Entrepreneurs رواد الأعمال

معرفة يمكن استخدامها

MENA العدد 2/ نوفمبر/ 2016



**المصري عنان الجلالي:**
هربت من الثانوية العامة لأمتلك فنادق هلنان العالمية

# 10
نصائح هامة قبل توقيع عقد الفرنشايز

**الإماراتية منى المنصوري :**
البيئة الخليجية عززت خبراتي في تصميم الأزياء

## المهارات الناعمة تقودك للنجاح

## مخاطر الاستثمار.. وتدبير التمويل في الوقت المناسب

**م. أحمد عثمان:**
الاحتفال بالأسبوع العالمي أهم حدث ريادي في العالم

**الأسبوع العالمي لريادة الأعمال .. يلهب جذوة الإبداع في أنحاء العالم**

**محمد الصاوي:**
## رواد الأعمال قادرون على خلق وحدة عربية حقيقية

9 77165 85909 8
www.ROWADALAAMAL.com



GET connected

14-20 November

#GEW EGYPT

#GEW 2016

Brought to you by

TATWEER MISR

Offscial Host

Ministry of Trade & Industry
وزارة التجارة والصناعة

MCSBE
مكسبي

جمهورية مصر العربية
وزارة التعاون الدولي

Strategic partners

USAID

ICSB
International Council for Small Business

Canada

ILO

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP WEEK EGYPT 2016

Media Partners

القرار المصري
ALQARAR ALMASRY

Entrepreneurs رواد الأعمال

Educator Partners

Business Partners

CELLTEK

Offcial Charity

أهل مصر
AHL MASR FOUNDATION

TATWEER MISR

IL MONTE GALALA
SOKHNA

CITYSCAPE AWARDS EMERGING MARKETS
WINNER 2016

**IL MONTE GALALA - SOKHNA**
WINNER OF CITYSCAPE GLOBAL EMERGING MARKETS AWARD - 2016
FOR BEST RESIDENTIAL LOW RISE



**Zamalek Sales Center:** Villa 5 Bahgat Ali Street ,Zamalek .
**5th Settlement Sales Center:** 75, Road 90, 5th Settlement, New Cairo.

16094

www.tatweermisr.com



جناح "المملكة"
جناح الدوبلكس الراقي
في الرياض

أصبح جناح المملكة ذو الطابع المميز الحصري بكل ما يحويه من رفاهية وترف جاهزاً لاستقبالكم. تمتعوا بكرم الضيافة في أجواء غير مسبوقة من الفخامة والروعة داخل محيط الجناح العصري المكون من طابقين، والمُزين بفخامة عصرية تعطي أبعاداً جديرة للضيافة المميزة.

لمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال بالفندق مباشرة على ٢١١-٥٨٨٨ (١١) ٩٦٦+ أو زوروا موقعنا www.fourseasons.com/riyadh

FOUR SEASONS HOTEL
*Riyadh at Kingdom Centre*

المحتويات


14

• ملف العدد :

تبدأ فعاليات الأسبوع العالمي لريادة الأعمال هذا الشهر في أكثر من 160 دولة حول العالم، وهو الأسبوع الذي يعد احتفالًا ضخمًا بشباب رواد الأعمال، والمبتكرين والمخترعين؛ حيث تقام فعاليات الأسبوع بتنوع يثري تجربة ريادة الأعمال.

11

• أول الكلام :

تحتل ريادة الأعمال مكانة كبيرة كأهم محددات النمو الاقتصادي في مختلف دول العالم؛ إذ تؤدي دورًا هامًا في الاقتصاديات العالمية؛ كونها من أبرز محركات النمو الاقتصادي التي ساهمت في تعزيز إمكانات وقدرات تلك الدول

12

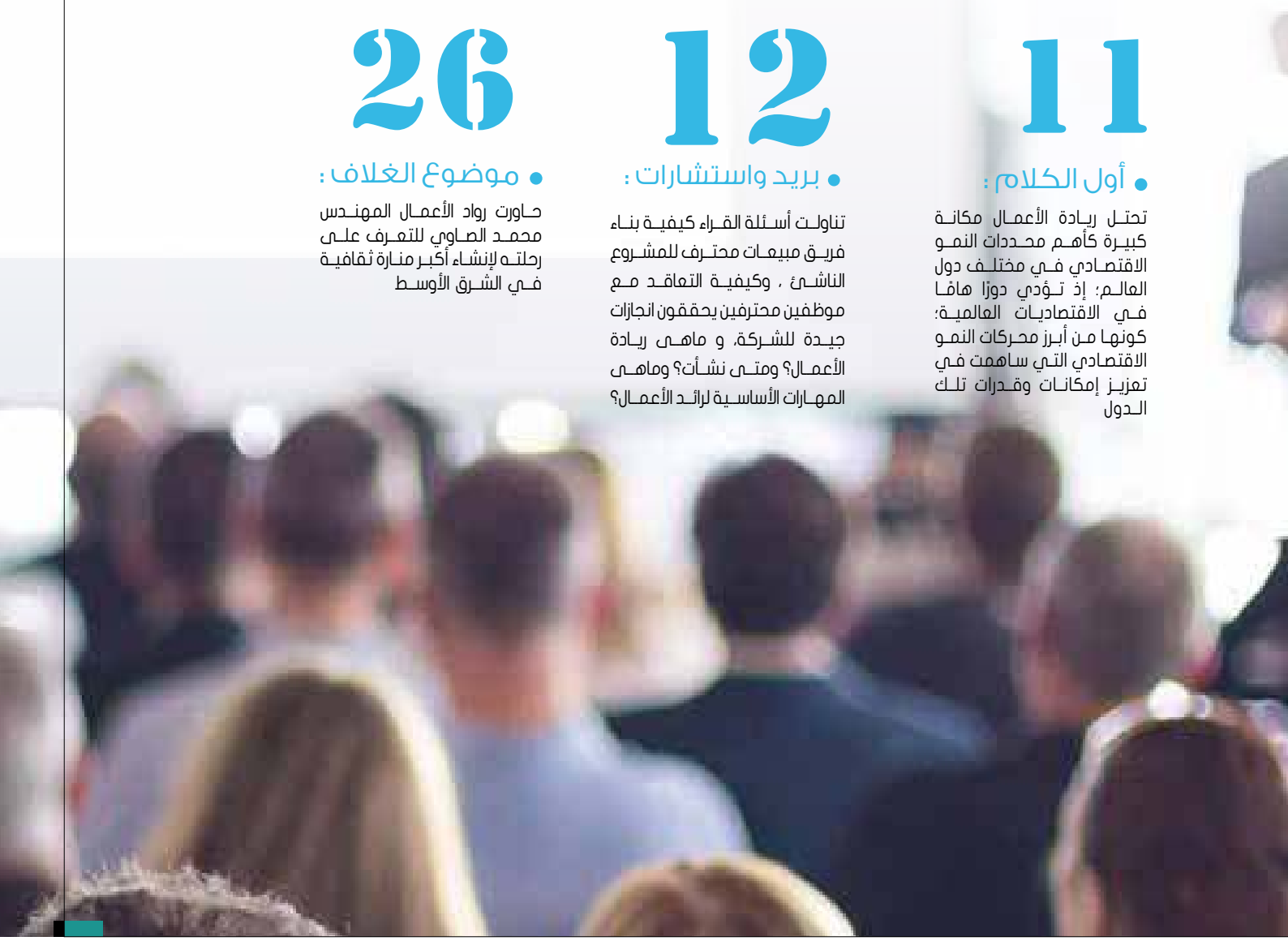
• بريد واستشارات :

تناولت أسئلة القراء كيفية بناء فريق مبيعات محترف للمشروع الناشئ ، وكيفية التعاقد مع موظفين محترفين يحققون انجازات جيدة للشركة، و ماهي ريادة الأعمال؟ ومتى نشأت؟ وماهي المهارات الأساسية لرائد الأعمال؟

26

• موضوع الغلاف :

حاورت رواد الأعمال المهندس محمد الصاوي للتعرف على رحلته لإنشاء أكبر منارة ثقافية في الشرق الأوسط

المحتويات














## 22
• مجتمع ريادي

لتقت مجلة «رواد الأعمال مينا » المهندس أحمد عثمان؛ رئيس المجلس الشرق أوسطي للمشروعات الصغيرة وريادة الأعمال؛ للتعرف على احتفالات الأسبوع العالمي لريادة الأعمال هذا العام، وأيضًا على الشبكة الجديدة، وأهم أهدافها وأدوارها.

## 40
• هن والأعمال

التقت مجلة رواد الأعمال الأستاذة آمنة العوادية رئيس لجنة صاحبات الأعمال بغرفة عمان ، ورئيس الملتقى العربي الأول لرائدات الأعمال الذي هو الأول من نوعه في المنطقة العربية الذي يعنى برائدات الأعمال .

## 56
• أسلوب حياة:

تميّز فندق «شيراتون الدوحة» باستضافة مؤتمرات وفعاليات عالمية ضخمة متزامنة، حيث شيد الفندق بقدر كبير من الحنكة والكفاءة والتنظيم لتلبية طلبات مختلف العملاء والضيوف. تعرف معنا على أكبر وأضخم فندق ومركز مؤتمرات في الشرق الأوسط والمنطقة العربية.

## 60
• إبداع :

نتناول في هذا الباب؛ المهارات الناعمة وغير التقليدية التي تزداد حاجة أصحاب العمل لتوافرها لدى الموظفين للتمكن من النهوض بمستوى الشركات، بخلاف المهارات الصعبة، كالكتابة، و الرياضيات، و العلوم وغيرها من المهارات.





62

• تسويق ومبيعات

نتناول أهم 6 محاور لتوفير الوقت وإدارة كافة شؤون الحياة، ونتعرف على أسباب فشل المسوقين في جذب العملاء والاستراتيجيات السليمة لربط التسويق بالأعمال التجارية.

64

• تمويل :

تعرف على مخاطر الاستثمار وتدبير التمويل في الوقت المناسب

66

• تخطيط وإدارة

يُشاركنا د. نيدو كوبين -بصفته رجل أعمال ومستشارًا لمديرين تنفيذيين- خبرته حول نماذج التغيير الناجحة بالشركات، كما نتناول كيفية استعادة النظام بالمؤسسات، وطرق بناء الثقة المتبادلة في مجال العمل.

68

• ابدأ :

نادرًا ما تُخصص المناهج المُختصة بريادة الأعمال جزءًا لتعليم الأطفال؛ لذلك نُقدم لك 5 طرق تساعدك على تعزز التفكير الريادي لدى طفلك ،عبر دعم افكاره و استثمار طاقته الكامنة .

72

• تكنولوجيا :

لاغنى لأي رائد أعمال عن إعداد شبكة موقعه بآخر التحديثات؛لذلك نقدم لك 10 أسئلة يجب أن يُجيب عنها مصمم شبكات الإنترنت الذي تُخطط للاستعانة به- قبل توقيع عقد العمل معه.

74

• التواصل الاجتماعي:

نُطلعك في هذا الباب على طريقة صُنع إعلامك بنفسك مجانًا، بدلًا من دفع مبالغ طائلة لوسائل الإعلام لتسويق المحتوى الخاص بمنتجك.

76

• فرنشايز:

يُسارع كثيرون إلى شراء حقوق الامتياز التجاري "الفرنشايز"، مُعتقدين ضمان نجاح المشروع، من دون أن يتعرفوا على أمورلاغنى عنها، قبل شراء حقوق الامتياز. نسوق إليك 10 نصائح قبل توقيع عقد الفرنشايز.

80

• زوايا نظر

لماذا يرتبط الكرم غالبًا بالأثرياء الذين يهبون أموالهم للمنظمات غير الربحية، بينما يُمكن لغيرهم أن يكونوا أكثر سخاءً. هنا دليلك للقيام بأعمال خيرية دون مشقة...

Audi Corporate



# امنح طموحك
# دافعاً أكبر

## The Audi Corporate Programme.
## امتيازات استثنائية يستحقها المميزون.

صمم Audi Corporate Programme ليقدم أرقى مستويات خدمة النقل للدبلوماسيين والموظفين الحكوميين وكبار مسؤولي الشركات وروّاد الفكر والرأي. يوفر لك هذا البرنامج فرصة الانضمام إلى مجتمع Audi المميز والاستمتاع بامتيازات حصرية تليق بطموحك.

**للمزيد من المعلومات عن هذا البرنامج**
**تفضلوا بالإتصال بأقرب وكيل Audi لديكم.**

# رواد الأعمال Entrepreneurs


**الناشر ورئيس التحرير:** الجوهرة بنت تركي العطيشان
**نائب رئيس التحرير:** عبد الله عبد الجيد
**مدير التحرير :** حسين الناظر
**مدير تطوير الأعمال:** أمجد هاشم
**كتاب مشاركون:** جون أديسون - ديف كاربن - د.ترافيس برادبيري - جورج توروك - إيفان فانتياجو - جيف بوس - جون وايتهيد - جوناثان كروسفيلد كير يورك - ليندا زوكس - مارك بيليش - مارك هيوايت - مات رولي - ماثيو تورين - راي هيجدون - شانون رومبيلا - جول ليبافا أحمد بن علي العمودي - د. عدنان الشيحة
**تحرير صحفي :** مصطفى صلاح - سميح جمال
**تسويق إلكتروني:** أحمد أبو الغيط - أحمد فاضل
**إخراج وتصميم :** باسم علي, نيرمين السيد , سلمى حمدي
**مسؤول التطبيقات :** فارس أبو العلا
**مدير قطاع المبيعات و التسويق :** بديع سليمان
**علاقات عامة:** هيا التمامي - أنوار الشملاني
**تنفيذي مؤتمرات :** نادية العقيلي
**مستشار قانوني :** يحيى محمود عبد الرزاق

**رئيس الهيئة الاستشارية : صاحبة السمو الملكي الأميرة صيته بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود**
**الهيئة الاستشارية:**
د. محمد الربيع ( أمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية )
د.عدنان بن عبدالله الشيحة ( مدير جامعة شقراء )
د. شريف العبد الوهاب ( المدير التنفيذي السابق لمعهد ريادة الأعمال)
م. عزمي مصطفى ( خبير في ريادة الأعمال)
د. عزت ضياء الدين ( استشاري المشروعات الصغيرة والمتوسطة )
د. نبيل شلبي ( أستاذ جامعي وخبير ريادة الأعمال )
أوز أوسالر ( خبير تطوير الأعمال )
سايمون بريندل ( استشاري )

**صاحبة الامتياز : سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال**
**الرئيس :** الجوهرة بنت تركي العطيشان
**الشؤون الإدارية :** خولة العلي
**الإدارة المالية :** فتوح بسيوني
**إدارة الاشتراكات والتوزيع :** أحمد عمر

**Publisher & editor in cheif:** Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan
**Vice Editor in Chief:** Abdullah Abdul Gayed
**Managing Editor:** Hossin El nazer
**Business Development Director:** Amjad Hashim
**Participants Authors:** John Addison - Dave Kerpen - Dr. Travis Bradberry George Torok - Ivan Vantagiato - Jeff Boss - John Whitehead - Jonathan Crossfield - Kier York - Lynda Zugec - Marc Belaiche - Mark Hewitt - Matt Rowley - Matthew Toren - Ray Higdon - Shannon Rompala - Joel Libava Ahmed Bin Ali Al-Amoudy - Dr. Adnan Al-Sheha
**Editors :** Mostafa Salah - Samih Jamal
**E- Marketing :** Ahmed Abo El-Ghit - Ahmed Fadel
**Design & Layout :** Bassem Ali, Nermeen El-Sayed, Salma Hamdy
**Applications administrator :** Fares Abo Elela
**Sales Manager - Egypt :** Badee Soliman
**Public Relations:** Haya El-Tamamy - Anwaar El-Shamlani
**Event Executive:** Nadya Al-Alaqeeli
**Legal counsel:** Yahyia Mahmod Abd Alrazak

**Chairman of Advisory Board : Her Royal Highness Princess Seta Bent Abdullah bin Abdulaziz Al Saud**
**Advisory Board:**
Dr. Mohamed Al-rabee, (General Secretary of the Arab Economic Unity Council), Dr. Adnan Al-Shiha, (president of shaqra university).
Dr. Sheriff Al-Abdel Wahab ( the Deputy Executive Director of the entrepreneurship institute), Eng. Azmi Mostafa, (an expert in the entrepreneurship), Dr. Izzat Diaa Eddin, (a consultant for small and medium-sized enterprises) , Dr. Nabil Shalaby (professor & expert in the entrepreneurship ) , Oguz Uysaler ( Business development expert) Simon Brindle ( a consultant )

**The concessionaire is :**
Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media
**Chairman of the Board :** Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan
**Administrative affairs:** Khawla Al-Ali
**Financial:** Fattouh Bassiouni
**Distribution &Subscriptions :** Ahmed Omar



All rights reserved to **Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media.**
No part of this magazine may be reproduced or transmitted in any form or by any means without written permission of the publisher. Rowad Al aamal considers its sources to be reliable and verifies as much data as possible, although reporting inaccuracies can occur. Consequently readers using this information do so at their own risk. Each business opportunity and or investment inherently contains certain risks and it is suggested that prospective investors consult their attorneys and or financial professionals. Rowad Al Amal is sold with the understanding that the publisher is not rendering legal services or financial advice. Although persons and companies mentioned herein are believed to be reputable neither the publisher nor any of its employees or associates accept any responsibility whatsoever for the activities of such persons and companies.

**رواد الأعمال Entrepreneurs** علامة تجارية مسجلة لوكالة سواحل الجزيرة للنشر . جميع الحقوق محفوظة . لا يحق نسخ أو نقل أي جزء من هذه المجلة بأي صورة أو بأي وسيلة دون الحصول على إذن كتابي من الناشر . مجلة رواد الأعمال مصادرها موثوق بها وتتحقق من البيانات قدر الإمكان لكننا ننبه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة في المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤولياتهم الشخصية . تحتوي كل فرص أعمال أو استثمار بطبيعتها على مخاطر معينة لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين . تنشر رواد الأعمال على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو نصائح مالية . بالرغم من اعتقادنا أن الأفراد والشركات المذكورة في المجلة يتمتعون بسمعة طيبة إلا أن الناشر وموظفيه ومساعديه لا يتحملون أي مسؤولية من أي نوع عن أنشطة هؤلاء الأشخاص والشركات .


## الاشتراكات السنوية

داخل السعودية 450 ريالاً .. جميع البلدان الأخرى 100 دولار .
يرجى إرسال كل طلبات الاشتراكات على العنوان التالي :
ص.ب 85332 ، الرياض 11691 ، المملكة العربية السعودية


لمراسلتنا
الإدارة chairman@rowadalaamal.com
التحرير gayed@rowadalaamal.com
الإعلانات ads@rowadalaamal.com

85332 Riyadh 11691
+966 11 4156 053 / +966 11 4156 045
twitter.com/Rowadalaamal
www.facebook.com/RowadalaamalKSA
instagram.com/rowadalaamal
linkedin.com/company/rowad-al-aamal
plus.google.com/+Rowadalaamalmag
info@rowadalaamal.com www.rowadalaamal.com


**سعر النسخة (35 ريالاً)**


**Concessionaire Sawahel Al-Jazeera for Entrepreneurship Media, Under license magazine entrepreneurs ISSN number 9095-1658 King Fahd National Library**




- http://www.sawahl.com/
- https://twitter.com/sawahlgroup
- https://www.instagram.com/sawahlgroup/
- https://www.facebook.com/sawahlGroup
- http://www.rowadalaamal.com/

# طريق النجاح يبدأ من هنا

أصبحت ريادة الأعمال من أهم محددات النمو الاقتصادي في مختلف دول العالم؛ إذ تؤدي دورًا هامًا في الاقتصاديات العالمية؛ كونها من أبرز محركات النمو الاقتصادي التي ساهمت في تعزيز إمكانات وقدرات تلك الدول، ومثلت أهم مقومات تحقيق التنمية المستدامة من خلال إنشاء منظمات أعمال محلية فاعلة، تساهم في التطور المحلي، عن طريق توفير فرص العمل، وزيادة العوائد؛ ما جعلها تكتسب بعدًا مهمًا في خارطة الأنشطة الاقتصادية المؤثرة على مستوى العالم.

لم تكن هذه المكانة- التي احتلتها ريادة الأعمال- مستحدثة أو نتاج أفكار عابرة، بل إن مدخلات ومخرجات المجال هي ما أكسبته البعد والمكانة في اقتصاديات كثير من الدول. وهذا ما أثبتته تجارب بعض الدول المتقدمة وبعض دول العالم الثالث التي دعمت ريادة الأعمال؛ فحصدت نتائج مبهرة، ظهرت آثارها على اقتصادها الكلي ومستوى دخلها الإجمالي وارتفاع نسب الإنتاجية ومستوى المعيشة.

ولم تكن تلك النتائج إلا دليلًا على قيمة الاهتمام بريادة الأعمال ومدى تأثيرها على اقتصاد تلك الدول، نموًا وتنوعًا وتفوقًا؛ حتى صار مبدأ تشجيع ريادة الأعمال من خلال المشروعات الصغيرة والمتوسطة من أهم استراتيجيات التنمية في الدول النامية والمتقدمة.

إن حاجتنا في العالم العربي إلى حلول جذرية لمشكلاتنا الاقتصادية والاجتماعية أكثر إلحاحًا وأكثر أولوية من أية قضية أخرى بالنظر إلى معطيات واقعية موجودة ومثبتة، فمعدلات البطالة بين الشباب في المنطقة هي الأعلى في العالم؛ إذ تصل نسبتها إلى 27.2٪ في الشرق الأوسط، وأكثر من 29٪ في شمال أفريقيا؛ أي ما يفوق ضعف المتوسط العالمي. ويمثل «تضخم الشباب» الديموغرافي أحد أكبر التحديات التي تواجه اقتصاديات المنطقة، إضافة إلى وجود مشكلات مرتبطة بتنفيذ برامج التنمية، على الرغم من أن تلك المجتمعات فتية يمثل فيها الشاب النسبة الأعلى؛ أي إن القوى الحقيقية الدافعة، والقادرة على العطاء، ودفع عجلة التنمية والتطور متوفرة؛ إذ يمتلك الشباب العربي قدرات هائلة وإمكانيات ضخمة في مجالات الابتكار والإبداع، تتطلب تغيير فكرتنا واستراتيجياتنا في معالجتنا لمشاكلنا الاقتصادية، بحيث ننظر إلى الشباب العربي باعتباره الحل وليس المشكلة.

ينبغي توفير وتنفيذ رؤية وطنيّة عربية موحدة، تراعي ظروف وخصوصية كل دولة، وتضع الاقتصاد الوطني في قلب الاقتصاد الإقليمي والعالمي؛ ومن ثمّ تحريك الموارد حول هويّة الاقتصاد الجديد، وتدريب وتعليم الشباب؛ ليصبحوا عناصر فعّالة.

والشاهد، أن الاستفادة من الطاقات الشبابية الفكرية والجسدية، يمكن أن تتحقق بسهولة ويسر؛ من خلال دعم مجال ريادة الأعمال، كجزء مهم من خططنا الوطنية لأهميتها للتنمية الاقتصادية؛ حيث تحقق ريادة الأعمال عددًا من الوظائف الهامة المرتبطة بالكفاءة والتنافسية، وخلق فرص العمل وابتكار المنتجات كإحدى وسائل مكافحة البطالة.

إن دعم ريادة الأعمال صار -ودون جدال- أكثر أولوية من أي وقت مضي، بعد أن ثبت بالدليل والبرهان، أنها تمثل المخرج لكل مشاكل المجتمعات العربية الاقتصادية والاجتماعية؛ لهذا نحتاج إلى تعزيز الاتجاهات والأفكار التي تدعم ترسيخ مفاهيم ريادة الأعمال، وتساعد على نشر ثقافة العمل الحر، خاصة بين أوساط الشباب.

كذلك، علينا أن ندشن مبادرات مبتكرة -فردية وجماعية- كحافز غير تقليدي للرواد، انطلاقًا من القدرة السحريّة لريادة الأعمال على حل جميع المشاكل والتحديات القائمة في المنطقة؛ ما يضمن بناء اقتصاد معرفي وتعزيز مجتمع الريادة؛ أي إن هذه المعطيات مجتمعة- وغيرها من النتائج المتوقعة- ستسهم في تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة.

الجوهرة بنت تركي العطيشان










## أنوي تأسيس مشروع جديد، فكيف أبني فريق مبيعات ناجحًا لمشروعي ؟

يعد فريق المبيعات من أهم دعائم أي مشروع؛ فإما يكون سببًا في نجاحه أو في فشله ،وهو المسؤول عن تحقيق مبيعات وأرباح للشركة تساعدها على الوفاء بالتزاماتها وضمان استمراريتها. ولكي تكوّن فريق مبيعات محترفًا ننصح بالآتي :

-1 اختر فريق عملك من ذوي الخبرة.

-2 درب فريقك جيدًا على العمل المطلوب، وتاكد من رفع قدراتهم التسويقية ومهاراتهم الذاتية.

-3 حدد الهدف الذي تريده وكيفية الوصول إليه مع فريقك، وتابع دومًا كل عضو في الفريق.

-4 ضع سياسة التطوير نصب عينيك، بالبحث عن طرق واستراتيجيات حديثة، تساعد في رفع نسبة المبيعات، و تطوير أساليب التسويق.

## أسست مشروعًا جديدًا وأجد صعوبة في التعاقد مع موظفين محترفين لارتفاع رواتبهم .. فما الحل؟

الحصول على موظفين بارعين من أهم عوامل نجاح الشركة. ومن أهم العوامل التي تساعد على بناء فريق جيد:

1. البحث عن المواهب التي تبحث عن فرصة عمل لإظهار براعتها، وتقبل بأجور أقل من غيرها.
2. حافظ على موظفيك بتهيئة بيئة عمل مواتية وداعمة للإبداع، وتواصل جيدًا معهم واحترمهم وقدرهم، واسع دائمًا إلى تدريبهم وتطوير مهاراتهم، وتقدير ظروفهم الشخصية.

## ما أهم صفات رائد الأعمال؟

من صفات رائد الأعمال: الثقة بالنفس، والرغبة في الإنجاز ، والنزعة الاستقلالية في العمل، والقدرة الابتكار والتجديد والإبداع، لديه مهارات اقناع الآخرين وتحمل المخاطر المدروسة، والتعلم من أخطاء وتجارب الاخرين،الالتزام التام والتصميم والمثابرة، الالتزام بالجودة في العمل، التخطيط المنظم.استخدام استراتيجيات التأثير على الغير.

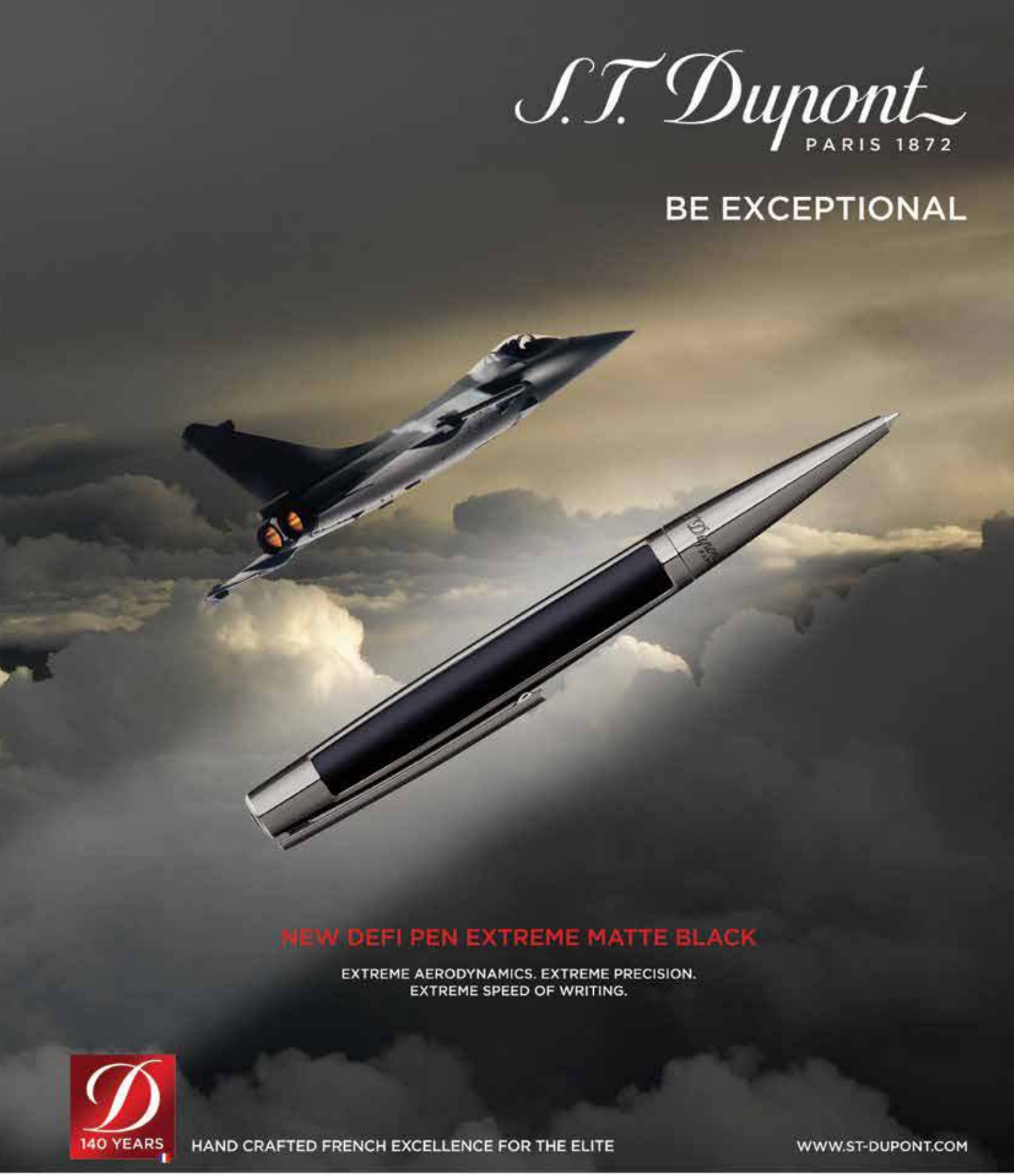
## أرغب في تأسيس مشروع خاص، لكن أخاف من الفشل ؟ ومن حولي قلقون بشدة ؟ فما العمل ؟

أولًا : لاتلفت لكلمات من حولك، خاصة المحبطة منها، وتأكد من أن النجاح سيكون حليفك – إن شاء الله – مادمت ملتزمًا بالأسلوب والمنهج العلمي في تأسيس المشاريع ، بعمل دراسة جدوى اقتصادية وعمل دراسة مسحية للسوق ، وبناء فريق عمل جيد وفريق مبيعات محترف .

وننصحك بدراسة المنافسين، والتزم بتقديم خدمة أفضل من الموجودة على الساحة، و أضف امتيازات لا تتوفّر في المشاريع المنافسة، وادرس حاجة عملائك ووفرها بجودة ، وأقرأ كثيرًا في مجال عملك لتتعرف على الجديد دائمًا، وطالع تجارب الآخرين وقصص النجاح لتتعلم منهم وتستفيد من تجاربهم .

S.T. Dupont
PARIS 1872

# BE EXCEPTIONAL



## NEW DEFI PEN EXTREME MATTE BLACK

EXTREME AERODYNAMICS. EXTREME PRECISION.
EXTREME SPEED OF WRITING.

140 YEARS

HAND CRAFTED FRENCH EXCELLENCE FOR THE ELITE

WWW.ST-DUPONT.COM

**S.T. Dupont boutiques in KSA:**
**Jeddah- Tahleya Mall +96622634676 / Coral Mall +96626653985 |**
**Riyadh - Kingdom Centre +966112111085 | Al Khobar - Rashed Mall +96638641179**

جدة: مركز التحلية التجاري - الكورال مول | **الرياض:** برج المملكة | **الخبر:** الراشد مول

# الأسبوع العالمي لريادة الأعمال .. يلهب جذوة الإبداع في أنحاء العالم




تبدأ فعاليات الأسبوع العالمي لريادة الأعمال هذا الشهر في أكثر من 160 دولة حول العالم، وهو الأسبوع الذي يعد احتفالاً ضخماً بشباب رواد الأعمال، والمبتكرين والمخترعين؛ حيث تقام فعاليات الأسبوع بتنوع يثري تجربة ريادة الأعمال.



تقول منى غلاييني؛ سيدة أعمال لبنانية وخبيرة ومستشارة الأمم المتحدة للبيئة والمرأة: يحتفل العالم بأسبوع ريادة الأعمال لأثره البالغ في توجيه وتنمية المجتمعات علميًا واجتماعيًا واقتصاديًا؛ إذ يشمل كافة القطاعات الحياتية والخدماتية وغيرها، خاصة وأن أي مشروع لا يسير وفق إدارة وتخطيط متميزين، يلقى الفشل مهما صغر أو كبر حجمه؛ الأمر الذي يحدث خللًا اجتماعيًا.

وتضيف: تبوأ في مجتمعاتنا كثير من رجال وسيدات الأعمال، مواقع قيادية، وبلغوا مستويات ونجاحات متميزة اقتصاديًا، لكن علينا أن نوجه ريادة الأعمال وفق الرؤية المتبصرة المدروسة والاستراتيجية الآنية وبعيدة المدى؛ لما تحتاجه مجتمعاتنا لتشارك ريادة الأعمال في تطويرها ويكون لها الدور الفاعل في نهضتها؛ فلا يكفي أن يكون الهدف الوحيد للأعمال ربحيًا ومكسبًا ماديًا فقط، بل يجب أن يتخطى هذه الأهداف لتشارك في التغيير والتطوير الجذري في مجتمعاتنا بهدف المساهمة في تحصينها.

وتشير إلى أنه على رواد الأعمال واجبات مجتمعية يجب الالتزام بها، بالرغم من أنهم يواجهون تحديات جمّة في ظل الظروف الراهنة التي تعصف بمنطقتنا العربية، لكنها لاتعفيهم من المسؤولية الاجتماعية، كل على قدره؛ لذا يجب أن يركزوا عليها ولو بنسب متفاوتة ويدخلوها جزئيًا في حسابات مشاريعهم وتعاملاتهم الاقتصادية والمالية، وأن يُوجهوا استثماراتهم داخليًا وإقليميًا.

