

Entrepreneurs

رواد الأعمال

MENA العدد 4 / يناير / 2017

معرفة يمكن استخدامها

ليلى صدقي :

الثقة أساس النجاح.. ونذرة
المعلومات أكبر التحديات

10

أمور يخفيها المدراء
في العمل

تطبيق "اشتكي"

يربط المواطن بالجهات
الحكومية في الدول العربية

كيف تجعل محتواك جذاباً
على وسائل التواصل
الاجتماعي؟

كيف استفادت UBER
من التكنولوجيا في
ربح المليارات؟

ريادة الأعمال العربية
تألق ونجاحات في

2016

داوود معرفي :

أسسنا "شراع" لدعم الشركات الصغيرة..
وبرامج تدريب بمعايير عالمية

نحن ندعم الأعمال الناشئة التي تطمح في النمو

تم الإفتتاح

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 الإلكتروني corporatebankingsales@riyadbank.com

بنك الرياض
riyad bank

920001816
riyadbank.com



بنكي

شهد عام 2016 زخفاً ريادياً كبيراً في المنطقة العربية، واهتماماً ملحوظاً ترجمته كثرة الفعاليات التي دارت في مجال ريادة الأعمال؛ إذ عقد أكثر من 200 فعالية، نجحت في جذب آلاف الشباب. نرصد لكم في ملف العدد حصاد العام..

12

• ملف العدد :



24

• متابعات :

تضم المتابعات.. انطلاق مؤتمر عمان الدولي للمسؤولية الاجتماعية، وعقد شراكات فاعلة في المنتدى العربي للبحث العلمي بالقاهرة، في سياق آخر، تصدرت الكويت المركز الخامس عربياً في تقرير تنافسية المواهب، واحتلت تونس المرتبة الأولى في مؤشر ريادة الأعمال.

10

• بريد واستشارات :

دارت أسئلة القراء حول: قنوات التمويل المتاحة للمشروعات الصغيرة في مصر، وطريقة إقناع المستثمرين بتمويل المشروعات، بجانب نتائج عامة لدخول عالم الأعمال.

9

• أول الكلام :

شهد عام 2016 اهتماماً كبيراً بريادة الأعمال تحت مسمى 2030؛ إذ حفلت الساحة الريادية في البلدان العربية بالعديد من الفعاليات والمؤتمرات والندوات وورش العمل والمسابقات وغيرها. في هذا السياق تكتب لنا الجوهرة بنت تركي العطيّشان.



40

• هن و الأعمال :

سافرت ليلى صدقي، حفيدة دكتور عاطف صدقي رئيس الوزراء المصري الأسبق، لدراسة المالية والمحاسبات في كندا؛ لتعود بفكرة مشروع صغير لصنع طلوى الـ "كب كيك" بأسلوب جديد، وشكل مختلف، فكانت حادثة الفكرة السبب الرئيس في نجاح "نولا".



38

• رواد الأعمال :

أدرك المهندس الشاب أحمد الناجي معاناة المواطن في التعامل مع الجهات الحكومية في غالبية البلدان العربية؛ ما لانسامها بالتفكير والرتابة؛ ما يعيق الوصول على الخدمات بسهولة، فابتكر تطبيق "اشتكي" الذي بدأ تفعيله باليمن، وجاري الاستفادة به في البلدان الأخرى.. وصول ذلك كان الصوار معه.



34

• موضوع الغلاف:

في غضون سنوات قليلة، نجح رائد الأعمال الكويتي؛ داوود معرفي، في تأسيس العديد من الشركات الناجحة، على رأسها "شراع" للاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة، والاتحاد الخليجي لرواد الأعمال، وغيرهم. هنا نتعرف على تجربته عن قرب..

54

• تكنولوجيا :

منذ أن ظهرت خدمة UBER بأسعار مخفضة، تراجع سوق سائقي سيارات الأجرة؛ ما يتطلب تدخل القائمين على الأمر بوضع لوائح أكثر صرامة؛ لإيجاد فرص متكافئة للطرفين؛ فكيف استفادت شركة UBER من التكنولوجيا في ربح المليارات؟

58

• التواصل الاجتماعي :

إذا كان لديك مشكلات تعرقل تدفق محتواك، فإليك طريقة وضع محتوى جذاب في وسائل التواصل الاجتماعي.

60

• فرنشايز :

هناك من يرى أن الفرنشايز لا يعدو أن يكون سوى استنساخ لأفكار الآخرين؛ ما يحمل بين طياته اعترافاً ضمنياً بالفشل وعدم الثقة بقدرات الذات، فلماذا لا تكون مانحاً للفرنشايز بدلاً من أن تكون ممنوحاً له؟

44

• إبداع :

يمر الاقتصاد بحالة تغير مستمر أكثر من أي وقت مضى؛ ما يتطلب منك كقائد ملهم، كسب ميزة تنافسية تتيح لك المنافسة مع الشركات الأخرى، وذلك عبر مهارات محددة. فما هي الأسرار الستة لاكتساب الميزة التنافسية؟

46

• تسويق ومبيعات :

مع تراكم رسائل البريد الإلكتروني في صندوق الوارد، واستخدام مرشحات لتصفية الرسائل المزعجة، يتساءل أصحاب الشركات: هل يستحق التسويق عبر البريد الإلكتروني ما يتم تخصيصه له من وقت ومال؟ هنا نتعرف على الطريقة المثلى التي تمكن الشركات من التسويق عبر البريد الإلكتروني.

48

• تمويل :

تعرف معنا على الوسيلة المثلى لإدراجك ضمن قائمة الأثرياء.

50

• تخطيط وإدارة :

لن تستطيع بناء شبكة علاقات قوية مع زملائك في العمل، ما لم تكن منفتحاً عليهم، شريطة ألا تُفصح عن بعض الأمور الخاطئة، وإلا تأثر العمل سلبيًا. هنا، يحدثنا دكتور تافيس براديري؛ الحاصل على درجة الدكتوراه في السيكولوجي التنظيمية من جامعة كاليفورنيا، عن 10 أمور يُخفيها المدراء في العمل.

52

• إبدأ :

يشمل هذا الباب: القيم الأساسية للنجاح، وما يتخللها من أسباب السعادة في مجال العمل.



الخطوط الجوية العربية السعودية
SAUDI ARABIAN AIRLINES

الآن

مجلة رواد الأعمال
Entrepreneurs

على متن رحلات
الخطوط الجوية السعودية

رواد الأعمال Entrepreneurs

الناشر ورئيس التحرير: الجوهرة بنت تركي العطيّشان

نائب رئيس التحرير: عبد الله عبد الجيد

مدير التحرير: حسين الناظر

تحرير صحفي: مصطفى صلاح - سميح جمال - سلمى ياسين

كتاب مشاركون: ديف كاربن - جويل كارفينكل - توماس س. كورلي -

د. ترافيس برادبري - جورج توروك - جيف بوس - جون وايتهد - كيرون

يورك - جويل ليبافا - سارة ستو - د. نيل شلبي - أ. أحمد بن علي

العمودي - د. مراد منصور.

تسويق إلكتروني: أحمد أبو الغيط - أحمد فاضل

الترجمة والعلاقات الخارجية: رنا خطيب

إخراج وتصميم: نيرمين السيد , سلمى حمدي , نهي طه

مسؤول التطبيقات: فارس أبو العلا

علاقات عامة: هيا التمامي - أنوار الشملاني

تنفيذي مؤتمرات: نادية العقيلي

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. نيل 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 العطيّشان

المدير التنفيذي: خالد المطوع

مدير تطوير الأعمال: أمجد هاشم

مدير التسويق: مهند المزين

مستشار قانوني: يحيى محمود عبد الرزاق

الشؤون الإدارية: خولة العلي

الإدارة المالية: فتوح بسيوني

إدارة الاشتراكات والتوزيع: أحمد عمر

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 نبيه القراء الذين يستخدمون المعلومات

الواردة في المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤوليتهم الشخصية. تحتوي

كل فرص أعمال أو استثمار طبيعتها 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

ومساعديهم 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

chairman@rowadalaamal.com

gayed@rowadalaamal.com

ads@rowadalaamal.com

الإدارة
التحرير
الإعلانات

Publisher & editor in chief: Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan

Vice Editor in Chief: Abdullah Abdul Gayed

Managing Editor: Hossin El nazer

Editors: Mostafa Salah - Samih Jamal - Salma Yassin

Participants Authors: Dave Kerpen - Joel Garfinkle - Thomas c.corley -

Dr. Travis Bradberry - George Torok - Jeff Boss - John Whitehead - Kieron

Yorke - Joel Lebava - Sara Stowe - Dr. Nabil Shalaby - Mr. Ahmed Bin Ali

Al-Amoudy - Dr. Morad Mansour.

E- Marketing: Ahmed AboEl-Ghit - Ahmed Fadel

Translation Foreign Relations: Rana Khateeb

Design & Layout: Nermeen El-Sayed, Salma Hamdy, Noha Taha

Applications administrator: Fares Abo Elela

Public Relations: Haya El-Tamamy - Anwaar El-Shamlani

Event Executive: Nadya Al-Alaqaeli

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 Diao 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

CEO: Khalid Al-mtawee

Business Development Director: Amjad Hashim

Marketing manager: Mohannad Elmazeen

Legal counsel: Yahyia Mahmod Abd Elrazak

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.

✉ 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



الفيصلية

AL FAISALIAH SUITES

A ROSEWOOD HOTEL
RIYADH, SAUDI ARABIA

OWNED BY AL KHOZAMA

تعريف جديد للفخامة

مزيج رائع من التقاليد والأناقة

ارتقي بمستوى الفخامة وانعم بتجربة إقامة خيالية بأجنحة الفيصلية التي تعتبر الوجهة الفندقية الأشهر والأجمل في قلب مدينة الرياض، حيث صمم كل جناح من أجنحة الفيصلية المرمومة بتفاصيل خاصة ومواصفات عالمية تهدف إلى خلق انسجام تام بين الراحة والأناقة والاسترخاء بأجواء لا مثيل لها وبمرافق حيوية تليبي 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



عام جديد لريادة الأعمال العربية

من الضرورة بمكان أن نقف قليلاً للحظات نتأمل ما فات ، وقد تكون بدايات العام فرصة طيبة، لنأخذ وقفة نرصد من خلالها ما دار حولنا طوال عام كامل من حراك، ونتأمل فيما قمنا به من إنجازات، وما تعرضنا له من كيووات؛ لتتعلم ونستفيد من دروسنا في مواصلة الطريق نحو النجاح.

