

خالد العبد الكريم لـ «عائلية»:

للحاق بقطار «المساهمة» خيار «العائلية» الوحيد

عائلية - خاص

أكد الرئيس التنفيذي لشركة العبدالكريم القابضة رئيس مؤسسة أنظمة النيزك الهندسية العالمية في المملكة العربية السعودية ودول الخليج العربي خالد بن عبد الرحمن محمد العبد الكريم أن التحول إلى شركة «مساهمة» هو التطور الطبيعي لأي منشأة اقتصادية، مشيراً إلى أن أي مؤسسة تتطور وترتقي بأعمالها، ويصبح من الضروري تحولها إلى شركة مساهمة لتواكب التطور. وأضاف: «نحن في المجموعة نفكر حدياً في التحول»، موضحاً أن مثل هذا القرار من القرارات التي ينبغي دراستها بعناية، حتى يتم التنفيذ بالشكل الراقى والصحيح

وذكر أسباباً عدة وراء إخفاق كثير من الشركات العائلية في الاستمرارية، منها عجزها عن تطوير نظام فعال يضمن التحول السلس إلى الجيل الثاني، في حالة وفاة المؤسس.. وتناول العبد الكريم عدداً من القضايا والموضوعات المتعلقة بالشركات العائلية، والحوكمة، والتحديات المقبلة في ضوء المتغيرات العالمية، كما تحدث عن دور "والده" وكفاحه في بناء دعائم الشركة، وتأسيس انطلاقتها الأولى.. حوار مع "عائلية" في السطور القادمة.

• نود أن نتعرف على بداياتكم؟

- البداية كانت من الوالد، -رحمه الله-، وقد بدأ أعماله عصامياً في مدينة شقراء التي كان يسكنها مع أسرته، وساعده على أن يبدأ حياته العملية بداية صحيحة، ذلك التعاون الذي كان سائداً بين أبناء مدينته، والدعم الكبير الذي كانوا يجودونه من كبار العائلات والأسر، بداية القرن الماضي، وقد شهدوا تشجيعاً ودعماً معنوياً ومادياً قوياً حتى أسسوا تجارتهم، التي كانت إضافة قيمة لقطاع الأعمال في تلك الفترة، وكان ما حققه الوالد وأبناء جيله كفيلاً - مع الدعم والتشجيع - أن يساعدهم على تخطي الصعوبات وقهر التحديات واغتنام الفرص التجارية بأسلوب صحيح.

مميزات

• ماهي أهم مميزات السوق في تلك الفترة؟



الشيخ عبد الرحمن العبد الكريم - بسار- في رحلة عمل خارجية

- عندما يحصل الشباب على الدعم من أبائهم كانوا يلتزمون بإنتاج الأعمال. لذلك كان والدي -رحمه الله- يسافر إلى أسواق تشهد حالة من الازدهار والنشاط الاقتصادي الملحوظ، فبدأ تنقله بين أسواق الجبيل والكويت والبحرين والقطيف والأحساء شرقاً، إلى مكة وبيشة غرباً، حيث كانت ببيشة ترتبط تجارياً مع اليمن وإفريقيا، فكان يبيع فيها بضائع شقراء، ويشترى بضائع أهل اليمن وإفريقيا، ويرجع محملاً بمنتجات كان يفتقر إليها سوق شقراء في ذلك الحين، ومن هنا انطلق من خلال اكتساب ثقة زملائه التجار في تلك المناطق، واخذ في توسيع نشاطه التجاري.

• كيف استطاع والدكم الحصول على الدعم لتوسيع نشاطه؟

- دعم الشباب في تلك الفترة لم يكن امراً مستغرباً، ولم يكن مرتبطاً بتحقيق الإنجازات، أو مشروطاً بأي شرط، وإنما كان كبار السن يتميزون بقرارة الواقع، ومعرفة ماذا يستطيع الشباب تقديمه لتطوير تجارة منطلقتهم، حيث كان المقدمون وميسورو الحال من أهالي شقراء، في ذلك الحين، يتميزون بالنظرة الثاقبة، فكانوا يمولون ويدعمون الشباب بالبضائع من أجل بيعها في الأسواق المجاورة لتكوين أنفسهم.

انطلاقة

• متى كانت الانطلاقة الفعلية؟

- استطاع والدي اغتنام فرصة الطفرة الأولى، مع وصوله إلى مدينة الخبر في المنطقة الشرقية، بعد أعوام من الرحلات التجارية المتعددة التي تميزت بها بدايته في قطاع الأعمال. وفي الخبر بدأ أول نشاط تجاري، بافتتاح فرع الجميح بالمنطقة الشرقية، وعندما بدأ عمل المقرات الحكومية في الدمام، انتقل إليها واستثمر في تأسيس المدينة، حيث كانت البواخر تأتي إلى ميناء الدمام، محملة بعديد من المعدات والأدوات، لتنفيذ المشاريع الوطنية.