ولبلوغ هذه المسؤولية، أدعو رجال وسيدات الأعمال للتوجه والتركيز على الصناعة بكل قطاعاتها، وأخصّ الصناعات الخفيفة لسيدات الأعمال، فالصناعة باتت تتحكم في مختلف أنواع الأعمال عالميًا، وفي كل المجالات الاقتصادية والحياتية من طاقة ومياه وبيئة وعلوم وسياحة وبناء وغذاء وطب، إلخ ، كما تؤثر أيضًا على السياسات في العالم، وعلى

قرارات الحرب والسلم.

وتؤكد منى غلاييني، أن ريادة الأعمال هي العمود الفقري لاقتصاديات الدول المتقدمة ونموها، فأوروبا بعد الثورة الصناعية مثال حي أمامنا ، والصين كذلك وسواهما من الدول التي لم تنمُ بسرعة وتستقر إلا باعتمادها على الصناعة، كما أنها توفر مصادر متنوعة لزيادة دخل الفرد؛ إذ تفتح أمام شبابنا أسواقًا واسعة وجديدة ومتنوعة للعمل ، فيزيد دخلهم الفردي؛ ما ينعكس على التنمية المستدامة الاقتصادية، فيرتفع مستوى النمو الاقتصادي ليساهم في النهضة الاجتماعية والأهم أنها تحوّل شعوبنا من مجتمعات مستهلكة إلى منتجة في شتى القطاعات ، فتنخرط الأجيال الحالية والمستقبلية بالعمل والإنتاج؛ ما يؤمن لها عيشًا كريمًا واستقرارًا اجتماعيًا يحصّنها ويحميها من الانزلاق في المتاهات الغريبة التي تستهدفها فكريًا وماديًا واجتماعيًا.

وتشدد على الدور الأساسي الفاعل للمرأة العربية في مجال ريادة الأعمال؛ لما لها من رؤية متميزة ومهارة مختلفة عمليًا في مجال الإدارة .



## دعم الأفكار الخلاقة

ويقول حمود بن علي الطوقي خبير ريادة الأعمال (عمان ) : يُمثّل الأسبوع العالمي للريادة محطة مهمة لهذا القطاع، خاصة وأن رواد الأعمال يمثلون قاعدة صلبة في تعزيز اقتصاديات الدول. وتنبع أهمية الاحتفال بهذا اليوم لأهميته في مناقشة التحديات التي تواجه قطاع ريادة الأعمال في ظل تقلبات أسعار النفط، كما أنه فرصة سانحة للتعاون بين رواد الأعمال لتحقيق الشراكة وتعزيز لغة الحوار بغية الوصول إلى شراكة حقيقية بين رواد الأعمال.

وبالنسبة لواقع قطاع ريادة الأعمال في سلطنة عمان يضيف الطوقي: إن سلطنة عمان بدأت فعليًا الاهتمام بهذا القطاع، عندما تبنّت الحكومة دعم قطاع ريادة الأعمال فأنشأت هيئة مستقلة باسم الهيئة العامة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هدفها دعم الأفكار الخلاقة لرواد الأعمال وتشجيعهم على تأسيس شركات، بتوفير التمويل المطلوب عبر قروض ميسرة؛ لذا تم إنشاء صندوق الرفد لتقديم الدعم المناسب لمشاريع الشباب.

ولتشجيع الموظفين الذين يزاوجون بين العمل الحكومي والخاص، منحت الحكومة إجازة مدفوعة الراتب لمدة عام لمنحهم الفرصة لإدارة مؤسساتهم الخاصة.

تذليل التحديات



ويقول بخيت الشحري مدرب وخبير ريادة الأعمال ( عمان ) : تكمن أهمية الأسبوع العالمي لرياده الأعمال كونه يساعد في

## كوفمان.. والأسبوع العالمي لريادة الأعمال

ترجع فكرة تخصيص أسبوع عالمي لريادة الأعمال إلى «يونغ ماريون كوفمان» مؤسس منظمة كوفمان التي استفاد من مساهماتها المبتكرة طويلة الأمد الملايين من الأشخاص في مسقط رأسه مدينة كانساس سيتي الأمريكية وجميع دول العالم .

ولد كوفمان بمزرعة بإحدى ضواحي مدينة ميسوري الأمريكية عام 1916م، وانتقلت أسرته إلى مدينة كانساس عندما كان صغيرًا ، وبعد أن أنهى خدمته في البحرية الأمريكية خلال الحرب العالمية الثانية ، عمل مندوبًا للمبيعات بشركة أدوية، وفي عام 1950 قادته روح المبادرة لبدء شركته الخاصة في مجال الأدوية في الطابق السفلي من منزله ، سماها شركة «مختبرات ماريون»، وهو اسمه الأوسط لا الأخير، حتى لا ينظر إليه زبائنه على أنه المالك الوحيد للشركة. وفي عامه الأول من العمل، قفزت مبيعات شركته من 1000 دولارإلى 36000 دولار وعندما باع شركته عام 1989، كانت قد أصبحت مشروعًا عملاقًا في مجال الرعاية الصحية العالمية؛ حيث بلغت مبيعاتها مليار دولار ،وبلغ عدد موظفيها 3400 موظفًا.

وفي عام 1968، عاد كوفمان إلى مسقط رأسه، وبدأ يسهم في تنمية اقتصاد المدينة، فاشترى نادي رويالز الذي يلعب في «دوري البيسبول» وقاد بنفسه مسيرة تطوير النادي برؤية ريادية ، فحصل رويالز على جائزة الرياضة النموذجية. وطور فريقًا من اللاعبين الشباب الذي فاز بستة ألقاب أهمها الدوري الأمريكي ، وبطولة العالم عام 1985.

وقد أراد كوفمان أن يهدي مجتمعه والعالم إرثًا عظيم النفع متجدد العطاء ، فأسس مؤسسة كوفمان التي تعنى بالأبحاث والدراسات الفكرية في القضايا التي يعاني منها كثير من الناس ، إيمانًا منه بأن الفهم العميق لهذه القضايا قد تؤدي نتائجه إلى تغيير جذري في حياة الناس، مع التركيز على مساعدة الشباب، وخصوصًا أبناء الطبقات المحرومة للحصول على التعليم الجيد والتدريب، وتمكينهم من استخدام قدراتهم الكامنة في تأسيس مشاريع مبتكرة تسهم في حل المشكلات التي يعاني منها الناس في بيئاتهم الفقيرة، وتسهم أيضا في الارتقاء بمجتمعاتهم وأوطانهم.

الوقوف على أهم الإنجازات التى توصلنا لها، و زياده العمل على المستوى العالمي والإقليمي والشخصي؛ لذا يجب دعم ريادة الأعمال للوصول إلى أعلى المستويات.

وعن ريادة الأعمال في عمان يؤكد الشحري: الأمور بالسلطنة تسير في الاتجاه الصحيح بالاهتمام العالي بريادة الأعمال، وتذليل التحديات التي تواجه رواد الأعمال سواء مالية أوغيرها.

## منى رضوان : على رواد الأعمال واجبات مجتمعية يجب الالتزام بها



### رواد في الفكر

وتقول الدكتورة منى رضوان؛ خبيرة ريادة الأعمال ( مصر) :

يشجع العالم الآن رواد الأعمال من أجل التقدم والابتكار، فيأتي الأسبوع العالمي لريادة الأعمال ليلقي الضوء على أهمية ريادة الأعمال ونشر فكرها وسماتها لتحفيز الشباب وتشجيعهم على الابتكار والإبداع.

وترى أن ريادة الأعمال تتطلب في المقام الأول اكتشاف شخصية رائد الأعمال من حيث الابتكار ، ثم إصراره على تحويل ابتكاره إلى واقع بتأسيس شركة لإنتاج تلك السلعة أو الخدمة. وبالرغم من أن رواد الأعمال يدركون أن بعض الأفكار تتطلب نوعًا من المخاطرة، إلا أنهم يعملون بخطة عمل محكمة للتغلب على ذلك .

ولذا؛ فان ريادة الأعمال تحتاج إلى رواد في الفكر، مع ربط الفكرة بالحاجة التي تفرض نفسها على المستهلك، حتى لو لم يكن المستهلك يدرك بعد حاجته لتلك الفكرة / السلعة أو الخدمة ، ولكنها إن وجدت سيسعى للحصول عليها، بل قد تصبح من احتياجاته الدائمة. وعلي سبيل المثال : الهاتف المحمول ، والكهرباء، والتليفزيون، والإنترنت ، ومواقع التواصل الاجتماعي( سوشيال ميديا) ، فكل هذا لم يكن، ثم أصبح حاجة ملحة يستخدمها المليارات.

إن الرسالة الحقيقية التي ينبغي أن تبعث من خلال الأسبوع العالمي لريادة الأعمال هي تشجيع الإفصاح عن فكرتك، اسأل، حاور ،اعرف، ابدأ .

تعليم الأولادنا منذ الصغر

وتضيف الدكتورة منى رضوان: من الضروري أن نعلم أولادنا منذ الصغر أسماء دخلت التاريخ؛ لأنهم كانوا من رواد الأعمال مثل بيل جيتس(مايكروسوفت)، ستيف جوبز ( آبل، آي فون، ماك)، مارك زوكربيرج ( فيس بوك)؛ لذا لابد من تشجيع أي فكرة جديدة وليس الاستهانة بها، وخاصة تشجيع البراعم الصغار؛ فمن شبَّ على شيء شاب عليه، مشيرة إلى أن رواد الأعمال موهبون، لكن لا ننسي أن المناخ النفسي والاجتماعي من أهم العناصر التي تؤثر في تأخير الفكرة أو انعدامها.

وبالرغم من جود وسائل المعرفة الإلكترونية، إلا أنه يجب توفير ورش العمل التي توفر الاحتياجات المعلوماتية التي تساعد في تقدم الفكرة، والرد على الاستفسارات المطلوبة لتنفيذ الفكرة؛ لأن رواد الأعمال يحتاجون إلى معلومات مركزية تتعلق بتنفيذ الفكرة.

وتؤكد وجود شباب يفكر ويبتكر ويعلن عن ابتكاره بكل ثقة وفخر، بل ويسأل لتنفيذ وتوسيع فكرته، وهو ما لم نكن نعهده من قبل، وربما تكون الظروف غير المستقرة منذ ٢٠١١ قد ساهمت في ظهور مجموعة من رواد الأعمال؛ حيث استشعر الشباب المبتكر عدم وجود خوف من خطورة أية فكرة.

وتقول: متفائلة ومستبشرة خيرًا فيما سيأتي به شبابنا من رواد أعمال ومبدعين، ولكن لابد من إنشاء لجان من المستثمرين ورجال الأعمال لمتابعة كل فكرة ودعمها ماديًا وأدبيًا

**رسالة الأسبوع العالمي: أفصح عن فكرتك.. اسأل.. حاور.. اعرف.. ابدأ**

## الخزعلي: يجب وضع سياسات تنظيمية لتسهيل إجراءات تأسيس الأعمال



### طرح منتجات مبتكرة

وتقول شروق الخزعلي؛ رائدة أعمال «العراق « :»أهمية الحدث تكمن في إبراز أهمية ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة للمجتمع العربي، فريادة الأعمال من أهم عوامل إنجاح أي نشاط تجاري أو صناعي عن طريق الرسالة التعريفية بالمنتج ؛ لأنه يوضح للجمهور أن رائد الأعمال يعرف السوق المستهدف والقيمة المقترحة لما يقدمه من منتجات. وكرائد أعمال لمشروع ناشئ، يجب معرفة القيمة المقترحة لمشروعك، وإن تمكنت من شرح الأمر بشكل مبسط ومقنع لعملائك، سيحرصون على تجربة المنتج، وستجتذب المستثمرين المحتملين إليك.

يقع على عاتق الشركات الصغيرة والمتوسطة، طرح منتجات مبتكرة واقتحام أسواق جديدة وخلق فرص عمل متعددة للشباب.

وحول أهم الرسائل التي نقدمها في الأسبوع العالمي لريادة الأعمال تضيف الخزعلي: أؤمن بدور رواد الأعمال في دعم عجلة التنمية ، و ضمان استدامة هذه التنمية لصالح الأجيال المقبلة، مع ضرورة خلق بيئة حاضنة لرواد الأعمال تستلهم أهداف وغايات وركائز البلد، وتحوى سياسات تنظيمية لتسهيل إجراءات تأسيس الأعمال، وخلق المزيد من فرص الحصول على تمويل وتقديم خدمات الدعم لرواد.

أما رؤيتي لريادة الأعمال حاليًا في العراق : فنحن نعاني من نسبة عالية من البطالة والأمية والفقر، كما أن التعليم المتوافر ليس على مستوى طموحاتنا، ولا يتماشى مع احتياجات سوق العمل؛ لذلك تبرز أهمية ريادة الأعمال التي تؤثر في قطاع كبير من

الشعب خاصة الشباب والذي زادت نسبة طموحاته على مدار العامين الماضيين، وتحديدًا بعد المتغيرات السياسية في بلادنا.

أؤكد على أهمية المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر، باعتبارها قاطرة التنمية في ظل الظروف التي تحياها البلاد والحاجة إلى توظيف القوى البشرية، وضرورة إيجاد فرص عمل للخريجين وتقليل نسب البطالة، خاصة بعد خروج نسبه من الطاقة العاملة على مدار العامين الماضيين من سوق العمل .

واشارت إلى أن توظيف هذه الطاقة بمثابة الأمن الاجتماعي للدولة، خاصة وأن هذه الطاقة من الشباب المؤهل مهدرة؛ مايمثل خطرًا على المجتمع، مالم يتداركه من البداية بهدف مخاطبة 4 عناصر؛ هي : القابلية للمعرفة، والميديا، والتمويل، والقوانين الحاكمة لريادة الأعمال.

ولدعم ريادة الأعمال ورواد الأعمال تضيف شروق : يجب تعريف الناس بفوائد ريادة الأعمال من خلال الأنشطة المختلفة، وتحفيزهم لاستكشاف أفكار مشاريع خاصة بهم، مع تأسيس مراكز لريادة الأعمال في جميع الاختصاصات، فكلما زاد عدد رواد الأعمال، توسعت الطبقة الوسطى؛ وبالتالي حدوث عدالة في توزيع الموارد .

وعن كيفية التغلب على التحديات ترى شروق أن على الدولة الاهتمام بالمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر والتعاون مع رجال الأعمال والقطاع الخاص، للمساهمة في خلق قطاع كبير من الشباب يتمتعون بالاستقلالية وحرية الرأي غير معتمدين على الحكومة .

**مشاعل البديوي: ريادة الأعمال خير بديل للنفط**



## بيئة ملائمة للمشروعات الصغيرة

وتقول مشاعل البديوي رائدة أعمال ( الكويت ): الأسبوع العالمي فرصة للفت الأنظار تجاه ريادة الأعمال باعتبارها مستقبل الأوطان ، لقدرتها على تعويض الاقتصاد الكويتي والخليجي عن نزيف الخسائر نتيجة نقص وتراجع عائدات النفط،وتهتم الكويت بالنشاطات الريادية، بدعم وتوجيهات سمو الأمير الشيخ صباح الأحمد ورؤية الكويت الجديدة التي تتبني سياسات اقتصادية واجتماعية جديدة في سبيل دعم التنمية المستدامة لاقتصاد الدولة والتنويع في مواردها، بعيدًا عن النفط، من خلال التوجه نحو دعم و تشجيع المشروعات الصغيرة والمتوسطة،وريادة الأعمال كجزء من الأنشطة الاقتصادية للحكومة، والتي كان آخرها إطلاق الصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، برأس مال ملياري دينار كويتي تمول المشروعات الصغيرة والمتوسطة المملوكة من قبل كويتيين بنسبة تصل إلى 80% من رأس المال.

ويهدف الصندوق إلى دعم الشباب ومحاربة البطالة وتمكين القطاع الخاص من خلال المساهمة في خلق وظائف في القطاع الخاص وزيادة مشاركة قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة والاقتصاد الكويتي، بالإضافة إلى خلق وتنمية بيئة ملائمة لأعمال المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وأصبح لدينا مناخ قانوني أكثر تشجيعًا، وبيئة داعمة لريادة الأعمال.

وأوضحت أنه لاتزال هناك تحديات مثل ضعف ثقافة ريادة الأعمال، وعدم ميل الشباب للمخاطرة وتأسيس شركات ناشئة خشية الخسارة، وأعتقد أن هذا هو المردود الأهم من الاحتفالات بالأسبوع العالمي لريادة الأعمال الذي يلقي الضوء على أهمية ريادة الأعمال وعرض قصص نجاح الشباب .

**الربايعة : منح الموظفين إجازة مدفوعة لتفريغهم لإدارة مشروعاتهم**



## تعزيز ثقافة العمل الحر

ويقول سامي الربايعة رائد أعمال ( الأردن ): تكمن أهمية الأسبوع العالمي في تعزيز ثقافة العمل الحر، وتوضيح انعكاس ذلك على نهضة العملية التنموية الاقتصادية، من خلال تزويد المشاركين الشباب بالمعرفة والخبرة اللازمة في مجال ريادة الأعمال، لتفعيل دورهم وتحويل أفكارهم الريادية الى مشاريع قائمة، بالاستفادة من خبرات المشاركين في الفعالية والجهات الداعمة والممولة للمشاريع الريادية, علاوة على أنه نقطة التقاء هامة بين المشاركين أنفسهم تمنحهم فرصة تبادل وتشارك الأفكار من جهة والإلتقاء مع نخبة هامة من صناع القرار ذوي التأثير في الدعم والمساندة .

ويرى «الربايعة» ضرورة دعوة الشباب لتوظيف قدراتهم لخدمة مجتمعاتهم وإطلاق العنان لأفكارهم ومواهبهم وصقل قدراتهم للمسير على خطى النجاح، وتحقيق الأهداف وخلق فرص العمل لا انتظارها, والحث على صناعة المبادرات من خلال عقول واعية مبدعة تشق طريقها آخذة بزمام الأمور رافضة أن تكون في ذيل القائمة .

وعن رؤيته لواقع ريادة الأعمال الحالي في المملكة الأردنية يضيف الربايعة : يوجد كثير من المؤشرات التي تدفعنا للتفاؤل؛ إذ يزداد حجم الاستثمارات في المشاريع الريادية العربية بشكلٍ ملحوظ ، والشركات الناشئة تحقق نموًا علىً أرض الواقع وخاصة شركات التكنولوجيا، بالإضافة إلى أن كثيرًا من الشباب العربي باتوا يهتمون وبشكل كبير بمجال ريادة الأعمال، ويشجعهم على ذلك رؤيتهم بعض الشباب الريادي؛ التي وجدت إبداعاتهم وأفكارهم صدىً كبيرًا عالميًا، بالإضافة إلى ظهور العديد من الجهات الداعمة والممولة التي صنعت بيئة خصبة ومحفزة , كما باتت كثير من الدول العربية تتجه لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتسهل مهمتها نتيجة إيمانها بأن ريادة الأعمال تحقق أهدافًا اقتصادية وتنموية لا يمكن إغفالها، والمتمثلة في خلق فرص عمل ومشاريع واعدة؛ يمكنها الحد من إنتشار البطالة والتصدي لها بكفاءة عالية.

وعن كيفية دعم ريادة الأعمال ورواد الأعمال يقول الربايعة: هناك طرق كثيرة تساهم في دعم عجلة ريادة الأعمال، أهمها سن قوانين تدعم ريادة الأعمال وتجعلها أولوية اقتصادية, ونشر مفهوم ريادة الأعمال، وبيان أنه ليس ترفًا أو مفهومًا مقصورًا على جهة أوعلى قطاع دون آخر , وجعل دعم ريادة الأعمال مسؤولية جماعية للقطاعين العام والخاص, والأهم حث الشركات الكبرى في القطاع الخاص على تعزيز دورها في المسؤولية الاجتماعية تجاه الشركات الناشئة، واعتماد وتشجيع المنتجات التي تقدمها تلك الشركات, بالاضافة الى تنظيم الفعاليات والمؤتمرات والمبادرات وحاضنات الأعمال الحكومية وغيرالحكومية وجعلها تسير تحت مظلة واحدة تمنع تشتت الجهود المبذولة.

ويضيف الربايعة أعتقد أن أهم التحديات لدى الكثير من رواد الأعمال هو غياب الدعم المادي أو التمويل لمشاريعهم والمتوافقة مع حجم الكلفة التأسيسية والتشغيلية, وصعوبة التطوير بالسرعة المطلوبة وباستمرار لتحقيق الأهداف المرجوة بالإضافة إلى صعوبة استقطاب المبدعين والموهوبين وأصحاب الخبرات مقارنة بمنافسة الشركات الكبرى؛ سواءً لأسباب مالية أو كأمان وظيفي، ما يحد من إمكانيات ونمو كثير من الشركات.

وللتغلب على هذا يرى الربايعة : يجب سن قوانين وتشريعات تشجع وتدعم ريادة الأعمال، وفي نفس الوقت تحفز وتشجع جهات التمويل المتعددة، سواءً من حاضنات الأعمال، والمؤسسات الأهلية، ومؤسسات التمويل والإقراض على مساعدة رواد الأعمال للبقاء في السوق والنمو به , أي العمل على تضافر الجهود الحكومية وغير الحكومية في أخذ مسؤولية الدعم كأولوية وطنية .



ولأن الإسبوع العالمي لريادة الأعمال فرصة ليتعرف طلاب الجامعات على ريادة الأعمال ، التقينا ياسمين سلام طالبة بجامعة الأزهر التي تقول: نحن ننتظر هذه المناسبة كل عام لما لها من أهمية، فالأسبوع العالمي لرياده الاعمال يشجع فكرة ريادة الأعمال، وينشر ثقافة العمل الحر بين الشباب.

كما أنه يتيح الفرصة لمناقشة الأفكار، وتحويلها إلي مشروعات واقعية، ويوفر مناخ مناسب للمناقشة بين رواد الأعمال والشباب ومختلف قطاعات الدولة، ويخلق بيئة جاذبة للاستثمار.

أما عن دور الجامعة في التعريف بريادة الأعمال ودورها في توجيه الشباب للعمل الحر، فأرى أن دور الجامعة مهم في الاهتمام بقضايا الشباب واهتمامته ومشكلاته يعد اهتمامًا بالمجتمع ككل، لأن الشباب غير أنهم جيل المستقبل هم المصدر الذي يستمد منه المجتمع طاقاته التي تساهم في تحقيق الأهداف.

وأهم دور للجامعة هو تأهيل الشباب لممارسة العمل و اختياره، فهذا من أولويات الشباب الجامعي المقبل علي مجالات العمل المختلفة ويحتاج لأسس ومهارات العمل، ولابد أن يكون للجامعة دور في ترسيخ هذه الأسس والمهارات.

وأرى أن دور الجامعات المصرية في هذه القضية ضعيف للغاية ،و بدأ يتضائل شيئا فشئ ، واعتماد الشباب علي الجامعة في توضيح الرؤى المستقبلية يكاد يكون منعدما، بسبب وجود مراكز التدريب الخارجيه النظرية والعملية ، التي تؤدي بشكل أفضل من الجامعة مما أدي إلى تضائل دور الجامعة وإنعدام العمل علي تطويره وتحسينه، فعلي الجامعه تنمية دورها ، وتدريس أسس العمل الحر وخصائصه، وتدريس المعوقات التي تواجه الشباب ف البداية وكيفيه حلها.



ويرى د.وائل خير الدين المشرف على مركزالتكنولوجيا والابتكار والصناعة بأكاديمية البحث العلمي، ومدير وحدة نقل التكنولوجيا بجامعة أسيوط أن الإسبوع العالمي فرصة جيدة لتلاقي الخبرات من مسئولين وتنفيذيين وخبراء ومستثمرين ورواد أعمال ، لبحث الفرص والتحديات ، ومحاولة

طرح حلول ناجعة للتغلب على العقبات ودفع العمل للأمام.

ونحن في جامعة أسيوط نهتم بريادة الأعمال وانتهجنا نهج تطبيق عملي لريادة الأعمال فلدينا عدد من المشروعات التي تسخر التكنولوجيا لخدمة المجتمع بدعم وتمويل أكاديمية البحث العلمي ، مثل القطار بدورين لحل مشكلات السكة الحديد المصرية، وإنتاج الأمونيا السائلة لتخصيب التربة، وانتاج منتجات تفيد المجتمع في الصعيد وتسهم في التنمية الريفية والاقتصادية مثل انتاج ماكينات تفصيص الرمان والشعير المستنبت وغيرها.

كما أن لدينا حاضنة أعمال داخل الجامعة وهي أول حاضنة أعمال داخل جامعة حكومية لمشروعات رواد الأعمال الشباب.

انتهجنا نهج تحويل البحث العلمي لمشروعات ريادة أعمال.



وتقول زهراء باقر رائدة أعمال (البحرين) الإسبوع مهم جدًا لرواد الأعمال الشباب، يسهم في تمكينهم ، فمهم جدًا لأنها بها الكثير من المؤتمرات والفاعليات التي تجمع الشباب، فتواجدهم في مكان واحد في الكثير من المنتديات والتجمعات من مختلف الجنسيات ليروا الأفكار المبتكرة من بعضهم لبعض من شباب في نفس مهاراتهم وقدراتهم، و يتكون لديهم الخبرة والقدرة على تحفيز ذواتهم ليحققوا الأفضل ، خاصة عندما يرون قصص النجاح لشباب في نفس سنهم فيخلق بداخلهم التحدي لتحقيق النجاح.

ومهم جدًا عندما نرى قصص النجاح لنخبة من رواد الأعمال الشباب ونستمع لأصحاب الخبرة، ونستمع للأطروحات والأفكار ، فنستفيد منها ، كذلك نحن نشارك بنقل خبراتنا للآخرين ، ونحن نستطيع أن ندعم بعضنا البعض ونتعاون ونخلق شراكات وشبكات لمواجهة التحديات التي تواجه أي رائد عمل .

وأنا أدعو هذا العام لبحث سبل استدامة المشاريع الناشئة ، فمعظم المشاريع لا تتحقق لها الاستدامة ولا يكتب لها الاستمرار ، نظرا لما تواجهه من مشكلات ، وهذا يتطلب وقفة جادة لأن نجاح واستمرار المشاريع هو أكبر دافع لتأكيد فكر ريادة الأعمال ، ودفع الشباب نحو هذا الاتجاه.

ودوري كرائدة أعمال وموجهة ومدربة أقوم بتقديم جلسات استشارية وتوجيهية للشباب ، ونحن ندعمهم في جلسات التوجيه نستمع للمشكلات ونعطي حلولا وإرشادات لحل المشكلات ببساطة.

كما أشارك في برامج تدريبية وأدعو جميع المدربين ورواد الأعمال لتقديم دورات طوال شهر نوفمبر للشباب، فقد تسهم دورة تدريبية بسيطة في آداء دور كبير في توجيه الشباب ، خاصة مساعدتهم في وضع الخطط الاستراتيجية للمشروع ، من خطة العمل وخطة التسويق وغيرها.

وأنصح رواد الأعمال الشباب بالصبر والمثابرة والثقة في قدراتك ، لأنك فقط من يستطيع تقييم قدراتك ومهاراتك وتسخيرها لنجاحك ، وحاول أن تحيط نفسك بالشخصيات الإيجابية، التي تدعمك وتحفزك للنجاح ، واحترس من الشخصيات التي يمكن أن تنقل لك احباطاتها بسهولة.

واغتنموا الفرصة في الاسبوع العالمي للتعرف على الشخصيات الكاريزمية التي تنجذب إليها ، ومحاولة الاقتراب منها والاستفادة من خبراتها وتجاربها.



وتقول سعيدة مواهب المدير التنفيذي لمؤسسة مبادرة لتنمية المقاولات الصغرى بالمملكة المغربية أن هذا الاحتفال مهم جدًا بالنسبة للمجتمع ككل وليس رواد الأعمال فقط ، وهذا ما يجب أن يعيه الجميع فالمطلوب تثقيف أولياء الأمور والآباء والأمهات جنبا إلى جنب مع الشباب ، كي يساعد الآباء أولادهم وينحازوا لخياراتهم نحو العمل الحر وتنفيذ المشاريع ، نحن نريد أن تكون ثقافة رياد الأعمال ثقافة مجتمع كامل وليس نخب.

وعن ريادة الأعمال في المغرب تضيف «مواهب» : المملكة بفضل دعم مولانا جلالة الملك محمد السادس – حفظه الله– وتوجيهاته شديدة الاهتمام بريادة الأعمال، وقد استضافت من قبل القمة العالمية لريادة الأعمال ، وما يعكس هذا الاهتمام ، هو أن نسبة حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على قروض تجارية في المغرب 37% ، وهي أعلى نسبة تمويل في الوطن العربي ، وهذا يدل على الاهتمام الكبير بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة باعتبارها عماد الاقتصادات الحديثة .

وتنوه مواهب إلى أن مبادرة بالتعاون مع عدد من المؤسسات الريادية الجهوية تنظم الكثير من الندوات التثقيفية لنشر ثقافة ريادة الأعمال فضلا عن دعم صغار المقاولين بالتوجيه والإرشاد ومساعدتهم على الوصول لمصادر تمويل لمشروعاتهم.

## في الأسبوع العالمي لريادة الأعمال:

# انطلاق قمة مصر الأولى لريادة الأعمال بالجونة

تنظم وزارة التعاون الدولي المصرية، ومنظمة العمل الدولية (ILO) والمجلس الدولي للشركات الصغيرة (ICSB) ، والمجلس الشرق أوسطي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال (MCSBE)، قمة مصر «ريادة الأعمال» بجامعة برلين التقنية بمدينة الجونة من 16-19 نوفمبر الحالي.

تشهد القمة المرحلة النهائية من التنافس في مسابقة «نواة» التي تنظم للعام الثاني على التوالي بالتعاون بين منظمة العمل الدولية «ILO » و«مكسبي»، و تهدف إلى دعم أفكار الشباب وترجمتها إلى مشاريع حقيقية لخدمة وتنمية المجتمع في مختلف القطاعات ؛ حيث يشارك الـ 12 فريقًا الفائزين في التصفيات.

وقالت داريا أوفمان؛ مدير مسابقة «نواة»: تقدم للمسابقة 120 شابًا وشابة، بـ 120 مشروعًا، من خلال 3 مسابقات مختلفة، هي «نواة الشباب»، وتستهدف مشاريع خريجي الجامعات حتى سن 35 عامًا، وتبلغ قيمة الجائزة الأولى 60 ألف جنيه، و«نواة للمدارس»، وهي مخصصة لطلبة المدارس الثانوية والإعدادية حتى سن 17 عامًا، إضافة إلى مسابقة «نواة للتعليم الفني» وتستهدف مشاريع طلبة المدارس والمعاهد الفنية، وتقدر الجوائز الأولى في المسابقتين بـ10 آلاف جنيه.

وأوضحت ريم الأزهري؛ منسق الأسبوع العالمي لريادة الأعمال أنه سُيتاح للفائزين المشاركة في ورش عمل ودورات تدريبية فى مجال ريادة الأعمال خلال أسبوع ريادة الأعمال بمدينة الجونة؛ ما يعزز من توسيع شبكة علاقاتهم، بالإضافة إلى تقديم الدعم الفني وتسويق مشاريعهم بالمجان.

وتمثلت الفرق الفائزة في التصفيات والتي ستشارك بقمة مصر لريادة الأعمال بالجونة في:

**فائزو القاهرة الكبرى :**

1- حازم تمام – HelpU.

2- أحمد سامر – pinyot.

3- طه عبدالسلام – wap.

**فائزو إقليم الوجه البحري:**

4- إسلام مهدي – hendmade.

5- أحمد أنور – multi-functional table.

6- أحمد طارق – Intapreneur.

**فائزو إقليم شمال وجنوب الصعيد :**

7- كيرلس طلعت – روبابيكيا ستديو.

8- عبدالرحمن محمد – smart chair.

9- مصطفى محمد – مصادر حياة

**فائزو إقليم القناة وسيناء:**

10- علياء يوسف – كوكب أينشتاين.

11- أسماء محمد – SBS.

12- عمرو فتحى – سواعدنا.



### التحفيز الدائم لشباب الأعمال

ويقول حسن بكري مدير معهد ريادة بمكة المكرمة بالسعودية: تكمن أهمية الأسبوع العالمي لريادة الأعمال في التحفيز الدائم لشباب الأعمال وما توليه من اهتمام وترسيخ لثقافة العمل الحر .

ترتكز الرؤية بحد ذاتها على ريادة الأعمال، كما يعتمد مستقبل الدولة بشكل عام على الشباب الذين أصبح لهم تأثير اقتصادي مستدام خاصة في السعودية؛ لأنهم الشريحة الكبرى التي تعول عليها الدولة في نماء اقتصادي مثمر؛ لذلك تم تخصيص مبالغ مالية كبيرة جدًا لتحقيق هذه الرؤية، خاصة وأن شبابنا لا تنقصه الهمة، فقد أثبتوا في كثير من المجالات إبداعاتهم كرواد أعمال ومبتكرين ومخترعين. وقد حملت رؤية المملكة 2030 في طياتها الكثير من المضامين؛ كون الشباب الهدف الأول والأسمى لها من خلال الدعم اللامحدود لمشاريعهم الصغيرة والمتوسطة؛ مايجعلنا نشعر بمستقبل مشرق.

وبلا شك سيتم الاستفادة من الأسبوع العالمي لريادة الأعمال ومواكبة التطورات والمستجدات المعرفية من خلال ورش العمل التي سيتم عقدها بإذن الله تعالى لجميع رواد الأعمال الذين تشملهم رعاية «ريادة» وغيرهم.



# الأسبوع العالمي لريادة الأعمال ... فرصة يجب استغلالها

د عاطف الشبراوي
خبير الابتكار الاجتماعي والخبير العالمي لمنطقة الشرق الأوسط بالمجلس الدولي للمشروعات الصغيرة (ICSB)

منذ انطلاقه عام 2007 انتقلت الفكرة من غرفة تغص برواد الأعمال ووصلت إلى 37 دولة في خلال عام, وفي أقل من 10 أعوام تضاعفت عدد البلدان المشاركة في أسبوع الريادة العالمي GEW ليصل إلى 162دولة, هذه الأرقام تختزل القصة, فقد واكبت الفعالية ثورة ريادة الأعمال والابتكار وزيادة أعداد المشروعات الصغيرة في العالم والتي وصل عددها لأكثر من 500 مليون مشروع متناهي الصغر وصغير ومتوسط.

وتأتي فعاليات الأسبوع العالمي لريادة الأعمال في وقت شهد زيادة كبيرة في استخدام وسائل التواصل الاجتماعي؛ ما ساهم في نشر الفكرة وانتقالها عبر الحدود لأنحاء العالم وإطلاق العنان للأفكار في الاحتفال بالأسبوع، وتشجيع الشباب وتحويل الابتكارات إلى واقع ملموس.