لقد شهد العام 2016 اهتماماً كبيراً بريادة الأعمال، سواء من جانب الحكومات التي خطت خطوات تستحق الثناء بإصدار رؤى وخرائط تغيير تحت مسمى 2030م، وبها اهتمام كبير بريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها الوسيلة المثلى والأهم في دعم الشباب، وتعزيز روح المبادرة، وتحقيق الذات، والاستفادة من القوى الكامنة داخلهم لخدمة أوطانهم، والمشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، علاوة على خلق المزيد من فرص العمل والتشغيل.

في هذا الإطار، شهدت الساحة الريادية العديد من الفعاليات والمؤتمرات والندوات وورش العمل والمسابقات وغيرها من ألوان الحراك المميز، والتي اتسم كثيرٌ منها بصبغة العالمية؛ إذ جذبت الساحة العربية رموزاً كبيرة في عالم ريادة الأعمال؛ ما يعني أنها باتت تحظى باهتمام هؤلاء ومتابعيهم وحرصهم على الظهور على مسرح الأحداث فيها.

ويعكس هذا الاهتمام العالمي أيضاً ما تمثله السوق العربية الكبيرة من ثقل، فقد باتت محط أنظار العلامات التجارية الكبرى، ومقرّاً للعديد من الكيانات والشركات الكبرى التي باتت تتنافس على هذا السوق الكبير المستهلك للتكنولوجيا ومنتجاتها المختلفة، وهي تضع نصب عينها ما تنتجه عقول الشباب من أفكار إبداعية، واختراعات مميزة.

وقد ظهرت على الساحة أيضاً، العديد من الأسماء الجديدة والشركات الناشئة التي جذبت الاهتمام، وحصدت الجوائز، ونالت التقدير، وهذا هو أحد الأهداف المهمة للنشاطات المختلفة، وهؤلاء ما سنعمل على تقديمهم على صفحات مجلتنا؛ ليكونوا قدوة للشباب والنشء العربي، لما تمثله قصص النجاح من تأثير كبير في النفوس كباعث على الأمل ومحفز للنجاح.

نأمل أن يكون العام الجديد 2017 عام خير إن شاء الله ، وأن يشهد مزيداً من التألق والعباء والنجاحات للأمة العربية، وأن يحظى فيه رواد الأعمال بمزيد من الاهتمام، وأن يكون هناك مزيد من الإرادة لتذليل الصعوبات التي تعوق تقدم ريادة الأعمال، وفي مقدمتها صعوبات التمويل وما يمثله من تحدٍ كبير، سواء في الضمانات أو شروط المنح ومدد السداد ومخاطر الائتمان التي تمثل عائقاً أمام الشباب.

وعلى الحكومات العربية أن تيسر إجراءات تأسيس الشركات، وتنفيذ التوصيات المتكررة بضرورة العمل بسياسة المنفذ الواحد، وتعميم النظم الإلكترونية في تأسيس الشركات ومنع الوسطاء للحد من الفساد.

وتدعونا التحديات الكبيرة التي تواجه اقتصاداتنا العربية في ظل الأزمات العالمية، والمنافسة العالمية الشرسة إلى بذل مزيد من الجهود لمساعدة الشركات الناشئة في ترويج وتسويق منتجاتها؛ لأنها تمثل المستقبل للاقتصاد الواعد.

إننا نخطو، وكلنا ثقة وأمل في غدٍ أفضل، يحتاج إلى التكافل والتكاتف والتكافؤ والثقة في الله تعالى، ثم في سواعد شبابنا؛ لنهوض بأمتنا ومجتمعاتنا العربية.

الجوهرة بنت تركي العطيشان

كيف أضع خطة لمشروعي تقنع المستثمرين بتمويله؟

ضع خطة تعتمد على الأهداف المرجو تحقيقها من المشروع؛ وذلك على ضوء استعداد السوق والأفراد لهذا المشروع . حدد أولاً الفئة المستهدفة للمشروع، ومنافسيك وما الجديد الذي ستقدمه ، مع وضع خطة مالية للمشروع يتم فيها تحديد النفقات والإيرادات المتوقعة ، على أن تكون الأرقام واقعية وليست من نسج الخيال. كن واضحاً من البداية فيما يخص الخطط المستقبلية لمشروعك.

ما هي الوسائل المتاحة في مصر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟

يمكنك الحصول على تمويل لمشروعك من جهات كثيرة بخلاف البنوك، مثل الصندوق الاجتماعي للتنمية والذي يوفر تمويلًا صغيرًا ومتناهي الصغر ، بالإضافة إلى صناديق الاستثمار المتوافرة في الشركات الكبرى والتي تكمن مهمتها في تبني أفكار المشاريع المبتكرة، والمساعدة في تنفيذها مع الدخول في شراكات مع أصحابها.

يمكن أيضاً الحصول على التمويل من خلال المسابقات التي تطرحها بعض الجهات الداعمة لريادة الأعمال مثل برينور مصر، والتمويل المقدم من حاضنات الأعمال المختلفة .

بم تنصحتني في رحلة البحث عن العمل الحر؟

اعلم أن العمل الحر قد يعتمد على المادة أو رأس المال، كما قد يعتمد على المهارات كالتصميم والبرمجة. وينقسم العمل الحر إلى عمل مستقل بالكامل، وآخر مستقل بشكل جزئي، ولكي تنجح في تأسيس عمل حر، يجب أن تعتمد على الإدارة الذاتية وتخرج من ذهنك مفهوم العمل الوظيفي المعتاد، فجميع رواد الأعمال الذين أصبحوا أصحاب مؤسسات كبرى بدأوا مشاريعهم بالاعتماد على مجهودهم فقط. عليك أيضاً قبل التحول للعمل الحر، أن تبحث عن الأمور التي تحبها وتجيد فعلها على ضوء الحكمة القائلة بأن «الفكرة التي ستنتج، تعتمد على ما يلبي احتياجات العملاء خلال الـ 10 سنوات القادمة».

هل أترك وظيفتي الأصلية وأتجه لإقامة مشروعاً على الإنترنت؟

لاشك أن مجال العمل الحر أفضل بكثير من الوظيفية الثابتة ، ولكنه لا أنصحك بأن تتسرع في ترك وظيفتك وتقوم بالاعتماد على مشروعك ولكن يمكن أن تقتطع وقت بعد عملك لإدارة المشروع وخاصة أن ما يميز المشاريع التي تعتمد على الإنترنت كونها لا تتطلب مكان ولا زمان معين للعمل، وتكاد تكون مصاريف تشغيلها معدومة ، وربما تساعدك بعض الخبرات التي تكتسبها من عملك الأصلي في تحديد رؤيتك عن مشروعك الخاص وتوجيهك للطريق الصحيح.



إطالة


بريد و استشارات



 LINKEDIN.COM/COMPANY/ROWAD-AL-AAMAL

 SNAPCHAT: ROWADALAAMAL

 INSTAGRAM.COM/ROWADALAAMAL

 PLUS.GOOGLE.COM/+ROWADALAAMALMAG

 INFO@ROWADALAAMAL.COM

 TWITTER.COM/ROWADALAAMAL

 WWW.FACEBOOK.COM/ROWADALAAMALKSA

YOU CAN VISIT OUR WEBSITE WWW.ROWADALAAMAL.COM

S.T. Dupont
PARIS 1872

BE EXCEPTIONAL



NEW DEFI PEN EXTREME MATTE BLACK

EXTREME AERODYNAMICS. EXTREME PRECISION.
EXTREME SPEED OF WRITING.



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

2016 ريادة الأعمال العربية تألق ونجاحات:

200 فعالية حول التكنولوجيا والابتكار والمشروعات الصغيرة والمتوسطة

شهد عام 2016 زخمًا رياديًا كبيرًا في المنطقة العربية، واهتمامًا ملحوظًا ترجمته كثرة الفعاليات التي دارت في مجال ريادة الأعمال، من مؤتمرات وملتقيات ومعارض وندوات وورش عمل؛ إذ عُقد أكثر من 200 فعالية تتناول ريادة الأعمال والتكنولوجيا والابتكار والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، فضلًا عن المسابقات والمنافسات المختلفة؛ ما يدل على الاهتمام الكبير بريادة الأعمال في المنطقة العربية. وقد جذبت هذه الفعاليات آلاف الشباب، ونالت اهتمام الداعمين لريادة الأعمال من مسؤولين وخبراء ومستثمرين.

نرصد لكم حصاد العام لأهم الأحداث والإنجازات الريادية العربية..





مصر تستضيف مسابقة منتدى MIT لأفضل الشركات العربية الناشئة

بيل جيتس و جو قيصر وستيف فوزنيك متحدثين فوق العادة

شهدت الفعاليات العربية خلال عام 2016، حضور عدد مميز من المتحدثين في المؤتمرات والفعاليات المختلفة؛ ما يعنى الاهتمام الكبير بالمنطقة من الشركات والكيانات الكبرى، بهدف الاستثمار؛ نظرًا لما تمثله من سوق كبير للمنتجات التكنولوجية، وأيضًا نجاح رواد الأعمال الشباب في جذب الأنظار إليهم في مجالات الابتكار وريادة الأعمال عالميًا.

وكان أبرز ضيوف المنطقة العربية رائد الأعمال الأشهر بيل جيتس؛ مؤسس مايكروسوفت الذي حل ضيفًا على المملكة العربية السعودية متحدثًا لجمهور «منتدى مسك العالمي» الذي استقطب أيضًا جو قيصر رئيس شركة «سيمنس» Siemens، وكذلك ستيف فوزنيك؛ الشريك المؤسس لشركة «آبل» Apple، في مؤتمر «تسريع الأعمال» ببلبنان.

مصر

النسخة العاشرة من مسابقة منتدى MIT لأفضل الشركات العربية الناشئة

استضاف مركز الإبداع التكنولوجى وريادة الأعمال التابع لهيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات «إيتيدا»، اجتماع فريق منتدى MIT لريادة الأعمال - العالم العربي بشأن النسخة السنوية العاشرة من مسابقة منتدى MIT لأفضل الشركات العربية الناشئة، بمقر المركز بالقرية الذكية في الأسبوع العالمي لريادة الأعمال الذي أقيم في مصر خلال نوفمبر الماضي.

وقد أعلن منتدى MIT، بالشراكة مع «مجتمع جميل»؛ ذراع المسؤولية الاجتماعية لمجموعة عبد اللطيف جميل، ومجموعة زين، العاملة في مجال خدمات الاتصالات بمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، عن إطلاق النسخة السنوية العاشرة من مسابقة منتدى MIT لأفضل الشركات العربية الناشئة.

