أخرى بفعل التكنولوجيا.

أما الثاني فهو التحول الرقمي، كل شيء سيصبح إلكترونياً، وكثير من المؤسسات الخاصة إذا لم تعمل على تحويل نفسها رقمياً ستخسر، فمعظم الأشياء اليوم تتم عن طريق «الموبايل» بدلاً من أن يقوم بها مجموعة كبيرة من الموظفين. إن تقديم خدمات لـ 24 ساعة لمدة 7 أيام في الأسبوع والحوسبة السحابية تصل إلى العالم دون وجود موظفين. على سبيل المثال المكتبات التقليدية التي تباع الكتب اختفت بعد صدور مواقع إلكترونية مثل «أمازون» لباع الكتب «أونلاين»، كما اختفت محلات بيع أشرطة «VHS» مع توافر الأفلام «أونلاين»، واختفى دور مكاتب السياحة والسفر مع وجود مواقع مثل «Booking.com»، فعلى أصحاب الأعمال التنبه؛ كي لا تختفي تجارتهم.

ستظهر وظائف جديدة وستتغير أخرى بفعل التكنولوجيا

مراد علي مراد

45 عاماً من الصيرفة

11 يونيو 2017

أمضى 45 عاماً في القطاع المصرفي. محاسب من الرعيل الأول. كان من بين أول 5 بحرينيين درسوا المحاسبة في لندن في مطلع السبعينات. يقول المصرفي مراد علي مراد إن الطريق لم يكن سهلاً، لكنه استطاع اجتياز العقبات والنهوض بالعديد من المؤسسات التي ترأسها في مسيرته، ويأتي في مقدمتها بنك البحرين والكويت الذي رسى به وزملاؤه في بر الأمان بعد «ضربتين قاضيتين»، سوق المناخ، واحتلال العراق للكويت. جاد بحياته وعمله، وتركت الأرقام على أسلوبه الكثير. ويعتبر الاجتهاد والاستقامة مثلاً أعلى وخارطة طريق لأي شخص يريد النجاح وكسب احترام الناس.



يبدأ مراد حديثه قائلاً: أنهيت دراستي الابتدائية والتحقت ببرنامج التدريب المهني في شركة نضط البحرين «بابكو» في سن مبكرة، وأنا ابن 13 عاماً تقريباً. وبعدما أنهيت البرنامج حصلت على فرصة عن طريق «بابكو» أيضاً لدراسة المحاسبة في لندن، وأنا أحمل حالياً شهادة من المعهد الملكي في المحاسبة الإدارية بالملكة المتحدة، إذ تخرجت في العام 1970، ولديّ شهادة الزمالة بالمعهد منذ العام 1993.

الحرب أثرت سلبيًا على كل شيء، ولأن جزءًا كبيرًا من أعمالنا يعتمد على سوق الكويت كانت الضربة «شبه قاضية»

ويقول مراد المولود بالعام 1945: بعدما أنهيت دراستي وعدت إلى البحرين عملت لفترة قصيرة في «بابكو» مشرفاً لإحدى الدوائر في قسم الحسابات. وفي أبريل من العام 1972 تركت بابكو والتحقت بالعمل لدى «سي تي بنك»، وكانت السوق البحرينية تشهد في تلك الفترة طفرة في البنوك؛ لتبدأ مسيرتي مع القطاع المصرفي وتستمر إلى نحو 45 عاماً.

بدأت مع «سي تي بنك» من خلال برنامج متدرب تنفيذي، حيث ابتعثت إلى بيروت للتدريب لمدة 6 أشهر، وبعدها انطلقت في عملي المصرفي في السلك الإداري. فأنا لم أعمل يوماً إلا إدارياً وفي جميع المواقع التي شغلتها. عملت في «سي تي بنك» من العام 1972 إلى أواخر 1976.

التحقت ببنك البحرين الوطني لمدة قصيرة جداً من يناير 1977 إلى يناير 1979، لأنتقل بعدها إلى البنك الأهلي التجاري السعودي/ فرع الأفشور في البحرين، وكانت فرصة أفضل بالنسبة لي خصوصاً بالمنصب، وبالفعل عملت نائباً للمدير، وخلال عام واحد أصبحت المدير، وبعدها المدير العام، وبقيت معهم من أبريل 1979 إلى ديسمبر 1986. كانت تجربة جديرة ومتميزة، فقد بنيت الفرع وأصبح قوياً يحقق أرباحاً جيدة، كان حجم الأصول للفرع نحو 5 مليارات ريال سعودي، وهو رقم كبير جداً في تلك الأيام.

يمكن للمهتمين بالقطاع المصرفي أن يتذكروا أنه في العام 1985 ظهرت بوادر المشكلة المالية الكبيرة في بنك البحرين والكويت، والتي كانت مرتبطة بشكل وثيق لسياسات ائتمانية غير مدروسة، وبانهيار سوق المناخ الذي سبب أزمة اقتصادية في الكويت. كاد البنك أن ينهار، لكن الملاك الجدد من المؤسسات، ومعها الملاك الحاليون، قرروا ضخ رأس مال جديد، فضلاً عن تغيير الإدارة بشكل كامل وجذري، وتم اختياري من بين عدد من المرشحين لتسلم مسؤولية الرئاسة التنفيذية. كانت المسؤولية كبيرة، والتحدي أكبر، لكنني والحمد لله استطعت الوصول بالبنك إلى بر الأمان وإعادته للربحية.

بدأت مع بنك البحرين والكويت في العام 1987، عندها كان على شفا إفلاس، لكن بجهود المجلس والإدارة التنفيذية، وبالدعم الذي قدمته حكومة البحرين والقيادة الرشيدة في ذلك الوقت استطعنا النهوض به من جديد.

توقعنا أن يكون العام 1990 أفضل بالنسبة للبنك، لكن للأسف احتلال العراق للكويت أرجعنا خطوة كبيرة إلى الوراء؛ لنعود إلى الخسائر من جديد. الحرب

أثرت سلبيًا على كل شيء وطالت كل القطاعات، ولأن جزءًا كبيرًا من أعمالنا تعتمد على سوق الكويت، فكانت الضربة «شبه قاضية».

في العام 1991 عدنا ونظفنا الدفاتر مجدداً، وطوينا العشرات؛ لنبدأ بتحقيق الربحية وتسديد الوديعة إلى حكومة البحرين بالكامل، وتوزيع أرباح مجزية على المساهمين، فضلاً عن تحقيق نمو بالأصول، ونحن مستمرين بقوة منذ ذلك التاريخ، وكل سنة تكون أفضل من سابقتها.

قررت في نهاية 2002 إحالة نفسي للتقاعد، فصادف أنه في منتصف العام نفسه أن استحدثت الدولة ديوان الرقابة المالية، وعُين حسن الجلاهمة الذي كان رئيساً لمجلس إدارة البنك حينها، رئيساً للديوان الجديد، فتم اختياري رئيساً لمجلس إدارة البنك.

عملت عضواً في مجالس إدارات كثير من الشركات، لكنني تركتها جميعها، إذ حان الوقت لأخذ قدر أكبر من الراحة. والآن أنا رئيس مجلس إدارة بنك البحرين والكويت، ورئيس المجلس للشركة البحرينية الكويتية للتأمين، فضلاً عن بعض الجهات غير التجارية كمعهد البحرين المصرفي (BIBF)، حيث أعمل نائباً للرئيس.

وشغل مراد منصب عضو مجلس إدارة بكل من شركة ممتلكات البحرين القابضة «ممتلكات» (2006 – 2011)، سوق البحرين للأوراق المالية (2001 – 2002)، مجلس التنمية الاقتصادية (2000 – 2003)، مجلس الشورى في دورته الثالثة (2000 – 2002)، إضافة إلى عضويته باللجنة الوطنية العليا لإعداد مشروع ميثاق العمل الوطني، والتي شُكلت بأمر أميري سنة 2000.

وتقلد كذلك منصب رئيس مجلس إدارة بكل من شركة التكافل الدولية لمدة سنة واحدة في العام 2015، شركة كريدي مكس، وهي شركة مملوكة لبنك البحرين والكويت بالكامل (1999 – 2002)، شركة الأوراق المالية والاستثمار «سيكو» (1995 – 1999)، شركة البحرين لسحب الألمنيوم «بلكسكو» (1995 – 1999)، كما شغل منصب رئيس مجلس إدارة جمعية المصرفيين البحرينية في السنوات (1997 – 2002).

فريد بدر

السعادة بمساعدة الآخرين

18 يونيو 2017

يؤمن بأن السعادة تأتي من خلال مساعدة الآخرين، وهو ما تعلمه من والدته (رحمها الله)، فيما كان لوالده الفضل في اكتساب كثير من مهارات الحياة وبناء الثقة لدى الناس، والتي تعادل الملايين. يعتبر الرسول الكريم محمد (صلى الله عليه وسلم) قدوته التي يجب أن يقتدي بها الجميع.

بدأ حياته العملية مع والده قبل أن يستقل بعمله الخاص، الذي يؤمن أنه يجب أن يدار من مبدأ الشراكة مع جميع العاملين لديه، فهو ما يحقق النجاح. واجهته الكثير من الصعاب والتحديات إلا أنه استطاع بمساعدة والديه وزوجته والمقربين منه من تخطيها والوقوف على قدميه والانطلاق.

هو رجل الأعمال فريد بدر، رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات بدر ومؤسسها، ورئيس نادي روتاري المنامة والتوستماسترز.

تحدث بدر عن نفسه في البداية، عن نشأته ودراسته قائلاً: دخلت مدرسة عثمان بن عفان الإعدادية، ثم انتقلت إلى مدرسة الإمام علي بن أبي طالب، وتخصصت في تصليح الراديو والتلفزيون في العام 1974.

سافرت للدراسة في بريطانيا بعد أن أنهيت الثانوية وحصلت على (A Level) - بما يعادل شهادة الثانوية العامة، والتي لم تكن مقبولة في تلك الفترة ببريطانيا - من مدينة وينستون سوبر مير في الأعوام 1975 إلى 1978.

ثم حصلت على شهادة دبلوما عليا «H&D» وهي شهادة شبيهة بالدراسة في بوليتكنك البحرين، فالتحقت بجامعة سونزي في ويلز تخصص الهندسة المدنية في الفترة من العام 1979 إلى 1982.

كما أخذته الذاكرة إلى بدايات سنين العمل فقال مستذكراً: عدت إلى البحرين في العام 1982، وكانت فترة صعبة، إذ إن الظروف الاقتصادية بالمنطقة غير مواتية بسبب الحرب الإيرانية العراقية، لذا عملت مع والدي في مجال تركيب برك السباحة.

وبعد انقضاء عام تقريباً شعرت برغبة في العمل مستقلاً، وكانت فلسفتي قائمة على اقتسام الأرباح والمشاركة في القرارات مع العاملين؛ فأني صناعة أو تجارة تستمر بمشاركة جميع المعنيين بهذا العمل من الإدارة والموظفين والعمال، لأنه عندما يتحسن وضعي المالي سيتحسن كذلك مستواهم المادي.

تمكنا في العام الأول من تحقيق مبيعات بواقع 35 ألف دينار، وأخبرت الموظفين لدي بأن فلسفتي تقضي بمشاركة الأرباح بين الجميع، فكلما طورنا العمل سنستفيد جميعنا. وضعت هدفاً أولياً في تلك الفترة، وهو أن تصبح شركتي التي يطلق عليها «أطباء العوازل» المتخصصة في تقديم خدمات عوازل الأمطار، الأفضل في البحرين، وأن تصل الشركة بعد 5 أعوام إلى تحقيق إيرادات شهرية 35 ألف دينار وهو ذات المبلغ لكن شهرياً، وهذا لا يتحقق إلا بالمثابرة والعمل الجاد والصبر والإبداع.

عندما كنت أستورد المادة من بريطانيا أخبرتني الشركة الصانعة بأنها سترفع السعر 15% من صباح اليوم التالي، وأخبرتهم أنه كان يجب عليهم إخباري بالقرار قبل فترة؛ حتى أتمكن من التكيف معه، إلا أنهم أجابوني بأنهم سيطبقون القرار سواء أعجبنى أم لا.

حاولت البحث عن مصدر آخر لاستيراد المادة لكن دون جدوى، وبالصدفة وخلال عودتي إلى البحرين خالي اليدين فتحت الحديث مع الشخص الذي كان جالس بجانبني في الطائرة، فأخبرني أنه يمتلك التقنيات اللازمة لتصنيع المادة، واقترح عليّ أن نتشارك في الأمر وبعد أسبوع اجتمعنا وأعدنا دراسة.

بدأ العمل واستوردنا المكائن لكن للأسف كانت النتائج عكس توقعاتنا، فقد واجهتنا كثير من المشاكل، وتراكمت الديون وتوقف التمويل ولم أتمكن من دفع الرواتب ومستحقات التجار، فطلبت من البنك تصفية العمل أو خروج أحد الشركاء وبقاء الآخر، فطلبوا من شريكي الخروج وبقيت أنا؛ بسبب ثقتهما بي.

ثم طرأت لي فكرة لتغيير لون بضاعتي إلى نفس لون المادة التي تنافسني في السوق، وبالفعل تم الأمر وحدث التغيير المطلوب. استطعنا الدخول إلى 400 متجر بالبحرين في العام 1997، ثم توسعنا إلى دول الخليج ثم المنطقة فالشرق الأقصى وإفريقيا.

انتعش العمل بعد ذلك، وتوصلت منذ 3 أعوام إلى اتفاق مع بنك البحرين للتنمية واستحوذت على شركة الخليج لصناعة القار والطلاء التابعة لمجموعة شركات بدر - الشركة الوطنية الوحيدة الرائدة في تصنيع المواد العازلة للمطر والرطوبة بالبحرين منذ العام 1993 - وحالياً زوجتي هي شريكتي بالعمل.

وعن المشاكل التي لا بد منها في مجال التجارة طرح فريد بدر تجربته: واجهت الكثير من المشاكل بالعمل، فقد دخلت بمشاريع مطاعم وسفريات ومنيت فيها بخسائر كبيرة بسبب غياب الخبرة، إضافة إلى خسائري بالمصنع. ومن أجل التخلص من جل هذه المشاكل كنت على وشك إعلان إفلاسي، إلا أن وقفة والدي وزوجتي بجانبني كان لها أثر كبير، إذ نصحوني بالنهوض والبدء من الصفر مجدداً، وطلبوا مني تصفية ذهني والتفكير بوضوح، لذلك ذهبت للعمره وجلست هناك مع نفسي. راجعت حساباتي ودعوت الله متيقناً، لعل ما حدث لصالحني. بدأت العمل من جديد وتمكنت من الوصول إلى ما أنا عليه اليوم بتوفيق من الله، واليوم أحب مساعدة الآخرين ودفعهم إلى النجاح.



كنت علمي وشك إعلان إفلاسي، إلا أن وقفة والدي وزوجتي بجانبني كان لها أثر كبير في نهوضي مجدداً

محمد العصفور

استلهم قصص الخيال الصخراوي ليبتكر "عطر الشيخ"

9 يوليو 2017

الجودة لا تأتي صدفة، بل بالعمل الشاق والتفاني. والريادة عملة نادرة تُنال عبر الكد والمثابرة والطموح لحصد المراتب وتطوير المواهب واكتشاف الذات. كل هذه المعاني لا تصبح حلما بين ليلة وضحاها، ولكن بعد المرور بمراحل ومحطات عدة يكون فيها الفشل أحيانا واردا، فيتخذ نقطة للاستجمام وأخذ العبرة والخبرة، ومن ثم الانطلاق مرة أخرى نحو النجاح، مستفيدا الإنسان من الملكات الذهنية التي حباها له خالقه سبحانه ومن خلال تسخير ومواكبة البيئة المتفردة التي تحيط بعالمه. محمد العصفور، بحريني مثابر يجسد كل ما ذكر. نافس العصفور كبريات الشركات الأجنبية والفرنسية الراقية المتخصصة في إنتاج العطور، بعد أن كان إنسانا بسيطا تربي وسط عائلة بسيطة. اشتهر اسمه مع منتج العطر الذي استمر لسنوات يطوره حتى رأى النور. «الشيخ» يتفاخر به البحرينيون كمنتج وطني منافس دوليا. وحصل على جوائز عالمية في باريس ودبي، وتصدر مبيعات السعودية والإمارات.

يقول العصفور عن نشأته ودراسته: ولدت وعشت في المنامة، وكانت السوق قريبة منا، فالوالد يأخذنا صباح كل يوم لزيارة محلات معينة لتجار البحرين المعروفين، حيث تعلمنا الكثير من خلال تلك الزيارات، واكتسبنا خبرات من معرفتنا بالناس وأعمالهم، وكيفية التعامل مع الجميع. بدأت المرحلة الابتدائية بمدرسة الرشيد الابتدائية للبنين، ثم مدرسة الإمام علي الإعدادية، فالحورة الثانوية. المرحلة الجامعية كانت مرحلة مختلفة وجديدة بالنسبة للعائلة، إذ إننا تربينا في أسرة محافظة لا تسمح بالكوث خارج المنزل بعد العاشرة مساءً، والزامية وجود الجميع في وقت الغداء، وبالتالي أعطتنا الجامعية نوعا من الحرية والاعتماد على النفس. كان طموح الوالد أن أدرس الطب، لكنني فضلت الهندسة، فذهبت إلى الإسكندرية لدراساتها. وفي ذلك الوقت كنت قد بدأت مشروعي الخاص بالبحرين المتخصص في الصباغة ودهان المباني، فسلمت العهدة لشريكي محمد نجار، ولكنني لم أستكمل الدراسة.

في العام 1993 بدأ العصفور يطور علامة «الشيخ» كهواية، إذ لم يكن يعرف كيف ستنتج الفكرة، ثم أحس بضرورة التركيز في العلامة فقط، وأغلق شركة «الصقر» بعد أن غرقت في الديون، وكثرت الشركات المنافسة لها في السوق، وخفف من الاشتغال بمحل الصرافة. ولاحظ بأنه في جميع المرات التي يسافر فيها يذكر الناس، خصوصا الفتيات، الفارس العربي الذي يمتطي الحصان الأبيض،

فأصبحت الفكرة تراوده، وقادته إلى ابتكار علامة «الشيخ المبدع» لإنتاج منتجات العطر والجلديات والمجوهرات. وأصبح عطر «الشيخ» الآن منتشرا في أكثر من 50 دولة حول العالم، ويتم بيعه عبر 800 نقطة في مختلف المحلات الراقية، من ضمن الدول أفغانستان، وفيتنام، حيث إن قصة العطر بالنسبة لهم غريبة ومشوقة من الناحية الثقافية والتراثية. أما عن رحلة تصنيع العطر فيقول العصفور: بما أن مجتمعنا لم يكن صناعيا اضطررنا لزيارة المحلات والمنشآت الصناعية، وكذلك كون زوجتي أجنبية أصبح ذهابي لدول أوروبا واختلاطي وزيارتي محلات العطور ومصانعها شيء طبيعي، لذلك بنينا علاقات من خلال تلك المصانع مع كيميائيين؛ لمعرفة ما هو مناسب لجسم الإنسان.

في العام 2001 أطلقنا أول منتج من عطر «الشيخ»، ولكن عندما ذهبت لأصحاب المحلات جميعهم رفضوا عرض المنتج بسبب السعر، وكانوا يقولون إن الماركات العالمية المشهورة بـ 20 ديناراً، وعطرك الذي لا يعرفه أحد تريد بيعه بـ 55 ديناراً! لكن هناك محل واحد قبل عرض العطر لديه، وهو محل «وجوه» بمجمع السيف بحكم أن صاحب المحل أعجب به، رغم تحفظه على السعر، فعرضه خدمة لي بعد أن أشفق عليّ، إذ أحس بتعبي وجهدي، وأخذت أزور المحل من دون أن أعرف نفسي أنني صاحب الماركة، إذ لاحظت إعجاب الزبائن بالعطر، ويسألون البائع عنه، ولكنهم يعزفون عن شرائه بسبب ارتفاع السعر.

جَنِي المال ليس هدفي الأول بقدر ما أطمح
لصنع شيء له قيمته في الحياة

بدأت مبيعات العطر تزداد رويدا رويدا، ما دفع صاحب محل «وجوه» لعرضه في فروعه بدول الخليج الأخرى. وفي العام 2002، أي في السنة الثانية من تدشينه قامت «مجموعة الحواج» بعرضه، فزادت مبيعاته بشكل لافت. حاولنا طرحه في دبي، إذ تكررت معاناة الإقناع هناك أيضا، إلى أن نجحنا أخيرا مع «رديو درايف» و«باريس جاليري»، وبدأ ينتشر بفنادق دبي، وبدأ الطلب يزداد على العرض لمحدودية الإنتاج اليدوي ذي الجودة العالية، وزاد احترام الزبون للماركة وسمعتها، ومنذ ذلك الوقت انتشر «الشيخ» في الخليج، وحقق نجاحا لم أكن أتوقعه أو أحلم به.

يتم إنتاج العطور في البحرين بمقدار 5000 زجاجة في الشهر، ونصحني كثيرون بزيادة الإنتاج لتلبية الطلب، لكنني لا أرغب في ذلك؛ لأن جني المال ليس هدفي الأول بقدر ما أطمح لصنع شيء له قيمته في الحياة، ولهذا أعمل جاهداً ليكون شكل زجاجة العطر معبرا عن الإبداع.

وعن جديد «الشيخ ديزاين» يقول العصفور: نحاول تطوير طرق ومنصات البيع؛ حتى نتمكن من المنافسة عالميا، فلدينا حاليا موقعان بالبحرين في «مودا مول» وفندق «الفورسيزون».



أمين العريض

السمعة والأثر الطيب رأس المال الحقيقي

16 يوليو 2017

يؤمن بمرونة العمل واغتنام الفرص أينما حلت، وإمكان التنقل بين القطاعات مادام هناك فائدة وطريق سالك للحاق بما هو موجود في السوق. بدأ اقتصاديًا ثم مصرفيًا ثم بالتمويل العقاري إلى أن وصل إلى سدة شركة تطوير عقاري، تعمل أيضا في مجال الخدمات الصناعية واللوجستية. يقول الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الأولى أمين أحمد العريض إن الحياة تحديات ومفاجآت وظروف، وعلينا التسلح بالأمل لاجتيازها، معتبرا السمعة والأثر الطيب الذي يتركه الشخص عند الناس رأس المال الحقيقي.

للماجستير في إدارة الأعمال (MBA) ببرنامج مشترك بين جامعة ديپول الأميركية ومعهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF) بدعم وتشجيع من بنك البحرين والكويت.

ويقول العريض: بعد عودتي من أميركا إلى البحرين بعام واحد التحقت بالعمل في بنك البحرين والكويت، في وقت كان يعتبر من أكبر البنوك التجارية بالملكة وأشهرها، وعملت ضمن الإدارة الجديدة باحثا اقتصاديا حينما كان يقود البنك المصرفي مراد علي مراد رئيسا تنفيذيا، ونائبه فريد الملا. عملت معهم 5 سنوات.

ويتابع العريض: كان منصبا كبيرا ومسؤولية كبيرة لتطبيق النظريات والأفكار في الإدارة على أرض الواقع، والحمد لله أنجزت المهمات بنجاح. نلاحظ أن البنك لديه فروع كثيرة وكبيرة الآن، وهي التي جاءت ضمن الإستراتيجية التي وضعت في تلك الفترة. كانت فكرة المؤسسات المالية للبنك من الأفكار التي طرحها الدكتور خالد عبد الله، وكنت جزءا من التنفيذ والتطبيق، إضافة إلى كوني مسؤولا عن القروض العقارية وهي تعتبر بدايتي في قطاع العقار، إذ كنا نمول المستثمرين والراغبين في شراء العقارات، ولذلك كان جزءا من عملي متابعة مشاريع معينة ودراسة جدواها الاقتصادية.

ويكمل: واجهنا العديد من التحديات والصعاب، كان على رأسها غياب القوانين، وصعوبة الإجراءات بالبنوك التي عادة ما تتكيف مع معطيات السوق، فمن كان يلجأ لشراء العقارات مستثمرون من الخارج، وهنا يأتي السؤال: كيف ستمنح تمويلا للأجانب الذين ليس لديهم راتب شهري؟ من هنا انطلقت فكرة تأسيس بنك مستقل يعنى بالقطاع العقاري، وقررنا أنا والدكتور خالد عبد الله وبعض الزملاء إطلاق شركة «ريف للتمويل العقاري» التي نجحت وأثبتت نفسها في السوق.

كانت تجربة جديرة، تأسيس شركة ونجاحها والعمل في تمويل العقار. فخلال أول 18 شهرا من تأسيس «ريف» تمكنا من إقراض 30 مليون دينار وهي ذات قيمة محفظة بنك البحرين والكويت. وكانت «ريف» مستقلة عن بنك البحرين والكويت، فالمستثمر الرئيس فيها شركة «غلوبل» الكويتية، ونتيجة للأداء الجيد للسوق كان النمو بالقطاع العقاري في بداية الألفية الثانية (أول 10 سنوات) كبيرا جدا، لذا استفادت «ريف» من ذلك وعرفت كيف تستثمر هذا النمو الهائل. نجاح تجربة «ريف» وولوج القطاع العقاري هو ما أهلني لأكون رئيسا تنفيذيا لشركة البحرين الأولى؛ لأن المستثمر الرئيس في شركة «ريف» (شركة غلوبل الكويتية) هو ذاته المستثمر الرئيس في شركة البحرين الأولى.



خلف حجير

رجل أعمال عصاميّ كون نفسه بنفسه

23 يوليو 2017

كثيرا ما نسمع عن كلمة عصامي، ذلك المصطلح الذي يطلق على الشخص الذي اعتمد على نفسه في النجاح. إنسان لا يمل من سقي بذور الطموح في داخله، ولا يفتر عن مراعاة أشجار أمله حتى لو كانت صغيرة، فهو شخصية لا تتنازل عن طموحها مهما بلغ الثمن. وكل التنازلات التي يقدمها هي مهر لمشروعاته التي يشرف عليها بنفسه. وأهم ما في مثل هذه الروح الإيمان بالقدرات، وبالتالي القتال من أجل توظيف هذه الإمكانيات ولو كانت بسيطة في مشروع الحياة.

ضيفنا اليوم إنسان بهذه المواصفات، يمتلك رؤية تختلف عن الأشخاص التقليديين، فهو ينظر إلى موقعه غداً أكثر من مكانه اليوم. إنه رجل الأعمال البحريني العصامي خلف حجير، الذي كون نفسه بنفسه، إذ دخل عالم التجارة والأعمال منذ كان في الثانية عشرة من عمره، وأصبح مستقلاً مادياً ومعتمداً على ذاته وحتى يومنا هذا. يؤمن بضرورة تنويع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على مصدر واحد، وهو النهج الذي لجأ إليه منذ صغره، وهو ما ساهم في أن يلمع اسمه، ويصبح معروفاً في الشارع التجاري البحريني، كما أنه يؤمن بتأقلم التاجر مع المتغيرات والأزمات المختلفة.

فرص عمل أكبر وتوظيف أشخاص معي.

كذلك تحدث عن ترشحه في انتخابات غرفة تجارة وصناعة البحرين بقوله: ترشحت لانتخابات الغرفة للدورة 27 وفزت فيها وكنت أحد الناشطين في مجلس إدارتها، واشتهرت في القطاع التجاري والحمدلله، وأصبح الجميع يعرف من هو خلف حجير وما الذي عمله. وعملنا خلال تلك الدورة على وضع خطط لتطوير الغرفة، إذ كانت عوائل قليلة ممسكة بها منذ عشرات السنين، وعندما دخلنا مجلس الغرفة عملنا وغيرنا وعقدنا لقاءات مفتوحة مع التجار وأخذنا بتوجيهات سمو رئيس الوزراء بالنزول إلى الشارع لمعرفة احتياجات التجار، وهذا لم يكن يطبق في السابق بالقطاع التجاري. وبعد النزول إلى الأسواق رأيت مشكلات التجار ومن ثم نقلتها إلى الغرفة. كنت أول من جلب التجار للغرفة في لقاءات أطلقنا عليها «اللقاءات المفتوحة»، ونجحنا فيها، إذ ازداد عدد الحضور بعد أن كانوا قلة، ونعتبر أنفسنا ناجحين في هذا المنحى.

التاجر يستطيع التأقلم مع أي وضع يحدث، ففي فترة خفضت نفقاتي ومصاريفي الشخصية

يقول حجير: واجهتُ بعض الصعوبات في العمل، إذ احترق مخزن شركة «حجير للتكييف» التي كنت أمتلكها قبل أعوام عدة، وكانت تستورد ما يقارب 20 حاوية محمّلة بما بين 1400 و2000 مكيف للأسواق، وبالتالي أغلقت الشركة ومنيت بخسائر تقارب نصف مليون دينار من احتراق المخازن. كما عانينا من دفع التعويضات والمبالغ للمصانع. بعدها ولله الحمد خرجنا من مرحلة صعبة، وعدنا إلى مرحلة التعافي ويستطرد: تأثر عملي في مجال المقاولات، إذ كان لدينا 200 عامل وانخفض العمل فأغلقتة لفترة، وكلفنا خسائر تجاوزت 250 ألف دينار، ثم عدت للعمل في المقاولات بعمالة أقل بكثير.

ويذكر حجير: ركزت في الفترة الأخيرة على المشاتل وإيجاد نباتات غريبة تستطيع تحمل أجواء البحرين، استوردتها من الصين وتايلند وإسبانيا وتركيا وإيطاليا، وكنت أستورد كذلك من السعودية، وتمكنت من تغيير وجهات نظر الناس، وأصبح «مشتل حجير» اليوم لديه وحدة متكاملة من النافورات



والشلالات وإكسسوارات الحدائق والنباتات وكل ما يتمناه الزبون. هذا إلى جانب عملي في مشاريع متنوعة مثل الصالونات (صالون رجالي وآخر نسائي تديرهما حالياً زوجتي) والمطاعم والإلكترونيات، وهذا ضمن سياسة تنويع مصادر الدخل التي نطبقها كمؤسسات صغيرة أو متوسطة، فبعض مصادر الدخل تقل في مواسم وتنتعش في أخرى ولذا تحتاج التجارة إلى تنوع. وبالحديث عن إدارة الأزمات بالنسبة للتجار يقول حجير: شخصياً زرت دولا عديدة في العالم، ورأيت الأزمات التي مرت بها الدول المجاورة، والتاجر يستطيع التأقلم مع أي وضع يحدث، ففي فترة خفضت نفقاتي ومصاريفي الشخصية أولاً، فمثلا، من بينها نقل أبنائي من المدارس الخاصة وتقليل عدد السائقين من نحو 3 إلى واحد، وتخفيض عدد العاملات في المنزل من 6 إلى اثنتين، ثم خفضت التكاليف في تجارتي واترضت من البنوك لتسديد ودمج بعض القروض.

يوسف صلاح الدين

أول طيار بحريني في السبعينات لم يستوعب بالناقلة الوطنية

30 يوليو 2017

يقول المثل الشائع «من كدّ وجد ومن استراح راح»، لكن هذا القول لم ينطبق على ضيفنا الرائع الذي كدّ واجتهد في بداية حياته إلا أن القدر والظروف لم تخدمه، ومن كان بيده شأن تخصصه لم يتعاون معه بل استبعده غير آبه به.

إنه رائد الطيران يوسف صلاح الدين، الذي يعتبر أول من نال شهادة «اف أي أي» الأميركية للطيران، وقاده الطموح لمتابعة هوايته التي أحبها منذ أن كان يافعا، وهي دراسة «الطيران»، وتوفيق بعد عناء لإحراز النجاح وتحقيق الرغبة، ولكن من يدير شأن الناقلة الوطنية (جلف أفييشن) في تلك الفترة قبيل استقلال البحرين لم يوظفه، وبالتالي حُرّم من مواصلة حياته العملية مهنيا وفقا لمجاله.



عن نفسه ونشأته وبدايات دراسته يقول صلاح الدين: ولدت في 12 فبراير 1951 من أسرة بحرينية في فريج كانو. جدي المرحوم الحاج أحمد بن حسن إبراهيم وهو من أوائل البحرينيين المتقنين. والدي المهندس صلاح الدين وهو أول معماري بحريني وعمل لدى دائرة الأشغال، التي كان يرأسها في ذلك الوقت الميجور هيلز، وقام والدي تحت إشرافه بتصميم وبناء مبان حكومية عديدة منها مجمع باب البحرين الذي بدأ بناؤه العام 1945 وانتهى 1947، باب البحرين الذي بدأ بناؤه العام 1947 وانتهى منه العام 1949، إضافة لبعض من مباني مستشفى النعيم، ومبنى الأطباء والممرضات على شارع الحكومة.

كنت كثير السفر في مرحلة الدراسة الجامعية، إذ كنا نضطر للدراسة خارج البحرين؛ لعدم وجود جامعات. وكنت أهوى الطيران منذ الصغر؛ كون والدي كثير السفر إلى إنجلترا، وكنت أرافقه إلى داخل الطائرة. لم تكن إجراءات الأمن مثل الآن؛ لأن الحياة كانت بسيطة ويسمح للمرافقين بالعودة إلى متن الطائرة قبل الإقلاع. كان والدي يجلب لي مجسمات الطائرات كهدايا، فأصبح لدي عشق للطيران، كما كنت دائما أرسم الطائرات والمعارك الحربية.

أخي الكبير المهندس محمد صلاح الدين اعتبره قدوتي، وكان يدرس في إنجلترا. وفي أول إجازة له في العام 1964 أهداني طائرة صغيرة تقلع بالتحكم عن بعد اسمها «سبيت فاير»، وهي مشهورة من أيام الحرب العالمية الثانية، وعندما راها جدي سألتني ما هذه؟ فأجبتته بأنها طائرة تطير اسمها «سبيت فاير»، فابتسم وقال لي «هل تعلم أن حاكم البحرين وأهلها تبرعوا خلال الحرب العالمية الثانية بمبالغ مالية لشراء طائرات أهدوها لإنجلترا وحاربت في الحرب العالمية الثانية؟». هذه المعلومة التاريخية أعطتني اهتماما أكثر بالطيران وحفزتني لأن أكون طيارا، فقممت بجمع معلومات تاريخية غير متداولة عن هذه الطائرات ونشرتها في مناسبات عدة.

ذهبت للدراسة في مصر بمعهد امبابة للطيران، وبسبب حرب الاستنزاف بين مصر وإسرائيل لم أستطع إكمال دراسة الطيران فانتقلت إلى معهد الطيران بمطار نيقوسيا في قبرص وتخرجت في أواخر العام 1970 وأعتبر نفسي أول طيار بحريني يمتلك شهادة «إف أي أي» الأميركية للطيران، وكان مكتوبا في الشهادة (المنامة - المملكة المتحدة) فاعترضت على ذلك، فأعلموني أن البحرين لم تحصل على الاستقلال في ذلك الوقت، وعند تجديد الشهادة أصبح مكتوبا بها (المنامة - دولة البحرين).

رجعت إلى البحرين بعد تخرجي للعمل لدى «جلف أفييشن»، وهي شركة «طيران الخليج» حاليا، وكانت مملوكة في ذلك الوقت لحكومة البحرين وحسين يقيم وشركة يوسف بن أحمد كانو وخليفة القصيبي من السعودية وعبدالله جيده من قطر وشركة الطيران البريطانية، ويرأسها كابتن بودجر، ولكنه رفض مقابلتي.

وعندما علم بذلك رئيس الطيران المدني المرحوم الشيخ عيسى بن عبدالله آل خليفة - الذي كان فخورا بكوني أول طيار - قام بتحديد موعد في اليوم التالي لمقابلة كابتن بودجر، الذي كان غير متعاون ولم يقبل حتى دخولي لمكتبه، وأبلغني أن الشركة لا تقبل طيارين بحرينيين.

ما زاد ألمي أن المسؤولين في الحكومة وملاك شركة الطيران البحرينيين كانوا ينظرون لي باستهزاء، إذ يستكبرون أن يكون بحريني طيارا، لذا ودعت الطيران.

دراسة الطيران مكلفة، فقد كلفتني حوالي 21 ألف دينار، لذا أنصح كل من يريد دراسة الطيران أن يتأكد من حصوله على دعم من الحكومة أو شركات الطيران.

بعد ذلك عمل يوسف مع أخيه محمد على إدارة أعمال العائلة في بناء وصيانة أملاكها في العام 1971، ثم قرر البدء في تجارته الخاصة العام 1972. وكان أحد التجار الأربعة أو الخمسة الكبار في تجارة الأدوات الصحية والبلاط في ذلك الوقت، إضافة إلى نحو 10 من التجار الصغار، وبدأ أولا في محل تملكه العائلة في شارع الخليفة منذ العام 1972 حتى العام 1982، ثم انتقل إلى شارع المعارض ومستمر فيه حتى الآن، وفتح فرعاً ثانياً منذ 15 عاما في شارع الشيخ سلمان ويديره الآن ابنه صلاح.

أنصح كل من يريد دراسة الطيران أن يتأكد من حصوله على دعم من الحكومة أو شركات الطيران

عليه العصفور

هوايتا الحيوانات الأليفة والنجارة تحولتا إلى تجارة ومشاريع

6 أغسطس 2017

عالم المتناقضات كثير في دنيانا، فكثير من الاختراعات بدأت بتجارب بسيطة وهوايات، وكثير من رجال الأعمال والأثرياء بدأوا حياتهم بتطوير رغباتهم ومتابعة ما يهواهون بالدراسة أو بالممارسة حتى إذا تدرجوا فيها وأتقنوها فتحت لهم أبواب أخرى من المشاريع الاستثمارية، فبلغوا بها شأنًا لم يكونوا قد فكروا به يومًا. ضيفنا اليوم رجل أعمال حوّل هوايته في تربية الحيوانات الأليفة والنجارة إلى تجارة استثمارية بمعية ابن عمته، إلى جانب عمله في المضاربة بالأسهم والسندات الحكومية في بورصة البحرين، ساندته زوجته ووقفت بجانبه؛ ليكسب النجاح وينال التفوق في عمله وتحويل هوايته إلى مشاريع. إنه رجل الأعمال البحريني علي العصفور، الذي دخل عالم التجارة والأعمال قبل نحو 16 عامًا بهواية تربية الحيوانات، ثم تحولت تلك الحرفة إلى تجارة انطلقت وازدهرت ليفتتح بعدها أول صالون لحلاقة الحيوانات الأليفة في البحرين، ثم افتتح فندقًا لإقامتها والاهتمام بها، وأخيرًا بدأ مشروعًا آخر في تركيب الغرف والأكواخ الخشبية يعتبر الأول من نوعه في المملكة.

أغذية القطط والكلاب والطيور، ثم توسع الإقبال على شراء أغذية الأرانب والسنجاب: ربما بسبب وسائل التواصل الاجتماعي التي ساهمت في زيادة رغبة الناس في تربية الحيوانات الأليفة. أيضا حصلنا على وكالات عالمية لاستيراد مستلزمات الحيوانات الأليفة وأغذيتها، وتأكدنا من سير الأمور بشكل جيد وعدم حدوث أي مشكلات. بعدها أصبحت لدينا رغبة في دخول تحدي ثانٍ وهو مشروع «لوغ هومز» الذي يتم فيه استيراد الأكواخ الخشبية للعب الأطفال والمظلات ومستلزمات الحدائق التي تشمل الأرضيات والكراسي الخشبية و«السونا» وألعاب الأطفال التي تميزنا بها: لأنها مصنوعة من الأخشاب، على خلاف الموجودة في السوق من الحديد والبلاستيك، والناس متعطشة للألعاب المصنوعة من الخشب: لاستخدامها في الروضات والمدارس.

ويضيف: بدأنا أول صالون حلاقة للحيوانات في البحرين قبل 12 عاماً يقدم خدمات تقليم الأظافر وتنظيف الأسنان والأذن والحلاقة التجميلية أو تخفيف الشعر بسبب ارتفاع الحرارة، وبدأنا استيراد أغراض الحيوانات الأليفة من تايلند. بعد ذلك افتتحنا صالونات أخرى وصلت إلى 10 حالياً، والحجوزات مكتملة في فرعي المنامة والهملة، وتستغرق عملية الحلاقة للحيوانات ما بين ساعة وساعتين.

يقول العصفور: ولدت في المنامة بالعام 1969. وبعد التخرج من الثانوية التحقت بجامعة البحرين، حيث حصلت على شهادة بكالوريوس في الهندسة المعمارية، ثم حصلت على دبلوم في الخدمات المصرفية والمالية، وبعدها حصلت على دبلوم في الأعمال المصرفية والمحاسبة بالانتساب من جامعة البحرين. وواصلت دراساتي لأنال البكالوريوس من معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية «BIBF».

وعن الهواية التي تحولت إلى تجارة يقول: أول مشروع بدأته كان مع شريكي عبد المنعم حجير منذ نحو 15 عاماً وهو بيع مستلزمات وأغذية الحيوانات الأليفة «بيتز فارم»، خصوصاً أن لدينا هواية تربية الحيوانات، وطورناها لتصبح تجارة. كانت البداية بالحصول على مشتل زراعي، وكنا نشترى احتياجات ومستلزمات وأغذية هذه الحيوانات من السوبرماركت ونبيعها بالمتجر، ثم تطور العمل شيئاً فشيئاً فاستوردنا من دبي ثم تايلند وبعد ذلك أوروبا.