وأصبح الأسبوع احتفالية عالمية حقيقية، ففي المؤتمر العالمي لريادة الأعمال بموسكو عام 2014، أعلنت مؤسسة GEW أنها على استعداد للانتقال من احتفال لمدة أسبوع واحد إلى احتفال على مدار السنة، وتم إطلاق الشبكة العالمية لدعم الأعمال وتجميعها في GEC في ميلان مارس 2015. وبعدها بفترة وجيزة، تبناها الرئيس الإمريكي باراك أوباما لتكون بمثابة أمانة التحالف وشرارة تعزيز نمو ريادة الأعمال حول العالم. وكان أكبر دليل على زيادة اهتمامه بريادة الأعمال هو حضوره القمة العالمية ريادة الأعمال (GES) في جامعة ستانفورد في يونيه الماضي.

وقد أظهر هذا النجاح الكبير للاحتفالية أننا في حاجة ملحة لهذه الفاعليات التي يمكن أن تلهم الناس وتمثل فرصة للاحتفال بالمبتكرين ورواد الأعمال ومساندتهم في إطلاق شركات ناشئة وتعزز نشر ثقافة العمل الحر, واكتشاف أصحاب الأفكار الإبداعية، وتقود النموّ الاقتصادي. وتساهم في التنمية ورفاهية الإنسان.

وبشكل عام، يمكن القول: إن هذه الاحتفالية, وبعد مرور عقدٍ من الزمان على إطلاقها, قد حققت الكثير من أهدافها من حيث حجم الأشخاص المنخرطين في الأنشطة وتنوعها وتغطيتها الجغرافية.

ويذكر تقرير الشبكة العالمية للأعمال عام 2016 أن الأسبوع العالمي لريادة 2015 ، قد شهد طفرة حجم المحادثات على وسائل الإعلام الاجتماعية بخصوص ريادة الأعمال، وزيادة الاعتراف والدعم من قادة الحكومة، ووصلت الاحتفالات لـ 162 دولة ومساهم فيها حوالي 17 ألف شريك وتم تنظيم 34 ألف فاعلية حضرها تقريبًا 10 مليون شخص, وتنوعت أنشطة وأهداف الاحتفاليات, فمثلًا في ألمانيا احتفل الأسبوع بالمرأة ورائدات الأعمال, وفي أيرلندا طبعت الصحف الأكثر انتشار 150 ألف نسخة من كتيب فعاليات الأسبوع ووزعته, وفي الصين تم لقاء رواد الأعمال الشباب مع 50 من كبار المستثمرين, والأمثلة كثيرة جدًا.

وفي حين أن غالبية المحتفلين في الأعوام السابقةكانوا من أصحاب المشاريع الطموحين والراغبين في استكشاف إمكاناتها لبدء مشروع جديد، شملت الاحتفاليات الأخيرة صناع القرار والمستثمرين والباحثين وكبار رجال الأعمال.

وإذا أردنا النظر في عالمنا العربي, فسوف نجد الصورة مغايرة نسبيًا, فمازالت هذه الاحتفالية تتم في فضاء بعيد عن الاهتمام الرسمي والإعلامي المؤثر, وإن كانت تتم بالتعاون مع الجامعات ومؤسسات المساندة للمشروعات الصغيرة. وفي منطقة يبلغ فيه عدد السكان حوالي300 ملايين نسمة، 98% من الشركات هي مؤسسات صغيرة ومتناهية الصغر. تشكل العمود الفقري للاقتصاد العربي، فإن الاهتمام بفاعليات أسبوع الأعمال العالمي قد يساعد في إحداث التأثير الكبير وتوفير فرص لتبادل الأفكار وإمكانية تحويل تلك الأفكار إلى شركات ناجحة. ومن الغريب أن دولة صغيرة مثل كوسوفو نظمت 28 فاعلية عام 2015 مقارنة مع المملكة العربية السعودية التي نظمت 18 فاعلية.

أسبوع ريادة الأعمال العالمي هو فرصة كبيرة وتجربة مربحة لجميع المشاركين, فلقاء أصحاب رؤوس الأموال وإطلاعهم على المشاريع والأفكار قد يساعد في العثور على فرص استثمارية ويساعد الراغبين في تحويل أفكارهم إلى شركات جديدة, والدعم الرسمي والاهتمام الإعلامي يساعد في تعزيز مكانة ريادة الأعمال ويبرزها كمحرك للنمو الاقتصادي، والاندماج الاجتماعي، وتحقيق مجتمعات آمنة مستدامة, نبحث عنها ونتمناها.



المهندس أحمد عثمان رئيس مكسبي :

# دعم الصناعة المصرية هدف مسابقة «نواة» هذا العام

يعد المجلس الشرق أوسطي للمشروعات الصغيرة وريادة الأعمال أحد أهم الجهات الداعمة لريادة الأعمال في العالم العربي ومنطقة الشرق الأوسط، وهو الراعي الرئيس والداعم للاحتفال بالأسبوع العالمي لريادة الأعمال، الذي يتم من خلاله تنفيذ العديد من النشاطات التي تهدف لنشر ثقافة ريادة الأعمال ، وإلقاء المزيد من الضوء على التجارب الرائدة وإبراز المميزين من المبادرين والأفكار الطموحة ، وقد أطلق المجلس العالمي أحدث مشاريعه المهمة وهوالشبكة العالمية لريادة الأعمال التي يؤمل عليها الكثير من الآمال لتعزيز ريادة الأعمال في العالم ، وأيضا ينظم مسابقة نواة لدعم الشباب والشركات الناشئة.

التقت مجلة «رواد الأعمال مينا » المهندس أحمد عثمان؛ رئيس المجلس الشرق أوسطي للمشروعات الصغيرة وريادة الأعمال؛ للتعرف على احتفالات هذا العام، وأيضًا على الشبكة الجديدة، وأهم أهدافها وأدوارها.

**ما أهمية الاحتفال بالأسبوع العالمي لريادة الأعمال؟ وما الجديد الذي تقدمونه هذا العام ؟**

الاحتفال بالأسبوع العالمي هوأهم حدث ريادي في العالم ، وهو أشبه بمهرجان سنوي، الهدف منه جذب أنظار العالم لريادة الأعمال، والدعوة لنشر ثقافة العمل الحر، والاحتفاء بالناجحين ونشر قصص نجاحهم. وهذا العام، تقام الاحتفالية في 165 دولة على مستوى العالم في الوقت نفسه؛ إذ يحظى بأكبر دعم وتمثيل سياسي عالي المستوى في كل أنحاء العالم، ففي الولايات المتحدة يقوم الرئيس باراك أوباما بافتتاح الاحتفالات بهذا الأسبوع ، وكذلك في كل بلدان العالم.

**وما الجديد في احتفالات هذا العام في مصر؟**

مصر بحمد الله سباقة في الاحتفال بالأسبوع العالمي؛ إذ نحرص على تقديم الجديد كل عام ، فاحتفالات مصر ستشهد زخمًا كبيرًا، و ستشهد إطلاق «قمة مصر الأولى لريادة الأعمال» التي تعقد لأول مرة هذا العام بالجونة بمحافظة البحرالأحمر، إلى جانب أكثر من 200 نشاط تغطي جميع المحافظات، و الجامعات ومراكز الشباب. وإن شاء الله سوف يعقد معرض القاهرة الدولي للابتكار الذي تنظمه أكاديمية البحث العلمي، والذي يهدف إلى لفت الأنظار إلى المبتكرين والمخترعين،

وتحويل ابتكاراتهم لمنتج وسلعة ذات عائد اقتصادي تستفيد منها البلاد.

## حلول وخطط استراتيجية

**ما الهدف من قمة مصر لريادة الأعمال ؟ وبم تختلف عن غيرها من مؤتمرات؟**

هذه القمة هي الأولى من نوعها ، ولن تكون الأخيرة، فقد اتفقنا مع الشركاء على عقدها سنويًا. وتستمر أعمال القمة ثلاثة أيام يلتقي فيها مجتمع الأعمال بأطيافه وتنوعه ، من مسؤولين ومستثمرين وداعمين ورواد أعمال، لمناقشة الواقع والتحديات، ووضع حلول وخطط استراتيجية لدفع العمل الريادي للأمام، وهي آلية مناسبة ومطلوبة لإتاحة الفرصة أمام ريادة الأعمال لحل المشكلات في مصر، والتي تعجز أية حكومة وحدها على حلها.

وأؤكد على ضرورة التكاتف بين الحكومة والقطاع الخاص والمجتمع المدني لمواجهة هذه المشكلات ، فنحن نلقي الضوء على المبادرات الناجحة التي تسهم في الحل ، ونشجع ونقدم الأفكار الجديدة ، وندعو الشباب إلى ابتكار حلول إبداعية، وإطلاق مبادرات جديدة ، ثم نقدم للحكومة هذه الأفكار والمشروعات لتذليل ما يواجهها من عقبات، واعتماد الجيد منها كجزء من الحل .

## المجلس العالمي للمشاريع الصغيرة

**للعام الثاني يشارك المجلس العالمي للمشاريع الصغيرة (ICSB)، فما أهمية ذلك؟**

لهذا المجلس – الموجود في الولايات المتحدة – دور كبير ومهم، ومشاركته تفيدنا كثيرًا من خلال نقل الخبرات وتجارب الآخرين. وفي العام الماضي، شارك معنا د. كي شان كيم؛ رئيس المجلس الدولي للمشروعات الصغيرة؛ إذا أطلعنا على التجربة الكورية المذهلة في مجال ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة ، كما شارك من جامعة جورج واشنطن الخبير المصري الأصل د. أيمن الطرابيشي الذي حدثنا عن التجربة الأمريكية المميزة في مجال التعليم؛ حيث تقوم المدارس بتعليم التلاميذ من الصغر كيف يكونون رواد أعمال، من خلال نظام تعليمي تفاعلي.

**أشرتم للتجربة الكورية .. ألا تستحق أن نقف عندها ؟**

بالطبع؛ كلنا نعلم أن كوريا كانت تابعة لليابان وقتما كانت مصر دولة كبيرة حتى أربعينيات القرن الماضي ، وكانت كوريا دولة صغيرة تحبو وقتما كانت مصر كيانًا اقتصاديًا، ومركزًا صناعيًا متقدمًا في الخمسينيات والستينيات ، وهذا ما حكاه «كيم»: «كيف أقيمت بكوريا التجمعات الصناعية الضخمة من الصناعات المغذية؛ فمثلًا كانت «هونداي « عبارة عن مصنع كبير حوله المئات من المصانع الصغيرة، كل منها

> قمة مصر الأولى لريادة الأعمال على رأس 200 حدث ريادي

متخصص في صنع قطعة غيار واحدة يبيعها للمصنع الكبير، تمثل أحد مكونات السيارة. وهو نفس ما يحدث في سامسونج وغيرها من الشركات الكبرى؛ وبالتالي نضمن نجاح المصانع الصغيرة التي تنتج بمواصفات عالية معتمدة عالميًا وتضمن في الوقت نفسه تسويق إنتاجها بأسعار جيدة .

## تقسيم جديد لمسابقة نواة

**ما الذي تشهده مسابقة « نواة « بنسختها الحالية ؟**

تستهدف هذه المسابقة، الشباب لتشجيعهم على الابتكار والإبداع ، وبعد أن كنا نستهدف الشباب من سن 18 ـ35 عامًا ، رأينا أن ننزل بهذا السن؛ فقسمنا المسابقة إلى ثلاثة مستويات: فئة طلاب المدارس من سن 11ـ 18 عامًا ، وفئة طلاب المدارس الثانوية الفنية ، وفئة الشباب من 18 ـ 35 عامًا وتشمل طلاب الجامعات ، كما راعينا إتاحة فرص متساوية لكل أبناء مصر، فقسمنا الجمهورية إلى أربع مناطق: القاهرة الكبرى وجرت منافساتها بالقاهرة، وإقليم الوجه البحري ومطروح وجرت منافساتها بالأسكندرية ، وإقليم القناة وشمال وجنوب سيناء وجرت منافساتها ببورسعيد، وإقليم الصعيد وجرت منافساتها في أسوان.

وقد فاز في كل منافسة 3 فرق عن كل قطاع؛ أي أصبح لدينا 12 فريقًا ، تشارك جميعها في قمة مصر في الجونة.

**وكيف تتم التصفية ؟ وما الجوائز والفرص؟**

هذا هو الجديد أيضًا، فكل الفرق الـ 12 تعتبر فائزة؛ لأنها تحمل أفكارًا جيدة ، وملامح مشروعات ناجحة ، فبعد الإعلان عن الفرق






الثلاث التي ستفوز بجوائز نواة المالية، سيتم منح جميع الفرق الـ12 فرص متابعة وتوجيه، مع دعمهم وتيسير حصولهم على تمويل من شركة «تنمية» لتمويل المشاريع الصغيرة.

**لكن التمويل قد يحتاج لضمانات وتسهيلات؟**

«مكسبي» هي الضامن لهؤلاء الشباب، في حالة وجود مشكلة في الضمانات، وهذا نهج جديد لمكسبي دعمًا للشباب ومشروعاتهم؛ حيث تم الاتفاق على هذا مع شركة «تنمية».

**وماذا عن الفائزين بمسابقة العام الماضي ؟**

تعهدنا لهم ألا نتركهم؛ لذا دعوناهم للمشاركة في قمة مصر بالجونة، لنرى ما وصلوا إليه، وليحكوا لنا تجاربهم، بحيث نساعدهم في تذليل العقبات التي تواجههم، فمن الضروري متابعة المشروعات الناشئة التي نسهم في إطلاقها.

> منح الفرق الفائزة في المسابقة تمويلاً من شركة «تنمية» بضمان «مكسبي»

**ذكرتم التوجيه والإرشاد .. وهو عنصر مهم جدًا . لكن كيف تقدمونه؟ وما الجديد فيه ؟**

طبعًا ، سنقدم للفرق الـ12 الفائزة دورتين تدريبيتين: الأولى بالأكاديمية العربية للعلوم والهندسة البحرية بالأسكندرية ، والأخرى بالجونة مقدمة من المجلس العالمي للشركات الصغيرة ، وفق منهج دولي معتمد في ريادة الأعمال. وهذا بالطبع سيتيح لجميع أعضاء الفرق فرصة الاستفادة من مدربين محترفين، والتعرف على أحدث ما في ريادة الأعمال من نظم؛ ما يدعم مهاراتهم ويثقل خبراتهم.

**اخترتم «صنع في مصر» عنوانًا لمسابقة نواة .. لماذا ؟**

هذا العنوان مقصود ، ففي ظل مانعيشه الآن من انخفاض الجنيه أما العملات الأجنبية؛ بسبب ضعف المنتج المصري، وتراجع حجم الصادرات، نحتاج إلى مبادرات جادة للحث على المزيد من الإنتاج، مع تحفيز الشباب من خلال المسابقة على استغلال ريادة الأعمال في تطوير المنتج الصناعي، أو ضخ منتجات صناعية جديدة ، أو حتى تسخير التكنولوجيا في دعم الصناعة ، والترويج للصناعة المصرية .

**أعلنتم عن إطلاق الشبكة الدولية لريادة الأعمال عام 2017.. فما الهدف منها ؟**

إنها خطوة في سلسلة تطور الأسبوع العالمي لريادة الأعمال، تواكب التطور الكبير في المجتمع، وتزايد النشاطات التي تعقد في 162 دولة حول العالم .

تتكون الشبكة من 4 مكونات رئيسة هي :

ـ التشبيك : من خلال عمل شبكة قوية تجمع الأطراف المعنية بريادة الأعمال وصهرهم؛ من أجل تحقيق النتائج المرجوة، بدلًا من العمل كجزر منعزلة. ومن خلاله يتم عقد 3 مؤتمرات كبرى أحدها للشباب وريادة الأعمال، والثاني للمرأة وريادة الأعمال.

ـ المنافسة : وهدفها تحفيز رواد الأعمال على الابتكار، وتأسيس شركات جديدة ،ويتم من خلالها تنظيم 4 مسابقات سنوية ، في قطاعات الزراعة، والبيئة، والابتكار، وتنافسية المدن في مجال ريادة الأعمال؛ أي سيتم تشجيع المدن التي ترعى ريادة الأعمال؛ لأننا لاحظنا اقتصار نشاطات ريادة الأعمال على مدينة واحدة تشتهر بها في كل دولة مثل « سليكون فالي « في الولايات المتحدةالأمريكية ، و« ميلانو « في ايطاليا، وهكذا.

ـ الثقافة : من خلال تزويد رواد الأعمال والخبراء والباحثين في هذا المجال بأكبر مكتبة إلكترونية مجانية تجمع الأبحاث والدراسات والكتب المنشورة علىى مستوى العالم ، بهدف تناقل المعرفة ونشر ثقافة ريادة الأعمال .

ـ وأخيرًا يأتي الاحتفال بالأسبوع العالمي لريادة الأعمال الذي سيشهد زخمًا كبيرًا؛ نتيجة للنشاطات السابقة؛ حيث يتم الإعلان عن الفائزين بالمسابقات وتكريمهم ، والاحتفاء بالأبحاث الجديدة ، و المزيد من النشاطات حول العالم .

الفيصليّة
AL FAISALIAH SUITES
A ROSEWOOD HOTEL
RIYADH, SAUDI ARABIA
AL KHOZAMA

# تعريف جديد للفخامة

## مزيج رائع من التقاليد والأناقة

ارتقي بمستوى الضخامة وانعم بتجربة إقامة خالية بأجنحة الفيصلية التي تعتبر الوجهة الفندقية الأشهر والأجمل في قلب مدينة الرياض، حيث صمم كل جناح من أجنحة الفيصلية المرموقة بتفاصيل خاصة ومواصفات عالمية تهدف إلى خلق انسجام تام بين الراحة والأناقة والاسترخاء، بأجواء لا مثيل لها وبمرافق حيوية تلبي جميع متطلباتك بشكل ذكي وشامل، مع خدمات متنوعة تحيط بها؛ بداية بالمطاعم العالمية الشهيرة، مروراً بالتصاميم الشرقية ونهاية بوسائل الراحة التي تمنحك لمسة من متعة الإقامة اللامحدودة.





ROSEWOOD
A SENSE of PLACE™

Al Faisaliah Hotel, A Rosewood Hotel - P.O. Box 4148, Riyadh 11491, Kingdom of Saudi Arabia
Telephone +966 11 273 2000 - Fax +966 11 273 2001
rosewoodhotels.com



**م. محمد الصاوي وزير الثقافة الأسبق ومؤسس ساقية الصاوي:**

# ساقية الصاوي .. من كهف مهجور إلى أشهر منارة ثقافية

حوار : حسين الناظر

خبرات كثيرة وتجارب متنوعة، وإرث ثقافي كبير ورثه عن والده المثقف الكبير؛ ما دفعه للاستثمار في الثقافة والفنون من منطلق مسؤولية اجتماعية واعية، فأسس ساقية عبدالمنعم الصاوي منذ عشر سنوات، والتي أصبحت أكبر منارة ثقافية في مصر والعالم العربي أثْرَت الحركة الفكرية والثقافية، كما أسس شركة عالمية للنشر والإعلان عام 1980، فضلًا عن عضويته في المجلس الشرق أوسطي للمشروعات الصغيرة وريادة الأعمال، وأكبر الداعمين لحركة ريادة الأعمال مصريًا وعربيًا. تعالوا نقترب من تجربة رائد الأعمال المهندس؛ محمد الصاوي وزير الثقافة الأسبق، من خلال هذا الحوار...

## ما الذي حدا بكم إلى العمل الخاص ؟

يرجع الفضل في هذا لوالدي رحمه الله ، فكما تعلمون كان وزيرًا للثقافة المصرية، وكان عصاميًا لأقصى درجة، ولديه خوف شديد من الله ، وكان محبًا لمصر وغيورًا عليها. ربَّانا وعلمنا تعليمًا مميزًا، وعندما تخرجنا، رفض فكرة توظيفي أنا وأخي في الحكومة، خشية أن يفهم أن هذا وساطة أو محسوبية ، فوجهنا للعمل الحر ، وتركنا نختار ما يحلو لنا ، فأسست وأخي شركة عالمية للإعلان.

# الابتكار أهم عوامل النجاح في ريادة الأعمال

## وكيف نجحتم في توطيد دعائم الشركة ؟

الحمدلله، من البداية كان نصب أعيننا المنافسة الكبيرة في هذا المجال، وكانت هناك سيطرة لشركات عريقة على السوق، فالتفتنا إلى أهمية الابتكار في تقديم الإعلانات، فوطدنا مفهوم توظيف الإعلانات بشكل جديد ، وإبداع وسائل جديدة للإعلان لم تكن معروفة في مصر، فبدأنا عمل مهرجانات وحفلات فنية لكبار النجوم، ومباريات رياضية في جميع الألعاب، و نظمنا أكبر وأشهر معرض ومهرجان للسيارات ( أوتوكروس ) الذي لفت الأنظار وحقق نجاحات كبيرة.

## إذًا الابتكار أحد عوامل النجاح المهمة !

بالطبع، فلولا أننا قدمنا منتجًا غير معروف بالسوق المصري، لما نجحنا، فقد نظمنا مهرجانات وحفلات فنية خارج القاهرة في الشواطئ والأندية الرياضية، وابتكرنا مفهوم رعاية المؤتمرات والمباريات؛ ما حقق إقبالًا كبيرًا، ونجاحًا ملحوظًا؛ لأنه كان جديدًا على سوق الإعلان في بداية الثمانينات من القرن الماضي.

## كنتم أول من بدأ الاستثمار الرياضي، فكيف حققتم النجاح في هذا المجال ؟

أعشق أنا وأخي الرياضة، وندرك أنها- خاصة كرة القدم- تحظى بأكبر نسب مشاهدة من الجمهور، فاتجهنا لاستغلال هذا في الدعاية والترويج، فكنا أول من عمل إعلانات للشركات في المباريات التي تنظم خارج مصر، عربيًا وأفريقيًا ودوليًا، لمنتخب مصر أو الأندية المصرية. سافرنا ووقعنا تعاقدات مع ملاعب واتحادات رياضية في الدول التي تستضيف البطولات والمباريات التي تكون مصر طرفًا فيها، ثم بدأنا رعاية كل البطولات الرياضية، سواء كرة القدم أو اليد أو السلة حتى السباحة والسباقات وكمال الأجسام وغيرها، لم نترك مجالًا، إلا واستثمرنا فيه.



## بالتأكيد واجهتم صعوبات وتحديات، فما أهمها؟

أصعب ما في البداية أنها بداية، فالناس لم يكونوا على وعي كامل بعم نتحدث، فكونك تبيع رغيف خبز أمر يسير؛ لأن الكل يعرف أنه رغيف خبز، ويعرفون فوائده، لكن عندما تبيع لهم منتجًا لثمرة جديدة لم يروها من قبل فهذا تحدٍ كبير، يتطلب بذل مجهود كبير في الشرح والإقناع، فكان ذلك من أكبر التحديات التي واجهناها؛ لأن أغلب الشركات لم تكن تعرف فائدة رعاية حدث أو مؤتمر أو مباراة كرة قدم .

## ما التحديات التي واجهتموها؟

كثيرة ، في مقدمتها الصعوبة الشديدة في الحصول على ترخيص لاستغلال المكان، فالكل كانوا يعتبروننا رجال أعمال، فكان توجسهم أننا سنستغلها لأغراض تجارية بهدف جني أرباح ، لكن تمسكنا وثابرنا، حتى رأى الجميع النتيجة، فقد وضعت نصب عيني من أول وهلة ألا يقام فيها إلا ما يفيد ويخدم الناس ولاسيما الشباب، وهذا مايراه الجميع واقعًا ملموسًا.

# الترويج الجيد وراء النجاح المبهر لبرنامج «رياضات عالمية»

## أنتجتم عدة برامج كان لها أثر إيجابي بالغ عند الجمهور مثل «رياضات عالمية» فكيف نفذتم ذلك؟

جاء هذا ضمن اهتمامنا بالرياضة، وتطويرًا لحجم الأعمال، فلم يكن هناك وقتها فضائيات، ولم يكن هناك نوافذ للتعرف على الآخر. أذيع البرنامج على القناة الثانية المصرية، فحقق نجاحًا ولاقى اهتمامًا واسعًا؛ حيث التفت حوله الأسرة المصرية، خاصة وأننا روجنا له جيدًا.

### وبم تنصح إذن ؟

ضرورة التدريب والتعليم الجيد للأبناء والإخوة الذين ستدفع بهم للعمل في الشركة العائلية، بحيث يكونون جديرين بالوظائف، ثم وضع نظام محاسبي صارم واتباع نظام «حوكمة الشركات»، وغرس القيم والتحفيز على النجاح؛ لأن الجيل الأول الذي يؤسس الشركة، ولد من رحم المعاناة والإصرار والحافز الكبير على النجاح، أما الجيل التالي فيرث النجاح بغير معاناة ويعمل بلاحافز أو ضغوط للإجادة.

## هل واجهتم مشكلات في التمويل؟

التمويل عقبة كبيرة ، لكن تغلبنا عليها بالاعتماد على التمويل الذاتي، واستثمار مدخرات العائلة البسيطة، والسير بنظام خطوة خطوة للأمام، وزيادة حجم الأعمال بزيادة النجاح والمدخرات؛ بمعني استثمار الأرباح في تطوير وتوسعة العمل.

### الشركات العائلية

## شركة «عالمية» تندرج تحت قطاع «الشركات العائلية»، فكيف نجوتم من مشكلات هذا النوع من الشركات ؟

أكبر مشكلة هي عدم وجود فكرة المحاسبة بمفهومها الحقيقي، فالتعامل يتم بمنطق هذا أخي وهذا ابني وهذه ابنتي، فلا تتم المحاسبة الحقيقية، ولا يتم تقييم الأداء؛ وبالتالي ليس هناك تطوير للعمل، والنتيجة حدوث خسائر.
وهذا خطأ كبير، لابد من وضع الموظف المناسب في المكان المناسب؛ فمن الخطأ وضع ابنك مثلًا في مكان غير مؤهل له أو جدير به لمجرد القرابة؛ فذلك يضر بالعمل ويضر بابنك؛ فيشعر بالإحباط والفشل، ويفقد الثقة بنفسه عند الفشل؛ لأنه يدرك حينها عدم قدرته على الأداء الجيد.



### نأتي لـ «ساقية الصاوي» منارة الثقافة في مصر.. كيف جاءت الفكرة ؟ وكيف تحققت؟

نتيجة عشقي للثقافة والفنون، التي ورثتها عن والديّ، اللذين غرسا في وأخي حب الناس والمسؤولية تجاه الوطن وأبنائه، فكنت كلما مررت بمنطقة الساقية بحي الزمالك أجدها أشبه بكهف مهجور تحت كوبري 15 مايو ، فكانت موضعًا للقمامة والمخلفات وموئلًا للخارجين على القانون، ففكرت في استغلال هذا المكان الساحر على النيل وفي قلب حي الزمالك في عمل نشاط يفيد الناس، فكانت فكرة «ساقية الصاوي».

### لكن كيف نجحتم في استثمار المنتج الثقافي، وإقناع الناس بدفع مقابل نظير الاستماع لشعر أو إنشاد أو غيرهما؟

بتقديم منتج جيد يخاطب العقول ويستوعب الاختلاف، ويقرب الثقافة والفن للناس، ويخاطب أذواقهم وعواطفهم. ويجب أن نعي أن ما يدفعه الجمهور، هو مقابل رمزي أقل كثيرًا من السوق؛ فالهدف من المقابل الرمزي تنمية الموارد للصرف على الأنشطة المجانية المختلفة كالمعارض الفنية، والندوات، والمؤتمرات التثقيفية، وتغطية تكلفة التشغيل التي تعتمد على جهاز إداري كبير ومحترف.

# البيروقراطية وغياب المرونة وراء تأخر مؤسساتنا الثقافية

## البيروقراطية وغياب المرونة

### شغلتم منصب وزير الثقافة بعد ثورة 25 يناير، فبما تفسر فشل المؤسسات الحكومية مثل قصور الثقافة في تقديم منتج ثقافي جيد مثلما تفعل الساقية؟

نحن لسنا الأذكى، ولا الأمهر، ولا الأقدر تمويلًا من المؤسسات الحكومية كقصور الثقافة أو مراكز الشباب ، فقصور الثقافة مليئة بالموظفين الذين هم مبدعون في الأصل، لكننا نتميز عنهم بالمرونة، فالموظف الحكومي مكبل اليدين، فلا يقدم الأداء المتوقع منه، فالحكومة لاتعطيه موارد مالية لعمل أنشطة، وتحرم عليه تنمية موارده بتنظيم حفلات وبيع التذاكر مثلًا للصرف على الأنشطة.

النظام الحكومي البيروقراطي يقتل الإبداع ولا يسمح لموظفيه بأن يبدعوا؛ لذا تجد الأولويات الحكومية يسقط منها الثقافة والفنون، بزعم أن أمامها أولويات أهم. بينما لوتم الارتقاء بالفكر العام والحالة الثقافية للمجتمع ، سيشارك الشعب كله بالإبداع في إيجاد حلول لكل المشاكل الحياتية. يجب أن نعي أن حالة المجتمع تقاس بأضعف عناصره، فإذا أردنا قياس المستوى المادي لمجتمع، ننظر إلى أقل دخل لفقير فيكون هو المؤشر.

## كانت تجربتك في العمل الوزاري قصيرة، أسبوعين فقط، لكن بما خرجت منها ؟

كانت فترة مهمة للتعرف على شئ جديد وبعيد عني تمامًا، لكن فوجئت بأمور عجيبة، فالعمل الحكومي تحكمه الكثير من صور العشوائية والقيود السخيفة في أمور مهمة لصالح العمل، وفي نفس الوقت مرونه في الأمور الداعمة للفساد، فالفساد الإداري والمالي مرعب، مثل حرية الوزير أن يمنح مكافآت دون ثقف للمحظيين، وحرمان غير المرضي عنهم؛ الأمر الذي يقتل الطموح لدى المبدعين.

وقد اجتهدت في العمل ليل نهار، وأجريت مقابلات كثيرة، واقتربت من العاملين، وكان لدي أمل في تغيير الواقع وخلق بيئة نظيفة تفتح أبواب الانطلاق نحو الأمام، لكن لم يقدر لي هذا.

## ما أهم التحديات التي تواجه ريادة الأعمال ؟

للأسف، لا نزال في مصر، نعيش في ذيل قائمة العالم من حيث التعليم والبحث العلمي وضعف المعلومات، وغياب رؤية داعمة للريادة، فلم نكتفِ بوجود مشكلات في الطاقة والغذاء ونقص المياه وانتشار التلوث وما يسببه من أمراض فتاكة، بل أيضًا وضعنا معوقات صنعناها بأيدينا؛ مثل نقص البيئة التشريعية المعوقة وغير الداعمة للنجاح ، والبطء الشديد في محاربة الفساد.

### البيئة التشريعية المناسبة

## كيف ترون الحلول من وجهة نظركم ؟

أن نبدأ فورًا بتوفير البيئة المناسبة لريادة الأعمال وبالأخص البيئة التشريعية ، التي تضمن أن يعمل رواد الأعمال بأمان، وبمخاطرة لا تذهب به إلى السجن نتيجة مخالفة القانون. وأتمنى أن يظهر بيننا من يقدِّر أصحاب المواهب والرؤى والإبداعات لمنحهم الثقة، وتذليل العقبات أمامهم ومنحهم الفرصة لتغيير العالم المحيط بنا.

### «مقهى رواد الأعمال» بالساقية قريبًا

## ما أهمية نشر ثقافة ريادة ؟ وما دور ساقية الصاوي في ذلك ؟

لابد من نشر هذه الثقافة؛ لأنها تجعل الشباب الذي يرمي نفسه في البحر، يعيد ترتيب « دماغه «؛ لأننا ببساطة نجمع مليون جنيه من 30 مهاجر، ونعطيهم لشخص ليرمي بنا في البحر. أليس الأولى والأجدى والأربح أن نجمع هذه الأموال ونؤسس بها شركة مساهمة من هؤلاء الـ30 فردًا. مصر لم تعرف أوبر أو كريم من قبل. والآن ربط الآلاف حياتهم بالاستثمار في هذه الاستثمارات الجديدة.

وتأكيدًا لدورالساقية الثقافي والتنويري، ندعم نشر ثقافة ريادة الأعمال بالفكر والثقافة، وسنطلق قريبًا بالتعاون مع وكالة سواحل الجزيرة فعالية ثقافية مهمة هي «مقهى رواد الأعمال» لنشر الثقافة وفكر ريادة الأعمال بين الشباب.

# «مقهى رواد الأعمال» قريبًا بالتعاون مع وكالة سواحل الجزيرة السعودية



## كيف ترى أهمية التعاون والتكامل الاقتصادي العربي ؟

لقد أثرت الكثير من الشجون، فأنا عروبي بالوراثة ، فكان والدي عروبيًا لأقصى درجة، وهو من جيل عاش تجربة الوحدة، ومات يحلم بها. يجب أن نعيش في عصر الكيانات والتكتلات الكبيرة، ونحن قادرون على الاندماج في وحدة عربية قوية تتوفر لدينا كل عواملها، وأقواها العمق العقدي فالكل يعبدالله الواحد الأحد ويستمد من شرعه القيم والمبادئ ، واللغة المشتركة التي تعد أولى لغات العالم رقيًا وقدرة على التعبير ونقل الإبداعات، فضلًا عن وحدة التاريخ والحضارة والتراث.

### احتياج شديد لريادة الأعمال

## كيف ترون أهمية ريادة الأعمال للمجتمع ؟

أؤمن بأنه كلما ازدادت التعقيدات، وكثرت الأزمات، زادت الحاجة للأفكار غير التقليدية التي يحملها أشخاص غير تقليديين يرون خلاف ما يراه الآخرون. فهؤلاء هم رواد الأعمال الذين يأتي على أيديهم الإبداع الحقيقي.

وأكرر أن ما نعيشه من أوضاع حالية، وما يحيط بنا من مشكلات عويصة، هو فرص كبيرة وممتعة ومؤلمة أيضًا، يمكن أن يحقق من خلالها رواد الأعمال نجاحات عظيمة بالتركيز عليها وإيجاد حلول خلّاقة، فهذا هو الدور الحقيقي لريادة الأعمال، والجدير به رواد الأعمال الحقيقيون والموهوبون .

