

www.kwaiticonsultant.com
الدكتور عبدالله فهد العبدالجادر
مستشار تنظيم وإدارة



المدير الناجح
هو الأرب الصالح

يعتبر حصولك على مسمى مدير ليس معناه أنك استوفيت شروط ومواصفات المدير الناجح وإذا صدر قرار بتدقيقك إلى مدير واستوفيت شروط المؤهل الدراسي والخبرة والأقدمية لأن كثيرا من الذين حصلوا على وظيفة مدير ليسوا بالضرورة ناجحين أو مستوفين للمهارات اللازمة ليكونوا مديريين وهذا يتضح بعد مزاوتهم المهام وظيفتهم كمديريين في غضون أشهر من تسلمهم العمل. هناك الكثير من الآراء التي طرحها خبراء ومستشارون عن مواصفات المدير الناجح وأغلبهم ركزوا على حصوله على مؤهلات علمية عالية على الأقل مؤهل جامعي وامتلاكه عددا من سنوات الخبرة العملية وأن يكون لديه بعض المهارات في الإدارة والقيادة وتحمل المسؤولية وهي مواصفات يحتاج إليها كل من يريد أن يكون مديرا ولكن ليس كل هذه المواصفات وحدها المطلوبة.

إن إدارة عدد من الأفراد وإنجاز الأعمال المطلوبة بكفاءة وضمان الاستقرار والطمأنينة ونشر المحبة واحترام الآخرين وسماع آرائهم مهما كانت وظيفتهم، حتى إذا كان من يقول رأيه فرائش، والشعور بمشاكل الآخرين ومساعدتهم على حلها ومعاملة الموظفين كأنهم إخوانك وأولادك واعتباره أسرة واحدة ويفتقدونك ويسألون عنك عندما تغيب عنهم، كل هذه المواصفات لا تحصل عليها من مؤهل دراسي ولا من خبرة وأقدمية في العمل وإنما من اعتبار نفسك مسؤولا عن حياة ومستقبل موظفيك وأسرتهم واعتبار موظفيك كأنهم عائلتك الثانية وتتصرف معهم كأب صالح يريد توجيه وإرشاد أولاده إلى ما هو خير لهم ويشجعهم ويدعمهم ويأخذ بأيديهم إلى طريق النجاح. وللأسف غالبية من يصبح مديرا يعتقدون أن الأوامر والصراخ والتشدد والرقابة الزائدة هي الطريقة الصحيحة لإدارة الأفراد وأن كل مهمهم العمل فقط ولا يعيرون اهتماما بمشاكل موظفيهم سواء في العمل أو البيت وسواء كانت صحية أو إنسانية، كما أن بعضهم لا يعرفون موظفيهم لأنهم لا يجتمعون معهم ولا يزورهم في أماكن عملهم. المدير الناجح بريء هو الذي يتصرف كأب صالح ويعتبر موظفيه أفراد أسرته وحتى يزوره في مناسباتهم العائلية مثل الأفراح ويشاركهم في عزائهم وهناك من المديرين من يقترح لقاء موظفيه في عشاء أو رحلة بحرية أو برية وهذه الصفات صدقوني تجعل من العمل متعة ومحفة لمزيد من الإنتاج وتقلل من نسبة الغياب والمرضيات التي كثرت في الآونة الأخيرة، وأخيرا، كما قال رسول الله ﷺ «كلمك راع وكلمك مسؤول عن رعيته».

اليورو يهبط دون 1,12 دولار بفعل تصريحات لميركل

لندن - رويترز: تراجع اليورو أكثر من نصف سنت لينزل عن 1,12 دولار أمس بعدما قالت المستشارة الألمانية أنجيلا ميركل إن ارتفاع العملة الموحدة أكثر من اللازم يزيد من صعوبة إجراء إصلاحات في دول منطقة اليورو.

ودفعت تصريحات ميركل اليورو إلى النزول نحو 1٪ إلى 1,1160 دولار.