نستورد شحنة واحدة شهريا من مستلزمات الحيوانات الأليفة وأعلافها وإكسسواراتها، وفتحنا فرعاً ثانياً في الهمة، وثالثاً في البديع، والمردود منها ممتاز، وكان الإقبال في البداية بسيطاً ومقتصرًا على الأجانب لشراء

وعن بدايات دخوله في مجال الأكواخ الخشبية، يوضح العصفور: كنت موظفًا بالقطاع البنكي، وأحببت دخول مجال عمل آخر أشغل به قبل تقاعدي المبكر. وحين تقاعدت فكرت بمشروع الأكواخ الخشبية. وحتى قبل تقاعدي، عندما زرت مع شريكي بمشروع بيع الحيوانات الأليفة والأعلاف والإكسسوارات ومستلزمات الحيوانات الأليفة، معرضًا متخصصًا للحيوانات الأليفة في ألمانيا، لفت نظرنا في الساحات الخلفية للمنازل الأكواخ الخشبية التي شهدنا تركيبها بمحض الصدفة بطريقة بسيطة، فجذبني هذا الأمر للاطلاع عليه أكثر والقراءة عنه «أونلاين» وزيارة مقر الشركة، خصوصًا أن لدي شغفًا بأعمال النجارة. وبالفعل زرت الشركة وعلمت منهم أنها المرة الأولى التي يأتي لزيارتهم شخص من الوطن العربي ككل، وليس الخليج فحسب، فهذا النوع من الأكواخ الخشبية غير موجود في الوطن العربي حتى الآن.

عُقد اللقاء مع الشركة في 2013، وتشجعت الشركة الأم للأكواخ الخشبية كثيراً؛ خصوصاً أن الأجواء في البحرين تناسب مع هذه النوعية من الأكواخ أكثر من الأجواء في مقرها الرئيس. فمن المشكلات التي تواجه الأخشاب هنالك عدم تعرضها لحرارة الشمس وهطول الأمطار باستمرار مما يؤدي إلى تعفنها، وهذا لا يحدث في المنطقة.

بدأنا في تنفيذ مشروع الأكواخ الخشبية في العام 2016، إذ جهزنا معرضاً للأكواخ الخشبية واستوردنا أول شحنة وكانت أول مشاركة لنا بمعرض البحرين للحدائق، ولأقرب استجابة كبيرة من المستهلكين؛ نظراً لسهولة وسرعة تركيب الأكواخ خلال فترة وجيزة تتراوح بين يومين و3 أيام.

تميزنا بألعاب الأطفال المصنوعة من الأخشاب على خلاف الموجودة في السوق من الحديد والبلاستيك



منه جابر

من ربة منزل إلهة سيدة أعمال ناجحة

13 أغسطس 2017

كان الطموح والإصرار ديدنها وخيارها الأوحد الذي كافحت من أجله لتناله. دفعها طموحها لمواصلة دراستها الجامعية حتى دخلت بعد ذلك مجالات عدة. هذه المسيرة رحلة طويلة وشاقة لم تكن سلسلة كما ترونها، إذ عاشت أياما صعبة كلها تحديات وإصرار، وأصبح التحدي للوقت والزمن. وكان والدها (رحمهما الله) داعمين لها، خصوصًا والدتها التي شجعتها لتحقيق النجاح والإنجاز.

تحولت من ربة منزل مربية لـ 3 أبناء إلى جامعية ثم إلى موظفة. وبفضل عائلتها وأسرتها وزوجها أصبحت اليوم رئيسة مجلس إدارة مجموعة شركاتهم الخاصة، شركة «أورينت» التي تخدم الصناعة بشتى أنواعها، وشركة «جي بي للزراعة» لمقاولات وتنسيق الحدائق.

إنها سيدة الأعمال البحرينية منى محسن جابر، التي دخلت عالم التجارة والأعمال من أوسع أبوابه منذ 20 عامًا. تقول منى عن نفسها: ولدت في أكتوبر 1963 بالمنامة، ونشأت في أسرة متعلمة ومتفتحة وتعمل بالتجارة، وتشجع الأبناء على الدراسة والتعليم، كما تشجع الفتاة على الدراسة والتعليم والعمل؛ ليكون لها دور بارز في التجارة والأعمال.

ثم تزوجت ولم أكن قد أنهيت دراستي الجامعية، وشعرت بعد ذلك بأنني أخطأت، إذ كنت لم أكمل دراستي بعد، فكان هنا مشواري، فبدأت بالعودة للدراسة مذ أنجبت ابنتي الكبرى، وتخرجت من جامعة البحرين بكالوريوس إدارة الأعمال بعد إنجاب ابني الثاني والثالث، ثم التحقت بالعمل في أكثر من مجال مختلف.

اليوم لا أحد يستطيع القول إن الزواج وإنجاب الأبناء يكون عقبة في الإنجاز، فالشخص عندما يطمح يستطيع إكمال دراسته ويدير منزله ويربي جيلًا ويتفاعل مع المجتمع ويعمل وينتج، وهذا كله وأكثر يستطيع الإنسان إنجازه، فهو تحد جميل. وإنني أسرد لكم هذا المشوار الذي لم يكن سهلا للغاية، إذ كان مرحلة عمل دؤوبة استمرت مدة 30 عامًا.

وكأي فتاة تخرجت، دخلت مجال العمل التدريبي، فالتحقت بمكتب الطب الرياضي لدى المؤسسة العامة للشباب والرياضة إدارية ناجحة، واستمرت في العمل بالمركز لفترة زمنية، وأحسست أنني أود التواصل مع فئات المجتمع الذين لم يلتحقوا بالتعليم ولم يكملوا مشوارهم، فتقدمت إلى وزارة التربية والتعليم - قسم تعليم الكبار؛ رغبة مني بخدمتهم ومساندتهم وتشجيعهم للدراسة.

فبعد قبولي من قبل الوزارة - قسم تعليم الكبار، بدأت مشواري في التعليم المسائي. كنت أربي أولادي لصغر سنهم في الصباح وأتابع أعمالني الثانية حتى فترة طويلة استمرت إلى 5 سنوات. أمسكت بعض المراكز الصباحية للتعليم أيضًا فأصبحت مهمتي صعبة؛ لأنني اضطررت إلى التوجه لمتابعة تعليم أولادي في المنزل أيضًا، فرجعت لمتابعة أعمالني الخاصة، حتى لفت انتباهي يوما ما إعلان منشور في الصحف المحلية بالرغبة في متقدمين لتصميم أزياء بحرينية لدورة افتتاح كأس الخليج باستاد البحرين الوطني، وكان الإعلان قد مضى عليه أسبوع، فلجأت إلى إحدى الزميلات في نفس المؤسسة وطلبت مني الحضور وشرحت لي المطلوب، ولم تعطني هذه السيدة الفاضلة أملا؛ بسبب ضيق الوقت، فأسرعت وقدمت لهم نموذجًا.

بعد أيام قاموا باستدعائي وطلبوا مني بعض التغييرات، وفوجئت بعد تقديم التغييرات على النموذج بأن التصميم هو الذي قبل، وكانت هذه بداية جميلة لدخول مجال آخر هو التصميم، فأسرعت بإمكاناتي واستعنت بجميع القدرات التي أتاحت لي فرصة العمل وإنجاز هذه المهمة الجميلة. ومن

هنا بدأت مرحلة جديدة درست فيها بالانتساب مع جامعة في نيويورك هي «انستيتوت» للتصميم.

أسست منى شركتها بمجال التنسيق منذ حوالي 18 عامًا، واليوم أصبح لها دور ريادي فيها، وتنقل الخبرة التي اكتسبتها إلى العاملين معها.

وتروي: منذ دخلت مجال تنسيق الحداثق وحتى اليوم، هنالك طلب متزايد على تصميم الحداثق، إلى أن أصبح العرض المتوافر يفوق الطلب في السوق حاليًا. عندما بدأنا كان عدد الشركات محدودًا لكنه ارتفع حاليًا، وهنالك تنافس صحي رغم وجود مساوئ، وفي النهاية من يستطيع إجادة العمل والتحدي يجب أن يطور عمله.

اليوم أدير مجموعة شركات وأرأس مجالس إداراتها، وذلك بعد أن كبر أبنائي وتوفي زوجي، فقممت بتعليمهم وتمكينهم إداريًا لمسك العمل وأخذ التحديات الجديدة. توصياتني إلى الجيل الجديد هي وجوب أن يتحلى الإنسان بالقيم وأن يعيد تقييم نفسه في المجتمع، وأن يسلح نفسه بالتعليم ويعمل، والخبرة هي سيدة المواقف في كل الأمور. كما يجب إفساح المجال للشباب لريادة الأعمال، إذ يشاركني الأبناء في العمل اليوم، فالتوجه الجديد هو إفساح المجال أمام الشباب للدخول في الدور الريادي، كما دربت بحرينيين وأعددتهم لدخول العمل في مؤسسات أخرى.

وكانت منى عضوا في مجلس سيدات الأعمال لدورة كاملة، وعضوا في اللجنة الزراعية المشتركة مع غرفة تجارة وصناعة البحرين، وعضوا في الغرفة العربية الإيطالية لدى روما.

وأيضًا شاركت في برنامج تدريبي للسفارة الأميركية بالولايات المتحدة في العام 2012، وهذا البرنامج ساعدها كثيرًا في تعزيز روح العمل الجماعي لديها مع التركيز على مصادر القوة الشخصية وسبل التعاون مع الآخرين.

يجب إفساح المجال للشباب لريادة الأعمال، فالتوجه

الجديد إتاحة المجال لدخولهم في الدور الريادي

عثمان الرئيس

دخل معترك التجارة فطوره واستلهم السياسة والاقتصاد

30 أغسطس 2017

اعتاد الناس على إطلاق لقب «وجيه» على كل رجل ذي قيمة ومنفعة للمجتمع والوطن بحيث يصبح سيد القوم بأفعاله وأعماله. هذه المرتبة لا يستطيع المرء الوصول إليها ما لم يكن قد مر بمراحل شتى في حياته من النشأة وإلى الدراسة، ثم ولوج ضروب العمل والتربيع على خدمة الشأن العام؛ ليكون ملماً في نهاية المطاف بكل شاردة وواردة في الحياة.

ضيفنا اليوم تنطبق عليه كل هذه الصفات آنفة الذكر وأكثر، بل هو غني عن التعريف. إنه الوجيه ورجل الأعمال والنائب الأسبق عثمان شريف الرئيس.



يتحدث الرئيس عن بداياته في الدراسة والعمل قائلاً: بعدما أنهيت الثانوية العامة (علمي) كنت أمام مفترق طرق، إما السفر لمواصلة الدراسة بالخارج أو في البحرين. كانت الخيارات في البحرين محدودة في فترة السبعينات، حيث توجد فقط كلية الخليج الصناعية، والتخصصات فيها محدودة كذلك، فقررت التخصص في مجال المحاسبة وإدارة الأعمال بكلية الخليج الصناعية؛ لأنها تتماشى مع طبيعة عمل الوالد بالتجارة، وتخرجت بشهادة دبلوم عالٍ. بعدها حصلت على فرصة لمواصلة الدراسة، لكن ظروف العمل جعلتني أكتفي بالشهادة ودخول معترك العمل التجاري وتطويره في منتصف السبعينات مع الوالد (رحمه الله).

كان متجر الوالد بشارع باب البحرين، وهو المتجر (الأم) لبيع الملابس الجاهزة، ثم غيرنا النشاط ليصبح بيع الساعات والأجهزة الإلكترونية واستمرنا فيه ومازال موجوداً. بدأنا مجال الأجهزة الإلكترونية والساعات عبر الوكلاء مع الحصول على نسب، ثم تطورنا لنصبح مستوردين، ثم وكلاء لمجموعة منها.

حصلنا على عقود من الشركات والمؤسسات لتزويدها بالملابس، ثم تطور العمل وأصبح لدينا مشغل؛ نظراً لزيادة الطلب، واستطعنا الحصول على مزيد من العقود، وكانت تلك فترة ذهبية تمكنا فيها من تطوير عملنا. تزامن مع هذا التوجه إنشاء المجمعات التجارية، ففكرنا بالتطور والتوسع. وبعد دراسة جدوى دشناً 3 متاجر للأقمشة والساعات في مجمع السيف تحت الاسم التجاري «الأمود» (Alamode)، و«بيت الأصواف» للأقمشة، وتوسعنا بالحصول على عروض في مجال الخياطة، فرأينا تطويره، فانتقلنا من متجر الخياطة إلى مشغل بشارع القصر، وزدنا عدد الخياطين إلى أكثر من 100، ثم أعددنا هيكلته وطريقة إدارته وتطوير التقنية المستخدمة في الخياطة، وعلى ضوئها تضاعفت وزادت الإنتاجية وتطورت مع المحافظة على جودة المنتج والسمعة على مستوى البحرين والخليج، حيث كان لدينا عقود للتصدير للمؤسسات والفنادق وخطوط الطيران بالخليج. بعد افتتاح مجمع السيف بفترة قصيرة، افتتحنا متجرين في مجمع العالي، إلا أننا أغلقناهما لضعف القوة الشرائية وموقعهما لم يكن جيداً.

وعند افتتاح المجمعات التجارية الأخرى، دشناً 3 متاجر في «سيتي سنتر»، ومتجرين في مجمع الإنماء، واثنين آخرين في «مودا مول»، ومتجرين في «سيف المحرق»، وأصبحت الأسواق غير متمركزة بمكان واحد؛ لتقترب من الزبائن.

كما سنفتح متجراً للأقمشة في الأفنيوز التابع لمجموعة الشايخ قريباً، والتي اختارت مجموعة محدودة ومختارة للاستثمار في المجمع. لدينا حالياً أكثر من 14 متجراً وفرعاً في البحرين. وبعد اتساع المتاجر والفروع، قررنا إدارتها من تحت سقف واحد، فاشترينا أرضاً في العدلية قبل 15 عاماً، وأنشأنا مبنى احتوى معرضاً ومشغلاً وقسماً للهدايا والساعات والإدارة، وانتقلنا إليه في 2003.

كما تحدث عثمان الرئيس عن تجربته في الانضمام لغرفة تجارة وصناعة البحرين قائلاً: ترشحت لانتخابات مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين في 1989 لرغبتي في تحديد موقعي، ولم أفر كما كنت متوقعاً؛ نظراً لوجود أسماء تجارية كبيرة، فدخلت في لجان الغرفة وعملت مع الأعضاء. في 1994 ترشحت وفزت بعضوية مجلس الإدارة. كان الأداء جيداً في هذه الدورة واستطعت كسب ثقة الأعضاء وكونت علاقات. في الدورة التالية استطعت تثبيت نفسي ضمن القائمة الرئيسية المرشحة للانتخابات، وواصلت على هذا المنوال حتى 2016 عندما قدمت استقالتني بعد المشكلات التي حدثت بالغرفة. طوال هذه الفترة عملت بدورتين مع علي بن يوسف فخرو، وخالد كانو، ودورتين مع عصام فخرو، ومنذ التحقت بالغرفة اكتسبت خبرة كبيرة منهم. ثم دخلت انتخابات مجلس الإدارة في 2014 ضمن القائمة الرئيسية المترشحة، واستطاع 13 عضواً من أصل 18 دخول المجلس واستطعنا الحصول على مناصب، وكنت نائباً أول للرئيس، وبعد سنتين حدث انشقاق بالمجلس بسبب رغبة بعض الإخوان في الاستحواذ على المناصب بحجة تغيير المكتب التنفيذي لأدائه. صحيح أن المكتب التنفيذي لديه صلاحيات معينة، لكن مجلس الإدارة لديه كل الصلاحية في اتخاذ القرارات، وكان لكل واحد وجهة نظره، وأنا وجهة نظري أنه مخالف لللائحة التنفيذية وقانون الغرفة، والقانون فوق الجميع وفوق قرار مجلس الإدارة، فإذا كان القرار مخالفاً فلا يجوز، فوصلنا إلى مرحلة كان يتم فيها اتخاذ الكثير من القرارات المخالفة، وإذا استمرت في عضوية المجلس سأكون مشاركاً في هذه القرارات، ففضلت الانسحاب بهدوء.

ظروف العمل جعلتني أكتفي

بالدبلوم ودخول المجال التجاري

فريد الملا

ابتعد عن التدريس بالجامعات ليدخل البنوك صدفة

27 أغسطس 2017

خبير مصرفي محنك، وله باع طويل في قطاع البنوك والاستثمار، هو فريد الملا، الذي كان يرغب في العمل بمجال التدريس وشرع بدراسة الدكتوراه، إلا أنه رأى في آخر عام دراسي له أن هذا المجال غير مناسب له. يقول إنه دخل مجال العمل المصرفي بالصدفة، وتدرج فيه وتعلم منه الكثير، إذ بدأ العمل في بنك الخليج الدولي، ثم في بنك البحرين والكويت الذي ترقى فيه بالمناصب إلى أن أصبح الرئيس التنفيذي للبنك. في أواخر العام 2007 قرر العمل في مجال الاستثمار بشركة «أوسيس كابيتال» التي تعمل في مجال الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة. «البلاد» التقته وحاولت معرفة ما وراء نجاح تجاربه.



درس لكل من يدخل سوق العمل بالألا يتوقع أن تعلمه المؤسسة فحسب، بل يجب أن يبنيه نفسه، والشهادة غير كافية

العام 1997، وفي العام 2001 ترقى رئيساً تنفيذياً للبنك حتى أواخر العام 2007.

وخلال الفترة التي عمل فيها في بنك البحرين والكويت تعلم الكثير أيضاً، وعلى حد قوله: هنالك فرق كبير بين العمل في «الخليج الدولي» و«البحرين والكويت»، فالأول يعمل بالجملة والثاني بالتجزئة، والشعور بنفض السوق المحلية كان أكثر أثناء العمل في «BBK» الذي كان له صلة بأكثر سكان البحرين من المحليين أو الأجانب؛ صغار السن أو الكبار، التجار أو الموظفين؛ لأن منتجات البنك منتشرة في المملكة. واستطاع البنك لعب دور كبير في مساعدة المجتمع من نواح كثيرة.

يقول فريد: في العام 2001 عندما تحدث معي الأخ حسن الجلاهية لأصبح الرئيس التنفيذي لـ «BBK» أجبته بالشكر وأخبرته أنه ليس لدي رغبة بمواصلة العمل في البنك، فسألني أين ترغب أن تعمل، فأخبرته أنني أفكر بالخروج من مجال العمل المصرفي والعمل بإدارة سلسلة من الفنادق، وحتى الآن أذكر رده عليّ حين قال إنني لا أمتلك خبرة، فأيدت كلامه، لكنني قلت له إن لدي خبرة في الإدارة.

شعرت وقتها أنني بحاجة للتغيير، فأمعنت التفكير في الموضوع، ومن ثم اتخذت قراراً بالبقاء في البنك العام 2001، لكنني كنت أشعر أنني بحاجة لعمل شيء جديد يختلف عن المجال الذي أعمله فيه. وفي أواخر العام 2007، قررت الخروج من «BBK»، ومزاولة العمل في مجال مختلف ألا وهو المجال الاستثماري، فالتحقت بالعمل في شركة «أوسيس كابيتال».

عندما دخلت مجال التجزئة تعلمت من العاملين بالمؤسسة وطورت نفسي، وحدث ذات الأمر عندما دخلت المجال الاستثماري، وهذا درس لكل من يدخل سوق العمل، فلا يتوقع أن تعلمه المؤسسة وحسب، رغم أن هذا ما يفترض أن يحدث، بل يجب أن يبنيه نفسه، والشهادة غير كافية، إذ يجب أن يطور نفسه بنفسه، وأن يكون مطلعاً.

يتحدث فريد عن نفسه قائلاً: أنا من مواليد العام 1951 بالبحرين. درست في مدارس المملكة ثم استكملت دراستي الجامعية في بريطانيا وحصلت على بكالوريوس وماجستير في الاقتصاد، ودكتوراه في العلاقات الدولية.

كنت أفكر في ذلك الوقت بالعمل في مجال التدريس بالجامعة، ومن متطلبات ذلك أن يكون الشخص من حملة شهادة الدكتوراه، وهذا سبب مواصلة الدراسات العليا.

بعد أن رجعت إلى البحرين تقدمت إلى وزارة الخارجية للحصول على وظيفة ولم أوفق فيها، ثم تقدمت للحصول على وظائف في جهات عدة، إلا أنني لم أحصل على وظيفة، فتقدمت للعمل في البنوك.

حصلت في ذلك الوقت على خيارين للعمل إما في «سي تي بنك» أو «بنك الخليج الدولي»، فقررت الالتحاق بالعمل في الأخير، وكان أيضاً خيار أهلي البنك نفسه؛ لأنه عربي. كنت أيضاً أرغب في الابتعاث لدراسة الصيرفة في برنامج مع «chase manhattan bank» والبرنامج لمدة عام. وبالفعل سافرت إلى نيويورك لمدة عام واستفدت الكثير. وبعد عودتي استمررت بالعمل في «الخليج الدولي» حتى العام 1990، وفي هذه الفترة بدأت تتبلور لي رؤية الكثير من الأعمال المتنوعة في مجال العمل المصرفي، فشرعت في التعامل مع الشركات التجارية الكبرى، إذ كان البنك يعمل بمجال الجملة، ولديه معاملات مع الشركات الكبيرة في دول الخليج في نطاق البترول والغاز. في تلك الفترة، بدأت شركة «سابك» السعودية في إنشاء مصانعها الضخمة بمنطقة الجبيل، وكنت أزورها باستمرار مع الفريق الذي أعمل معه؛ لترتيب القروض للشركات الكبيرة، ثم أصبحت مسؤولاً عن دائرة تمويل شركات الطيران.

في سنة 1990 انتقل فريد للعمل في بنك البحرين والكويت، وبعد الانتقال 3 أشهر حدث الغزو الجائر للكويت، وكانت الظروف صعبة جداً خصوصاً على البنك. بعدها تم تعيينه بداية مسؤولاً عن الفروع الخارجية في الهند والكويت وأيضاً بالمكتب التمثيلي في الإمارات، ثم عُين نائباً للمدير العام بالبنك في

عبدالكريم بوجيري

مسيرة عمل امتدت 40 عاما... 38 منها بالبنوك

10 سبتمبر 2017

مصرفي عريق ومخضرم، خبير وصاحب تجربة غنية، تنقل بين العديد من المؤسسات التي أضاف إليها، وساهم في صعودها، فهو دائم الحرص على نقل تجاربه وخبراته معه. يعتبر المثابرة والشغف بالعمل والعمل الجاد أهم أصول العمل. متواضع لا يتوانى عن مساعدة الآخرين، وضع العمل الخيري والمسؤولية الاجتماعية ضمن أهداف المؤسسات التي قادها. عند الحديث معه تكتشف أن العمل المصرفي سهل وسلس، وبعيد عن التعقيد رغم الأرقام والمعلومات والحاجة إلى التركيز. حصد العديد من الجوائز وتم تكريمه في الكثير من المحافل المحلية والدولية. إنه المصرفي عبدالكريم بوجيري.

من أفضل إنجازاتي الانتقال بينك البحرين والكويت بتضافر جهود الجميع من مجلس الإدارة والعاملين، إلى الأفضل وإلى التطوير.

فمثلا استطعت إيقاف تسرب الموظفين الذي كان يعانيه البنك بشكل كبير، حيث كان ما يعادل 33 % من العاملين يستقيلون سنويا، ما يعني أنه بحاجة إلى طاقم جديد خلال 3 سنوات. أجرينا الكثير من التعديلات، وأصبح البنك جاذباً للموظفين وبيئة مستقرة لهم، فخلال فترة رئاستي لم يستقل إلا عدد لا يتجاوز أصابع اليد الواحدة. استطعنا إعطاء أهمية للعنصر البشري الذي انعكس على أداء البنك، فأصبح أكثر استقراراً ونمواً.

وبضيف: كوني خريج سوريا والدراسة هناك بالعربية، فقد كنت بحاجة ماسة للغة الإنجليزية مع علمي بأهميتها الكبرى في السوق البحرينية، فاضطرت لأخذ معظم المواد التي درستها في الجامعة بكلية الخليج للتكنولوجيا باللغة الإنجليزية؛ لتقوية لغتي، فضلا عن أنني قمت بدراسة اللغة الإنجليزية لسنوات عديدة، وكنت مثابرا على التعليم باستمرار، إذ ابتعثت من جانب بنك الخليج الدولي إلى أهم دورة في الأمور المصرفية، وهي دورة سيتي بنك في اليونان لمدة 6 أشهر، وحصلت على المركز الأول في الدفعة، وكرمت من جانب البنك. كما حضرت الكثير من الدورات في أنحاء العالم، وأضافت لي الكثير، فضلا عن اهتمامي واطلاعي الشخصي باستمرار، فالمثابرة من أهم أهدافي بالعمل، كما أفضل دوماً أن أكون على علم بالتطورات؛ لتنمية قدراتي الشخصية.

بوجيري من مواليد مدينة المحرق، توجه بعد استكمال الثانوية للدراسة في جامعة حلب بسوريا، حيث حصل على بكالوريوس الاقتصاد. ثم عاد إلى البحرين وعمل في وزارة المالية منذ يوليو 1976 إلى أغسطس 1978، حيث أسس والزميلة فضيلة السماك قسم صندوق التقاعد العسكري، بمعية المرحوم علي نور الذي كان رئيساً لدائرة الحسابات في الوزارة. انتقل بعدها للعمل في البنك السعودي، وهو بنك فرنسي معروف باسم «سعودي بنك» تحول اسمه لاحقا إلى بنك «فرانسييس دي لا أورينت»، وبقي فيه لمدة عامين أيضا.

ثم عمل في بنك الخليج الدولي منذ سبتمبر 1980، وقضى فيه معظم حياته العملية لغاية يناير 2002، ثم إلى بنك البحرين والكويت في العام 2002 حتى تقاعده في العام 2016.

ويتحدث عبدالكريم عن إنجازاته قائلاً: هي كثيرة، إلا أن أهمها أولاً تكوين شخصيتي. نجحت في عملي حتى تبوأ أعلى المناصب في القطاع المصرفي ليس فقط رئيساً تنفيذياً لأكبر البنوك في المملكة، وهو بنك البحرين والكويت، ولكن أيضاً كنت رئيساً لجمعية البحرين المصرفية لدورتين متتاليتين، وحصلت على لقب أفضل مصرفي في منطقة الشرق الأوسط في العام 2010 من «ورلد فايننس» البريطانية. وفي العام 2016 كنت واحداً من ضمن أفضل 100 رئيس تنفيذي في منطقة الخليج العربي والعالم العربي، وكرمت في دبي. هذه الشهادات لا أعتبرها إنجازات، وإنما تقدير لإنجاز معين، بينما أعتبر أن

أفضل دوماً أن أكون على علم
بالتطورات لتنمية قدراتي الشخصية



وفيما يتعلق بتجربة رئاسة جمعية المصرفيين البحرينية (BAB)، يقول بوجيري: كانت تجربة مفيدة لي شخصياً وللقطاع المصرفي عندما ترأست الجمعية مرت البحرين بالأزمة المالية العالمية في العام 2008، ثم تلتها الأحداث المؤسفة التي مرت على المملكة بالعام 2011، ما يعني تعرض القطاع المصرفي الوطني الذي يحظى بسمعة عالمية قل نظيرها إلى أزميتين كبيرتين، وأنا رئيس لجمعية تعنى بشكل مباشر بهذا القطاع، لذا قمنا في الجمعية بجهود جبارة للمساعدة في إبقاء الوضع الاقتصادي مستقرا. ترأست مجلس إدارة الجمعية لدورتين متتاليتين، وأعتقد أنها أدت دورها وواجبها بشكل جيد لاسيما في مجال الإعلام والتواصل، وهي مستمرة بذلك بفضل جهود الزملاء.

أعتقد أن للجمعية الحق بالحصول على الدعم الوافي والكافي للقيام بدورها، من البنوك ومن مصرف البحرين المركزي أو من الحكومة كغيرها من المؤسسات. لاحظ الدعم الذي تلقتة غرفة صناعة وتجارة البحرين مثلاً، مبنى كبير ومبالغ كبيرة تدفع سنوياً. يجب النظر إلى القطاع المصرفي بشكل أكثر موضوعية، فهو يشكل (مساهمته) ربع الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي فإن أهميته مثل أهمية قطاع النفط في البحرين، بل يجب ذكر أنه في فترة من الفترات كان أهم من النفط، فقد كان يشكل 27 % من الناتج المحلي الإجمالي، والقطاع النفطي 23 %، لكن مع تغير أسعار النفط اختلفت المعادلة.



عبدالجليل الحمدان

البحرينيون أصحاب موروث غذائي فريد

17 سبتمبر 2017

محمصة الجزيرة... يعتز بها البحرينيون ويكنون لها ذكريات خاصة، والدليل الإعلان التلفزيوني الشهير في فترة التسعينات خصوصاً في شهر رمضان. صاحب مصنع ومحمصة ومخللات الجزيرة عبدالجليل الحمدان، المكنى «أبو إبراهيم»، طور الغذاء البحريني الشعبي ليكون مهيمنا في ضيافة كل منزل، وأصبحت منتجاته متوافرة على رفوف السوبرماركت، ويتم تصديرها إلى دول الخليج عبر وكلاء في كل منطقة.

زوجتي شريكة في الحياة والتجارة ومن مؤسسي محمصة الجزيرة
وداعم قوي للاستمرار بالمشروع

عن نفسه ودراسته تحدث أبو إبراهيم قائلًا: عبدالجليل إبراهيم خليفة الحمدان، مواليد العام 1957 ومن سكنة منطقة المحرق، وتحديدًا البسيتين، والأصل من المحرق، فريج الزباني، حيث عشنا هناك لمدة 20 عاما. في مرحلة التوجيهي توفي والدي، وكنت أمام خيارين، إما مواصلة الدراسة، أو أن أحل مكانه، واخترت أن أتولى مكانه، فاستكملت المرحلة بنظام الـ «منازل».

أما عن بدايات المحمصة فيقول: حينما قررنا دخول السوق، كنا نستهلك 99% من المواد الغذائية المستوردة رغم أننا نملك تراثا غذائيا غنيا، إذ كنا نعمل مع أهاليها ولدينا أبقار ننتج منها السمن، ونحمص القهوة، وفي موسم «الآجار» نبدأ إنتاجه إضافة لجميع الصناعات المنزلية، أخذنا هذه الفكرة وحافظنا عليها؛ لتبقى الهوية الأصلية وطورها.

كانت الفكرة في ذهني منذ العام 1982، وبدأت بمصنع «الآجار» والقهوة والبهارات في العام 1983. قمنا بتطوير كثير من الصناعات المنزلية مع إشراف صحي، وقدمناها بالبحرين وشاركنا بها في معارض بدول مجلس التعاون. فأنشأنا مركز محمصة الجزيرة، وهو فرع واحد في العام 1990، ووصلنا الآن إلى نحو 17 فرعا، وأصبحنا من أكبر الفروع المهتمة بالضيافة على مستوى البحرين. سر نجاحنا يكمن في اختيارنا أجود الأنواع، استوردنا المنتجات الفاخرة من تركيا وجنوب إفريقيا من الجانبين الكلاسيكي والمطوّر، ونحرص على استيراد المحاصيل الزراعية من بداية الموسم بكميات تكفي لمدة سنة؛ لنحافظ على عملنا في مستوى واحد، وحتى لا تكون هناك امدادات ضعيفة لبعض الأنواع. عند بداية العمل بمصنع الجزيرة كنا نجلب عمالة بسيطة، ونكون بالنسبة لهم مثل مدربي معهد، واستمررنا منذ العام 1983 في مصنع الجزيرة الأول للمخللات والقهوة.

بعد غزو «الشيعة» وخوفا على اندثار المهنة الموروثة من المرحوم والده، قرر تطوير المهنة لتتواكب مع الساحة، لذا استخرج رخصة من وزارة الصناعة والتجارة لتصنيع المعسل من الدخان وتطويره، وقام بصناعة منتجات بنكهات مختلفة، وحوّل المهنة لتتناسب مع النظام الجديد للمقاهي، وطرح منتجات باسم مصنع «أدخنة البحرين»، وهو أول مصنع للمعسل في دول الخليج، وأخذ سمعة وصيتا ووصلت منتجاته إلى الدول الأوروبية مثل كندا وأستراليا وألمانيا والتشيك وأميركا.

وبحكم أن البلد لها أنظمة وقوانين، وبعد 25 سنة من العمل، تدخلت وزارة الصحة، وأبدت رأيها على أن المصنع هو الوحيد في مجال تصنيع المعسل، وبحكم ضرره على الإنسان قررت الوزارة إغلاق المصنع. بعدها كان هناك خيار نقل الفكرة لأي دولة، ولكن سيتم تغيير شعار «صنع في البحرين» إلى «تم تصنيعه لصالح مصنع أدخنة البحرين»، الأمر الذي رفضه حمدان من ناحية المبدأ، إذ إن قيمة بضاعته في كونها مصنوعة في البحرين، وعندما ألغيت هذه الصفة، فضّل إغلاق المصنع، وتم إغلاقه منذ نحو 4 سنوات.

وبدأت رحلة المشروع التي قال عنها حمدان: كنا نملك دكانا في منطقة سوق الأربعاء بسوق المنامة منذ 1977 وحتى 1983، بعدها قرر أصحاب البناء أن يتم هدم وتجديد المبنى، فعملت موظفا في البلدية لمدة 6 أشهر، ولم أتحمل الوظيفة، إذ مع وجود الدكان كان المال يملأ الجيب بخلاف الراتب، فتأسفت أسفا شديدا على الوضع، ولم أستطع الاستمرار. وحينها كنت أؤسس محلات الحلويات التي بدأت في العام 1983، وكان بالمنزل، وكنا أول من صنع الدرايبل والنشاب الكويتي، إضافة إلى السمبوسة، وبعدها الآجار والمهياوة، وتدرجنا في طرح المنتجات حتى تمكنا من متطلبات السوق.

نعمل بأنفسنا أنا وزوجتي «أم إبراهيم»، إذ كانت من المؤسسين والداعم القوي لي في الاستمرار بالمشروع، فهي شريكة في الحياة والتجارة، ثم وظفنا عمالا للاستعانة بهم ودارت العجلة. ومن ذلك الوقت حتى الآن وصل عدد الموظفين إلى نحو 150، وتنتج المحمصة أكثر من 150 صنفا، ولكن الموجود كأفكار أكثر من الذي تم طرحه. سوق البحرين الصغيرة والأسواق المفتوحة على الخليج تجبرنا على عدم التخصص بصنف واحد، فبعض الأحيان يضعف الطلب على نوع ويزيد على نوع آخر، وهناك بضائع موسمية مثل منتجات شهر رمضان أو العيد.

وعن أساليب الإدارة، يرى حمدان أن هناك نوعين من الإدارة، نوع يخاف فيه الموظفون من مديرهم، والآخر يحبونه، مضيفًا: نوظف الموظف ونقول له «أنت ضيف، ولديك فرصة عمل، وبأدائك تساهم في إعطائك الراتب، وبمجرد التسبب بالعمل فأنت تضع راتبك». ولا نجبر أحدا على البقاء، فالكل حر نفسه. بهذا كسبنا ولاء الموظفين من باب احترام الأفراد وتقديرهم ومشاركتهم في أفراحهم وآلامهم، وأصبح هناك عمل جماعي عائلي بين الموظفين.

كاظم السعيد

قطاع الأعمال مليء بالفرص الواعدة بقدر ما فيه من تحديات

24 سبتمبر 2017

أحد الكوادر الوطنية البحرينية التي خدمت في شتى قطاعات الحياة، وأسس ضمن فريق عمل اللبنة الأولى لصناعة الصيرفة والمعارض والمؤتمرات الدولية والتجارة ممثلة في غرفة التجارة والصناعة. تم تكريمه رائداً في قطاع المعارض خلال إحدى فعاليات منتدى قادة الشركات ورجال الأعمال. ضيفنا هذه المرة غني عن التعريف، فهو رجل الأعمال كاظم السعيد الحاصل على أعلى نسبة تصويت في انتخابات مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين للدورة الـ 27، كما شغل العديد من المناصب الإدارية في القطاع الخاص والحكومي آخرها المدير العام لمركز البحرين الدولي للمعارض. شارك السعيد في الكثير من المؤتمرات المحلية والإقليمية والدولية وحصل على شهادات تقديرية منها، وما زال يشغل الكثير من المناصب الإدارية ويرأس عدداً من الشركات، ويتمتع بعلاقات اجتماعية واقتصادية واسعة على جميع الأصعدة. «البلاد» حاورت السعيد ووجدت منه الردود الشافية تناسب منه مثل الماء المنهمر لكل ما بدا لها من استفسارات عن مقومات النجاح في مسيرته.



كاظم السعيد من سكنة المنامة. ويقول عن نشأته وبدايات مشوار عمله: حصلت على شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة ملتون بالمملكة المتحدة العام 1980 ثم انخرطت في أكثر من عمل. وإحدى المحطات المهمة في مسيرة عملي كانت حين عملت في المجال المصرفي، وتحديداً في بنك الخليج المتحد. العمل في هذا المجال امتد سنوات وكان ممتعاً وأكسبني خبرات وعلاقات لازلت محفظاً بها. وحين أنتقل إلى المحطة الأهم لا أنسى وزارة التجارة التي توظفت بها لمدة 18 سنة تتوجت بتولي مسؤولية نائب رئيس مركز البحرين الدولي للمعارض، وكان العمل في هذا المجال له نكهة خاصة، فتحن كنا وبحماس نؤسس مع فريق عمل من الكوادر البحرينية لبنة في صناعة المعارض أساسها مركز للمعارض فيه كل الإمكانيات التي تتطلبها هذه الصناعة. ولله الحمد استطعت نسج علاقات جيدة مع معنيين بهذه الصناعة على الصعيدين الإقليمي والدولي.

اكتسبت من خلال العمل في هذا الميدان خبرات ومهارات التعامل مع هذه الصناعة والتخطيط لها، واستمرت وتعززت بعضويتي في مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين بالدورة 27 ورئاستي للجنة المعارض والمؤتمرات بالغرفة والآن من خلال رئاستي لجمعية البحرين للمعارض والمؤتمرات التي تأسست حديثاً ولدينا من خلالها الكثير من التطلعات التي تخدم تطور هذه الصناعة في البحرين. وعلى ذكر المعارض أعتز كثيراً بتكريمي رائداً في قطاع المعارض خلال ملتقى قادة الشركات ورجال الأعمال في دورته الرابعة التي عقدت في أبوظبي يوم 28 أبريل 2013.

أما عن تجربة كونه عضواً في مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين يؤكد السعيد مدى استفادته وكيف أن هذه التجربة أضافت له الكثير، معتزاً بحصوله على أعلى أصوات الناخبين من التجار وأصحاب الأعمال الذين

أقول للشباب ركزوا على الأفكار الجديدة والمبدعة
فالنجاح لا يولد بضربة واحدة

شاركوا في انتخابات تلك الدورة، وهذا أمر حمله مسؤولية كبيرة، لذا كان في نصب عيني دائماً أن يكون جديراً بهذه الثقة. كما يتحدث كاظم عن كيفية تطوير الفرد لأعماله ونظريته لقطاع الأعمال قائلاً: تطوير العمل يحتاج من الناحية النظرية إلى معرفة نقاط القوة والضعف لديك ولدى أفراد فريق عملك، ومن ثم تضع الخطط الكفيلة بتقوية أوجه القوة والتغلب على أوجه الضعف، مع وضع أهداف محددة وجدول زمني مدروس، والعمل بتناغم، وإدارة فاعلة وذات كفاءة ولها خبرة في معرفة اتجاهات السوق وتحدياتها والمتغيرات المحيطة بها. ومتى ما تلاقت كل تلك العوامل فإنه يمكن بسهولة أن تحقق عملية تطوير العمل، أي عمل وفي أي مجال. قطاع الأعمال عموماً بقدر ما هو مليء بالتحديات والصعوبات هو أيضاً مليء بالفرص والإمكانيات الواعدة، من يريد أن ينخرط في هذا القطاع عليه أن يستوعب هذه الحقيقة، ويعمل على ضوئها، والعمل الواعي هنا يتطلب دراسة متأنية وتخطيطاً جيداً لأي مشروع، وأفكاراً جديدة، وإبداعات مميزة. السوق اليوم ترحب بمثل هذه الأفكار والإبداعات، ووجدنا على هذا الأساس مشاريع شبابية ناجحة تنمو باستمرار. من يريد أن يدخل «معترك» قطاع الأعمال وهو لا يستطيع أن يقدم فكرة جديدة عليه أن يراجع حساباته، ولا حظوا أنني استخدمت كلمة «معترك» للتدليل على أهمية الجديد والمبدع وليس المشاريع المكررة التي تفتقد الجديد أو غير المطور، فالعلم والمعرفة والابتكار والإدارة الناجحة هي عوامل نجاح مشاريع هذا القطاع.