## هل الثقافة قادرة على خلق هذه الوحدة ؟

نعم، فهي الباب الأكثر مرونة وقدرة على تجاوز الأزمات وتقدير الاختلاف، واستيعاب الخلافات ، فالتسامح ليس قبول الآخر، بل تقدير الآخر. ويجب أن نسعد بوجود الاختلاف في المجتمع لأنه أحد عناصر قوة المجتمع، فالسبيكة قوتها في تعدد عناصرها؛ حيث تأخذ من كل عنصر أقوى ما فيه.

## و ما دور ريادة الأعمال ؟

هي من أكبر عوامل الوحدة؛ لأنها تقوم على فريق العمل والتكامل، فإذا طبقناها عربيًا، سنجد عند هذا التمويل، وعند آخر الأفكار، وعند ثالث الأيدي العاملة، وعند رابع المواد الخام ، وعند خامس العلاقات الدولية، وعند سادس التسويق، وهكذا. كذلك، تجعلك ريادة الأعمال تنظر للعالم بصورة أكبر، فترى الآن الدائرة كاملة بزاوية 360 درجة، خلاف ماتراه العين الواحدة، بل ترى صورة ثلاثية الأبعاد.

إنها فرصة لأدعو رواد الأعمال العرب لتحقيق هذا التقارب بعمل مشاريع مشتركة لاستغلال الطاقات الكامنة والمتوافرة والقدرات المادية والبشرية الهائلة في عالمنا العربي.

# عربنت الرياض 2016

أكبر تجمع رقمي في المملكة

12- 14 ديسمبر

# اصنع ريادة المستقبل

سجّل الآن | www.arabnet.me

الشريك المضيف

مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية KACST

بادر badir برنامج بادر لحاضنات التقنية Badir Program for Technology Incubators

الراعي الاستراتيجي

STC الاتصالات السعودية

DIGITAL MEDIA SERVICES A MEMBER OF CHOUEIFATI GROUP

راعي التغريدات المباشرة

InspireU

الراعي البلاتيني

ثقة THIQAH

راعي مسابقة الشركات الناشئة

أرامكو السعودية saudi aramco entrepreneurship

الشريك الإعلامي

رواد الأعمال Entrepreneurs KSA

# للفوز بـ 500 ألف دولار:

## لقب أفضل المشاريع الناشئة

# يذهب لشركتين قطرية وإماراتية

شهدت سيدستارز العالمية حفل الختام لمسابقة سيدستارز الخليجية؛ حيث تنافس 15 من رواد الأعمال بعرض أعمالهم أمام لجنة التحكيم الدولية في 24 سبتمبر الماضي في مقر CH9. شهد الحفل أكثر من 220 شخصًا ما بين رجال أعمال خليجيين وخارجها، وشارك بالحفل الفائزان بالمسابقة وهما Meddy من قطر وDemocrance من دولة الإمارات العربية المتحدة.

تمثل (**Meddy**) منصة إلكترونية تربط بين الطبيب والمريض؛ ما يسهل التواصل بينهما؛ حيث تسهل هذه المنصة على المرضى إمكانية البحث عن أفضل الأطباء والمقارنة بين الخدمات التي يقدمونها بمراجعة آراء غيرهم من المرضى، كما تتيح المنصة أيضًا للأطباء نشر إعلانات مباشرة تستهدف فئة معينة من المرضى.

وتعد (**Democrance**) منصة إلكترونية مالية تتيح لذوي الدخل المحدود الحصول على خدمات التأمين بأسعار معقولة؛ حيث تستهدف أكثر من **350** مليون شخص في الشرق الأوسط لا يمكنهم الوصول إلى خدمات التأمين؛ لذا تسهل هذه المنصة خدمات التأمين للزبائن بالإضافة إلى المزودين.

وتم اختيار الفائزين لنهجهم الفريد الذي تم اتباعه، إضافة إلى الأثر الاجتماعي والتقنية المطورة التي تم توفيرها. ويشارك الفائزان في المسابقة العالمية المقامة في سويسرا خلال أبريل المقبل، وسيلتحقان ببرنامج تدريبي مكثف لمدة أسبوع للقاء غيرهم من الفائزين وكذلك المستثمرين من جميع أنحاء العالم.

يعرض المنافسون مشاريعهم أمام جمهور كبير للفوز بالجوائز التي تقدر بأكثر من **500** ألف دولار ، كما يشارك الفائزان أيضًا في المسابقة الخاصة بالشرق الأوسط خلال ديسمبر المقبل في مملكة البحرين.

## TechB3 Inc السعودية تفوز بالمركز الثاني

وحل في المركز الثاني شركة (**TechB3 Inc**) السعودية التي توفر- كمنصة إلكترونية- أحدث الأخبار المتعلقة بمجال التقنية باللغة العربية، وحل في المركز الثالث (**eshraq**) منصة مخصصة للتوظيف بالعقود المؤقتة في المملكة العربية السعودية خاصة ومنطقة الخليج العربي بشكل عام لرفع نسبة المواطنين في سوق العمل.

وتضمنت لائحة المشاركين كلًا من شركة ((**JobSmart**؛ وهي تطبيق للهواتف الذكية مخصص للبحث عن الوظائف، وشركة (**Tamarran Sports Online Service**)؛ وهي منصة إلكترونية تتيح للمستخدم حجز الأماكن والأنشطة المتعلقة بالرياضة، وشركة (**MaktApp** ) ؛ وهي برمجية سحابية لتنظيم وإدارة عمل فريق العمل، و شركة (**CMS**) ؛ وهي منصة إلكترونية مخصصة لمواد البناء، وشركة (**Decor Manzi**) وهي سوق تجارية إلكترونية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا لخبراء التصميم والمرممين المحترفين ومزودي الخدمات، وشركة (**Geeks Valley**) منصة تعليم إلكترونية باللغة العربية تقدم الدورات وورش العمل، وشركة (**Biker AE**) ؛وهي وسيلة تواصل اجتماعي مخصصة لراكبي الدراجات النارية المتواجدين في دولة



الإمارات العربية المتحدة، وشركة (**Kasper Cab**)؛ وهي تطبيق مخصص للطالبات والنساء العاملات لتقاسم المواصلات اليومية، وشركة (**IESoft Technologies FZC**) وهي منصة ذكاء اصطناعي قائمة على البيانات الضخمة مخصصة لمقارنة الأسعار والمنتجات والعروض، وشركة (**SpotCube**) ؛ وهي منصة لتنشيط الشبكات الاجتماعية وعمليات التجارة الإلكترونية .

وحصل **Geeks Valley** على جائزة قدرها **500** دينار بحريني من الجامعة الأهلية، بينما حصل **D cor Manzil** على **300** دينار و **Tamarran Sports Online Service** على**200** دينار.

نظم الحدث الراعي الفضي أرامكو السعودية والراعي البرونزي تسعة أعشار، ومسرعة الأعمال الناشئة، بالإضافة إلى الشركاء المحليين: مجلس التنمية الاقتصادية في البحرين، وصندوق العمل (تمكين) والراعي النوعي الجامعة الأهلية.

وقدمت سيدستارز العالمية لمملكة البحرين لأول مرة بدعم من الشريك المحلي **CH9** ، وراعي الاتصالات زين البحرين، والشريك الاستشاري غرانت ثورتون، والداعمين المحليين وزارة الصناعة والتجارة والسياحة، وبنك البحرين للتنمية، ومجتمع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في البحرين، وتواصل، ونادي وسائل التواصل الاجتماعي، و**TURN8**، وجمعية الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للتجارة ودعم الأعمال، ومجموعة لاري.

وتنافس المنافسون أمام لجنة التحكيم المرموقة تضمنت كلًا من أليكساندر وايدمر؛ أحد الشركاء لمؤسسة أيريس لإدارة رأس المال، وعبد المالك الجابر؛ أحد مؤسسي ونائب رئيس مجلس إدارة **CH9**، وبيري ألبان ماسون؛ أحد مؤسسي سيد ستارز العالمية، وتيري كود من شركة أرامكو لريادة المشاريع.

وحظي المشاركون قبيل المنافسة على تدريب مكثف لمدة يوم بمشاركة كبار الموجهين المحليين والعالميين مثل أوزان سونماز؛ مدير مسرع لمشاريع ريادة الأعمال في تسعة أعشار، وتيفاني أوبسر؛ أحد كبار المساعدين في سيدستارز لمنطقة الشرق الأوسط ومنطقة أوروبا الوسطى والشرقية، وأمل دوخان؛ المدير المساعد في جامعة الملك عبدالله، وعلي المجذوب؛ مستشار لوحدة الأعمال في بنك البحرين للتنمية، وعلي سبكار؛ أحد مؤسسي نادي البحرين للتواصل الاجتماعي ومدير قسم المسؤولية الاجتماعية للشركات في زين البحرين، والمهندس علي العوض من زين البحرين.

وأقيمت ورش عمل للمنافسين؛ إذ قدم كلُ من علي المجذوب ورشة عمل بعنوان «هل تصغي؟» ، ثم تلته أمل دوخان بورشة عمل بعنوان «أنت ما تصمم؟» ،ثم علي سبكار «هل أنت اجتماعي؟» ، وفي النهاية قدم أوزان سونماز ورشة عمل «شارك للفوز؟».

يذكر أن سيدستارز العالمية (**seedstars.com**) منظمة عالمية بسويسرا، وهي نشطة في أكثر من **50** بلدًا في جميع أنحاء العالم، وتتمثل مهمتها في التأثير على حياة الناس في الأسواق الناشئة من خلال ريادة الأعمال والتقنية، ومن أهدافها تطوير النظم الإيكولوجية من خلال الربط والبناء والاستثمار في المشاريع الناشئة، كما تربط بين المستثمرين والشركات ووسائل الإعلام لمساعدتهم في الوصول إلى نطاق أسواق جديدة. والشركات من خلال تقاسم قيم الثقة والكفاءة والتنوع.

# "هدف" المتنقل

## يشارك بملتقى المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالدمام



شارك الفرع المتنقل لصندوق تنمية الموارد البشرية (هدف) في ملتقى المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالغرفة التجارية الصناعية بالدمام ، وعقد « هدف » ضمن مشاركته عددًا من الدورات التدريبية المصغرة.

تناولت الدورات المقدمة حقوق العامل وفق أنظمة وزارة العمل والتنمية الاجتماعية، وطرق دعم التدريب والتوظيف لمنشآت القطاع الخاص والباحثات والباحثين عن عمل؛ بهدف تنمية القوى العاملة الوطنية ورفع قدراتها التنافسية من خلال حزمة من قنوات التوظيف (طاقات)، التي ترتكز خدماتها على الموائمة بين الباحثين عن عمل والجهات الموظِفة في القطاع الخاص.

وأقيمت دورات تدريبية مصغرة في الإرشاد المهني للشباب، اشتملت على كيفية إعداد السيرة الذاتية، وآليات البحث عن وظيفة للباحثات والباحثين عن عمل؛ وذلك في سبيل تهيئتهم وتأهيلهم للالتحاق في سوق العمل.

وقد تم عرض الفرص الوظيفية على الباحثين عن عمل عبر عدة قنوات، مثل موقع التوظيف الإلكتروني ومراكز التأهيل والتوظيف، إضافة إلى الفرص التدريبية والتأهيلية المتوفرة التي تتناسب مع احتياجات سوق العمل، وذلك من خلال مراكز التأهيل والتوظيف ومواقع التدريب الإلكترونية.

ويسعى "هدف" من خلال فرعه المتنقل إلى تقديم الخدمات والدعم لأصحاب الأعمال والباحثين عن عمل بيسر وسهولة، عبر حافلة جُهزت بمكاتب لخدمة العملاء ومقاعد للانتظار، إضافة إلى صالة للاجتماعات لتقديم خدمات الإرشاد المهني، ومنطقة للخدمات المساندة مزوّدة بأحدث التقنيات اللاسلكية.




# عرب نت الرياض
# في ديسمبر المقبل

تنطلق فعاليات «ملتقى عرب نت الرياض» للسنة الخامسة على التوالي من 12-14 ديسمبر المقبل بمدينة الرياض، بحضور 1500 مشارك من المملكة ومنطقة الخليج والشرق الأوسط .

ويركّز الملتقى – الذي يعد أكبر منتدى رقمي سنوي في السعودية والمنطقة- على الأعمال الرقميّة في المملكة والخليج ، والفرص البارزة جرّاء اعتماد رؤية 2030 الاستراتيجيّة والاقتصاد الرقمي سريع التطور في السعودية.

يستضيف الملتقى ثلاثة مسارات رئيسة هي: الأعمال والإعلام وريادة الأعمال، مع وجود متحدّثين من جميع أنحاء العالم ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للحديث عن بناء الواجهة الرقميّة الجديدة في إحدى أقوى أسواق المنطقة، كما يركز على أبرز روّاد الأعمال والشركات الناشئة ومطوّري الألعاب من خلال مسابقات عرض الشركات الناشئة وماراثون الأفكار وحلبة الألعاب.

## مسار الاقتصاد الذكي

وفقًا لدراسة أجرتها شركة ماكينزي الاستشاريّة، تتمتع الشركات التي تستغلّ استراتيجيتها الرقميّة كميزة تنافسيّة، بـ20٪ زيادة في قيمتها أكثر من تلك المتأخرة. يستكشف مسار الاقتصاد الذكي سبل التعاون بين القطاعين العام والخاص من خلال استخدام التكنولوجيا لتحويل أساليب عملها وتعاملها مع العملاء والمواطنين. سيعالج المسار مواضيع مثل تعلّم الآلات، وإنترنت الأشياء، والحكومة الذكيّة، والبيانات الكبرى، والتكنولوجيا المالية، والخدمات عند الطلب.

## مسار الإعلام

تغيّر منطقة الشرق الأوسط من مستقبل الإعلام الرقمي؛ إذ يشاهد المستهلكون في المنطقة نحو 23.5 مليار ساعة من محتوى الفيديو شهريًا، وفقًا لشركة ديلويت، وهي ثاني أكبر مستهلك دولي لمحتوى اليوتيوب على مستوى العالم.. يعالج هذا المسار كيفية تكيّف العلامات التجارية والوكالات والناشرين مع المنصات الإعلاميّة الجديدة التي يتم تحويل عادات مستخدميها الاستهلاكيّة على شبكة الإنترنت والهاتف الجوال.

## مسار ريادة الأعمال

توفر الشركات الصغيرة والمتوسطة في السعودية 50٪ من فرص العمل، وتشارك بـ20٪ من الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي. يركز هذا المسار على العوامل المساعدة لريادة الأعمال في المنطقة: تمويل المشاريع، والمشاركة بالأسهم الخاصة، والمشاركة برأس المال الاستثماري للشركات، فضلًا عن توسيع نطاق العمل للشركات الناشئة القائمة.



## الداعم الرئيس لرواد الأعمال في الإمارات:

# صندوق خليفة لتطوير المشاريع يعزز خطة أبوظبي 2030 م لدعم ثقافة ريادة الأعمال

المشاريع الصغيرة والمتوسطة إحدى الركائز المهمة في بناء أي اقتصاد يقوم على التنوع ويهدف إلى الاستقرار، فضلاً عن كونها المكان المناسب لتخريج جيل من رواد الأعمال بخبرات وإمكانيات تؤهلهم لمواصلة مسيرة التقدم والازدهار؛ لذلك جاء تأسيس صندوق خليفة لتطوير المشاريع كهيئة مستقلة تابعة لحكومة إمارة أبوظبي تنفيذًا لرؤية صاحب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان، رئيس الدولة -حفظه الله- وتوجيهات صاحب السمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة رئيس المجلس التنفيذي لإمارة أبوظبي، للمساهمة في تعزيز القدرة التنافسية لاقتصاد الدولة وللارتقاء بالمستوى الاقتصادي لإمارة أبوظبي لتتحول إلى مركز استثماري واقتصادي متميز على المستويين العربي والإقليمي.

إن تأسيس الصندوق جاء انسجامًا مع خطة أبوظبي 2030 م التي تهدف إلى خلق حالة من التنمية المستدامة تجعل من إمارة أبوظبي نموذجا عالميا في مختلف المجالات الاقتصادية والصحية والتعليمية والاجتماعية وغيرها.

وللمساهمة في تحقيق هذه التطلعات بلور صندوق خليفة عددا من الآليات التي تهدف بالأساس إلى الاستثمار في الإنسان عبر استثارة قدرات ومواهب مختلف شرائح المواطنين، وتحفيز إبداعاتهم وتمكينهم من تبني الابتكار والتميز كسلوك يومي في مختلف مناحي الحياة، الأمر الذي يسهم في تعزيز مسيرة التنمية.

وتمكن صندوق خليفة لتطوير المشاريع خلال السنوات الماضية من تحقيق عديد من الأهداف التي تأسس من أجلها في عام 2007 م، سواء على صعيد تهيئة بيئة الأعمال لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة أو على صعيد نشر ثقافة ريادة الأعمال في الدولة.

وعمل صندوق خليفة منذ تأسيسه على التعاون والتفاعل مع مختلف الجهات المعنية؛ لوضع منظومة واضحة وسليمة يمكن الاعتماد عليها لتهيئة بيئة الأعمال أمام أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، حيث تم تطوير حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات والامتيازات التي من شأنها أن تساعد رائد الأعمال على تطوير مشروعه والمضي في تحقيق النجاح.

أما على صعيد نشر ثقافة ريادة الأعمال فقد واصل الصندوق مساعيه لترسيخ مفاهيم الريادة والابتكار والإبداع والتميز لدى مختلف شرائح المجتمع؛ عبر شراكات استراتيجية مع مؤسسات وهيئات تعليمية وتدريبية سواء كانت محلية أو إقليمية أو عالمية، ومن هذه المؤسسات مؤسسة إنجاز التي أسهمت في نشر ثقافة ريادة الأعمال لدى طلاب المدارس. وعلى الرغم من تنوع وتعدد خدمات الصندوق خلال السنوات الماضية وتمكنه من تحسين وتطوير عديد من برامجه، إلا أن الصندوق سيركز خلال المرحلة المقبلة على تطوير عملياته الرئيسة مثل خدمات التمويل ودعم المشاريع والتدريب وغيرها.

ويعمل الصندوق على مواصلة التعاون مع مختلف المؤسسات والهيئات الاتحادية والمحلية وتعزيز عرى التواصل معها في سبيل المضي في تحقيق أهداف الصندوق المتمثلة في دعم ثقافة ريادة الأعمال، وتشجيع الابتكار



والنمو المستدام للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ لتكون أحد المكونات الرئيسة للاقتصاد الوطني في دولة الإمارات العربية المتحدة.

ويهتم صندوق خليفة بالدور الرئيس لإدارة بناء القدرات؛ لتزويد أعضاء الصندوق بالمهارات اللازمة والمعرفة بكيفية بدء وإدارة وتطوير المشاريع. جميع الدورات التدريبية المقدمة من قبل الصندوق قد صممت خصيصا؛ لتلبية احتياجات رواد الأعمال من أعضاء الصندوق.

دورات لرواد الأعمال

يقدم صندوق خليفة لتطوير المشاريع عددا من الدورات للمتقدمين؛ لتمويل المشاريع منها دورة مقدمة لرواد الأعمال الذين يرغبون في البدء بمشروع جديد، تم تصميم هذه الدورة؛ لتلبي احتياجات رواد الأعمال الأساسية في فهم مبادئ ريادة الأعمال، يتنقل المتدربون خلالها بين عدة مراحل تبدأ بعملية توليد وتطوير أفكارهم التجارية، ثم تنتقل تدريجيا لتشمل كيفية إعداد دراسات الجدوى بما تحويه من تحديد المنتجات والفئات المستهدفة ودراسة السوق وتحليل المنافسة واستراتيجيات التسويق والمالية.

كما يقدم صندوق خليفة دورة توليد الأفكار، وصممت خصيصا للأشخاص الذين يرغبون في خوض مجال ريادة الأعمال، ولكن لا يملكون الفكرة التجارية المناسبة. وتستعرض الدورة مبادئ العصف الذهني وطرق توليد الأفكار، إضافة إلى مناقشة الأفكار التي يدعمها ويرفضها صندوق خليفة. يتوقع من المشاركين بعد الانتهاء من الدورة التركيز على فكرة تجارية واحدة تناسب مهارات وقدرات المتدرب وذات عائد وقيمة تجارية في السوق. كما أن هناك دورة إعداد خطة العمل، حيث

يتعلم المشاركون في الدورة كيفية إعداد خطة عمل حسب احتياجات صندوق خليفة، وينتقل المتدربون خلالها في عدة مراحل عن كيفية إعداد دراسات الجدوى بما تحويه من تحديد المنتجات والفئات المستهدفة، ودراسة السوق وتحليل المنافسة واستراتيجيات التسويق والمالية، كما يتم عرض عدة أمثلة عن خطط العمل في أكثر من مجال مع التركيز عل قطاع التجزئة والطعام والشراب والخدمات. كما يتجه الصندوق لتعليم المتدربين كيفية إعداد الخطة من خلال دورة إعداد خطة، حيث يتعلم المشاركون كيفية إعداد خطة عمل حسب احتياجات صندوق خليفة. ينتقل المتدربون خلالها في عدة مراحل عن كيفية إعداد دراسات الجدوى بما تحويه من تحديد المنتجات

والفئات المستهدفة ودراسة السوق وتحليل المنافسة واستراتيجيات التسويق والمالية، كما يتم عرض عدة أمثلة عن خطط العمل في أكثر من مجال مع التركيز على قطاع التجزئة والطعام والشراب والخدمات.

ويتعلم رواد الأعمال المشاركون في دورة المهارات الإدارية بعض المهارات الأساسية التي ستفيدهم في بدء وإدارة مشاريعهم الخاصة، وتشمل: مهارات العرض والاتصال، مهارات التفاوض، إدارة الوقت، بناء الفريق، إدارة المشاريع، الكتابة الإدارية، حل المشاكل. ويتعلم المشاركون المبادئ الأساسية في المالية من حيث كيفية حفظ وتدوين الأرباح والخسائر، التعريف بالمصطلحات المالية المستخدمة في الحياة العامة، التعريف بالقوائم المالية المستخدمة في المحاسبة والفرق بينهما مثل: قائمة الدخل والميزانية العامة.

بالنسبة للأشخاص الذين يرغبون في تنفيذ المشاريع الصناعية صممت هذه الدورة خصيصا لهم، وتشمل الدورة عدة مواضيع مثل كيفية اختيار الموقع المناسب للمشروع الصناعي، كيفية اختيار وتجهيز المصنع، كيفية اختيار المعدات والأدوات اللازمة، كيفية اختيار العمالة المناسبة.

وقام الصندوق خلال السنوات الأخيرة الماضية بتطوير برامجه التمويلية ليصل عددها إلى ستة برامج تمويلية تلبي الاحتياجات التمويلية لمختلف شرائح المجتمع تتمثل في: المشاريع المتناهية الصغر، خطوة، بداية، زيادة، تصنيع، زرعي.

وكل برنامج لديه حد معين من التمويل حسب دراسات المشروع، حيث تبلغ قيمة المشاريع المتناهية الصغر برنامجا تمويليا يُعنى بالمشاريع متناهية الصغر، التي لا تحتاج إلى رأسمال كبير للبدء فيها، بحد تمويلي أقصى 100.000 درهم ويدعم المشروعات التي يمكن البدء فيها من المنزل من خلال الرخص التي تمنح لهذا الغرض. وتم تصميم برنامج خطوة ليدعم المشاريع المتناهية الصغر بحد أعلى يصل إلى 250 ألف درهم، ويهدف لمساعدة الشرائح الضعيفة في المجتمع مثل المطلقات والأرامل.

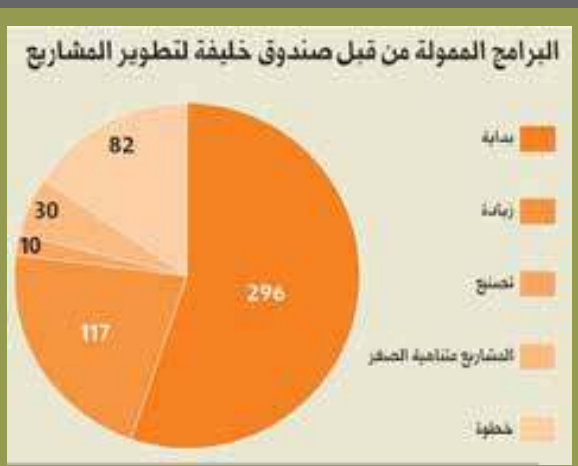
صمم صندوق خليفة برنامج بداية؛ لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الجديدة، حيث 26 – Entrepreneurs يتم توفير قروض لأصحاب هذه المشاريع بحد أعلى يصل إلى ثلاثة ملايين درهم، ويشترط في التمويل أن يسهم مقدم الطلب بنسبة 10 في المائة من قيمة المشروع، وفترة السداد تمتد لتصل إلى خمس سنوات.

تم تصميم برنامج زيادة؛ لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة القائمة والناجحة التي يرغب أصحابها في توسيعها وتنميتها، حيث يتم توفير قروض لأصحاب هذه المشاريع بحد أعلى يصل إلى خمسة ملايين درهم.

وأطلق صندوق خليفة برنامج تصنيع التمويلي؛ لتوفير التمويل اللازم للمشاريع الصناعية الصغيرة بحد أقصى يصل إلى عشرة ملايين درهم؛ ما سيسهم في تعزيز نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الصناعي وتحفيز التنوع الصناعي والنمو الاقتصادي، في دولة الإمارات.

ويختص برنامج زرعي التمويلي الموجه لدعم المواطنين العاملين بالقطاع الزراعي وتطوير مزارعهم عبر تشجيعهم على استخدام أحدث التكنولوجيا ونشر أساليب الزراعة غير التقليدية، القائمة على تخفيض استهلاك المياه ليسهموا في زيادة وتعزيز الأمن الغذائي لدولة الإمارات العربية المتحدة؛ وذلك بالتعاون مع مركز خدمات المزارعين ومركز الأمن الغذائي في أبوظبي.

ويتضمن حزمة من الخدمات والتسهيلات التمويلية وغير التمويلية الموجهة لدعم المزارع غير التقليدية، حيث سيتم التركيز في المرحلة الأولى على دعم وتطوير الزراعة المائية في إرجاء الدولة كافة، على أن يشمل هذا البرنامج أساليب زراعة غير تقليدية أخرى في مراحل متقدمة مثل: الزراعة المائية السمكية، والزراعة المائية بالرذاذ











MZOON

Building Contracting Co. (L.L.C.)

BCC

www.mzoonbcc.com

OVER 26 YEARS AND GROWING











Mzoon operates nationwide across the UAE with capability to undertake sophisticated design and structures & made several stone marks in construction of buildings, high rise towers, factories, mosques and luxury villas in various parts of UAE.

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Sharjah** | **: P.O.Box 21416,** | **Head office** | **Tel:** | **06-5680553** | **Fax:** | **06-5681570** |
| **Dubai** | **: P.O.Box 86290,** | **Branch office** | **Tel:** | **04-2676280** | **Fax:** | **04-2676281** |
| **Ajman** | **: P.O.Box 7140,** | **Branch office** | **Tel:** | **06-7489135** | **Fax:** | **06-7488151** |
| **UAQ** | **: P.O.Box 3771,** | **Branch office** | **Tel:** | **06-7667637** | **Fax:** | **06-7667638** |
| **Abu Dhabi** | **: P.O.Box** | **Branch office** | **Tel:** | **02-5630263** | **Fax:** | **06-5630262** |



الأعمال العظيمة دائمًا ما يقف وراءها أناس عظماء طموحون ومؤمنون بما يصنعون، وعلى قدر ما يعطون أعمالهم من جهد وإخلاص يكون النجاح، من هؤلاء السيدة آمنة العوادية رئيس لجنة صاحبات الأعمال بغرفة صناعة وتجارة عمان في محافظة ظفار؛ ورئيس الملتقى العربي الأول لرائدات الأعمال الذي نظمته اللجنة بشراكة مع عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مدينة صلالة، مجلة رواد الأعمال بصفتها الراعي الإعلامي لهذا الملتقى أجرت معها هذا اللقاء...

آمنة العوادية رئيس لجنة صاحبات الأعمال بغرفة عمان:

# الملتقى العربي الأول لرائدات الأعمال إنجاز لسلطنة عمان

**هل حقق الملتقى النجاح المأمول ؟**

نعم، بفضل الإيمان بفكرة إبداعية جذبت الانتباه وجعلت الجميع يلتفون حولها ، إضافة للدعم الكبير من حكومة صاحب الجلالة السلطان قابوس، وعلى رأسهم محمد بن سلطان البوسعيدي؛ وزير الدولة ومحافظ ظفار، والشيخ سالم بن عوفيت الشنفري؛ رئيس بلدية ظفار ، واللذان احتضنا الفكرة ودعماها منذ البداية ، إلى جانب الجهات الحكومية الداعمة مثل وزارة السياحة وصندوق تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة وغيرها، والجهات الراعية كبنك ظفار وبنك ميسرة وشركة صلالة للميثانول ، علاوة على المجهود الكبير الذي بذله فريق العمل ممثلًا في الأخت الشقيقة هدى الحريبي رئيس مؤسسة «المجالس الشاملة» المؤسسة المنظمة للقاء.

**إلى أي مدى حقق الملتقى أهدافه ؟**

حققنا العديد من الأهداف، منها خلق مجالات أخرى للدخل الوطني من خلال استثمار السياحة الاقتصادية، واستغلال الموارد الطبيعية، والتنوع الجغرافي الذي حبانا الله عز وجل به في ظل المتغيرات الأساسية للاقتصاد العربي والاقتصاد العالمي، وإيجاد فرص استثمار تعزز الدخل العام، وبحث سبل تعزيز دور المرأة في مجال ريادة الأعمال، ومناقشة الفرص والتحديات التي تواجه المرأة في تطوير ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وإتاحة قناة للحوار تجمع رائدات الأعمال العربيات مع المؤسسات المالية والأجهزة الحكومية والجامعات ومؤسسات البحوث العلمية والقطاعات الخاصة والغرف التجارية لبحث سبل التغلب على العقبات التي تعوق تقدم المرأة في هذا المجال، والخروج بتوصيات لحلها، فضلًا عن تبادل الخبرات والعمل على تقديم ممارسات أفضل في مجال برامج ريادة الأعمال، والاطلاع على آراء الخبراء المحليين والإقليميين والدوليين والمشاركة بخبراتهم، ومناقشة التطورات في القرارات السياسية والاستراتيجيات والفرص المستقبلية لتطوير ريادة الأعمال في سلطنة عمان والوطن العربي .

**ما الجديد الذي قدمه الملتقى ؟ وبم اختلف عن بقية الملتقيات ؟**

الملتقى هو الأول من نوعه في المنطقة العربية الذي يعنى برائدات الأعمال، وهذا في حد ذاته إنجاز يحسب لسلطنة عمان.وقد عملنا على دعم النساء العربيات في عالم الأعمال لدخول أسواق جديدة وتحسين شبكات التسويق والتوزيع، وإتاحة فرص الاستثمار داخل الوطن العربي وهو ما يمثل الركيزة الأساسية للملتقى، إضافة إلى مساعدة رائدات الأعمال

لإقامة روابط وشراكات جديدة بين صاحبات المشاريع والمبتدئات، وقد تم توقيع 13 اتفاقية تعاون بين المؤسسات التي تمتلكها رائدات أعمال في عمان وخارجها.

### ما الدور الذي تقوم به لجنة صاحبات الأعمال بغرفة تجارة وصناعة عمان بمحافظة ظفار بصفتكم رئيسًا للجنة؟

اللجنة بها كادر نسائي مبادر ومُصر على النجاح والتميز؛ وإضافة قيمة اقتصادية لمجال ريادة الأعمال على مستوى السلطنة والوطن العربي بإذن الله تعالى. وتبذل اللجنة جهودًا حثيثة من خلال تقديم الدعم اللوجيستي لرائدات الأعمال، تقديم الدورات التدريبية لتنمية رائدات الأعمال في المجالات الفنية والإدارية والموارد البشرية والمحاسبة والموارد المالية والاجتماعات الدورية التى تهدف إلى الاستفادة من استعراض الخبرات والتجارب الناجحة في مجال ريادة الأعمال، وإقامة الندوات والمؤتمرات والمشاركة في الفعاليات والمعارض المختلفة المحلية منها والعربية والإقليمية والعالمية .

### أين تقف المرأة العمانية في عالم ريادة الأعمال ؟ وما التطور الذي مرت به ؟

قطعت المرأة العمانية شوطًا كبيرًا جدًا في مجال ريادة الأعمال، وتقلدت مناصب عليا في السلم الوظيفي في القطاع التجاري والصناعي واللوجستي، والذي ركزنا على إظهاره في هذا الملتقى لأهميته.. وبالرغم من تزايد صاحبات الأعمال في السلطنة، وما تم تحقيقه من إنجازات، إلا أننا ما زلنا نطمح إلى المزيد. وما زال هناك فرص كثيرة من الأعمال التجارية والصناعية الحرة المتاحة أمام المرأة العمانية؛ إذ وفرت استراتيجية التنمية طويلة المدى « الرؤية المستقبلية للاقتصاد العماني ٢٠٢٠ » بداية مشجعة لريادة الأعمال، وخاصة للراغبات في تأسيس المشاريع والاستثمار والاستفادة من الفرص المعروضة، وما توفره الدولة من دعم لمجال ريادة الأعمال، سواء دعم لوجيستي أو مالي أو غير ذلك.

### وما التحديات التي تواجه المرأة العمانية ؟

رغم ما وفرته السلطنة من فرص رائعة ومحفزة لتشجيع المرأة على الانخراط في سوق العمل وريادة الأعمال. ورغم الإنجازات التى حققتها المرأة العمانية المبادرة، إلا إن هناك تحديات أبرزها القيود الاجتماعية التي لا ترحب كثيرًا باستقلال المرأة اقتصاديًا عن الرجل ، بل لابد أن يكون هناك عائلًا لها، سواء كان أبًا أو أخًا أو زوجًا، فالمجتمع وإن كان يرحب بعمل المرأة في أية وظيفة في القطاع العام أو الخاص ، إلا أنه لا يرحب كثيرًا بنشاطها الاقتصادي الذي يجعلها تحتك بالآخرين، ومجتمع كالمجتمع العماني بطبيعته محافظ جدًا .