شملت المسابقة ثلاثة مسارات: الأفكار، والشركات الناشئة وريادة الأعمال الاجتماعية، بجوائز تبلغ 160 ألف دولار؛ حيث يتم اختيار ثلاثة فائزين من كل مسار؛ ليتلقى كل فائز جائزة مالية، مع مجموعة من جلسات التدريب العالية الجودة، والتوجيه والتدريب والتغطية الإعلامية وفرص ممتازة للتواصل.

وتم الإعلان عن تأهل 79 فريقًا إلى المرحلة ما قبل النهائية، يوم 10 فبراير 2017، مع دعوة هذه الفرق للمشاركة في أنشطة تحضيرية تقام خلال فبراير ومارس 2017 في مصر والأردن والمغرب والإمارات، أما المرحلة النهائية فهي حدث يُنظم من 24 إلى 27 أبريل 2017؛ لإعلان الفائزين في المسابقة خلال مراسم الحفل الختامي في 27 أبريل 2017. وتعد مسابقة ريادة الأعمال والشركات الناشئة في العالم العربي من أكبر مسابقات ريادة الأعمال في المنطقة، وتستقطب سنويًا أكثر من 5000 طلب اشتراك من 21 دولة عربية.



مسابقة ريادة الأعمال تستقطب 5000 طلب اشترك من 21 دولة عربية



إطلاق «مشروع دعم مصاحبة القطاع الخاص في تطوير أنشطته بإفريقيا»

أطلق المركز المغربي لإنعاش الصادرات (المغرب-تصدير) بالتعاون مع البنك الإفريقي للتنمية، مشروع دعم مصاحبة القطاع الخاص المغربي في تطوير أنشطته بإفريقيا، والذي يتعلق بمؤسسة الأنشطة الاستشارية للمستثمرين ورواد الأعمال بالأسواق الإفريقية ومصادر التمويل، وتنشيط شبكة إفريقيا لتسهيل المبادلات ما بين المغرب وباقي دول القارة. شمل المشروع إحداث دليل للمستثمرين حول الأسواق الإفريقية، فضلاً عن تحديد الصعوبات التي قد يواجهها المستثمرون المغاربة المهمين بهذه الأسواق. يمتد المشروع عشرين شهراً ابتداءً من أبريل 2017، ويتولى الخبراء تقديم الاستشارة للمستثمرين المهمين بالأسواق الإفريقية لتسهيل الدخول إلى الأسواق، بما في ذلك نصائح يقدمها البنك الإفريقي للتنمية، مع بيان التحديات التي تواجه القطاع الخاص، والإجراءات الإدارية والقانونية التي تتيح دخول تلك الأسواق، والتعريف بطرق التمويل المتاحة للقطاع الخاص المتعلقة بمشاريع استثمارية أو تمويل التجارة. وسوف يتم إنشاء شبكة «إفريقيا» تحت إشراف البنك الإفريقي للتنمية، والتي ستحدد الفاعلين الجدد للقطاع الخاص بمختلف البلدان الإفريقية، كما تعدد الإصلاحات التي تسهل المبادلات بين المغرب وإفريقيا. وتتولى الشبكة إعداد دليل موجه للقطاع الخاص المغربي المهتم بإفريقيا، يتضمن المعلومات المتعلقة بمناخ الأعمال بالمغرب (القانون الضريبي، والصرف وتمويل التجارة...) التي تمكن المستثمر المغربي من دخول الأسواق الإفريقية.

المغرب

مؤتمر ريادة الأعمال في خدمة السلم

نظم المركز العلمي العربي للأبحاث والدراسات الانسانية في مراكش، مؤتمر ريادة الأعمال في خدمة السلم، بهدف «تشجيع المبادرة» الحرة لمواجهة الفقر وتمتين التماسك الاجتماعي في العالم العربي». بحث المؤتمر الركائز الأساسية لتنمية ريادة الأعمال وممارساتها الفعلية في العالم العربي، من أجل تعزيز التنمية، وتناول الريادة وإنتاج السلع والخدمات في ميدان التعليم والصحة والسكن، من أجل الفئات الهشة، وكيفية ترسيخ الريادة من خلال النظام التعليمي، ودراسة واقع ريادة الأعمال في العالم العربي من خلال تجارب دول مختلفة كالمغرب والجزائر ولبنان والأردن، والتجارب الدولية مثل الفرنسية والألمانية والأمريكية في تعزيز ريادة الأعمال، و«رجال الأعمال كبنية للسلم الاجتماعي». بالإضافة إلى مناقشة الريادة ودورها في تكريس ثقافة التعاون والتشارك والتفاهم، في المنطقة العربية التي هي في حاجة ماسة إلى ترسيخ ثقافة التعايش السلمي. وتناول المشاركون فرص خلق مشاريع اقتصادية في الوطن العربي، ورفع تقارير وتوصيات لصناع القرار في العالم العربي من أجل تحسين مناخ الأعمال.

المؤتمر الدولي لريادة الأعمال والشباب وتنمية الجهات

احتضنت المدرسة الوطنية للتجارة والتسيير بمراكش، فعاليات الدورة السابعة من منتدى «ريادة الأعمال، الشباب، وتنمية الجهات» الذي عقد في 28-30 مايو، بمشاركة باحثين وخبراء مغاربة وأجانب، في إطار الشراكة بين منبر الحرية ومؤسسة هانس سايدل والمركز العلمي العربي للأبحاث والدراسات الإنسانية، وجامعتي القاضي عياض وابن طفيل، لمواكبة الإصلاحات التي يعرفها المغرب؛ حيث الجهود المتواصلة لتحقيق دولة الحق والحكامة الجيدة والرفع من المشاركة السياسية». بحث المؤتمر سبل دعم المقاوم الريادي، وتوافر القواعد المؤسسية السليمة ونظام الحوافز المشجعة لرواد الأعمال؛ ما يشجع على اتخاذ سياسات جيدة تشجع مناخ المال والأعمال؛ الأمر الذي يحقق التنمية الاقتصادية والازدهار للمجتمع.

الدورة 17 للمؤتمر العربي لتكنولوجيا المعلومات

عقدت كلية العلوم والتقنيات الدورة 17 للمؤتمر العربي لتكنولوجيا المعلومات ببني ملال والى، بمشاركة أكثر من 15 دولة عربية.

ركز الملتقى على إبراز أهمية تكنولوجيا المعلومات في الحياة المعاصرة ودورها في تطوير المجتمعات وتشجيع البحث العلمي والبحوث وتبادل نتائجها وربط موضوعات البحث العلمي بحاجات المجتمعات العربية والتنسيق بين الباحثين العرب لتسهيل المشاركة في المؤتمرات الدولية ذات الصلة.

وتناول المؤتمر تكنولوجيا المعلومات والتواصل لضرورتها في الحياة المعاصرة للإدارة والمقولة في تطوير المجتمع وجعل المقولة قادرة على المنافسة، مع التعريف بجهة بني ملال - خنيفرة والنهوض بها سياحياً واقتصادياً وضرورة انخراط المقولة في استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال لمواكبة التطور الذي وصلت إليه المقولة على الصعيد العالمي.

ليلي مامو رئيساً لجمعية إنجاز المغرب

انتخب الجمع العام العادي لجمعية إنجاز المغرب 21 ديسمبر، ليلي مامو رئيساً ومديراً عاماً للمجلس الإداري لهذه الجمعية المختصة بتشجيع الشباب على إنشاء مقاولاتهم.

واشتمل التقرير الأدبي للفترة 2015/2016 على عدة أنشطة منها: إفادة 27 ألف و845 شاباً مقابل 16 ألف و784 في السنة الماضية، أي بنسبة زيادة 56%، وذلك للبرامج التي قامت بها الجمعية في سبعة مدن جديدة (الناظور، بركان، مكناس، سلا، إنزكان، الداخلة، كلميم).

وطبقاً للتقرير، فإن الجمعية سجلت ارتفاعاً بنسبة 66% من منتجاتها؛ أي بنحو 15 مليون و458 ألف درهم، مع زيادة نسبة التكاليف المالية بنحو 9% لتصل إلى 9 ملايين و763 ألف درهم.



انطلاق برنامج «إمباكت آت ورك» لمساعدة الشباب

انطلق برنامج «إمباكت آت ورك»، في مدينة وجد 30 ديسمبر، كثمرة شراكة بين جمعية «إنناكتوس المغرب»، و«فاونديشن سيتي»، لمساعدة الشباب الجامعي على دخول عالم الاستثمار، وتأسيس مشاريعه الخاصة.

و تشغل «إنناكتوس» - منظمة غير حكومية- في مجال الاستثمار ذي الطابع الاجتماعي الموجه للطلبة، وفي ميادين التنمية المستدامة، فيما تعمل «فاونديشن سيتي» على النهوض بالأوضاع الاقتصادية، وتحسين ظروف حياة ذوي الدخل المحدود، عبر العالم.

يدعم برنامج «إمباكت آت ورك» 4000 طالب، من الفئة العمرية بين 18 و25 سنة، من ذوي الدخل المتوسط والمحدود، ممن يقيمون في المغرب، في كل من الحسيمة، وتازة، والناظور، ووجدة، وفي منطقة المغرب العربي.

وتم اختيار جهة الشرق لإطلاق هذا البرنامج في المغرب، بشراكة مع المركز الجهوي للاستثمار، وذلك بهدف تأهيل الشباب، من أصحاب الدخل المحدود أو المتوسط، لدخول عالم الاستثمار، وخلق فرص العمل، عبر إحداث مشاريع ذات أثر كبير.

يتوزع برنامج «إمباكت آت ورك» على أربع مراحل، تتمثل في تدريب فرق، على صعيد الجامعات، تقوم بصياغة المشاريع، ليتم تقييمها، ودراسة جدواها، ثم تقديم الدعم المالي لإطلاقها، على أن ينتهي البرنامج بمسابقات جهوية ووطنية، لاختيار أفضل المشاريع.



تأسيس جمعية بينهن المغرب لدعم المقاولات الشابات

تم الإعلان في 6 سبتمبر عن تأسيس «شبكة جمعية بينهن المغرب لدعم المقاولات الشابات» بناء على التجارب الناجحة لجمعية «بينهن»، على صعيد جهات المملكة، وذلك لمواكبة النساء المقاولات؛ حاملات المشاريع، والمقاولات الصغرى النسائية، والتعاونيات والنساء العاملات في القطاع غير المهيكلي.

تهدف الشبكة إلى تمكين النساء من الحصول على المعلومات والتمويل والاستفادة من برامج تدريب مستهدفة، محددة ومواكبة لاحتياجاتهن.

وتواصل الشبكة العمل وفق أهداف وتوجهات جمعيات بينهن الجهوية وبالموازاة معها، ولكن ببعد وطني وشراكات دولية للعمل محلياً للمساهمة في تطوير قوة ريادة الأعمال النسائية في المغرب.