أعود وأقول للشباب، ركزوا على الأفكار الجديدة والمبدعة، فالنجاح لا يولد بضربة واحدة، هو وليد عوامل الجدية، والحاجة إلى الطاقة الإيجابية التي تؤدي إلى ممارسات سليمة في كل مجريات المشروع مروراً بالمشورة والتخطيط والتنفيذ والتميز ومن ثم النجاح.

طارق قاسم فخره

نجاح مغموس بالعرق

22 أكتوبر 2017

يؤمن بحكمة «عامل الناس كما تحب أن يعاملوك»، والتي تعلمها من المغفور له والده رجل الأعمال قاسم محمد يوسف فخره، الذي كان بمثابة مدرسته في الحياة. فقد ساندته وشجعه ودعمه على الصعيدين الشخصي والمهني.

نصيحتي للشباب التحلي
بالصبر والتفكير دائماً فيه غير
المألوف



بدأ حياته العملية كأبي شاب طموح من موظف صغير، رغم أنه سليل عائلة تجارية وكان بإمكانه الانطلاق على طبق من ذهب، إلا أن التنشئة على العمل والجهد والكد ومحاربة «ثقافة العيب» رافقته منذ الصغر وصقلت شخصيته. يعتقد أن البحرين تنبّهت لأهمية قطاع تكنولوجيا المعلومات، ومهدت له الطريق لينمو ويتطور، فضلاً عن أنها واكبت الجديد في هذا المجال، وهو ما أفسح المجال أمام كل اللاعبين بالسوق لاستثماره والاستفادة منه.

رجل الأعمال طارق قاسم فخره، المهندس والإداري والتكنولوجي ورب الأسرة والطباخ والمزارع وهاوي الموسيقى مع القليل من الرياضة. يبدأ حديثه عن نفسه بقوله: ولدت في العام 1968 في القضيبيّة، ونشأت فيها بكنف عائلة تجارية. درست في مدرسة الرجاء حتى المرحلة الإعدادية، ثم التحقت بمدرسة الشيخ عبدالعزيز الثانوية، واستكملت دراستي الجامعية الأولى في البحرين بتخصص الهندسة الكهربائية. ثم واصلت دراستي في أميركا، وحصلت على ماجستير هندسة اتصالات من جامعة سنترال فلوريدا في ولاية فلوريدا. وعقب عودتي إلى البحرين لبدء طريق العمل، التحقت بجامعة البحرين مرة أخرى ودرست ماجستير إدارة الأعمال.

ثم أخذته الحديث إلى العمل ومشواره الطويل قائلاً: عندما تخرجت عملت في «بتلكو» لمدة 8 سنوات، حيث كنت في البداية فني بدالات لمدة سنتين في قسم الهندسة، ثم أصبحت مديراً للمنتجات 3 سنوات، وبعد خروجي من «بتلكو» التحقت بمجال عمل العائلة. كانت البداية مع شركة فخره لخدمات تقنية المعلومات، إذ شهدت نقلة وتغييراً في نوعية الخدمات التي تقدمها لتتواءم مع المتغيرات التي حدثت في العام 2004. كبرت الشركة وحاولنا زيادة عدد العملاء والخدمات التي نقدمها. حققنا نمواً حتى العام 2012، عندها التحقت للعمل في المجموعة الأم، وهي مجموعة محمد فخره وإخوانه.

وعن نظرته لتطور قطاع تقنية المعلومات، يقول فخره: إن قطاع تقنية المعلومات في أي سوق من الأسواق يعد قطاعاً واعداً، وبه منافسة شديدة في الوقت ذاته. إذا أخذنا الأمر من منظور الأجهزة (Hardware)، فإننا دول لا نصنعها، ولذلك فإن البيع فيها بصورة تقليدية. أما البرمجيات (السوفت وير) والخدمات، فإن بإمكان الشركات أن تتميز فيها وتضيف قيمة مضافة إلى الخدمات المقدمة، والتغيرات التي تحدث

في الطريقة التقليدية المعتادة لا تستطيع أن تستمر، وستنهار في وقت قريب جداً، إلا إذا بدأنا تغيير التعامل مع قطاع تقنية المعلومات من ناحية تقديم خدمات مميزة بقيمة مضافة، وأن ننافس الشركات الأخرى في هذا المجال. في الوقت نفسه فالمنافسون من الخارج يزدادون في السوق بسبب الإنترنت والأسواق الافتراضية، أعتقد أن البحرين بدأت تعي هذا الشيء، فوجود شركة مثل «أمازون» لخدمات الويب سيعطي حافزاً لشركات تقنية المعلومات لمواكبة هذا النوع من المتغيرات، وتقهم أن الأمور لن تستمر مثلما كانت في السابق، أي بالأسلوب التقليدي.

لدينا شركات في البحرين مميزة دائماً ولها اسمها وحضورها من ناحية تجديد وتغيير خدماتها، وهناك شركات انتهت؛ لأنها لم تستطع أن تواكب المتغيرات. قطاع تقنية المعلومات سريع التغير، ويجب أن يكون الشخص منتبهاً ومواكباً لأي جديد، مثل الحوسبة السحابية وإنترنت الأشياء، والألعاب (Gaming)، فهي المجالات التي تتسلط عليها الأعين، خصوصاً من فئة الشباب.

ويضيف فخره «نما القطاع في الأعوام الماضية بشكل لافت، ففي بداية الألفين مع المشروع الإصلاحي لجلالة الملك شهدت البحرين طفرة في جميع المجالات من ناحية العقارات والعمران والشركات الجديدة التي تأسست، والمشاريع التي نفذت، وكل ذلك أثر وتأثر في جميع المجالات بما فيها المشاريع الحكومية وتطوير الحكومة نفسها والوزارات طبعاً، فهي واكبت وتأثرت بصورة مباشرة بتطور قطاع تقنية المعلومات، فكلما كبر المشروع وتعدد، فإن الأنظمة التي تدعمه تتعدد أكثر وتحتاج حلولاً تقنية أكثر ذكاءً.

ولم ينس فخره توجيه نصيحته لرواد الأعمال والشباب فقال: التحلي بالصبر والتفكير دائماً في غير المألوف، أي كما يقال «التفكير خارج الصندوق»؛ لأنهم في هذا العمر قادرون على التفكير بالجديد والابتعاد عن التقليد. أما رواد الأعمال الأكبر سناً، فإن لديهم خبرة مهنية وخبرة من الحياة بكيفية الصبر. أما نصيحتي لأصحاب المشاريع الصغيرة خصوصاً ربات البيوت، فإن عليهم طرح أفكارهم وعدم الخجل منها طالما أن لديهم الوقت الكافي؛ لبيدعوا في أي فكرة، فإنها ستلقى رواجاً واستحساناً من الناس، وليس عيباً الفشل في أول مرة وإعادة الكرّة، فهم بذلك يتعلمون من أخطائهم وبالنهاية سيكون النجاح حليفهم.

هالة جمال

سيدة أعمال بمرتبة الشرف

29 أكتوبر 2017

محبة للشعر والأدب العربي، وما قاله الشاعر الراحل حافظ إبراهيم «أنا البحرُ في أحشائه الدرُّ كامنٌ... فَهَلْ سَأَلُوا الْغَوَاصَ عَنْ صَدَّقَاتِي» أقرب ما قيل إلى قلبها، إلا أن البيت القائل «وَإِذَا أَتَيْتَكَ مَذَمَّتِي مِنْ نَاقِصٍ... فَهِيَ الشَّهَادَةُ لِي بِأَنِّي كَامِلٌ»، لأبي الطيب المتنبي، هو الحكمة التي تعلقت بها مع الإيمان بأن الكامل هو الله تعالى.

ضيفتنا هالة جمال شقت طريقها نحو التعليم والعمل بصعوبة كبيرة، إذ

أسست بالعديد من الخيوط في آن واحد، زواج وعائلة ومسؤولية، في عمر مبكر، ودراسة وجامعة وشركات وجمعيات. خليط من الجهد والتعب والمثابرة والكفاح تكلم بالنجاح، وخط طريقا واضحا للمستقبل. حلمت بتأسيس شركتها الخاصة، فمُنحتها البيئة الاستثمارية بالبحرين مؤسسات عدة أطلقتها بالشراكة مع عائلتها.

ألقت قصيدة وألقتها أمام جلالة الملك في العام 2011، كما تشرفت بالسلام على سمو رئيس الوزراء أثناء تخرجها من جامعة البحرين حاصلة على بكالوريوس اللغة الإنجليزية وآدابها بامتياز مع مرتبة الشرف، ثم شهادة الماجستير في المجال نفسه.

وعن نشاطها ودراساتها تقول هالة: ولدت في الكويت، لكن أهلي فضلوا إرسالنا للدراسة في طرابلس شمال لبنان، حيث التحقت بمدرسة فرنسية إلى الصف الخامس الابتدائي، ثم عدت لإكمال دراستي في الكويت والتحقت بمدرسة فجر الصباح. تزوجت وأكملت المرحلة الثانوية في السعودية، حيث تخرجت بدرجة امتياز ولله الحمد. وبعد ذلك التحقت بالجامعة حيث درست الأدب الإنجليزي وتخرجت بامتياز مع مرتبة الشرف وكنت من الأوائل على الدفعة، ولذا أعتبر التخصص بالجامعة نقطة التحول الأولى في حياتي.

أما نقطة التحول الثانية، فكانت تحقيق حلمي بتأسيس شركتي الخاصة. كنت أعيش في دولة عربية، ولظروف كثيرة منها الدراسة والعائلة، كان من الصعب العمل هناك وحدي، لذا قررت فتح شركة في البحرين، وبالفعل أسست وزوجي أول شركة في العام 2004، ثم أطلقنا شركات عدة، وأقربها إلى قلبي شركة «دايات» التي تشرف عليها ابنتي ياسمين، وهي المسؤولة عن تنفيذ معرض

دخلت في عضوية الجمعيات منذ كنت في السعودية، وأحب هذا العمل كثيرا؛ لأنني عندما انضمت لجمعية في السعودية كانوا يبحثون عن سيدة تدرس غير الناطقات باللغة العربية، وتقدم لشغل هذه المهنة أكثر من 10 سيدات وتم اختياري لهذا العمل. دربت لفترة طويلة سيدات من جنسيات غير عربية، فهن يجدن صعوبة في تعلم اللغة العربية وكنت أجود متعة كبيرة في عملي؛ لأنهن كنّ يسألن لماذا تضع هالة الحجاب، وكانت أخبرتنني إحدى السيدات من ألمانيا أننا نضع الحجاب لإخفاء جمالنا، فأجبتها بأن هذا هدف الحجاب في الإسلام، أن تظهر المرأة زينتها لمحارمها ولحماية عفتها وسترها.

دخلت عضوا في جمعية سيدات الأعمال البحرينية، وأصبحت عضوا في مجلس الإدارة من العام 2012 إلى 2014، واعتبرها فترة جميلة جدا، إذ تعلمت الكثير من سيدات الأعمال والتقيت خلالها بالقيادة الحكيمة لمملكتنا الحبيبة.

والآن ركزت أثر على العمل التطوعي، وشعرت أن من الأفضل البدء في تأسيس جمعيات بالمجال الذي أعمل فيه. حتى الآن أسست 3 جمعيات معظمها تدعو إلى التسامح والتعايش، وكانت آخر جمعيتين في العام 2016 هما جمعية المسؤولية للأفراد وجمعية المحبة والسلام.

أعتبر نفسي نتاج التمكين والدعم اللامتناهي لسيدات الأعمال في البحرين، فقد فتح ذلك لي آفاقا كبيرة لأكون رائدة أعمال. سنويا يتم دعوتي إلى نحو 10 مؤتمرات تعقد عالميا للحديث عن تمكين المرأة الاقتصادي ودوري كسيدة أعمال أو دوري في خدمة المجتمع ناشطة اجتماعية.

أعتبر نفسي نتاج التمكين والدعم اللامتناهي لسيدات الأعمال في البحرين



جعفر البريق

أحد مؤسسي "البحرين الطبية" وعَرَّاب البحوث

5 نوفمبر 2017

مسؤول التعليم المستمر ومدير البحوث الطبية بمستشفى الملك حمد الجامعي، وأول رئيس تحرير لمجلة «البحرين الطبية». عشق مهنة الطب، فأحبته، وتجسدت هوايته في مساعدة الأطباء الجدد ودعمهم في تخصصاتهم، إذ يتمنى لهم دائماً مستقبلاً زاهراً في البحرين. يؤكد ويشدد على أهمية البحوث الطبية في الارتقاء بالرعاية الطبية وتطوير المهنة. إنه ابن المخارقة، وأول جراح بحريني بالأنف والأذن والحنجرة جعفر البريق.

عن بداياته يحكي جعفر: كانت ميولي علمية، والطب كان هدفي الأول بلا منازع، ولوعدت إلى قراري مرة أخرى لاخترت الطب دون غيره؛ لإحساسي أنها مهنة تخدم الإنسانية. جدتي كانت «قابلة» اسمها أم محمد، وكانت تساعد النساء في «الولادة» ودون مقابل. كانت شهيرة في المنامة في فريقي «المخارقة والحمام»، وكانت قدوة حسنة أحبها الناس جميعاً في منطقتها، حيث تساعد من دون مقابل. أحببت حينها للناس، وكانت أيضاً تتكفل بمن تقوم بتوليدها ولا تملك تجهيزات الولادة، وهذه كانت عادات أهل البحرين الطبيين جميعاً.

دخلت المدرسة وكل ميولي علمية، وفي الثانوية بالعام 1958، أصدرت مجلة علمية طبية «حاطية».

ويكمل جعفر البريق: إن مجلة البحرين الطبية انطلقت من سترة، حيث تعودنا على الاجتماع في بيت الشيخ الدكتور عبد الله بن محمد آل خليفة القديم في سترة، وكان معنا الدكتور فيصل الموسوي، وقررنا إصدار العدد الأول لمجلة البحرين الطبية. ذهبنا إلى وزير الإعلام حينها، وكان طارق عبد الرحمن المؤيد سنة 1978، فمنحنا تصريح إصدارها، ثم التقينا وزير الصحة علي فخرو الذي بارك لنا أول عدد للمجلة في العام 1979، وشكلنا فريقاً للتحرير، وكنت أول رئيس تحرير لها. عقدنا أول اجتماع، وكان في بيت الشيخ محمد بستر، حيث حظينا جميعاً بضيافته وكرمه المعروف، وصدر أول عدد للمجلة باللغة الإنجليزية، إذ كان عدم وجود محررين مختصين علمياً باللغة العربية يبدو عائقاً أمام إصدار نسختها العربية.

وأشار البريق: نفخر بأن يكون مستشفى الملك حمد الجامعي هو أول مستشفى في البحرين ينشئ مكتباً وجائزة ولجنة للبحوث، وأيضاً هو أول مستشفى بالبحرين ينشر كتباً شاملة عن البحوث الطبية والعلمية، مع الدعم المستمر الذي تقدمه لجنة البحوث بالمستشفى في تقديم خبراتها لأي مستشفى وأي باحث في البحرين أو خارجها، ولمن يرغب في الاستفادة من هذه البحوث الطبية المهمة. أما جائزة الدكتور محمد بن عبد الله آل خليفة للبحث الطبي التي تقدمها مجلة البحرين الطبية فتعد من أهم الأحداث الطبية التي تقام بالملكة، خصوصاً أنها تشهد حضور نخبة من رواد الطب، وأبرز خبراء الرعاية الصحية؛ للاحتفاء بالأطباء والباحثين الذين ساهموا في رفع مستوى الخدمات الصحية والطبية من خلال بحوثهم المتميزة، وأشيد هنا بالاهتمام الكبير من جانب القائد العام لقوة دفاع البحرين، والذي يضيف برعايته هذا الحفل لسنوات الكثير من الحرص على مدى الوعي والاهتمام المتميز بهذه المناسبة.

وشدد البريق على قصة البحوث التي طورت الطب، مؤكداً أن: كل الإنجازات التي تحققت جاءت من خلال البحوث، مثلاً «Ct» للأشعة، والتي كانت تستخدم في الجيوش لكشف مقرات العدو ووحداته، ولكن البحوث التي قام بها الأطباء جعلتها تؤدي خدمة عظيمة للإنسان في الكشف عن العديد من الأمراض، وكذلك أشعة «الانتراساوند»، وهي الأشعة الصوتية، التي كانت تستعمل أساساً في الفحوصات العسكرية لاكتشاف الفواصل «المهاجمة»، وهي الآن تخدم البشرية.

ولو نظرنا للأدوية التي كنا نستعملها العام 1960 نجد أن التي مازالت موجودة منها تشكل أقل من 5 ٪، والباقي تغيرت نتيجة للبحوث الطبية، التي طورت فعاليتها في العلاج.

وعن أبنائه والطب يقول البريق: أولادي لم يحبوا مهنة الطب كما أحببتها وعشقتها. ابنتي البكر طييبة، ولكن ابني محمد الذي دخل كلية الطب تركها، وهو غير آسف على قراره؛ ليتجه لدراسة «المال والأعمال»، وهو الآن مدير مبيعات في شركة معروفة بسويسرا، بينما فضلت ابنتي الثانية دراسة الاقتصاد، وهي تعمل في أحد البنوك الشهيرة بالبحرين.

ويضيف البريق: باعتقادي أن مهنة الطب والطب كله «حبي وعشقي الكبير». أعتبر الطب مهنتي وعلمي الذي أحبه ولا أمل منه، وهويتي دعم ومساعدة الأطباء الجدد في عملهم، وأتصور أنها مهمة الطبيب الذي يصل لدرجة الاستشاري؛ ليمد يد العون والمساعدة لأبنائه من الأطباء الشباب في مستقبلهم؛ لأنهم المستقبل والجيل الذي نلهم أن نرى البحرين من خلالهم وبجهودهم مركزاً متقدماً وعالمياً من الناحية الطبية، وأن تصل الخدمات الطبية فيها إلى مستويات متقدمة.

حصلنا على دعم من جلالة الملك وصاحب السمو الملكي رئيس الوزراء منذ العام 1980؛ لدعم البحث الطبي وتشجيعه. فكل المنجزات الطبية حصلت من خلال البحوث، وكان عاهل البلاد وسمو رئيس الوزراء أول الداعمين للبحوث العلمية بالخليج والمنطقة.

مهمة الطبيب الاستشاري أن يمد يد العون والمساعدة لأبنائه من الأطباء الشباب



ابني يعاني الصدفة، واستخدم صابوننا وتفاجأنا بالنتيجة الإيجابية للعلاج

رأيت في سوق المزارعين والمناظر الجميلة في الموقع. قررنا أن نبدأ المرحلة الأولى من الزراعة بالخس كي نتعلم بسهولة؛ لأن فترة نمو الخس تتراوح بين 45 و55 يوما، وبدأنا بالخس «غورميه»؛ لأن العادي المدور لا تلتف أوراقه في أوقات الحر، وحينئذ لن تقبل السوق والهايبرماركت شراءه. ثم زرعنا الطماطم والفلفل، واكتشفنا هنا أن الجميع تعودوا على أصناف معينة، وبالتالي فإن دخول منتج جديد في السوق يأخذ كثيرا من الوقت والجهد للترويج له.

الخطوة الثانية لمزارع «الجزيرة» كانت تأسيس شركة ألبان، فجلبنا من أميركا 300 ماعز. والفكرة الأساس أن يكون هناك نوعان، «نوبي» أصوله من البحرين، و«ألبان» أوروبي، جلبناها إلى المملكة وتكاثرت، والآن كمية قليلة منها مازالت أميركية والبقية بحرينية.

بدأنا بالحليب، ثم الجبن الذي يحتوي على لتر واحد من حليب الماعز، أستطيع أن أقلل من كمية الحليب وأضع مسحوق حليب بديلا له؛ لأنتج كميات أكثر من الجبن وأقل السعر، ولكن هدفي أن أصنع منتجا صحيا وأفتخر بكونه بحرينيا. نصنع الحليب والزبدة واللبن والجبن بـ 4 أنواع، العادي وبالنزعة والمدخن ونوع خاص للشواء بتبيلتنا الخاصة.

وعن تحديات الألبان والحيوانات قال: في البداية قلل الحر كميات الحليب، لأن الماعز تم جلبها من الولايات المتحدة الأميركية، ثم تأقلمت مع البيئة الجديدة، وبعدها أنشأنا لها ملعبا؛ لأنها تحتاج للحركة واللعب، ومن بعد ذلك فعلا زادت كميات الحليب من الماعز. ويؤكد المختصون في تربية المواشي أن الماشية التي تُربى في أجواء مريحة وتتغذى جيدا يكون إنتاجها من الحليب أفضل. نوفمبر 25 % من أكل الماعز بأنفسنا، إذ نزرع أعلافها بالمزرعة، بينما نستورد الكميات الباقية من الإمارات وإيطاليا، ونعيد تدوير الماء المستخدم في الزراعة، ونستخدمه لري الأعلاف.

كانت ترجع لنا كميات كبيرة من حليب الماعز، فأصبحت بالإحباط، ولتخفيف حدة هذا الوضع، فاجأني مدير مزرعة الألبان النمساوي رولين بحل غريب، إذ اقترح صناعة الصابون من هذا الحليب. تم تطبيق الفكرة وجربتها بنفسي؛ للتأكد من صلاحية استخدامها قبل عرضها للبيع للمستهلكين. وكان ابني حينها يعاني الصدفة، واستخدم صابوننا وتفاجأنا بالنتيجة الإيجابية للعلاج. كذلك هو مفيد للمصابين بالحساسية، ولمرضى السكري أيضًا، وننتج نحو 11 ألف صابونة في الشهر، ووقعنا عقدا مع أحد الأشخاص لنصنع الصابون، ويقوم ببيعه تحت مسمى آخر.

يقول الشيخ راشد عن نشأته ووظيفته الأولى و بدايات تأسيسه لمزارع «الجزيرة»: ولدت وتربيت في البحرين حتى عمر 11 عاما، ثم انتقلت مع العائلة إلى الولايات المتحدة الأميركية، وعشنا لفترة 12 سنة بحسب ظروف وظيفة الوالد، فكانت دراستي خارج البحرين لفترة طويلة حتى استكملت مرحلة الجامعة، ونلت بكالوريوس علم الاجتماع من جامعة جورج واشنطن، وتخرجت فيها بالعام 2006، ثم عدت إلى المملكة التي كنت أزورها زيارات خفيفة آنذاك بحكم معيشتنا في أميركا.

ثم توظفت في وزارة الشباب والرياضة وتحديدا مركز الإبداع الشبابي، ولم أكن أعرف الشباب في البحرين، وكان عليّ الانخراط معهم؛ للتعرف عليهم أكثر. وأشكر الوزارة على إتاحة هذه الفرصة، إذ تعلمت منهم الكثير مما كنت أحتاجه. عملت سنوات، ثم شغلت منصب رئيس المركز، ورأيت إبداع الشباب البحريني لدرجة الإبهار.

ثم تعرفت على الشركة الاستثمارية المؤسسة لمزارع الجزيرة حينما رأوا طريقة عملي في مركز الإبداع، وسألوني عن رأيي في مشروع لمزرعة مختلف تماما، وإن كانت لي رغبة في العمل بهذا المشروع، فأجبت أنني لا أملك فكرة عنه، ولكن أقبل أن أكون جزءا من توفير ومضاعفة الأمن الغذائي الوطني. الفكرة كانت من جلالة الملك، وتم التحدث عنها في الرؤية الاقتصادية 2030 للاستدامة، ففكر المستثمرون فيها، ثم أسسنا الشركة.

بدأ العمل في المزرعة بالمحميات في 2012، ووصل عددها الآن إلى 9 محميات، كل محمية مساحتها 5 آلاف متر مربع، بإجمالي مساحة تصل إلى 45 ألف متر مربع. ومنذ البداية كنت مصراً على عدم منافسة المزارع البحريني، وإنما منافسة البضائع المستوردة، والدخول للأسواق التي لا تدخلها المنتجات البحرينية.

وكنيت أظن أن طريقة زراعة الخس ستكون صعبة في موقع المزرعة، وعند حصادها ستكون عملية بيعه سهلة. لم أكن أتوقع أننا سنواجه مشكلة في ترويجه وبيعه، لأننا سألنا باعة عدة عما إذا كانوا يريدون كميات منه، فحصلنا على أجوبة إيجابية، ثم تفاجأنا عند جني المحصول بأنهم يرفضون شراءه؛ لأن سعره مضاعف عن الخس البحريني المعروف.

ومن أكبر الداعمين لنا فعاليات «سوق البسطة» و«سوق المزارعين» رغم أنني لم أشارك منذ بدايات «المزارعين»، إلا أنها علمتني وعرفتني على كثير من الأمور في الزراعة البحرينية. وبما أنني أعمل في المزرعة وسط الصحراء أعجبت بما



الشيخ راشد آل خليفة

قاهر الصحراء بمزارع “الجزيرة” الخضراء

12 نوفمبر 2017

شاب بحريني تحدى المعوقات والتحديات؛ ليؤسس مزارع الجزيرة في العام 2012 بإجمالي مساحة 180 ألف متر مربع، وتتكون من 9 محميات زراعية، مساحة كل محمية 5 آلاف متر مربع في صحراء «الصخير». يزرع 5 أنواع من الخضار منها: الخس، والطماطم، والفلفل، وكل نوع يتفرع إلى أنواع أخرى من الصنف نفسه. وتبلغ كميات الإنتاج في أحسن المواسم أكثر من 1500 كيلوغرام يوميا. لم توقفه أي عقبة، فأسس شركة أخرى لإنتاج حليب وأجبان الماعز، إضافة إلى صابون الماعز. إنه المدير العام لشركة مزارع الجزيرة الشيخ راشد بن خليفة آل خليفة، الذي يدير المزرعتين اللتين يبلغ عدد عمالهما 65 تقريبا.

آمال المؤيد

مهندسة صعود محلات «أشرف»

19 نوفمبر 2017

ولدت في كنف عائلة تجارية مرموقة، فهي ابنة رجل الأعمال المرحوم الوجيه يوسف خليل المؤيد، ولم تجد مفرًا من التجارة التي تسري في عروق هذه العائلة، إذ لطالما اعتبرت إحدى أعمدة الاقتصاد الوطني. ومع خبرتها التي تراكمت في هذا المجال منذ السبعينات، استثمرت آمال المؤيد معرفتها في قيادة تحول جذري لمحلات «أشرف»، التي تأسست العام 1913، قبل أن تتحول ملكيتها إلى مجموعة يوسف خليل المؤيد في مطلع التسعينات.



كان نشاط «أشرف» يقتصر على بيع العطور و«كوكيتل» لمنتجات «سوني» فقط؛ ليتحول بعد تولي آمال المؤيد دفة القيادة في 1996، إلى وكيل لتشكيلة واسعة من المعدات والمستلزمات الإلكترونية والمنزلية. وتصف المؤيد هذه الفترة في عمر «أشرف» الذي يناهز 100 عام بأنها كانت فترة «تحول جذري». كما تعترف بتعرضها للفشل والإخفاقات في حياتها، لكنها تتفخر بمسيرتها الطويلة التي كانت حافلة بالمعرفة. فمنذ طفولتها وهي تعد الشاي في مكتب والدها بباب البحرين، حيث كانت تسمع وترى أخبار الصفقات التي يعقدها والدها، قبل أن تقع في عشق التجارة وتتخطى فيها بعد عودتها من الدراسة؛ لتبدأ مشروعها الخاص «فوك بوتيك»، فاستطاعت بجدارة أن تكون مهندسة التطوير لأحد أقدم المحلات التجارية بالبحرين.

وكونها من عائلة تجارية معروفة، تتحدث المؤيد عن تأثير ذلك على حياتها بقولها: ولدت في عائلة امتهنت التجارة، فوالدي تاجر، وجدي كذلك، ومن المعتاد أن تتمحور الأحاديث العائلية حول شؤون التجارة. ومنذ الصغر كنت أذهب لمكتب الوالد في باب البحرين، إذ كنت أعمل معه بعد أن ينتهي يومي الدراسي. في البداية كنت أعد الشاي في المكتب، ولكن حين رأى والدي حب العمل لدي، أوكل إلي القيام بأعمال الحسابات، وكنت بارعة فيها، وفي الوقت ذاته أستمع لأحاديث الصفقات، وغيرها من الأمور التجارية التي زرعت في قلبي حب التجارة وروح المغامرة.

درست تصميم الأزياء، وتخرجت في «مانشستر»؛ لأنني كنت أحب مجال الموضة والملابس، إضافة إلى ذلك درست العلوم المالية، وبعد عودتي إلى البحرين، رغبت في العمل مع الوالد، ولكن لم تكن هناك فرصة، فبدأت مشروعني الخاص. استطعت جمع مبلغ متواضع بنفسني دون مساعدة أحد، وافتتحت محلا صغيرا باسم «فوك بوتيك» في العام 1978 بشارع بالعدلية، الذي كان يشتهر باسم شارع الحب حينها، وكنت أعمل لمدة 24 ساعة. وأتذكر استغراب الجميع من قيام سيدة بافتتاح محل في هذه المنطقة التي لم تكن تنتشر فيها المحلات التجارية، وحينها استخدمت جهاز كمبيوتر خاصا كان حجمه كبير جداً، وكانت بدايات ظهور الكمبيوتر. ثم تطورت تجارتي من محل واحد إلى محلات مختلفة عدة، وأصبحت أبيع فساتين بماركات عالمية مثل «فيرساشي» و «روكو بوروكو»، وكانت تصل قيمتها إلى ألف دينار. في فترة ممارستي التجارة من 1978 إلى 1996 دشنت محلات في الشيراتون وفندق الخليج ومجمع يتيم، وتعرضت للفشل.

وفي العام 1996 توفي الوالد (رحمه الله)، وكانت شركة يوسف خليل المؤيد قد

اشترت «أشرف» قبل ذلك في العام 1994، فطلب مني أخي الكبير فاروق أن أدير محلات «أشرف».

ووجهت آمال المؤيد رسالة للشباب تقول فيها: التوازن بين المنزل والعمل شكّل تحديًا في حياتي، فقد وقفت أمام خيارين في بداية التسعينات حين طُلب مني إدارة «أشرف»، فإما أن أتخلى عن مشروعي الخارص (فوك بوتيك) أو أن أوكل إداراته لشخص آخر، فاخترت أن أدخل دماء شابة وجديدة لإدارته، وقد يصعب على أصحاب أعمال أن يثقوا بالشباب، ولكنني وفقت في الخطوة والمحل في تطور مستمر. أذكر حين قررنا أن نغلق محل «فوك» في السيف، إذ كان يخسر حينها، تبادرت إلى ذهني فكرة أن نتيح المحل للشباب البحرينيين؛ لكي يعرضوا منتجاتهم، خصوصا الذين لا يملكون تكاليف افتتاح محل جديد. وفعلا طبقت الفكرة، وتعجبت من الكم الهائل للمنتجات التي يقوم بتصميمها البحرينيون الشباب، إذ أصبح هناك نحو 40 مصمما بحرينيا يعرضون منتجاتهم في المحل، ونقوم ببيعها نيابة عنهم برسوم رمزية. والمحل حاليا يغص بالمنتجات، ونعمل حاليًا للتوسع فيه.

وأذكر كذلك، حين التقيت إحدى السيدات من ذوات الاحتياجات الخاصة، وتحدثت عن معاناتهم في الحصول على «تاكسي»، فتبادرت إلى ذهني فكرة أن يكون هناك خدمة نقل خاصة بهذه الفئة، بحيث يتوافر بالسيارة مصعد خاص لهم، وبالفعل استطعنا توفير سيارات بجهد خيري، وبدأ المشروع تحت إشراف هذه السيدة، وهو يحقق نجاحا الآن.

أقول للشباب 4 أمور رئيسة: أبدأوا بمالكم الخاص، املكوا الفكرة المتميزة، لا تخافوا من الفشل، وتدرجوا في مشروعاتكم. فإذا كانت لديكم فكرة جديدة في العمل أبدأوا ولا تخافوا، فالخوف عدو النجاح، وأنا عندما تأتيني فكرة أسعى مباشرة إلى تطبيقها، لأنه عندما نتردد في المشروع لأي سبب سيكون ذلك عاملا للفشل.

أقول للشباب: ابدأوا بمالكم الخاص، املكوا
الفكرة المتميزة، لا تخافوا من الفشل، وتدرجوا
في مشروعاتكم

ميسان الخميري

صاحب "المنارتين" ... النهضة الصناعية بالبحرين فيه أبهى صورها

3 ديسمبر 2017

من وظيفة بسيطة في شركة «بابكو»، بدأ علي الخميري شق طريقه نحو النجاح وهو لم يتجاوز العاشرة من عمره، وحينها لم تكن مهمته أكثر من توزيع الماء والشاي على عمال «بابكو»، قبل أن يقترح عليه مسؤوله الإنجليزي البدء بتأسيس عمله الخاص.



في نهاية الخمسينات استثمر علي الخميري، أو «علي الشعب» كما اشتهر بين الناس حينها، ما جمعه من عمله في «بابكو»، وهو عبارة عن مبلغ 4 آلاف روبية (400 دينار)؛ ليشتري ماكينة كسارة لطحن الحجارة، وماكينة لصناعة الطابوق؛ ويبدأ قصة نجاح مصنع «المنارتين»، قبل أن يتسلم ابنه الأكبر ميسان الخميري المهام نيابة عنه.

يقول ميسان الخميري إنه حين بدأ العمل كان والده يعامله معاملة الموظف وليس الابن، فكانت الشركة تمنحه راتباً شهرياً حاله الموظفون، وكان أول راتب تقاضاه مطلع الثمانينات 300 دينار، ويعتبر في ذلك الوقت راتباً كبيراً بالنسبة إلى شاب في بداية حياته العملية.

ويشير الخميري الابن إلى أنه واجه مقاومة من والده (رحمه الله)، حين بدأ في تغيير أسلوب عمل الشركة، سواء من خلال تحويل المصنع للعمل بشكل آلي بالكامل عبر شراء معدات جديدة، أو البدء بالافتراض من البنوك لزيادة وتيرة النمو.

ويساور الخميري القلق بشأن الحفاظ على الشركة القديمة التي أسسها والده، ونقلها للجيل الجديد، لكنه لا يخفي طموحه في أن يحولها إلى شركة مساهمة عامة؛ لتستطيع البقاء والاستمرار مع تعاقب الأجيال.

عن والده يقول ميسان الخميري: كان والدي في صغره عاملاً لدى تجار حي العوضية بالمنامة وهو في السابعة من عمره. وحين بلغ العاشرة تقريباً التحق بوظيفة «Water boy» في «بابكو»، حيث كانت مهمته تزويد عمال معمل التكرير بالماء والشاي، إلى أن ترقى لمشرف عام. وساعده مسؤوله الإنجليزي في كتابة الرسائل ومخاطبة شركة إيطالية لتزويده بماكينتين لمصنع الطابوق، وشركة إنجليزية تقوم بصناعة الكسارات، وحينها كان الوالد قد افتتح مدرسة تدريب سباق السيارات، بالتعاون مع إخوانه وأصدقائه مطلع الخمسينات، اسمها «المدرسة الوطنية لتعليم السباق».

وفي فترة الخمسينات، ظهرت التيارات القومية العربية، وكان النشاط العمالي قوياً، وعُرف والدي حينها بنشاطه في الحركات العمالية المؤيدة للقومية العربية ولجمال عبدالناصر، وكان يخطب باستمرار، وينقل خطابات عبدالناصر التي تستخدم كلمة الشعب بكثرة، فناداه الناس بـ «علي الشعب».

ورغم أن أول سجل أو قيد تجاري للشركة بالعام 1959 هو باسم «المنارتين»؛ تيمناً بمسجد الخميس الذي كان مصنع الطابوق يقع قريباً منه في تلك الفترة، إلا أن الناس اعتادت على تسميتها بشركة «علي الشعب»، وكان اسم الشهرة، لدرجة أن هذا الاسم استخدم في بعض الوثائق.

وفي فترة السبعينات شهدت البحرين طفرة عقارية وعمرانية، فقام الوالد (رحمه الله) بتوسعة أعمال المصنع، واشترى الأرض الحالية له؛ ليتحول من موقعه بقرب مسجد الخميس إلى الموقع الحالي في طشان. وتم تجهيز الموقع في العام 1960 لكن الإنتاج في طشان بدأ بالعام 1962.

بدأت العمل في الشركة بدوام عمل كامل في العام 1980، ولكن قبل ذلك كنت أعمل في فترات الإجازة المدرسية. وكان عملي يتركز على إنهاء بعض الأوراق والمعاملات واستلام المستحقات المالية للشركة وغيرها من الأمور الإدارية. وبعد أن بدأت إدارة المصنع كانت أهم خطوة أخذتها هي استبدال الأعمال اليدوية القديمة بالآليات الأوتوماتيكية، وذلك بعد نحو عامين فقط من انضمامي للشركة، أي في العام 1982.

وأذكر أن معدات المصنع الجديد كانت من الدنمارك، واستبدلت تدريجياً المعدات اليدوية بالآلات، الأمر الذي أدى إلى زيادة الفاعلية والإنتاجية.

وعن التباين في شخصيته الشابة وشخصية والده في التجارة أضاف الخميري: كانت شخصية الوالد تقليدية ومحافظ لدرجة كبيرة، فهو لا يحب المغامرة، ولم يكن يحب الاقتراض من البنوك، وعندما وصلت للإدارة أخذنا أول قرض للشركة.

وساعدتنا القروض على زيادة سرعة نمو الشركة، وعدم انتظار الوقت لتطوير الأعمال. فمُنذ انطلاق الشركة تطور العمل ليشمل الخرسانة والأسقف الجاهزة وغيرها. وأعتقد أن من الطبيعي أن يكون هناك صراع أجيال بيني وبين والودي، ولكي تنتقل الإدارة إليّ من الوالد، استغرق ذلك نحو 20 عاماً.

وأحب أن أقول للشباب: ابدأوا أعمالكم الخاصة بمفردكم، وعيشوا تجربة ممارسة العمل بأنفسكم بعيداً عن شركات عائلاتكم.

أولادي، عملوا معي لمدة 9 أشهر فقط، لكنهم رغبوا في ترك العمل، ولم أعارض ذلك، ثم دشنا أعمالهم الخاصة، وأعتقد أنها الخطوة الصحيحة لكي يكتسبوا الخبرة، حتى لو عملوا موظفين في أي شركة أخرى للحصول على المعرفة اللازمة لإدارة الشركات العائلية لاحقاً.

أقول للشباب عيشوا تجربة ممارسة العمل بأنفسكم بعيداً عن شركات عائلاتكم

أنصح الشباب أن يمارسوا عملاً يعرفون تفاصيله ويفهمونه تمامًا

ومن هنا بدأت فكرة صناعة المغسلة الخاصة بالوضوء لكبار السن أو من يعانون مشكلات صحية. قمت بتصنيع المنتج في سلطنة عمان، ثم توزيعه على نحو 50 مسجدا ودارا للعجزة وغيرها. ودفعنتي التجربة الأولى إلى إعادة النظر والتفكير في السوق الأميركية التي تعتبر من أكبر الأسواق وأكثرها تقبلاً للابتكارات، فقامت بعمل اختراع ثان، وهو عربة أو سلة تسوق أو لحمل المعدات قابلة للطّي تشبه المظلة، تتيح حمل 15 كيلوغراما، وتم تسجيل براءة اختراع. قمت بصناعة 300 قطعة من المنتج، واستطعت تسويق بعضها، كما أرسلت عددا منها إلى من قام بتمويل الاختراع، الذي حصلت عليه عن طريق التمويل الجماعي (Crowdfunding)، وأيضاً قمت بتسويقه عبر موقع «أمازون»، وهو أول منتج بحريني يتم بيعه على موقع الشركة، إذ لا تقبل «أمازون أميركا» بيع منتج ما لم يكن لشخص أميركي أو شركة أميركية، لذلك قمت بتأسيس شركة أميركية لهذا الغرض. كما أن الاختراع، واسمه «puffie»، هو الأول الذي يحصل على تمويل جماعي عن طريق الموقع العالمي «Kickstarter»، وعرضت المنتج كذلك على شركة «ebay».

ويضيف فخرو: أصبت بمرض السرطان ومكثت في المستشفى لمدة عامين في الولايات المتحدة، وأعتقد أنها تجربة غيرت من نظرتي للحياة، إذ على الإنسان ألا يتوقف عن العطاء، وأن يمنح وطنه شيئا، فالإنسان لا يعلم إلى متى سيمكث في هذه الدنيا.

وعندما رجعت إلى البحرين في العام 2015 وعدت نفسي أن أعمل أكثر في النشاط المتعلق بقطاع الأعمال ومساعدة رواد الأعمال والشباب، وعملنا على مشروع «ستارت أب بحرين»، ومشروعات «إنجاز»، وتعاونًا مع بنك البحرين للتنمية، إلى جانب وزارة العمل للمساعدة في تأسيس شركات ناشئة. كما استطعت أن أجلب شركة أميركية لتدريب عدد من طلاب البحرين على لغة متخصصة في البرمجة.

وأنصح الشباب أن يمارسوا عملاً يعرفون تفاصيله ويفهمونه تماما، كما يجب أن يبدأوا بأقل تكاليف ممكنة، وأن تكون حساباتهم دقيقة.