أيضًا، الافتقار إلى المهارات الفنية والإدارية والمالية، يعطل المرأة العمانية عن اقتحام مجال الأعمال وتقديم رؤى تجارية واقتصادية خلاقة. وبالرغم ما تتمتع به المرأة العمانية من مقومات شخصية قوية ، لكن قلة الجرأة على المغامرة، ونقص المعلومات تشكل تحديًا رئيسًا؛ حيث تفتقد كثير من العمانيات الجرأة الكافية للمغامرة واقتحام «عالم الأعمال»،كما أن الظروف الاجتماعية تلعب دورًا كبيرًا في الحد من المهارات الاقتصادية للمرأة العمانية؛ حيث نلاحظ قلة نشاطات بعض صاحبات الأعمال بعد زواجهن لزيادة الأعباء الأسرية عليهن .

### وكيف يمكن أن تتغلب عليها ؟

حتى يتم تلافي مثل هذه التحديات في المستقبل القريب، يجب أن تتكامل أدوار مؤسسات القطاع الحكومي والخاص في مجال توفير البيئة المناسبة للمرأة العمانية في قطاع الاستثمار، كما يجب تأهيل المرأة في هذا القطاع، ليس فقط من أجل تمكينها اقتصاديًا، بل لأن تعطيل مشاركتها في الجانب الاقتصادي يؤثر بشكل كبير على التنمية الاقتصادية في البلد على المدى القريب والبعيد.

### ما نسبة مشاركة المرأة في الاقتصاد العماني ؟

تعد مشاركة المرأة العمانية في المجالات الاقتصادية من الأمور الهامة وذات المساهمة الفعالة في المجتمع ، فقد أجبر الاقتصاد الحر وتحديات العولمة المرأة العمانية على المشاركة بشكل فعال في اقتصاد السوق المبني على المعرفة ، كما شجعت الحكومة طموح المرأة العمانية التي تستثمر بتحفيز دورها في تطوير الاقتصاد من خلال تشجيعها ودعمها بشتى الطرق بالتدريب والتوجيه والدعم المالي، وكذلك مساعدتها في عملية التسويق .

ورغم ظهور العديد من صاحبات الأعمال العمانيات اللائي حققن نجاحات خلاقة وحصدن الجوائز على المستويين العالمي والإقليمي، إلا أن الإحصاءات تكشف تدني نسبة مشاركة المرأة العمانية في مجالس إدارات الشركات بالقطاعين الحكومي والخاص؛ إذ لا تتعدى تلك النسبة 4% فقط. وتكشف الإحصاءات أيضًا أن عدد صاحبات

## 13 اتفاقية تعاون بين مؤسسات تمتلكها رائدات أعمال في عمان وخارجها





# رؤية 2020 توفر بداية مشجعة لريادة الأعمال

الأعمال المنتسبات إلى غرفة تجارة وصناعة عمان حوالي 9492 صاحبة أعمال فقط، وهو رقم يبدو ضئيلًا لا يتناسب ومكانة المرأة العمانية.

**وهل ما وصلت إليه المرأة يتناسب مع مكانتها في المجتمع ؟**

بالطبع غير مرضٍ، وبالرغم من ذلك التقدم، لكن لا تزال نسبة حضور المرأة العمانية في القوى العاملة بالقطاع الخاص منخفضًا، إذا ما قورنت بوضعها في القطاع الحكومي , ومساهمة المرأة المتواضعة في المنظومة الاقتصادية ما زالت بحاجة الى تطويرها أكثر ومساندة .

**ما التحديات التي تواجهها المرأة الخليجية في عالم الأعمال ؟**

تقف أمام المرأة الخليجية الكثير من التحديات في الجانب الاستثماري، منها قلة الخبرة، والتنافس الشديد ، والثقافة التقليدية التي تحصر دور المرأة في قطاعات ومجالات محددة ، غير أن من أبرز الأسباب التي تعاني منها المرأة الخليجية في كثير من دول الخليج هو غياب القوانين والتشريعات الداعمة التي تمكنها من الخوض في مختلف مجالات الاستثمار بشكل ميسر وآمن، كما لاتوجد ضمانات قانونية تحمي المرأة في مجال العمل. وكذلك، هناك كثير من القوانين والتشريعات التي تمثل تحديًا أمام المرأة في مجال الاستثمار، وعلى أرض الواقع لا نرى ذلك التأثير الكبير لتواجد المرأة الخليجية في القطاع الاقتصادي لوجود عدة تحديات اجتماعية، وسياسية، واقتصادية .

ــ تمتلك المرأة الخليجية ثروات مالية هائلة غير مستغلة بشكل كافٍ لصالح المجتمع .. فكيف يمكن حل هذه الإشكالية ؟

أقترح إنشاء صندوق خاص لدعم المشاريع النسائية، وتشجيع المرأة العمانية والخليجية بوجه عام للاستفادة من تراخيص الأعمال المنزلية، وتحديد نسبة محددة من المناقصات والمشتريات الحكومية للمشاريع التي تمتلكها الخليجيات اذا ما أردنا فعلًا تشغيل رؤوس الأموال غير المستغلة .

**نشاط صاحبات الأعمال الخليجيات يقتصر على أنشطة معينة مثل الاستثمار العقاري والنشاط التجاري وبعض الأنشطة الخدمية .. ربما بدافع الخوف من المغامرة ، ولعدم وجود خبرات في المجالات الأخرى ،فكيف يمكن التغلب على ذلك ؟**

استحداث تخصصات مهنية للمرأة، وتوفير التأهيل والتدريب والتشغيل للنساء في مجالات تتناسب مع الاتجاهات الحديثة والنمو الاقتصادي، مع إدماج الفتيات في مراكز التدريب التخصصية التي توفرها الجهات ذات العلاقة والصلة، علمًا بأن المرأة العمانية والخليجية بدأت بالفعل في خوض هذه الأنشطة آملين لها التوفيق، وأن نحتفى قريبًا بإنجازاتهن. **توصيات هذا المؤتمر كيف يمكن أن ترى النور ؟**

دورنا هو توجيه نظر المجتمع العربي إلي الاستثمار الداخلي بين الدول العربية وتنشيط الاستثمار السياحي، بالإضافة الى ضرورة الاستثمار في المرأة والإمكانيات والطاقات التى تتسم بها. لقد حان الوقت للمرأة أن تستثمر في نفسها، في موهبتها، وثروتها وفعلاً بدأنا بخلق شراكات عربية من خلال هذا الملتقى؛ حيث تم توقيع مجموعة من مذكرات التفاهم بين صاحبات الأعمال الدول العربية وهذا بحد ذاته نجاح يحسب للملتقى .

وبمشيئة الله سوف نعقد لقاءات ومنتديات ومؤتمرات عدة لتعزيز دور المرأة الريادي في مجال القطاعات التجارية والصناعية واللوجيستية، فيجب علينا جميعًا الالتفات إلى تأهيل المرأة في هذه القطاعات، ليس فقط من أجل تمكينها اقتصاديا، بل لأن تعطيل مشاركتها في الجانب الاقتصادي يؤثر بشكل كبير على التنمية الاقتصادية في البلد على المدى القريب والبعيد. وفي هذا الصدد، يتم التنسيق مع الغرف التجارية وجهات الاختصاص لتدريب رائدات الأعمال ومساندتهن لتطوير الأفكار والابتكارات وتحويلها إلى مشروعات كبيرة يمكن أن تساهم في التنمية في الوطن العربي والاستفادة من إمكانياتها.

TATWEER MISR

Real Estate Development

Building Value

16094

www.tatweermisr.com



تتميز أزياء العروس الخليجية عن غيرها باعتمادها على الحرير الطبيعي، والتطريز كعنصرين أساسيين يبرزان أناقة وجمال العروس الخليجية؛ لهذه الأسباب جاءت تصاميم المهندسة، ومصممة الأزياء الإماراتية منى المنصوري الخاصة في كافة المناسبات متماهية مع عراقة الماضي، وتألق الحاضر، لتبدو العروس وكأنها حورية خرجت للتو من أعماق مياه الخليج

## الإماراتية منى المنصوري :

# مهمتي تخريج حوريات من أعماق الخليج



# البيئة الخليجية عززت خبراتي في تصميم الأزياء

## ليلة من ألف ليلة

وبما أن فساتين العروس الخليجية عرفت عبر العصور بالبساطة والأناقة في آن واحد، كان لا بد للمنصوري ألا تغرد خارج السرب؛ لذلك فقد استخدمت أفخم أنواع الحرير، والأورجانزا، والدانتيل، من خلال تصميمها فستاين ليلة الحناء التي تعتبرها العروس ليلة من ذات الليالي، كما استعانت المنصوري بالتطريز أو ما يسمى في منطقة الخليج )بالتخوير(، إضافة إلى استخدامها الخيوط المعدنية التي تعرف محليا )بالزري( إذا كان ذهبي اللون و)التلي( إذا كان اللون فضيا، إلى جانب خيوط الحرير الأصلي الذي يسمى )بالبريم( حتى تجمع بين الماضي الجميل، والحاضر الأنيق؛ لذلك يمكن القول: إن عرائس منى المنصوري يمثلن الأناقة والبساطة في أبهى صورها.

## ◆ السهل الممتنع

تحدثت المصممة الإماراتية منى المنصوري خلال هذا اللقاء عن بدايتها الخجولة، وكيفية دخولها في عالم الأزياء الذي كان حتى وقت قريب حكرا على المصممين الرجال، فضلا عن ذلك فالمرأة الإماراتية لم تكن تملك الجرأة الكافية لاقتحام هذه الساحة التي كانت حكراً على الرجال الأجانب من الجنسيات الأخرى، وأعتقد أن خبرتي في التصميم وبما أني خليجية جعلت مني رائدة في هذا المجال الاقتصادي المهم.

**ما هي الأسباب التي دفعت المهندسة منى المنصوري إلى ترك المجال الذي تخصصت فيه كمهندسة ناجحة؟ وهل يمكن القول: إن العمل بالأزياء أفضل من رونق الهندسة؟**

ثمة علاقة غير مباشرة بين المجالين، فإذا جاز لنا القول: إن الهندسة هي فن الممكن وتصميم الأزياء هو فن اللاممكن،وهو أيضا نوع من أنواع الهندسة التي تعتمد على الأسلوب السهل الممتنع، خصوصا إذا استطاع المصمم أن يجمع بين دقة المهندس وحدس الفنان الذي يتميز برهافة الحس، والبحث عن موطن الإبداع حيثما كان.

## ◆ عشق وإبداع

**هل يمكن اعتبار الإبداع حالة من حالات العشق أم العكس هو الصحيح؟**

المبدع هو بلا شك شخص عاشق لمهنته، والمصمم هو بالتأكيد من أكثر الأشخاص عشقا للمهنة؛ لذلك تجده دائما في حالة تنقيب عن مواطن الإبداع التي من شأنها أن تبرز أنوثة، وجمال المرأة سواء من ناحية اختيار الألوان المبهرة، أو الأقمشة التي تحمل بين طياتها كما هائلا من تلك الأنوثة وذاك الجمال.

**بعد أن اقتصرت الساحة الإماراتية على مصممات لا يتجاوز عددهن أصابع اليد الواحدة، يشهد هذا المجال عددا لا يستهان به من المصممات هل أصبح تصميم الأزياء مجالا خصبا للباحثات عن الشهرة؟**

## ◆ أسس ومؤشرات

ليس الأمر كذلك كما أعتقد، ولكن كانت المرأة في الإمارات وحتى زمن قريب تتحسس خطواتها في عدة مجالات، كما كانت تخشى من الدخول في مجال التصميم الذي احتكر من قبل بعض المصممين الذين اجتهدوا في محاربة كل من تقترب من هذه المهنة، الأمر الذي أسهم في عزوف بعض المبدعات ردحا من الزمن.

غير أن دوام الحال من المحال فقد شهدت الساحة أخيرا دخول عديد من المصممات الإماراتيات والخليجيات، وعلى الرغم من ذلك فليس كل من احترفت التصميم يمكن القول: إنها مبدعة؛ لأن الإبداع له أسس، ومؤشرات لا تخطئها العين، فضلا عن ذلك فتصميم الأزياء ومتابعة آخر خطوط الموضة ليست

بالأمر السهل، بل تحتاج إلى تطوير الأفكار والآليات التي تجعل لكل مجتهد نصيب.

### ◆ هدف ورسالة

**تصميم الأزياء لم يعد نوعا من أنواع )الفنتازيا(، أو )الهوت كتور( بعد أن أثبتت التجربة أنه فن له رسالة وأهداف أبعد من عالم الأناقة وآخر صيحات الموضة هل توافقينني الرأي؟**

بالفعل مثلما لكل فن رسالة وهدف يستطيع المصمم أن يطوع هذا الفن؛ لكي يبعث من خلاله عدة رسائل، سياسية كانت أم اجتماعية، وقد استطعت من خلال فستان ) الوحدة العربية(، و)أم الإمارات( و)جزيرة بوطينة( و)أنفلونزا الخنازير( أحقق بعضا من الأهداف التي أصبو إليها.



### ◆ ما أهم الجوائز التي حصلتِ عليها؟

حصلت على شهادة الأيزو من هيئة الأمم المتحدة ومنظمة الأيزو العالمية، والمنظمة العالمية للإغاثة والرعاية؛ وذلك في حفل كبير حضره عدد كبير من الشخصيات المعروفة في هذا المجال، كما حصلت على شهادة الأيزو، ما جعلني أشعر بالفخر والاعتزاز بهذا التكريم العالمي، وحصولي على شهادة الجودة العالمية، ما يؤكد استحقاق المصممين العرب للوصول إلى العالمية.

من جانب آخر نجحت في كسب رضا الجمهور السويسري إلى جانب جمهوري العريض حينما سحرته بالأزياء الإماراتية التراثية، خلال عرض أشبه بالأساطير قدمته في فندق قصر «بوريفاج » في مدينة لوزان السويسرية ضمن فعاليات مجلس الصداقة الإماراتي – السويسري.

وقد بلغ إعجاب السويسريين بالأزياء الإماراتية إلى درجة أهديت فيه زيا إماراتيا يعبر عن حجم الحب والعلاقة بين الشعبين الإماراتي والسويسري إلى متحف الأزياء في لوزان، وقد قرر مدير المتحف إضافة الزي إلى مقتنيات المتحف التي تشتمل على الأزياء السويسرية الوطنية، كسابقة تعد الأولى من نوعها.

وأخيرا تم تصنيفي بين أفضل مصمم من ضمن ثلاثة مصممين في آسيا؛ وذلك في مهرجان آسيا الذي جرى العام الماضي في الصين، حيث شاركت في هذا المهرجان السنوي الذي عقد في مدينة )دووا شينج (بمشاركة ألف من مصممي الأزياء الذين نجحوا في الوصول إلى مرحلة التصفيات.

### ◆ شاركتِ مؤخرًا بأسبوع الموضة الأسباني ما أهمية هذا ؟ وماذا قدمت ؟

كنت أول مصممة أزياء عربية تتلقى دعوة رسمية للمشاركة فى «fashion week“ بأسبانيا؛ وذلك بعد الشهرة الواسعة التى حظيت بها عقب مشاركتي فى عروض أزياء فى عواصم عربية وأوروبية ؛ حيث قدمت مجموعة راقية من الأزياء المميزة التي شاهدها أكثر من 10 آلاف شخص. وقدمت تصميمات لاقت الإعجاب لأنها تميزت « بربط الحضارة الغربية بالشرقية، فقدمت 20 فستانًا اختلفت ألوانها وتصميماتها .

### ◆ وماذا عن مهرجان الموضة والسياحة بشرم الشيخ ؟

هذا المهرجان من أهم المهرجانات لحبي الشديد لمصر ، وقد سبق لي تنظيم أكثر من عرض منها عرض نفرتيتي بالأقصر الذي قدمت فيه فستانًا لفت الأنظار وكان يعبر عن المرأة الإماراتية ويثبت نجاحها المستمر حتى اليوم.



أفكار جريئة

**تناقضات هو عنوان لأحد عروض الأزياء التي قدمتها أخيرا من أين استوحيت الفكرة التي قل أن تخطر على بال أي من مصممي الأزياء؟**

يظهر تناقضات وجهة نظر خاصة، وجريئة تعبر عن الحياة اليومية الحافلة بالتناقضات، فضلا عن تناقضات رغبة، وأذواق السيدات التي تبدو واضحة من خلال اختيارهن لتصاميم وألوان أزيائهن، لهذا الأمر تعمدت الجمع بين البساطة وآخر خطوط الموضة من خلال 35 فستانا من أزياء الهوت كوتور، وفساتين السهرة الأنيقة، إضافة إلى خمس فساتين للزفاف تميزت بالأناقة والبساطة.

# الليموزين الفاخر... غاية الفخامة!

الآن .. أصبح بإمكاننا أن نلبي تطلعاتكم مع خدمة سابتكو ليمو لتنقلكم بسيارة فاخرة من بوابات الوصول في مطار الملك خالد الدولي إلى وجهتكم داخل مدينة الرياض وبالعكس... بجانب تلبية تنقلاتكم داخل مدينة الرياض بتجربة جديدة. وكذلك بمدينة جدة والمدينة المنورة ومكة المكرمة.

نسعد بخدمتكم بالمواقع التالية:

- مطار الملك عبدالعزيز الدولي بجدة
- مطار الملك خالد الدولي بالرياض
- مطار الأمير محمد بن عبدالعزيز الدولي بالمدينة المنورة
- من وإلى الحرم المكي والحرم المدني الشريفين




ساپتكو SAPTCO ليمو Limo

الليموزين الفاخر... غاية الفخامة

مطارات • فنادق • مؤتمرات

الرياض:
هاتف: 2884744 1 966 +
فاكس: 2884808 1 966 +
ص.ب 10667 الرياض 11443

جدة:
هاتف: 6056644 2 966 +
فاكس: 6051144 2 966 +
ص.ب 50998 جدة 21533

الرقم الموحد: 9200 00 877 • www.saptco.com.sa




المرأة ..ومواجهة التحديات:

# تمويل المشروعات والضمانات التعجيزية أكبر تحدٍ أمام رائدات الأعمال

يمثل التمويل أهم العقبات التي تواجه ريادة الأعمال وخاصة رائدات الأعمال، سواء من حيث الضمانات التعجيزية التي يصعب على المرأة توفيرها، كرهن المنزل أو الأرض، أو من حيث ارتفاع أسعار الفائدة التي تهدد الاستثمار؛ لذا تقترح سيدات أعمال قيام المرأة بتأمين جزء من رأسمال المشروع من خلال أفراد العائلة، حتى تنجح في تأسيس مشروعها.

وفي هذا التحقيق تشيد سيدات الأعمال بدور كل من جهاز قطر لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة وبنك التنمية، من حيث تيسير التمويل اللازم لإقامة مشروعاتهن، وتدريب وتطوير مهارتهن في العمل، إضافة للدعم الذي يقدمه بنك التنمية للمشاريع سواء التجارية أو الصناعية بنسبة فائدة منخفضة مختلفة عن غيرها، علاوة على توفير برنامج «الضمين» إقراضًا غير مباشر للمشاريع التنموية عبر بنك التنمية؛ لضمان القروض التي يمنحها 13 بنكًا تجاريًا، بحد أقصى 15 مليون ريال.

في البداية تؤكد بثينة الأنصاري؛ المدير الأعلى

للموارد البشرية بشركة «Ooredoo» أن صعوبة الحصول على التمويل تمثل أكبر العوائق أمام رائدة الأعمال، فإذا حصلت على القرض، أصبحت مطالبة بالتزامات، مثل أقساط القرض ونسبة الفائدة ورواتب العاملين، إضافة إلى إيجار المكان ، ويبقى السؤال كيف تجني الأرباح؟.

وتقترح الأنصاري قيام رائدة الأعمال بتأمين مبلغ 20 % من رأسمال المشروع من أسرتها أو زوجها، لكي تؤسس مشروعها ، وبعد إقامة المشروع تقترض من البنك ما يساعدها على توسعة المشروع؛ لتضمن استمرار المشروع وتحقيق الأرباح.

وأضافت أن جهاز قطر لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة يدعم مشاريع رائدات الأعمال للحصول على التمويل اللازم لإنشاء الاستثمارات الخاصة بهن، مشيرة إلى أهمية تنويع الاستثمارات التي تقوم بها سيدات الأعمال؛ حيث يمثل قطاع الخدمات، الشريحة العظمى من استثمارات المرأة القطرية، تتمثل في تصميم الأزياء، وصالونات التجميل، والمطاعم.

وتشير الباحثة الاجتماعية آية بنت شيخ ماء العينين إلى أن المرأة القطرية تواجه تحديات عديدة من خلال البيئة والمجتمع المحافظ، كما تواجه تحديات في بعض القطاعات التي لم تدخلها ومازالت حكرًا على الرجال كقطاع الصناعة والبناء والمقاولات والنقل وغيرها.

## مبادرات نسائية

وعن تكرار المشاريع النسائية الخاصة بالمشاغل والعباءات والعطور تقول ماء العنين: "هذه النوعية من الأعمال يتطلبها السوق المحلي وهذا سبب الإقبال عليها، كما أن خسائرها ليست باهظة على غرار المشاريع الأخرى التي تكون الخسائر فيها كبيرة. لذا نجد الكثير من رائدات الأعمال بقطاعات مثل البيع بالتجزئة في العطور والأزياء ومستحضرات التجميل والمطاعم، لكننا ننتظر مبادرات نسائية في قطاعات أخرى كالصناعة والبناء والنقل وغيرها من القطاعات الحيوية التي يهيمن عليها الرجال". وأضافت أن النجاح حليف الكثير من سيدات الأعمال مثل سمو الشيخة هنادي بنت ناصر، والشيخة العنود بنت خليفة آل ثاني، وعائشة الفردان وابتهاج الأحمداني، والشيخة نورا بنت جاسم آل ثاني وعائشة المضاحكة التي تحتضن رائدات الأعمال ورواد الأعمال من خلال حاضنة قطر للأعمال.

وتشدد ريم السويدي؛ مديرة مركز بداية بالدوحة على رائدات الأعمال الاستفادة من الإمكانيات التي توفرها الجهات المعنية في الدولة، خاصة وأن قطر تزخر بالعديد من الجهات الداعمة في هذا المجال، مشيرة إلى أن مركز بداية -الذي يعمل تحت مظلة بنك قطر للتنمية ومؤسسة صلتك- يقدم خدمات داعمة لرواد الأعمال من الجنسين بتوفير الدعم اللوجيستي وخدمات التوجيه والإرشاد ومتابعة رائدة الأعمال حتى تدخل السوق.


إيمان البسطي


بثينة الانصاري

## مخاطر الاستثمار

وتؤكد سيدة الأعمال إيمان البسطي؛ عضو مجلس إدارة منتدى سيدات الأعمال القطريات ورئيسة لجنة الصناعة أن تمويل المشاريع يعتبر من أبرز العقبات التي تواجه الراغبات في الاستثمار؛ إذ تفرض البنوك شروطًا وضمانات تعجيزية يصعب على المرأة تحقيقها مثل رهن منزل أو أرض، إضافة إلى فرض فوائد عالية؛ ما يزيد من مخاطر الاستثمار.

## مشاريع حاضنة لأعمال التدريب

وأوضحت أن بعض سيدات الأعمال طرحن أفكارًا عديدة للاستثمار، اشتملت على مشاريع حاضنة لأعمال التدريب، كمشروع يعد من أهم أدوات التنمية الاقتصادية، ويسهم في نشر الوعي وتهيئة السيدة القطرية لإقامة مشروع خاص بها، لكن هذا المشروع لم يعمم بالشكل الصحيح؛ لأنه لا يستوعب سوى عدد محدد من أصحاب المبادرات، إضافة إلى مشاريع أخرى في التواصل الاجتماعي، لكن صعوبة الشروط المطلوبة في هذه المشاريع حال دون استفادة سيدات الأعمال من من تلك الفرص.

وبينت البسطي أنه قد تم عرض فكرة برنامج «الضمين» الذي يهدف إلى تشجيع البنوك على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تمتلك مقومات النجاح ولا يمكنها تقديم الضمانات اللازمة للحصول على التمويل، موضحة أن البرنامج يساعد الشركات الناشئة والقائمة التي ليس لها ضمانات في الحصول على التمويل للبدء في الاستثمار؛ لأنه لا يوفر تمويلًا مباشرًا، بل ييسر لصاحبة المشروع الحصول على التمويل اللازم لمشروعها، وهنا تكمن الصعوبة؛ لأن البنوك لا تمول إلا إذا كان هناك دراسة جدوى اقتصادية للمشروع.

وتطالب "البسطي" بأن يكون دور وزارة الاقتصاد فعالًا في دعم السيدات على غرار ما تقوم به الحكومة الإماراتية من خلال برنامج يدعى «انطلاقة» تقدم من خلاله مبلغ 500 ألف درهم لكل سيدة إماراتية ترغب في إنشاء مشروع خاص بها، إضافة إلى الإشراف عليها ومتابعتها إذا ما احتاجت إلى أفكار إبداعية.

## طرح فرص استثمارية متكاملة

وترى أمل العاثم فنانة تشكيلية أن النهضة



الاقتصادية التي شهدتها البلاد في السنوات الأخيرة كان للمرأة القطرية حصة لا بأس بها من خلال دورها في إدارة أعمالها بنجاح، لكن تبقى عملية التمويل من العراقيل التي تواجه عملها، فالضمانات التي يتطلبها البنك لا تستطيع تلبيتها؛ وبالتالي يبقى القرض حلمًا صعب المنال.

وتؤكد ضرورة أن يكون هناك ثقة من البنك تجاه العميل؛ ما يسهم في القيام بالأعمال التجارية بشكل مرن دون تعقيدات، مع مساهمة الشركات الخاصة في دعم المرأة وفتح الطريق أمامها من خلال طرح فرص استثمارية متكاملة تمكن المرأة من النهوض بها.

وتحذر أمل العاثم من القروض؛ لأنها تمثل مخاطرة إذا كان المشروع كبيرًا ولم يحقق النجاح، مشيرة إلى أنها تفضل أن يكون البنك راعيًا للمشروع المطروح، وأن يقوم بتشكيل لجان تدرس الجدوى الاقتصادية للمشروع، فإذا وافق البنك على تبني المشروع فإنه يقوم بالتمويل على شكل خطوات؛ حيث يقدم في كل خطوة دعمًا لتنفيذها من بداية المشروع، على أن تشرف اللجان على المتابعة خطوة بخطوة حتى تعالج أي تقصير يطرأ على المشروع.

## إقراض غير مباشر

تؤكد جواهر النعيمي مديرة برنامج «الضمين» في بنك قطر للتنمية أن الأخير أسهم بشكل كبير في مساعدة المستثمر من خلال توفير المبلغ اللازم للمشروع الخاص به من دون أن يرهن بيته أو أرضه، موضحة أن برنامج «الضمين» هو إقراض غير مباشر لمساعدة المشاريع التنموية أطلقه بنك التنمية؛ لضمان القروض التي تمنحها البنوك التجارية وعددها 13 بنكاً، ويصل الحد الأقصى للاقتراض حتى 15 مليون ريال بفائدة 7 %، ويضمن بنك التنمية نسبة 85 % من قيمة القرض، موضحة أن المشاريع التي تدخل في البرنامج هي: «التصميم، السياحة، التعليم، الصحة، وتدخل فيه أيضا المشاريع الصناعية والخدمية ذات القيمة المضافة التي تعود بالنفع على الدولة وتشكل رافدًا مهمًا في عجلة التنمية.

وتقول النعيمي: «تقوم إدارة الائتمان بدراسة المشروع المقترح، ويقدم إلى اللجنة وبعد الموافقة على المشروع، نطالب العميل بوضع 13 % من تكلفة المشروع، لكي يكون هناك جدية في العمل من قبل العميل، وبعد ذلك تبدأ المراحل الفعلية لإقامة المشروع".

## برنامج الضمين

وتبين النعيمي أن برنامج الضمين يحتوي على قسم للاستشارات والتدريب، يقوم بنشر الوعي بين صفوف العاملين في المشروع ويقدم الإرشادات مباشرة للعملاء، ويستطيع توجيه العميل للبدء بالخطوات الأولى بشكل صحيح، وفي حال تعثر المشروع يتم دراسة أسباب الخسارة بالتعاون مع مكتب الاستشارات وتصحيح الخطأ الوارد وإعادة المشروع إلى الطريق الصحيح، فإن لم يكن هناك حل، قام بنك التنمية بدفع القرض، فيتحول العميل إلى البنك ليلتزم بسداد القرض.

## أصعب الخطوات

وتشير النعيمي إلى أن العميل يمر بالمراحل كافة قبل الوصول لبنك التنمية، ومنها الأوراق المطلوبة التابعة للإدارات الحكومية والسجل التجاري والرخص وبعد ذلك يأتي إلى بنك التنمية ومعه الموافقات كافة، وتعتبر هذه من أصعب الخطوات التي يقوم بها المستثمر، إضافة إلى الحصول على أرض صناعية يحصل عليها المستثمر بعد موافقة وزارتي البيئة والطاقة على دراسة مشروعه.




أجازتك عندنا

# فى قلب مصر على النيل

أستمتع بإطلالة مباشرة على نهر النيل وأماكن الجذب السياحى بما فى ذلك الأهرامات وأحياء القاهرة التجارية
مما يجعل الفندق أختيارك الأمثل سواء كنت مسافراً للعمل أو التنزه مع العائلة.
يحتوى الفندق على ٥٦٣ غرفة و ٥١ جناح و تعطيك الأحساس أنك فى بيتك.
يحتوى الفندق على ثمانية مطاعم تقدم مجموعة كبيرة من المأكولات العالمية و الشرقية فى جو يلائم جميع الأذواق.
لهولاء الذين يتطلعون للجلوس فى مكان أكثراسترخاء , يفخر الفندق بتوفير حمام سباحة مفتوح, كما يوجد نادى
صحى مزود بصالة ألعاب رياضية و ساونا و حمام بخار و غرفة مساج

CONRAD
CAIRO

١١٩١ كورنيش النيل، ص.ب. ٢٠٤٤ عتبة، القاهرة ١١٢٢١، مصر | ت. ٠٠٠٨٠٨٥٠٢ ٢٠+ | Conradcairo.com






## عنان الجلالي صاحب فنادق هلنان العالمية :

# هربت من الثانوية العامة لأمتلك مجموعة من أكبر فنادق العالم

حوار / مصطفى صلاح

لم يستسلم لفشله في المرحلة الثانوية العامة في مصر، ولم يجلس يبكي على اللبن المسكوب، بل فكر كثيرًا قبل أن يقرر رجل الأعمال البارز عاني الجلالي؛ مالك مجموعة فنادق هلنان العالمية، السفر إلى النمسا، فكيف لا ، وقد أصبح يشعر بغربة وسط عائلة اعتلت مناصب أكاديمية عليا، بينما هو لم يجتز المرحلة الثانوية.. جرَّب أكثر من عمل طوال مشوار حياته؛ ليصبح اليوم مالكًا لسلسلة فنادق هلنان العالمية، فماذا يقول عن تجربته المثيرة لـ»رواد الأعمال»؟:

### غسيل الأطباق كان بوابتي إلى عالم السياحة

**كيف بدأت حياتك العملية؟**

بدأت حياتي العملية وأنا في سن الثانوية، فبعد فشلي في الدراسة، قررت الهجرة إلى النمسا ولم أكن معي سوى 10 جنيهات إسترليني. عملت كبائع جرائد لفترة؛ لتوفير نفقات المعيشة، وتعلم اللغة الألمانية، قبل أن أهاجر إلى الدنمارك للبحث عن فرصة أفضل؛ حيث كان غسيل الأطباق بوابتي التي دخلت بها إلى عالم السياحة .

**وكيف كانت انطلاقتك لعالم الأعمال ؟**

بدأت بغسيل الأطباق في فندق هفايد هاس بالدنمارك- أحد أكبر الفنادق في الدنمارك - وبعد عدة سنوات، وصلت إلى منصب المدير، بفضل قضاء كامل وقتي في العمل في الفندق؛ حيث تنقلت في وظائف كثيرة لأتعلم فن إدارة الفنادق؛ حتى قررت ترك الوظيفة، وتأسيس شركة هلنان لإدارة الفنادق عام 1982.

**10 أعوام في مجال الفنادق**

لماذا اخترت مجال الفنادق للاستثمار به؟

عملي لأكثر من 10 أعوام في مجال الفنادق، وتدرجي في كافة الوظائف حتى الوصول إلى أعلى المناصب الإدارية، أكسبني خبرة كبيرة في مجال الفنادق، جعلتني أكون رؤية جديدة في مجال إدارة الفنادق حول العالم.

**ماذا يعني اسم هلنان ؟**

ترجع تسمية المجموعة إلى المقطع













## هلنان تدير 10 فنادق حول العالم في مصر والدنمارك والنمسا والمغرب

الأول لمكان مولدي، هليوبوليس (مصر الجديدة)، والمقطع الثاني من اسمي عنان.

## وما الصعوبات التي واجهتك في حياتك ؟

في بداية حياتي بالنمسا، تعرضت لضغط من القنصل المصري والذي كان صديق والدي في ذلك الوقت لإعادتي إلى القاهرة؛ فقررت الرحيل بعيدًا دون أن أبلغ أحدًا بوجهتي، ثم تعرضت لكثير من الاضطهاد المعنوي خلال بداية حياتي في الدنمارك.

## كم عدد فنادق المجموعة حول العالم؟

كانت هلنان تدير 40 فندقًا حول العالم في مصر والدنمارك والنمسا والمغرب، لكن تقلص عددها حاليًا إلى 10 فنادق فقط، يعمل بها أكثر من 1500 موظف.

وأمتلك فنادق داخل مصر في كلٍ من الفيوم وأسوان والقاهرة الجديدة والسادس من أكتوبر وشرم الشيخ والاسكندرية ونويبع .

## وماذا عن إنجازاتك في مجال الفنادق؟

**السعودية هدف رئيس لاستثماراتنا خلال الفترة القادمة**

كانت هلنان أولى الشركات التي ساهمت في التنمية السياحية في مصر منذ الثمنينات؛ حيث تواجدت في أكثر من 10 فنادق، كما كنا أول استثمار سياحي في شرم الشيخ يُقام وسط الصحراء.

### قاعة مؤتمرات دولية

## هل لديكم خطة لزيادة استثمارات الشركة؟

تقوم الشركة حاليًا بتطوير فندق في مدينة السادس في أكتوبر لزيادة حجم الإشغال الفندقي من 120 غرفة إلى 286 غرفة ، وبناء قاعة مؤتمرات دولية تستوعب 1500 فرد، وكذلك بناء مهبط للطائرات الهليكوبتر.

ونتفاوض أيضًا لتوسيع نطاق استثماراتنا في بعض الدول العربية والأوروبية، من بينها المملكة العربية السعودية التي تعد هدفًا رئيسًا لنا خلال الفترة القادمة.