آليات دائمة لتعزيز ريادة الأعمال بالكويت

وأضاف أنه تم إنشاء مركز صباح الأحمد للموهبة والإبداع لهذا الغرض؛ حيث يتسلم أفكار وابتكارات المبدعين ويدرسها لمعرفة ما يصلح منها لتكون اختراعاً، ثم العمل على تسجيله للحصول على براءة اختراع عبر الاتصال بجهات عالمية لتقييمه وتسجيله. وأوضح أن المرحلة التالية لبراءة الاختراع هي تقييم مدى قبوله للتطبيق التجاري، مشيراً إلى تراكم أعداد براءة الاختراع لدى المؤسسة والذي بلغ نحو 250 براءة اختراع.

وقال د. الزهير: بعد تسجيل براءة الاختراع سيتم نقل المشروع إلى الصندوق الوطني لابتكار نموذج العمل التجاري لإثبات الجدوى الاقتصادية للمشروع والدخول في إحدى برامج الصندوق الوطني المتخصصة.

وأضاف أن مركز صباح الأحمد للموهبة والإبداع سيمول تكاليف المشروع وتشمل الفترة من بداية تسجيل الاختراع حتى نهاية تصنيع النموذج الصناعي، مع مراعاة قانون إنشاء الصندوق واللائحة التنفيذية ونظم ولوائح وقرارات الصندوق.

وأوضح أن الصندوق سيدعم مادياً براءات الاختراع المسجلة عن طريق المركز، حسب دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع براءة الاختراع، إضافة إلى دعم الأفكار الإبداعية المجدية في مراحل دورتها الحياتية في مراكز الإبداع والريادة التابعة للمركز، حسب اللوائح المعتمدة بالصندوق.



وقال إن المذكرة تأتي ضمن جهود الصندوق لتعزيز التعاون مع كافة الجهات التي تقدم خدمات وخبرات ذات قيمة مضافة وتحقق أهداف الصندوق في العمل على تطوير ريادة الأعمال في الكويت مشيراً إلى أن المذكرة حددت آلية التعاون مع مركز صباح الأحمد للموهبة والإبداع ما يقوي التعاون بين الجانبين في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتكرس وتحقق التعاون المثمر بين الصندوق والمؤسسة التي تتمتع بخبرة كبيرة وواسعة في مجال الابتكار وتشجيع ريادة الأعمال. وبيّن الزهير أن تعاون الصندوق مع المركز سيمثل أيضاً من خلال دعم الصندوق لدراسات الجدوى للمشاريع الجديدة الصغيرة والمتوسطة المقدمة من المبدعين ورواد الأعمال والمرشحين من قبل المركز حسب المعايير المعتمدة بالصندوق إضافة إلى دعم المركز عن طريق تمويله للبنية التحتية والأجهزة الرأسمالية والتشغيلية وبرامج التدريب والاستشارة التي تخدم المبادرين المبدعين.



الكويت

ملتقى «ستارت أب ويكند الكويت»

عقد ملتقى ستارت أب ويكند الكويت في مركز الفن المعاصر بمنطقة الشويخ الصناعية، بحضور أكثر من 110 مشاركين موزعين على 19 فريقاً وبتنظيم من أكاديمية البرمجة Coded.

ركز الملتقى على الجانب التقني من الفكرة من ناحية تنفيذ النموذج الأولي للمشروع ليكون فعالاً، في حين يمكن استكمال بناء باقي المشروع لاحقاً، فيما تنوعت الأفكار بين مجالات التجارة الإلكترونية والخدمات وحتى الخدمات اللوجيستية والنقل.

تأهلت 19 فكرة من أصل 37 للمرحلة النهائية، وفاز فريق Maroon Box بالمركز الأول وبجائزة 1250 دينار كويتي (حوالي 4 آلاف دولار)، بالإضافة إلى مجموعة خدمات استشارية وإدارية. وهو مشروع يتمثل في تطبيق يتيح للمستخدم اختيار وشراء الملابس من عدة متاجر، قام بتنفيذه كل من أحمد الراوي وإيمان البريكي وسارة البريكي وخالد البلوشي ومهمود حسن.

وفاز بالمركز الثاني وجائزة 750 دينار (2500 دولار) تطبيق Sahala، وهي منصة لإنجاز وطباعة المعاملات الحكومية، يتألف فريقها من عبدالعزيز الفودري وأحمد غزول وسعد القادري.

وفاز بالمركز الثالث وجائزة 250 دينار (820 دولاراً) موقع Fitness Hub وهي منصة لحجز اشتراكات النوادي الرياضية، ويتألف فريقها من شهد المنيس ونور الحبيب وسلوى ياسر وحمزة مكية.

250 براءة اختراع بمؤسسة الكويت للتقدم العلمي

وقعت مؤسسة الكويت للتقدم العلمي والصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في 8 مايو مذكرة تفاهم في مجالات تطوير ريادة الأعمال في الكويت مدتها ثلاث سنوات تجدد تلقائياً.

وقع المذكرة عن الصندوق د. محمد الزهير؛ رئيس مجلس إدارة الصندوق فيما وقعه عن المؤسسة د. عدنان شهاب الدين.

ووصف شهاب الدين المذكرة بأنها محاولة لإيجاد طريقة مثلى لتكاتف المؤسسات المعنية بتطوير الابتكارات في الكويت، لافتاً إلى أن المؤسسة منذ نشأتها وهي تعنى بمجموعة من الأمور بما فيها دعم المبتكرين.



عرب نت الكويت والتقارب الريادي الخليجي

عقدت فعاليات مؤتمر "عرب نت الكويت" في 4 أكتوبر؛ حيث ناقش أحدث مستجدات القطاع الرقمي وريادة الأعمال وما يقدمه من فرص لقطاع الشباب الكويتي والخليجي بشكل عام. تضمن المؤتمر 30 جلسة تحدث فيها 50 متحدثاً من شركات ريادية وكبرى في مجالات التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والدفع عبر الإنترنت وقطاع الإعلام والتسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي وريادة الأعمال والاستثمار في التقنية. سلطت الجلسات الضوء على دور ريادة الأعمال والابتكار والتحول الرقمي وتعزيز التنمية الاقتصادية وتنويع الموارد في الكويت ودول الخليج.

أكد عمر كرستيدس؛ المؤسس والرئيس التنفيذي لعرب نت، وجود تطابق للتوجهات والاستراتيجيات الحكومية في منطقة الخليج فيما يخص ريادة الأعمال والتحول الرقمي، علاوة على المبادرات الحكومية لدعم هذه القطاعات؛ ما يؤكد أن الوقت مناسب للشباب والمستثمرين للابتكار في المجالات الرقمية التي ستشكل عصب اقتصاد المستقبل، وسط الحضور الخليجي الالفت للمؤتمر؛ ما يدل على أن التكامل بين رواد الأعمال في الخليج ومبادرات التحول الرقمي أمر ضروري لتعزيز الفرص في هذا المجال.

تأسيس أول شركات لمبادرات الصندوق الوطني من خلال النافذة الواحدة

في خطوة مشجعة ومحفزة لتأسيس الشركات الجديدة، أعلن الصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في 26 أكتوبر عن أول عملية تأسيس شركة تجارية عبر النافذة الواحدة، كتطبيق واقعي لأهداف الصندوق في توفير بيئة ملائمة للأعمال؛ حيث تهدف النافذة الواحدة إلى تقليص الدورة المستندية وتسريع إنجاز المعاملات خلال يومين فقط.

يتواجد فريق من موظفي الصندوق الوطني في مقر النافذة الواحدة لتقديم الخدمات وللمساعدة المبادرات في عملية التأسيس؛ حيث يتمكن موظفو الصندوق الوطني من تأسيس الشركات (ذات المسؤولية المحدودة، والشخص الواحد، مساهمة عامة، ومساهمة مغلقة)، بالإضافة إلى التعديل على تلك الشركات، وإجراءات السجل التجاري الخاصة بها من تسجيل أسماء تجارية وإفادات وتأشيرات ومستخرجات، واستخراج تراخيص الاستيراد، واستخراج إذن تصدير، وتسجيل العلامات التجارية، وتسجيل الوكالات التجارية، وتسجيل الملكية الفكرية، وإصدار فروع لصالح المبادرات.

ولفت إلى أن المذكرة تضمنت قيام المركز باحتضان المبدعين ورواد الأعمال في مراكز الإبداع والريادة والمرشحين من قبل الصندوق حسب اتفاقيات خاصة تتم بين الطرفين لكل مشروع على حدة، فضلاً عن استخدام الصندوق لكافة إمكانيات المركز من مكاتب ومختبرات ومرافق أخرى تماشياً مع الاحتياجات وحسب اتفاقيات خاصة.

وأشار إلى أن المذكرة تشمل أيضاً قيام الصندوق والمركز بوضع برامج وأنشطة محددة لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة وفق خططها وبرامجها الاستراتيجية المعتمدة دعماً لسرعة قيام المشاريع الجديدة (المشاريع الناشئة) لدعم الاقتصاد الوطني وتنويع مصادره، إضافة إلى تنظيم وعقد الندوات وورش العمل لتطوير وتشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وأشاد الزهير بدور المركز الذي يقوم باكتشاف ورعاية المتميزين والموهوبين والمبدعين من أبناء الكويت من خلال توفير البيئة والمناخ الملائمين على النحو الذي يبرز تميزهم ومواهبهم وإبداعاتهم وتنميتها وإتاحة الفرص الملائمة لتحويل أفكارهم إلى إبداعات منتجة وملموسة. من جانبه قال مدير عام مركز صباح الأحمد للموهبة والإبداع د. عمر البناي أن لدى المركز نحو 30 براءة اختراع جاهزة للنزول للأسواق المحلية والعالمية.



مجلس الوزراء: آليات دائمة لتعزيز ريادة الأعمال

قرر مجلس الوزراء الكويتي برئاسة سمو الشيخ جابر المبارك؛ رئيس المجلس؛ خلال اجتماع مجلس الوزراء بقصر السيف في 14 نوفمبر تكليف كل من وزارة الدولة لشؤون الشباب والصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة بوضع آليات دائمة وفاعلة للتعاون بينهما لتعزيز ريادة الأعمال في الكويت، لاسيما لدى قطاع الشباب، مع التنسيق بهذا الشأن مع كل من وزارة التجارة والصناعة وكافة الجهات ذات الصلة.

وتم مناقشة توصية اللجنة الدائمة لشؤون الشباب بشأن تقرير عن تفعيل دور الشباب في المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتقرير عن ريادة الأعمال في الكويت.

أثنى المجلس على الجهود التي يبذلها كل من مكتب وزير الدولة لشؤون الشباب والصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة بشأن تعزيز دور الشباب في الاقتصاد الوطني.