• حدثنا عن بداية تأسيس مجموعة العبدالكريم القابضة؟

- بدايتنا الحقيقية تزامنت مع ارتفاع أسعار البترول وبداية الطفرة في العام ١٩٧٣م، حيث شهدت المنطقة نهضة تجارية ضخمة، فعملنا على تأسيس مجموعة تجارة المواد

الغذائية، وأسسها والدي وشقيقي محمد -رحمهما الله- وعدد من الموظفين الذين لايزالون يعملون معنا حتى الآن، ومع ازدياد الاهتمام بالحركة الإنشائية والعمرائية بالمملكة، تم تأسيس وافتتاح قسم الكهرباء والمعدات الصناعية، وبدأت المجموعة بمتجر في مدينة الدمام متخصص في الأدوات الكهربائية، إلا أن شقيقي كان لديه رؤية عملية تركزت على بناء كيان اقتصادي يحقق قيمة مضافة للوطن، وبدأت المؤسسة بالتطور، وارتفع عدد الموظفين، ووضع اللبنة الأولى ضمن استراتيجية للنهوض بتطوير الأعمال، وبدأنا نسير بخطى واثقة في مجال الأعمال والمشاريع.

شراكات

• كيف تطورت أعمال المجموعة؟

- بدأت المؤسسة بالنمو، وارتفع عدد العاملين فيها، وأخذت ثمار جهود أشقائي تظهر، وبدأ شقيقي محمد -رحمه الله- قائداً ماهراً في توجيه أعمال المشاريع، بكل كفاءة، ولاتزال بصماته ملموسة حتى هذا اليوم، مع باقي أشقائي، فلما عدت، وجدت الحال قد تغير، وأصبحت أمام منشأة اقتصادية تتوسع بشكل كبير، وانطلقت في مجال الكهرباء، فاتفقنا على عقد شراكات واتفاقيات مع كيانات تجارية ذات خبرة عالية من الدول الغربية، وبدأت تتجول بين دول العالم، من أجل توقيع شراكات، ونجحنا - بمشورة الأخوة - في حصد عدد من الشراكات التي مكنتنا من الحصول على ثقة عملائنا في المملكة والخليج وتلبية احتياجاتهم، وتوسعت أعمالنا ونحن الآن بصدد بناء برج تجاري لإدارة أعمالنا.

• يتردّد أن المجموعة في طريقها للتحول إلى شركة مساهمة.. ما مدى صحة هذا الحديث؟

- هذا هو التطور الطبيعي لأي عمل، فالمؤسسة تتطور وترتقي بأعمالها، ويصبح من الضروري تحولها إلى شركة لتواكب التطور، ومن ثم تتحول إلى شركة مساهمة، ونحن في المجموعة نفكر حدياً في التحول، ولكنه ليس من القرارات التي تؤخذ بالسرعة، فهو يحتاج إلى أن نرى تجارب زملائنا، لنستفيد منها، ولكي نستوعب عملية التحول وآلياته وأشكاله، حتى ننظم أعمالنا التي تحتاج إلى تحول، وعلى الصعيد العملي، هناك زيارات متبادلة بيننا وبين هيئة سوق المال السعودية (تداول) للعمل على ذلك.



خالد العبد الكريم

لضمان استمرارية الشركة

خيار سوى اللحاق بالركب
وتحويل مؤسساتهم إلى
شركات مساهمة لضمان

استمرارية المنشأة خاصة بعد رحيل

المؤسسين، كما أن طرح المنشأة في سوق المال

سيسهل في استخدام الأموال المحصلة من بيع الأسهم، في
توسيع نشاط الشركة، خاصة أن كثيراً من الشركات تواجه
صعوبات في تمويل مشاريعها الحالية والمتوقعة.

مواجهة

• كيف ترى تأثير الحوكمة على الشركات العائلية؟

– لاشك أن من أهم أولويات الشركات السعودية المتحوّلة
إلى شركات مساهمة، العمل على اتخاذ قرارات حيوية
وجوهريّة تساعدها لمواجهة وضعها الجديد، ومن ضمن
هذه القرارات توسيع قاعدة مساهميها، كي تصبح شركات
علاقة قوية قادرة على مواجهة الشركات العالمية، وإعادة
هيكلية تنظيماتها الإدارية، حتى تدار بطريقه علمية
مؤسسية حديثة. كما يجب عليها فصل الإدارة عن
الملكية، وتعيين أشخاص مؤهلين لقيادة منشأتهم، وإعادة
هيكلية تنظيمات منشأتهم الإدارية، ونشر معلومات كافية
عن نشاطات منشأتهم ووضعها المالي، وحضور برامج
تدريبية متخصصة، لزيادة معرفتهم بالموضوعات المتعلقة
بالتحوّل والاكْتِتاب.