وبالعودة للإخفاق في بداية مشواره بمجال الأعمال والتجارة، شرع فخرو في إدخال فكرة جديدة، وهي «مراكز الأعمال المتكاملة»، التي اعتبرت حينها تطورا كبيرا أدخله في مجال مراكز الأعمال التي توفر مكاتب جاهزة وبجميع خدماتها لأصحاب الشركات.

وعن أثر اسم عائلته عليه وباعها الطويل في التجارة يتحدث حامد قائلاً: تركت البحرين وكان عمري 15 سنة، واخترت أن أذهب لمدرسة داخلية في لبنان؛ إذ كنت حينها كما يصطلح تسميته محلياً «شوي شيطان»، ثم التحقت بجامعة بيروت في تخصص التسويق؛ لاستكمال الدراسة في الولايات المتحدة بمجال التسويق والأعمال وكذلك تقنية المعلومات.

الوالد كان وزيرا للتربية والصحة سابقا، وهو أول طبيب قلب في البحرين، إلى جانب توليه مهام دبلوماسية بالسفارات في عدد من الدول، فهو لم يكن صاحب أعمال، لكنه ساندني.

بدأت نشاطاتي بعد أن أنهيت الدراسة الجامعية، وكنت في العشرين من العمر، وقدمت إلى البحرين مباشرة، وأسست أول شركة مع صديقي، وكانت شركة تسويق، وبعدها أسسنا شركة متخصصة في مجال تقنية المعلومات، وتعلمنا دروسا صعبة بعد أن فشلنا في المشروعين؛ بسبب وقوعنا في أخطاء، حينما كنا شابين شغوفين بطموح عال، نريد أن تتوسع الشركتان بسرعة، فوظفنا أكثر مما ينبغي وبدأنا بحجم أكبر مما هو مطلوب، وهذا سبب تراكماً في الالتزامات المالية في بداية المشوار، إذ بدأنا حينها بعشرة آلاف دينار، وانتهى المبلغ خلال 6 أشهر فقط.

ولم أتوقف بعدها، إذ وجدت فرصة في قطاع الاتصالات، ففتحت شركة في مجال الاستشارات التي تتعلق بالاتصالات في الدوحة العام 2003، حيث كانت الدوحة وقتها في بداية مرحلة الانتفاخ الاقتصادي، وكانت الشركة تنمو. وكما هو معروف أن عائلة فخرو لها حضور في البحرين وقطر.

ولحامد تجربة وقصة مع الاختراعات يحكيها: عندما استقر بي المقام قليلاً، وجدت متسعا من الوقت لبعض الاختراعات، اخترعت مغسلة للوضوء. وبدأت الفكرة حين كان ظهري يؤلمني، وكنت أرغب في الوضوء، ولم أستطع رفع رجلي،

حامد فخرو

المخترع المتمرد والمغامر بالأعمال

10 ديسمبر 2017

«أنا إنسان متمرد». هكذا يصف رجل الأعمال حامد فخرو، ابن الوزير السابق والمفكر البحريني المعروف علي فخرو، حين يتحدث عن سيرته في مجال ريادة الأعمال. وعلى الرغم من أنه يعتبر نفسه «مغامرا» في مجال الأعمال، إلا أن فخرو الابن لا يجد مهربا من أن يعترف بأنه أخطأ الحسابات في كثير من الأحيان، وأولها حين بدأ شركته الأولى والثانية مع أحد الأصدقاء واللتين فشلتا بعد أشهر قليلة، إلا أنه يشير إلى أنه عندما تتوافر الأفكار والمعرفة، فعلى رجل الأعمال ألا يخاف، وأن يبادر بالتنفيذ. لم تمنعه الإصابة بمرض السرطان من مواصلة طموحاته، إذ اعتبرها مرحلة مفصلية في حياته، دفعته للانخراط بشكل أكبر في الأنشطة التي تتعلق بمساعدة رواد الأعمال، وتحفيز الشباب على الإبداع وخلق المشروعات من خلال عدد من المبادرات.



ينبغي على الأشخاص الراغبين فيه بدء مشاريع تجارية دراسة تجارب الآخرين الناجحة والاستفادة منها

وحسن كمال، جمعية البحرين العقارية، وأصبحت رئيسها لمدة 6 سنوات ثم أفسحت المجال للآخرين على الرغم من أنهم طلبوا مني البقاء. ويرى السهلي ضرورة أن يدرس الأشخاص الراغبون في بدء مشاريعهم التجارية الخاصة تجارب الآخرين الذين نجحوا في المجال الذي يرغبون في دخوله، ويستفيدوا من تجاربهم، كما ينبغي التدرج في العمل والصبر على الصعوبات التي تواجههم، وفي الوقت نفسه العمل على تطوير أنفسهم للنجاح خصوصاً أن كل شيء يتطور بسرعة، مع ضرورة التركيز على العمل.

وفي السنوات الأخيرة أصبحت نائباً لرئيس لجنة القطاع بالغرفة. وقدمنا خلال العمل بلجنة القطاع العقاري الكثير من الأفكار، ودرسنا التشريعات التي تصدر بخصوص السوق وما تتطلبه لتشجيع الاستثمار في القطاع، لكن الكثير منها يُهمل ولا يتم الأخذ به، ونرى أن اللجان شكلية ولا يأخذ بآراء الخبراء المنتسبين لها. ونرجو في المستقبل أن تأخذ الغرفة بآراء اللجان وتستفيد منها، وكذلك أن تأخذ الحكومة برأي الغرفة؛ لأنها تمثل السوق بأكملها، ويجب أن يكون لها دور في كل القطاعات.

كما كنت أول من أسس مع مجموعة من أصدقائي العقاريين، ناصر الأهلي



علي السهلي

التربوي العقاري

31 ديسمبر 2017

يؤمن بضرورة أن تكون للإنسان بصمة في حياته، ويستفيد من وقته وعمره، ومن ثم تستفيد منه الأجيال كذلك. كما ويؤمن بأن النجاح لا بد أن يكون حليفاً لمن يجتهد ويسعى. شخصية عصامية كونت نفسها بنفسها، ورغم أنه نشأ يتيم الوالدين إلا أن ذلك لم يشكل حاجزاً أو عائقاً أمامه، فدرس وأنهى دراسته الجامعية وعمل سكرتيراً ومدرّساً بالمعهد الديني، قبل أن يتجه للعمل في العقارات بالشراء والبيع إذ وجدها أفضل مردوداً من مهنة التعليم، فسلك هذه المغامرة المحسوبة. هو التربوي والعقاري سعد هلال السهلي، صاحب شركة أوّال العقارية.

وفي الصيف الماضي وشهر رمضان تحديدا هبطت أسعار السوق العقارية مع انخفاض أسعار النفط، مما ساهم في تقليل الاستثمار في العقارات بسبب قلة السيولة وانخفاض الإنفاق الحكومي والميزانية التي بدأ يحدث فيها نقص مما أثر على السوق، إلا أن حركة التداولات العقارية عاودت الانتعاش بداية من شهر أكتوبر ونوفمبر وديسمبر واستثمر الناس في العقارات.

السوق العقارية متذبذبة، فمع صدور رسوم التطوير العقاري وزيادة نسبة الاستقطاع الحكومي على الأراضي التي يرغب صاحبها في تقسيمها إلى قسائم، تأثر الوضع مع ضعف السوق، لكننا مع وجود هيئة تنظيم السوق العقاري الجديدة نرجو أن تستحدث حوافز لتشجيع الاستثمار العقاري، واستبشرنا لأن المعنيين في الهيئة الجديدة لهم خبرة كبيرة في القطاع العقاري، ونأمل منهم خيرًا في المساهمة في انتعاش السوق، وأن يستعينوا بالعقاريين الذين لديهم خبرة ودراية بالسوق، ومنهم رئيس جهاز المساحة والتسجيل العقاري الشيخ سلمان بن عبد الله آل خليفة، الذي لديه مساهمة كبيرة في التطوير العقاري، وأيضا المدير التنفيذي للهيئة الشيخ محمد بن خليفة آل خليفة، والمدير العام للتسجيل العقاري الشيخ عبد الرحمن بن علي آل خليفة.

انضمت إلى غرفة تجارة وصناعة البحرين منذ حوالي 20 عامًا مساهما في لجنة القطاع العقاري؛ لإعداد دراسات وغيرها عن السوق وتقديمه لإدارة الغرفة للاستعانة بها.

يتحدث السهلي عن بدايات عمله بقوله: اشتغلت في التدريس بالمعهد الديني لمدة ليست بالطويلة، وأثناء هذه الفترة واصلت دراستي الجامعية فحصلت على الليسانس من كلية الآداب بتخصص تاريخ من لبنان.

بعد عودتي لطلبوني في المعهد للعمل سكرتيرا إلى جانب تدريس مادة التاريخ؛ بسبب الخبرة التي اكتسبتها من دراستي، إلا أنني رأيت أن المردود من التدريس ليس جيدا لبناء حياتي بناء صحيحًا، فاتجهت للعمل في العقارات والتداول فيها بالبيع والشراء، ووجدت أن المردود المادي منها أفضل من الوظيفة التعليمية، فقدمت استقالتني وافتتحت شركة بالشراكة مع صديقي أحمد عبد الله بشمي في شهر يناير 1977 وأسميناها «أوال». وفيما بعد رأى صديقي أنه لا يستطيع أن يواصل فباع حصته لي قبل حوالي 10 سنوات، فاشتريت منه الأسهم وأصبحت «أوال» شركة الشخص الواحد.

العمل يعتبر مدرسة، فهو يمنح الشخص معنى للحياة ويجعله يجابه الصعوبات ويذلّلها ويعود نفسه على مواجهة أي مشكلات وإيجاد الحلول لها. واجهتنا صعوبات كثيرة في مسيرة الاستثمار العقارية، إذ مر القطاع العقاري بأحداث رئيسة كبرى أدت إلى انخفاض أسعار العقارات، بداية الحرب العراقية الإيرانية التي أدت لهبوط أسعار السوق، بعد ذلك الغزو العراقي الغاشم لدولة الكويت ثم الحرب على العراق، والكساد الاقتصادي في العام 2008، كلها فترات كساد اقتصادي والناس يتخوفون فيها ولا يستثمرون، فصبرنا واستطعنا المضي وتخطي الصعوبات.

انتعش القطاع العقاري في العام 2007 وبداية 2008، ثم هبط في العام 2009 نتيجة للأزمة المالية العالمية عندما تأثرت البنوك وسحبت وراءها الشركات مما سبب كسادا اقتصاديا وخسائر، ثم انتعشت السوق قليلا.

7 يناير 2018

إبراهيم نونو

من "زاريه عتيج" إله أول صرّاف بالبحرين

عائلة نونو؛ إحدى العائلات اليهودية المعروفة في البحرين، والتي هاجرت من العراق منذ أكثر من قرن، وتواكب ذلك مع عائلات أخرى معروفة مثل روبين وخضوري وكوهين وسويري وغيرهم.



يروي حفيد إبراهيم نونو، إبراهيم داود إبراهيم نونو، قصة صعود عائلة نونو بالقطاع المالي، وقطاعات تجارية أخرى. ومن مهنة «زاري عتيج» بسيطة بدأها في عمر الشباب، إذ كان يجمع الملابس القديمة التي تحتوي على أجزاء ثمينة من الفضة، دشّن إبراهيم نونو (الجد)، مشواره نحو تأسيس أول شركة مالية تتولى أعمال الصرافة وتحويل الأموال إلى الخارج في منطقة الخليج.

تأسست شركة البحرين المالية العام 1917، وكانت أول شركة صرافة بالبحرين آنذاك وأول مؤسسة خدمات مالية تتأسس في منطقة مجلس التعاون الخليجي، حيث استحوز بنك يونيكورن (الخير حالياً) على الشركة التي تعد الأكبر في البحرين في مجالها بنحو 22 فرعاً.

عن بدايات وصول العائلة للبحرين يروي نونو: مع نهاية القرن التاسع عشر هاجر عدد من العائلات من العراق إلى البحرين، وكان أحدهم جدي إبراهيم نونو مع أبنائه. كان يعمل خبازاً في بدايته ثم عمل «زري عتيج»، فكان يجمع الثياب ويتم نزع الفضة منها، ثم يقوم بصبب الفضة ويبيعها. من هنا جاءت فكرة الدخول في عالم الصرافة، التي بدأها بشركة البحرين المصرفية في عشرينات القرن الماضي، أي قبل نحو مئة عام من الآن.

بدأنا بمحل صغير في سوق المنامة باسم «شركة البحرين المالية»، بالقرب من فندق آرادوس ومبنى البريد القديم. ووسعنا عملنا للذهب، إذ كنا نجلب كميات من الذهب إلى السوق، عن طريق عمل الصرافة، التي ساعدتنا في زيادة الخدمات للتوسع في الذهب.

ومع مرور الوقت ازدادت الجاليات الأجنبية التي تعمل بالبحرين، وكان العمال هنا من الإنجليز والأميركان وغيرهم يرغبون في تحويل الأموال لبلادهم بعملاتهم الوطنية مثل الإسترليني والدولار والعملات الأوروبية. وكانت أكبر المشكلات هي عدم وصول البواخر في حينها إلى مكانها، في ظل الحروب العالمية والتقلبات آنذاك، وحدثت مثل هذه العقبات أكثر من

مرة، ما تسبب بخسائر للشركة ولمن يقوم بنقل البضائع أو الأموال. وأعقب متحدثاً عن نفسه: ولدت في البحرين وعشت طفولتي في المنامة ودرست الثانوية، ثم درست الاقتصاد والتسويق في إنجلترا، وعشت هناك إلى منتصف السبعينات. وعلمت في إحدى الشركات بقسم التسويق، ثم عدت إلى البحرين، ودخلت للعمل بشركة الصرافة في السبعينات.

وأضاف نونو: هناك تغيرات كثيرة يشهدها العالم، لعل أهمها العملات الافتراضية، والتي تعني عدم الحاجة إلى وسيط في نقل الأموال.

في البداية، كان عملنا تغيير عملات، لكن هذا تغير بصورة كبيرة، فعملنا يتركز حالياً على إيصال المبالغ للخارج، إذ إن موضوع التوصيل أهم من موضوع الصرف نفسه. أتحدث عن الحوالات بشكل أساسي، لكن من المبكر الحكم على تأثير ذلك. أعتقد أنه إذا ما وجدنا طريقاً لتقديم الخدمات، فهذا يعني عدم الحاجة لشركات الصرافة خصوصاً فيما يتعلق بالمخاطرة في التعاملات المالية.

ولكن ما نخشاه هو موضوع الوظائف، فالتكنولوجيا تغير خارطة بشكل كبير. الجميع يعمل حالياً على موضوع القنوات الإلكترونية وهذا ما قمنا به في صرافة النونو.

أما بالنسبة لشركة «بسة» فقد كانت الفكرة والبداية من عمي، لكن دخلنا في المشروع مع أخي أيضاً، وكان عمري في الثلاثينات، كان رأس المال بسيطاً، وعدد العمال محدوداً لا يتجاوز 30 أو 40 عاملاً.

لم تكن وقتها في الثمانينات شركات تنظيفات كثيرة كما هو الحال الآن، ومع اتساع الأعمال ارتفع عدد الموظفين لقرابة ألفي موظف.

لم تخل مسيرة نونو من الإخفاق، فرغم تعرضه للإفلاس أكثر من مرة، إلا أن العائلة واصلت الصمود طوال أكثر من قرن من الزمان، ومن هزة إلى أخرى، حتى مع هجرة كثير من اليهود في السبعينات وتفضيل بعضهم السفر إلى الخارج؛ لأسباب عائلية، إلا أن عائلة نونو ظلت متماسكة ومحافظة على إرث العائلة في الأعمال.

تغيّرات كثيرة يشهدها العالم أهمها العملات الافتراضية وتعني
عدم الحاجة إله وسيط في نقل الأموال

14 يناير 2018

أسامة بن محمود

50 عاما تختصر قصة الخبز بالبحرين

لم يكن رجل الأعمال المرحوم محمود محمد بن محمود يملك أكثر من بقالة متواضعة بين أزقة المحرق القديمة في العام 1940، حين كانت الحياة في البحرين بسيطة واحتياجات الناس من المواد الاستهلاكية زهيدة للغاية.



في الأربعينات لم تكن البحرين عموماً تستهلك سوى الخبز التقليدي أو «العجمي» كما يحلو للبعض تسميته، ومن هنا بدأ الحاج محمود مشواره مع الخبز. فكان يزود المخابز الشعبية بالطحين اللازم، قبل أن يقوم بشراء عدد منها، إلا أن نقطة التحول الكبيرة لدى الحاج محمود نفسه بدأت مطلع السبعينات، حينما دبّ في البحرين شعور بالتطور الاقتصادي وتحسن القدرة الشرائية وتنوع الناس في الاستهلاك، ما دفع الحاج محمود إلى التفكير ملياً في تدشين مشروع تجاري يتمثل في إدخال الخبز الإفرنجي إلى بيوت البحرينيين وفق إنتاج تجاري أو ما يعرف بالمخابز الآلية.

مصنعنا للخبز آلياً بصورة متكاملة يتم من خلاله إدخال الطحين ليخرج المنتج جاهزاً وفق أعلى المواصفات

الإفرنجي، كما بدأ الاستهلاك يزيد على منتجات المخابز الآلية. وأعتقد أننا كنا من أوائل الدول بمنطقة الخليج في إدخال المخابز الآلية بحيث أصبحت البحرين سباقة في هذا المجال. ومع ارتفاع استهلاك الخبز محلياً فتح جدي مصنعاً ثانياً لتغطية الطلب على الخبز، وذلك في المحرق أيضاً في فريق البوخميس، وبدأنا الإنتاج في المصنعين، وكان الأخير أكبر من الأول، إذ احتوى على 3 أفران وتم تزويده بـ 10 سيارات للتوزيع.

ثم في العام 2000 تقريباً، كنا نطلب كميات من الشوكولاتة من الخارج لاستخدامها مع منتجاتنا، فاقترحت علينا الشركة البلجيكية الموردة إقامة خط إنتاج للشوكولاتة، وتقديم المساعدة في التدريب والإنتاج، وجربنا الفكرة كجزء من إنتاج مصنعنا بالمحرق، وبعد أن وجدنا الطلب مرتفعاً، ارتأينا توسيع أعمالنا في هذا المجال من خلال إنشاء مصنع.

وفي العام 2008 قدمنا طلباً لافتتاح مصنعين في منطقة البحرين العالمية للاستثمار، أحدهما لإنتاج الحلويات والشوكولاتة، والآخر لتجميع الأفران وماكينات المخابز.

إلا أن التطورات التي مرت بها البحرين في تلك الفترة، أظهرت الحاجة إلى وجود منتجين إستراتيجيين للخبز، بمعنى أن تكون البحرين قادرة على توفير الخبز ذاتياً في أي وقت أو ظرف كان دون أي مشكلة.

كانت إستراتيجيتنا التركيز على توحيد جميع المصانع الأربعة في مصنع خبز واحد حديث ومتطور وقادر على تلبية ما يصل إلى 80% من احتياجات البحرين من الخبز، بحيث دعت الحاجة لأن نوفر، إلى جانب المخابز الأخرى، الأمن الغذائي فيما يتعلق بالخبز كسلعة رئيسة لجميع السكان في المملكة. الآن أصبح لدينا هذا المصنع للخبز الآلي بصورة متكاملة، والذي يتم من خلاله إدخال الطحين ليخرج المنتج جاهزاً دون تدخل بشري وفق أعلى المواصفات العالمية، كما حصلنا على شهادة الجودة «الآيزو». ورغم أننا ألغينا فكرة إنشاء مصنع لتجميع الأفران ومعدات المخابز الآلية، إلا أننا حافظنا على مشروع الشوكولاتة، ليكون هناك مصنع دلمون للمخابز إلى جانب مصنع بن محمود للشوكولاتة.

من هنا بدأت قصة «دلمون»، التي يعرفها معظم البحرينيين بأنها علامة تجارية لمختلف منتجات الخبز الإفرنجي. ففي العام 1970 بدأ مخبز دلمون الإنتاج بشكل متواضع من مدينة المحرق؛ ليكون من بواكير المخابز الآلية في البلاد، وليواكب المخبز تغير نمط الاستهلاك في البحرين والتحول من الاقتصاد على الخبز الشعبي إلى لتنوع بمختلف منتجات الخبز والمخبوزات، الأمر الذي استمر إلى يومنا؛ ليعكس التغيرات الاقتصادية التي واكبت فترة النهضة الاقتصادية.

وبعد وفاة المؤسس المرحوم محمود محمد بن محمود، واصل الأبناء محمد وأحمد وعيسى مشوار والدهم، قبل أن يتسلم جيل الأحفاد في التسعينات الإدارة التنفيذية. وللوقوف على تجربة شركة بن محمود القابضة وتطورها شركة غذائية واستثمارية، كان هذا اللقاء مع حفيد مؤسس مخبز دلمون وشركة بن محمود القابضة، المدير التنفيذي للعمليات أسامة بن محمود.

يتحدث أسامة عن تاريخ العائلة في هذا المجال وطريقة التطور قائلًا: الشركة العائلية بدأت في 1940 على يد جدي الحاج محمود محمد حسين بن محمود (رحمه الله)، من المحرق. كان الناس في البحرين يشترون احتياجاتهم التموينية للمنزل مما يسمى حينها بـ «الميرة» من بقالات أو مخازن كبيرة نسبياً تتوافر فيها معظم المنتجات، أو ما تسمى بـ «الحفيز» أو «العمارة». كان جدي يوفر الأرز والطحين وغيرها من المنتجات الأساسية للناس، ويتم دفع المبالغ أو التعامل بشكل شهري.

وفي مطلع السبعينات بدأ نمط الاستهلاك يتغير، كانت هناك طفرة، والحياة تغيرت إلى حد ما، هنا فكر جدي في إنشاء مخبز آلي لتوفير مختلف أنواع الخبز الإفرنجي، إذ بدأنا نحن حينها، أي في العام 1970، بمخبز دلمون وهو أول المخابز الآلية في البحرين، إضافة إلى مخبز جواد الذي تزامن مع انطلاقنا في نفس الفترة تقريباً.

وأخذنا نوزّع أنواع الخبز مثل «الروتى» و«السليس» و«الصمون» و«البقصم» وغيرها من المنتجات إلى مختلف مناطق وقرى البحرين.

في هذه الفترة بدأ يتراجع استهلاك الخبز الشعبي لصالح الخبز

الحاج حسين محمد اليوسف، بطل قصة نجاح في قطاع الزجاج والديكور البحريني. فمن نجار بسيط يستخدم مهاراته اليدوية في ورشة متواضعة بين أرقة المنامة، بدأ اليوسف مسيرة النجاح، كما يرويها عنه نجله باسم. ففي سبعينات القرن الماضي، كان الحاج حسين اليوسف يعمل بيديه في صناعة مختلف منتجات النجارة خصوصا النوافذ، وكان حينها يركب قطع الزجاج المزخرفة بين ألواح الخشب أو الحديد المستخدم في صناعة النوافذ، ومن هنا بدأ نشاطه في عالم الزجاج. كان حينها يتم استيراد الزجاج من الهند، وفي الثمانينات ومع التوجه نحو الألمنيوم لاستخدامه في الأبواب والنوافذ، ازدهرت صناعة الزجاج، وهو ما شكل فرصة للحاج حسين يوسف للتوجه بصورة أكبر لهذا القطاع الناشئ.

ومنتجات الديكور بينها. دخلنا في العديد من المشروعات، منها مناقصة مطار البحرين الدولي الجديد، وننفذ مشروعات كبرى مثل برج فونتانا وأبراج الدبومات، وغيرها من المشروعات.

في العام 2016 كان مصنعنا يعمل طوال 24 ساعة، وكان هناك مجال لاستقبال طلبات أكبر من السوق، ومع وجود مساحات بجانب المصنع الحالي في تولي، رأينا فرصة لمضاعفة الإنتاج، وأصبح حجم إنتاجنا يقدر بنحو الضعف من 100 متر يوميا إلى نحو 2400 متر مربع.

كما كنا نزور الورشة باستمرار منذ مراحل الطفولة ونحن في الخامسة عشرة من العمر وتشبعنا بعمل الوالد، وأصبح لدينا معلومات عن الصناعة، لكن لا أستطيع أن أقول إننا كنا نقوم بعمل مباشر، بل إننا تعلمنا الحرفة وحصلنا على معلومات كافية عن الصناعة، تعلمناها بالفطرة والممارسة العملية. وبعد مرحلة الدراسة بالولايات المتحدة في مجال إدارة الأعمال انضمت وأخي الأكبر محمد اليوسف، الذي استفادت الشركة من خبرته بعد انضمامه لها عقب إكمال دراسته الجامعية في الهندسة، للعمل في الشركة نهاية التسعينات.

وعن مستقبل شركات اليوسف يقول باسم: اليوم التحديات لا تتعلق بالمنافسة بشكل أساسي، ولكن تتمثل في مواكبة التطورات المتلاحقة في السوق، فالمكائن والأجهزة التي نفتنيها ستصبح قديمة غداً، إذ إن التقنيات في تطور مستمر، واليوم على المستوى الإداري والصناعي إذا لم تقم بمواكبة التطور فإن شركتك بعد فترة بسيطة ستفقد موقعها، وهذا ما نحاول أن نتعامل معه في الإدارة، لذلك تجد في مصنع الزجاج أجهزة ومعدات تقوم بتصنيع منتجات ليس لها طلب في السوق حتى الآن، مثل قطع الزجاج ثلاثي الأبعاد وقطع بخمسة أبعاد، وغيرها من التقنيات الحديثة. دخلنا كذلك في مجال «الزجاج الذكي» ونعمل حاليًا على تركيب الخط لتشغيله، وهو زجاج قادر على تغيير لونه وتستطيع استخدامه كشاشة «ال اي دي»، وكان في السابق يجلب من فرنسا أو ألمانيا، لكن مع تركيب الخط الجديد سنقوم بتصنيعه.

ويستطيع المصنع حاليا توفير أي نوع أو طلبية من الزجاج لأي مشروع بسهولة، بل حتى أن بعض التقنيات الحديثة التي استقطبها المصنع تفوق الطلب في السوق المحلية بمراحل.

وتضم مجموعة اليوسف حاليا شركة «اليوسف للديكور» و«اليوسف لمواد البناء» و«غلوب آرآر غلري» و«اليوسف للزجاج والمرايا» و«اليوسف ثيرموغلاس» و«مصنع اليوسف للألمنيوم». ويديرها الأخوان محمد وباسم حسين اليوسف. واللقاء مع نائب رئيس مجموعة اليوسف باسم اليوسف.

يتحدث اليوسف عن البدايات قائلًا: كان الوالد يعمل نجارًا بيديه من خلال ورشة صغيرة ومتواضعة في المنامة خلف مبنى الكنيسة، عدد العمال فيها لا يتجاوز 12 عاملا حينها، وكان الوالد يقوم بالعمل بنفسه بكتلي يديه نجارا محترفا. ومع تطور العمل بالنجارة احتاج الوالد كميات زجاج أكثر، وهنا بدأت الفكرة في بدء النشاط الزجاجي، ودشن ورشة زجاج. وكان حينها يأتي أصحاب ورش الألمنيوم لشراء الزجاج من الوالد، ومن هنا بدأ فكرته بالعمل في مجال الألمنيوم أيضا، ومن ثم تطور ليكون لديه 3 ورش في النجارة والزجاج والألمنيوم.

في العام 1993 أنهيت دراستي بالولايات المتحدة في مجال إدارة الأعمال؛ لأنضم إلى الشركة بجانب أخي، ونشرع في مجال تطوير العمل.

فكرنا في إقامة مصنع للزجاج؛ لأن معظم الزجاج خصوصا للمباني الكبيرة، يتم استيراده من الخارج، سواء من الولايات المتحدة الأمريكية أو أوروبا أو حتى من بعض دول الخليج المجاورة التي يوجد بها مصانع مثل الإمارات. وهنا تبادر إلى أذهننا أن يكون هناك صناعة وطنية، ومن ثم شرعنا في تأسيس مصنع. وفي العام 2005 نضجت الفكرة، ودشنا تشييد المصنع ليبدأ العمل بعد نحو عامين، وذلك في العام 2007.

وكان هناك مصنع واحد فقط، ولكن بإنتاج متواضع وقليل لا يلي احتياجات البلاد، وكانت معظم الطلبات للمباني تأتي من الخارج.

وهناك الكثير من أنواع الزجاج التي قمنا بإدخالها مثل الزجاج العازل، والزجاج المطبوع، والزجاج المطلي، والزجاج الذي يمكن إدخال القماش به



التحديات اليوم تتمثل في
مواكبة التطورات المتلاحقة
في السوق

28 يناير 2018

باسم اليوسف

النهوض بورشة نجارة متواضعة لتصبح مصنعًا للزجاج المزخرف

4 فبراير 2018

علي أحمدي

ابن صاحب المصنع الذي رفض أن يكون مديرًا

اسم عائلة «أحمدي» في البحرين شهير جدًا، فمن يسمعه يربطه لا محال مباشرةً بمصانع أحمدي لمنتجات «البيبسي»، اللقاء الآتي مع رئيس إدارة مصانع أحمدي، علي أحمدي، الذي وعلى الرغم من أنه كان ابن صاحب مصانع أحمدي إلا أنه رفض أن يبدأ العمل مديرًا في أحد أقسام الشركة؛ لأنه لم يكن يملك في تلك الآونة أي خبرة ليدير الشركة.



رغبت أن أبدأ حياتي العملية بشكل عصامي
وتكون بدايتي من الصفر

يتحدث أحمدي عن بداياته في العمل قائلًا: عندما عدت إلى البحرين من لندن في العام 1968 كنت أتقاضى مصروفي الشهري من والدي، ووقتها كان لدى والدي مخطط في انتظاري، فقد رغب أن أبدأ حياتي العملية بشكل عصامي، فحتي على أن أبدأ أول خطوة في درب التجارة، لتكون بدايتي من الصفر، وطلب مني أن أعتمد على نفسي وظل يشجعني كثيرًا على ذلك. وبالفعل بدأت ممارسة التجارة وفتحت محلا لمواد البناء في العام 1971، وكان معي آنذاك اثنان من إخواني، وخضنا التجربة وتذوقنا حلاوة المكسب ومرارة الخسارة حتى العام 1976.

وفي العام 1976 قررت الاقتراب أكثر من عمل والدي، فانضمت له في العمل بمصانع أحمدي، بعدما تعلمت الكثير من فنون التجارة واكتسبت خبرة لا بأس بها في السوق والعمل والمثابرة، وفي ذلك الوقت كان الوالد قد بدأ بالفعل إعادة ترتيب الأوضاع الداخلية للشركة، فوزع حصص الشركة على أفراد العائلة، ثم سألني وقتها ماذا تريد أن تعمل بالشركة؟ هل تحب أن تصبح مديرًا؟ فرفضت ذلك العرض المغري آنذاك، إذ رأيت نفسي شابًا لا أملك الخبرة الكافية لقيادة مثل هذه الشركة، لذا عملت في أقسام التصنيع والمبيعات وغيرها من الأقسام الأخرى.

وفكرة المصنع قديمة إلى حد ما، فقد كان جدي (رحمه الله) يعمل في المواد الغذائية، وفي تلك الفترة كان يذهب إلى البصرة بالعراق؛ من أجل السياحة والاستجمام أثناء العطلات والإجازات، وفي كثير من الأحيان يذهب معه والداي (رحمهما الله)، وآنذاك كان هناك

مصنع لمنتجات البيبسي، وكان عبد النور من فندق البحرين يجلب معه كميات «بيبسي» من البصرة لضيوفه، كما كان جدي يأخذ منه بعض الكميات بالبحرين. ومن هذا المنطلق فكر والدي في إنشاء مصنع بدل الاستيراد، وبدأت الاتصالات مع الشركة الأم «بيبسي»، ثم اتفقنا معهم في العام 1951 ليتم منحنا وكالة بيع منتجات بيبسي بالبحرين، وتم التوقيع على الاتفاقية في العام 1952، ومن ثم شراء أرض بمنطقة الزنج لبناء المصنع عليها.

كما تنتج مصانع أحمدي المياه المعبأة صاحبة العلامة التجارية «أكوافينا» التابعة للعلامة التجارية «بيبسي»، فمبيعات المياه المعبأة ارتفعت في الفترة الأخيرة، على الرغم من وجود منافسة شرسة مع شركات كثيرة بالسوق، إلا أن جودة مياه «أكوافينا» جعلتها الأعلى مبيعات بالسوق المحلية. كما أن وزارة الصحة تشرف بشكل مستمر ودوري على مستوى الجودة بالمصنع، وتأتي لأخذ العينات من المياه والمنتجات بشكل مستمر، بل أحيانًا ندعوهم نحن بأنفسنا لإجراء مزيد من الاختبارات؛ من أجل رفع مستوى الجودة والكفاءة ولتحفيز الموظفين من أجل الارتقاء بمستواهم ومعالجة أي خطأ أو خلل قد يحدث من آن لآخر. ويتم فحص العينات بمختبرات الوزارة ومختبرات المصنع أيضا. كما أنه لا يمكن توزيع المياه إلا بعد أن تمر بمراحل الفحص المختلفة، فيتم الفحص كل ساعة وبعد التعبئة وبعد تخزينها بالمخازن، وقبل طرحها في السوق، ويتم مقارنة جميع الفحوصات أثناء وبعد التعبئة والتخزين، وإذا تطابقت النتائج بشكل إيجابي يتم طرحها في السوق.

11 فبراير 2018

عبدالعزیز المير

وحكاية بدايات "المنتزه" و"عمارة الحطب"

عبدالعزیز المير، الابن الأكبر لصاحب الأعمال المعروف المرحوم جلال المير. يتولى الآن دفة قيادة مجموعة المير التجارية إلى جانب أخويه عبدالحמיד وعبدالمنعم، وتعتبر المجموعة من أبرز الشركات البحرينية العاملة في قطاعات متعددة أبرزها الأغذية والبناء. عاصرت مجموعة المير على مدى عمرها الذي يناهز 70 عامًا، مراحل اقتصادية مختلفة في البحرين والمنطقة، ومعها حملت شهرتها في مجال التجزئة، من خلال علامتها التجارية «المنتزه» والتي تعد أكبر سلسلة متاجر سوبرماركت محلية بنحو 16 فرعًا متوزعة بمناطق المملكة، مواكبة لتطور مفهوم السوبرماركت منذ ثمانينات القرن الماضي.

عاد بنا عبدالعزیز المير بذاكرته حينما عمل مع والده في تجارة الخشب والحديد من خلال «عمارة الحطب» في السبعينات بمنطقة النعيم، حين كانت البحرين على موعد مع نهضة عمرانية واكبت صعود النفط. مستذكرًا مسيرة الأب المؤسس المرحوم جلال المير يقول عبدالعزیز:

بدأت المؤسسة قبل والدي جلال المير، إذ كانت الانطلاقة مع جدي الذي عمل مع صهره، فكانا يستوردان من عمان ودبي والبصرة، وحينها لم تكن هناك خطابات الضمان البنكية (LC) واتصالات وهواتف، فكانت البواخر القديمة (البوم) تصل إلى فرضة المنامة محملة بالسلع، وهي مقبلة مثلًا من البصرة محملة بالبضائع خصوصًا مواد الدنجل والحطب. عمل والدي مع عبد الرحمن المير من خلال «شركة عبد الرحمن وجلال المير للقمسيون والتجارة» في شارع الحكومة مقابل «ستاندرد تشاترد بنك» حينها.

وفي العام 1952 بدأ نشاط المؤسسة، قبل أن تتحول إلى «مؤسسة المير التجارية»؛ لتركز أنشطتها على مواد البناء والأدوات الصحية والخشب والسيراميك والحديد والتي كانت تستورد من دول أوروبية مثل إيطاليا وبريطانيا وحتى الهند.

في الخمسينات والستينات، كان العمل وفق نظام «القمسيون»

كنا أول من استخدم البيع بالمسح الإلكتروني «الباركود» من خلال فرع «المنتزه» في الحورة

«المنتزه»، وبحكم علاقتنا التجارية الواسعة والشبكة التي نمتلكها شرقًا من إندونيسيا وماليزيا والهند وسنغافورة إلى الغرب في ألمانيا وبريطانيا وإيطاليا، تمكنا من جلب سلع غذائية من الخارج، وبيعها بأسعار تنافسية.

وأتذكر أن دراسة إنشاء سوبرماركت «المنتزه» استمرت قرابة سنتين قبل الافتتاح، وقمنا بالاتصال بشركات عالمية للحصول على المنتجات، حتى أن بعض منتجات الأحذية كنا نجلبها من الولايات المتحدة الأمريكية. وحسبما أذكر، كنا أول من يستخدم البيع بالمسح الإلكتروني «الباركود» من خلال فرع «المنتزه» في الحورة.

وعن أسواق المنتزه يقول المير: كان عدد محلات السوبرماركت قليل في السوق، ويوجد نقص بها، ورغم أن المحيطين بوالدي لم يشجعوه على الدخول في مجال الأغذية أو الأنشطة الجديدة، بل بالعكس كانوا يحذرونه من الفشل؛ خصوصًا أن هناك من دخل مجال السوبرماركت وخرج من السوق، إلا أن طموحه كان كبيرًا ويتسم بالإصرار.

وأتذكر أن هنا جراحة الوالد في التجارة، فحينما كان يشارك في أحد المعارض بإيطاليا، جلب شحنة كبيرة من البلاط وملأ بها المخازن. في العام 1984 افتتح أول فرع للمنتزه بالمحرق، وهو موجود إلى اليوم، وحرصنا أن يكون السوبرماركت متكاملًا مع معظم المنتجات المطلوبة. كانت قدرتنا على استيراد مواد البناء في المجموعة قوية قبل بداية



18 فبراير 2018

بدر مراد

تطويع عمه الألوان لمشروع طيران

يؤمن بتحويل أي عائق يواجهه إلى دافع، ويرفض الاستسلام والتخاذل، إذ تمكن من تحويل العقبات التي واجهته في مشاوير حياته إلى نجاح منقطع النظير، فحظي بتكريم محلي وعالمي. وتم تكريمه من قبل ولي العهد صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن حمد آل خليفة حينما فاز بجائزة البحرين لريادة الأعمال للعام 2017 بفئة المؤسسات الوطنية ذات الطابع الدولي، كما دخل موسوعة غينيس للأرقام القياسية كصاحب أكبر تشكيلة متنوعة من مجسمات الطائرات في العالم التي تمتاز بفخامتها وروعها في العام 2000.

شخصية فريدة وعصامية استطاعت بناء نفسها وتحقيق النجاح، ورفع اسم البحرين في المحافل العالمية، عبر تحويل هوايته إلى مشروع تجاري ناجح على جميع الأصعدة. إنه خبير الطائرات التجارية ومؤسس شركة بدر مودلز، بدر مراد.

يحكي عن طفولته ورحلة عمله قائلًا: أمضيت طفولتي في الظهران بالمنطقة الشرقية، المملكة العربية السعودية، ودرست في مدارس الخبر حتى أنهيت المرحلة الثانوية؛ لأن والدي كان يعمل فيها آنذاك. منذ طفولتي تعلقت بالطيران؛ لأن منزل والدي كان يقع بالقرب من المطار في منطقة الظهران، وجميع الطائرات تمر فوق سمائنا، ولذا منذ ذلك الحين عشقت الطائرات والطيران.

بعد أن أنهيت دراسة المرحلة الثانوية في السعودية، عدت إلى البحرين وانضمت للعمل بشركة طيران الخليج، وكنت أرغب وقتها أن أصبح طيارًا إلا أنهم اكتشفوا بعد إجراء الفحوصات الطبية أنني مصاب منذ الولادة بعمى ألوان كلي لا يمكن علاجه، ولكن الإدارة في الشركة عرضت عليّ دراسة تخصصات أخرى؛ لأن معدلي الدراسي مرتفع. ولأن حلمي منذ الطفولة أصبحت لا أستطيع تحقيقه سلمت أمري إلى الله؛ لأنه ليس هناك علاج.. لم أياس رغم أنني حزنت كثيرًا، فعندما جلست مع المسؤولين بإدارة طيران الخليج، عرضوا علي دراسة تخصص جديد هو

علوم إدارة الفضاء والطيران، وبذلك سأكون عمليًا قريبًا من الطائرات. قبلت عرضهم بدراسة تخصص بكالوريوس علوم إدارة الفضاء والطيران، وابتعثوني إلى الولايات المتحدة الأميركية لمدة 4 سنوات في ولاية فلوريدا الأميركية، ونظرًا لأن معدلي الدراسي الجامعي مرتفع، كما أسلفت، وبسبب ولعي وشغفي بالطيران، انخرطت في الدراسة وحصلت على شهادة الماجستير.

ويقول عن رحلة العمل في «طيران الخليج»: عملت في الشركة لمدة 30 عامًا في دائرة التخطيط الإستراتيجي، وكانت أجمل 30 عامًا قضيتها بالعمل فيها، إذ كنت مسؤولًا عن الدراسات الكبيرة لشراء وبيع الطائرات، وكنت دائمًا مقربًا من أي رئيس تنفيذي؛ لأنه يستخدمني كقاموس بشري لمعرفة جميع أنواع الطائرات وأدائها، ولذا عند حديثهم عن شراء أي طائرة وقبل بدء أي دراسة يسألوني عن مواصفاتها.