البحرين

تخريج الدفعة الأولى من طلاب برنامج «انطلاق»

شهد حفل تخريج الدفعة الأولى للطلاب والخريجين الجدد المشاركين في برنامج «انطلاق» لمستشاري الأعمال الطلابي عام 2016/2015، تخريج 17 طالباً وخريجاً من الطلبة البحرينيين المسجلين في جامعة البحرين وبوليتكنك البحرين والجامعة الأهلية وجامعة لوفبرا وجامعة ليدز بيكيت وجامعة كنت.

وتعد مبادرة «انطلاق» إحدى مبادرات «تمكين» التي أطلقت بالتعاون مع مركز الشرق الأوسط وشمال إفريقيا للاستثمار، في إطار جهودها الرامية لربط الطلاب بالمؤسسات المحلية عن طريق منحهم فرصة التدريب على اكتساب مهارات استشارات الأعمال الأساسية وتحضيرهم للدخول إلى سوق العمل.

ويهدف برنامج «انطلاق» لمستشاري الأعمال الطلابي إلى تحويل معارف الطلاب والخريجين الجدد إلى تطبيقات عملية عن طريق تجربة ما اكتسبوه خلال فترة تعليمهم الأكاديمي وتطبيقه على أرض الواقع.

ويشمل البرنامج المتفوقين من الطلاب الذين تخرجوا حديثاً وآخرين في سنوات الدراسة الأخيرة في تخصصات إدارة الأعمال والإعلام والتصميم الجرافيكي والاتصالات؛ حيث يتم منحهم الفرصة لتقديم الخدمات الاستشارية للمؤسسات المحلية من خلال هذا البرنامج التدريبي على مدار 12 أسبوعاً.

وتحوّرت مشاريع الفرق المشاركة حول إجراء بحوث تسويقية لمنظمات غير ربحية وتحليل أسعار قطاع العقارات وأبحاث السوق لاحتمالات النمو وبحث الاستراتيجي في قطاعات مختلفة. وتم خلال الحفل تكريم جميع الفرق المشاركة على المشاريع التي قدمتها كلٌ بحسب مجال اختصاصه.



تمكين تطلق النسخة الرابعة من جائزة «مشروعي» للأعمال الشبابية

أعلنت «تمكين» عن فتح باب التسجيل للنسخة الرابعة من مسابقة «مشروعي» للأعمال الشبابية 2016-2017، المنصة الوطنية لرواد الأعمال البحرينيين، والتي تهدف إلى ترسيخ القيم الريادية وتوفير السبل المناسبة لمساعدة الشباب في إطلاق مشاريعهم، وتحويل الأفكار التجارية إلى خطة عمل قابلة للتنفيذ.

زيادة محفظة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى 20 مليون دينار

وقعت «تمكين» وبنك البركة الإسلامي اتفاقية لزيادة حجم محفظة برنامج تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمبلغ 10 ملايين دينار لتصل قيمة المحفظة المشتركة الإجمالية بينهما إلى 20 مليون دينار. تأتي الاتفاقية ضمن جهود الطرفين لطرح تسهيلات تمويلية تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية لمؤسسات القطاع الخاص الناشئة والصغيرة والمتوسطة ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم التنموية.

وقال الدكتور إبراهيم محمد جناحي؛ الرئيس التنفيذي لـ «تمكين»: «إن تمكين تعمل على دعم المؤسسات والمواطنين العاملين في القطاع الخاص لتخطي التحديات والصعوبات التي قد يواجهونها ضمن مسيرتهم التنموية، والتي أبرزها حصول المؤسسات على التمويل اللازم لتنفيذ خططها وأهدافها التشغيلية. لذلك تعمل «تمكين» مع عدد من الشركاء لتوفير حلول تمويلية تتناسب مع احتياجات مؤسسات القطاع الخاص في المملكة، ماجعلنا نمدد اتفاقيتنا مع بنك البركة الإسلامي لتوفير الفرصة لأصحاب الأعمال البحرينيين لتنمية مؤسساتهم وتطويرها».

وقال محمد عيسى المطاوعة؛ الرئيس التنفيذي لبنك البركة الإسلامي: «إن الاتفاقية تزيد محفظة التمويل الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين تمكين وبنك البركة الإسلامي؛ ما يتيح للعديد من المؤسسات والمشاريع المساهمة في دفع الإنتاج المحلي عبر تحسين وتطوير خدماتها ومنتجاتها».

يذكر أن عدد التمويلات الممنوحة من خلال برنامج «تمكين» لتمويل المؤسسات مع البنوك الشريكة بلغت 6500 تمويل منذ طرح البرنامج في سبتمبر 2008 حتى مارس 2016، كما بلغ التمويل الإجمالي الذي تم توفيره من خلال البرنامج 412.5 مليون دينار.

تستهدف المسابقة فئة الشباب ما بين 18 إلى 30 سنة ممن لديهم شغف في مجال ريادة الأعمال، وذلك من خلال دعمهم وتطوير مهاراتهم لخلق جيل من الشباب البحريني الواعد يساهم في تنمية اقتصاد المملكة.

يجري تقييم الأعمال المقدمة من قبل لجنة التحكيم، كما يشارك الجمهور في الإدلاء بأصواتهم لاختيار أفضل المشاريع، وخلال حفل الختام الذي ينعقد في 29 يوليو 2017 سيتم تتويج ومنح جائزة «مشروعي» للفرق الثلاث الحاصلة على المراكز الأولى؛ إذ يحصل الفائزون على فرص تدعمهم مهنيًا، مثل التدريب المحلي أو الدولي إضافة إلى الدعم المادي وغير المادي من قبل تمكين.

بنك قطر للتنمية يطلق برامج احتضان وتنمية للمشاريع الجديدة



فلسطين

حاضنة "يوكاس" تبدأ في تأهيل 30 فكرة للعمل الريادي

بدأت حاضنة يوكاس التكنولوجية بالكلية الجامعية للعلوم التطبيقية في تعريف أصحاب أفكار المشاريع الريادية بطبيعة السوق وكيفية الاستفادة منه لتسويق منتجاتهم، وتأهيلهم للعمل الريادي، وذلك ضمن مرحلة التحدي من مشروع الكويت للتطوير والتنمية، الممول من الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية والبنك الإسلامي للتنمية.

تأتي هذه المرحلة نتاج مخيم رواد الأعمال الذي نفذته الحاضنة؛ حيث تم من خلاله اختيار أفضل (30) فكرة مشاريع ريادية، لتأهيلهم وتطويرهم للوصول الى المقابلات النهائية. وقال المهندس طارق ثابت؛ مدير برامج الحاضنة " تهدف الى تعريف أصحاب المشاريع المحتضنة بالعناصر اللازم توفرها للبدء في انشاء مشروع معين، وتعريفهم بالسوق ووضعيتها وطبيعتها، وكيفية الاستفادة من المصادر التمويلية للمشروع، بالإضافة الى تنمية المهارات العملية والادارية للمباردين وتنمية الروح الاستثمارية لديهم".

وتضمن البرنامج تدريب أصحاب المشاريع على مهارات إعداد العروض وتنفيذ مرحلة التحدي من خلال النزول إلى السوق وعرض منتجاتهم ومعرفة رد فعل الزبائن، وعرض أفكارهم على استشاريين لمساعدتهم في تحسين أفكارهم وتطويرها بما يتناسب مع السوق، ومن ثم إثبات الجدوى التجارية. يذكر أن حاضنة يوكاس التكنولوجية في الكلية الجامعية هي وحدة تهتم ببناء ودعم المباردين والخريجين الذين تتوفر لديهم الأفكار الريادية والتطويرية الطموحة من خلال توفير الدعم الإداري والفني بما يعزز نهضة المشروع، إلى أن يتحول إلى واقع عملي ومشروع إنتاجي يمكن تسويقه محلياً وإقليمياً، ويكون قادراً على التوسع والعمل في بيئة اقتصادية تأخذ دورها في عملية التنمية الاقتصادية.



قطر

قطر تتصدر دول الخليج في اقتصاد المعرفة

وفقاً لمؤشر التنافسية العالمية (gci) الخاص بالمنتدى الاقتصادي العالمي 2016م، تصدرت قطر دول الخليج في اقتصاد المعرفة، باحتلالها المرتبة 14، تليها الإمارات في المرتبة 17، ثم السعودية في المرتبة 25 والكويت في المرتبة 34، وجاءت البحرين وسلطنة عمان في المرتبتين 39 و62 على التوالي؛ ما يعكس الفرص المتاحة للنمو والتطور في هذا المجال، بينما تصدرت القائمة عالمياً سويسرا وسنغافورة.

مركز حاضنات الأعمال الرقمية يشارك في الأسبوع العالمي شارك مركز حاضنات الأعمال الرقمية بوزارة المواصلات والاتصالات، في فعاليات النسخة الثانية من الأسبوع العالمي لريادة الأعمال الذي نظمه بنك قطر للتنمية بالتعاون مع 15 جهة حكومية وشبه حكومية محلية وعالمية، في مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 13 حتى 17 نوفمبر الماضي. ومن خلال الجناح، تم تقديم برامج احتضان لتعزيز وتنمية المشاريع الجديدة من خلال تقديم الخبرات والتوجيهات المهنية والتدريب والاستشارات القانونية وغيرها طيلة مراحل تطور المشروع.

شارك بالبازار الذي أقيم ضمن الأسبوع العالمي لريادة الأعمال، خمس شركات ناشئة عرضت مشروعاتها وهي: Urban Point و Schools in Qatar وتكنولوجيا معلومات الدوحة AI-Doha Information Technology وموقع Qatar Best Deals وموقع Ozone Kids.

1200 طالب في أسبوع ريادة الأعمال

احتفل مركز «بداية» وشركة شل قطر بالأسبوع العالمي لريادة الأعمال في المدارس والجامعات، عبر إطلاق النسخة الخامسة من برنامج «تحدي الأعمال قطر» بمشاركة 1200 طالب من 40 مدرسة.

قدم المشاركون في برنامج «تحدي الأعمال قطر» محاضرات للطلاب حول الأنشطة المختلفة ضمن الأسبوع العالمي لريادة الأعمال، وأهمية ريادة الأعمال لمستقبلهم المهني، كما نظمو مسابقات بين المدارس حول أفضل الأفكار لمشاريع التجارة وريادة الأعمال، وحصل الطلاب الفائزون على جوائز قيمة. وقدم المشرفون والمرشدون المتطوعون في برنامج «تحدي الأعمال قطر» جلسات إرشادية للطلاب حول مبادئ وأخلاقيات الأعمال، وتدريبهم على كيفية إجراء محاكاة الأعمال باستخدام الكمبيوتر، وكيفية تطوير أفكار المشاريع التجارية وريادة الأعمال؛ حيث يستمر التدريب حتى تُقام المسابقة النهائية في مارس 2017.