• من أين تأتي مشكلة بعض الشركات العائلية في عدم
الاستمرار؟

– في رأيي، أن الأسباب الرئيسة في عدم قدرة الشركات
العائلية على الاستمرارية، تتمثل في إخفاق كثير من هذه
الشركات على تطوير نظام فعال يضمن التحوّل السلس
إلى الجيل الثاني، في حالة وفاة المؤسس أو في حالة



برج العبد الكريم

• الأنظمة تطوّرت وتدعم التحوّل والشركات
الأجنبية تفضّل الشريك الوطني "شركة
مساهمة"

• لا بديل عن الحوكمة والتحوّل شرط لمواجهة
التحدّيات ومنافسة الشركات العالمية

• افلّتحنا فروعاً عديدة لمعارضنا وصلت إلى ٣٦
فرعاً تنتشر في جميع أنحاء المملكة

وظائف

وكيف ترون اتخاذ القرار في تحوّلكم إلى مساهمة؟

– الأنظمة الآن اختلفت، وأصبحت واضحة وتدعم أعمال
الشركات العائلية، كما أنها تدعم تحوّلها في أي شكل
كانت عليه، وتقدم الحلول في حال ظهرت أية مشكلات أو
تعقيدات لا تدعم التحوّل، بالإضافة إلى أننا أصبح لدينا
مجلس إدارة مدعوم بالمستشارين وذوي الخبرة الذين
يقدمون لنا النصّح والمشورة لمواصلة طريقنا، وإلى ذلك
فإن بعض الشركات الأجنبية أصبحت تبحث عن الشركات
المساهمة للعمل معها، مما يفقد الشركات العائلية إحدى
المميزات في سوق العمل.

• كيف ترى واقع ومستقبل الشركات العائلية في المملكة؟

– لا بد أن يشهد قطاع الشركات العائلية حالة من التغيير،
حتى تتحقّق للقطاع التجاري في السعودية القيمة المضافة
التي نتطلع إليها، الأمر الذي سيسهّل في إيجاد مزيد من
الوظائف ورفع دخل الفرد، فليس لدى الشركات العائلية

فقدان القدرة على الإدارة، واختلاف الطبيعة المعيشية
والتعليمية للأجيال الصغرى، لذلك وحتى تضمن هذه
الشركات بقاءها واستمراريتها في السوق وعدم تفككها،
ولكي تحافظ على مكانتها، ولا يخسر الاقتصاد من هذا
الاندثار، تستطيع أن تقوم بتغيير شكلها القانوني، لتصبح
شركات مساهمة حيث يحميها هذا التغيير من أي مشكلات
قد تنشأ بين المؤسسين أو بين الورثة.

ميثاق

• هل بدأتكم فعلياً في صياغة ميثاق خاص بالعائلة
استعداداً للتحوّل؟

– الميثاق هو بمنزلة دستور يقدم الأصول التي يجب على
الأسرة اتباعها في أعمالها، والحلول في حال تغيرت
الظروف وتوسعت العائلة، وذلك لحماية الأسرة وأعمالها
من أي طارئ، ونحن لدينا ميثاق عائلي قمنا بصياغته،
قبل تفكيرنا في التحوّل، ومازلنا نسير في أعمالنا وفق هذه
الصياغة.

• ماهي طموحاتكم وأنتم على أبواب التحوّل إلى
مساهمة؟

– نحن نطمح إلى حماية أكبر للشركات العائلية وسن انظمة
وقوانين توجب حماية الكيانات الكبيرة من الانهيار، كونها
مؤثره بشكل مباشر في الاقتصاد الوطني، وضرورة التدخل
لمساعدة تلك الكيانات، في حال تعرضت لأي أزمة داخلية أو
خارجية، باعتبارها من ركائز الاقتصاد الوطني وركائزه.

في سطور..

خالد بن عبد الرحمن محمد العبد الكريم

- بكالوريوس وماجستير في إدارة الأعمال – الولايات المتحدة الأمريكية.
- الرئيس التنفيذي لشركة العبدالكريم القابضة (الرائدة في تقديم الخدمات والحلول والأنظمة لقطاعات النفط والغاز والبتروكيماويات والكهرباء والتحكم والقياس والطاقة المتجددة والاتصالات والبنوك).
- رئيس مؤسسة أنظمة النيزك الهندسية العالمية في المملكة العربية السعودية ودول الخليج العربي والمتخصصة في: أنظمة حلول الشركات وخدماتها، أنظمة الكهرباء والإنارة الصناعية، أنظمة المختبرات، تطبيقات تقنية المعلومات وبنيتها التحتية، التدريب والتعليم الإلكتروني، الاتصالات.
- رئيس مجموعة الأنظمة الصناعية (لتصنيع المواد الكهربائية الصناعية وأنظمة التحكم والطاقة المتجددة).