لدى تأسيس شركة «بدر مودلز» كنت بحاجة إلى 20 ألف دينار لتمويل المشروع في بدايته، فدخل معي شريك صامت (هو من يساهم بتمويل المشروع فقط) واتفقنا على العمل وكانت شراكة قوية جدًا إلا أنه تعرض لحادث سيارة ودخل في غيبوبة لمدة عام كامل، في ذات اليوم الذي وصلت فيه العمالة الأجنبية للشركة - قبل هبوط طائرتهم بساعتين - وقبل الحصول على التمويل منه.

دخلت موسوعة غينيس للأرقام القياسية كصاحب أكبر تشكيلة متنوعة من مجسمات الطائرات في العالم

بدأت العمل لوحدي وكان شاقًا؛ لأنني لم أكن أملك التمويل لشراء المعدات والمكائن ودفع الإيجارات، فالمبلغ الصغير الذي كنت أملكه بدأت أعمل به في الأشهر الأولى إضافة إلى الاقتراض من أهلي. ثم سافرت إلى أميركا للمشاركة في ذات المعارض التي كنت أسافر إليها لشراء طائرات لشركة طيران الخليج قبل 10 سنوات، وبعث مجسمات الطائرات مقدمًا مع خصم 50 % عليها، خصوصًا أنني كنت أعرف أنواع مجسمات الطائرات المرغوب فيها وتمكنت من الحصول على طلبات لشراء مجسمات طائرات خلال 3 أيام تتجاوز رأس المال الذي كنت أتوقع الحصول عليه من الشريك آنف الذكر.

عندما أشارك في أكبر المعارض في أوروبا وأميركا أرفع اسم البحرين، ولمدة 20 عامًا عرفوني بـ «بدر مراد»، وأنني من البحرين، وليس أمرًا سهلاً أن أرفع اسم بلادي في المحافل الدولية، ويحضر كثيرون جناحي لشراء مجسمات الطائرات خصوصًا أن المعارض مخصصة لبيع الطائرات الكبيرة.

ودخلت موسوعة غينيس للأرقام القياسية كصاحب أكبر تشكيلة متنوعة من مجسمات الطائرات في العالم تمتاز بفخامتها وروعها العام 2000. وأعتز بعد نحو 20 عامًا على تأسيس «بدر مودلز» أن حكومة البحرين الموقرة كرمته ممثلة في ولي العهد صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن حمد آل خليفة بجائزة البحرين لريادة الأعمال للعام 2017 بفئة المؤسسات الوطنية ذات الطابع الدولي.



25 فبراير 2018

أحمد السلوم

حين يطغى عشق التجارة والأعمال علم الهندسة والطب

لقاؤنا اليوم مع عاشق للتجارة منذ أن كان عمره 8 سنوات. وفي سنوات دراسته الجامعية بدأ أول مشروع بسجل رسمي. كما كان حاضرا في جمعيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولجان غرفة تجارة وصناعة البحرين لأكثر من 8 سنوات. أسس وترأس لجنة المقاهي والمطاعم في الخرفة. واليوم يدير 5 حاضنات أعمال تحت إدارة جمعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إنه رجل الأعمال الشاب أحمد صباح السلوم (عضو مجلس النواب حاليا)..



عن دراسته يتحدث السلوم: درست في مدرسة المتنبى بالقضيبي ومدرسة النعيم، وكنت من أوائل طلاب الثانوية العامة تخصص فيزياء ورياضيات. حصلت حينها على بعثة هندسة كهربائية في جامعة البحرين، وكانت درجاتي عالية، ولكن منذ الصغر لم أجد في نفسي رغبة بمثل هذا النوع من الوظائف. كانت الوالدة تهتم بدراستنا، وأخواتي جميعهن طبيبات وأخي مهندس، وكانت تطمح لأن أكون مثلهم إذ أدخلت في روح التفوق منذ الصغر، وكنت أستطيع الحصول على بعثة طبية بسهولة، إلا أنني أقنعت الوالدة بالدخول في تخصص جديد وهو إدارة نظم ومعلومات. كان أبي صديقاً مقرباً من رئيس الغرفة سابقا علي بن يوسف فخرو، ومنذ أن كان عمري 8 سنوات كنت أذهب مع الوالد لمحل فخرو، وكانا يتكلمان عن الصفقات والمشاكل التجارية، وكنت أركز معهما؛ لأنني أحب هذا النوع من الحوارات، وكيف يقوم هذا التاجر الكبير (علي فخرو) بإيجاد الحلول الصائبة والقرارات السليمة ويحاول أن يكون همزة وصله فعالة بين التجار وأصحاب القرار.

بعد أن صار علي فخرو رئيساً للغرفة، ذهبت معه في جولاته لغرفة الأحساء والكويت، كان عمري حينها حوالي 12 سنة. وعندما ذهبنا لغرفة الكويت في السنوات الحالية كانت هناك صورة لعلي فخرو وكنت أقف بجانبه. والدي لم يكن تاجراً بل موظفاً حكومياً، فيما كان جدي وأعمامي يعملون بالتجارة، كما كان جدي لوالدتي يملك «برادة» وأذهب له يوم الجمعة وأقوم بالبيع واستلام النقود.

عندما كنا نذهب للسعودية أشتري بعض الأغراض من مصروف في الخاص وأبيعها على أخي وأخواتي حتى بالدين للتسهيل عليهم، وكان لدي دفاتر للحسابات أقوم فيها بتسجيل أسمائهم وأخذ توافيعهم على أنهم قاموا بالشراء مثلما أراه في مكاتب التجار وكيف يتعامل التجار، فيندش إخوتي من ذلك، كما كنت أحب اللعب «المونوبولي» وأجبرهم على ذلك، وكانوا يكرهون اللعب معي؛ لأنني أنهيتها بالاستيلاء على جميع ما يملكون.

كان يجب أن أتدرب في إحدى الشركات، فاخترت شركة البحرين لمطاحن الدقيق، وكان حينها علي بن يوسف فخرو رئيس مجلس الإدارة، وفي ذلك الوقت كانوا يريدون الانتقال من المعاملات العادية إلى الأجهزة والأنظمة الحديثة، لذلك اخترت التدرب فيها. كان من المفترض أن يكون

التدريب شهرين فقط ولكنني واصلت لمدة عام تقريباً. حولت الدراسة مساء والعمل صباحاً في المطاحن. أسبوعياً كنت أعمل في أحد الأقسام؛ حتى أستطيع فهم كيفية العمل هناك.

اتجهت للمبيعات وفتحت خطوطاً للشركة للتصدير للخارج. أحببت العمل في الشركة، حيث رأيت فيها فرصاً وعقليات رائعة، فلذلك امتزجت التقنية والشباب والأمل مع الخبرات الممتازة وحصلت على دعم من مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية والموظفين، ولولا دعمهم لما وصلت لهذه النتيجة، إذ إنني اتفقت مع مجموعة تجار يتعاملون مع الصومال، وفي ذلك الوقت التعاملات هناك كانت صعبة، وقمنا بعقد صفقة بأن نزود التجار بطحين ويبيعهونه على تجار الصومال ويستوردون مقابلته مواشي، ويقوم الزبون الصومالي بفتح اعتماد بالبنك لحفظ الحق، كما بدأ التاجر الصومالي باستيراد العلف من الشركة. كنت أمثل الشركة في كثير من المعارض، وجهزنا لصفقات بحيث حتى لو تم توسعة المصنع للضعفين لن تكون هناك أي مشكلة، إذ إن الأسواق جاهزة ومستعدة للتوقيع. لم يكن هناك كميات طحين في المستودعات فجاء اتصال من مجلس الوزراء بإيقاف التصدير للخارج؛ بسبب بدء أزمة طحين. وفي السنة التي عملت فيها في شركة المطاحن كانت السنة الوحيدة التي لم تأخذ فيها دعماً حكومياً منذ افتتاحها.

من بعد تجربة المطاحن اتجهت لفتح أول سجل تجاري رسمي العام 1998 لبيع أجهزة الهواتف، بداية فتح الأسواق، إذ كان هناك سوق واعدة لها، وطلب كبير على الهواتف، كنت حينها لا أحصل على مصروف من أول دخولي للدراسة الجامعية، حيث كان لدي بعثة ومخصص من وزارة التربية والتعليم، كما كنت أمارس بعض الأعمال البسيطة. وبدأت حينها المشروع بالمال الذي وفرته منذ أن كان عمري 15 سنة، بعدها اتجهت إلى الاستثمار في المطاعم والمقاهي.

ففي صغرنا كان إخوتني يكرهون لعب «المونوبولي»

معني لأنني أنهيتها بالاستيلاء على جميع ما يملكون

تركت العمل بسبب تفضيل الأجنبي علمه المواطن بمنحه امتيازات عديدة

به؛ لما له من دور في خدمة المجتمع. وبالفعل بدأت في الثمانينات إنشاءه بعد الحصول على موافقة شرطة طيران الخليج وتم ترخيصه من وزارة التربية والتعليم علي يد وزير التربية والتعليم آنذاك، المرحوم الشيخ عبدالعزيز آل خليفة، وكان أول ترخيص يصدر لتعليم الكمبيوتر.

بعدها قررت التفرغ للعمل الحر تمامًا وتركت «طيران الخليج» بعد أن كنت مسؤولاً عن قرابة 300 موظف معظمهم في حينها أجنبي. هناك بعض الأسباب الأخرى ترك العمل بالشركة، ومنها تفضيل الأجنبي آنذاك على المواطن، بمنحه امتيازات عديدة كالسكن والسيارة والتعليم المجاني لأبنائه، فكان من غير المنطقي أن أكون مسؤولاً عن الموظفين الأجانب وأواجه مخاطر الإدارة على مدار الساعة نظرًا لأهمية أنظمة الكمبيوتر في الحركة الجوية للشركة، في حين يحصل الأجانب على أجور ومزايا أفضل مني البحريني، وبالفعل قرّرت تقديم استقالتي بدأت فورًا بالتفكير في تأسيس شركة كمبيوتر لبيع الأجهزة، فأسسنا تلك الشركة وأخرى في مجال برامج الكمبيوتر، في وقت بدأت أجهزة الكمبيوتر تغزو الأسواق، وحصلنا على وكالات عالمية وأصبحت شركة بيع الكمبيوتر من أقوى الشركات العاملة في مجال الحاسبات الشخصية بالبحرين. استطعنا في فترة وجيزة تصميم وبرمجة العديد من أنظمة الكمبيوتر مثل برامج الإدارة العامة للمرور وبرامج إدارة الهجرة والجوازات والعديد من البرامج الأخرى في نهاية الثمانينات، وكان لدي مبرمجون وخبراء من بريطانيا وهولندا ودول أوروبية أخرى.

توسعنا من خلال افتتاح فرع معهد لتعليم الكمبيوتر في دبي العام 1992، كما أسسنا معهد البحرين للتكنولوجيا التابع سابقًا لبنك البحرين للتنمية في التسعينات.

بعد ذلك بدأنا تأسيس مدرسة «العاصمة» في البحرين في 2014 والتي تقدم المنهج البريطاني، ثم دشنا فرعًا للمدرسة في دبي، والحمد لله هي من المدارس الناجحة في البحرين ودبي، وتدرس وفق النظام البريطاني مع مدرسين وطاقم إداري بريطاني وتمنح شهادات معتمدة.

بدأ رجل الأعمال عادل آل صفر تجربته التجارية منذ السابعة، من خلال بيع بعض المأكولات بين أزقة المنامة على صندوق خشبي متواضع، قبل أن يشق طريقه نحو النجاح مبتدئًا من نقطة الصفر. ويتأس آل صفر بعد عقود طويلة من العمل الشاق والمتواصل وطموح جامع يناهز عنان السماء، مجلس إدارة مجموعة رائدة تضم أكثر من 30 فرعًا وشركة في مختلف الاختصاصات.

بعد تخرجه من الجامعة يتحدث عن بدء حياته المهنية قائلًا: بعد حصولي على شهادة كلية الخليج عملت في مؤسسة اتصالات خليجية بالبحرين، وكان أول راتب لي 700 دينار في العام 1975، وكان يعتبر عاليًا حينها. عملت لنحو سنة ونصف بعدها طلبت من الشركة التي كانت تتبع وزارة الإعلام الذهاب إلى بريطانيا لإكمال الدراسة الجامعية بمجال الكمبيوتر. وبعد 3 سنوات من الدراسة، رجعت للوطن للعمل في نفس المؤسسة التي ابتعثتني اختصاصي كمبيوتر، وعلى الرغم من أن راتبي ارتفع إلى 1500 دينار شهريًا وهو راتب مرتفع جدًا إلا أن الوظيفة لم تكن ذات مردود إيجابي لاكتساب مزيد الخبرة مهنيًا وعلميًا، وعليه، طلبت من وزير الإعلام حينها طارق المؤيد (رحمه الله) الموافقة على التحاقني بشركة طيران الخليج؛ لما لها من مردود جيد في اكتساب خبرة مباشرة في تخصصي المهني وهو مجال الكمبيوتر، وبالفعل تمت الموافقة والتحققت بالناقلة الوطنية مساعد مدير قسم الكمبيوتر. اندهش الأصدقاء لأن الراتب في الوظيفة الجديدة كان 500 دينار شهريًا بدلًا من 1500 دينار في الشركة السابقة، إلا أن هدفي ليس ماديًا، إنما الفرصة الذهبية للتعلم واكتساب المزيد من الخبرة وبناء الذات الذي لا يقدر بثمن، ومثل هذا القرار الصعب من أفضل القرارات التي اتخذتها في حياتي.

عندما كنت في طيران الخليج، وبعد فترة انتهاء الدوام الرسمي في الواحدة ظهرًا، لم يكن هناك عمل أقوم به وأقدمه لنفسي وللمجتمع، فشعرت بملل شديد. بعض الإخوان يطلبون مني أن أعلمهم الكمبيوتر، فجاءت فكرة إنشاء معهد لتعليم الكمبيوتر. كنت لا أمتلك رأس المال الكافي لشراء الأثاث وتجهيز المكان المطلوب، ولله الحمد، كان والدي (رحمه الله) من الأشخاص الذين دعموني من الطفولة حتى بدأت حياتي التجارية، إذ أقرضني مبلغ ألفي دينار لبدء مشروع المعهد الذي أعجب



4 مارس 2018

عادل آل صفر

الطريق لاكتساب الخبرة محفوف بالتضحيات

قاده شغفه بالتعليم إلى تأسيس مجموعة أعمال ناجحة تضم محفظة من الأصول التعليمية البارزة، فهو أول من افتتح معهدًا لتدريس الكمبيوتر في البحرين العام 1980، ومن بعدها أسس العديد من المعاهد والمدارس التي كان لها الأثر في القطاع التعليمي في المملكة والمنطقة، وآخرها مدرسة العاصمة في البحرين ودبي ويسعى للتوسع الخليجي.

18 مارس 2018

عادل حميد

بين أضاير الأعمال ودهاليز البرلمان

امتزج اسمه بين أسماء رجال الأعمال المعروفين ونواب البرلمان، حيث فاز في الانتخابات النيابية 2014 ممثلاً عن الدائرة (3) بمحافظة العاصمة في الجولة الثانية بعدد أصوات بلغت 394 وبنسبة 65.02 %. شغل عضوية لجنة الشؤون المالية والاقتصادية، وعضوية اللجنة البرلمانية النوعية الدائمة لحقوق الإنسان في مجلس النواب، وهو مالك ورئيس مجلس إدارة شركة «أمفا» القابضة، إنه النائب السابق عادل حميد.



يحكي لنا عن بدايات حياته بقوله: ولدت في قرية جدحفص، درست المرحلتين الابتدائية والإعدادية في مدرسة جدحفص، والثانوية في مدرسة المنامة، والمرحلة الجامعية كانت خارج البحرين. في بداية دراسة الجامعة في الثمانينات ذهبت إلى الهند، ولكن البيئة هناك لم تناسبني، إذ إننا معتادون في البحرين على النظام، لذا بقيت شهوياً معدودة في الهند وانتقلت للدراسة في بريطانيا، وبقيت هناك نحو 3 سنوات في تخصص إدارة الأعمال. بعد التخرج عدت إلى أرض الوطن والتحقت بكلية الخليج الصناعية التي كانت موجودة آنذاك في منطقة مدينة عيسى، حيث باشرت دراسة دورات ريادة الأعمال مساءً.

بعد التخرج تزوجت مبكراً ولاحظت حينها أن الحياة أصبحت عائلية وزادت فيها المسؤولية، فباشرت العمل التجاري، إذ بدأت برأس مال صغير بمساعدة من الوالد، فدشنت شركة مقاولات في العام 1986 تقريباً، إذ كنت أقوم بإنشاء منازل ومبانٍ صغيرة أقصاها 6 أدوار وأبيعتها، وفي الوقت نفسه عملت في مجال شراء وبيع السيارات.

وعمل شركة «أمفا» يضيف: بدأنا في العام 2013، حيث كنا نصبو لتطوير شركتنا القديمة «الفردوس» (paradise)، ولكن للشركة معزة خاصة، فقررت افتتاح شركة أخرى، وتبلورت لدي فكرة أن أقوم بتسميتها بأسماء أبنائي وبناتي، فاجتمعت معهم وأخبرتهم بذلك وأعجبتهم الفكرة، «AMFA» أي عادل محمد فاطمة أماني، وهي الحروف الأولى لكل منهم. وكون مجال الشركة (الأبراج) سيكون مختلفاً عن الأعمال التي قممت بها سابقاً، وهي البيوت والعمارات الصغيرة بحد أقصى 6 أدوار، أجرينا دراسة للسوق، ولاحظنا أن الحركة الاقتصادية بحاجة لهذا النوع من النشاط وقررنا التجربة والبدء ببرج «أمفا 1»، إذ قمنا بشراء الأرض في الجفير، وتم تسويق المشروع بكل بساطة لأسباب عدة أهمها السمعة الطيبة لما حققناه في شركتنا الأولى. بعد نجاح المشروع وتسويقه بكل سهولة في مدة بسيطة دخلنا في برج «أمفا 2»، وعملياً كانت الأمور بنفس سهولة البرج الأول لنفس الأسباب، وبعدها انتقلنا لبرج «أمفا 3»، والآن نبحث عن أرض مناسبة لإنشاء «أمفا 4».

كما كان لعالم السياسة والبرلمان نصيبٌ من حديثه، إذ قال: في العام 1988 انتقلت من جدحفص إلى السنابس، ومنذ ذلك الوقت وأنا في علاقة جيدة بأهالي المنطقة سواء في المسجد أو المناسبات الأخرى، إذ دائماً أكون معهم. لاحظنا أن الأدوار السابقة للبرلمان لم تقد المواطنين كثيراً،

حيث إنها كانت سياسية أكثر منها خدمية، والمنطقة كانت تفتقر للكثير من الخدمات مثل البنية التحتية والشوارع والتوظيف وبيوت الإسكان. بعض الإخوان قالوا لي إن ثقة الناس بك كبيرة وعائلتكم معروفة والوالد كان على تواصل مع الناس دائماً، ويحاول مساعدتهم وعلى علاقات جيدة بالقيادة، واقترحوا عليّ أن أكون على المنهج نفسه، وأخوض الانتخابات النيابية. كنت مشغولاً بالأعمال الحرة والتجارة وقررت دراسة الموضوع، وقلت إذا دخلت البرلمان، فسأهتم بالأمور التي لم يعملها النواب الذين سبقوني وخدمة أهالي المنطقة؛ لأنهم هم من سيوصلوني لكرسي البرلمان. وبقي موضوع ترشحي حتى آخر يوم للتسجيل، إذ قممت بدراسة وقراءة الوضع جيداً، وقلت إذا كانت هناك منافسة، فلن أترشح؛ حتى لا يكون هناك اختلاف. كان انتهاء التسجيل في الثامنة مساءً وقدمت أوراقني في السابعة والربع، وعلى الرغم من أنني كنت في منطقة لديها بعض التحفظات على الانتخابات، إلا أن علاقتي جيدة مع الأهالي، وهم يتقون بي، فدعموني وأوصلوني لكرسي البرلمان.

واختتم عادل حميد حديثه قائلاً: أنا ضد الضرائب، الدولة فعلاً بحاجة لبعض المداخل، ولكن لا يمكن أن تأخذ ضرائب من دون تطور، أنا تاجر ولدي إيرادات لو أخذت الدولة ضرائب مني لا مانع لدي؛ لأنني سأدفع من الأرباح ولن يؤثر ذلك علي، ولكن المستهلك سلاح ذو حدين، فعندما يتم فرض الضرائب على السلع، فالتاجر بذلك لن يخسر أي شيء، وسيحولها على المستهلك، وبهذا الوضع سينفر، ولن يشتري حاجته، وسيكون هناك كساد، حيث إنها عمليات مترابطة مع بعضها البعض، ويجب أن تكون هناك دراسات قبل التطبيق، البحرين بحاجة للتريث قبل تطبيق مثل هذه الأمور، إن اعتمادنا على النفط بصورة كبيرة والاعتماد الثاني على العمل التجاري، وهذا بحاجة لدراسات دائماً قبل التطبيق أو التأجيل، وشخصياً تمنيت تأجيل الضريبة حتى لا تؤثر على الاقتصاد أو تسبب عزوف الناس عن البناء والتجارة وغيرها من أمور.

تزوجت مبكراً وأصبحت الحياة عائلية وزادت فيها
المسؤولية فباشرت العمل التجاري

25 مارس 2018

جميل الغناة

أكبر المقاولين العصاميين بالبحرين بدأ "نجيجيرا"

بدأ رجل الأعمال جميل الغناة، الذي يعد من أكبر المقاولين في البحرين، حديثه عن مسيرته العملية الشاقة التي كان عنوانها الصبر والرضا. ورغم شظف العيش، ظل الغناة لا تفارقه الابتسامة والتفاؤل بما حظي به في مسيرته المهنية التي ناهزت الأربعين عامًا، ولا يخفي امتنانه وشكره لكثيرين ممن ساعدوه؛ ليدشن قصة نجاحه في الأعمال من الصفر، ومن دون أي رأس مال يذكر، سوى الكد والمثابرة.

يجب أن يكون للشخص قيم يسير عليها في عمله

لا يشعر الغناة بأي حرج في الحديث عن بداياته المهنية المتواضعة، فعندما عمل في مزرعة استأجرها والده للكسب منها، قام بحلب البقر وجمع روثها؛ ليبيعه سمادا في سبعينات القرن الماضي، ومما كان يجمعه تمكن من استخراج رخصة قيادة وشراء أول سيارة له، كانت الأولى في منطقته (الزنج).

ثم عرج بنا الغناة للحديث عن أول مهنة مارسها وهي النجارة في إحدى مؤسسات المقاولات، إذ كان لا يتجاوز راتبه في منتصف السبعينات 150 ديناراً، لكن شغفه بتعلم حرفة جديدة كان دافعا له؛ ليتعلم السباكة والأعمال الميكانيكية وغيرها، مما أهله بالتدرج ليكون مديراً للمؤسسة، قبل أن يبدأ في تأسيس شركته الخاصة منتصف الثمانينات ويشرع في مسيرة شاقة تخللها إخفاقات لعل من أهمها اضطراره لبيع منزله بثمن بخس؛ لكي يسدد للدائنين جزءاً من التزاماته.

ويرأس الغناة حالياً مجلس إدارة مجموعة تضم 20 شركة و1200 عامل، وهي مجموعة الغناة، وتضم أيضا مصانع وشركات مقاولات والنيوم وديكور وغيرها.

عن المهنة الأولى يتحدث جميل قائلًا: كنت نجارًا في العام 1976. حصلت على هذه الوظيفة وعمري 20 عامًا تقريبًا، إذ كنت أجلس بالقرب من مسجد الصبور بالزنج، وجاء شخص لبناني يدعى أبوإلياس يسأل عما إذا كان أحد يريد العمل نجارًا، فأجبت وأبدت رغبتي، وكان صاحب شركة «كونفاب» علي الشيخ من المحرق، وأذكر أنه سألني: «هل أنت نجار أو نجيجير؟»، أي هل تستطيع القيام بأعمال النجارة فعلا، وأجبت بثقة: نعم، وبدأت مباشرة العمل حينها براتب 150 ديناراً شهريًا.

كنت أتعلم باستمرار أموراً جديدة، تعلمت السباكة وتركيب البلاط، وحتى أعمال الميكانيكا. الشركة التي كنت أعمل بها كانت تقوم بصناعة المكاتب والمنازل الخشبية المتنقلة، وهذه المهارات ساعدتني في إنجاز معظم الأعمال المطلوبة، وقادتني للترقي، فأصبحت مشرفاً على العمل، بعدها عرض علي صاحب الشركة أن أكون مديراً.

أما عن صعوبات البداية فيقول: الطريق ليس معبداً بالورود دائماً، ولكن الصبر يجعلنا نتقدم في العمل، وأكثر مرحلة مفصلية مرت بحياتي حين

عانيت من تعثر مالي شديد؛ بسبب عدم تسلم بعض مستحقاتي أيام حرب الخليج الأولى، مما أدى لنقص في السيولة، اضطررت على إثرها لبيع منزلي في الثمانينات بمبلغ 52 ألف دينار، كنت أريد أي مبلغ لأسدد للدائنين أموالهم، رغم أنني كنت أستطيع الماطلة وعدم التسديد كما قد يفعل البعض، لكنني لا أستطيع النوم وهناك من يطالبني بدين ولا أستطيع تسديده له.

ويجب أن يكون للشخص قيم يسير عليها في عمله، وهذه قصة ستلخص ما أود أن أقوله. فبعد أن توسعت في مجال العمل، كنتُ أبني المشروعات العقارية، وكانت هناك عمارة في الجفير معروضة للبيع، وحين ذهب ابني لزبون عرض الشراء تم الاتفاق بعد أن تمت معاينة المبنى على دفع 4.2 مليون دينار. اتصل بي ابني، وأبدت موافقتي على العرض.

بعدها بقليل اتصل شخص آخر أعرفه وعرض علي للمبنى نفسه 4.5 مليون دينار أي أكثر بنحو 300 ألف دينار لكنني أبلغته أنني أعطيت كلمة لشخص آخر ولا يمكنني التراجع عنها. هنا قال لي ابني لماذا ترفض العرض الأفضل وأنت لم تبع بعد؟ أخبرته أن الالتزام بالكلمة والوعد يعطي سمعة للرجل وعلى الشخص ألا يتنازل عن قيمه في العمل مهما كانت المغريات.

وعدد الشركات المنضوية تحت شركتي حالياً 30 شركة تقريبا، والحمد لله فالعمل توسع. في بعض الأحيان تُفتح لك الفرص. مثلاً كان هناك رجل أعرفه لديه ورشة حدادة، ولظروف مالية قاهرة عرض مؤسسته للبيع، كنت أساعده في البداية بشكل طوعي، ثم علمت بطريقة غير مباشرة أنه عرض بيع المؤسسة بثمن بخس لا يتعدى 10 آلاف دينار بينما ديونه تفوق 17 ألف دينار، فاتصلت به معاتبا، وقلت له مؤسستك قيمتها تعادل 40 ألف لماذا تبيعها بثمن بخس؟ وعرضت عليه شراءها، وللأمانة بالغت في السعر قليلا لكي أساعده، وقمت بشرائها وسداد المديونيات السابقة، والآن تلك الورشة تعمل وقمت بتوسعتها وهي تقوم بصناعة الأبواب ومختلف منتجات الحدادة التي نحتاجها بالشركة.

قمت كذلك بتأسيس شركة للألنيوم، ونقوم حالياً بالترتيب لإنشاء مصنع لطلاء أو خط أنودة الألنيوم، ويوجد لدينا مساهمة في شركة عقارية وهي «هاوس مي»، وشركة «دار» للتطوير وشركة للديكور وغيرها من الشركات والمؤسسات، حتى أننا دخلنا في مجال المطاعم أخيرا.



8 أبريل 2018

طلال المناعي

وكيل سيارات مخضرم بالخليج

يرى أن السمعة أهم من المال، وفي حال وجدت ضرورة للاختيار بينهما، فإنه يختار السمعة خصوصًا في مجال الأعمال. كما يؤمن بضرورة أخذ المشورة من الوالدين ومن ذوي الخبرة والحكمة، ومثله في ذلك «ما خاب من استشار»، هذا ما تعلمه من والديه منذ نشأته، ويسعى نقله إلى أبنائه. استثمر شغفه وحبه لسيارات أوبل؛ للحصول على وكالتها، وبنال منها أعلى الجوائز والتقدير. «البلاد» التقت رجل الأعمال المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة المناعي للمشاريع، المدير التنفيذي للمناعي لخدمات السيارات، المدير التنفيذي للمناعي للسيارات، طلال محمد المناعي.

يقول المناعي: حصلت على دبلوما إدارة أعمال من كلية الخليج «بوليتكنك» بمرتبة الشرف درجة الامتياز، وواصلت دراسة بكالوريوس إدارة الأعمال في جامعة البحرين، وتخرجت أيضًا بامتياز مع مرتبة الشرف. وأثناء دراستي بالجامعة مثلت الكلية في برنامج الزائر الدولي الذي نظّمته وكالة الإعلام الأميركية، ثم بعد التخرج مثلت الكلية بالمشاركة في المؤتمر العلمي الدولي في لندن.

ثم طلب مني والدي إدارة إحدى شركاته، وهي مؤسسة «يونيفرسال انتربرايسز» بعد استكمال الدراسة لتطويرها وتحديثها، فاستأذنته لأخذ فترة تدريبية لصقل مهاراتي المالية والمحاسبية، وانضمت للعمل مدققًا حسابات بشركة «آرنست آند يونغ» بمقرها الإقليمي في البحرين لمدة عام كامل، شاركت خلالها في تدقيق الحسابات المالية لأكثر من 25 مؤسسة خاصة وحكومية. بعدها انضمت للعمل في مؤسسة «يونيفرسال انتربرايسز» لتطويرها، إذ شغلت فيها منصب نائب الرئيس، وعملت فيها نحو 16 عامًا كانت مليئة بالتحديات، وحصلت خلال تلك الفترة على العديد من رسالات وشهادات الشكر والتقدير من الوالد، ومن الشركات التي نحن وكلاء لها.

وعندما عملت مع والدي في مؤسسة «يونيفرسال انتربرايسز»، طلبت منه فتح مشروع تجاري الخاص بمجال السيارات. وكان جدي عبد الله بن عيسى المناعي (رحمه الله) قد أسس شركة المناعي التجارية في قطر بداية الخمسينات، وساهم والدي وعمي أحمد (رحمه الله) في الحصول على وكالة جنرال موتورز بقطر. كان الوالد يعمل في استيراد السيارات الأميركية النادرة والتميزة إلى البحرين بكميات محدودة، ويأخذني إلى الميناء لاستلامها، ومن هنا تعلقت بالسيارات.

وفي العام 1990 فتحت وكالة للسيارات، وفي الوقت ذاته قمت بتأسيس شركة المناعي لخدمات السيارات. كانت البداية بالحصول على وكالة بطاريات سيارات فرنسية، ثم التعاقد مع شركات قطع غيار وزيوت. ثم قابلت المسؤولين في شركة أوبل الذين أبلغوني أن لديهم وكلاء متقدمين للحصول على حق الامتياز لديهم خبرة، في حين أنني لا أملك خبرة، إلا أنني أكدت لهم أنني متحمس ولدي سيارة أوبل أصلحها بنفسي، وقدروا هذا كثيرًا، وطلبوا مني إعداد دراسة عن السوق البحرينية.

حصلت على وكالة «أوبل» ووقعت معهم عقدا على أن يتم تجهيز معرض السيارات والكراج في غضون عام واحد، لكن تمكنت خلال 4 أشهر من التجهيز، وأعددت فيلمًا مصورًا عرضته عليهم في ألمانيا، وكان وفق شروطهم ومتطلباتهم. عندما رأى الرئيس الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط ذلك أخبرني أنه كان هناك رهان على ما إذا كنت سأتمكن من تنفيذ وتجهيز المعرض والكراج في غضون عام واحد من عدمه، وذلك بعد أن اختارني مدير التسويق والمبيعات، الذي كان مسؤولًا عن الترشيحات بالمرتبة الثانية.

كما ساهمت في تأسيس غرفة التجارة الأميركية في البحرين، حيث اشترطت الحكومة الأميركية في إنشائها قبل السماح لحكومة البحرين بالتوقيع على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية. عملت مجموعة من التجار البحرينيين وكبار رؤساء الشركات الأميركية في عهد سفير الولايات المتحدة الأميركية لدى البحرين رونالد نيومان على تأسيس الغرفة لمدة عامين، وبعدها وقع البلدان على اتفاقية التجارة الحرة التي نأمل الاستفادة القصوى منها.

ساهمت في تأسيس غرفة التجارة الأميركية في البحرين

15 أبريل 2018

عبدالله الكبيسي

مبتكر البناء الذكي البحريني المعتمد لاء السعودية

تزخر البحرين بالكثير من المقاولين الكبار الذين ساهموا في النهضة العمرانية، ومن ضمن هؤلاء ثلة قليلة لا تخفي شغفها بكل جديد في عالم البناء، ونجدهم مخترعين يقودون ريادة في مجالاتهم. عبدالله الكبيسي، المدير العام لمجموعة الكبيسي للمقاولات، التي تعتبر من الشركات العائلية المعروفة في مجال المقاولات والبناء والتجارة، أحد هؤلاء الذين شقوا طريقهم إلى الإبداع في عالم العمارة والبناء. قبل سنوات أوجد الكبيسي نظاما جديدا للبناء الذكي بطريقة نصف آلية استطاع من خلالها تخفيض تكاليف البناء لقرابة 30 %، وقلص وقت تشييد المنزل لنحو شهرين فقط، في نقلة نوعية لشركات المقاولات البحرينية التي اعتادت على طرق بناء تقليدية.



وعلى الرغم من أن الكبيسي حاول ترويح طريقته الجديدة للبناء وسط الجهات الرسمية، ومنها وزارة الإسكان كأحد الحلول الممكنة التي تساعد على تنفيذ رؤية البحرين الإسكانية، وتقليص فترات الانتظار في ظل الضغوط المالية التي تواجهها الدولة، إلا أنه لم يجد كما يقول «أدانا صاغية» على ما يبدو لطريقته الذكية.

عن بداياته في العمل يقول الكبيسي: بدأت عملي موظفا عاديا، ولم أكن أحصل على معاملة تفضيلية أو باعتباري ابن مالك المؤسسة، إذ عملت سائق شاحنة، وكنت أخرج من الساعة الرابعة صباحاً؛ لأنقل العمال إلى مواقع البناء، وكنت أيضا أعمل مع النجار والبناء والحداد بنفسي، وعملت في مجال المشتريات، ومشرف موقع. أعتقد أن التدرج أمر مطلوب للحصول على خبرة، كثير من الشركات فشلت؛ لعدم مراعاة عامل الخبرة في الإدارة.

في الشركة، بدأنا بإضافة الأنشطة المصاحبة في مجال البناء مثل الخرسانة والطابوق والأسقف الجاهزة وغسيل الرمل والألنيوم بصورة تدريبية، وحصلنا على مشروعات أكثر مع الإسكان ووزارات الدولة ومع القطاع الخاص. وساعدنا التوسع في المصانع على تسريع وتيرة العمل وإنجاز المشروعات في توقيت أفضل وضبط النوعية والكلفة.

أول مصنع كان مصنع ألنيوم وزجاج في سترة بالعام 1986، وبعدها بعامين، أي في العام 1988 بدأنا الإنتاج في مصنع الخرسانة، وفي العام 1990 تم إنشاء معمل لغسيل الرمل ليقوم بتغطية مصنع الخرسانة والطابوق. وتم إضافة مجالات أخرى في غير مجال البناء، مثل مجال تأجير وبيع السيارات، إلى جانب قطاع السفر والسياحة علاوة على محطة وقود في الرفاع، وغيرها من الأعمال. ساعدتنا هذه الأنشطة على تقليص التكاليف غير المباشرة.

وبعد خبرة في مجال البناء تقارب 37 عاما، استثمرت هذه الخبرة من

المرجو من الشباب الاعتماد على أنفسهم والابتعاد عن الكسل والعمل في أي مهنة شريفة كسبا للخبرة

خلال نظام بناء جديد للمباني وذلك قبل نحو 3 سنوات، إذ تم تحويل بعض أجزاء العمل في البناء من الطريقة اليدوية إلى الطريقة الآلية، وهو ما ساعد في خفض التكاليف واختصار الوقت، إذ أزال الكثير من التكاليف التي تتعلق بالقوالب إلى جانب توفير التجفيف في أفران، ووفر الكثير من مواد البناء.

في نظام الكبيسي للبناء يمكن تصنيع الفيلا في يوم، على أن يتم التركيب خلال شهر وشهر ونصف الشهر، بمعنى أن تكون الفيلا جاهزة خلال شهرين، ويمكننا عمل 60 أو 70 منزلا في 3 أشهر بجميع مستلزماتها.

تم عرض النظام، وتم اختياره بعد مقارنة أنظمة أخرى تركية وصينية وأوروبية وأميركية، إذ تم التوصل إلى أن نظام الكبيسي للبناء هو المناسب لاستخدامه في البناء بالملكة العربية السعودية. وقمنا بالتوقيع مع وزارة الإسكان السعودية لتشييد 5 آلاف وحدة سكنية، حيث اطلع وكيل وزارة الإسكان هناك على النظام واعتمده، وقمنا ببناء فيلا نموذج اطلع عليها وزير الإسكان في السعودية واعتمد المشروع.

نفكر في تشييد مصنع بالسعودية لتنفيذ المشروع أو ربما يتم نقل المصنع في البحرين إلى السعودية، ونحن حاليا في مرحلة تصميم المشروع.

وفي ختام حديثه، قدم الكبيسي نصيحة للشباب قال فيها: أعتقد أن عليهم الاعتماد على أنفسهم والابتعاد عن الكسل، والعمل في أي مهنة شريفة كسبا للخبرة، فالعمل الشريف مهما صغر ليس بعيب. وما أعتبه على بعض شبابنا هو عدم اعتمادهم على التوفير والادخار والجنوح نحو الاستهلاك، فتوفير دنانير قليلة من المدخول الشهري مع تنظيم الميزانية العائلية تمكن الشباب من فعل الكثير لمستقبلهم. رغم ذلك أجد أن الشباب البحريني في وضع جيد مقارنة بدول المنطقة فيما يتعلق بحبه للعمل، ونتمنى أن يزداد هذا التوجه.

29 أبريل 2018

الشيخة حصة بنت خليفة آل خليفة

تجسيد المسؤولية المجتمعية الأممية

أعتبر ملف العاملات البحرينيات برياض
الأطفال إحدى مسؤلياته

كان اختيار الرئيس التنفيذي لمؤسسة إنجاز البحرين سمو الشيخة حصة بنت خليفة آل خليفة، الرئيس السابق لمجلس إدارة مصرف السلام، لجائزة شخصية العام للمسؤولية المجتمعية 2017 من قبل إدارة الشبكة الإقليمية للمسؤولية الاجتماعية، وتكريمها بجائزة شخصية العام للمسؤولية المجتمعية عن إنجازاتها المتعددة في مجالات ريادة الأعمال والمسؤولية المجتمعية في البحرين للعام 2017، حدثاً غير عادي على جميع المستويات، فالشبكة تكرم سنوياً بعض الشخصيات الريادية في العمل التطوعي والمسؤولية الاجتماعية في المملكة والخليج؛ لإنجازاتهم المجتمعية المتميزة في بلدانهم. يأتي تكريم سمو الشيخة حصة بنت خليفة آل خليفة ليشكل محطة تتويج لجهود سموها في المجال العمل التطوعي والاجتماعي من خلال شغلها مناصب ريادية مهمة، تمكنت من خلالها من وضع بصمة واضحة تخطت المحلية إلى العالمية، عبر أنشطة عديدة وعطاء لا محدود امتد لأكثر من عقد من الزمان.



اعتمد ترشيح اللجنة العلمية في الشبكة الإقليمية للمسؤولية الاجتماعية؛ لاختيار الرئيس التنفيذي لمؤسسة إنجاز البحرين سمو الشيخة حصة بنت خليفة آل خليفة وتكريمها بجائزة شخصية العام للمسؤولية المجتمعية عن إنجازاتها المتعددة في مجالات ريادة الأعمال والمسؤولية المجتمعية في البحرين خلال العام 2017، ويأتي التكريم إقراراً بجهود سمو الشيخة حصة من خلال مؤسسة «إنجاز» التي امتدت لأكثر من عقدين من الزمن، وكانت سموها ناشطة في مبادرات عدة تهدف إلى تمكين الشباب البحريني، مما أدى لزيادة العمل التطوعي، إذ أسهمت نشاطاتها الإيجابية بشكل مباشر في تعزيز مكانة البحرين، إقليمياً وعالمياً، كمقر رائد في مجال تمكين الشباب.