جدير بالذكر، أن مسابقة «تحدي الأعمال» هي إحدى مبادرات «برينسيز تراسن إنترناشيونال»، وهي منظمة بريطانية غير ربحية أنشأها صاحب السمو الأمير تشارلز، أمير ويلز، لتقديم العديد من برامج التدريب التي تهدف إلى تعزيز قدرات الشباب من خلال الفرص التي تطلق قدراتهم وإمكاناتهم.



الأردن

الأردن السادسة عربياً في ريادة الأعمال

جاءت مملكة الأردن السادسة عربياً، في مجال ريادة الأعمال، بعد الإمارات، وقطر، والسعودية، والبحرين، والكويت، وعمان، وتركيا، كما باتت مركزاً إقليمياً للشركات الناشئة، وذلك وفقاً للتقرير الصادر عن كلية أنسياد؛ إحدى أبرز المؤسسات التعليمية العالمية المرموقة في مجال إدارة الأعمال.

ووفقاً للتقرير، احتلت المملكة المرتبة 58 عالمياً في مؤشر تنافسية المواهب، وبلغ الناتج المحلي الإجمالي الوطني 37.5 مليار دولار. ويقيس التقرير أداء 108 دول في مجال توفير بيئة صالحة للأعمال، والتشجيع على استقطاب المواهب وتمكينها من العمل، مما يعزز من تقدم هذه الدول في المجال الاقتصادي، معتمداً على ملائمة المناخ التنظيمي وكفاءة الأداء الحكومي والاستقرار السياسي والتقدم الحكومي في توظيف التكنولوجيا والانفتاح على الخارج.

وعلى ذات الصعيد، تقدم ترتيب الأردن على كما جاءت في المرتبة 81 حول العالم على مؤشر ريادة الأعمال العالمي، حيث حلت المملكة بالمرتبة 56 عالمياً والثامنة عربياً على المؤشر لسنة 2017. وأوضح التقرير الذي أصدره المعهد العالمي لريادة الأعمال والتنمية GEDI، ومقره واشنطن والمتضمن مؤشر ريادة الأعمال، ان الأردن تفوق بريادة الأعمال على لبنان، المغرب، الجزائر، مصر، إيران، ليبيا وموريتانيا.

وتراجع ترتيب المملكة عربياً وفق التقرير الذي رصدته «الراي» عن الإمارات، قطر، السعودية، البحرين، تركيا، عُمان، الكويت وتونس. ويصنّف المؤشر 137 دولة في العالم، ويقدم نظرة مفصلة عن نظام المشروعات وريادة الأعمال في هذه البلدان، من خلال دمج البيانات الفردية والمكونات المؤسسية.

ويهدف المؤشر إلى قياس جودة وحجم عملية ريادة الأعمال في الاقتصادات المستهدفة، حيث يوفر المؤشر فهماً عميقاً لريادة الأعمال عبر تقييم المواقف والقدرات والتطلعات الريادية والتجارية. والمؤشر عبارة عن مشروع مشترك بين شبكة ريادة الأعمال العالمية، والمجتمعات، والمنظمات، والقادة من 152 دولة.

ويتم قياس ريادة الأعمال في الأردن ضمن 14 عاملاً، ك رأس المال المخاطر، استيعاب التكنولوجيا، إدراك الفرص، قبول المخاطر، تنشئة المهارات، شبكة الأعمال، رأس المال البشري، النمو، العولمة، ابتكار المنتج، عملية الابتكار، تأسيس فرص العمل والدعم الثقافي. وعالمياً تصدرت أميركا العالم، تلتها سويسرا، كندا، السويد، الدنمارك، ايسلندا، أستراليا، بريطانيا، إيرلندا وهولندا.



اليمن

إذاعة fma تستضيف رواد الريادة في حضرموت

نظمت إذاعة نما fm حلقة نقاشية في ريادة الأعمال بمناسبة اليوم العالمي لريادة الأعمال، استضافت فيها المهندس نبهان عبدالله بن نبهان؛ المدير التنفيذي لمؤسسة مبادرة الشباب، والمهندس محمد العويني؛ مدير وكالات لتنمية المنشآت الصغيرة والأصغر، والمهندس نواف باقران؛ مدير البرامج والمشاريع بمؤسسة مبادرة الشباب.

وقد ناقش البرنامج مع الضيوف أهمية دور ريادة الأعمال باعتبارها عنصراً حيوياً في التنمية الاقتصادية ومحركاً أساسياً لنشاط وتنوع القطاع الخاص.

وقال المهندس نبهان بن نبهان؛ المدير التنفيذي لمؤسسة مبادرة: إن ريادة الأعمال تلعب دوراً رئيساً في تشكيل وتطوير قاعدة اقتصادية أكثر تنوعاً لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة في البلاد، مشيراً إلى أن مؤسسة مبادرة الشباب اتجهت إلى منهجية ريادة الأعمال لتطوير قاعدة الاقتصاد في البلاد والنمو بالافكار والمشاريع التي تعزز دور القطاع الخاص؛ حيث عقدت شراكة مع شركة أويسيس 500 بالأردن والتي تعتبر من أكبر الشركات على مستوى الشرق الأوسط في ريادة الأعمال.

وأتاح مؤسسة مبادرة الشباب فرصة لرواد الأعمال اليمنيين في برنامجها التي أطلقتها بالعاصمة الأردنية عمان في ريادة الأعمال، وتعمل حالياً على متابعة المشاركين في البرنامج؛ حيث تم إنشاء شركة خاصة لكل شخص للبدء في تنفيذ مشاريعهم.

وأوضح المهندس محمد العويني؛ مدير الوكالات لتنمية المنشآت الصغيرة والأصغر، أهمية القطاع الخاص في الاقتصاد المحلي، مؤكداً ضرورة تنمية روح ريادة الأعمال في الشباب وتزويدهم بثقافة المعرفة والعمل للاستفادة من وفرة الفرص في المستقبل، ضمن خطة عمل واضحة لتطوير وزيادة مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الناتج القومي ضمن جهود التنوع الاقتصادي، وخلق منظومة ريادة أعمال جاذبة للطاقات والمشاريع ذات القيمة المضافة.



السودان

أطلق_ممكناتك.. أسبوع ريادة الأعمال العالمي

شهدت فعاليات أسبوع ريادة الأعمال العالمي في السودان في دورته الثالثة الذي عقد تحت شعار «أطلق ممكناتك»، والذي نظمته منظمة مجتمع الابتكار وريادة الأعمال؛ وهي أول منظمة سودانية تسعى لنشر ثقافة ريادة الأعمال في المجتمع السوداني من خلال وسائل مختلفة.

حضر افتتاح أسبوع ريادة الأعمال العالمي في AGC Club بالخرطوم، رواد أعمال سودانيون بالإضافة إلى المشاركين في فعاليات أسبوع ريادة الأعمال العالمي للأعوام الماضية، كما شهد حفل الافتتاح الترحيب بضيوف 2016 Sudan GEW، من بينهم أحمد سفيان بيرم المدير الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا لشركة Techstars وصهيب أحمد الخوالدة أصغر عربي مسجل بجمعية رجال الأعمال البريطانية والمؤسس والمدير التنفيذي لمجموعة القيادة المتكاملة .

مسابقة (Future Agro Challenge)

عقدت مسابقة (Future Agro Challenge) والهادفة إلى إيجاد مشاريع بحلول وأفكار مبتكرة في مجال الزراعة، بمشاركة 4 مشاريع تنافست في ثلاث جولات لاختيار الفائز بالمركز الأول والذي كان من نصيب مشروع Onion farm لصاحبه عثمان حسن والذي يعتمد على أدوات الزراعة الدقيقة لإنتاج الخضروات بتكلفة أقل وجودة عالية ويدخل المنافسة باسم السودان في المنافسة الإقليمية في جنوب أفريقيا .

مسابقة (Get In The Ring)

شارك 17 متنافساً في مسابقة (Get In The Ring) والتي تستهدف الشركات الناشئة؛ إذ تميزت بوجود مستثمرين محتملين بين الحضور؛ حيث جاء الفوز من نصيب مشروع Filmedia في الوزن الخفيف والذي يستخدم وسائل الإعلام الجديدة لنشر مقاطع الفيديو الترفيهية والاجتماعية، بالإضافة إلى الإعلانات، أما الشركات ذات الوزن المتوسط فقد كان الفوز من نصيب مشروع Wainfinder وهو دليل إلكتروني للأماكن المهمة في الخرطوم؛ إذ تنافس هذه المشاريع في المنافسات القادمة في سنغافورة .

(يوم الابتكار الطبي)

عقدت فعالية «يوم الابتكار الطبي» مع مجموعة من المختصين في المجال الطبي وأصحاب الشركات في هذا المجال بقيادة د.أمار حميدة مؤسس Startup Weekend Health في السودان وأحد منظمي فعالية يوم الابتكار الطبي ضمن فعاليات أسبوع ريادة الأعمال العالمي.

تناولت الفعالية عدة موضوعات من ضمنها الابتكار في المجال الصحي والعوائق الحالية والمحتملة في تطور القطاع الصحي بالإضافة إلى مناقشة القوانين التي تنظم المهن والشركات والمؤسسات الطبية وقد كان من ضمن المتحدثين د.أنور دفع الله مؤسس مؤسسة الباحثين السودانيين و د.مازن خليل مؤسس شركة SudaMed والحائزة على عدة جوائز عربية وعالمية. .

اليوم العالمي لرائدات الأعمال

نظمت مبادرة «سودانية» احتفالاً باليوم العالمي لرائدات الأعمال؛ وذلك بإطلاق النسخة الثالثة من فيديو مبادرة سودانية الذي يعكس نجاح سيدات سودانيات في مجالات مختلفة. تضمنت المبادرة منافسة متعددة المسارات وفي مجالات مختلفة؛ حيث فازت في مسار الأفكار في المجال الزراعي المتسابقة رزان الفاتح بمشروعها Sorting system using image ، وفي مسار المشاريع الناشئة لينا الخانجي، وفي مسار الراءات سامية صلاح .

مسابقة (ستارت أب جونيور)

تم تنظيم مسابقة ستارت أب جونيور والتي استهدفت طلاب المعاهد الفنية وطلاب مراحل الدراسة الأولية في طرح ابتكاراتهم وأفكارهم لدخول عالم ريادة الأعمال؛ حيث شملت الفعالية دورات تدريبية للطلاب للتعريف بريادة الأعمال وأدواتها، بالإضافة إلى كيفية إعداد النماذج الربحية وتقديم العروض التقديمية للمشاريع المشاركة.