وكانت العملة الأوروبية الموحدة قد تراجعت بالفعل نحو 0,3٪ في التعاملات الأوروبية المبكرة بسبب مخاوف بشأن اليونان.

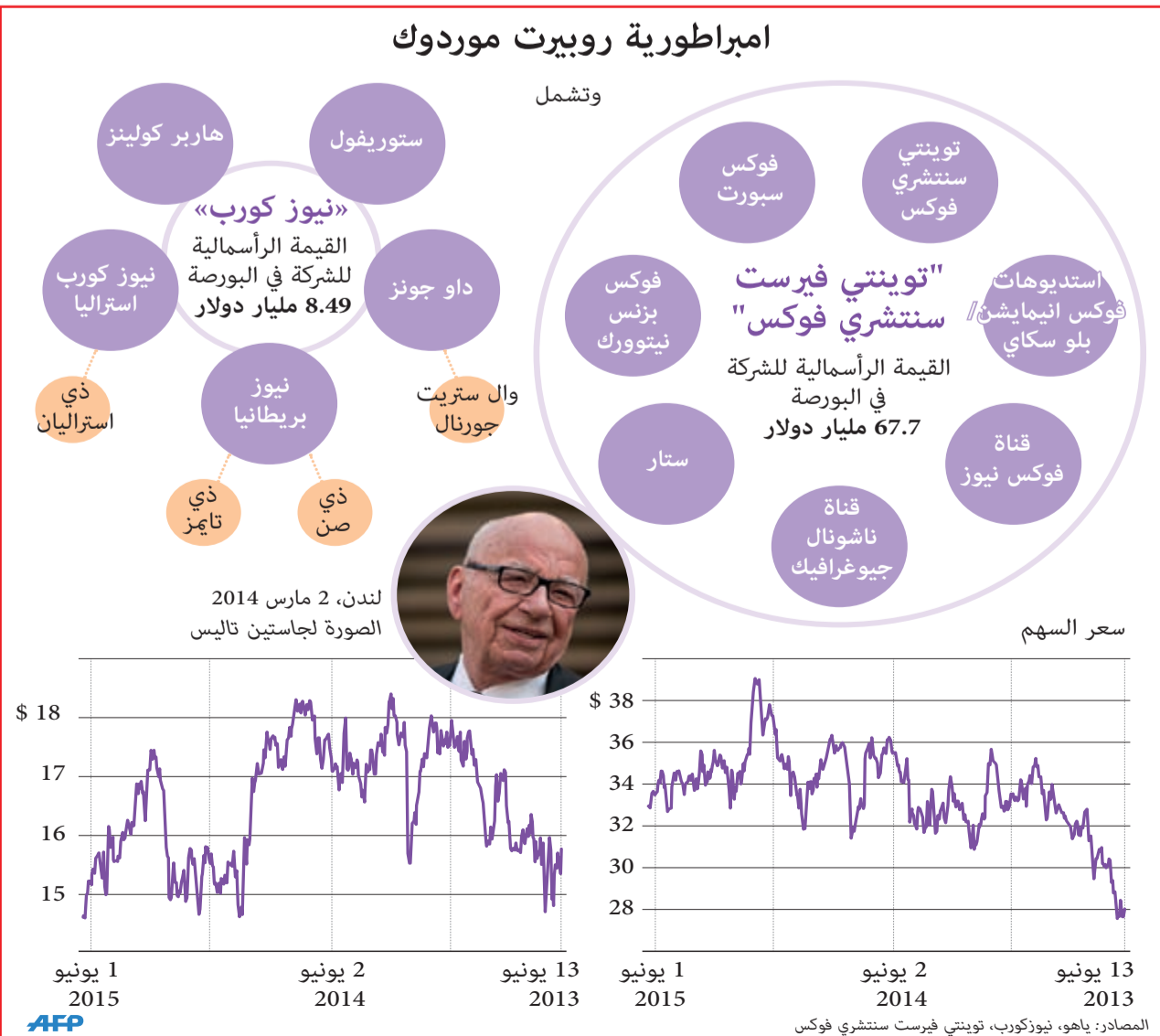
وارتفع الجنيه الاسترليني أمام اليورو أمس ليصعد إلى أعلى مستوياته في عشرة أيام في ظل المخاوف من تعثر اليونان عن سداد ديونها والتي دفعت المستثمرين إلى بيع العملة الموحدة والإقبال على الملائدات الأمتة.