وعن قصتها مع «إنجاز البحرين»، وتعد سمو الشيخة حصة بنت خليفة آل خليفة أيضاً المؤسس والرئيس التنفيذي لهذه المؤسسة غير الربحية منذ انطلاقتها في العام 2005، قالت سموها: أسست إنجاز البحرين في العام 2005 في المملكة، وهي تمكن الشباب من تطوير قدراتهم ومستقبلهم ونجاحهم الاقتصادي، وذلك بعد عودتي من الدراسة في بريطانيا مباشرة. وأكدت أن: المؤسسة تلعب دوراً كبيراً من خلال برامجها المختلفة في رفع الوعي الاقتصادي لدى الطلبة البحرينيين في مختلف المراحل الدراسية، وصقل مهاراتهم التجارية مما يساهم في ضخ مزيد من المواهب الواعدة في سوق العمل، مبيّنة سموها أنها وضعت أولى لبنات «إنجاز البحرين» خلال بداية دراستها الجامعية الأولى للاقتصاد وإدارة الأعمال في بريطانيا، لنيل درجة البكالوريوس باقتدار. وأوضحت سموها: كنت حينها طالبة بحرينية لديها

رغبة في خلق شيء يحتاجه الشباب من الجنسين بالبحرين، وقررت أن تكون «إنجاز» بالبحرين ليستفيد منها الشباب، كما يستفيد منها شباب العالم؛ لأنها تمنحهم الفرصة للتدريب وتعلم المهارات والسلوكيات اللازمة لتأسيس شركات وهمية لكنها كاملة التأسيس، وتوزيع الأدوار والأعمال بينهم ثم إنتاج السلعة والترويج لها والتنافس لنجاح المشروع.

وبشأن تجربتها في بنك السلام، تقول سمو الشيخة حصة: كنت أشغل منصب رئيس مجلس إدارة مصرف السلام منذ العام 2012، وكنت بذلك أول امرأة تتقلد هذا المنصب في القطاع المصرفي والمالي في البحرين والخليج، واستطعت خلال فترة وجودي بالبنك أن أكون داعمة للعديد من الإنجازات والتطوير في العمل المصرفي والمالي.

وكشفت سموها عن أنها مهتمة جداً بملف العاملات برياض الأطفال من البحرينيات قائلة: أعتبره إحدى مسؤولياتي، مبيّنة أن عددهن يصل إلى أكثر من 2000 عاملة، مشيرة سموها إلى أنها تعمل من خلال فريق من المجلس الأعلى للمرأة وبعض الشركاء من الوزارات والجهات المعنية بهذا الملف، على تحسين مستواهن الاقتصادي والعملي، عبر شراكة تصب في زيادة رواتبهن، واستقرار وضعهن الوظيفي، وتطوير وضعهن الدراسي والأكاديمي، ومن خلال إبرام اتفاقية مع جامعة البحرين، لدخول دورات دراسية يستطعن من خلالها متابعة دراستهن، والحصول على درجات علمية تؤهلن لنيل شهادات عملية وعلمية.

13 مايو 2018

علي مرهون

الهروب من البطالة أقدمه قطاع المقاولات

على الرغم من قضاء رئيس جمعية المقاولين البحرينية علي مرهون، نحو 30 عامًا في قطاع المقاولات، إلا أنه لا يخفي شغفه بـ«الطبخ والمطبخ»، إذ يرى أن قصته مع عالم الأعمال والتجارة بدأت بكونه طبّاخًا ماهرًا.

مرهون رئيس ناجح لجمعية المقاولين وعضو في اتحاد المقاولين العرب، ومع ذلك فهو فخور بأن مشواره مع الأعمال والعمل الحر بدأ ببساطة من خلال المطبخ. اكتسب فن الطبخ من خلال مرافقته بعض زملاء العمل من جنسيات عربية في دولة الإمارات العربية المتحدة، ومن ثم استفاد من هذه التجربة لتدشين مشاريعه الخاصة به عند العودة لأرض الوطن.



بعد قضائه سنوات عدة في أبوظبي، قرّر مرهون العودة إلى أرض البحرين، إذ كان يرغب في إكمال نصف دينه والزواج خلال فترة شبابه. وحاول خلال هذه الفترة الحصول على وظيفة بالبحرين، فتقدم لمختلف الوزارات والجهات لشغل وظيفة، إلا أن الحظ لم يحالفه للحصول على فرصة عمل، مشيرًا إلى أنه بقي عاطلًا لفترة من الزمن، وكان ذلك الوضع يزعجه أيما إزعاج، فهو لا يحب أن يرى نفسه عالة على أحد أو من دون وظيفة وهدف في الحياة. لذلك قرّر استثمار معرفته في الطبخ التي اكتسبها في الإمارات العربية المتحدة في مشروع تجاري يكون له سندًا وعونًا في حياته المستقبلية.

وبالفعل، افتتح مرهون مطعمًا للمشويات في العام 1986، مضيفًا بكل فخر أنه كان يقوم بنفسه بإعداد اللحم والشواء بنفسه، ولا يرى أن ذلك يعيب صاحب أي مؤسسة أو عمل استثماري.

وبخصوص بداياته في العمل التطوعي أو المؤسسات الاجتماعية والأهلية، وبالتحديد جمعية المقاولين، كشف مرهون عن أن أحد زملائه اقترح عليه أن يتقدم للعضوية في الجمعية التي تأسست العام 2001، فدخل في عضويتها في الدورة الثانية من عمر الجمعية. وأخذ يتابع شؤون جمعية المقاولين البحرينية، ويحضر أنشطتها، ويشارك في فعاليتها المختلفة واجتماعاتها؛ ليصبح أحد الأعضاء الفاعلين، ومن ثم رشّح نفسه لعضوية مجلس الإدارة وحصل على ثقة الأعضاء.

ويسرد ضيفنا أنه قد أوكلت له ذات مرة مهمة الأمين المالي في البداية، لكنه لم يجد نفسه مناسبًا لهذه المهمة، فاستبدل مع أحد الأعضاء المنصب؛ ليصبح هو أمين سر الجمعية، ويكون زميله أمينًا ماليًا.

ومع بداياته في جمعية المقاولين البحرينية، كان مرهون مسؤولًا عن المراسلات التي تتم مع الجهات المعنية والوزارات، مشيرًا إلى أن الجهات الرسمية لم تكن في بداية عمر الجمعية تتعامل معها بصورة لائقة أو بصفتها ممثلًا للمقاولين، بيد أن الصورة تغيرت بعد مرور سنوات.

نصيحته للشباب: لا تعتمدوا على الأبوين، لا تركزوا على مجال واحد فقط في العمل، مارسوا أي مشروع، المهم أن تبدأوا بثقة

ويشير مرهون إلى قرار إشراك الجمعية في إحدى اللجان الوزارية المعنية بشؤون المقاولات، إذ كان ذلك تحولًا تاريخيًا، بأن يتم إشراك جمعية أهلية في لجنة وزارية، وهو دليل على مدى الاعتراف والاحترام الذي حظيت به جمعية المقاولين البحرينية كممثل لطيف واسع من أصحاب الأعمال يشمل النكليات والشحن والحفريات وغيرها.

وبين أن جمعياته نجحت في تنظيم أكبر مؤتمر لها، وهو مؤتمر جمعية المقاولين البحرينية، الذي شكل نقطة تحول لبحث مختلف القضايا الاقتصادية التي تهم القطاع.

ومثلما حصلت جمعية المقاولين البحرينية على تقدير واعتراف محلي، استطاعت أيضًا الوصول إلى المستوى الإقليمي من خلال العضوية في اتحاد المقاولين العرب، وتمثيلها البحرين في أحد الاجتماعات، والذي استضافه السودان الشقيق، كما وقعت الجمعية اتفاق تعاون مع لجنة المقاولات في الغرف التجارية بالمملكة العربية السعودية.

وبخصوص تقييمه لقطاع المقاولات في البحرين خلال العقود الماضية، يرى مرهون أن التحديات التي يواجهها قطاع المقاولات في المملكة في تصاعد مستمر، لافتًا إلى تذبذب سوق مواد البناء الأولية ونقصها في بين فترة وأخرى، إذ تشهد البحرين باستمرار أزمات متلاحقة سواء في الأسمنت أو الرمل أو الدفان أو الكنكري وكلها تزعزع القطاع العقاري، لذلك تعمل الجمعية لحل أي مشكلة تطرأ في هذا السياق.

ووجه رئيس جمعية المقاولين البحرينية نصيحة للشباب البحرينيين، قائلاً: لا تعتمدوا على الأبوين، لا تركزوا في مجال واحد فقط في العمل، مارسوا أي مشروع، المهم أن تبدأوا بثقة. وحينها ستجدون أن الحظ سيحالفكم، وبالتأكيد إذا ما عزمتم ستحققون مبتغاكم، وليس عليكم الخجل من أي عمل شريف مهما كان، مادام سيفنيكم عن مد اليد إلى الناس.

نجاحك في الحياة يكمن في إنسانيتك أولاً وأخيراً مهما كان مركزك ومنصبك

بعد أن رجعت من بعثة «بابكو» لمدة عامين لاحظت أن مكاني المناسب ليس فيها، فرغبت في دخول مجال البنوك، إذ كان الوالد كثير السفر ويعتمد عليّ وأنا بعمر 15 عاماً وأخي 13 عاماً في توقيع شيكات بالآلاف الدنانير ودفع رواتب العمال.

كنت من أول البحرنيين الذين درسوا التأمين وأول المتخصصين في المجال، ولم يكن المجال متوافراً في البحرين، حيث تم إرسالني إلى سويسرا في العام 1986 لمدة 4 أشهر.

وعن بدايته مع شركة «تسهيلات البحرين» يقول: كانوا يبحثون عن بحريني للبدء بقسم التأمين للشركة، وتم ترشيحي لهذه المهمة. بدأت لوحدي مع موظفة فقط، وكنت أصدر البوليصات وغيرها رغم أنني مدير. اجتهدت أكثر وازدادت الحالات لدي، وذهبت حينها للإدارة وأخبرتهم بضرورة أن تكون هناك شركة خاصة للتأمين، وتطوعت بأن أكون المسؤول، وأنا على قدر المسؤولية وأقبل التحدي. أسست الشركة وأخذت المبادرة وأصبحت المدير العام لأكبر شركة وساطة في المملكة. دخولي مجال التأمين كان اختياراً نابعا من قناعاتي الذاتية، ومضى على عملي في هذا المجال 30 عاماً. أحببت هذا المجال بشغف، لذا أبدعت فيه، واليوم أنا سائر فيه بكل حرفية، فمن يحب عمله لا بد أن يبذل فيه. «التسهيلات للتأمين» أصبحت اليوم تقدم أفضل الخدمات التأمينية، وتضم أكثر من 30 ألف مشترك.

أهم نصيحة وجهها الديلمي هي: أن يكون الابن إنساناً، فداًئماً ما كنت أكرر على أبنائي القول إن نجاحكم في الحياة يكمن في إنسانيتكم أولاً وأخيراً مهما كانت مراكزكم ومناصبكم، فمن يكون إنساناً سيكون ناجحاً انطلاقاً من إنسانيته، فالتناس صنفان: إما أن يكون أخ لك في الدين أو نظير لك في الخلق، فلا بد أن تعامل الناس كما تحب أن يعاملوك، بغض النظر عن جنسهم أو عرقهم أو طائفتهم ودينتهم ونسبهم، فالدين المعاملة.

يقول الديلمي عن حياته: ولدت وترعرعت في فريج المخارقة بالعاصمة المنامة. كان جدي محمد الديلمي تاجراً في المواد الغذائية، وانتقلت هذه المهنة لوالدي أحمد الديلمي. ودرست جميع المراحل الدراسية في المدارس الحكومية بالبحرين.

وكان أول عمل لي نوعاً من التحدي، إذ إنني دائم الفضول وأريد البدء من الصفر رغم أنني عشت حياتي بحالة مادية جيدة بفضل الوالد (رحمه الله)، ولولا طموحي الكبير لما وصلت لمنصبي الحالي.

عندما استكملت المرحلة التوجيهية (الثانوية) قررت تكوين نفسي بنفسي وعدم الاعتماد على ما يملكه الوالد، إذ كان (رحمه الله) حريصاً كل الحرص على التعليم والعلم والدراسة والانضباط والمثابرة وتحقيق النجاحات. طلبت من الوالد أن أبدأ العمل في شركة نفط البحرين «بابكو» في العام 1979 تقريباً. في البداية رفض الفكرة، حيث كان بحاجة لي معه، ولكن طلبتُ أن يمنحني فرصة وإذا لم أنجح سأكمل معه. ولأن رؤيته كانت تتبلور حول تكوين شخصيتنا واستقلالها، وافق على طلبي.

كان راتبي آنذاك قليلاً (نحو 175 ديناراً) وأنا ابن تاجر، وأعود للمنزل من العمل بملابس مليئة بزيوت الآلات والماكينات، فكنت أخشى أن يراني الوالد بهذه الهيئة، من ثم يغضب ويغير رأيه ويرجعني للعمل معه بمبلغ أكبر، فكنت أغير ملابسي قبل العودة للمنزل؛ حتى لا يراني، إلى أن حصلت على بعثة من الشركة للدراسة في بريطانيا.

وأخبرني مسؤول أنه لأول مرة يرى شخصاً يريد أن يتعلم، وتكرر الموقف أكثر من مرة. وخلال شهر واحد اتصل هذا الشخص بالمدير وأخبره أن هذا ليس مكاناً مناسباً لعلي الديلمي، فهو يريد أن يتعلم، فتم ابتعائي إلى المملكة المتحدة.



24 يونيو 2018

علي الديلمي

محترف التأمين بمختلف ضروبه

نشأ المدير العام لأكبر الشركات البحرينية في التأمين علي الديلمي وترعرع في كنف أب تاجر وقّر له كل متطلبات الحياة، بيد أنه اختار أن يكون نفسه بنفسه بعيداً عن الاعتماد على أحد حتى لو كان والده. لذا التحق بشركة «بابكو» في بداية حياته المهنية منذ نهاية سبعينات القرن الماضي. وفي هذه المؤسسة العريقة أبدى رغبة صادقة في التعليم ليرشحه المسؤولون فيها لبعثة دراسية في بريطانيا. عُرف الديلمي بروحه المرحّة وبساطته في التعامل مع الناس والموظفين. مبدع في مجاله، طموحه غير متناه؛ ليحقق مع المثابرة أكبر أهدافه.

1 يوليو 2018

يوسف إنجنير

أول حفار للمياه الجوفية بالخليج

قبل عصر النفط والنهضة، وبالتحديد في ثلاثينات القرن الماضي، كانت دول الخليج تعتمد على المياه الجوفية لسد احتياجاتها، وحينها كان يوسف عبدالرحمن إنجنير (1912 - 1991) عاملا على حفارة (آلة حفر آبار المياه) تابعة للإنجليز، لكن القدر كان يخفي لهذا الشاب العصامي حينها الكثير من الازدهار والتطور. وعندما أطلق عليه الإنجليز لقب «إنجنير» (المهندس)، كان اعترافا منهم بالمستوى المتقدم الذي وصل إليه كأول حفار خليجي متخصص في مجاله؛ ليبقى هذا اللقب في عائلته.



«البلاد» التقت خالد يوسف إنجنير، وهو الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة المجموعة؛ للحديث عن انطلاقة المجموعة، التي أصبحت ذائعة الصيت وتضم عددا من الشركات المعروفة سواء التابعة بشكل كامل أو جزئي لها، مثل الشركة الوطنية للنقل، وهي أكبر مؤسسة نقل ركاب في المملكة، وشركة «نتس» للتجهيزات صاحبة عدد من الوكالات من بينها «تاتا» الهندية، وتعمل في تزويد المعدات الصناعية والتجارية والتشييد، وشركة «فوسكو» المتخصصة في التموين والأغذية.

يسرد إنجنير الابن (خالد) مسيرة والده الحافلة بالكد والمثابرة والعمل المضني، إذ بدأت حياة المؤسس يوسف عبدالرحمن إنجنيز المهنية في الثلاثينات بالعمل مع الإنجليز على آلات الحفر، وكان حينها البحريني الوحيد ضمن طاقم الحفر.

يقول خالد: عندما أحيل المهندس الأجنبي إلى التقاعد من العمل على آلة الحفر للعودة إلى بلاده، لم يكن أمام الإنجليز خيار سوى عمل اختبار بين العمال لاختيار أفضلهم لإدارة مكنة الحفر، وكان الوالد أحد الذين دخلوا المنافسة إلى جانب هندي وباكستاني كانا يعملان على الآلة نفسها، إلا أن الوالد بخبرته تفوق عليهم، واجتاز المنافسة؛ ليتم اختياره للإشراف على العمل.

واستمرت مسيرة حفر آبار المياه التي خطها يوسف عبدالرحمن إنجنير لتصل إلى المملكة العربية السعودية، فقبل 80 سنة، كان لدى السعوديين مكنة حفر، ويريدون تركيبها، فقام إنجنير بعملية التركيب والبدء بحفر المياه. ووقعت الحكومة السعودية آنذاك من خلال أول وزير سعودي، وأول وزير للمالية حينها، وهو عبد الله بن سليمان الحمدان، عقدا مع يوسف إنجنير، يحصل بموجبه على راتب شهري قدره 300 ريال على أن يقوم الأخير بجلب عاملين من البحرين وتسدد الحكومة مبالغ أجورهم ومعيشتهم.

بعد عودته للبحرين، استمر يوسف إنجنير في أعمال حفر الآبار الارتوازية حتى منتصف ستينات القرن الماضي، إذ قام بحفر غالبية الآبار في مختلف مناطق البحرين.

وعلى الرغم من أن حفر المياه كان هواية وشغفا ليوسف إنجنير، إلا أن نشاطه التجاري تشعب أيضا، إذ أسس نشاط النقل والترحيل الذي بدأ بسيطا ليتوسع شيئا فشيئا، فكان ينقل العمال إلى مواقع العمل في مصفاة البحرين لشركة «KCC» و«فاستريلر»، ووقع عقدا مع شركة أميركية في الأربعينات يقوم بموجبها بنقل العمال إلى موقع المصفاة التي كانت في مرحلة البناء والتشييد حينها.

يقول خالد (إنجنير الابن)، إنه كان الابن الوحيد الذي دخل مجال الحفر إلى جانب والده، إذ بدأ العمل على الحفارات منذ أن كان عمره 16 سنة. ويتذكر خالد أن أول بئر قام بحفره كان لصالح أحمد بن يوسف فخرو. وكان إنجنير الأب يكلف ابنه بأعمال الحفر بعد انتهاء فترة اليوم المدرسي حتى المساء، قبل أن يعطيه حفارة للإشراف عليها، إذ كانت لدى يوسف إنجنير حفارة أخرى يشرف عليها شخص آخر.

وبحلول السبعينات، واصل أبناء يوسف عبدالرحمن إنجنير مسيرة والدهم، وتولوا الأعمال من خلال تأسيس شركات جديدة وتنوع نشاط

المجموعة؛ لتدخل في مجالات جديدة مثل الصيانة والمعدات والسيارات والخدمات الهندسية. وقبل وفاته، قام يوسف عبدالرحمن إنجنير وأبناؤه بتأسيس شركة قابضة باسمه؛ لتضم عددا من شركات ومساهمات الأبناء فيها. وتم تأسيس الشركة الوطنية للنقل التي تعمل في خدمة النقل لصالح شركة «بابكو» منذ الثمانينات، كما تعمل على نقل طلاب مدارس وزارة التربية والتعليم منذ قرابة الأربعين عاما، إذ تم تأسيسها في السبعينات كأول شركة متخصصة في النقل، قبل أن يتم توسعة خدماتها لتشمل التنظيفات والصيانة، وغيرها.

وكانت شركة يوسف عبدالرحمن إنجنير أول من أدخل الحافلات الهندية «تاتا» إلى الخليج منذ منتصف الستينات، وساعدت الشركة في نشر علامة الشركة في المنطقة. كما دخلت الشركة مجال الأغذية من خلال شراكتها مع «ترافكو» لإنشاء مصنع «أوال» للألبان حاليا، وتم تأسيس شركة «فوسكو» للصناعات الغذائية في الثمانينات، إذ تم تزويد المقاصف بالأطعمة قبل أن تتوسع من خلال تشييد مصنع للمواد الغذائية والمشروبات.

يروى خالد إنجنير مسيرة عمله مع الشركة، التي بدأها منذ طفولته مع والده في عمل حفر آبار المياه، ثم درس الهندسة الميكانيكية في المملكة المتحدة، ليساهم بخبرته الهندسية في تشييد أول مصهر لشركة المنيوم البحرين في العام 1973 ويكون أول مهندس يعمل في «ألبا».

وفضل خالد التفرغ بعد العام 1975 للعمل مع والده الذي تقدم به العمر، خصوصا أن تلك الفترة شهدت طفرة اقتصادية كبيرة وارتفاعا في أسعار النفط، وأصبح المجال أرضية خصبة للشركات؛ من أجل النمو والازدهار.

ومع التاريخ الحافل لشركة يوسف عبدالرحمن إنجنير تكلفت المسيرة بعدد من الأعمال الخيرية داخل البحرين، إذا يلخص خالد مسيرة والده بالقول: ما أؤمن به أن التوفيق من الله، وأن الإنسان حين يعمل في طريق الخير فإن الله سيوفقه بالتأكيد.

التوفيق من الله، والإنسان حين يعمل فيه طريق الخير فإن الله سيوفقه بالتأكيد

8 يوليو 2018

إيمان المناعي

أصغر بحرينية تعتمد خبيرا عقاريا عالميا

«من ترك شيئاً لله عوضه الله خيراً منه». عبارة بدأت بها محدثتنا، فهي تؤمن بها تماما وتطبقها في حياتها العملية والحياتية. فعلى الرغم من التحديات والصعوبات التي واجهتها، إلا أنها تمكنت بفضل الله من الوقوف وتخطيها، كما تقول. من تلك التحديات وفاة أخيها الأصغر التي سببت لها صدمة، بُد أنها تجاوزتها ولم تمنعها من النجاح، كما علمها هذا الموقف مجابهة الصعاب وتذليلها.



سيدة عصامية كونت نفسها بنفسها، وهي خبير ومدرّب عقاري عالمي معتمد من أميركا وبريطانيا، والمدير العام للمبيعات والتطوير العقاري في شركة رويال إمباسادور، وعضو في جمعية العقارين العالمية والبريطانية والبحرينية. إنها إيمان المناعي، التي لها تجربة كذلك في ريادة الأعمال، إذ بدأت براتب متواضع (نحو 300 دينار)، ووصلت إلى ما تصبو إليه.

تبدأ إيمان حديثها شاكرة من دعمها في مسيرتها، تقول: الفضل بعد الله لوالديّ، فوالدتي نمّت في الجانب الديني، وعندما يسير الشخص على الطريق الصحيح، فإن الله سيعوضه خيراً، وهذا ما لمستّه في مسيرتي كلها. أما والدي، فهو قدوتي الإدارية، وتعلّمت منه حِرَفيّة الإدارة وفنّها، وهذا أعطاني دعماً كبيراً. والحكومة خير داعم لتمكين المرأة، وهذا نلّمسه من خلال المجلس الأعلى للمرأة.

وعن خبرتها ومسيرتها العملية تردف: تخرجت من جامعة البحرين، وخلال 4 سنوات تم اختياري لأكون أصغر مدير عام عقاري في ذلك الوقت وكان عمري آنذاك 27 عاماً.

ومذ أصبحت مديرا عاما عقاريا بدأت مسيرتي في تثقيف نفسي والاستثمار عقاريًا، ثم تم اختياري في العام 2015 أول شابة بحرينية تعتمد كأول خبير عالمي، وهذه الشهادة ممنوحة لـ 2500 شخص فقط حول العالم، ثم حصلت على شهادة مدرب من الكلية العالمية للمدربين في أميركا، كما حصلت على شهادات من معهد كامبيردج في لندن كمدرّب عقاري معتمد، وكنت عضوا في العديد من الجمعيات العقارية البحرينية والبريطانية والأميركية، وعضوا سابقا في جمعية سيدات الأعمال البحرينية. أيضا حصلت على شهادة اجتياز لأكون مثمّنة من الأكاديمية العربية الأميركية للخبراء العقاريين، كذلك حصلت على شهادة تخصصية من الدرجة الرابعة في معهد الإدارة والتسويق من لندن، وهي الجامعة الوحيدة في العالم المتخصصة في المبيعات. وحضرت دورات كثيرة ومعارض كثيرة منها عقارية على مدى 13 عاماً، ومثلت البحرين في غرف التجارة في السعودية وكنت المرأة الوحيدة في الوفد البحريني المرسل والمتحدثة عن الاستثمار العقاري في البحرين لأكثر من 100 مستثمر سعودي. شاركت في محافل كثيرة مثلت فيها البحرين، وانخرطت في تقديم الدورات المجانية للبحرينيين من خلال المراكز الاجتماعية، وأقدم استشارات مجانية، وهذا رد جميل للحكومة؛ لأن شهاداتي بدعم من «تمكين».

أخذت من عائلتي الاسم وأتشرف به، لكن لم آخذ مصدرا ماليا منها، وكل شيء أدفعه حصلت عليه بنفسني، وأنا مستقلة مادياً، وبدأت براتب

300 دينار، إلى أن أصبحت مديرا عاما.

أسست شركتين للديكور الداخلي والشوكولاته لمدة 5 سنوات، نجحت خلالها ووصلت إلى العالمية عبر وسائل الـ«سوشيال ميديا» من دون رأس مال للمشروعين، ثم اضطررت لإغلاقهما؛ لعدم تفرغي.

كنت مديراً عاماً عقاريًا لشركة أبراج اللؤلؤ، ثم أصبحت عاطلة عن العمل لمدة 5 أعوام من العام 2009 إلى 2014. وخلال هذه الفترة استثمرت علاقاتي مع المستثمرين الذين اشتروا مني شققاً أثناء عملي في تسويق الشقق وتأثيثها؛ لأن لدي هواية التصميم الداخلي، فأسست شركة تصميم داخلي (Foi design)، وتمكنت من تنفيذ ديكورات أكثر من 40 شقة في أبراج اللؤلؤ، وأكثر من 30 شقة في أمواج، وأكثر من 20 فيلا في الرفاع فيوز، وفلل خاصة في البحرين وكذلك فلل خاصة في الحي الديبلوماسي في السعودية، وكوفي شوب في الرياض.

بعدها بعامين، دشنت مشروع «بقشة للهدايا» المختص بالتغليف الشعبي في عراد، ويستخدم الخامات البحرينية الشعبية، وكانت تمنح هدايا للوفود الدبلوماسية من البحرين؛ لأنها تعكس الطابع البحريني، وحققت فيه نجاحا، كما حققت نجاحات لا تضاهاى خلال 5 سنوات بسجل تجاري بـ 20 ديناراً.

وأطلق عليّ لقب سفيرة البحرين، وقبل أن أقوم بالتسويق للعقارات، فأنا أسوّق لديرتي البحرين، وهذا أعتبره واجباً أساسياً على كل بحريني، فالبحرين تمتاز بأسعار العقارات في البحرين، فهي مدروسة جداً مقارنة بالدول الأخرى وتعتبر الأنسب. والعنصر الثالث موقع البحرين الجغرافي، والعنصر الرابع أن البحرين سباقّة في جميع المجالات سواء المالي أو التعليمي أو الصحي أو الثقافي أو التراثي، وهي الأولى بين كل الدول، ومع وجود هذه العناصر، فإن من واجبنا أن نبرزها ونعكس رؤية الحكومة التي تعبت على الشاب البحريني، وهذا حصاد جهدها.

قبل أن أقوم بالتسويق للعقارات، فأنا أسوّق لديرتي
البحرين، وأعتبره واجباً علمي كل بحريني

15 يوليو 2018

جواد حبيب

من بيع "اللومي" إلى تملك أكبر شركات المحاسبة

جواد حبيب رجل محاسبة من الطراز الأول، وصاحب تجربة طويلة استمرت لأكثر من 40 عامًا، أسس خلالها إحدى أكبر شركات التدقيق والمحاسبة في البحرين. الطفولة كان لها نصيب الأسد في التأثير على تجربته، ففي خمسينات القرن الماضي وحينما كان في سن الـ 14 عامًا، بدأ أولى تجاربه بالاعتماد على نفسه، إذ عمل مع خاله بسوق الخضار في المنامة أثناء العطلة الصيفية.



قصة جواد حبيب مع عالم المحاسبة والتدقيق بدأت حينما ابتعث للتدريب من قبل «بابكو» لدراسة المحاسبة القانونية في بريطانيا مطلع السبعينات، قبل أن ينخرط في تأسيس شركة عربية للتدقيق إلى جانب ضرار الغانم وطلال أبوغزالة.

أصعب قرار اتخذته حبيب كان في 1980 حينما قرر الانفصال عن غانم وأبوغزالة، وتأسيس شركته الخاصة «جواد حبيب وشركاه» برأس مال لم يتجاوز الثلاثة آلاف دينار وشبكة واسعة من العلاقات في سوق البحرين؛ ليصبح حبيب مسؤولاً عن مراجعة حسابات عدد من المؤسسات العامة والخاصة، كما اضطلع بمسؤولية إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية لمجموعة كبيرة من الشركات الإنتاجية والمشروعات في المنطقة. ترخر حياة ضيفنا بالكثير من التفاصيل إلى جانب نشاطه الاقتصادي والاجتماعي، وكان له خدمة الوطن من خلال اختياره لعضوية مجلس الشورى، ولتوثيق هذه المسيرة، صدر كتاب بعنوان «جواد حبيب جواد جاسم الخياط.. التحديات والمستقبل» أخيراً، إذ حاوره فيه الكاتب كريم بوعكري عن حياته، وتم الاقتباس منه في اللقاء بناءً على طلب رجل الأعمال، إلا أن مهمة اختصار حياته ومشاهداته لمرحلة تاريخية طويلة في بضعة سطور أمر عسير.

عن بداية نشأته في الريف يقول: البداية كانت متواضعة ومؤثرة. لم أكن أتوقع يوماً من الأيام في الخمسينات أن أكون اليوم رجل أعمال يترك بصماته على كثير من المشاريع القائمة الآن في البلاد. ففي العام 1956، وهو عام تخرجي من المرحلة الابتدائية، فرض عليّ والدي (رحمه الله) أن أدخل معترك العمل، فالتحقت بشركة «بابكو» وعمري 14 عامًا، من خلال برنامج التدريب المهني، وكان راتبي 4 روبيات وربيع، وأتذكر أول راتب سلمته لوالدي (رحمها الله).

في العطلة الصيفية أشغل مع خالي صالح المدحوب (رحمه الله) في سوق الخضرة بالمنامة يوميًا، يمنحني «آنتين»، ورحلة العمل تبدأ من الصباح حتى المساء قبل غروب الشمس والذهاب إلى السوق مشيًا على الأقدام، والعودة مساءً إلى القرية.

وأذكر، والفضل كله يعود لله ثم إلى خالي (رحمه الله)، الذي كان يعطيني «سباك اللومي» لأبيعه فيقول لي «اليوم بيع اللومي الدرزن بآنتين»، وخلال نصف ساعة أبيع «سباك اللومي» كله وأعود للقرية منتشياً بهذا الإنجاز الكبير.

ثم في اليوم الثاني يقول لي «اليوم اللومي غالي يا ولدي بيع الدرزن بـ 4 آنات» وهكذا هو الحال، كل يوم يتضاعف سعر درزن اللومي، وأنا لا أستوعب حقيقة هذه العملية التسويقية إلا لاحقًا، إذ كان يخفض سعر درزن اللومي في الدفعات الأولى من تجربتي في البيع إلى أقل من نصف السعر؛ ليحفزني عندما أبيع ما لدي في وقت قياسي، حتى تعلمت كيف أتعامل مع زبائني وأجتذب اهتمامهم بالشراء.

بعد تخرجنا شجعتنا «بابكو» على أن نتوجه إلى آفاق أرحب من الفرص

المتاحة، فثمة من توجه إلى العمل في الوزارات وآخرون في بنوك، والقصة الغريبة عندما توجه الشريك المسؤول لـ «سابا وشركاه» إلى وزير العمل آنذاك جواد سالم العريض وهو أول وزير عمل؛ لاستخراج رخصة عمل لجلب محاسبين قانونيين، فرد عليه الوزير، وتربطني به علاقة عندما كنا في لندن، «لماذا محاسبون من الخارج؟ لدينا بحرينيون»، فاتصل بي الوزير العريض ودعاني إلى مكتبه، حيث عرضني على مسؤول سابا وشركاه فاستقلت من «بابكو» العام 1971 وكان راتبي 150 دينارًا، والتحقت بشركة سابا براتب 325 دينارًا.

بعد عام من التحاقني بشركة «سابا»، عاود الوزير العريض الاتصال بي موجها الدعوة إلى زيارة مكتبه، فلبيت الدعوة وكان بحضور علي بن يوسف فخرو (رحمه الله)، حيث عرض عليّ السفر للكويت للقاء ضرار يوسف الغانم، وهناك اتفقنا أنا وضرار الغانم وطلال يوسف أبوغزالة على تأسيس شركة عربية للمحاسبة والتدقيق عبر الدول العربية، وكنت أحد المؤسسين، والمسؤول عن البحرين وقطر والإمارات وعمان واليمن، فبدأنا هذا المشوار بالعام 1972 – 1979.

عندما قررت تأسيس «جواد حبيب وشركاه»، كان ذلك أصعب قرار اتخذته في حياتي، ومن أصعب الخيارات. وبقيت ليال لم أذق فيها طعم النوم؛ لأنني تخليت عن وظيفة براتب 800 دينار شهريًا، إلى جانب حصة أرباح شراكة مكونة من 7 أشخاص يملكون المؤسسة، أنا واحد منهم.

نسبة البخرنة في «جواد حبيب جواد» تفوق 65 %، وتعتمد الشركة على نظام أساسي قائم على التدريب والتعليم والتطوير لما هو أفضل للبحرنيين، وتدفع الشركة جميع الرسوم المترتبة على ذلك حتى المتعلقة بالسفر خارج المملكة لتطوير الكادر البحريني للتفرد والتميز والارتقاء. والمجال مفتوح لكل العقول التي تتوق وتستوعب التطور المهني وترغب في دخول برامج التطوير، وإذا كانت الشركة تعتمد على 8 عقول لقادة كبار «أجانب» فتحن نطمح أن يكون القادة الكبار بحرينيين.

تعتمد «جواد حبيب وشركاه» على نظام

أساسي قائم على التدريب والتعليم

والتطوير لما هو أفضل للبحرنيين

في العام 1987 اندمجت مؤسسة «كي إم جي» مع بيت ماوك وأسسوا «كي بي إم جي» وأصبحنا أعضاء في المؤسسة الجديدة، ومن ساعتها خلقنا تزاوجاً ممتازاً، إذ كان معظم عملائنا شركات بحرينية في البحرين. أما شركة «بيت ماوك» التي اندمجنا معها فكان معظم عملائها شركات أجنبية، فحدث اندماج وتزاوج جميل وجلبنا عملاءنا البحرينيين وجلبوا عملاءهم الأجانب وخلقنا معاً مؤسسة منذ ذلك الوقت رائدة في العمل المهني وولدت سمعة الكل يشهد لها. وتطورنا في العمل جعلنا اليوم نصل إلى أكثر من 300 موظف، نسبة البحرية تصل إلى 65 % في المكتب و75 % في قسم التدقيق.

فلسفتنا في المكتب قائمة على تقديم أرقى الخدمات لعملائنا بأعلى كفاءة وجودة، وتدريب العناصر البحرينية، إذ إن سمعة المكتب معروفة في السوق ولدى الطلاب تحديداً بـ «إذا أردت أن تتعلم أو تتدرب في قسم المحاسبة حاول أن تجد وظيفة لدى كي بي إم جي» و«إذا أردت الحصول على شهادة مهنية أخرى حاول إيجاد مكان لك في شركة كي بي إم جي»؛ نظراً لأن الشركة تقدم منحاً دراسية لكل موظفيها، وكل موظف يحق له التقدم للحصول على شهادة مهنية في مجال عمله، والمكتب يتكفل بكل المصاريف.

أما عن تجربة مجلس الشورى فيقول فخرو: مجلس الشورى بالنسبة لي نقلة نوعية، ولم أفكر في يوم من الأيام أن أمارس العمل السياسي بجانب عملي المهني، لكن عندما دعيت لأكون عضواً في أول مجلس شورى في العام 1992 وكان وقتها مجلساً استشارياً، لبيت الدعوة وكنت سعيداً أن وقع عليّ الاختيار من ضمن 30 شخصاً آخرين كنت الأصغر بينهم.

ويختتم جمال فخرو حديثه قائلاً: 25 عاماً مارست فيها عملي ومسؤولياتي بما يرضي ضميري، وأشعر بسعادة أنني قددرت بشكل أو آخر أن أؤثر في العمل السياسي والاقتصادي والتجاري في البحرين. وعندما أتقدم باقتراحات أجد الدعم، ولذا استطعت مساعدة السلطة التشريعية في أداء دورها واستطعت مساعدة الحكومة أيضاً في تحقيق أهدافها التي تصبو إليها من خلال التشريعات القانونية، ومساعدة القطاع الاقتصادي بسن تشريعات مدروسة وموزونة ومناسبة للبحرين.

استطعت مساعدة السلطة التشريعية فيه أداء

دورها ودعم الحكومة أيضاً فيه تحقيق أهدافها

يقول جمال: ولدت العام 1956 في منطقة القضيبيّة، حيث نشأت وترعرعت ودرست في مدارسها وترافقت فيها مع أصدقاء وأصحاب. كانت القضيبيّة للبحرين في ذلك الوقت من المدن المتقدمة، وكانت تستخدم مصيفاً لبعض العوائل وبالذات لسكنة المحرق والرفاع، وكثير من أفراد العائلة الحاكمة انتقلوا للعيش فيها. اعتقد أن القضيبيّة كان لها وضع خاص في تلك الفترة واستفدنا منها.

أما الجامعة فهي نقطة التغير الرئيسة في حياة أي إنسان. وبالنسبة لي غيرتني الجامعة كثيراً، إذ أدخلتني إلى الحياة العامة والعمل الطلابي والعمل السياسي في سن مبكرة.

التحقت بجامعة القاهرة، حيث كنت أرغب في دراسة الطب لكن مجموعي لم يؤهلي لدخوله، فاقترحوا علي دراسة تخصص العلوم، وبالفعل التحقت بكلية العلوم في شهر سبتمبر أو أكتوبر من العام 1972 إلا أنني لم استحسن الدراسة، وخلال شهرين اتخذت قرار الانتقال لدراسة التجارة. كان الانتقال في القاهرة من كلية إلى أخرى سهلاً في بعضها وصعباً في أخرى، وكان الانتقال من كلية العلوم إلى التجارة يسيراً، ولذلك لم أجد مشكلة أو صعوبة في ذلك، فانتقلت لكلية التجارة وبدأت أول سنة دراسية في شهر ديسمبر.

خلال فترة الإجازة الصيفية كنت أعود للبحرين للعمل في «كي بي إم جي»، وأنذاك كانت مؤسسة صغيرة باسم «مؤسسة فخرو للمحاسبة والتدقيق»، وكنت أتمرّن فيها لمدة شهر إلى شهر ونصف، ثم أعود إلى القاهرة؛ لإكمال دراستي الجامعية.

التحقت بالمكتب منذ تخرجي، وكنت محظوظاً لأنني لم أبحث عن وظيفة، ومحظوظاً أيضاً لأنني لم أخسر وظيفة، ومحظوظاً كذلك بالتدرج في المناصب إلى أن وصلت إلى مناصبي الحالي.

تعلمت ودرست وأخذت شهادة مهنية، وبحكم ارتباطنا مع شركة «كي بي إم جي» أعطاني الوضع فرصة كبيرة لحضور المؤتمرات الدولية والمشاركة فيها خصوصاً بمنتهبي المكتب والاختلاط بقيادات في «كي بي إم جي» مما ساعدني على تطوير العمل الإداري والعلمي ومكنتني من تبوء منصب رئيس في المكتب منذ 1987 وإلى الآن، ألا وهو مسؤولية الشريك التنفيذي لشركة «كي بي إم جي» البحرين.

جرت محاولات عدة للتعاون مع مكاتب عربية إلا أنها لم تنجح، ولكن بعد فترة في حوالي العام 1981 أو 1982 أتت شركة «كي إم جي» حيث كانت تبحث وقتها عن مكاتب تمثلها في المنطقة وتم الاتفاق أن تمثلها مؤسسة فخرو في البحرين ابتداء من العام 1982.



29 يوليو 2018

جمال فخرو

الخبر الاقتصادي والـ"شوري" المحنك

خبير اقتصادي وشوري مخضرم ومحنك. عُرف دائماً بصراحته وآرائه الجريئة، ولم تخلُ جلسات مجلس الشورى بالأعوام الماضية من مداخلاته السديدة. وإلى جانب عضويته بمجلس الشورى فإن الوجه الآخر لمحدثنا جمال فخرو، يسفر عن أنه ضليع في علم المحاسبة وإدارة الأعمال، فهو شريك تنفيذي في شركة «كي بي إم جي» البحرين المتخصصة في المحاسبة والتدقيق.