كان الفوز من نصيب منصة وتطبيق «عملكم» لربط أصحاب المهن من خريجي المعاهد الفنية بالعملاء، كما حصل مشروع «البس على كيفك» وهو متجر إلكتروني للملابس على استثمار من أحد حكام لجنة التحكيم، فيما حصل مشروع Quick Steps - وهو حذاء نكي لشحن الأجهزة المحمولة - على جائزة الإبداع والابتكار، ودعوة لحضور مؤتمر الشبكة العربية للابتكار بالأردن .

مسابقة Startup weekend

وتم تنظيم مسابقة Startup weekend بمشاركة 17 فريقاً، بالإضافة إلى المشاريع الاجتماعية؛ حيث فازت المشاريع الطبية بالمراكز الثلاث الأولى، ف جاء الأول مشروع MED Rx وهو نظام إلكتروني للتقليل من نسبة حدوث الأخطاء الطبية، أما الثاني فكان من نصيب مشروع Well care لتقديم مجموعة خدمات طبية إلكترونية، بينما جاء في المركز الثالث M CARE وهو عبارة عن جهاز طبي للرضاعة يحاكي الرضاعة الطبيعية .



تونس

أول بلد إفريقي في ريادة الأعمال 2017

احتلت تونس المركز الأول بين البلدان الإفريقية في ريادة الأعمال 2017 والمرتبة 42 عالمياً، وفق ترتيب المؤشر العالمي لريادة الأعمال للمعهد العالمي لريادة الأعمال والتنمية في تقريره الأخير. ومقارنة بعام 2015، سجلت تونس خلال 2016 تقدماً بلغ 20 مركزاً في الترتيب العالمي في ريادة الأعمال، في حين جاءت المغرب في المرتبة 70 عالمياً والجزائر في المرتبة 73 عالمياً ومصر في المرتبة 81 عالمياً.

خطة لتحفيز المشاريع الزراعية الصغيرة

رصدت الحكومة في الموازنة المالية الجديدة 250 مليون دينار (112 مليون دولار) لدعم شباب المستثمرين لمساعدتهم على إطلاق مشاريعهم.

وترمي رؤية تونس المستقبلية للقطاع إلى جعله قطاعاً يحظى بأولوية مطلقة بحلول 2020 في سياسة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومنتجا ومصدرا ومشغلا وله جاذبية للاستثمار وقدرة تنافسية عالية تفعل دوره في اقتصاد البلاد وتضمن استدامته.

وقال يوسف الشاهد، رئيس الحكومة خلال المعرض الدولي للاستثمار الزراعي والتكنولوجي (سيات 2016) إن "تونس تحتاج إلى نموذج اقتصادي للتنمية الزراعية باعتبارها الركيزة الاستراتيجية للتنمية".

وشدد على ضرورة أن يولي النموذج الجديد أهمية كبيرة للمزارعين وأن تتم صياغته ضمن استراتيجية موسعة تتماشى مع باقي السياسات الاقتصادية للبلاد.

ويساهم قطاع الزراعة بنحو 9% من الناتج المحلي الإجمالي وتعمل فيه 16% من الأيدي العاملة، غير أنه تراجع قليلاً في السنوات الأخيرة بسبب موجة الجفاف التي ضربت شمال أفريقيا.

وكشف الاتحاد التونسي للفلاحة والصيد البحري، أن قيمة الإنتاج الزراعي في الموسم الماضي تراجعت بنسبة 21% بمقارنة سنوية بسبب موجة الجفاف وغياب استراتيجية واضحة لتنظيم القطاع الزراعي؛ إذ بلغت الخسائر وفقاً لعبدالمجيد الزار، رئيس الاتحاد، قرابة ملياري دينار (910 ملايين دولار) أي ما يعادل 7% من موازنة الدولة البالغة 15.03 مليار دولار.

ليبيا

أول برنامج للتدريب الإلكتروني في ريادة الأعمال بطبرق

استضافت مدينة طبرق أول برنامج تدريب إلكتروني في ريادة الأعمال من تصميم أكاديمية التجارة للمشروعات الصغرى والمتوسطة التابعة لمركز التجارة الدولي.

وقال «المدرّب مسعود الوهراني»: «أن برنامج ليبيا لريادة الأعمال عبارة عن دورة تمهيدية تدريبية عبر الإنترنت؛ وذلك في إطار مشروع الاتحاد الأوربي للمساعدة التقنية «دعم ليبيا التكامل الاقتصادي».

وأوضح الوهراني أن البرنامج يحتوي على «12» ساعة تدريبية موزعة على «6» أسابيع وهو موجه لرواد الأعمال الليبيين من طلبة الجامعات، والخريجين لتأسيس مشروعات أعمال ريادية.

يتيح البرنامج التغلب على الظروف الاقتصادية الصعبة، والمخاطر، وكذلك التعرف على المكافآت والفوائد من كونهم رواد أعمال، وكيفية التعرف على الزبائن، وإيجاد وتحليل فكرة العمل التجاري، وكيفية التعامل مع المصارف للحصول على التمويل.

إطلاق مشروع لتعزيز فرص العمل للشباب والتنمية الاقتصادية

رصد الاتحاد الأوروبي 7.6 مليون يورو لمشروع «دعم ليبيا من أجل التكامل الاقتصادي، والتنوع والتوظيف المستدام»، والمعروف اختصاراً بـ «Sleidse».

يساهم البرنامج -الذي يمتد - أربع سنوات- في خلق منصة إلكترونية لأصحاب المشاريع المستقبلية وتسهيل وزيادة التمويل للمشروعات متناهية الصغر، مثل الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم.

وتشمل الأهداف المحددة تدريب موظفي «مقاول ليبيا»، الوكالة التي تعنى بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة، وإنشاء مجموعة عمل رفيعة المستوى من أجل إنشاء وكالة لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع بنك الاستثمار الفرنسي والبنك الدولي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، ودعم إنشاء تعاونية زراعية في مدينة بني وليد.

دراسة : الشركات الصغيرة والمتوسطة تشكل 90 % من المؤسسات في الشرق الأوسط



الكويت الخامسة عربياً في تنافسية المواهب العالمية

صاحبة المركز 47 عالمياً، لتكون بذلك البلاد خارج نطاق الخمسين الأوائل.

وبحسب البيانات الواردة في المؤشر، حلت الكويت في تمكين المواهب بالمرتبة 54 عالمياً، وفي جذبها بالمركز 24 عالمياً، بينما جاءت في مرتبة متأخرة على صعيد تنمية هذه المواهب لتحل المركز 80 عالمياً، وفيما يخص الاحتفاظ بالمواهب، جاء ترتيبها 42 عالمياً، وفي المهارات الفنية والتقنية جاءت بالمرتبة 72، وفي مهارات المعرفة العالمية احتلت المركز 93. كما احتلت مرتبة متأخرة فيما يتعلق بالإدارة المهنية، إذ كان ترتيبها 107.

وفي مؤشر كفاءة الحكومة، حلت بالمركز 78 عالمياً، كما جاءت في المركز 75 في موضوع البيئة التنظيمية، وتعثر مستواها في موضوع العلاقة بين الحكومة والشركات لتحل المركز 104.

وبالرغم من تذبذب مراتب الكويت في مجال احتضانها للمهارات الفنية والتقنية وأصحاب المعرفة، وتنمية المواهب، لكنها جاءت الأولى في مجال سهولة التوظيف وسهولة فصل الموظفين من العمل.

وطبقاً للتقرير، فإنه بالرغم من تمتع الكويت وعمان بدخل مرتفع، لكنهما لم يكونا ضمن الخمسين الأوائل، وتأثر تصنيفهما لضعف تنمية المواهب؛ ما ترجم إلى ضعف مجموعة المهارات الملزمة بالمعرفة العالمية.

على صعيد العالم، حلت سويسرا أولاً، تلتها سنغافورة، ثم المملكة المتحدة، وأميركا، تلتها السويد، ثم أستراليا، ولوكسمبورج، ثم الدنمارك، وفنلندا عاشراً.



أكد تقرير تنافسية المواهب العالمية «جي تي سي آي» لعام 2017 الصادر عن كلية أنسياد، ومعهد ريادة رأس المال البشري بسنغافورة، أن الكويت حلت في المركز 57 عالمياً من أصل 118 دولة، بالمقارنة مع العام الماضي عندما احتلت المركز 51 عالمياً من أصل 108 دول.

يقيس مؤشر تنافسية المواهب العالمية، القدرة التنافسية لدول العالم على أساس نوعية المواهب التي يمكن إنتاجها، واستقطابها، والحفاظ عليها؛ ما يساعد الدول على رصد تقدمها ومقارنتها أدائها باقتصادات أخرى. ومن المؤشرات الفرعية التي يعتمد عليها المؤشر في قياس الدول المناخ التنظيمي في البلاد، وكفاءة الحكومة، والعلاقة الرابطة بين الحكومة والنشاط التجاري، والاستقرار السياسي، واستخدام التكنولوجيا، والمناخ بين النشاط التجاري وسوق العمل، وسهولة التوظيف، والانفتاح على الخارج، واستقطاب الأدمغة، وجودة التعليم، وطرز المعيشة، والمهارات التي تتمتع بمعرفة عالمية، وغيرها.

وعلى الصعيد العربي، احتلت الكويت المركز الخامس بعد الإمارات التي احتفظت لنفسها بالمركز 19 عالمياً، وقطر المركز 21 عالمياً، والسعودية التي تبوّأت المركز 42 عالمياً، والبحرين

436 رائد أعمال ساعدتهم حاضنة فاستر كابيتال الافتراضية بالإمارات حتى الآن

500 ألف دولار تنافس عليها 65 متسابقاً في فعاليات سيدستارز لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالمنامة بمملكة البحرين.

46 ابتكاراً في مختلف المجالات الإبداعية شاركت في مسابقة «رائد وفكرة» التي نظمتها مركز ريادة الأعمال بجامعة ظفار بدولة عمان؛ حيث تم اختيار 24 مشروعاً للمرحلة الثانية للمسابقة

35 مشروعاً سيتم تمويلها عبر برنامج جديد لأكاديمية البحث العلمي في مصر تحت مسمى «جسور التنمية» منهم مشروع علاج السرطان بجزيئات الذهب بتمويل 35 مليون جنيه.

