

لقاء مع السيد خالد سليمان، المدير الإداري لشركة إي إف إس IFS أريابيا



السيد خالد سليمان، المدير الإداري لشركة إي إف إس

العبء عن المكتب الرئيسي بنسبة ٩٠٪. وجرى التخلص من العمل الدوري يوميا والمتمثل بتحميل تعاملات الفروع ليلا والذي كان يتم ليلا فيما سبق.

وكانت الخطوة التالية هي ترقية نظام الشركة المذكورة لحل شركتنا IFS Applications 2001، بقدرات التعامل مع الزبائن بصورة كاملة C-business capability، وستسهل هذه الخطوة التي تم الشروع بتنفيذها الاعتماد الكلي على الأعمال الإلكترونية. وكانت خطوة الشركة (حلواني أخوان) لمن زاد فضوله لمعرفة الشركة المعنية) التالية هي تأمين اتصال بالإنترنت للزبائن والموظفين والمزودين في كل أنحاء العالم.

وبالنسبة للأعمال الموجهة للمستهلك B2C، فهناك عوائق ومصاعب جمة لكن ضعف التشريعات الخاص بعمليات الدفع على الإنترنت بذلك هو أهم عائق.

على من تقع مسؤولية نشر الوعي حول مكاسب الأعمال الإلكترونية على صعيد الكفاءة والإنتاجية؟

اعتقد ان ذلك يقع على عاتقنا كشركة تقدم حلولاً مرتبطة بذلك ولكنه أيضا مهمة مدراء أقسام تقنية المعلومات في الشركات الكبيرة، وعليهم لفت انتباه الإدارة لديهم لفوائد الأعمال الإلكترونية من وجهة نظرهم كشركات معنية، لكي لا تقتصر رؤية الإدارة على آراء شركات الحلول التقنية فقط.

كيف ترون دوركم المستقبلي في مشاريع الأعمال الإلكترونية والحكومة الإلكترونية؟

نحن مستعدون لتقديم الحلول لأي نوع من الأعمال الإلكترونية بالاعتماد على تطبيقات business suite- IFS Applications E، ويضاف لذلك قدرتنا على دعم كل أنواع المنصات مثل الهواتف المحمولة والويب في أجهزة المساعد الرقمي والنداء الآلي إلى جانب أجهزة الكمبيوتر الشخصي. ولقد تلقينا الضوء الأخضر من شركتين كبيرتين للبدء بتحويلهما إلى عالم الأعمال الإلكترونية وهما الحلواني أخوان- السعودية، وبرايت بوينت- دبي، وإن قوة تطبيقات IFS تجعل من ذلك مهمة ترقية بسيطة حيث أن هذه التطبيقات تعتمد على الإنترنت لتسهيل ذلك.

ما هي تطلعاتكم وتصوراتكم لتحولات ساحة تقنية المعلومات في المملكة؟

اعتقد أن سياسات الانفتاح السعودي الاقتصادية على العالم والجهود الرامية للانضمام لمنظمة التجارة العالمية تفرض على الشركات أن تتمتع

تعمل الشركة على إتمام تعاقد تقدم فيه تطبيقات أي إف إس بأسلوب مزود خدمات التطبيقات ASP، وهناك للتو أربع جهات من عملائنا بانتظار بدأنا للخدمة. ونعمل بالتعاون مع شركة رئيسية من الشركات المزودة بخدمة الإنترنت لتقديم هذا النمط من الأعمال في المنطقة. وتقوم الشركة الأم IFS بإحراز نجاحات كبيرة في نفس الخدمة في السويد والمملكة المتحدة، وأبرمت تحالفا هو تيليا Telia، لتقديم الخدمة في السويد. ويريد السيد خالد سليمان المدير التنفيذي للشركة على أسئلة المجلة فيما يلي:

قطعت الأعمال الإلكترونية مرحلة معقولة في المملكة العربية السعودية فما هي إمكانيات وآفاق هذه المرحلة وهل سيكون لك دور بارز فيها؟

اعتقد بأنه هناك إمكانيات كبيرة للأعمال الإلكترونية في المملكة العربية السعودية وخاصة تلك الموجهة للشركات B2B وبين الموظفين والشركات E2B، وفي الواقع قامت شركات كبيرة بالشروع بآتمة أنظمة عمليات الشراء وعلاقات التزويد لديها، مثل شركة أرامكو.