وتراجع اليورو 0,3 ٪ أمام العملة البريطانية إلى 72,33 بنسا مسجلا أدنى مستوياته منذ الثاني من يونيو ويتجه لتكبد أولى خسائره الأسبوعية في ثلاثة أسابيع.

واستقر الاسترليني أمام الدولار عند 1,5512 دولار. ووجد الجنيه دعما في بيانات أظهرت أن الاقتصاد البريطاني نما في العام الماضي وأوائل 2015 بوتيرة أعلى مما أشارت إليه التقديرات السابقة.

وقال مكتب الإحصاءات الوطنية البريطاني إن الناتج المحلي الإجمالي زاد 3,1 ٪ في 2014 ارتفاعا من قراءة سابقة بلغت 2,8 ٪ وذلك بعد تعديلات أعلنت أمس الجمعة.

ويتجه الاسترليني إلى تحقيق أفضل أداء أسبوعي له في شهر أمام الدولار مدعوما بتوقعات بان ينمو الاقتصاد البريطاني بوتيرة جيدة في الربع الثاني من العام وأن يرفع بنك إنجلترا المركزي أسعار الفائدة في غضون عام.



نموذج جديد للشباب الكويتي يسير عكس رؤساء تنفيذيين عاثوا فسادا بالأزمة المالية

الخلطة السرية لنجاح محمد جعفر.. الأخلاق تصنع المال

مصطفى صالح



المدير التنفيذي السابق لشركة طلبات. كرم محمد جعفر

مازال الحديث مستمرا حول سر نجاح محمد جعفر المدير التنفيذي السابق لشركة طلبات. كوم بعد أن باع الشركة قبل أشهر قليلة بـ 50 مليون دينار. تشكل حصة 80٪ من الشركة. لصالح شركة روكيت انترنت الألمانية. وكان جعفر انشترى الموقع في عام 2010 بأقل من مليون دينار. محققا 50 ضعفا ربحا في أقل من 5 سنوات. وأصبح جعفر نموذجا لنجاح الشباب الكويتي في قطاع الانترنت حيث يعتبر اصغر رئيس تنفيذي حقق صفقة بهذا الحجم منذ بداية الأزمة المالية. وفي الفترة الأخيرة، تمت استضافة المليونير الشاب في ندوات عدة حضرتها «الأنباء» محاولة قراءة كيف فكر محمد في ادارة موقع «طلبات» وتمكنه من الفوز به من المحلية إلى الإقليمية ثم العالمية. والبحث هل هناك منهج خاص أتبعه أم مجرد الصدفة والحظ لعبا دورا كون جعفر كان من أوائل من استثمروا في قطاع الانترنت. وفيما يلي أبرز ما يلخص ملامح الإدارة والفكر الاقتصادي لمحمد جعفر لعنا تكون مرجعا لمن يريد البدء بمشروعه بشكل عام، أو الاستثمار في الانترنت بشكل خاص.