5 أغسطس 2018

عبد الجبار حماد

مغامر من الصفر

كثيرًا ما نسمع عن «المغامرة»، عندما يتعلق الأمر بالاستثمار وعالم التجارة والأعمال، إلا أن ضيفنا ضرب أبهى الأمثال في المغامرة، إلى حد جعله يضحى بكل ما يملك الإنسان البحريني المتواضع، حين تخلص عن قطعة أرض كدح من أجل شرائها ليبنى عليها منزل الأحلام، كما باع حقوقه التقاعدية بعد سنوات من العمل في وظيفته بإحدى الشركات، وكل ذلك ليؤسس أكبر شركة للسيايراميك في البحرين وهي «سيراميك دلمون». إنه مدير ومؤسس «سيراميك دلمون» عبد الجبار حمّاد.

بدأت العمل أمين مخازن وأول راتب تقاضيته 150 ديناراً

يتحدث حماد عن طفولته قائلًا: تعلمت التجارة من الصغر، وأنا في المرحلة الدراسية، إذ كنت مع صديقي واعتبره أخي، وهو فخر علي فخر، وكان لهم أعمال في المواد الغذائية والمستلزمات المنزلية. كنت أعمل في محلهم في السوق المركزي، بعدها دخلت المدرسة الثانوية في القسم التجاري وكان لدي حينها حب البيع والتجارة.

عملت في شركة «يوكو للمقاولات البحرية»، وبدأت العمل أمين مخازن، وأتذكر أن أول راتب تقاضيته كان 150 ديناراً، ثم تدرجت في مناصب أخرى مثل مشرف الكراج، وغيرها، فكان أي شخص يخرج من الشركة أحل مكانه. وانتقلت في الوظائف والمهام وهذا أكسبني خبرة، فانتقلت إلى قسم تمويل البواخر وعملت في قسم شؤون الموظفين، وعملت في المراسلة، وعملت في النقلات ودفان الأراضي في البحر إلى جانب مواد البناء، وحتى قسم المشتريات.

وآخر منصب شغلته هو مدير شركة يوكو للهندسة، وكانت تحتوي على أقسام مختلفة مثل قسم مواد البناء وقسم السفريات وقسم السلامة والأمن وقسم الراديو، واكتسبت خبرة في مجال مواد البناء كثيرًا في هذه المرحلة.

شعرت بالمضايقات، والمنافسة غير المتكافئة بين الأجنبي والبحريني، وأن تكون مدير شركة بحرينيا وأن يكون مساعدك أجنبيًا براتب أكثر منك، إذ كان آخر راتب وصلت إليه في الشركة وأنا مدير 350 ديناراً، في حين كان راتب مساعدي الهندي 650 ديناراً عدا الامتيازات الأخرى مثل إيجار المنزل وتذاكر السفر وغيرها، لم تكن لدي مشكلة في البداية فكنت أعلم، ولكن في الفترة الأخيرة شعرت أن حقي مهضوم، فحينما كان الموظفون يتسلمون كشف الراتب مني وأجورهم أعلى من أجري، هنا بدأ التفكير في ترك العمل والبدء بتأسيس نشاط تجاري.

وعندما بدأت افتتاح محل صغير اتجهت لمصنع غير مصنع رأس الخيمة، والذي كان يتعامل مع نفس الشركة (يوكو للهندسة) التي كنت أعمل فيها، وهذا بحكم الأمانة، فتعاملت في بداية الأمر مع «سيراميك الفجيرة» لنحو 6 شهور، إذ قدموا لي الدعم المناسب بعد أن قاموا بزيارة المحل ورأوا

خبرتي مع مصنع رأس الخيمة من خلال عملي السابق. وبعد الشهور الستة، اتصل لي مدير شركة رأس الخيمة وطلب لقائي، وبالفعل لبيت طلبه، وحين التقيته وجّه لي العتب لأنني اتجهت إلى مصنع الفجيرة ولم أتعامل معه رغم علاقتنا القوية، وطلب مني أن أوقف تعاملتي مع «مصنع الفجيرة» وأتعامل مع مصنع رأس الخيمة، وتعهد لي بتقديم كل التسهيلات المطلوبة.

وخلال فترة النقاشات مع مصنع رأس الخيمة، عرض علي الأخ إبراهيم الدهام الذي كان وكيل رأس الخيمة في الدمام والقطيف والخبر، عقد شراكة بيننا، وفعلًا كان رأس مال «سيراميك دلمون» حينها 5 آلاف دينار وقام هو بالمساهمة بمبلغ مماثل لتصبح 10 آلاف دينار.

في العام 1998 بدأنا تسويق منتجات رأس الخيمة، وأدخلنا العديد من التطويرات منذ تلك الفترة وأضفنا محلا جديدا. أصبحت الناس تعرف منتجات «رأس الخيمة» بصورة أكبر، كما أن المنتجات كانت تتمتع بجودة عالية وبأسعار أقل من المنتجات الإسبانية والإيطالية مما جعل منافسة منتجات رأس الخيمة قوية في السوق.

ومع ارتفاع الطلب فتحنا فرعاً في المنامة العام 2001، وحاليًا لدينا 4 فروع. وللعلم عندما بدأنا العمل كنت أنا الموظف الوحيد في الشركة، فكنت البائع والمحاسب والسائق، وبدأت بسيارة مستخدمة، وكنت أخرج من المنزل الساعة 5 صباحًا وأرجع البيت الساعة 9 مساءً، وبقيت 6 شهور على هذا الحال، إلى أن جلبت عاملاً بحرينياً لمساعدتي، وبعدها جلبت موظفاً بحرينياً آخر لمساعدتي وهكذا ازداد العدد.

أكثر ما ميزنا هو وفرة البضاعة مع وجود الدعم القوي من المصنع، إلى جانب الأسعار التنافسية، كما دخلنا مشروعات وزارة الإسكان منذ العام 2000، إذ تقوم الوزارة باختبار المنتجات قبل اختيارها، وأتذكر أن أول مشروع إسكاني عملنا فيه كان في مدينة حمد. وتوسع العمل مع وزارة الإسكان، وكان هذا التعاون في صالحنا.



19 أغسطس 2018

ضياء توفيقى

40 عاما من الهندسة والموسيقى والشعر

أديب وشاعر وموسيقي ورياضي قبل أن يكون مهندسا ذا صيت ذائع بالبحرين. فمن فريق الذواودة نشط ضيفنا ضياء توفيقى، قبل أن يتسلق سلم النجاح خطوة بخطوة؛ ليترأس أكبر جمعية مهنية في المنطقة، وهي جمعية المهندسين البحرينيين، والذي ساهم في صعودها منذ سبعينات القرن الماضي لتكتسب أهمية مهنية معتبرة بالمنطقة. وخلال 40 عاما في العمل الهندسي، من بينها أكثر من 20 عاما قضاه في الطيران المدني ومطار البحرين الدولي واحتكاكه بالمنظمات الهندسية المهنية والمؤتمرات، اكتسب توفيقى خبرة كبيرة في المطارات؛ ليحول هذا الشغف، إلى عمل تجاري ناجح من خلال مكتب أخذ يتبوأ مكانة مرموقة في السوق. ويقدم حاليا توفيقى استشارات هندسية مختلفة ويتميز بتقديمه استشارات هندسية للمطارات في البحرين وخارجها. وإلى جانب إدارته مشروعه الناجح، لم يغفل ضياء توفيقى التصاقه الشديد بجمعية المهندسين البحرينية، التي تضم أكثر من 2000 مهندس، إذ انتخب توفيقى لرئاسة الجمعية 4 مرات ليكون أكثر المهندسين اعتلاء لهذا المنصب، كما حاز ثقة المهندسين في العالم العربي حين تم اختياره رئيسا لاتحاد المهندسين العرب في الدورة الماضية.



حلمى أن أرسء دماء جديدة وأعضاء شبابًا في أنشطة الجمعية بشكل أوسع

يتحدث توفيقى عن بداية دراسته للهندسة: بعد مرحلة المدرسة، كان هناك شيء داخلي يدفعني نحو دراسة الهندسة، ولم يكن هناك اعتبار لفرص العمل أو متطلبات السوق، وكان يفترض أن أدرس الهندسة في الهند، لكن لم يكتب ذلك، والتحقت بكلية للهندسة المدنية في كلية الخليج (جامعة البحرين حاليا)، ثم التحقت بجامعة ساوثهامبتون في بريطانيا وكنت مبتعثًا من جانب الطيران المدني. وبعد أن أنهيت البعثة عملت في الطيران المدني، ثم أرسلت بعدها بعامين لدراسة الماجستير في هندسة المطارات.

عملت في إدارة الطيران المدني، وعملت بصورة مكثفة بعد عودتي من الدراسة في المطار. بدأت العمل في مطار البحرين منذ نحو العام 1977 وكان المطار صغيرا، وكانت الفكرة ابتعاث بحرينيين وتدريبهم من أجل أن يتولوا الأمور الهندسية في المطار عوضا عن الأجانب، وكان المطار حينها يمر بمرحلة توسعة وتطوير. المطار خلق لي فرصة لتكوين الجانب المهني والحصول على الخبرة، وتدرجت في المطار على مدى أكثر من عقدين؛ لأختتم عملي هناك بأن أتولى مدير الشؤون الإدارية.

والمطارات تتيح للإنسان فرصة للتعليم في مختلف الجوانب الهندسية وحتى المالية والإدارية، فالعمل بها صعب ولا يرتبط بوقت، إذ إن المطارات تعمل على مدار الساعة.

ثم انتقلت من العمل الحكومي إلى العمل الخاص في العام 2003، وبصراحه كان القرار صعبا، كنت أحب المطار، ولكن في الوقت نفسه أبحث عن تحد جديد خصوصا بعد اكتسابي خبرة كبيرة في المطارات. وانضمت لعضوية جمعية المهندسين البحرينية في العام 1979، أي قبل سنوات من تأسيس الجمعية التي تأسست في العام 1972، ودخلت مجلس الإدارة منذ العام 1986، وتقلدت مختلف المناصب، مثل الشؤون

الاجتماعية، وشؤون الأعضاء، إلى أن وصلت إلى نائب الرئيس. وفي العام 1996 انتخبت رئيسا لجمعية المهندسين البحرينية لـ 3 دورات، وفي الدورة الحالية دعاني الإخوة الأعضاء لترشيح نفسي مرة ثانية، فلبيت هذه الدعوة. واليوم أقوى جمعية مهنية في المنطقة، وينضوي تحت عضويتها أكثر من 2000 مهندس، وركزت لمدى نحو 5 عقود على عملها الأساس ولم تخرج من نطاق المهنة، وقدمت الكثير وتحظى باحترام في المنطقة، وكل ذلك بفضل جهود الأعضاء ومجالس الإدارات المتعاقبة طوال تاريخ الجمعية.

أعتقد أن العمل التطوعي ليس جزءًا ثانويًا، فهو لا يتجزأ من عملي اليومي، وربما أعطيه اهتماما أكثر من عملي الخاص.

حلمى أن أجد دخول الدماء الجديدة والأعضاء الشباب في أنشطة الجمعية بشكل أوسع، خصوصا مع وجود عزوف من الشباب عن المشاركة في أنشطة الجمعية، ولا أعتقد أن هذا العزوف ينطبق على جميعتنا فقط، بل معظم الجمعيات.

وبالمناسبة، عملي التطوعي لا يقتصر على جمعية المهندسين البحرينية، إذ عملت على تأسيس جمعية التخطيط الإستراتيجي في العام 2005؛ بغية تقوية هذا الجانب في البحرين. وفي الطيران المدني ترأست جمعية الادخار والتسليف.

أما بخصوص اتحاد المهندسين العرب، فاعتبرها تجربة فريدة، خصوصا أن موقعي كان يغطي جميع التكتلات المهنية على مستوى العالم العربي. واستطعنا تنظيم مؤتمر مهم للاتحاد في البحرين تناول الكثير من أوراق العمل خصوصا فيما يتعلق بالمواصلات.



2 سبتمبر 2018

محمد بوخماس

برويف قصة تجارة عمرها 120 عاما

عائلة بوخماس من العائلات التجارية العريقة التي لمع اسمها في البحرين منذ القدم واشتهرت بتجارتها، إذ بدأت عملها في العام 1874.

رجل الأعمال محمد بوخماس يسرد تاريخ تأسيس الشركة العائلية وتطور أعمالها في البحرين، وهو الحفيد الأكبر للجد المؤسس (رحمه الله)، الذي برع في التجارة وتخصص في بيع أغراض الصيد بأنواعها. محمد بوخماس ذواق للشعر، وعادة ما يردد بيتين يتخذهما نصيحة في الحياة، وهما «لا تشغل البال بماضي الزمان... ولا يأتي العيش قبل الأوان، واغنم من الحاضر لذاته... فليس في طبع الليالي الأمان».

يقول عن بدايات حياته: ولدت في منطقة المحرق لعائلة محافظة، حيث عشنا زمنا كنا نطلق عليه زمن القناعة، فلم يكن أحد يتذمر من المأكّل أو المشرب أو الملبس، على عكس ما يحدث الآن، فإن الوضع مختلف، فإذا لم يعجبهم الطعام المعد يطلبون من «الفرنشايز».

درست حتى أنهيت الثانوية العامة، إذ لم يكن هناك التوجيهي. وحصلت في الخمسينات على بعثة إلى الهند، لكن والدي رفضها. وكان يطلق آنذاك على البعثة «كرسي»، حيث كانت الدول مثل الهند وباكستان ومصر وسوريا والعراق تمنح «كراسي» للطلبة، فترسلهم الحكومة. وتميزت عن إخواني الطلبة وحصلت على البعثة وأتيت إلى والدي فرحا بالحصول على البعثة، إلا أنه رفضها؛ لأنني سأضطر للعمل في الحكومة بفترة الدراسة نفسها، وخلال هذه الفترة إذا جاء اتصال من مدير المعارف (لم يكن هناك وزير للتربية) أحمد العمران حتى لوفي منتصف الليل بالتأكيد سأضطر للذهاب، وبالتالي فإن حياتي لن تكون ملكي، حسب كلام والدي.

حزنت كثيرًا، لكن بعد أن أخبرت والدتي، التي كانت المحور في حياتي، عن رغبتني في استكمال دراستي بالهند طلبت مني الصبر، ثم أقتعت والدي بالأمر وأعطته ما لديها من ذهب ليرسلني للدراسة في الخارج. اقتنع المرحوم وذهبت إلى الهند لدراسة بكالوريوس التجارة، وكنت من أوائل الأشخاص الذين حصلوا على شهادات عليا في ذلك الوقت.

أما عن تطور هذا القطاع وانعكاساته على البحرين فقال: هناك تخطيط كثير في الاقتصاد والأسواق، وهذا أمر محزن، ويفترض أن تحد وزارة التجارة من هذا التخطيط. التخطيط في كل شيء، فمثلا نجد شارعاً بأكمله لمتاجر العبايات، فهل من المعقول أن تلبس السيدات هذا الكم الهائل من العبايات؟ أو يكون شارعاً بأكمله للمطاعم والمقاهي.

في السابق لم تكن السوق بهذه الطريقة، إذ كان هناك انتقاء للشيء بعناية، على سبيل المثال كانت هناك متاجر مخصصة لبيع الأصباغ فقط، أما نحن، فكنا نبيع كل شيء، وهذا لم يأت من فراغ، وإنما بعد دراسة.

ويرى بوخماس أن أهم شيء في التجارة الصدق والأمانة في العمل. فإذا كنت صادقاً في عملك، فإن الجميع سيأتون إليك، مع تقديم النصيحة للزبون بشأن شراء الغرض الذي سيستمر معه لفترة أطول.

ويضيف: في السابق إذا اشترى شخص على سبيل المثال مطرقة وانكسر مقبضها لم يكن هناك دكان في كل عاير (بمعنى متجر في كل زاوية)، وبالتالي سيخسر وقتاً ثميناً خصوصاً إذا كان عمله يعتمد على أدوات النجارة.

ويرى بوخماس أن من الأفضل تأسيس الشركات العائلية وفقاً لأسهم، على غرار مجموعة كانو، التي تم تأسيسها على أسهم مملوكة للعائلة، وهذه الأسهم تبقى ضمن إطار العائلة ولا تخرج منها، فمجموعة كانو وعائلة بن جلال وغيرها عوائل شركاتها العائلية وأسهمهما مملوكة في العائلة ولا تتعدها للمحافظة على الأسهم؛ لتبقى العائلة دون أن تتغير، والشراكة لتستمر يجب أن تقوم على النية الحسنة.

ويؤكد بوخماس أهمية أن يكون الشركاء المؤسسون الأوائل على قلب واحد لاستمرار هذه الشركة، فإذا حدثت مشكلة وفقدت الثقة في شخص ما، فإن من المستحيل أن تعود له هذه الثقة مرة أخرى، والشركات العائلية تبنى على أسس طيبة لاستمرارها.

أرءى أن من الأفضل تأسيس الشركات العائلية وفقاً لأسهم

9 سبتمبر 2018

رياض البيرمي

لا حياة مع اليأس ولا يأس مع الحياة

يضع دائماً نصب عينيه الأمل، ويؤمن بمقولة لا حياة مع اليأس ولا يأس مع الحياة، ويعمل واثقاً بأن كل شيء بيد الخالق عزّ وجلّ. امتهنت عائلة البيرمي الفلاحة وتجارة الخضراوات والفواكه، التي كانت مهنة أسلاف العائلة منذ القدم، بيد أن والد ضيفنا انخرط في السبعينات في ممارسة تجارة المقاولات حتى أواخر التسعينات. عمل ضيفنا، الذي ولد في قرية بوري، مع والده في تجارة المقاولات منذ نعومة أظفاره، وأصر على مواصلة العمل في نفس المجال، إذ أسس عمله الخاص في العام 2000، وتوسع في أنشطته حتى دخل في العام 2010 مجال السفر والسياحة. هو رجل الأعمال رياض أحمد البيرمي، رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات (مدينة الخليج للأعمار، مدينة الخليج للتطوير، الرياض للنقل، الرياض للسفر والسياحة، ومجموعة «البيرمي» للتجارة والمقاولات).



العمل الفردي يؤدي إلى نتائج سلبية، أما العمل الجماعي فننأجّه دائماً أسرع وأفضل

عن بدايات عمله يتحدث البيرمي قائلاً: بدأت العمل في مشروعني الخاص العام 2000، إذ أسست أول شركة بمجال المقاولات، والتخليص الجمركي، والشحن والتفريغ. عملت على بلورة أفكار جديدة ولم نعمل بأعمال تقليدية، فاستخدمنا في مجال المقاولات كل التقنيات الحديثة والأدوات الجديدة والأساليب الهندسية المتطورة، وبطرق خلاقة، وتمكنا بفضل الله تعالى من التدرج في الأعمال، إذ بدأنا العمل في مجال المقاولات والشحن والتفريغ، ثم تجارة بيع مواد البناء وتأجير المعدات، بعد ذلك طورنا العمل أكثر في مجال النقل، ثم مجال السفر والسياحة، والآن لدي مجموعة كبيرة من الأنشطة.

وعندما بدأت «البنزس» كانت الفرص متاحة والاقتصاد في أعلى مستواه، وهذا جعلنا ننتعش وفي نفس الوقت نعمل مع توافر المساحة وحرية العمل والحرية الاقتصادية، إضافة إلى المميزات التي جعلتنا نتمكن من تحقيق موقع ريادي إلى اليوم. فالأزمات التي حصلت كانت عالمية وليست محلية، والبحرين جزء من العالم وتتأثر عندما يتأثر العالم بأي شيء، ولولا موقعها الجغرافي المميز في خارطة العالم لما تأثرت كل هذا التأثير، فعندما يمر العالم بطفرة ما فإن البحرين أول من تستقبل هذا الأمر، وكذلك الأمر عندما يمر العالم بأزمة لا قدر الله فإنها أول المتأثرين.

بالنسبة لي أضع اليأس دائماً وراء ظهري، فأنا أؤمن بمقولة «لا حياة مع اليأس ولا يأس مع الحياة»، وأضع دائماً الأمل نصب عيني وأمامي وأتوكل في كل شيء على الله، فالشخص إذا اجتهد وبتوفيق من رب العالمين فإنه سيصل، لكنه إذا وضع اليأس أمامه ولم يعمل ويجتهد فإنه لن ينتج. اليوم ولله الحمد الجهات الرسمية جميعها تتفهم الظروف، والقيادة السياسية تستمع إلينا، وتقف على مستوى الجرح. فعلى سبيل المثال عندما صدر قرار رفع رسوم السجلات التجارية فإن سمو رئيس الوزراء وجه فوراً بإيقاف العمل بالقرار وتأجيل الموضوع إلى حين الاستشارة فيه، وأوصى سموه أطراف القرار للتناقش في الموضوع وأوقف القرار مرة ومرتين.

كما قال عن عضويته في غرفة صناعة وتجارة البحرين: كنت عضواً في

لجان غرفة تجارة وصناعة البحرين، ولم أجد سوى الدعم والثناء والشكر من الذي عملت معهم باللجان. والتاريخ الذي عملت فيه إلى جانب الغرفة كان مشرفاً والله الحمد، إذ بذلت خلاله ما استطعت من قوة وإمكانات، وأعطيتهم أفكار وجئت بمقترحات وسعيت في حل الكثير من المشاكل التي تتعلق بالشارع التجاري. وساعدني في ذلك كوني عضواً بجمعية المقاولين البحرينية، كما أسعفني أنني كنت ألتقى الشكاوى والمشاكل التي أخذتها وحملتها على عاتقي وتعاونت مع إخواني في الجمعية لإيجاد حلول لها، واستطعت خلال وجودي في لجان الغرفة أن أنقل هذه المشكلات والمقترحات والحلول إليها. والحمد لله أن خلال الفترة التي كنت فيها بالغرفة كانت تلقى الدعم الكامل من أعضاء مجلس الإدارة في الدورة (28) إضافة إلى دعم الجهاز التنفيذي بأكمله، فحصلنا على تشجيع ومساندة الوزراء والمسؤولين وأصحاب الشأن في حل المشكلات وكل الأمور التي نقلناها حلت بأكملها.

وعلى سبيل المثال عندما قابلنا وزير المواصلات والاتصالات كمال أحمد في مسألة السياحة والسفر وموضوع إيداع ضمان مصرفي من مكاتب السفر بقيمة 10 آلاف دينار، رحب بنا الوزير، ووقتها كنا نمثل رابطة عبارة عن خليط متنوع من العاملين بنفس القطاع من جمعيات والغرفة والتجار أنفسهم، وهذا ما شجع الوزير على الاستماع إلينا؛ لأننا كنا متحدين في رؤانا، وسعينا مع الوزير في الاجتماعات إلى أن نتكامل في القطاع، فوجدنا استجابة، كما وجدنا استجابة منه عندما ذهبنا في مسألة النقل الداخلي والخارجي. ولهذا فإننا وجدنا أن العمل الفردي يؤدي إلى نتائج سلبية، أما العمل الجماعي فإن نتائجه دائماً أسرع وتكون أفضل وناجحة، وكذلك وجدنا التعاون من وزير الصناعة والتجارة والسياحة، وذات الأمر ينطبق على جميع الوزراء والمسؤولين المعنيين بالمشاكل التي واجهتنا في قطاعات مختلفة حيث كانوا ولله الحمد متجاوبين معنا.

16 سبتمبر 2018

بدر كيكسو

صاحب "يوكو" وخوّاض غمار البحر

بدر أحمد كيكسو، من مواليد العام 1946. هو أحد رجال الأعمال البارزين في قطاع التجارة والأعمال، ومن القلة الذين لا تغيب عنهم ذاكرة الطفولة والشباب، بين أُرقة فريج الفاضل الذي خرّج مجموعة كبيرة من رجال الأعمال والأدباء والشخصيات البارزة في البلاد، وفيه نشأ وترعرع ضيفنا. من الصعب أن نتحدث عن بدر كيكسو دون أن تسهب في الحديث عن المنامة في خمسينات وستينات القرن الماضي، التي كانت فيها العاصمة في أوج عطائها الثقافي والأدبي والاجتماعي. ولا يخفي كيكسو تأثير الرياضة وكرة القدم بالتحديد على حياته المهنية في اختيار سلك التدريس؛ لكي لا يبتعد كثيرا عن شغفه بكرة القدم، إذ ساهم في تأسيس فريق «الترسانة» وفريق «الجزائر» في مرحلة مبكرة من حياته.



أسس كيكسو أنشطة تجارية ناجحة منذ مطلع سبعينات القرن الماضي؛ ليواكب عصر النهضة العمرانية التي شهدتها البحرين، إذ ساهم في تأسيس أول شركة بحرينية وهي «يوكو»؛ لتجوب غمار البحر من أجل جلب الحصى والكنكري من الخارج، ولتساهم في تشييد مشروعات كبيرة في البلاد، ولتشارك في بداية انطلاقة عمرانية حديثة مازالت شواهدا حاضرة إلى اليوم.

وتعتبر مجموعة بدر أحمد كيكسو، من الشركات العائلية المعروفة التي تشغل في مختلف الأنشطة التجارية مثل الخدمات الهندسية ورصف الشوارع، واستيراد وبيع مواد البناء والأدوات الصحية والبلاط، إلى جانب الخدمات البحرية، وخدمات تقنية المعلومات وأنظمة الأمن، إضافة للسفر والسياحة.

عن حياته يقول كيكسو: التحقت بمهنة التدريس بعد استكمال دراسة المرحلة الثانوية في العام 1965 تقريبا واستمرت فيها حتى 1970. اخترت هذه المهنة بسبب حبي للرياضة ولعدم رغبتني في تغيير طريقة حياتي عندما كنت طالبا. عملت في هذه المهمة 4 سنوات، إذ درست عددا من المواد مثل اللغة العربية والعلوم والرياضيات والرياضة.

الإنسان دائما يفكر في الأفضل، تعرفت على أحد الأشخاص الأميركيين، وكان يعمل في إحدى الشركات، ومتخصص في أنشطة البحر، وطلب مني العمل معه في بعض المجالات، وعرض عليّ فكرة تأسيس شركة وقمنا بذلك، فعملنا في القطاع البحري إلى جانب شركاء، وكل شخص أدى فينا دوره بكل أمانة وإخلاص؛ لنؤسس فيما بعد شركة «يوكو للمقاولات البحرية»، وعملت فيها قرابة 48 عاما، وساهمت في الكثير من المشروعات، وكنا أول من عمل في البحر في منطقة الخليج بهذه المتانة والقوة.

وأيا نحن أول شركة جلبت الكنكري من رأس الخيمة في العام 1972، وكانت البداية لبناية الشخة حصّة بالمنامة، وعلمنا مع «هوارد كريمي» لتوسعة مطار البحرين في السبعينات، إلى جانب مشروع توسعة مجمع السلمانية الطبي.

وعلى الرغم من وجود كنكري محلي، إلا أنه لم يكن بتلك الجودة المطلوبة بحسب التحاليل، إذا يتعرض للتفتت بعد مرور سنوات عدة، لكن الكنكري الذي كانت الشركة تجلبه من رأس الخيمة نوعيته أجود ويصلح لمختلف المشروعات.

كما بدأنا إدخال تقنيات حديثة خصوصا فيما يتعلق برصف الشوارع، إذ عملنا لمدة 3 سنوات تقريبا مع وزارة الأشغال؛ من أجل اعتماد نظام جديد لرصف الشوارع باستخدام مخلفات الأسفلت من الشوارع القديمة. وبناء على هذه التقنية تقوم الآلة بإزالة الشارع القديم ورصف الشارع الجديد بالأسفلت المزال من الشارع القديم نفسه، وفي الوقت نفسه هذا يعني توفير الكثير من التكاليف بنحو 40 %.

نحن أول شركة جلبت الكنكري من رأس الخيمة في العام 1972، وكانت البداية لبناية الشخة حصّة بالمنامة

30 سبتمبر 2018

هشام مطر

التجارب تمهد الطريق للنجاح

بدأ حياته المهنية من الصفر، وشق طريقه ليحقق النجاح تلو النجاح، ويُرجع الفضل في ذلك لله ثم لرضا الوالدين، اللذين يَعدّهما سببين رئيسيين لنجاح أي فرد، والسبب الثالث العزيمة والإصرار وخوض التجارب. إنه رجل الأعمال هشام مطر، وهو المدير التنفيذي لمؤسسة الأسد للمقاولات الإنشائية وعضو جمعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعضو جمعية المقاولين البحرينية وعضو لجنة أجندة الأعمال الوطنية وعضو غرفة تجارة وصناعة البحرين ونائب رئيس اللجنة المركزية لأصحاب الأعمال (لجنة أهلية).



مؤسسة التنظيم
العقاري أول تجربة
تحقق مبدأ الشراكة
بين القطاعين الخاص
والحكومي

يقول عن بداياته: بدأت حياتي وشققت طريقي من الصفر، ويرجع ذلك لفضل رب العالمين ثم رضا الوالدين. بدأت في العام 2002 بصورة رسمية في مجال واسع جدًا، وهو مجال قطاع الإنشاءات والتعمير، وأسست مؤسسة فردية تحت اسم «مؤسسة الأسد للمقاولات الإنشائية» في العام 2002، وبدأت الطريق والخطوة الأولى بتخطيط صغير جدًا، ومن هذا التخطيط شرعت في التوسع التدريجي مع جدول زمني، وهذا ما تم طوال الفترة السابقة وحتى وقتنا الحالي، فقد كانت المؤسسة مصنفة درجة ثالثة وارتقت إلى الدرجة الثانية، أضفنا أيضًا أنشطة جديدة بجانب الإنشاء والتعمير، وهي نشاطات الصباغة والديكورات والتشطيبات للمباني بجميع أنواعها، وبعد ذلك أضفنا نشاطًا آخر يتعلق بالتمديدات الكهربائية المياه.

ومشاريع المؤسسة مختلفة، فيها مشاريع تجارية ومبانٍ من أدوار تجارية أو صناعية عدة، وقد تكون وحدات سكنية للمواطنين، ونعمل أيضًا في المجال الصناعي - الخدمي. عملت مع الكثير من الشركات المعروفة مثل «جيبك» و«رمسيس» للهندسة، كما عملنا مع شركات استثمارية خارجية ومصانع، وأيضا مع مستثمرين من أبناء البلد في مشاريع متنوعة مثل السكن الاجتماعي ومشاريع «الكوميوند».

لدينا مشروع جديد في طور الإنشاء لبعض التجار، سيصب في دعم ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة السيف بإيجارات مناسبة ومتواضعة في متناول أصحاب الأعمال، خصوصًا المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر، وتم بدء العمل في الأعمال الإنشائية بوضع الأساسات، وسيجهز المشروع في شهر أبريل المقبل بكلفة مليون دينار، بمشاركة شركاء بحرينيين. ونحن نشجع أصحاب الأعمال دائمًا؛ لأن الوقت الحالي هو وقت التكاثر، وإنشاء شركات، وأيضًا إعطاء فرص لأصحاب الأعمال خصوصًا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ سيتم توفير مكاتب ومحلات تجارية للإيجار، بمجموع نحو 100 وحدة تجارية.

كما أن هنالك مشاريع أخرى على الوتيرة ذاتها، منها مشروع قيد الإنشاء سأكون من المؤسسين له، وهذا المشروع لم يرَ النور بعد، وهو مشروع سكن اجتماعي سيخدم شريحة كبيرة في منطقتين، الأولى بالمحافظة الشمالية بالقرب من مدينة حمد والمالكية، والآخر في منطقة توبلي، وحاليًا في طور

الإعداد لنحو 55 بيتًا في المحافظة الشمالية، وقرابة 35 بيتًا في توبلي. والمرحلة الثالثة في الجنوبية للسكن الاجتماعي تحوي 120 بيتًا. هذه المشاريع الثلاثة جار العمل فيها حاليًا، وبكلفة تقدر بنحو 10 ملايين دينار، بالشراكة مع شركات ومؤسسات أخرى.

ومشيّدًا بتجربة مؤسسة التنظيم العقاري قال مطر: أعتبرها تجربة ناجحة للحكومة، وهذه أول تجربة تحقق مبدأ الشراكة بين القطاعين الخاص والحكومي، إذ إن المؤسسة تتكون من 4 أعضاء من القطاع الخاص و4 أعضاء من الحكومة، وهذا سر نجاحها.

وجود المؤسسة ضروري جدًا وحساس، وأول نقطة إيجابية لوجودها هي جلب واستقطاب المستثمرين الأجانب وغير البحرينيين سواء من الدول الخليجية أو العربية أو الغربية، فعندما تكون هناك مؤسسة حكومية مشتركة بين القطاعين الحكومي والخاص، فإنها تنظم عملية إصدار القوانين والقرارات التي تسهل العملية التنظيمية للعقارات وأيضًا توفر قاعدة بيانات واضحة ومحددة بكل المعلومات التي تتعلق بالبنية التحتية والمشاريع المطروحة مستقبلاً والقوانين والقرارات التي تتعلق بهذه المشاريع، فيكون هناك طمأنينة وصورة واضحة للمستثمر أو المطور الداخلي أو الخارجي.

نأمل من الحكومة تكرار هذا النجاح وإنشاء هيئة مماثلة تنظم القطاع الحساس والقوي وهو قطاع الإنشاءات والمقاولات، الذي يعتبر القطاع الأول يليه قطاع العقارات، إذ نطالب إما بضم قطاع الإنشاءات والمقاولات إلى مؤسسة التنظيم العقاري أو إنشاء هيئة مماثلة لتنظيم مزولة هذه المهنة بكل ما يتعلق بها من تحديات وصعوبات يواجهها هذا القطاع الحساس والكبير، فمعظم العمالة بحسب الإحصاءات الأخيرة، وتشكل 84% من العمالة الأجنبية في البلد، تعمل في قطاع المقاولات والتشييد، وهذا القطاع في أمس الحاجة لمثل هذه التجربة الناجحة لمؤسسة التنظيم العقاري، ونتمنى أن يُدرج فيها أيضًا المقاولات والتشييد العمراني، وأيضًا نأمل في التخطيط العمراني المستقبلي، إذ نحتاج خطة موازية لخطة مجلس التنمية الاقتصادية للأعوام الخمسة المقبلة، وهذا يكون من خلال إنشاء الهيئات المتخصصة للقطاعات الحساسة والحيوية كالإنشاءات والمقاولات.

7 أكتوبر 2018

أحمد منصور

ولج التجارة وفيه جيبه 100 دينار

أحمد منصور، صاحب شركة الاتحاد العقارية، وهي إحدى أهم شركات العقار في البحرين، وتأسست منذ حوالي 15 عاما، وتتجاوز نسبة بحرنة التوظيف فيها 95 %.

ومساعدة الفقراء، وهناك مساعدات لبعض العوائل المحتاجة بعد أن تتم دراسة حالتها المادية من قبل لجنة تتكون من شخصين من الشركة وآخرين من العائلة.

ويقول أحمد عن السوق العقارية: خلال هذا العام واجهتنا بعض المشاكل؛ بسبب الوضع الاقتصادي العالمي وموسم شهر رمضان الذي أتى مبكرا وتبعته مباشرة فترة الصيف وسفر المواطنين، إضافة إلى أن القوانين الجديدة التي تم إقرارها في آخر 6 أشهر أثرت كثيرا على التداول العقاري. نحن في شركة الاتحاد العقارية نخدم بنسبة أكبر البحرينيين أصحاب الرواتب بسيطة، إذ إن نوفر لفتتنا المستهدفة أراضي بأسعار تبدأ من 30 ألف دينار ولا تتجاوز 60 ألف دينار.

دخلنا مجال التطوير العقاري سابقا، كنا نبني 20 فيلا في السنة ولكن توقفنا منذ عام ونصف؛ بسبب بعض المشاكل في الدفعات؛ لأننا ملتزمون ببعض القروض من البنوك، والعمل في هذا المجال مجهد ومضن بنفس الوقت، ولكن في حال ساعدتنا الحكومة على تذليل المعوقات الموجودة واقعا سنعود لهذا المجال؛ لمساعدة المواطنين والحكومة بنفس الوقت.

كما أن هناك معوقات في وزارة البلديات نحتاج لتعاون المسؤولين فيها، من ضمنها البطء في تخطيط المخططات، إذ إن بعضها يأخذ مدة سنة واحدة أو حتى سنة ونصف حتى يتم الانتهاء منه. وعدم وجود جميع الوزارات المرتبطة بتخطيط الأراضي تحت مظلة واحدة يصعب سرعة الإنجاز مما يخلق الكثير من المعوقات، ونناشد ذوي العلاقة بالعقار والتخطيط العمراني الوجود تحت مظلة واحدة؛ لإنجاز التخطيط بالكامل.

عمل في البداية مضيّفا في الناقلة الوطنية «طيران الخليج»، إلا أن حبه لتسويق للعقارات جعله يستقيل من الوظيفة للبدء في هذا المجال مع أحد الشركاء؛ ليقدر تطوير نفسه بنفسه والبدء بمكتبه الخاص؛ بهدف مساعدة المواطنين في الحصول على منازل أو أراضٍ بأسعار مناسبة.

عن شركة «عقارات الاتحاد» يقول أحمد منصور: تأسست منذ 15 عاما تقريبا، وكانت سابقا باسم «عقارات ليفربول» وتم تغييرها منذ حوالي 6 سنوات إلى «الاتحاد»، ولدينا الآن 20 موظفا، وهناك العديد من الأقسام في الشركة منها التثمين والتطوير والتأجير والاستثمار، كما لدينا لجان لشراء العقارات وبيعها.

وشركة الاتحاد العقارية من الشركات الأسرع نموا في البحرين، وكانت بدايتها بالتزامن مع الأزمة المالية العالمية العام 2008 برأس مال 200 ألف دينار والآن يبلغ رأس مالها 2.7 مليون دينار، بنسبة تطور 200 % سنويا. قدمت استقالتني من وظيفتي السابقة؛ لأنني أحب تسويق العقارات، وبعد شهرين أسست شركة «ليفربول» مع اثنين من إخواني كمسوقين فقط، وبعد 7 سنوات تم تغيير الاسم إلى «الاتحاد» مع أحد الشركاء، ثم قرر كل منا العمل لوحده، لذا اعتمدت على نفسي وأسست الشركة وطورتها ومررنا بمطبات وعثرات وأزمات والعديد من المشاكل، ولله الحمد لم يتمكن اليأس مني، إذ تطورت الشركة وأصبح لديها الآن أصول ثابتة وموظفون أكفاء.

أما بالنسبة للخطة المستقبلية فإننا سننتقل قريبا لمكتب أكبر في نفس المنطقة وسنوظف 4 موظفين بعد الانتقال. أما عن حوافز الشركة فبنهاية كل عام يتم مكافأة الموظفين، وصاحب أعلى مبيعات يتم إهداؤه تذكرتي سفر، كما أن الشركة داعمة لنادي الملكية الرياضي والصناديق الخيرية

وأیضا من المعوقات، أن هناك أمرا من سمور رئيس الوزراء وسموولي العهد بسرعة إنجاز رخص البناء على ألا تتعدى مدة شهر واحد، إلا أن معظم الإنجاز يستغرق 3 إلى 4 أشهر، والسبب أن رخصة البناء مرتبطة بإدارة الكهرباء أو الآثار، وليس هناك موظف صاحب قرار يمثل تلك الجهات. لكن من الإيجابيات، أن الدولة واعدة والقطاع العقاري بخير ومزدهر في البحرين كثيرا، وباستطاعة البحريني أن يشتري في أي مكان وبأسعار

معقولة، والمملكة منفتحة للمستثمر الخليجي والأجنبي، وهي من أسهل الدول في المنطقة في شراء المستثمر للعقار في غضون نصف ساعة بل 10 دقائق في بعض التسهيلات المتوفرة. نتمنى أن يتم تعديل رواتب المواطنين البحرينيين ليستطيعوا شراء أي عقار، كما نتمنى من الحكومة مساعدتنا في إقامة المعارض الخارجية للتسويق العقاري في البحرين.

نتمنى تعديل رواتب المواطنين
البحرنيين ليستطيعوا شراء
أي عقار



14 أكتوبر 2018

الشيخ ناصر بن محمد آل خليفة

المنافسة تتحكم بسوق ”الاتصالات“

كشف القائم بأعمال المدير العام لهيئة تنظيم الاتصالات الشيخ ناصر بن محمد آل خليفة أنه وفي إطار عملية الفصل الوظيفي لـ «بتلكو» س تتم إتاحة شبكة الألياف الضوئية لجميع المشغلين في البحرين؛ من أجل ربط أبراج الاتصالات، كما سيتاح لشركات الاتصالات الأخرى طرح خدمة الإنترنت عبر الألياف الضوئية للمنازل والمؤسسات.

من حق أي شركة الاستفادة من شبكة الألياف الضوئية التي تشغلها «بتلكو» لقطاع الجملة

وأكد الشيخ ناصر بن محمد لـ «البلاد» أن عملية الفصل الوظيفي لشركة «بتلكو» بين قطاع الجملة وقطاع التجزئة تسير بحسب الخطة الوطنية الرابعة للاتصالات، وأن هذه العملية تهدف لتعزيز التنافسية وتطوير خدمات الاتصالات في السوق.