ومع مرور الوقت سيثبت أن ذلك يحقق كفاءة ووفرا في الوقت بدرجات كبيرة. وبالنسبة لناحية الأعمال الإلكترونية بين الموظفين والشركات، اعتقد أن ذلك سيكون مفيدا أيضا خاصة بالنسبة لمواقع وفروع الشركة المترامية الأطراف باتصالها مع المكتب الرئيسي. ولطالما كان التواصل بين هذه أمرا صعبا بسبب سوء حالة الشبكة الهاتفية والكلفة العالية. وكانت الشبكات الواسعة WAN متاحة للشركات الكبيرة التي يمكنها تحمل كلفة إنشائها والاعتماد على الخطوط المؤجرة للاتصال. بينما اكتفت الشركات الأصغر بحلول أرخص وأقل كفاءة مثل النفاذ بالاتصال dial-up، وكانت مسألة سلامة البيانات مشكلة مزمنة على الدوام. وصادفنا ذلك في إي إف إس العربية مع أحد زبائننا وهو شركة لديها ٩ فروع مرتبطة بالمكتب الرئيسي ووصلت ميزانية الخطوط المؤجرة لأرقام خيالية، وواجهنا تحديات ترقية ملفات النظام بالإرسال بالدفعات batch، ولم تكن الشركة المعنية ترغب في البنية التحتية التي نحتاجها لتقديم الحل لهم لكنهم مع ذلك أرادوا دمج فروع الشركة. وجاء الحل متمثلا بالإنترنت. وتم بناء شبكة خاصة افتراضية (Virtual Private Network) VPN، عبر الإنترنت لوصول الفروع التسعة (في مكة المكرمة والمدينة المنورة والخبر والقسم والطائف وينبع وخميس مشيط وتبوك) واليوم لا يقتصر الأمر على وصل كل الفروع البعيدة بل تم تقليص

بقدرته على المنافسة والتطور لتتمكن من التواصل مع شريحة عالمية من الزبائن. ولا اعتقد أن موضوع تبني نظام إدارة موارد ERP II، مسألة خيار يمكن الأخذ به أو تركه، بل هو ضروري للصمود في عالم الاقتصاد الإلكتروني. والشركات التي لن تلحق بركب الأعمال الإلكترونية ستبقى في عالمها المحلي ولربما تتلاشى من الوجود في المستقبل القريب.

هل يمكن للشركات السعودية أن تتنافس مع الشركات العالمية العاملة في المنطقة؟

نعم يمكنها أن تتنافس بشرط أن تقدم نفس المستوى من الجودة أو أفضل منه بأسعار منافسة، ولا يمكن تخيل منتجات طورت محليا وهي تنافس بجديّة منتجات عالمية تجمع تراكمات هائلة من التطوير رغم أنه لا يوجد ما هو مستحيل إذا توفرت الإرادة الكافية. وعلى سبيل المثال استثمرت شركتنا ٥٠٠ ألف ساعة تطوير لتقدم تطبيقات الجيل الرابع من IFS Applications. ويصعب أن نتخيل محاولة أي شركة للحاق بالمنافسة بغياب منتجات سعودية لفئة تخطيط موارد الشركات ERP. ولكن وبالنسبة لناحية قدرة الشركات السعودية على المنافسة، فيما يتعلق بتوطين وتنفيذ المنتجات، اعتقد بأن الشركات السعودية لديها فرصة جيدة إذا استغلت ميزتين هما الاعتماد على موارد بشرية ثنائية اللغة وتتمتع بمؤهلات عالية لقاء أجور أقل. وتقديم إصدار معرب لمنتجاتهم كونهم قادرين على تطويره بحكم درايتهم وخبرتهم في السوق لديهم.

وبرزت الشركة مؤخرا بفضل حلول متطورة تعتمد تقديم التطبيقات على شكل خدمة ASP. وتأتي مرتبتها بين أول ثلاثة شركات في هذه الفئة. وهي أول شركة تبتكر وتطور تقنية المكونات أو الوحدات المستقلة technology component والتي أصبحت لاحقا معيارا معتمدا على المستوى العالمي.