1 الأخلاق تأتي بالمال

لدى محمد جعفر أسلوب مميز في الحديث عن سر نجاح إدارته للمشروع، فهو يردد دائما مصطلح «الأخلاق» التي كانت عاملا رئيسيا في النجاح، يحاول أن يقدم نموذجا جديدا في الأخلاق التي تولد مالا، وليس المال الذي يأتي بالمال، وهو عكس ما درج الرؤساء التنفيذيون (خصوصا في الكويت) على ترديده. ويقول جعفر في إحدى الندوات إن السبب في خسارة الأموال في الأزمة المالية هو عدم التحلي بالأخلاق مع المساهمين والموظفين والعملاء، وهو أمر أدركه سريعا في مشروع «طلبات» حيث أهتم بإعلاء شأن الأخلاق في التواصل مع العملاء والموظفين والموردين. ويقول إن الأخلاق هي الصدق مع العميل وتقديم منتج جيد له وتأمين بيئة متساوية للموظفين والاختلاص مع الموردين. وفي مساعاه لتطبيق الأخلاق في الشركة، يجسد جعفر أحدث المفاهيم الاقتصادية في الإدارة، التي تقترض أن الأخلاق ليست مفهوما معنويا، وإنما هو مفهوم يخفف التكلفة على الشركة، لأنه يرفع قيمة الشهرة والسمة لدى العملاء والشركاء.

2 التوظيف على أساس الكفاءة

يقول جعفر إنه عندما كان يقابل المتقدمين

أصغر رئيس تنفيذي يحقق 50 ضعف ما استثمره بعد الأزمة المالية

تعيين الموظفين على مبدأ الكفاءة وليس المحسوبية

تطبيق الحوكمة لتحقيق الشفافية والعدالة في الإدارة

تحليل البيانات لمعرفة ما يهيم العميل وأفضل الأطباق بكل مطعم

3 الحوكمة بصرف النظر عن حجم الشركة

يقول محمد جعفر أنه عندما بدأ العمل في موقع طلبات أنجبه إلى تطبيق نظام الحوكمة في شركته رغم أن عدد الموظفين بها قليل. وباختصار الحوكمة تنظم العلاقات بين أصحاب المصالح (stakeholders) وأهداف وإدارة الشركة، حيث تهدف إلى تحقيق التوازن بين أصحاب المصالح كالعامل (الموظفين)، والعملاء والدائنين (مثل المصارف، وجامعي الأسهم)، والموردين، والمخاضمين، والمجتمع بأسره. وبمعنى آخر، قد تتطلب الحوكمة تكاليف اضافية على شركة صغيرة مثل تلك التي بدأها

لوظيفة عمل، كان يستبعد المتقدم الذي يسأل عن مواعيد العمل في الشركة، لأنه يرى أن هذا الموظف يفكر في راحته قبل عمله، وهو ما يرجح أنه موظف غير منتج. ويهتم جعفر بالتوظيف على أساس الكفاءة ويستبعد التوظيف على أساس الوساطة والمحسوبية والجنس والدين والجنسية. ويقول إن تعيين الأقارب والأصدقاء سيحمل الشركة أعباء مالية ويضعف تنافسيتها في السوق. وأعطى مثلا في فتح المجال أمام الكفو بصرف النظر عن جنسيتها (كويتي أو غير كويتي) إذ أنه رشح شابا سوريا ليكون خلفه في الرئاسة التنفيذية.

4 العمل أولا

ويأتى مبدأ الاهتمام بالعمل مثلا على هذه الأخلاق التي رفعت من سمعة موقع طلبات، إذ يقول جعفر أنه ألزم المطاعم المتعاقد معها بتعويض العميل في حالة تأخير الوجبة عليه أو في حالة كان بها أي أخطاء، وإذا رفض المطعم تعويض العميل يتم فسخ التعاقد معه من قبل شركة طلبات. وفي هذا إرساء لمبدأ الأخلاق في العمل والالتزام تجاه العملاء، وتحفيز للمعمل على العودة مرة أخرى للشراء بواسطة «طلبات»، وهي سياسة لابد من اتباعها في كل شركة تريد النجاح حيث إن العميل هو مصدر الدخل الأول لكل شركة، وذلك بعد افتتاح السوق وتعدد الشركات العاملة في المجال الواحد، حيث أصبح على الشركات الاهتمام بالعملاء لأنه إذا وجد خدمة سيئة بهذه الشركة فسينتججه إلى شركة أخرى

