

## البداية

### أما قبل؛

فالشكر كله؛ أوله وآخره، وأرفعه وأخلصه، لله ﷻ على نعمة إتمام كتابة هذا المؤلف، فله الحمد كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه.

والشكر موصول لكل من مد يد العون لي باستشارة رائدة، أو نصيحة ثمينة، سددت ثغرات نقص كانت لتبدو بين هذه الصفحات.

ما بين المرحلة العملية التي قضيتها -ولا أزال- في قطاع الخدمات الاستشارية، وبين ما استخلصته من رسالة الدكتوراه التي أعدتها بعنوان:

### «الخدمات الاستشارية وأهميتها لقطاع الأعمال»

أضع بين يديك أيها القارئ العزيز هذا المؤلف الذي أستفتح به بعون الله ﷻ بداية كتاباتي في قطاع الخدمات الاستشارية كدليل استرشادي يساعد رواد الأعمال في تحقيق ريادتهم، ويرسم الطريق الآمن لعلاقتهم بالخدمات الاستشارية.

### وبعد؛

فإن لقطاع الخدمات الاستشارية والاستشاريين المحترفين دوراً فاعلاً في تغيير هوية وهيكلية قطاعات الأعمال، ومسار نجاحهم، فالعديد من هذه القطاعات والشركات الحالية- خاصة الناشئة منها- وصلت إلى مستويات التفوق والتميز من خلال استشارات مهنية، فائقة الجودة، حصلت عليها من جهات استشارية،

أو خبير استشاري، ليسوا من مؤسسة العميل وإنما من خارجها، وفي الوقت نفسه ينفق كثير من أرباب الأعمال أموالهم للحصول على خدمات استشارية، لينتهي بهم المطاف بحالٍ أسوأ مما كانوا عليه، أو تبقى شركاتهم ومؤسساتهم كما هي من دون أي تحسن، ومن ثم يصبح هذا الإنفاق بمنزلة إهدار لمواردهم.

في اعتقادي أن رواد الأعمال، وشركاتهم الناشئة، أكثر من يحتاجون إلى من يرشدهم ويقدم لهم الحلول المهنية لتطبيق أفكارهم الإبداعية.

لذلك؛ فإنني من خلال فصول هذا الكتاب أضع بعض الإرشادات المهمة لرواد الأعمال في علاقتهم بالمستشارين، تساهم في تحقيق أهدافهم المنشودة لشركاتهم الناشئة، وذلك بتسليط الضوء على أهمية الخدمات الاستشارية، ومعرفة مدى الحاجة إليها، والاختيار الأنسب من المستشارين والجهات الاستشارية، وما المهام التي تطلب من المستشار، وحدود مسؤولياته، وما معايير تقويم أعمال الجهات الاستشارية، وما صيغ التعاقد معهم وآلياته، وكيفية التعامل مع المهمة الاستشارية، وسبل نجاحها، بالإضافة إلى بعض القصص والحالات العملية عن نجاحات وإخفاقات حققتها شركات ناشئة أو رواد الأعمال، أو مواقف استشارية واقعية عاينتها في أثناء عملي الاستشاري، أو نقلتها من مصادرها للاستفادة منها وأخذ العبرة من أحداثها.

ليس غريباً أن نؤكد هنا أهمية الخدمات الاستشارية لرواد الأعمال، لكن المهم أن نعرف كيف يمكننا الوصول إلى أمثل النتائج وأفضل الممارسات والأساليب، بل وكيفية التعامل مع مخرجات الجهات الاستشارية وحلولها وتوصياتها.

هذا؛ وأسأل الله التوفيق والسداد للجميع وعليه توكلنا.

د. بدر الحربي



oboeika.com

الحالات

العلمية

(مساحة إلهام)

لعلّي أترك المساحة الكافية... عند سرد الحالات العلمية والقصص المدونة بين طيات هذا الكتاب وفصوله، من دون التعليق على أحداثها، أو تحليل مواقفها، وما ذاك إلا لإدراكي الكامل، ويقيني التام، بأنّي أخطب رواد الأعمال.

هم الرواد المبدعون المتميزون من يطلقون بتفكيرهم إلى أبعد مدى، ويلتقطون المغزى، ويستنبطون المعرفة، ثم يبلورون الأثر في حياتهم وأعمالهم الريادية.