## ما أهم الاختلافات بين صناعة السياحة في مصر وخارجها؟

تتميز السياحة في مصر بتنوع مصادرها، ما بين ساحلية وأثرية ونيلية وعلاجية، وهو ما يختلف عن

غيرها؛ إذ لا توجد دولة تجتمع فيها جميع أنواع السياحة التي يريدها السائح. وتكمن المشكلة لدينا في كيفية استغلال هذه المصادر، فقد استثمرت مئات الملايين في مصر، وخسرت مئات الملايين خلال الفترة الماضية، لكن كان شاغلي الأكبر في هذا الوقت هو الاستمرار .

ولوتم استغلال السياحة العلاجية في مصر بشكل أمثل لحققنا زيادة كبيرة في عدد السياح الوافدين الذين يذهبون إلى الدول المماثلة كالأدرن وتركيا.

## العملي، فما أهمها ؟

أهم دروس اكتسبتها، أن الخبرة أهم ما يمتلكه الإنسان؛ فهي أهم من المال، فالخبرة التي اكتسبتها من الفشل، زودتني بالمعرفة التي ساعدتني على تحقيق أهدافي. أما الدرس الآخر فهو ضرورة التكيف والتأقلم مع أي وضع تمر به.

## وما أهم الشهادات التي حصلت عليها في مسيرتك؟

حصلت على 5 دكتوراة فخرية على مستوى العالم لجهودي في التنمية، كما مُنحت لقب سفير العلاقات التاريخية في الشرق الأوسط من ملك الدنمارك وهو اللقب الذي كان يتم منحه لأبناء الملك منذ عشرات السنين

## ما نصيحتك لشباب رواد الأعمال ؟

أنصح رائد أعمال قبل اتخاذ قرار الاستثمار، أن ينظر لما تحتاجه الأسواق بعد 10 سنوات ، فالنجاح يعود دائمًا إلى فكرة مبتكرة والعمل على تنفيذها، مع الوضع في الاعتبار مدى قدرته على تغطية الخسارة التي ربما يتعرض لها خلال إدارة مشروعه.

### وفي الختام :

قال عنان :

إنه يجب على رائد الأعمال الحرص على تنمية شخصيته ومهاراته؛ لتتناسب مع نمو الشركة وتطورها. وليس هناك مانع حينها من الاستعانة بمدير تنفيذي لديه خبرات في القيادة؛ لأنه ليس كل رائد أعمال يصلح كمدير ناجح، ولكن يجب الاستعانة بمن لديه الخبرة والإمكانيات.

**أهم دروس اكتسبتها، أن الخبرة أهم ما يمتلكه الإنسان**

## ما رؤيتك للقطاع السياحي في مصر؟

أرى أن مصر لم تصبح دولة سياحية حتى الآن، بالرغم من امتلاكها كافة المقومات؛ وذلك لفهمنا الخاطيء لمعني السياحة. وتجد المسؤولين في مصر يخاطبون الحكومات لاستقطاب السياحة، وليس الشعوب التي ينبغي مخاطبتها وتعريفها بالمزايا الموجودة في السياحة المصرية، خاصة وأنَّ لدينا كافة أنواع السياحة،بما فيها الصحراوية والبحرية.

### دروس مستفادة

## - لاشك أنك استخلصت بعض الدروس من مشوارك



**هاجرت بـ 10 جنيهات إسترليني.. وأدرت 40 فندقًا في 4 دول**

# نحن ندعم الأعمال الناشئة التي تطمح في النمو




تقوم مراكز بنك الرياض المتخصصة للأعمال الناشئة المنتشرة في أرجاء المملكة بتقديم خدمات شاملة لهذا القطاع بشكل مهني وبمستوى عالٍ من الاحترافية.

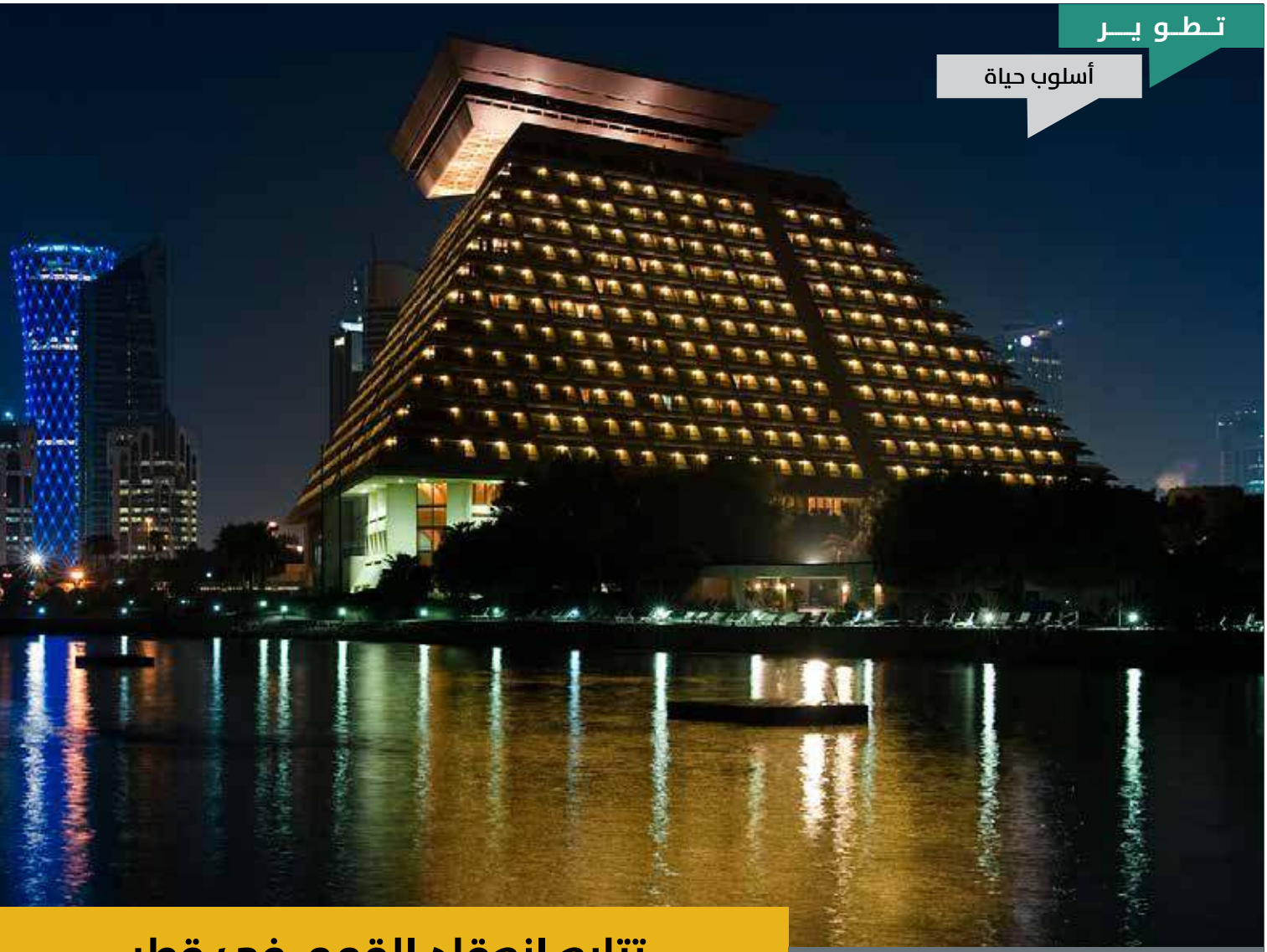
لأي استفسار أو استشارة مالية أو تمويلية، الرجاء الاتصال على الهاتف الموحد الخاص بوحدة الأعمال الناشئة **920001816** أو إرسال رسالة إلى البريد الالكتروني **corporatebankingsales@riyadbank.com**

920001816
riyadbank.com

بنك الرياض
riyad bank

Riyad Bank

بنكي



# 32 عامًا من الريادة العالمية للمؤتمرات

## فندق «شيراتون الدوحة»
عميد فنادق قطر

## تتابع انعقاد القمم في قطر
يؤكد نجاح الدولة في سياحة المؤتمرات محليًا وعالميًا، وتحديًا لحنكة الشيخ نواف وفريقه

يعتبر فندق «شيراتون الدوحة» أول فندق شيد في دولة قطر ويتسم «شيراتون الدوحة» بقاعاته الضخمة والاتساع الذي يمكّنه من استضافة المؤتمرات والفعاليات العالمية متزامنة، وشيد الفندق بقدر كبير من الحنكة والكفاءة والتنظيم استجابة لطلبات مختلف العملاء والضيوف. شهد «شيراتون الدوحة» في الربع الأول من 2009م نحو عشرة مؤتمرات عالمية إقليمية ومحلية، كل ذلك جعلنا ننظر لـ«شيراتون الدوحة» على أنه أكبر وأضخم فندق ومركز مؤتمرات في الشرق الأوسط والمنطقة العربية.







تاريخيا افتتح فندق «شيراتون» ومركز المؤتمرات في الثاني والعشرين من فبراير عام **1982**م، وجاء قرار بناء الفندق لانعقاد أول مؤتمر لدول مجلس التعاون الخليجي، وشيد فندق «شيراتون الدوحة» على قطعة أرض مسطحة تقع عند نهاية كورنيش الدوحة، يطل من الخلف عبر الخليج على ميناء الدوحة وبواخره والأسواق القريبة منه، ومن الشمال يطل على منطقة عبر المنطقة التجارية والسكنية في الخليج الغربي على جامعة قطر، ويطل عبر البحر على مطار الدوحة الدولي وعلى خطوط الملاحة في الخليج العربي التي تمخرها عباب البواخر التجارية لنقل البضائع، كما تستخدم للانتقال إلى مواقع استخراج النفط البحرية، وشكلت العوامل التقليدية والاجتماعية والتقنية إلى نهوض الشكل المثلث والهيكل والأقواس والقباب كما يلاحظ النمط التقليدي في شكل الخيمة المثلثة للفندق.

«شيراتون الدوحة» الذي أصبح معلما من معالم دولة قطر وشاهدا من شواهد نهضتها العمرانية شكل الرؤية الثاقبة لسعادة الشيخ نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة شركة قطر الوطنية للفنادق، حينما توقع أن تكون قطر مركز مؤتمرات محلية وعالمية في يوم ما.

«شيراتون الدوحة» الآن يتربع على عرش فنادق الدوحة بإدارة قائد ظل يقود مركب «شيراتون» منذ انطلاقه عام **1982**م حتي عام **2009**م جيرهام فولين المدير العام لـ«شيراتون الدوحة».

في جلسة خاصة بالراية حكى فولين قصة نجاح هذا الصرح الذي أصبح جزءا راسخاً من كورنيش الدوحة ومن تاريخ قطر السياحي.

يقول سعادة الشيخ نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني، رئيس مجلس إدارة كتارا للضيافة: «يعتبر فندق «شيراتون الدوحة» معلماً يفتخر به القطريون، فهو فندق عريق مجهز لعقد اللقاءات الدولية وإقامة المناسبات والاحتفالات الخاصة. وقد شكّل منذ البداية نقطة جذب رئيسة في منطقة الخليج العربي، وأصبح شكله الهرمي المميز معلما يجسد تراث ومستقبل دولة قطر. ويعود «شيراتون الدوحة» –الذي خضع لعملية ترميم شاملة– مرة أخرى إلى عظمته السابقة ليكون رمزاً على النمو والتطور الذي وصلت إليه الدوحة اليوم».

## قصة كورنيش الشيراتون

يتحدث جيرام فولين مدير عام فندق «شيراتون الدوحة» قائلا: ارتبط تاريخ إنشاء «شيراتون الدوحة» بالمؤتمرات فقد جاء قرار بنائه لانعقاد أول مؤتمر لدول مجلس التعاون الخليجي في الدوحة في عام **1982**م، وقد تم اختيار تلك المنطقة وأعتقد أن قرار بناء الفندق كان رؤية ثاقبة لسعادة الشيخ نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة شركة قطر الوطنية للفنادق، الذي قرر بناء هذا الصرح بنظرة مستقبلية استشعر فيها أن دولة قطر تشهد تطورا ونموا سريعين.

روعي في بنائه التراث القطري العربي والإسلامي مرتكزا على النظرة المتقدمة في التكنولوجيا الحديثة المتوافرة آنذاك، وتم اختيار هذه المنطقة بصورة انتقائية بحيث يطل من الخلف على ميناء الدوحة وبواخره والأسواق القريبة منه، ومن الشمال يطل على منطقة عبر المنطقة التجارية والسكنية في الخليج الغربي على جامعة قطر، ويطل عبر البحر على مطار الدوحة الدولي وعلى خطوط الملاحة في الخليج العربي، وبدون شك كان اختيارا ناجحا جعل فندق «شيراتون الدوحة» الفندق الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط والعالم

العربي ولا ينافسه في دول الخليج فندق أو مركز مؤتمرات آخر.

## تحديث ومواكبة

ويواصل جيرام حديثه قائلا: شهدت الدوحة في الفترة الماضية نحو عشرة مؤتمرات عالمية وإقليمية؛ ما دعانا لعمل مزيد من التطوير لقاعات الفندق التي يبلغ عددها 24 قاعة مختلفة الأحجام والمساحات، وكل هذه القاعات مجهزة على أحدث المستويات العالمية من حيث أجهزة الترجمة والمراكز الإعلامية ومراكز المؤتمرات، وعن التحديات التي تواجهه هذه القاعات: كان لدينا تحد كبير في المولد الكهربائي؛ وذلك لحاجتنا المتزايدة إلى تشغيل مراكز المؤتمرات، وعملنا بكل جهد لعلاج هذه المشكلة حتى تم تفاديها، ونحن نستفيد من كل عقبة تواجهنا حتى يتم تفاديها في المرات المقبلة وهذه سياسة نتبعها من أجل المواكبة والتطوير الدائم الذي يشهده العالم في قطاع الضيافة والمؤتمرات.



## فن إدارة المؤتمرات

يشير جيرام إلى أن إدارة المؤتمرات فن ونحن نعمل عليه بمهنية ومحبة عالية، وهذا سر نجاح «شيراتون الدوحة» في استقطاب المؤتمرات العالمية، وقبل ذلك نعتمد على نخبة مميزة من الموظفين الذين ظلوا يعملون بإخلاص منذ عشرين سنة، وهذه خبرة وكفاءات نادرة تعمل مع بعضها بعضا لجعل كل شيء ممكنا ونسهل على ضيوفنا كافة الخدمات والإجراءات، وقبل ذلك كله نعتمد في «شيراتون الدوحة» على السياسة الحصيفة التي يقودها الشيخ نواف، ونحن نعتمد على حكمته وكل ما يقدمه لنا من تسهيلات؛ وذلك عبر تذليل العقبات التي تواجهنا فهو في كل التفاصيل يكون حاضرا لحل أعقد المشكلات، يكون لديه مختلف الحلول وهذا سندنا في دولة قطر لنجاح التجربة، ونعمل منذ سنوات طويلة؛ ما جعلنا نحب العمل بدولة قطر التي تتميز بشعب محب وذي أخلاق يحترم الآخر ويجعل كل شيء ممكنا، ونقول: إننا في البداية كان رهاننا على الفندق وما زلنا حتى الآن بالحماس نفسه الذي بدأنا به نراهن على نجاحه طالما هناك من يعمل معك بعقل متفتح وتفكير مستقبلي.

## انعقاد القمم وسياحة المؤتمرات

ويتحدث جيرام عن الدور الكبير الذي تلعبه قطر في سياحة الحوافز والمؤتمرات، مشيرا إلى أن انعقاد هذه المؤتمرات في «شيراتون» لا يحسب نجاحا لـ«شيراتون الدوحة»، بل هو نجاح لقطر وسياحة المؤتمرات فيها ولقد استقبلنا انعقاد هذه القمم بكل سعادة؛ وذلك لأننا نجد الدعم الكبير من وزارة الخارجية القطرية التي تسهل علينا كل شيء وتوفر كافة المعلومات المتعلقة بالأشخاص والضيوف والفعاليات؛ ما يجعل ذلك سهلا ويجعلنا نتحكم في مختلف التفاصيل داخل الفندق.

وعن كيفية التجهيز لمثل هذه الفعاليات يقول جيرام: نعمل بكل اجتهاد لإنجاح المؤتمرات ولا فرق لدينا بين مؤتمر صغير أو قمة فكل شيء لدينا ذو أهمية؛ لذلك نهتم بضيوفنا لأنهم ضيوف دولة وليسوا ضيوفنا نحن وحدنا، ونجتهد حتى نلبي أدق طلبات زوارنا وضيوفنا الذين نصفهم بالمتميزين ونعتبر كل ضيوفنا شخصيات مهمة بارزة.

## النهضة القطرية ومنافسة الفنادق

ويشير جيرام إلى النهضة الكبيرة التي تشهدها دولة قطر في مختلف النواحي الاقتصادية والاجتماعية وشخصيات واكبت هذه التطورات، ويري جيرام أن ما يميز دولة قطر في نهضتها الاقتصادية أنها نهضة مدروسة تشمل كل النواحي الاجتماعية والاقتصادية، وهذا يجعل دولة قطر تمشي بخطوات راسخة في نهضتها، ويلفت جيرام إلى النهضة الكبيرة في مجال الفنادق والمؤتمرات ويرى أن ذلك دليل على نجاح دولة قطر في جذب الأعمال والشركات وكسب ثقة العالم في إدارة وتخطيط السياسة والاقتصاد، ويشير جيرام إلى أن النهضة في الفنادق سلاح ذو حدين مشيرا إلى العدد الكبير من الفنادق في منطقة الخليج العربي، ويرى أن هذه الفندق في حالة انعقاد قمة أو مؤتمر تعتبر داعما لنا؛ وذلك لما كنا نعانيه في السابق من نقص في عدد الغرف الفندقية عند استضافة مؤتمر عالمي أو اجتماع مهم، الآن نحن نعمل على ثقة من أننا نستطيع استقبال اللجان والوفود ونستطيع توفير أماكن الإقامة لهم، ولكن في الوقت ذاته تعد تلك الفنادق في الأوقات العادية منافسة لنا بما تقدمه من خدمات أو من خلال قربها من مقر الشركات والمناطق التجارية؛ وذلك يجعل قطر في قائمة الدول التي تعمل على سياحة الحوافز والمؤتمرات وتجعلنا نحن نعمل على مدار العام لتطوير قدراتنا ومراكزنا.

## جوائز عالمية لفنادق «شيراتون» في الشرق الأوسط

يعتبر فندق «شيراتون الدوحة» فندقا ومنتجعا خمس نجوم يتميز «شيراتون الدوحة» بموقعه الجميل في منطقة الخليج العربي وبشكله الهرمي الذي يظهر من بعيد. ويقدم خيارات متعددة وراقية، تشمل مرافق الفندق مركزا للصحة والاستجمام وملاعب للتنس والإسكواش وعددا من المطاعم.

جدير بالذكر فنادق «شيراتون» فازت في منطقة الشرق الأوسط وباكستان بجوائز قيمة في أحد أبرز الاحتفالات؛ لتوزيع جوائز الإعلانات والعلاقات العامة للقطاع الفندقي في العالم. وتأهل للمشاركة في حفل توزيع جوائز «الجرس الذهبي» الخاصة بالعلاقات العامة وجوائز «أدريان» الخاصة بالإعلانات، أكثر من 800 مشترك وما يزيد على 50 دولة، واختار الحكام مشاريع من أربعة فنادق «شيراتون» لتفوز بالجوائز البلاتينية والذهبية والبرونزية.

A division of ALWANS

# foodics™

A Cloud Based Restaurant Management System

The iPad Point of Sales Solution




Riyadh | Khobar | Jeddah | Dubai

foodics.com



**جون وايتهيد**
ماجستير في الآداب في ريادة الأعمال،
ومدرّب تنفيذي معتمد، يقوم بتدريب
الأفراد والشركات ليصبحوا أكثر فعالية
http://johnkwhitehead.ca/blog-2/

# المهارات الناعمة تقودك للنجاح

**هل تدريس «المهارات الناعمة» ينبغي أن يكون من الأولويات في المدارس؟**



لماذا زادت أهمية «المهارات الناعمة» الآن، بالرغم من أنها كانت ومازالت مهمة؟ بل إنه لوحظ زيادة عدد المقالات والمنشورات التي تركّز على ضرورة التدريب على تلك المهارات وتطويرها.

وقد علقت شيرا شارتر على مقال نشرته صحيفة US NEWS حول المهارات الناعمة، قائلة:» بالرغم من أن الخلفية القوية لا «المهارات الصعبة» التقليدية، كالكتابة، والرياضيات، والعلوم سيكون لها مكانها في العالم الأكاديمي والمهني، إلا أنّ هناك عددًا متزايدًا من أرباب العمل الراغبين في موظفين يملكون «مهارات ناعمة».




وإذا كان هناك العديد من المعاهد والجامعات التي تدرس مهارات التجارة للطلاب، لكن ذلك يتم بإيجاز، فيما تفشل في الوقت ذاته في توفير التدريب اللازم لمهارات التعاون والاتصال والتعامل مع الآخرين، بل قد توجد مناهج تعليمية لهذه المواد- كجزء من برامج التعليم المستمر للكليات- لكن ماذا عن المناهج الدراسية بدءًا من الروضة ووصولًا إلى نهاية المرحلة الابتدائية؟، مع ملاحظة قلة تدريس «المهارات الناعمة» في المدارس لما تتطلبه من نفقات.

في كتابه «تدريس الطلاب..الأساسيات المشتركة في العمل»، يصف «بين جونسون» ما ذكره مسؤول تنفيذي للبرمجيات من كونه لا يصب تركيزه على ما يعرفه الفرد الآن، بل يبحث عن شخص يستطيع - على الفور- تعلّم لغة برمجية جديدة؛ لأنّ المهارات المستخدمة حاليًا قد تصبح خلال ستة أشهر مما عفا عليه الزمن».

ويضيف ذلك المسؤول التنفيذي: «إننا نسيء إلى أنفسنا باستخدام مصطلحات « المهارات الناعمة» عند الإشارة إلى العقلانية والمنطق والتعاون والاتصال ومهارات التفكير، والتي تُعد- في صناعة تكنولوجيا المعلومات- مهارات بالغة الأهمية، عدا المهارات «الناعمة»؛ لأنها الأكثر صعوبة في الإتقان، كما أنه -ولسوء الحظ- من النادر أن تتوفر في الموظفين المرشحين».

ويمضي جونسون في حديثه قائلًا : أننا بحاجة إلى أن تعلم مهارات. لقد أظهرت دراسة حديثة في بريطانيا أنّ « المهارات الناعمة في الاقتصاد البريطاني، تقدّر بنحو 88 مليار جنيه استرليني ( 186 مليار دولار)، فيما يقوم فريق أعمال- يضم ماكدونالد - بعمل دراسة لمدة ثلاثة أشهر، تتعلق بمدى قدرة الحكومة على وضع سياسات تساعد الموظفين وأرباب العمل على تطوير المهارات الناعمة.

وأشار مسؤول الأفراد (CPO ) في ماكدونالد- في المملكة المتحدة وأوربا الشمالية- إلى أنّ القدرات؛ كالاتصالات ومهارات التعامل مع الآخرين، وإدارة الوقت، كانت تُعد من «المهارات الأساسية» للموظفين ، متسائلًا: فكيف نُعِد الجيل القادم للنجاح عندما يتعلق الأمر بالتعامل مع الأخرين؟.

والسؤال: هل تدريس «المهارات الناعمة» ينبغي أن يكون من الأولويات في المدارس؟ كان هذا السؤال عنوانًا لمقال رائع بقلم الجاندرو كانيميان في EductionNext ؛ حيث يصف ويخلص إلى النتيجة مفادها «نعم، يجب أن تكون؛ لسبب واحد؛ وهو أنَّ جميع الأطفال يحتاجون إلى تحقيق استخدام المهارة الناعمة كالصبر؛ ليكونوا قادرين على حل مسائل الرياضيات.

ويقول معلّق آخر: « إذا كنا نعتقد أن التعليم الحكومي هو مرساة للديمقراطية، والأداة الدافعة لاقتصادنا، والوسيلة التي تتيح لنا مساعدة الأطفال على تحقيق أحلامهم؛ فينبغي أن يدور التعليم الحكومي حول ثلاث نقاط: مساعدة طلابنا في بناء علاقات ثقة مع أقرانهم والبالغين على حد سواء، وتزويدهم بالمعرفة والأدوات الأساسية للتفكير بصورة نقدية وإيجاد حلول للمشكلات، ومساعدتهم على تطوير روح المثابرة والإصرار؛ وهي القدرة والأدوات للتعامل مع الشعور بخيبة الأمل والفشل».

إنّ هذه المهارات الناعمة؛ هي ما يطالب به رجال الأعمال في موظفيهم مستقبلًا، ليس فقط في مجال التكنولوجيا العالية، بل أيضًا في كافة الصناعات الأخرى.



**ديف كاربن**
رائد أعمال و كاتب.لفت اهتمام وسائل الإعلام في Boston sports market؛ بسبب استراتيجيته الفريدة في آلية البيع في الفعاليات الرياضية الاحترافية.

# 6 أدوات لتوفير الوقت



يشكو أصحاب الشركات الصغيرة من عدم وجود وقت كافٍ لأداء كل مايسعون إليه، فيتحايلون على الوقت لزيادة ساعة يوميًا، لكن ينتهي بهم الأمر إلى الرد على رسائل البريد الإلكتروني في منتصف الليل، أو متابعة رسائل الواتس آب.
من المؤسف أنّ هناك أمورًا تتطلب مزيدًا من الاهتمام، كتنفيذ تكتيكات تسويقية معقدة، وبناء نظم وعمليات، وتخصيص وقت للابتكار، وآخر للقاء زملاء العمل؛ ما يعني الحاجة إلى 24 ساعة إضافية في اليوم.
لكن لاتقلق، فهناك حل لتلك المشكلة؛ وهي استخدام أدوات توفر لك الوقت المطلوب لإدارة كل شؤون حياتك، وتشمل:

## 1. إدارة العلاقة مع العملاء

### ماذا يعني HubSpot CRM؟

هو تطبيق عن المبيعات سهل الاستخدام يزود فريق المبيعات بالمعلومات والأدوات اللازمة لإجراء عملية مبيعات حديثة يومية، كما يندمج مع مجموعة **HubSpot** لوسائل التسويق ( بدون وجود إعداد إضافي).

### ماذا تقدم هذه الأدوات؟

تخصيص العروض لجميع جهات الاتصال ( مع المعلومات المحدّدة)، وإمكانية إجراء مزامنة لجميع جهات الاتصال لديك مع تطبيق **HubSpot**؛ إذ يساعدك مجلس الصفقات والمهام على إدارة صفقاتك والتواصل بسهولة مع فرصك المحتملة. ويتمتع هذا التطبيق أيضًا بدمج الهاتف والبريد الإلكتروني، مع دمج وسائل التواصل الاجتماعي والشبكات.

**الإيجابيات:** مجاني، ويحتوي على مميزات عديدة؛ مثل الوصول إلى قاعدة البيانات HubSpot والشبكات مع الفرص المحتملة، مع إمكانية دمج google مع تطبيق HubSpot's CRM (محرك google ، وجهات الاتصال، والعروض التقديمية).

**السلبيات:** لا يوجد خيار لنسخة cc للبريد الإلكتروني، وقد يفشل في إجراء المكالمات عند تغييب علامات تبويب المتصفح.

## 2. وسائل التواصل الاجتماعي Likeable Hub

### ماذا يعني Likeable Hub VIP ؟

هو منصة شاملة للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي؛ لمساعدة رجال الأعمال والمهنيين في تحقيق نجاحهم على الصعيد الاجتماعي والإعلاني، وتوليد فرص محتملة، وتحقيق مزيد من الخدمات في مكان واحد ملائم.

### ماذا تقدم هذه المنصات؟

تحتوي منصة Likeable Hub VIP على مكتبة أفكار متقدمة، ومواقع إنترنت على الجوال لمركز likeable hub + تنزيل الصفحات، والجدولة، والاستماع الاجتماعي، وأدوات متقدمة للتكبير، والتحليل، وتطبيق الجوال.

**الإيجابيات:** الوسيلة الاجتماعية الوحيدة التي يحتاج إليها عملك؛ لأنّها تعتبر الحل لجميع المشاكل، بالإضافة إلى إمكانية بدء عملك مع موقع Likeable Hub بالمجان.

**السلبيات:** إن كنت تبحث عن تحليل متقدم أو عن عمل كبير فلن تخدمك هذه الوسيلة.

**السعر:** مجاني لمدة 30 يومًا وبعدها يصبح السعر 19.99 دولار شهريًا.

## 3. ملفات الفيديو: Somedia

### ماذا تعني Somedia ؟

عبارة عن حل لإنتاج ملفات الفيديو بخدمة كاملة وقابلة للتوسع، يستخدم منصات عبر الإنترنت تعتمد على السحابة وعلى المهنيين الذين يلتقطون المحتوى وينتجونه في أي مكان.

### ماهي الخدمات/الأدوات التي يقدمونها؟

يمكنك أن تدير أنواعًا مختلفة من المحتوى وتنتجه ليتضمن منصة لوضع إعلان، وأخرى لعرض فيديو أعمال، وثالثة لنشر الأخبار.

**الإيجابيات:** تعتبر ملفات الفيديو الحل الأوّل في التسويق، كما أنها جيدة للحصول عليها في وقت مبكر.

**السلبيات:** مع تزايد استخدام الفيديو في التسويق، هناك خيارات مختلفة يمكن مقارنتها بسهولة.

**السعر:** مدة 30 ثانية محصورة بملفات الفيديو بسعر 799 دولارًا ، ومدة 60 ثانية محصورة بملفات الفيديو بسعر 1119 دولارًا ، ومدة 90 ثانية محصورة بالأفكار بسعر 1599 دولارًا.

## 4. قوائم المرتبات SurePayroll

### ماذا يعني SurePayroll؟

هي فرع من خدمة الشيكات Paychex، توفر بسهولة -عبر الإنترنت- خدمة تقديم كشف المرتبات وتبقي مالكي الشركات الصغيرة تحت السيطرة.

### ماذا تقدم هذه الخدمة؟

تقوم بالعمليات الحسابية ، والتصنيف، ودفع الضرائب المتعلقة بكشف المرتبات المحلية والحكومية والفيدرالية، وتشغيل خدمة كشف المرتبات عبر الإنترنت في أي وقت و أي مكان ( بمافي ذلك تطبيق جوالهم) وإن كنت في شك من هذا الأمر، يمكنك التحدث إلى أحد خبرائهم المسؤولين عن تقديم خدمة كشف المرتبات.

**الإيجابيات:** السهولة في الاستخدام، مع إمكانية الوصول إلى التقارير في أي وقت، كما تتسم بالدقة العالية وتوفير كبير في الوقت.

**السلبيات:** تتطلب مزيدًا من الثقة للسماح بهذا الكم الكبير من أذونات الوصول إلى موارد شركتك المالية.

**السعر:** يعتمدون في حساب التسعير وفقًا لأعمالهم.

## 5. التسويق بواسطة البريد الإلكتروني

### ماذا تعني Constant Contact ؟

تقدم Constant Contact التسويق عن طريق البريد الإلكتروني مع سهولة إرسال قوالب مخصصة، تتضمن تقارير بالوقت الحقيقي، والرؤيا التي تحتاجها للانتقال بعملية التسويق التي تقودها إلى المستوى التالي.

### ماذا تقدم هذه الخدمة؟

يستطيع فريق الخدمات الاحترافي مساعدتك في إطلاق حسابك مع خيار Quick Start، والذي ينتج قوالب مخصصة للحملة مع تصاميمهم وخدمة البناء. وتستطيع أيضًا الحصول على مدير تسويق شخصي،مع توفر فريق بخدمة كاملة للتسويق عبر البريد الإلكتروني.

**الإيجابيات:** يمكنك استخدام HTML, CCS أو تصاميم أكثر لإنشاء أقسام التسويق الخاصة بك.

**السلبيات:** لا يوفر خدمة معاينة المنصة المشتركة للصندوق الوارد.

**السعر:** يبدأ بـ 20دولارًا / الشهر.

## 6. الفوترة Quickbooks

### ماذا يعني Quickbooks؟

مجموعة من شركات الاستشعار تنتج برامج محاسبية لإدارة كشوف المرتبات والجرد، و المبيعات، ومتطلبات خاصة أخرى لأي شركة أعمال صغيرة.

### ماذا يقدم هذا البرنامج؟

يحتوي على أدوات للتسويق، وخدمات التاجر، والمنتج، والموردين، والحلول التدريبية.

**الإيجابيات:** هي الحزمة الأكثر شيوعًا لبرنامج المحاسبة في السوق، وموثوق، وبسعر معقول، وسهل الاستعمال، ويزودك بتقارير تفصيلية ومكثفة. كذلك يقدم البرنامج، خدمات إضافية لتوسيع نشاطه وظيفيًا ( متضمن الرسوم) مثل التزامن مع منتجات الطرف الثالث.

**السلبيات:** يمكنك إدارة مخاطر التعرض للمعلومات المالية عبر الإنترنت، إذا التزمت بالإصدار الموجود على الإنترنت.

**السعر:** السعر شهريًا وفقا لهذه الشرائح:

العمل المستقل بسعر 7.99 دولار.

بداية عمل بسيط 10.36 دولار.

الأساسيات 18.86 دولار.

الشركة: 23.97 دولار.



**كيرون يورك**
كاتب بريطاني يكتب في القضايا المالية والمصرفية ، ومستشار أعمال تجارية. كما أنه محلل للبيانات الكبيرة.

# مخاطر الاستثمار وتدبير التمويل في الوقت المناسب

إن الدخول في معترك الأعمال هو المخاطرة نفسها التي يفتخر بعض رجال الأعمال -سواء فشلوا أو نجحوا - بتعاملهم معها, ولكن عندما يتعلق الأمر بالاستثمار في مجال الأسهم والسندات في البورصة, تصبح حماية الأموال بقدر المستطاع هي الأهم لرواد الأعمال عبر اتخاذ إجراءات حذرة دائمًا في هذا المجال.



لذا على المستثمرين اتخاذ قرار بالتخلص من الأسهم والحفاظ على السيولة النقدية, عندما تنخفض مؤشرات البورصة؛ وذلك لتقليل حجم المخاطرة, كما أن التخلص من تلك الأسهم يمثل فرصة جيدة لتوفير السيولة بالشركات، وضخ أموال جديدة في الوقت المناسب.