وفيما يتعلق بخدمات الهاتف المتنقل، بين الشيخ ناصر أن الهيئة انتهت من إعداد دراسة شاملة لوضع سوق النقال في المملكة؛ من أجل الوقوف على مدى استعداد البيئة الاستثمارية والقانونية لتمكين شركات الاتصالات من تطوير خدماتها والاستثمار في التقنيات الحديثة مثل الجيل الخامس لخدمات الهاتف النقال و«انترنت الأشياء» والمدن الذكية؛ تماشياً مع خطة البحرين لتكون مركزاً لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

وقال الشيخ ناصر إنه إذا طرأ أي تغيير جذري في هيكلية سوق الهاتف النقال على سبيل المثال من خلال الاندماج أو أي تطورات أخرى من شأنها التأثير على المنافسة في القطاع، فإن جميع الخيارات للتعامل مع تلك التطورات ستكون مطروحة؛ للحفاظ على المنافسة الفعالة ومصالح المستخدمين.

وعن عملية الفصل الوظيفي لشركة بتلكو يقول الشيخ ناصر بن محمد: تهدف العملية لتحقيق سياسة الحكومة المتمثلة في الخطة الوطنية الرابعة للاتصالات، وتحديدًا إنشاء شبكة اتصالات للألياف البصرية، والتي بدورها ستدعم إقامة الشبكة الوطنية للنطاق العريض.

كما تهدف إلى تحسين جودة الخدمات وخفض الأسعار وتشجيع التقدم التكنولوجي المبتكر، عبر تحفيز المنافسة بين المزودين في تقديم خدمات التجزئة اعتماداً على الشبكة الواحدة وبصورة عادلة.

وفي الوقت نفسه، تعمل الهيئة بالتعاون مع «بتلكو» على تلبية احتياجات المرحلة الانتقالية عبر توفير خدمات الجملة للشركات المرخصة الأخرى، والتي تشمل خدمات الألياف الضوئية للأفراد والشركات، أو ما يطلق عليه «Bit stream over fiber»، والتي ستتيح لشركات الاتصالات الأخرى (إلى جانب بتلكو) تقديم خدمات الألياف الضوئية للمستخدمين، عبر اتفاقات بين الشركات و«بتلكو» طبقاً لمعايير دولية، وهذا يعني أن أي شركة اتصالات في البحرين ستستطيع تقديم خدمة الألياف الضوئية لقطاع التجزئة، إلى جانب الربط بين أبراج الاتصالات للشركات الأخرى غير «بتلكو»، عبر خدمات شركة «بتلكو» لقطاع الجملة.

من جانب آخر ولتكون شركات الاتصالات مستعدة للجيل الخامس، فإن

عليها ربط الأبراج عبر الألياف الضوئية؛ لكي تتمكن هذه الأبراج من تحمل متطلبات هذه التقنية من حيث السرعات العالية ومستوى الضغط على الخدمة، ونحن نعمل على إعداد هذا الجانب من الآن.

وبحسب التعديلات في قانون الاتصالات، فإن من حق أي شركة الاستفادة من شبكة الألياف الضوئية التي تشغلها شركة «بتلكو» لقطاع الجملة. ونحن نأمل أن يتم إنجاز العملية بحسب الخطة المعدة خلال شهر مايو المقبل، لكن يجب التنبيه إلى أن عملية الفصل يجب ألا تتم بطريقة تضر بقطاع الاتصالات وشركة «بتلكو»، وأن تكون هناك مرونة تصب في مصلحة جميع الأطراف المعنية في القطاع. لو تحدثنا عن فصل الشركة قانوناً، فنحن نتحدث عن أنظمة وبنية تحتية، وعملية النقل تتطلب جهوداً كبيرة والتأكد من مطابقة الانتقال للنظام المطلوب، بما يحقق الأهداف المرجوة من هذا المشروع.

كما تقوم الهيئة باستمرار بقياس السرعات والجودة ومراقبتها، وهناك مقاييس علمية لمعرفة ذلك، والهيئة تقوم بنشر الأرقام التي تظهر تطوراً ملحوظاً في السرعات وجودة الخدمة.

وللإنصاف يجب أن نتفهم بعض الأمور التقنية، خصوصاً فيما يتعلق بالضغط في بعض الأحيان على الشبكة أو على بعض المواقع في الشبكات اللاسلكية، مثلاً لا يمكن أن تقارن برج اتصالات يقدم خدمته لـ 20 ألف مستخدم وبرج آخر يخدم ألف مستخدم فقط.

وتحرص الهيئة على أن تكون رسوم التراخيص والتكاليف الأخرى في مستوى يحقق التوازن بين الحفاظ على المنافسة الفعالة من جهة وقدرة الشركات على تحقيق عوائد على الاستثمار بما يضمن مواصلة الاستثمار في القطاع من جهة أخرى.

وفيما يتعلق برسوم التراخيص ينبغي علينا مقارنة أنفسنا بالدول المجاورة ودول العالم، إذ يجب أن تتناسب الرسوم مع قيمة الخدمات وحجم الاستثمارات من قبل الشركات في القطاع، ولا يمكن منح تراخيص بأسعار منخفضة ولا بأسعار عالية لدرجة يتحمل عبئها المشترك.

وعن وضع الأبراج المخالفة قال: قمنا بمخاطبة الشركات بشأن المدة لتصحيح الأوضاع هي 15 عاماً والبعض قد يراها فترة طويلة، لكن معظم الأبراج التي توجد في مناطق سكنية وتجارية سيتم تصحيحها في غضون 5 سنوات. والهدف من هذه المدة هو عدم وضع عبء على شركات الاتصالات يتحمله في النهاية المستهلك.



21 أكتوبر 2018

صالح فقيهي

35 عامًا من الخبرة المهنية بقطاع العقارات

حبه للعمل في قطاع الإنشاءات كان نقطة التحول في حياته المهنية، على الرغم من أنه بدأ العمل في قطاع الفنادق، إذ رغب في دراسة هذا المجال والعمل به، إلا أنه ما لبث أن دخل قطاع الإنشاءات والعقارات. هو عقاري لديه تجربة غنية وثرية متنوعة في العمل بمجالات مختلفة، دعمها بالدراسة في حقول متعددة، فهو محب للاطلاع والتعلم ولا يكتفي بالنهل من منبع واحد للعلم والمعرفة.

هو صاحب مؤسسة «الغروب» التجارية صالح فقيهي، بخبرة في القطاع العقاري تتجاوز 35 عامًا، كما أنه عضو في العديد من الجمعيات والمؤسسات الأهلية منها التطوعي ومنها ما يهدف لخدمة القطاع العقاري وتطويره؛ نظرًا لثراء تجربته المهنية والعملية.

عن بدايات حياته وطموحه الأول يتحدث فقيهي: تخرجت من مدرسة المناصة الثانوية، تخصص تجاري، وكان طموحي وقتها إكمال دراستي في لندن، وبالفعل درست دبلوم إدارة أعمال الفنادق في جامعة برايتون في إنجلترا ثم عدت إلى البحرين.

رغبتي كانت في إدارة فنادق لها علاقة بالسياحة، خصوصًا أن نزيل أي فندق يتطلع لزيارة الأماكن السياحية. فشاركت في أول دورة للمرشدين السياحيين في البحرين ونظمتها وزارة الإعلام في العام 1978، إذ جلبت خبيرًا سياحيًا من الأردن أطلعنا على الأماكن السياحية ودرسنا تاريخ البحرين. كنتُ وقتها مهتمًا بتاريخ الوطن وآثاره، بعد ذلك التحقت بالعمل في إدارة فندق الخليج حيث أصبحت مديرًا، وكنت ضمن المديرين الأوائل الذين ابتعثتهم شركة فنادق البحرين سابقًا (مجموعة فنادق الخليج حاليًا) التي تدير فندق الخليج؛ لبحرنة الوظائف الإدارية كواجهة للفندق.

بعد العودة من الدراسة كانت هنالك فترة تدريبية لمدة عام كامل في البحرين، حيث عملتُ مديرًا ليليلًا إضافة إلى العمل في جميع أقسام الفندق، ثم عينتُ في العام 1979 مديرا لعلاقات الضيوف بالفندق.

يرى فقيهي أن كل عمل له إيجابياته وسلبياته ويواجه مشكلات كذلك، إذ إن المعوقات التي تحدث بين الوسطاء والمشتريين والملاك والمستأجرين تتحول إلى قضايا في المحاكم. ويقول: نحن بحاجة إلى محاكم مختصة للنزاعات العقارية؛ لأن الأحكام قد تختلف بين الدرجة الأولى والاستئناف والتمييز. كما أن إجراءات توثيق العقارات تستغرق وقتًا طويلاً؛ بسبب قلة عدد الموظفين في إدارة التوثيق، لذا فإن البائع أو المشتري قد يتراجعان عن إتمام العملية، وغيرها من المشاكل.

وأعرب فقيهي عن أمله بأن تعمل مؤسسة التنظيم العقاري على تطوير القطاع العقاري؛ لوقف الدخلاء على المهنة، إذ يوجد 1200 سجل تجاري للمكاتب العقارية، لكن أعضاء جمعية البحرين العقارية لا يتعدون 140 مكتبًا مسجلة بالمؤسسة، وغالبية هذه السجلات التجارية لا تعمل بالمهنة. ويعمل في مهنة الدلالة وبيع وشراء العقارات موظفون حكوميون وبالقطاع الخاص وربات بيوت وغيرهم، من دون أن يتحملون مصاريف إيجار

مكتب ورسوم وزارة الصناعة والتجارة والسياحة ورسوم الكهرباء والماء، ورواتب الموظفين؛ نظرًا لعملهم من المنازل، وباستخدام وسائل التواصل الاجتماعي.

شغل فقيهي منصب عضو مجلس إدارة جمعية البحرين العقارية لمدة 14 عامًا، إذ قدم استقالته من هذا المنصب في 10 أكتوبر الجاري؛ ليتم انتخاب مجلس الإدارة الجديد. وقرر عدم الترشح لعضوية مجلس إدارة الجمعية للدورة الجديدة؛ فاتحًا المجال لضخ دماء جديدة بالمجلس، وهو لا يزال عضوًا بالجمعية.

تأسست الجمعية في العام 2002، ويتكون مجلس إدارتها من 7 أعضاء منتخبين من الجمعية العمومية لمدة سنتين قابلة للتجديد مدة أو مددًا أخرى، ويتم انتخابهم بالاقتراع السري المباشر. وكان فقيهي قد انضم للجمعية بعد تأسيسها مباشرة.

بعد تأسيس جمعية البحرين
العقارية بدأنا الانفتاح على عالم
العقار بشكل علمي أكثر

وهي شركة شراكة ما بين «فيرغسون بارتترز فاميلي أوفيس السويسرية» و«الدانة بارتترز ليميتد».

في العام 2011 انتقلت إلى مدينة زيورخ في سويسرا، حيث أسست شركة «الدانة».

حينها أصبحت رائدة أعمال منذ العام 2011 وحتى يومنا هذا، ويرتكز عملي على تقديم الخدمات للمستثمرين ومن بينها الخدمات البنكية وغير البنكية التي تشمل فتح الحسابات المصرفية وغيرها، وكذلك التعامل مع المحامين، وتقديم خدمات للمستثمرين لحل المشاكل التي قد تواجههم مع الشركات التي يتعاملون معها أو البنوك، إذ إن الكثير من زبائني لديهم حسابات مصرفية خارج البحرين.

بدايةً أسست شركة من غير رأس مال، ومن الصعوبات التي واجهتها إضاعة وقت ثمين في البحث عن مشاريع معينة يرغب البعض في الاستثمار فيها حتى الوصول للمشروع المطلوب، ثم يتم تغيير الرأي والتفكير في الأمر. كما أن من التحديات التي أواجهها عندما يعرف الأجانب أن لدي علاقات واسعة يتوقعوا أنني أستطيع إنجاز صفقة ما بين ليلة وضحاها، واضطر أن أشرح لهم كيف أن الأمر يستغرق وقتاً لإنجاز أية صفقة أو معاملة.

وقعت مع أصحاب المشروع، الذين أفضل عدم ذكر أسمائهم حالياً، وأصحاب هؤلاء المصنع سيضخون رأس المال، ويبحثون عن مستثمرين لكي يدخلوا معهم في شراكة، ويتم حالياً الحديث مع مستثمر بحريني سعودي للاستثمار معه بالمشروع الذي سيكون من أكبر المصانع في منطقة الشرق الأوسط، وستكون كلفته ضخمة، وسيكون للمصنع دورا كبيرا، إذ ستصبح البحرين مركزاً للتصدير إلى الدول الأخرى.

تؤمن منيرة مبارك في حياتها بتطبيق مقولة «كن نفسك»، إذ تفضل أن يتعامل الشخص بشخصيته الحقيقية، وهذا ما يجعله يصل إلى قلوب الآخرين، فالتناسل لا تحب الإنسان الغامض في التعامل معهم، أو أن يكون تعامله معهم مخالفا لما يبدية. فالتعامل بعفوية هو سر نجاحها في الحياة، وبمعنى آخر أن يكون ظاهر الإنسان متطابقا مع باطنه حينما يتعامل مع الآخرين.

أما في مجال العمل، فإنها تؤمن بمبدأ الأخذ والعطاء والعمل الجماعي، إذ يجب أن يفكر الشخص في الآخرين الذين يتعامل معهم، والاستماع إليهم؛ لأن هناك الكثير مما يمكن تعلمه بالتعامل مع الآخرين، فهي تعلمت من الذين عملت معهم في قطاعي الفنادق والمصارف، وكذلك اكتسبت خبرة من العيش في الخارج، واحترام الآخرين كما هم، دون أي انتقاد، كما تعلمت ثقافة احترام الأديان.

دخلت الحياة المهنية، وشقت طريقها بكل إصرار وعزيمة، مستفيدة من شخصيتها القيادية، فرغم الصعوبات التي واجهتها في بداية حياتها العملية، إذ لم تحصل على وظيفة تناسب مؤهلها الجامعي؛ نظراً لعدم امتلاكها خبرة مهنية، إلا أنها لم تكل أو تيأس، فرضيت بالوظيفة التي حصلت عليها بالقطاع الفندقية؛ لتبدأ مشوارها العملي، وأهلته المهارات التي اكتسبتها لتحقيق حلمها بالعمل في القطاع المصرفي والبنكي.

إنها منيرة مبارك، سيدة أعمال بدأت حياتها من لا شيء، بلا رأس مال يذكر، فرسمت دربها؛ لتبدأ مشروعها الخاص «الدانة بارتريزليميتد» بعد خبرة طويلة في العمل المصرفي امتدت لأكثر من 15 عاماً.

ورغم أن الكثير يتطرق إلى صعوبة بدء مشروع تجاري من الصفر في بلده الأم، فإن ضيفتنا منيرة مبارك، قررت ليس فقط تأسيس مشروعها من الصفر فحسب، بل افتتحت شركة لها في مدينة زيوريخ بسويسرا في العام 2011؛ لتقود شركة «الدانة بارتنرز ليميتد» رئيسا تنفيذيا، ثم دخلت في شراكة مع الشريك الإداري في «فيرغسون بارتنرز فاميلي أوفيس» السويسرية ستين ايهليرن؛ لتكوين «الدانة - فيرغسون».

تقول منيرة عن حياتها: درست وتعلمت في البحرين، وحصلت على شهادة بكالوريوس الأعمال المصرفية والمالية من جامعة البحرين ومعهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية «BIB»، إذ كان حلم حياتي يتمثل في العمل بمجال الأعمال المصرفية والمالية.

مارست العمل بقطاع الفنادق لمدة عامين قبل دخول المجال المصرفي، إذ إن شهادتي الجامعية لوحدها لم تكن كافية لدى الجهات التي تقدمت للعمل لديها في القطاع المصرفي، فقد أصروا على امتلاك خبرة مهنية إلى جانب الشهادة الجامعية، وهو ما لم أتحصل عليه آنذاك.

التحقت بالعمل في القطاع المصرفي بقسم خدمات العملاء وفتح الحسابات المصرفية والبطاقات الائتمانية وغيرها، إلى أن وصلت في «سيتي بنك» خلال 6 أشهر إلى منصب مديرة علاقات زبائن القطاع الخاص والشركات.

ثم عملت في بنوك عدة منها «سيتي بنك» و «اتش أس بي سي» و«مسقط انترناشيونال» لمدة 15 عامًا حتى العام 2010، وكنت أعمل مع العملاء بالقطاع الخاص والشركات، وكان زبائني دائمًا من العملاء رفيعي المستوى والشركات الكبرى.

ثم قابلت الشريك الإداري في «فيرغسون بارتنرز فاميلي أوفيس» السويسرية، ستين ايهليرن بالعام 2009، كان يتحدث آنذاك عن المكاتب العائلية لإدارة شؤون الشركات العائلية، وهو مجال متعارف عليه في أوروبا وأميركا، إلا أنه يُعد مجالا جديداً في البحرين، فأجبت العمل في هذا المجال ودخلت في شراكة مع ايهليرن وأسست شركة «الدانة - فيرغسون»،

11 نوفمبر 2018

أحمد نجم

“التحكيم التجاري” ... انطلاقة للعالمية بكفاءات بحرينية

مع بدء مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون الخليجي (دار القرار) تصريف عملياته من مقره الجديد المملوك له على شارع الاستقلال أخيرا، يستعد المركز لانطلاقه جديدة نحو العالمية بعد أن نجح على مدى الأعوام السبعة الماضية في مضاعفة حجم المنازعات التجارية التي يبت فيها؛ بفضل خطة عمل طموحة قامت بتنفيذها كفاءات بحرينية.



أول تغيير كبير حدث في يناير 2010، حين تولى أحمد نجم قيادة هذه المؤسسة التي تعنى بحل النزاعات التجارية، والتي تعد المركز الأول من نوعه من حيث البدء بممارسة النشاط في المنطقة.

ومع تولي نجم قيادة دفة المركز، تمت بلورة خطة جديدة هدفت إلى أن يحصل هذا المركز على الدور الذي من المفترض أن يكون عليه بحجمه الخليجي الإقليمي وبقوته من كونه صادرا بقرار من قادة دول مجلس التعاون الخليجي، ومن هنا بدأت مسيرة المركز في التطور بشكل لافت على مدى الأعوام السبعة الماضية.

قدم الأمين العام لمركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون أحمد نجم في 2010 عرضاً لوزراء التجارة في دول المجلس عن بلورة رؤية جديدة للمركز، قبل أن يبدأ انطلاقة قوية في 2011 أحدثت تغييراً كبيراً في مسار المركز.

وقال نجم إنه حين قدم في 2010 إلى مركز التحكيم الخليجي، جاء بإستراتيجية وخطة جديدة هدفت إلى معالجة نقاط الخلل في عمل المركز، والتي من بينها الوضع المالي الذي كان مرتبطا إلى حد كبير بالمنح من قبل غرف التجارة الخليجية، وإن كانت منحا مالية بسيطة لا تتجاوز 80 ألف دينار، خصوصا أن غرفة تجارة وصناعة البحرين هي التي مولت المركز في السنوات الأولى لانطلاقه.

وأضاف: كانت النظرة، خصوصا من جانب رئيس الغرفة حينها علي بن يوسف فخرو، أن المركز سيحقق الاستقلال المالي بعد 3 سنوات، لكن للأسف ذلك لم يحدث؛ لأنه لم تكن هناك قضايا تحكيم لأمر عدة، ومن بينها أن موضوع حل المنازعات في التحكيم لم ينص في العقود التجارية حينها، والتي احتاجت لسنوات، منوها إلى أن تأسيس المركز كان في حد ذاته إنجاز كبير ويرجع الفضل فيه بشكل كبير إلى الأمين العام المؤسس يوسف زينل الذي عرّف المجتمع بثقافة التحكيم، وحينها كان قليل من يفقه في أمور التحكيم التجاري.

وبالعودة للحديث عن الإستراتيجية الجديدة لزيادة النشاط والاستقلال المالي، أشار نجم إلى مجلس الإدارة أنه ينبغي أن يكون للمركز مقر ملائم لطبيعة عمله، فالمقر جزء مهم في ممارسة أعمال المركز، وهو ربما يكون من أولى خطوات التغيير، التي أراد الأمين العام من خلالها أن ينتقل بهذه المؤسسة الخليجية المشتركة إلى آفاق أوسع، لينتقل المركز من

شقق متواضعة في مجمع الجمعيات الأهلية في العدلية إلى فيلا مؤجرة في
حي راقٍ بالزنج.

لم تتوقف خطط الأمين العام للمركز الطموح عند مسألة المقر، إذ رأى نجم أن حجم المنازعات التي ينظر فيها كانت محدودة مقارنة باسمه، فبدأ البحث عن الخل، وهنا قدم مشروعاً لإعادة دراسة رسوم البت في النزاعات التجارية؛ ليبدأ التغيير الأساس، الذي كان له الفضل الكبير في استقطاب المركز اهتمام المحكمين الإقليميين والدوليين على حد سواء، مستدركا نجم بأن رسوم البت في المنازعات كانت بسيطة جداً، ولا تساير تطلعات المحكمين المرموقين؛ لضعف العائد المادي منها، مما صعب معه استقطاب نزاعات للمركز من أجل التحكيم، ومن هنا كان لابد من تغيير هذه الرسوم للمساهمة في تطوير المركز.

وأضاف: كانت أتعاب المحكمين لا تتناسب مع الوضع الدولي، خصوصا أن المركز أنشئ باتفاقية دولية وقوانين خاصة من قبل حكومات 6 دول خليجية، كما يتمتع المركز بحصانة، وحكمه ينفذ في جميع هذه الدول. ولا يمكن الطعن عليه بالبطلان أمام القضاء ولا يقبل التمييز. وهذه إحدى نقاط قوته.

وبخصوص البرامج الجديدة التي يعمل عليها المركز، أوضح نجم أن هناك اتساعاً في تقديم برنامج إعداد وتأهيل المحكمين، ويتم بالتعاون مع عدد من الجهات من بينها «تمكين»، والذي يقدم إعداداً أساسياً لخلق كفاءات وطنية وإقليمية في مجال التحكيم.

كما يعمل المركز على توسيع الأنشطة التي يغطيها، إذ بدأ النظر في مجالات جديدة مثل التدريب في مجال التحكم البحري الذي تنقص فيه الكفاءات المطلوبة، إذ يعمل المركز على سد النقص في هذا المجال، وطرح البرنامج في سلطنة عمان بالتعاون مع الهيئات التي لها علاقة بالملاحة البحرية والموانئ.

وتم إطلاق برنامج جديدة للتحكيم في الأوراق المالية بالتعاون مع هيئة الأوراق المالية في أبوظبي. وأكد نجم أن مسار التدريب ومسار التحكيم يسيران مع بعضهما البعض وفي الاتجاه نفسه. كما يقدم المركز برنامج التحكيم الهندسي وعقود «الفيدليك»، وبذلك يكون عدد البرامج التدريبية 4.

المركز انتقل من شقق متواضعة في مجمع الجمعيات الأهلية بالعديلة إلى فيلا في حي راق بالزنج



18 نوفمبر 2018

طلال أبو غزالة

أزمة اقتصادية عالمية "طاحنة" في 2020

حدّر المؤسس والرئيس لمجموعة طلال أبو غزالة الدولية، طلال أبوغزالة من أزمة اقتصادية «طاحنة» ستضرب العالم بحلول 2020، مركزها الولايات المتحدة الأميركية، وستكون أقوى وأشدّ بكثير من تلك التي حدثت في 2008.

وأكد في حديث مع «البلاد» أن ما سيحدث هو أزمة اقتصادية، وليست مالية كسابقتها، ستأكل «الأخضر واليابس»، وستؤدي إلى كساد كبير، وغلاء وبطالة وارتفاع «فاحش» بالأسعار.

ومجموعة طلال أبوغزالة الدولية هي شركات عالمية تقدم خدمات المحاسبة والمحاماة والاستشارات الإدارية ونقل التكنولوجيا والتدريب والتعليم والملكية الفكرية وتقنية المعلومات والتوظيف والترجمة والنشر والتوزيع.

وكان أبوغزالة قد دعا الدول والحكومات والشركات والمؤسسات على مختلف أحجامها وقطاعاتها لضرورة الاستعداد لهذه الأزمة والتصدي لها، كل حسب ما يناسبه.

وأوضح أبوغزالة أن المؤشرات التي تدل على ذلك كثيرة، وهو توقع يؤيده به كثير من الخبراء والمفكرين الاقتصاديين ومراكز الدراسات والأبحاث حول العالم.

وبيّن أن الغرب بدأوا بالفعل استعدادهم وباتوا قلقين تجاه الأمر، لكننا للأسف في الدول العربية ما زلنا «نائمين» على الموضوع، إذ لا تحركات جدية ولا تجهيزات ذات قيمة.

وأوضح أن الأزمة ستبدأ بأميركا وتقتضي على كل اقتصادات العالم، فكما يقال «عندما تعطس أميركا يصاب العالم بالإنفلونزا».

ومن المعلوم أن النظام المالي العالمي مرتبط بطريقة أو بأخرى بأميركا، فهي تسيطر على التجارة وحركة الأموال الدولية، منذ اتفاق «بريتون وودز» في العام 1944، عندما أصبح الدولار العملة الأساسية والمرجعية بالعالم.

وتوقع أبوغزالة أن يصل سعر برميل النفط جراء الأزمة لأكثر من 150 دولارا، وهذه اعتبرها ميزة للدول المنتجة (الخليج العربي مثلا) والعكس في الدول التي تعتمد على الاستيراد.

أما الأسباب، فبدأها بتحول أميركا إلى دولة مستوردة للنفط بعد استهلاك معظم إمكاناتها، وبالتالي فإنها ستفرض شروطها على الأسواق بحكم قوتها العسكرية للهبوط بالأسعار، كذلك ارتفاع الفوائد في السوق المالية هناك سيؤثر على الأسواق العالمية.

وتابع: يضاف إلى ذلك الحرب التجارية التي تقودها واشنطن ضد العالم، وفي مقدمته الصين، التي تعتبرها أشدّ خصومها الحقيقيين، وهو صراع كبير لن ينتهي، والجميع قرأ وعرف عن تبادل الضرائب والرسوم والعقوبات بين البلدين.

وأكد أن الصين منافس قوي وشرس لأميركا في مختلف المجالات، فضلا عن أن معظم الصناعات الأميركية المهمة وشركاتها الكبرى تنتج أعمالها وتقيم مصانعها بالصين، ومن الطبيعي أن يكون لدى واشنطن مشكلة اسمها بكين. وزاد أبوغزالة: الأمر لا يتوقف هنا، فبعض مراكز البحوث والدراسات في أميركا، تتوقع أن تعلن واشنطن حربا حقيقة عسكرية على الصين عندما تقع الأزمة.

وأكد أن ما يزيد المشكلة أن ارتفاع أسعار النفط سيخدم خصوم أميركا، كروسيا وإيران، فنزويلا وغيرها، وهو ما سيزيد تأجيج الموقف العالمي.

وعلى صعيد البحرين، قال إنه يعرف أن البحرين تمتلك من الخبرة والخبراء

القادرين على وضع حلول لتحسين المملكة، مستدركا أنه من الصعوبة بمكان إعطاء وصفة خاصة لكل دولة.

واتهم أبوغزالة النظام التعليمي بجميع دول العالم دون استثناء، بأنه غبي وخاصئ؛ كونه لا يتماشى (مع الفرق بين الدول) مع التقنية، مؤكدا أنه يدرس رفع دعوى قضائية على جميع مؤسسات التعليم العالي حول العالم بهذا الخصوص لاسيما بالدول العربية.

واستند في فكرته إلى أن جميع أنظمة التعليم تخرّج أشخاصا يحملون شهادات، لكنهم باحثون عن وظيفة، وبالتالي هم عاطلون عن العمل، مؤكدا أن مؤسسات التعليم لم تتكيف مع احتياجات السوق المستقبلية، وهي الاختراع والإبداع.

وتساءل لدعم فكرته: ما هي «غوغل»؟ إنها برنامج، فكرة، ليس فيها مواد أولية ولا منتجات ولا رأس مال، لكنها الآن أكبر شركة بالنديا، فحجمها وصل تريليون دولار، وهذا ما نحتاجه.

وتابع أبوغزالة: تساءلت في محاضرات وكلمات عدة ألقيتها بالشهور القليلة الماضية في جامعات هارفرد وmit وكولومبيا، وغيرها: ألم تدركوا أنه إذا لم تتغيروا فإن التسونامي المعرفي سيقضي عليكم؟ قلت للحاضرين: لماذا ترككم واحد مثل بيل غيتس ولم يستكمل دراسته؟ أنتم تخرّجون أناسا يتسببون بمشكلة في سوق العمل.

وضرب أبوغزالة مثلا حيا على ذلك، إذ قال: لدي أكبر شركة محاماة بالمنطقة، ولا أستطيع إيجاد موظفين عرب يتقنون اللغة الإنجليزية للعمل معنا، فتحن بحاجة إلى شخص يستطيع قراءة وفهم المستندات التي يريد رفع قضية فيها، والتي معظمها باللغة الإنجليزية.

وعن أحدث مشروعات المجموعة، بيّن أبوغزالة: تم إطلاق كلية بالأردن هي الأولى من نوعها على مستوى العالم تعنى بالإبداع، وفكرتها الرئيسة تكمن في أن الطالب لا يستطيع التخرج إلا بعمل اختراع ما. وأكد أن العالم يحتاج التغيير، فالثروة في المستقبل تأتي من الاختراع، لاحظ مثلا كيف كانت بالسابق البنوك وشركات العقارات والطاقة هي الأكبر على مستوى العالم. أما الآن، فشركات التقنية هي التي تسيطر.

ويعد أبوغزالة، الذي شارف على دخول عامه الـ 81، من الشخصيات العصامية التي بنت نفسها بنفسها، وذاق طعم الحرمان والمعاناة منذ طفولته، إذ عاش لاجئا بعد أن احتل الكيان الصهيوني مسقط رأسه فلسطين؛ لينتقل مع عائلته إلى لبنان ومن ثم بدأت حكاية النجاح.

عاش لاجئا بعد أن احتل الكيان الصهيوني مسقط رأسه فلسطين؛ لينتقل مع عائلته إلى لبنان حيث بدأت حكاية النجاح

9 ديسمبر 2018

خالد الرميحي

زيارتي التجارية للصين كانت ناجحة لأبعد الحدود

اختتم مجلس التنمية الاقتصادية أخيرا جولة اقتصادية شملت عددا من مدن ومحافظات الصين تخللها توقيع ١٤ مذكرة تفاهم واتفاقات تجارية مع أطراف صينية من الهيئات الحكومية والشركات الخاصة، في الوقت الذي بدأت فيها شركات صينية تفعيل هذه الاتفاقات على الأرض، ومنها شركة «جولي شيك» وشركة أخرى للبناء وغيرهما.

الرئيس التنفيذي لمجلس التنمية الاقتصادية في البحرين خالد الرميحي قال في لقاء، على هامش ختام هذه الجولة، إن البحرين استطاعت مضاعفة الاستثمارات الصينية السنوية في السنوات الماضية من 30 مليون دولار في 2013 لتبلغ 300 مليون دولار حاليا، في حين ارتفع عدد الشركات من 60 شركة لتبلغ حاليا نحو 600 شركة صينية.

وعن التعاون مع المدن في المحافظات الصينية التي زارها الوفد يقول الرميحي: هناك تقدم كبير في مجال التكنولوجيا في مدينة شينجن، ويمكن البناء عليه مستقبلا في علاقتنا مع الصين مع وجود شركات صينية عريقة مثل «تست» و«هواوي»، وكذلك في مدينة هانغتشو هناك شركات مرموقة يمكن الاستفادة منها خصوصا فيما يتعلق بالتجارة عبر الإنترنت والذكاء الاصطناعي لدى شركتي «علي بابا» و«جولي شيك». أما في محافظة خبي، فهناك قطاعات أخرى ربما تكون حيوية للبحرين مثل مواد البناء ومعدات الطاقة المتجددة كأنظمة الطاقة الشمسية أو توربينات إنتاج الطاقة من الرياح، إذ وقعنا مذكرة تفاهم في هذه المحافظة مع شركة لإنشاء مواد البناء وأخرى في مجال الطباعة ثلاثية الأبعاد ونحن في البحرين نريد أن ننميها، ومذكرة ثالثة لتبادل المعلومات التجارية مع المحافظة.

كما أن زيارتي التجارية للصين كانت ناجحة لأبعد الحدود، هناك 14 مذكرة تفاهم، وهي ليست مذكرات حبر على ورق، بل بدأنا التعاون مع هذه الشركات على أرض الواقع، مثلا شركة «سي إن بي إم»، فمذكرة التفاهم التي وقعناها معها وصلت مراحل تقدمية، وكذلك «جولي شيك» التي وقعنا

وبالنسبة لحجم الوجود الصيني التجاري في البحرين يقول: إذا نظرنا في الفترة الممتدة ما بين 2013 و2018 سنرى أن هناك نموا كبيرا في العلاقات التجارية بين البحرين والصين، وهذا ما تعكسه الأرقام، إذ ارتفع عدد الشركات الصينية في البحرين من 60 شركة صينية إلى 600 شركة الآن.

معهما إحدى المذكرات، لديها وجود في البحرين، وبدأت بمركز اتصالات بنحو 100 موظف، وتريد زيادة العدد إلى 400 موظف، ولديها بضاعة في البحرين، وتقوم بإجراءات لاختبار سرعة التخليص الجمركي على جسر الملك فهد؛ لقياس مدى فاعلية نقل البضائع، ويمكن أن يكون لديها مخازن لتخدم التسوق الإلكتروني في المنطقة.

ووقعنا اتفاق تعاون مع هانغتشو على المستوى السياسي، وهذا يؤثر على مجال الاستثمار، إذ عندما يرى المستثمرون وأصحاب الأعمال مثل هذه الاتفاقات بين البلدين، وأن هناك علاقات سياسية قوية، فإن ذلك يشجعهم على الاستثمار. فالشركات تريد أن ترى علاقات سياسية قوية لدخول الأسواق، خصوصا أن الصين لديها حذر من عملية توريد رأس المال.

9 أيام خلال هذه الجولة كان بها حضور قوي، وأوجه شكري إلى رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين ونائبه والأعضاء على هذا الحضور، مع وجود المحافظ ومجلس التنمية الاقتصادية في البحرين. وأشار كذلك إلى 3 ندوات اقتصادية خلال الزيارة في المدن الصينية الثلاث، حيث شهدت طرح الفرص الاستثمارية في البحرين وحضورا من الشركات وأصحاب الأعمال الصينيين.



وفي 2013 كان الاستثمار المباشر الصيني في البحرين يقدر بنحو 30 مليون دولار، والآن أصبح 300 مليون دولار، هذه أرقام مهمة، لكنها صغيرة، إذ يمكن أن نصل إلى 3 مليارات دولار و6 آلاف شركة في الأعوام الخمسة المقبلة.

وعن الأفكار المتعلقة بإنشاء مدينة صناعية أو استثمارية في الصين يضيف: هذا كان اقتراحا طرح من جانب سيدي سموولي العهد حين زار عمدة شينجن البحرين قبل عامين، والفكرة هي عبارة عن مدينة تشمل جميع الخدمات ومتقدمة من ناحية التكنولوجيا والشركات والمرافق الصينية، وأن تكون هناك منطقة مشابهة في شينجن، وتشجع لها العمدة حينها، والذي أصبح الآن محافظ مقاطعة خبي.

كانت الفكرة في مراحل متقدمة، حتى أنه تم تحديد الأراضي المقترحة، وتم تعيين شركة لدراسة المشروع، هذه الفكرة ليست جديدة بالنسبة للصينيين، فهناك مشاريع أو مناطق مشابهة لهذه الفكرة. الصينيون يرتاحون إذا ما وجدوا مناطق تحاكي مناطقهم من حيث اللغة والمطاعم والمرافق.

العلاقات السياسية قوية بين البحرين والصين وهذا يشجع على الاستثمار

23 ديسمبر 2018

هلا الخالدي

نجاح سيدة الأعمال الأم

استطاعت سيدة الأعمال هلا محمد الخالدي التغلب على المعوقات والمنافسة الشديدة في السوق البحرينية. أثبتت نفسها ومقدرتها على النجاح وتغيير نمط حياة الأم وربة المنزل الاعتيادية والانطلاق في عالم الأعمال؛ لتجمع بين رعاية البيت والأولاد، وبين كونها سيدة أعمال طموحة لا تعرف المستحيل.



أطلقت شركتها الخاصة للاستشارات والعناية بالطعام الصحي، وهي صلب تخصصها الجامعي وخبرتها العملية في حقل المستشفيات والتغذية. بدأت الخالدي مسيرتها العملية بمستشفى السلمانية في العام 2003، إلا أنها بعد عامين اضطرت لترك العمل لتربية أبنائها والاهتمام بشؤون المنزل، لكنها عادت إلى ساحة العمل والتحدي بعد 6 سنوات لتأسس شركة «دايت ديلايت» التي تلقى رواجاً ونجاحاً كبيراً في السوق المحلية.

عن أول عمل لها تتحدث الخالدي: عملتُ بوظيفة تختص بمجال التغذية في مجمع السلمانية الطبي لمدة عامين، ثم قدمت استقالتني بعد أن انجاب ابنتيَّ التوأم اللتين جاءتا عقب ابني الأكبر، وكان عمره آنذاك عامين فقط، فكنت أ بذل مجهوداً كبيراً، إذ ليس من السهل الاعتناء بثلاثة أطفال بفارق عمر قصير بينهم.

الكثير من الناس لديهم فكرة أن النظام الغذائي عبارة عن نظام ممل وأكل صحي لا طعم له، فحاولت أن أثبت خلاف هذه الفكرة، وأن النظام الصحي يمكن أن يكون ممتعاً ويمكن الاستمرار عليه بأكل لذيذ جداً، ولكن بفكرة أن تكون كميات الأكل أقل من المعتاد دون حرمان النفس، فالقاعدة الأساس لدي أن يكون طعم الأكل طيباً لذيذاً حتى أستطيع أن أكسب ثقة الناس وتحديد الكميات للوصول للوزن المثالي.

إن تقبل الناس لأي مشروع صحي في البحرين يدل على الوعي الصحي الكبير لديهم، ومنذ بداية المشروع كان هناك اتجاه من جانب الناس للتغذية الصحية والنمط الصحي للحياة عموماً، فكان الوقت المناسب لبداية أي مشروع صحي.

كما ظهر الكثير من المنافسين الذين يعملون من منازلهم، ولكن طالما أن هناك جهات تصرح لهذه الحسابات وتنظمهم لا توجد لدي أي مشكلة مع دخولهم المجال، ولكن المهم وجود من يراقب هذه الحسابات، إذ يتوافر الآن ترخيص رسمي لهذه الفئة بوزارة الصناعة والتجارة والسياحة، يسمى «السجل الافتراضي»، ولكن البقاء للأفضل. أما من ناحية تنافس شركات كبيرة بمستوى شركتنا فهناك 3 شركات فقط، ولكن هل مشتركو تلك الحسابات يعلمون أن صاحبة مشروع «دايت ديلايت» لديها الشهادة

الطبية المؤهلة لتقديم هذه الخدمة؟ وهل هناك رقابة على المكان الذي تقوم فيه بإعداد الأكل؟

في الواقع ابتأي هما السبب في هذا المشروع، وأنا أشكرهن على هذه الخطوة التي قدمتاها لي، كان عمرهن آنذاك 6 أعوام، إذ كنت ربة منزل وأذهب للتسوق في المجمعات التجارية وأقضي أمورا عدة لنفسي، وسمعتُ البنات تتكلمان فيما بينهما وتقولان إنهما عندما تكبران ستصبحان مثلي تتسوقان في المجمعات وتعيشان حياتهما بهذا المنوال فقط، فأجبتهنما بأنني كنت موظفة واستقلت، فأجابتا بإجابة أكيدة «لا عند زواجنا سنكون مثلك ربات منزل»، فسألت نفسي هل هذه وجهة نظر بناتي فيّ؟ حتى أنني اتصلت بزوجي وسألتته نفس السؤال وأيد ما قالته البنات، وبنفس اليوم قررت أن أقوم بأي عمل يثبت أنني امرأة لا تكتفي فقط بالتسوق بالمجمعات التجارية، بل تستطيع البدء بمشروع تجاري ناجح.

إن منتجاتنا حالياً موجودة في أكثر من سوبرماركت في البحرين، وسرعة نفادها ترتبط بوعي أهل المنطقة الموجودة فيها السوبرماركت، وفي هذا الوضع الاقتصادي لا أتوقع أن يكون لنا محلات خاصة بمنتجاتنا، إذ باعتقادي أنها ستكون كلفة إضافية للشركة، ولكن من الممكن أن أشارك في المقاهي كما أفعل حالياً لعرض المنتجات في إحدى الزوايا فيها، كما لدينا أجهزة عدة لبيع الطعام في الشركات الكبيرة والمطارات، والكثير من الناس يفضلون الشراء من هذه الأجهزة، إذ صار لديهم اختيار صحي يستطيعون من خلاله أن يعرفوا عدد السعرات الحرارية الموجودة في الوجبة، كما تباع منتجاتنا في برامج الطلبات من المطاعم وعبر المقاهي التي توجد وجباتنا فيها.

تقبّل الناس لأي مشروع صحي في البحرين
يدل على الوعي الكبير لديهم

شكر خاص لشركة



والمساهمين في هذا الإصدار