بكل سهولة. الاستثمار بالإنترنت ويقول جعفر أن الاستثمار بالإنترنت وبالكويت خصوصا مازال في بداية طريقه، وإن هناك مجالات كثيرة للاستثمار فيها متوقعا نموا لهذا القطاع. ويقدم بعض النماذج عن كيفية تحقيق الثروة في هذا القطاع عن طريق الاهتمام بتحليل البيانات والمعلومات، حيث إن الوظيفة الأساسية التي يقوم بها الموظفون داخل «طلبات» هي تحليل بيانات العملاء لمعرفة ما يهيم وبالتالي معرفة أكثر الوجبات التي عليها الطلب في كل مطعم، فأصبح بإمكان «طلبات» أن يقدم المطاعم المتعاقد معها بيانات عن أكثر الوجبات المطلوبة لديهم، لذلك يعتبر تحليل البيانات جانبيا مهما يجب التركيز عليه في كل شركة تتعامل مع المستهلكين.

5

التعاطي مع الموظفين

ويتحدث جعفر عن ضرورة الاهتمام بالموظفين وتوفير جميع السبل لهم للإبداع وتحقيق قيمة مضافة لعملهم، ويشير إلى أن هناك نية داخل «طلبات» لإعطاء الموظفين لديها حق امتلاك أسهم للشركة منحه حال إدراجها بالبورصة، فهو يجعل بذلك الموظف يمتلك في مكان عمله ما يجعله يجتهد أكثر

كافيو: توقعات برفع الفيدرالي الأميركي للفائدة في سبتمبر 2015



نورس حافظ

يكون هناك بدء بتشديد السياسة النقدية في يونيو الحالي ليس بسبب انكماش الاقتصاد الأميركي في الربع الأول وحسب بل لكون التحسن في بيانات شهر مايو من حيث تحسن أسعار القطاعات المختلفة كالخدمي والصناعي وارتفاع عدد الوظائف المضافة وارتفاع متوسط الأجر في الساعة وفترة مبيعات التجزئة لا تغفل كلها حتى الآن اتجاهها بل يمكن تسميتها بفترة بعد العثرة التي شهدناها في الربع الأول والتي امتدت حتى شهر أبريل. وهو الأمر الذي يجعل الثقة باستمرارية هذا التحسن بالرغبة بالتمهل لتسود بين الأعضاء الذين صرحوا في محضر اجتماع شهر أبريل بمخاوف كثيرة تعوق أقدامهم على رفع معدل الفائدة، حيث إن هذه المخاوف يطول بعضها الأثر السلبي من ارتفاع الدولار ومخاطر انخفاض وتيرة النمو العالمي. لذا، نعتقد أن الفيدرالي

تنشر «الأنباء» تقريرا خاصا أعده مدير مكتب التداول في شركة كافيو نورس حافظ عن التلمحات المرتقبة في الاجتماع القادم للفيدرالي الأميركي. وفيما يلي أبرز التفاصيل: في ظل الصخب الناجم عن مناداة صندوق النقد الدولي بتأجيل تشديد السياسة النقدية في أميركا بسبب المخاطر المرتبطة على الاقتصاد العالمي بشكل عام وتحذير البنك الدولي من المخاطر المحتملة في حال تم ذلك على اقتصادات الدول الناشئة ومع اقتراب موعد الاجتماع الهام للجنة السوق المفتوح في الفيدرالي الأميركي يوم الأربعاء القادم الذي قد ينجم عنه حدوث تذبذب مرتفع في حركة الأسواق نعتقد أن الأهمية المرتبطة بهذا الاجتماع تأتي من إمكانية استشفاف تلمحات بشأن الموعد الذي يتوقعه أعضاء الفيدرالي لبدء تشديد السياسة النقدية ما سيعيد توضع الاستثمارات بما يناسب هذه الإشارات. مازلتنا نعتقد أنه لن