يعلم جميعنا، أنه لايوجد استثمار آمن بنسبة **100** %، حتى وإن كان في شركات كبرى كمايكروسوفت، وإنتل، وجنرال إلكتريك؛ إذ يأمل المستثمرون- الذين يضعون أموالهم في السوق- أن يتراوح متوسط العائد بين **10** إلى **12** %، مع احتمال خسارة استثماراتهم في حالة انهيار السوق!.

ولسوء الحظ عند حدوث ذلك، يحاول بعض المستثمرين الصمود وتعويض الخسارة عندما تنهض السوق مرة أخرى؛ ما يؤدي في النهاية إلى خسارة الاستثمار المبدئي، بجانب خسارة فرصة النهوض والصعود مرة أخرى وتعويض الخسارة .

لذا ينبغي وضع استراتيجية عامة للاستثمار تتضمن تصورًا كليًا، سواء للأوقات الجيدة للاستثمار أو العصيبة. وتتمثل الخطوة الأولى في تحديد مقدار ماتسمح به نفسك فيما يمكن أن تخاطر به من أموال في استثماراتك؛ لأنه يجب المحافظة على وجود سيولة بشركتك؛ بوضع حد للتسامح عند الخسارة؛ الأمر الذي قد يتنوع ويختلف من رجل أعمال لآخر، وفق الحالة الاجتماعية، بجانب عوامل أخرى تحدد مدى هذا التسامح، ثم أنت من يحدد في النهاية اختياراتك وأولوياتك .

وأخيرًا، عليك تحديد مقدار المال الذي يمكنك قبول خسارته على المدى القصير، إذا ما انهارت الأسواق المالية بشكل كبير؛ حيث تتنوع درجة التسامح عادة وتختلف، وفق مستوى الحماية الذي يضعه رجل الأعمال لنفسه.

وهناك عوامل أخرى هامة، تلعب دورًا كبيرًا في هذا الأمر؛ مثل مدى احتياج رجال الأعمال لبعض السيولة لتسيير أعمالهم؛ فقد يؤدي هذا الاحتياج إلى التخلص من تلك الاستثمارات بسرعة؛ ما يؤدي بدوره إلي فقدان جزء من قيمتها، وهذا ما يحدده الوقت وحالة الأسواق عند اتخاذ قرار التسييل.



وفي الواقع، ربما تختلف وجهات نظرك وأحاسيسك حول المخاطر والمجازفات التي يمكنك أن تخوضها بهدف بناء أسهم خاصة لمشروعك، في مقابل تلك المخاطر التي يمكنك خوضها في عالم الاستثمارات السائلة، والتي لن يكون لك عليها أية سيطرة.

ومن المهم قبل أن تتخذ أي قرار تندم عليه لاحقًا, الاستماع أولًا لنصيحة مستشار استثماري, وتوضيح الأهداف المالية قصيرة وطويلة الأمد التي تأمل تحقيقها خلال الفترة القادمة, وعمل خطة حول احتمالات تقدير رأس المال والحصول على الدخل، والتي قد تساعدك على أن تنام مرتاح البال.

وسواء كنت تغامر بجميع أموالك في البورصة أو كنت تخبئ بعضًا منها في سندات حكومية, فإن العنصر الأهم هنا هو التوفيق والملاءمة بين خطتك الاستثمارية من ناحية وبين شخصيتك كمستثمر من ناحية أخرى .

وفي النهاية، يجب أن تكون حريصًا خلال تلك الاستثمارات في الأسهم على أن توفر لك سيولة دائمة، سواء لاحتياجاتك الشخصية كرجل أعمال دون ضغط على شركتك وأعمالك, أو لضخ أية استثمارات جديدة في شركتك، من أجل أية توسعات أو من أجل معالجة أخطاء، أو مشاكل معينة قد تفاجأ بها؛ وذلك بتسييل تلك الأسهم، خاصة وأنها من أسهل الاستثمارت التي يمكن تسييلها في أي وقت للحصول على الأموال اللازمة لتمويل احتياجات أعمالك.



**د. نيدو كوبين**
متحدث، ومعلم، ومستشار، ورجل أعمال
يشغل منصب رئيس قسم شركة بريد هارفست الكبيرة، حيث يعمل في اللجنة التنفيذية ومجلس BB&T.

# كيف تنقذ شركتك من الركود؟



لكي تظل الشركة ناجحة في أدائها، لابد أن تمر بفترات تغيير حتى تساير الظروف التي تمر بها، وهذا في حد ذاته أمر يثير القلق؛ لأن التغيير يُعد أكثر تهديدًا من كونه تحديًا؛ إذ يراه البعض مدمّرًا -وهم الغالبية الذين يؤثرون الراحة عن التميّز- بينما يرى فيه آخرون إبداعًا؛ لأنه يحول دون مرور الشركة بحالة ركود قد تقضي عليها.

وكوني رجل أعمال، ومستشارًا لمديرين تنفيذين، فقد واجهت العديد من نماذج التغيير البنّاءة والتي تم تنفيذها ببراعةهنا، أشارككم أمورًا تعلمتها:

### 1. يتغير الناس فقط، إذا كان البديل أسوأ من التغيير:

يشق على الناس أحيانًا، استيعاب الحاجة للتغيير. نبهني ضابط بحرية ذات مرة إلى ملاحظة مثيرة للاهتمام توضح الأمر؛ إذ أشار إلى أن بعض الطيارين لقوا حتفهم؛ لأنهم ظلوا برفقة طائراتهم المعطّلة مدة طويلة جدًا؛ لقد فضّلوا البقاء في قمرة القيادة على ركوب المظلات، حتى بعد أن أصبحت قمرة القيادة مصيدة للموت.

وينطبق الأمر نفسه على بعض رواد الأعمال الذين يفضلون مرور شركاتهم بركود مميت، على أن ينتهجوا سياسة التغيير التي تنقذ شركاتهم من الفناء.

### 2. الناس متعطشون للاستقرار في ظل التغيير:

غالبًا ما يخشى الموظفون الموثوق بهم في المؤسسة من سياسة التغيير؛ لذا يجب وضعهم في الاعتبار عند التغيير، بأن نثبت لهم أن التغيير لا يعني نهاية عالمهم، بل

يعني الاستمرار، لكن مع بعض التحسينات؛ وذلك كما يلي:

- اشرح الأسباب الرامية إلى التغيير، فعندما يدركون الأسباب المنطقية للتغيير، فإنّهم يصبحون أكثر عقلانية ويتبدد لديهم الشعور بالقلق على المستقبل.
- ناقش معهم الخطط المقرر تنفيذها، وكيف أنها ستقلّص من حجم المخاطر إلى الحدود الدنيا.
- أطلعهم على المتوقع خطوة خطوة.
- قل لهم إنّ الإدارة العليا كلها وراء التغيير.
- الإشادة بالتغييرات البنّاءة التي حققوها.

## 3. نجاح التغيير يتطلب التخطيط الجيد :

علينا أن نكون مسيطرين على التغييرات؛ حتى لانبقى تحت رحمة الموظفين، مع مراعاة أن التغييرات الناجحة تعتمد على القيم؛ وهو ما يؤكده روبرت هاس؛ المدير التنفيذي السابق لشركة لفي ستراوس: «إنّ القيم تقدم اللغة المشتركة للمواءمة مع قيادة الشركة وموظفيها»؛ حيث لخصت الشركة القيم الخاصة بها في وثيقة أسمتها» بيان التطلعات»؛ حتى يكون كل موظفيها على معرفة بها ويسترشدون بها.

وعندما قررت شركة هونيويل تغيير توجّهها لتنطلق من المحلية إلى الدولية، اعتمدت مجموعة قيم تضمنت: السلامة، والنوعية، والأداء، والاحترام المتبادل والتنوع؛ الأمر مكنها من تثبيت مسارها عبر موجة التغيير.

## 4. يشتمل التغيير على ثلاث خطوات: التليين، وإعادة التشكيل، وإعادة الاستقرار:

يُعد التليين المرحلة الأكثر إزعاجًا للموظفين، فبعد سنوات من القيام بالأشياء نفسها، أصبح عليهم اليوم نسيان كل ذلك، علاوة على تقليل أو وقف المكافآت مؤقتًا؛ وهو الوقت الذي تواجه فيه على الأرجح المقاومة الأكبر للتغيير. بعد كل هذا، تقوم بتغيير النظام تحت ذريعة أنهم ارتقوا إلى وظائفهم الحالية.

وهنا –حيث تحتاج إلى تواصل ماهر– عليك أن توضّح أسباب التغيير، والنتائج المترتبة على عدم التغيير، مع توضيح المكاسب وكذلك الألم الناجم عن تغيير المديرين والموظفين على حد سواء.

ويحدّد جون ف. ويلش جر؛ المدير التنفيذي الذي قاد «شركة جنرال الكتريك»– عبر سلسلة تغييرات ناجحة في ثقافة الشركة– أربعة أنواع من إدارة الأفراد خلال مرحلة « التليين» :

- أشخاص يوفون بالالتزامات، ويشاركون بالقيم الجديدة. وهؤلاء تحتفظ بهم وتكافئهم.
- أشخاص لا يوفون بالالتزامات ولا يشاركون في القيم الجديدة. وهؤلاء عليهم مغادرة المؤسسة.
- أشخاص يفشلون أحيانًا في الوفاء بالالتزامات، ولكن يشاركون في القيم. مثل هؤلاء قد يكون تغيير البيئة تسبب في تغيير سلوكهم. هؤلاء نمنحهم فرصة ثانية.
- أشخاص يوفون بالالتزامات، ولا يشاركون في القيم الجديدة. وهؤلاء مستبدون، فإما أن يتغيروا أو يغادروا.

وتتطلب مرحلة إعادة التشكيل، اتباع نهج إيجابي، وأن يقتنع المدراء والموظفون بأن الطريق الجديد هو الصحيح.

الآن، يتوجب على فريق العمل أن يتعلموا موقفًا جديدًا تجاه عملهم؛ فعلى المدراء تيسير الخدمات، وألا يبدوا للموظفين في شكل المستبدين، كما على الموظفين اعتبار أنفسهم مضيفين للقيمة وليسوا محرد متلقي طلبات. هذا يتطلب برنامج تعليمي مدروس.

وأخيرا تأتي مرحلة إعادة الاستقرار، والتي تتطلب أن السلوكيات الجديدة جزءًا طبيعيًا من روتين الحياة اليومي في العمل. ويمكن للقائد الناجح، أن يمنح المديرين والموظفين شعورًا بالراحة أثناء هذه المرحلة.

وهناك طريقة أخرى للاستعاضة عن الانزعاج من التغيير بالراحة والألفة؛ وذلك باستشارة من لهم معرفة بالأساليب الجديدة، وتركهم يصيغون أساليبهم لباقي المديرين والموظفين، وعندما يلمس موظفوك نجاحها، سيزداد شعورهم بالراحة.

ويجب أن يستند نظام التعويضات والمكافآت إلى السلوكيات الجديدة التي نريد أن نشجعها، فإذا طلبنا من الأشخاص تقييم جهود فريق العمل مقدمًا على الجهود الفردية ، فعلينا عندئذٍ تهيئة النظام لمكأفاة الفريق على جهوده.

واستخدم صديقي الراحل جو جاكوبس؛ مؤسس شركة جاكوبس الهندسية، هذا المبدأ للاستفادة القصوى في الثمانينيات؛ حيث كان كل مكتب من المكاتب الفردية التابعة للشركة يعمل كمركز ربح منفصل. وعندما كان جو يواجه مشروعًا يتطلب تجميع الموارد من عدة مكاتب، كان يعاني من صعوبات في الحصول على فريق العمل الذي يحتاجه؛ لأن المدراء التنفيذيين من كل مكتب، كانوا ينظرون إلى المشروع من وجهة نظر تأثيره على أرباح مكاتبهم، فقام جاكوبس بربط تعويض كل مدير تنفيذي بأداء الشركة ككل. وعندما فعل ذلك، حصل على فريق عمل حقيقي.

ومن خلال عملية التغيير، يجب أن يقتنع كل فرد– بدءًا من عمال الخط إلى الإدارة العليا – بأنّ الشركة هي من وراء هذا التغيير. يجب أن يأخذ المدراء التنفيذيون على عاتقهم مسؤولية تشجيع السلوك الجديد، وصياغته وكأنّهم يتعاملون مع الموظفين على مستويات مختلفة قدر الإمكان.

وبالرغم من الأمر قد يستغرق سنوات لتغيير النظام القديم، لكن لا تنظر للوظيفة أبدًا على أنّها انتهت، بل ابحث عن سبل لإضفاء الطابع المؤسساتي على سياسة التغيير، فإذا تم توجيه الموظفين بنجاح، وتعليمهم سياسة التغيير، فهذا يعني أنك مستعد للمستقبل.



**ماتيو تورن**
رائد أعمال، ومراقب، ومستثمر، ومؤسس موقع YoungEntrepreneur.com & Blogtrepreneur. وهو كذلك مؤلف مساعد إلى جانب شقيقه آدم ماثيو.

# 5 طرق تجعل طفلك رائد أعمال

هل تجد صعوبة في أن تشرح لأطفالك ماذا يفعل رائد الأعمال؟، فنادرًا ماتخصص المناهج المختصة بريادة الأعمال جزءًا يتعلق بتعليم الأطفال ريادة الأعمال؛ وبالتالي فإنه من الأرجح أن تكون مهمتك هي تعليم أطفالك ريادة الأعمال.
قدم أطفالك إلى ريادة الأعمال عبر تعزيز مفهوم» ريادة أعمال الأطفال»؛ وذلك من خلال ما يلي:



### 1. شجعهم على طرح أفكارهم

كثير من المنتجات التي تغزو الأسواق هي نتاج أفكار؛ لذا لا تضع قيودًا على أطفالك؛ دعهم يحلمون كثيرًا، ويطرحون أفكارهم بحرية.

### 2. دربهم على تحديد الأهداف

وبما أنّ لديهم أحلامًا وأفكارًا كبيرة، فبيّن لهم كيفية إضفاء الطابع الرسمي على هذه الأهداف بواسطة ورقة وقلم رصاص، أو اكتب على الكمبيوتر اللوحي ( التابلت)، فتحديد الأهداف المركزة يعلّمك أن تكون في موضع المسؤولية.

### 3. ادعم نجاحاتهم

ادعم نجاحات أطفالك، مع توجيههم عندما يواجهون الفشل. دربهم عندما يفشلون أو يتعرضون؛ لتخلق لديهم الشعور الدائم التفاؤل بإيجاد الفرصة المناسبة.

### 4. عرّفهم بخطة الأعمال

إنّ مباشرة رواد الأعمال الأطفال بالكتابة عن خطة عملهم الأولى الآن قد يبدو غريبًا. ومع ذلك، فإن كتابة مخطط عمل بسيط سوف يساعدهم على صياغة الخطة، فضع خطتك أو أشر إلى النماذج الموجودة في الكتاب المجاني المنشور على هذا الموقع: KidpreneursBook.com.

### 5. استثمر في طاقاتهم

ادعم أحلام أطفالك بتشغيل مشاريعهم بالاستثمار فيهم، فلا يقع على عاتقك تزويدهم بالمال فحسب، بل خصص لهم مبالغ لوظائف إضافية تساعدهم في البيت، وقم بتشغيل شركة طفلك في وقت مبكر بطريقة مرحة ومثيرة؛ بالحصول على هذا الكتاب: Kidpreneurs Book

Kidpreneurs Often Become Today's Most Successful Entrepreneurs

1. كان عمر مالكي شحن الأغذية: جادن ويلر وأمايا سلمون بين **11** و **12** عندما بدآ مشروعيهما «**Kool KidzSnoKonez**»




2. بدأت ليانا أرشر فكرة مشروعها عن المستحضرات الطبيعية للعناية بالشعر بين عمر **9** و**17** عامًا من مطبخها مع جدتها، فيما تشغل اليوم منصب المدير التنفيذي لشركة ليانا للعناية بالشعر.



3. **15** مليون دولار القيمة التقريبية لموقع بريندات جوليت **Miss O and Friends** والبالغة من العمر**19** عامًا. فكرت وهي في العاشرة من عمرها في تمكين الفتيات للعمل عبر العالم الافتراضي، والذي نجحت في إنشائه فيما بعد.

4. قبل أن تبيع جيني كرايج مملكتها لفقدان الوزن بمبلغ **600** مليون دولار إلى شركة نستلة، فقد اعتادت على كسب سنت واحد عن كل فتاة تلتقطها وترسلها إلى أمها.

Tomorrow's Future Starts Today!

5. «مستقبل الغد يبدأ اليوم» : «تم بيع **100.000** نسخة من هذا الكتاب الذي يمنح أطفالك أساليب، وأدوات، وطرقًا لجعلهم في الاقتصاد العالمي؛ وبذلك يصبح أطفالك ثروة بدلًا من أن يكونوا عبئًا في مجتمعنا».



6. جريسون مكلين، مخترع شركة بريكستيك للملصقات التي يُعاد استخدامها والتي ترفقها بشعاراتك، أو أية ملصقات بلاستيكية أخرى. فكر جريسون وهو في التاسعة من عمره، بطريقة جديدة للعب بالشعارات فتحولت فكرته إلى شركة مزدهرة.

KIDPRENEURS with BIG ideas! Young Entrepreneurs

7. آسيا كونزوليز- مؤسسة شركة **Stinky Feet Gurlz**- بدأت في سن الثالثة عشرة من عمرها بواسطة الخربشة على كتاب ملاحظات، لكنها استخدمت هذه التصاميم لإطلاق خط ملابس المسؤولية الاجتماعية. وجزء من هذه الأصناف المباعة غير الربحية تخصص لدعم الفتيات اللواتي كن ضحايا الاتجار بالجنس.

8. غالبًا ما يصبح رواد الأعمال الأطفال الأكثر نجاحًا، فطوني هيشي- المدير التنفيذي لموقع **Zappos** الإلكتروني- بدأ كرائد أعمال طفل، وعندما بلغ الثانية عشر من عمره، بدأ بتغيير صوره الشخصية إلى أزرار يمكن للناس تثبيتها على قبعات الثياب وحقائب الظهر، فحقق دخلًا بعمل طلب الشراء عبر البريد ، ومهّد له الطريق مبكرًا لعمل شركة الأحذية الافتراضية **Zappos** التي يتم الشراء منها عبر البريد.



**فادي العوامي**
رائد أعمال ومستشار مالي متخصص في المشاريع الناشئة والمتوسطة و كاتب متخصص في مواضيع متعلقة بريادة الأعمال، المدير التنفيذي لمكتب المركز الاستشاري للاستشارات المالية

# دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع

## نتناول بالشرح المفصل الجانب المالي والاقتصادي فيما يجب أن تحتويه، دراسة الجدوى للمشاريع،

### الجانب المالي:

ويشمل احتياجات المشروع المالية طوال مدة المشروع وطرق تمويلها من خلال هيكلة التمويل، بشكل يتناسب مع التدفقات النقدية وحجم المشروع، بالإضافة إلى التطرق لمصادر التمويل المتنوعة والتي سنتحدث عنها لاحقًا.

#### 1. تكلفة تأسيس المشروع:

يجب معرفة جميع تكاليف التأسيس كمرحلة أولية؛ وذلك لضمان توفيرها لتجنب أي خلل في مرحلة التأسيس. وتختلف هذه التكلفة باختلاف طبيعة المشروع؛ إذ تتطلب المصانع والمطاعم مثلًا استثمارات ضخمة في مرحلة التأسيس؛ حيث يترتب على أي نقص في رأس المال، عدم القدرة على إطلاق المشروع؛ وبالتالي خسارة جميع الاستثمارات التي تم ضخها خلال مرحلة التأسيس. وجدير بالذكر أن كثيرًا من رواد الأعمال يخطئون في تقدير هذه التكلفة؛ ما يتسبب في الوقوع في مشاكل مالية مستقبلية أثناء تشغيل المشروع.

#### 2. التدفق النقدي للمشروع:

ويُعد من أهم المؤشرات المالية التي يجب مراعاتها عند معرفة التمويل المطلوب للمشروع؛ لأنه غالبًا ما يتم النظر إلى الإيرادات والمصاريف والأرباح فقط، وهو ممارسة خاطئة لمعرفة النقد المطلوب للمشروع. مثال توضيحي: عند القيام بالبيع بالأجل، مقابل تحصيل المبلغ بعد 90 يومًا، فإنك تدفع قيمة البضاعة الآن، وبعد 90 يومًا من تاريخ التسليم، سيتم تحصيل الإيرادات؛ لذلك يجب مراعاة التدفقات النقدية للمشروع؛ لتحديد وقت دفع المصاريف ووقت تحصيل الإيرادات؛ لتتناسب مع ميزانية المشروع وتفادي أي عجز نقدي ولو مؤقت طوال فترة المشروع.

#### 3. الهيكل التمويلي للمشروع:

ويشمل جميع مصادر التمويل المختلفة اللازمة للمشروع، سواء كانت ذاتية أو خارجية (تمويل أو قرض تجاري):

**1. التمويل الذاتي:**

وهو رأس المال المدفوع مباشرة من المالك- ويسمى حقوق ملكية- في معظم المشاريع تحت التأسيس؛ حيث يتم تغطية تكاليفها ذاتيًا؛ لصعوبة الحصول على تمويل في بداية المشروع وقبل عملية التشغيل. وكذلك يتم أحيانًا تعزيز التمويل الذاتي من خلال دخول شركاء جدد؛ ما يساهم في زيادة رأس المال.

**2. التمويل الخارجي:**

وهناك عدة مصادر لهذا النوع من التمويل؛ حيث نشطت عدة جهات حكومية أو شبه حكومية في هذا النوع؛ تشجيعًا لرواد الاعمال على بدء مشاريعهم وتغطية احتياجاتهم التمويلية. ويمكن الحصول على هذا التمويل من بداية المشروع، أو لإدارة عمليات التوسع، باشتراطات تختلف عن البنوك، يصعب التطرق لها لتعددها واختلافها من جهة لأخرى. وأما المصدر الآخر والمهم، فهو البنوك التجارية والتي نادرًا ما تمنح تمويلًا لتأسيس مشروع، ولكنها نشطة في تمويل الأنشطة التوسعية بعد تقديم الميزانيات والتقارير المطلوبة لمعرفة قدرة المشروع على استيفاء التزاماته.

وهناك نوعان من التمويل الخارجي:

**قروض قصيرة الأجل:**

ويجب استيفاؤها في أقل من عام. وغالبًا مايتم تمويل الأنشطة التشغيلية من خلالها كتغطية الرواتب والإيجارات وغيرها. ويتم تحديد هذا المبلغ بعد دراسة التدفق النقدي للمشروع خلال عام، لتغطية العجز الحاصل أثناء بعض الفترات التشغيلية للمشروع.

**قروض متوسطة وطويلة الأجل:**

ويجب استيفاؤها خلال أكثر من عام. ويتم سدادها على شكل دفعات متساوية أو متناقصة. وغالبًا ما يتم استخدامها لتمويل أصول ثابتة من مبانٍ وسيارات ومعدات وغيرها.

### الجانب الاقتصادي:

ويشمل تحديد ربحية المشروع، ومدى جدواه اقتصاديًا؛ وذلك بعد معرفة رأس المال المطلوب والمصادر التمويلية اللازمة للمشروع. وهناك عدة مؤشرات ومقاييس يتم استخدامها لتحديد ربحية المشروع من عدمه، منها ما يلي:

#### 1. قوائم مالية متوقعة للسنوات الثلاث الأولى:

وتشمل قائمة المركز المالي وتحوي الأصول والمطلوبات وحقوق الملكية، وقائمة الدخل



وتحوي الإيرادات والمصاريف الكلية، وقائمة التدفق النقدي للمشروع؛ حيث تعطي هذه البيانات المتوقعة صورة عن الوضع المالي للمشروع في السنوات القادمة؛ ما يسهل من عملية اتخاذ القرار،شريطة مراعاة واقعية الأرقام المستخدمة في هذه القوائم.

### 2. تحليل نقطة التعادل Break Even Analysis:

يستخدم هذا التحليل لمعرفة المستوى الذي يمكن عنده تغطية تكاليف المشروع؛ وذلك عن طريق حجم محدد من المبيعات وبالنتيجة لا يحقق المشروع أي ربح أو خسارة؛ حيث إن الإنتاج الذي يزيد عن هذا المستوى، سيضمن أرباحًا للمشروع، بينما إذا قلَّ فيعني خسارة المشروع. ولمعرفة هذا المستوى، يجب تحديد التكاليف الثابتة للإنتاج والتكلفة المتغيرة للوحدة وكذلك سعر الوحدة؛ وذلك من خلال هذه المعادلة:

حجم المبيعات (بالوحدة) = تكاليف ثابتة/ (سعر بيع الوحدة – تكاليف متغيرة)

### 3. فترة الاسترداد:

وهي الفترة الزمنية اللازمة لكي تتعادل التكاليف الاستثمارية للمشروع مع صافي التدفقات النقدية السنوية؛ حيث يتمكن المشروع من استرجاع كافة تكاليفه الاستثمارية. وبناءً على هذا المقياس، فإن المشروع الذي يسترد تكاليفه الاستثمارية في أقل مدة زمنية ممكنة، يكون الأكثر جدوى من الناحية الاقتصادية؛ حيث يتم حساب فترة الاسترداد كالتالي:

فترة الاسترداد = التكلفة الاستثمارية / التدفقات النقدية السنوية

### 4. صافي القيمة الحالية Net present value:

وهو القيمة الحالية لصافي لتدفقات النقدية المستقبلية؛ حيث يكون المشروع ذا جدوى اقتصادية إذا كان صافي القيمة الحالية موجبًا. ويستند هذا المقياس على سعر الخصم (discount rate) والذي يستخدم القيمة الزمنية للنقد؛ لمعرفة القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية. ولتبسيط ذلك، ففي حالة تمويل المشروع ذاتيًا، فإن سعر الفائدة البنكية يمكن أن يكون سعر الخصم؛ حيث يعتبر تكلفة الفرصة البديلة في حالة إيداع مبلغ الاستثمار في البنك مقابل وديعة أو تعادل سعر الفائدة على التمويل البنكي في حالة الاقتراض لتمويل المشروع؛ حيث يتم احتسابها بشكل مبسط كالتالي:

صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم المناسب = القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة – القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة

### 5. العائد على حقوق الملكية (ROE):

ويعكس هذا المؤشر العائد الذى يحققه المالك مقابل استثمار أمواله في المشروع. ويعد من أهم نسب الربحية المستخدمة؛ إذ بناءً على هذه النسبة قد يقرر صاحب المشروع الاستمرار في تأسيس المشروع، أو توجيه أمواله إلى استثمار آخر يحقق عائدًا مناسبًا؛ حيث يتم احتسابه كالتالي:

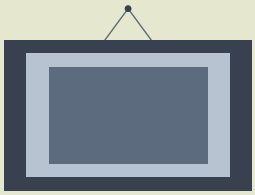
معدل العائد على حقوق الملكية = صافى الربح ÷ حقوق الملكية



**ماتيو تورن**
رائد أعمال، ومراقب، ومستثمر، ومؤسس موقع YoungEntrepreneur.com & Blogtrepreneur. وهو كذلك مؤلف مساعد إلى جانب شقيقه آدم ماتيو.

# 10 أسئلة لمصمّم الشبكات المحتمل

لاغنى لأي رائد أعمال عن إعداد شبكة موقعه بآخر التحديثات؛ لذا ينبغي أن يستعين بمصمم شبكات ذي خبرة ؛ لكي يُعِد لك موقع شبكة وظيفيًا، وسهل الاستخدام، بحيث يناسب لعمل شركتك.
وهنا، عشرة أسئلة عليك طرحها على أي مصمم شبكات إنترنت، قبل توقيع عقد العمل معه:



### 1. ما العمل الذي ستنجزه شخصيًا، وما الذي يتطلب مصادر خارجية؟

هناك عدة أجوبة لتطوير موقع الإنترنت، بدءًا من عمل كتابة الكود إلى عمل التصميم، فهل يخطط مصمم الشبكات لإنشاء الرسومات الأصلية، أم يستعين بغيره لتصميمها. وينطبق الشيء نفسه على الصور، ومحتوى النص، وملفات الفيديو، وغيرها مما يتطلبه تصميم الموقع.

### 2. من يستحوذ على الموقع والمحتوى بعد انتهاء المشروع؟

تأكد من أنك ستملك الموقع والمشروع النهائي؛ لأن مصمّمي المواقع والرسومات يمتلكون الحق بالمطالبة بتصاميمهم قانونيًا. فاحرص على مفاوضة المالك النهائي قبل الشروع بأي عمل، وتأكد من أنك المالك لجميع الشعارات والرسومات والصور، وأي شيء آخر يعتبر ضروريًا لصيانة موقعك.

### 3. أرني عينات من أعمالك السابقة..

اطلب منه إطلاعك على عينة من مواقع شبكات التي صممها مسبقًا، وأية رسومات قد تكون مهتمًا بها. ادخل بنفسك على تلك المواقع وتأكد من سهولة التصفح فيها.



### 4. هل تفي بالموعد النهائي لمشروعي؟

بدلًا من سؤاله عن الفترة الزمنية التقريبية لمشروع تصميم الموقع، أو المدة التي يستغرقها التصميم، كن محددًا فيما تريد أن يقوم به وفي التاريخ المحدد، فالوقت اللازم لتصميم الموقع يعتمد على كمّ المعلومات و كمّ العناصر المتفاعلة التي تريد أن يتضمنها الموقع؛ مثل دمج الإشتراك في الرسالة الإخبارية أو عربة التسوق عبر الإنترنت. احرص على أن تأخذ وقتك الكافي قبل المشاورة المبدئية التي تدعو إلى التخطيط بدقة لمتطلبات موقع الشبكة الخاص بك عبر الإنترنت مثل : عدد الصفحات، وشكل التصفح ، والألوان ، والأمثلة عن المواقع الحالية التي ترغب في تقليدها، وأية إضافات أخرى، أو أجزاء التكامل؛ مثل عربة التسوق وأزرار وسائل التواصل الاجتماعي و/أو الاشتراك في النشرة الإخبارية .

### 5. ما تكلفة المشروع ؟

اسأل مصمّم الشبكات عن طريقة محاسبته: بالساعة أم على إجمالي المشروع؟. أدرج قائمة لكل ما يحتاجه موقعك. كن واضحًا بشأن ما تحتاج إليه، ومالذي تتوقع دفعه بالمقابل. ومن الأفضل أن يكون بينكما عقد ينص على كل شئ، بما في ذلك عدد مراجعات الموقع.

### 6. ما هي المعلومات الواجب علي توفيرها؟

اسأل مصمّم الشبكة عن المعلومات اللازمة التي يتطلبها ؛ كالشعار والصور والنسخ.. إلخ. وتأكد من قدرتك على توفيرها، واسأله عن الأجر المطلوب لقاء القيام بهذه الأمور. يتوقع غالبية المصمّمين أن تسلّمهم صفحة أولية للموقع ذات ذوق رفيع بالألوان ، وبالشعار الذي صمم مسبقًا ونسخة من العناصر الموجودة في موقع الإنترنت (والنسخة هنا تعني كل كلمة موجودة على كل صفحة)، فإن كنت بحاجة إلى إنشاء كل ذلك؛ فهذا يعني اعتبارات إضافية في المصاريف والوقت لإتمام مخطط مشروعك.



### 7. كيف تعالج اسم النطاق وحساب استضافة موقعي ؟

اجعل اسم نطاق موقعك مع حسابات الاستضافة باسمك، وليس باسم مصمّم الشبكة، فهناك مصمّمون يقدمون عروضًا للإستضافة من خلال شركاتهم، بينما يستعين آخرون بمصادر خارجية. اسأل عن الرسوم الشهرية مقابل استضافة موقعك. قد يعرضك نقل الموقع في اللحظة الأخيرة لأمور لا داعي لها، وقد يجعل سيطرتك على الموقع صعبة للغاية إذا كنت تريد الاستعانة بمصمّم آخر، فكن حذرًا جدًا بشأن هذا الأمر؛ لأن هناك مصممين مخادعين يجذبون الشركات الصغرى إلى «مجموعاتهم الكاملة» بما في ذلك الاستضافة، ثم يضعون اسم رابط نطاقك تحت سيطرة اسمهم وحسابهم؛ ليجبروك على المحافظة عليهم مقابل دفع رسوم شهرية، أو التعرض لخطر مصادرة الرابط الخاص بموقعك. احصل دائمًا على الرابط بنفسك من خلال مواقع مثل: Go Daddy، و Gator Host، و Bluehost.

### 8. هل توفر للموقع صيانة دورية؟

إن كان الجواب: نعم، فاعرف تكلفة الرسوم الشهرية، وحدد في العقد نوعية الصيانة التي تطلبها، وإن كان الجواب: كلا، فاستفسر عما إذا كان يقدم تدريبًا مخصصًا لك أو لشخص ما يعمل في شركتك. كذلك، كن على دراية بكيفية معالجة الأعطال الفنية أو توقفات الموقع. وإذا لم يقم بتغطية نفقات صيانة الموقع، فاستعن بمصادر خارجية لأداء هذه المهمة، مع معرفة التكاليف المطلوبة، علمًا بأن هناك شركات صغيرة تقدم خدمة الصيانة، وفقًا لحاجتك.

### 9. هل سيكون موقعي متعدد التصفح وملائم للجوال؟

لأنّ موقعك يمكن الوصول إليه بهذه المجموعة من الأجهزة والمتصفحات، فتأكد من بقاء تصميم موقعك ومحتواه ثابتين على مجموعة متنوعة من المتصفحات وأجهزة الجوال. وهذا يشار إليه عمومًا بالتصميم المستجيب؛ لذلك تأكد من أنّ إنشاء أي موقع يتضمن تصميمًا للاستجابة بنحو +80 % في كافة المواقع التي يتم تصفّحها من الأجهزة الذكية.

### 10. هل توفر خدمة seo (تحسين محركات البحث)؟

لا قيمة للموقع الإلكتروني لأي شركة، إن تعثر إيجاده في مواقع البحث. ولاشك في أن seo هي استراتيجية تسويق تجعل موقعك أكثر ملاءمة لمحرك البحث؛ مايعني أنّه يظهرك أكثر على مواقع البحث؛ مثل google أو yahoo. ولأن الغرض من موقعك هو جذب الأعمال؛ لذا ينبغي على مصمّم الشبكات أن يحسّن موقعك على محركات البحث، باستخدام أشياء؛ مثل مواصفات الصفحة، والعلامات الفوقية، وتصاميم أخرى للـ seo بأفضل التطبيقات. وإذا لم يزودك المصمم بنسختك– وهو ما يحدث غالبًا– فاحرص على معرفة كيف تكتب نسخة صفحتك لأجل seo أو استأجر كاتب إعلانات محترف لأداء هذه المهمة.



**مات رولي**
مدير تسويق المحتوى في موقع Cirrus Media. وكان مدير وكالة المشاركة الرقمية للعميل Thirteenth Floor

# كيف تسيطر على تسويق المحتوى ؟

**ناقشت الناشرين في موضوع انتزاع سيطرة تسويق المحتوى من الوكالات والمستشارين، خاصة بعد أن أعلن معهد تسويق المحتوى عبر البريد الإلكتروني عدم إقامة حدث للتسويق المحتوى العالمي في سيدني العام المقبل.**
**ولاشك في أنه أمر أدهش العاملين بهذا المجال ، لاسيما بعد إقامة ثلاث مؤتمرات سابقة خلال الأعوام الماضية.**

ويبدو أن سبب التأجيل وجيه؛ لأنّ تسويق المحتوى آخذ في التغيير؛ إذ أحيانًا ما يتم تغذية المحتوى التسويقي الرقمي بوعود مالية مقابل لا شيء، فلماذا لاتتوقف عن الدفع لوسائل الإعلام، وتصنع إعلامك بنفسك مجانًا؟؛ فبإمكانك أن تكون ناشرًا للعلامة التجارية، كما هو النشر على الإنترنت بتكاليف تكاد لاتُذكر.

**من خلال تجربتي في الشركات التي تسعى إلى تسويق المحتوى، وجدت أمرين:**

**أولا:**

أن صناعة المحتوى- وخاصة ما يهتم به الناس- ليس رخيصًا أو سهلًا؛ فهناك أسباب تجعل الناشرين يبذلون النفيس للحصول على لعبة المحتوى إذا ما غفلت عنها؛ لأنك بذلك تدوس على عالمهم. وخلافًا لما يحدث في النشر؛ فإن ناشر العلامة التجارية لا يجد عملاء آخرين ليتقاسموا العبء المالي معه.

**ثانيا:**

سيصبح المحتوى أكثر تكلفة إن لم يتمكن أحد من رؤيته، فقد أنشأ بعض المسوّقين- ممن أعرفهم- أصولهم الرقمية وقاموا بتعبئتها

بالمحتوى من دون جمهور مشارك، فكلفهم ذلك كثيرًا.

إنّ بناء جمهور رقمي مزدهر يتطلب وقتًا طويلًا قد يصل إلى18 شهرًا ، فقد بدأت صحيفة Buzzfeed نشاطها في عام 2006، فيما انطلق موقعا Mumbrella في عام 2008، و Business Insider في عام 2009 ، هذا بخلاف الأموال التي يتم تخصيصها لوسائل التواصل الاجتماعي لتسويق المحتوى.

وبغض النظر عما إذا كنت ستتوسع مع المستهلكين على نطاق أوسع أو متخصص في نموذج الأعمال B2B, فإن ذلك يتطلب فريق إدارة محترف.

وحتى يتبين أنّه آخر حدث تسويق محتوى عالمي في سيدني هذه السنة، فالعمل جارٍ من قبل المستشارين ووكلات المحتوى ومنصات التوزيع – مثل Outbrain– الذين يعملون مع بعضهم لمحاكاة ما ينبغي أن يقدمه الناشرون. ولأي سبب كان ، من الواضح أنّه غير كافٍ للحفاظ على ذلك الحدث السنوي.

المرحلة التالية من رحلة تسويق المحتوى الرقمي، ستكون لذلك مذهلة، فهل يتغلب الناشرون على العقبات الداخلية والهوس التنافسي لخلق بيئة تسويقية يسهل الوصول إليها لخدمة العملاء، أم ستملأ موضوعات التسويق اللامعة القادمة الفراغ؟.

على أية حال، لن يكون هناك حدث لتسويق المحتوى العالمي في سيدني السنة المقبلة للحديث عنه.



# 10 نصائح هامة قبل

يُسارع كثيرون إلى شراء حقوق الامتياز التجاري(الفرنشايز)، معتقدين ضمان نجاح المشروع، من دون أن يتعرفوا جيدًا على أمور ينبغي معرفتها، قبل شراء حقوق الامتياز تتمثّل في الآتي:

1

### إطلاق الفرنشايز عمل شاق :

تشير بعض الحالات إلى أن عمل أصحاب الامتياز التجاري أقلّ مقارنةً بعملهم عندما كانوا موظفين؛ ما يعني أن العمل بجِد سوف يؤدي إلى تأسيس العمل التجاري، وهو أمر طبيعي في بداية إطلاق العمل التجاري؛ ما يعني أنك ستقوم بعمل أيّ شيء يُطلب منك للحصول على الزبائن، والمحافظة عليهم، وتوسيع شبكة العمل التجاري.

2

### الفرنشايز شراكة :

يخفق أصحاب حقوق الامتياز التجاري أحيانًا، عندما لا يفهمون متطلبات العمل التجاري من جهود لتشغيل العمل التجاري، لكن في الوقت نفسه نتوقع من مانح العلامة التجارية التدخل لملء الفراغ؛ حيث يدرك كلا الطرفين -طبقًا للاتفاق- أدوارهما ومسؤولياتهما والتزاماتهما في تأسيس العمل التجاري.

ويجلب مانح الامتياز، نموذج الأعمال الذي تمّ اختباره، مع توفير التدريب، وبعض أشكال الدعم، والتسويق، وبالطبع العلامة التجارية. وفي المقابل، يقوم صاحب الامتياز بسداد قيمة هذه الأعمال بدفع رسوم أوّلية مستمرة، تساهم في تنمية العلامة التجارية ونمو الشبكة، مع الامتثال لقواعد مانح الامتياز، والمبادئ التوجيهية، واتباع دليل العمليات.

3

### عدم وجود ضمانات بالربح:

يعدّ الشروع في عمل تجاري مخاطرةً؛ لذا ليس بالضرورة، أن تأتيك الاستثمارات بالعوائد المتوقعة. لهذا ينبغي قبل توقيع عقد الفرنشايز تقويم حجم الخسارة في ظل عدم وجود ضمانات، خاصة في مجتمع الأعمال الذي يتشارك فيها رواد الأعمال ، وأصحاب الفرنشايز، والشركات الكبيرة.

### الجوانب المالية ليست محصورة في المحاسب فقط:

عندما يقدّم صاحب العلامة التجارية تكاليف الاستثمار ستتنوّع المعلومات؛ فيقدم البعض تكاليف تسليم مفتاح؛ فيعرف صاحب الامتياز الوقت المستغرق لبدء أعمالهم، بينما لايدرج البعض تكاليف تأجير السيارات والمحلات على سبيل المثال.

واعلم أن أيّة تكاليف خفيّة ستتطلب السداد؛ مثل الرسوم القانونية على كلا الطرفين؛ إذ يمكن للمحاسب المساعدة على تقويم الجانب المالي، مع ضرورية أن يبين لصاحب حق الامتياز الأرقام المستخدمة؛ فالشفافية مطلوبة.

4

### التدريب والدعم:

يُعد التدريب من أهم الفوائد التي يجنيها أصحاب الفرنشايز الجُدد قبل الشروع في أعمالهم التجارية ؛ فليس هناك عمل مستقلّ يوفر هذه الميزة. وبإمكان التدريب أن يركّز في العمليات التي تدير المشروع، وتشغّل عملياته؛ ليكون في الواجهة. ومن المفيد إذا كان التدريب على العرض، أن يتناسب مع احتياجاتك، ويجبر النقص في المهارات. ويمكن أن يتنوّع الدعم بين: تقديم النصائح على الهاتف طوال الوقت، وتوجيه قنوات مركز الاتصال، ومعالجة فواتير المكتب العائدة، والإشراف على المساعدة في تحديد الموقع، والتفاوض بشأن الاستئجار.

5

# توقيع عقد الفرنشايز



**سارة ستو**
رئيسة تحرير المجلة الأسترالية فرنشايز ، ومسؤولة عن المحتوى التحريري في موقع: FranchiseBusiness.com.au.

6

## استخدام أصحاب فرنشايز للآخرين :

يطلب من مانح العلامة التجارية توفير قائمة بأصحاب حقوق الامتياز الحاليين والقدماء، ممن اتّفقوا على الاتصال بهم. ويمكن لأصحاب الفرنشايز تقديم أفكار في بيئة العمل ؛ منها: مدى استجابة أصحاب الامتياز للقضايا، ووجود تكاليف مخفيّة، ومدى فعالية التدريب، وهلمَّ جرًا.

7

## توخّي الحذر:

يعدّ توخي الحذر خطوة حيوية قبل التوقيع على الاتفاق؛ فأفضل ما تقوم به هو إجراء أبحاثهم الشاملة فيما يتعلق بالعلامة التجارية، وتشغيل مديري الأعمال التجارية، والفرص التنافسية، والمواقع المحتملة، والتركيبة السكانية المحلية. كذلك، من المهم جدًا، الحصول على الاستشارة في المسائل القانونية والمالية.

8

## قانون السلوك:

يحتاج أصحاب الفرنشايز إلى بذل قصارى جهدهم في بداية العمل الجديد؛ ما يعني تأكيدهم على أن الاتفاق الذي وقّعوا عليه عادل ومعقول، وهو ما يقوّمه محام ذو خبرة. وتنظّم لجنة المنافسة والمستهلك الأسترالية قانون السلوك، الذي يأتي ضمن إطار قانون الممارسات التجارية؛ إذ يتم تحديث هذا القانون بانتظام نتيجةً للمراجعات المستمرة للحكومة، بحيث يتضمن القانون، إرشادات صارمة تحكم المعلومات فيما يتعلق بالعمليات المستخدمة لشراء الفرنشايز، وتجديد الاتفاق أو عدم تجديده، والسلوك بين الطرفين. ولاشك في أن الحصول على استشارة قد يكون مكلّفًا، لكنه يحمي الأعمال التجارية؛ لذا ينبغي توجيه الأمر إلى رعاية طرف ثالث قبل توقيع الاتفاق.

9

## تجديد العقد اختياريًا:

غالبًا، ما يقوم أصحاب الفرنشايز بتوقيع الاتفاق؛ لتفعيل العمل لديهم مدةً محددةً من الزمن، بعدها يكون لهم الخيار في تجديد الاتفاق أو عدم تجديده مدةً زمنيةً أخرى. وكثيرًا، مايقوم أصحاب العلامات التجارية بشرح مصطلحاتهم على شكل معادلة، يعني: 15 سنة (5+5+5)؛ ما يعني أن صاحب الفرنشايز يقوم بالتوقيع على السنوات الخمس الأولى، ثم تكون السنوات الخمس التالية، والتي تليها، اختيارية، اعتمادًا على رغبة مانح الامتياز في تجديد العقد .

10

## خطط للهروب:

كيف يتم التخطّيط للحصول على أموالهم؟ وكيف ينتقلون من العمل التجاري؟ هذان السؤالان أساسيان لأيّ صاحب فرنشايز محتمل، ويجب أخذهما في الحسبان حتى قبل توقيع عقد العمل التجاري الجديد.

كذلك، يحتاجون أيضًا إلى مراجعة ما إذا كانت أفضل وسيلة لتحقيق عائد على استثماراتهم، هو الحصول على رأس المال عند بيع الأعمال التجارية، أو الأرباح المتراكمة خلال المدة الزمنية؛ وهو مايعتمد على الظروف الفردية، وتكلفة الأعمال، وما إذا كانت هناك إمكانية للنمو بالنسبة للمشتري المقبل؛ فاستراتيجية الهروب تساعد على إعطاء خطة العمل شكلاً ودعمها.

# تحليل العملاء



**سارة سليمان قاسم**
مدربة وكاتبة في الأعمال والضيافة

لكي يتميز عملك عن منافسيك، ويصبح ذا بصمة فريدة في سوقه المستهدف, لابدَّ من أن ينفرد بصفة، أو بخدمة لاتتوفر إلا لديه.

هناك عدة وسائل، تستطيع أن تكمل بها فجوة النقص الموجودة في السوق المستهدف. كل ماعليك هو إيجاد هذه الفجوة وسدها بما يحتاج إليه عميلك.

قد يعتقد كثيرون أنَّ من أفضل الطرق لإضافة قيمة على أي نوع عمل، أو لجعل عمله أكثر جاذبيةً, تقديم منتجات مجانية، أو عروض شرائية مذهلة، أو ترويج فريد من نوعه!. لكن الحقيقة، أن أهم أداة تساعدك على إضافة قيمة عالية على عملك، هي تزويد العملاء بالمعلومات.

في السابق، كان رجال الأعمال يرددون عبارة: « العميل هو الملك **Customer is king**» , لكن نظرًا لتغير البيئة المحيطة والعوامل التي تؤثر على الأعمال، تغيرت هذه العبارة لتصبح: «المعلومات هي الملك **Information is King** »، فالمؤسسة التي يتوافر لديها المعلومات الصحيحة والضرورية، تكون مصدر قوة وثقة لدى عملائها، وكذلك منافسيها.

إنَّ مجتمعنا لديه فائض من المعلومات، اختلط فيها المفيد وغير المفيد؛ حتى أصبح من الصعب إيجاد المعلومة الصحيحة التي تهم الباحث.

اسأل نفسك: كم مرة بحثت في الإنترنت عن معلومة محددة، وظهر في نتائج البحث، مواقع ومعلومات لاتمت إلى بحثك بصلة؟!. أعتقد أنك حينها ستغلق الحاسب الآلي؛ لتتوجه فورًا إلى مصدر معلومات آخر كصديق موثوق، أو شركة متخصصة أو غيرهما؛ لأن كونك مصدر معلومات ذا قيمة عالية، يجذب عملاءك.

تعرَّف على مشكلات عملائك، استمع إليهم جيدًا عندما يخبرونك» « أتمنى أن أجد ..... « أو « لدي مشكلة مع .....» .

قد يتبادر إلى ذهنك الآن: «ليس من اختصاصي أن أرشد عميلي إلى أفضل محامٍ في البلد، أو أقوم بتزويده برقم أفضل نادٍ صحي في الحي»، لكن فكر في دائرة أصغر كأصدقائك المقربين مثلًا، فعندما تكون مجتمعًا معهم على مائدة العشاء, فيسأل أحدهم عن أفضل شركة إعلانات موجودة في السوق، فلا تجيبه فقط، بل تزوده أيضًا بأرقام تلك الشركة وعناوينها وأكبر عملائها. الصورة الماثلة أمام أصدقائك الآن، أنك أكثر علمًا منهم وأن لديك معلومات أكثر منهم.

حسنًا, في الليلة نفسها، وعلى المائدة نفسها، سأل شخص آخر عن أفضل طبيب لعلاج ابنته، فأجبته، وزودته بكل المعلومات المرتبطة بهذا الطبيب، والذي تعاملت معه من قبل. بعد هذه الليلة، ومن خلال موقفين فقط, يتكون لدى أصدقائك مفهوم جديد عنك، بأنك شخص يُعتمد عليه؛ لأنك تحمل الإجابات دومًا؛ أي مصدر معلومات. وقد تبدأ مرحلة جديدة، بتلقي استفسارات على هاتفك وأسئلة ليس لها نهاية.

## ماذا لو طبقنا هذه التجربة على دائرة أكبر, كعملك مثلًا ؟

لابدَّ أن تضع «المصداقية» هدفًا نصب عينيك، فكلما كنت مصدر معلومات موثوقًا وصادقًا لعميلك، زادت مصداقية عملك أكثر في نظره؛ لأنه ببساطه سيشعر بأن مصلحته من أهم أولوياتك، وأنك لست مجرد بائع، هدفك إتمام صفقة بيع معه، بل ستكون الطرف السخي الذي يقوم بمجهودات خارج نطاق عمله من أجل راحة عميله.

## التحليل:

لكي تكون مصدر معلومات موثوقًا, لابدَّ أن تقوم بعدة مهام، وانها مهام مستمرة مادمت في عملك.

من أبز مهامك لتكون مصدر معلومات موثوقًا, تحليل ودراسة كل عميل على حدة. حاول تحليل اهتمامات عميلك , عائلته , حياته , أعماله وكل معلومة قد تساعدك إلى الوصول إلى أفضل المصادر؛ إذ تستطيع إنشاء قائمة بمتطلبات عملائك والعمل جديًا للوصول إلى أفضل الحلول التي ترضي عميلك.

يمكنك تطوير نظام متابعة , يساعدك بدوره على تقصي جميع معلومات العملاء واختصار نقاط التشابه بين متطلباتهم. وإذا كنت محترفًا , تستطيع إرشاد عميل إلى عميل آخر؛ لتكون همزة الوصل الرابحة بين الطرفين .

كن على اطلاع دائم بأهم الأحداث في بلدك؛ إذ قد يأتي منها طلبات من عملائك؛ فتكون جاهزًا بالحلول قبل أن يبادروك بالسؤال.

لا تهمل الاحترافية في الرد على استفسارات عملائك، ليس لأنه عمل إضافي فتقوم بأدائه بطريقة بدائية؛ فذلك لن يحقق أي نتيجة، بل حاول وضع المعلومات المطلوبة في إطار محبب للعميل؛ كبطاقة شكر أو غيرها؛ لكي يشعر بالامتنان نحو عملك، فكلما كنت مبدعًا، أثرت إعجابهم أكثر.

طور دائرة معارفك وعلاقاتك, فأنت لاتعلم من منهم قد يكون عميلًا محتملًا، أو مصدرًا لمعلومة يطلبها منك عميل في المستقبل . احتفظ بأرقام الجميع، وكن على تواصل معهم دومًا؛ لأنهم يقومون بتغذية عملك حينما يكون محتاجًا.



د. نبيل محمد شلبي
nabil@arenho.com

# «كَاي زِن».. وإتقان العمل

**KAI = Change**
**ZEN = Good**

**KAIZEN**
**(Continual**
**improvement)**

حاولت التوقف عن تأمل جودة النقوش الدقيقة التي تزين مسجد قرطبة في أسبانيا، فلم أستطع؛ فقد كان الإبداع ظاهرًا والإتقان حاضرًا، وسببًا في جذب ملايين السائحين لزيارة المكان.

شعور مماثل لإعجابي قديمًا بمنتجات خان الخليلي، ومشهد الصُنَّاع في إنتاج الأشغال النُحاسية الدقيقة التي نَدُرَ وجودها الآن.

أصل الجودة: (ج ود)، وهو أصل يدل على كثرة العطاء، فالجواد هو السخي، والجيد ضد الرديء، وأجاد؛ أي أتى بالجيد من القول أو الفعل. ويقال أجاد فلان في عمله وأَجْوَدَ، ورجل مُجيد؛ أي يجيد كثيرًا.

وتُعد الجودة من أهم عوامل النجاح؛ إذ يعرِّفها البعض بأنها قدرة المنتج أو الخدمة على الوفاء بحاجات العميل. والجودة تعني التناسق والانسجام بين ما يتوقعه العميل، وبين ما يتم تحقيقه فعليًا.

ولقد تطور مفهوم الجودة منذ الخمسينيات وحتى الآن؛ حيث نشأ الاهتمام بما يسمى «الرقابة على الجودة» بعقد الخمسينيات، وكانت تركز على فحص الأخطاء والعيوب بعد الانتهاء من المنتج أو الخدمة، ثم تطور المفهوم إلى «توكيد الجودة» خلال الفترة من منتصف الستينيات إلى منتصف السبعينيات؛ حيث بدأ التركيز على عملية التخطيط لتقليل العيوب والأخطاء.

ومنذ بدء الثمانينيات حتى منتصف التسعينيات، صارت «إدارة الجودة» منظومة متكاملة تضع العميل في بؤرة التركيز والاهتمام؛ حتى جاء مفهوم «إدارة الجودة الشاملة» منتصف التسعينيات وحتى الآن؛ لتؤكد مسؤولية الجميع من أصغر موظف أو عامل إلى رأس الهرم الوظيفي، والتي يُعرفها البعض بأنها فعل الأشياء الصحيحة بالطريقة الصحيحة من المحاولة الأولى.

وتدخل الجودة في شتى مناحي الحياة والأنشطة والقطاعات، ففي مجال الصناعة تركز الجودة على شبه انعدام عيوب التصنيع، وفي مجال الرعاية الصحية، تضع الجودة المريض في بؤرة الاهتمام بالتشخيص الصحيح والسريع والدواء الناجع، وفي مجال الطيران يشعر بها المسافر، إذا أقلعت الطائرة في موعدها، وكانت أموره مُيسرة ومقاعده مريحة وطعامه شهيًا. وفي مجال التعليم، يمكن تلخيص الجودة في أبسط صورها بكيفية إعداد الطلاب للمستقبل، وتزويدهم بالمعارف الحديثة في أجواء مريحة لهم ولأسرهم.

وكما أن هناك شهادات للجودة- مثل الأيزو **ISO** (المنظمة الدولية للمعايير)، والهاسب **HACCP** ( نظام وقائي يُعنى بسلامة الغذاء)- فهناك أدوات متقدمة للجودة مثل كَاي زِن **Kai Zen** (باللغة اليابانية تعني التغيير للأفضل)، وبطاقة الأداء المتوازن **Balanced Scorecard** التي تعمل على أربع مناطق بالمنظمة؛ وهي الأمور المالية والعمليات، والعملاء، والموظفين، و**Six Sigma** التي تسمح بـ **3.4** منتج معيب فقط لكل مليون منتج.

ولا زلت أذكر مُعلمي الياباني؛ البروفيسور فوجيتا الذي تعلمت منه كيف نطبق كَاي زِن في شتى مناحي الحياة من خلال أفكار بسيطة تقوم على التحسين المستمر بعمل شيء قليل بطريقة أفضل كل يوم، ومحاولة جعل العمل اليومي أكثر تبسيطًا بدراسته؛ ومن ثم القيام بالتحسين من خلال عدم إهدار الوقت والجهد والمال.

إن مفهوم الجودة ليس بجديد؛ إذ يقول الله سبحانه وتعالى: (صُنْعَ اللهِ الَّذِي أَتْقَنَ كُلَّ شَيْءٍ)، وقوله سبحانه: (إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا)، ومن الأحاديث الشريفة: قوله صلى الله عليه وسلم (إِنَّ اللهَ يحبُّ إذا عمِلَ أحدُكُم عَمَلًا أنْ يُتْقِنَه). ومن هنا، لا أقول فقط اعملوا ، بل أتقنوا العمل، وجَوِّدوه، وحسِّنوه، واحتسبوه لوجه الله تعالى.

# السياحة العلاجية.. والتسويق الناجح



د. خالد سيد
مدرب في مجال إدارة الأعمال



إن فن تسويق السياحة العلاجية، هو ما تتطلبه السياحة العلاجية، وليس المريض السياحي، لكنها توجه رغبات المريض حسب ما يتوافر من مواقع علاجية، والغاية منها تحقيق الربح بأقل تكلفة، هذه هي الفكرة العامة من تسويق السياحة العلاجية في الاقتصاد القائم على مبدأ «أقل تكلفة وأعظم ربح».

وتُعد السياحة في البلاد العربية أحد الموارد المهمة في تنمية الدخل، والتحول نحو موارد بديلة و«دائمة» عن الثروة البترولية الناضبة، فإن السياحة ستكون «نفط العالم العربي».

وعلى الرغم من الاتفاق على أن هذا الفكر التسويقي لم ينل اهتمامًا كافيًا في الوطن العربي، فإن إنفاق السياح العرب وخاصة دول الخليج على السياحة العلاجية بلغ 27 مليار دولار لعام 2015، مقابل 100مليار دولار على مستوى العالم.

وهناك دول ربحت من السياحة العلاجية مليارات الدولارات، وتأتي في مقدمة دول العالم؛ مثل ألمانيا و بريطانيا وفرنسا في العالم المتقدم ، بينما تراجعت أمريكا وأوربا إلى المرتبة التالية لارتفاع أسعار العلاج فيهما، بينما بلغ دخل الهند من السياحة العلاجية 20مليار دولار.

وهناك دول عربية بدأت محاولات جادة في هذا المجال كالمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة ولبنان والأردن؛ إذ بلغ دخلها من السياحة العلاجية 1.2 مليار دولار، مع ظهور دول أخرى بعد ثورات الربيع العربي؛ مثل تركيا التي يبلغ دخلها من السياحة العلاجية 2.5 مليار دولار.

## الهدف

فيما يرى البعض أن مكونات السياحة العلاجية تشمل الجوانب المادية، والتسهيلات، والأفراد، يرى آخرون أنها تتجسد في ثلاثة أبعاد هي:

**1. الجودة المادية:**

تتعلق بالبيئة المحيطة؛ وذلك بتقديم جودة الخدمة المرتبطة بصورة المكان أو الانطباع الذهني عنها.

**2. الجودة التفاعلية :**

تمثل نتاج عمليات التفاعل بين العاملين والمرضى.

**3. جودة الخدمة:**

ما يحكم عليه المرضى أثناء تأدية الخدمة، وتقييم مدى جودة

المخرجات بعد تقديم الخدمة؛ ما مؤداه: تكلفة مادية أقل، وجودة طبية أعلى.

## المفهوم

هو فهم آلية التسويق في ظل تعاظم المنافسة التسويقية، وتعدد أنواعها وأشكالها وسلوكياتها؛ لأنها تشكل الأساس لفهم السلوك العلاجي للسياح والتعمق فيما يتطلبه العلاج السياحي، وتكييفه لاختيار موقع جذب معين دون غيره، وفق إدراك السائح الشخصي، والذي لايخرج سلوكه عن كونه إنسانيًا كالمستهلك الذي يهتم بمجموعة عوامل وضغوط تؤثر عليه؛ كالعوامل البيئية والشخصية والتسويقية التي تجعل عملية التنبؤ، وتفسير السلوك، وكيفية اتخاذ القرار العلاجي في المنشآت الصحية وبخدمة فندقية، أمرًا بالغ التعقيد.

ويتميز السائح العلاجي عن السائح العادي بطول مدة إقامته فى مكان العلاج، لمدة تتراوح بين أسبوعين وستة أسابيع، وغالبا ما ينصح الأطباء بالراحة عشرة أيام أخرى قبل العودة إلى أعمالهم.

## جودة المنشآت

إن تسويق الخدمة الطبية، وجودة الرعاية الصحية في منشآت السياحة العلاجية بتطبيق مفهوم الجودة العالمية، يرجع إلى قيام الإدارة العليا بغرس الفكر التسويقي بين العاملين وتدريبهم على تقديم الخدمة برضا تام، مع الإعلان عن وجود تطبيق الجودة البيئية في منشآت السياحة العلاجية (ISO 14001) ، والحديث عن الميزات الجمالية للمكان، وروعة المناظر الطبيعية فيه، وقيام العاملين بتقديم خدمة طبية جيدة تتطابق مع النظم العالمية كالحصول على شهادة الاعتماد الدولي(JCI) واعتماد الهيئة الدولية الاعتماد الكندية CCHSA، والمجلس الأسترالي لمعايير جودة الرعاية الصحية ACHS، والجمعية الدولية لجودة الرعاية الصحية ISQua، والجمعية الأوروبية لجودة الرعاية الصحيةESQH، وتطبيقها في المنشآت الصحية والذى أصبح الأساس في جذب مرضى السياحة العلاجية؛ إذ أصبحت منشآت السياحة العلاجية لا ترى نفسها كبائع للخدمة، بل كجاذب للمرضى والعملاء؛ ما يؤدي إلى زيادة الموارد المالية.

## زيادة الموارد المالية لرواد الأعمال

ان اهتمام رواد الأعمال بتسويق السياحة العلاجية والإعلان عن الميزات التنافسية لتلك السياحة، يزيد من الموارد المالية، وينشط الاقتصاد بشكل عام، ويزيد من احتياطي العملات الأجنبية، ويعود بالنفع وبشكل مباشر وسريع على العاملين في مجال السياحة العلاجية في المنشآت الصحية؛حيث تمثل السياحة العلاجية نسبة تتراوح بين 5 % إلى 10 % من حركة السياحة العالمية؛ وبالتالي فهي ملاذ المرضى الذين ينشدون العافية، والأصحاء الذين يطلبون الوقاية.

إن مساهمة رواد الأعمال في المملكة العربية السعودية في هذا المجال، سيسهم بشكل كبير في تنمية ونهوض هذا النشاط الاستثماري الهام؛ إذ تتمتع المملكة بنمو عالٍ في قطاعها الصحي والطبي، مع استقطاب الخبرات الدولية لتطوير هذا القطاع ؛ المر الذي يجعل المواطن السعودي يقبل عليها في وطنه بدلًا من سفره إلى الخارج بهدف العلاج.

وفي مصر نحو 1356 عينًا للمياه الكبريتية والمعدنية، ومستشفيات متطورة ومعامل تحاليل متقدمة، يمكن استغلالها فى تقديم الخدمة الصحية للسائحين فى إطار برنامج شامل لزيارة المناطق السياحية والإقامة الفندقية للمريض ومرافقيه .

## معوقات السياحة العلاجية في الوطن العربي:

إن كل التغيرات التي تحدث في أي إطار من أطر المنظومات البيئة العالمية والمحلية قد يؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على حركة كيان قطاع السياحة، بما فيها السياحة العلاجي والأنشطة المختلفة، وبحث السبل الكفيلة لتنشيطه، فمن هذه المعوقات ضعف التخطيط وتنفيذ وتسعير وترويج وتوزيع الأفكار والخدمات اللازمة لإتمام عملية التبادل والتي تؤدي إلى إشباع حاجات الأفراد التي تؤثر تأثيرًا سلبيًا على السياحة العلاجية العربية ما يأتي:

## عدم ظهور العرب على الخريطة العالمية كتكتل اقتصادي:

إن العالم العربي الذي تبلغ مساحته 11 % من مساحة العالم و 270 مليون نسمة، ويحتوي على أكثر من 100 ألف موقع سياحي تتوفر فيه الأصالة والعراقة، ومع كل ذلك، فإن موقع العرب لا يتناسب مع هذه القدرات والإمكانيات الكبيرة؛ حيث إن ظهور العرب كتكتل اقتصادي أو كسوق عربية مشتركة، من شأنها أن تدعم اقتصاد البلاد العربية، ويجنبها أزمات ومشاكل ويرفع من حصتها من الفرص المتاحة في السوق العالمي.

## ضعف البنية التحتية للمنشآت السياحة العلاجية والرعاية الصحية:

تفتقر المنشآت الصحية إلى المنافسة العالمية؛ لافتقاد معايير الجودة العالمية ، وعدم تفهم العاملين الى جودة الرعاية الصحية في المنشآت العلاجية مع السياحة العلاجية .

## ضعف البنية التحتية الخاصة بالقطاع السياحي :

تشير الإحصائيات إلى أن الدول العربية بحاجة خلال العشر سنوات القادمة إلى أكثر من 300 مليار دولار لتطوير بنيتها التحتية، لذا جاء قرار مجلس الوزراء العرب بربط الوطن العربي بتسعة محاور رئيسة بالسكك الحديدية أفقية وعمودية بواقع 20 ألف كيلو متر تحتاج الى10 آلاف عربة، فضلًا عن حركة النقل من خلال السفن والتي تنقل نحو 2.2 مليون راكب؛ الأمر الذي يساهم في تنشيط السياحة العلاجية.

## ضعف تسويق السياحة العلاجية:

تشير الإحصائيات إلى أن العالم العربي ينفق على الترويج 45 مليون دولار؛ وهو مبلغ متواضع مقارنة بأستراليا التي تنفق وحدها 88مليون دولار، وإسبانيا وبريطانيا 79 مليون دولار، وفرنسا 73مليون دولار.

## الإجراءات الروتينية المعقدة:

وتتمثل في الحواجز والتعقيدات التي توضع أمام المسافر العربي من المساءلة والانتظار لفترات طويلة، وصولًا إلى الإجراءات المشددة لعمليات الإقامة، وتأشيرات الدخول المعقدة؛ ما يعوق تقدم السياحة في الوطن العربي، على الرغم من التطور الحاصل نسبيًا في المؤسسات السياحية، إلا أن أكثر من 70 % من المشاريع السياحية العربية تُعد مشاريع صغيرة ؛ إذ لاتعادل مبيعات مطعم واحد في دولة متقدمة.

## تزعزع الأمن والأمان :

تُعد السياحة والأمن متلازمين، فعند حصول خلل في الأمن من أعمال إرهابية، فيكون يتأثر قطاع السياحة أول من يتأثر. ويرتكز الأثر المقصود هنا على:

1. الطلب العالمي والمحلي على أنشطة كيان قطاع السياحة العلاجية في الدولة المعنية.
2. شكل وخصائص ومكونات السياحة العلاجية و العرض السياحي للدولة لزيادة الدخل.
3. طابع قطاع السياحة المميز للدولة ومركزها التنافسي على خريطة العالم السياحية.

إن الإنسان هو هدف التنمية، كما أنه وسيلتها. والصحة هي أول متطلبات الإنسان وأهم مقومات الحياة؛ لذا تعد الخدمات الصحية أغلى أنواع الخدمات تكلفة؛ حيث يبلغ حجم الإنفاق العالمي عليها تريليوني دولار سنويًا ، وسط توقعات بتزايدها بشكل كبير خلال السنوات القادمة.

# أقوال ريادية



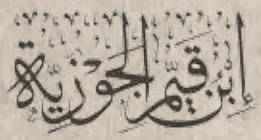
## روس بروت

«عند بناء فريق عمل، أبحث دائمًا عن أُناس يُحبون الفوز، فإذا لم أعثر عليهم، أبحث عن أناس يكرهون الهزيمة»



## مكسيم غوركي

«عندما يكون العمل مُتعة تكون الحياة مُبهجة؛ أما إذا كان واجبًا؛ فإنها تكون عبودية»..




## ابن قيم الجوزية

«من أراد من العُمال أن يعرف قدره عند السلطان؛ فلينظر ماذا يوليه من العمل، وبأي شغل يشغله»..



## دافيد سارنوف

«إرادة المُثابرة غالبًا ما تكون الفرق بين الفشل والنجاح»..

HUAWEI

*The new style of business*

# HUAWEI MateBook

## عالمك وأعمالك
## في جهـــاز واحد



أنحف وأخف جهاز 2 في 1 | أداء قوي مع أحدث جيل من معالج إنتل Core M

تصميم جذاب وألوان رائعة | لوحة مفاتيح مضادة للماء | بصمة أمان جانبية

intel CORE m7 inside

Windows 10

# Vsun®

World's Smartest Smartphone




Experience now our whole new range of more sleek and affordable models

**AVAILABLE AT LEADING ELECTRONICS RETAILERS**

Follow us at VsunMobility

www.vsunmobile.com