العراق تشارك بورشة عمل لصندوق النقد عن المشروعات الصغيرة



صباح التميمي
عضو مجلس النواب الكويتي

التي أعتمدها الدولة والتي تتشابه في أوضاعها مع العراق لخلق مناخ اقتصادي طموح يؤسس لمجتمع رياضي يحفز على الإبداع، ويحقق فرص تنمية في شتى المجالات، عبر هيكل اقتصادي متكامل يعتمد على الشريحة الأكثر نشاطاً وهي المرأة والشباب.

ناقشت الورشة كيفية زيادة الاهتمام الحكومي وتفعيل القطاعات الشبابية ليكون للمرأة نصيبها الكبير بوصفها عنصراً أساسياً في إدامة دورة الحياة.

شاركت العراق بوفد اقتصادي في ورشة عمل نظمها صندوق النقد الدولي الشهر الماضي بالكويت عن المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ناقشت الورشة، القنوات الكفيلة بإعادة تفعيل الشراكة المجتمعية لرفع معدلات التنمية لزيادة فرص التكامل وتخفيض حجم البطالة.

وصرحت صباح التميمي؛ عضو مجلس النواب الكويتي والزاعي الرئيسي للمؤتمر، بأن الورشة تهدف إلى بناء ركيزة وقاعدة أساسية لرفع معدلات الإنتاج وتوفير تنوع في الموارد، بإشراك شريحة فاعلة من المجتمع العراقي، مع منح المرأة حيزاً في التوجه الجديد الذي يريعه صندوق النقد الدولي.

وأضافت التميمي، أن المشروعات الصغيرة إحدى التوجهات الناجحة

تونس الأولى إفريقياً في مؤشر ريادة الأعمال 2017



بتنمية ثقافة ريادة الأعمال، والذي يهدف إلى غرس ثقافة ريادة الأعمال في سن مبكرة، وإدخال الشباب في عالم الابتكار وريادة الأعمال، ويقوم على عدة محاور: منها تدريب الطلاب كيفية استكشاف عالم ريادة الأعمال، والصفات الواجب توافرها لإنشاء المشاريع المبتكرة.

وتم خلال فعاليات البرنامج تنظيم مسابقات لخلق وتطوير مفاهيم مبتكرة في عدة موضوعات؛ مثل التعليم والتصميم والتنقل والمواطنة والثقافة والترفيه والبيئة والتغذية والتراث والتجديد.

أحتلت تونس المركز الأول إفريقياً في مؤشر ريادة الأعمال لعام 2017 طبقاً لمكتب Global Entrepreneurship and Development Institute الأمريكي؛ حيث حصلت على 40.5 نقطة من 100 نقطة لتحتل المركز 42 عالمياً.

وأضاف التقرير الصادر في ديسمبر 2016 أن تحسن مناخ الاستثمار بتونس 10 %، سيؤدي إلى ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي بمعدل 44.57 مليار دولار؛ لما تتمتع به تونس من إمكانيات ومزايا على المستوى الاقتصادي، من بينها تطور البنية التحتية التكنولوجية والموارد البشرية.

وقد احتلت تونس هذا المركز بالتزامن مع ما تطلعه من برامج لريادة الأعمال؛ إذ أطلقت في ديسمبر من العام الماضي برنامج (سبارك) الخاص

قطاع الأعمال يتأثر سلبيًا في اليمن بإيقاف الإنترنت المفتوح



أن اليمن يعد من أسوأ الدول على مستوى العالم في خدمة الإنترنت، من حيث السرعة والجودة المقدمة وضعف التغطية المقصورة على مراكز المحافظات والمدن الرئيسية.

وكانت مؤسسة الاتصالات اليمنية قد ألغت بداية من ديسمبر 2016 التحميل المفتوح في الاشتراكات الذهبية، كما حددت 200 جيجا بايت تحميل عن كل شهر كحد أقصى للمشاركين في الفئة الذهبية، في خطوة أثارت سخط المستخدمين وخاصة ملاك مقاهي الإنترنت والشبكات اللاسلكية، الأكثر استفادة من هذه الخدمة.

ويصل عدد المشتركين في خدمات الإنترنت باليمن 582 ألف مشترك عبر أنظمة ال-ADSL، بالإضافة إلى نحو ألف مقهي، فيما يصل عدد غير المشتركين في خدمات الإنترنت مع استخدام الإنترنت نحو 4.2 مليون مشترك.

توقع يسري الأثوري؛ خبير تقنية المعلومات، بأن يتسبب قرار مؤسسة الاتصالات اليمنية بإيقاف باقات الإنترنت المفتوح، وإلغاء التحميل المفتوح في التأثير السلبي على الشركات وقطاع الأعمال الفترة القادمة.

وأوضح الأثوري، أن القرار سيؤثر سلبيًا على الأداء الاقتصادي للبلاد وعلى وصول المواطنين إلى المعلومات بسهولة.

وأكد أن هذا القرار لم يراع رداءة خدمات الإنترنت المقدمة في الجمهورية؛ حيث تؤكد الإحصائيات

بالإضافة لعدد الوظائف التي سيوفرها وخاصة للعُمانيين تعد من أبرز الشروط التي تم على أساسها تقييم فكرة المشروع.

تجدر الإشارة إلى أن لجنة مسابقة «رائد وفكرة» تتكون من الأعضاء: محمد أحمد فرج الغساني؛ مدير ريادة بمحافظة ظفار، ومحمد السنح المشيخي؛ مدير صندوق الرفد، ونايف أحمد الشنفرى؛ مدير دائرة التدريب بالمديرية العامة للقوى العاملة بمحافظة ظفار ورئيس لجنة التدريب والتعليم بسوق العمل بمحافظة ظفار، ومحمد حسين آل حفيظ؛ مدير التواصل والاستدامة بشركة ظفار للطاقة.

مبروك نسيب بيت سليم، وقحطان الشحري، بينما حصل على درع الفكرة الريادية المجتمعية كلاً من خديجة سعيد عبدالرحمن الزدجالي وعبدالمنعم علي خليفة الفارسي.

شارك في المسابقة 46 ابتكاراً في مختلف المجالات الإبداعية؛ حيث تم اختيار 24 مشروعاً للمرحلة الثانية، وأوضح الدكتور سمير الحماسي؛ مدير مركز ريادة الأعمال بالجامعة أن جدوى المشروع والفائدة المترتبة على تطويره وجعله واقعاً ملموساً قابلاً للتطبيق، بالإضافة إلى التكلفة الخاصة بالتطوير والتنفيذ، والمدة التي سيستغرقها هذا التطوير

جامعة فلسطين تطلق برنامج «رائع» لريادة الأعمال



العميرية بالمركز الأول عن مشروع الدلة العمانية، وحصل سعيد أحمد بخيت الحضري على المركز الثاني عن مشروعه الاستهلاك الذكي للإنارة، بينما كان المركز الثالث من نصيب أحلام أحمد عبدالقوي اليافعية لمشروع لوب المصباح، فيما حصلت كل من سعاد منصور العميرية وأمنة سالم الكندبة على المركز الرابع عن مشروع المنيو الإلكتروني، وجاءت بلقيس حمود السنانية خامساً بمشروع استعادة الطاقة الحركية من المركبات.

وقد حصل على درع التحكيم

اختتمت بجامعة ظفار مسابقة «رائد وفكرة» والتي نظمتها مركز ريادة الأعمال بالجامعة؛ حيث تعد المسابقة الأولى للمركز وتم حصرها على طلاب الجامعة، بهدف دعم وتشجيع ابتكارات الطلاب، وإيجاد بيئة تنافسية بين الطلبة، فازت دعاء عبدالله محمد

مركز ريادة الأعمال بجامعة ظفار يختتم مسابقة «رائد وفكرة»



عبدالقوي اليافعية لمشروع لوب المصباح، فيما حصلت كل من سعاد منصور المعمرية وأمنة سالم الكندية على المركز الرابع عن مشروع المنيو الإلكتروني، وجاءت بلقيس حمود السنانية

اختتمت بجامعة ظفار مسابقة «رائد وفكرة» والتي نظمتها مركز ريادة الأعمال بالجامعة؛ حيث تعد المسابقة الأولى للمركز وتم حصرها على طلاب الجامعة، بهدف دعم وتشجيع ابتكارات الطلاب، وإيجاد بيئة تنافسية بين الطلبة. فازت دعاء عبدالله محمد العميرية بالمركز الأول عن مشروع الدلة العمانية، وحصل سعيد أحمد بخيت الحضري على المركز الثاني عن مشروعه الاستهلاك الذكي للإنارة، بينما كان المركز الثالث من نصيب أحلام أحمد

خامساً لمشروع استعادة الطاقة الحركية من المركبات. وقد حصل على درع التحكيم مبروك نسيب بيت سليم، وقحطان الشحري، بينما حصل على درع الفكرة الريادية المجتمعية كل من خديجة سعيد عبدالرحمن الزنجالي وعبدالمنعم علي خليفة الفارسي، شارك في المسابقة 46 ابتكاراً في مختلف المجالات الإبداعية؛ حيث تم اختيار 24 مشروعاً للمرحلة الثانية. وأوضح الدكتور سمير الحمادي؛ مدير مركز ريادة الأعمال بالجامعة أن جدوى المشروع والفائدة المترتبة على تطويره وجعله واقعاً ملموساً قابلاً للتطبيق، بالإضافة إلى التكلفة الخاصة بالتطوير

والتنفيذ، والمدة التي سيستغرقها هذا التطوير بالإضافة لعدد الوظائف التي سيوفرها وخاصة للعُمانيين تعد من أبرز الشروط التي تم على أساسها تقييم فكرة المشروع، تجدر الإشارة إلى أن لجنة مسابقة «رائد وفكرة» تتكون من الأعضاء: محمد أحمد فرج الغساني؛ مدير ريادة بمحافظة ظفار، ومحمد السنح المشيخي؛ مدير صندوق الرشد، ونايف أحمد الشنفري؛ مدير دائرة التدريب بالمديرية العامة للقوى العاملة بمحافظة ظفار ورئيس لجنة التدريب والتعليم بسوق العمل بمحافظة ظفار، ومحمد حسين آل حفيظ؛ مدير التواصل والاستدامة بشركة ظفار للطاقة.

مؤتمر عمان الدولي للمسؤولية الاجتماعية:

600 ألف ريال عماني لدعم وتمويل مشاريع تنموية



المسؤولية الاجتماعية في السلطنة لإيجاد شراكة بين القطاعات الإنتاجية والمجتمع لدعم التنمية المستدامة، مبيناً أن المسؤولية الاجتماعية لا تقتصر فقط على الأعمال الخيرية التطوعية، بل تدخل في مختلف المجالات التي تخدم المجتمع المحلي، مطالباً بضرورة إيجاد آليات تنظم مشاريع الاستدامة التي تخدم مختلف شرائح المجتمع

نجم مؤتمر عمان الدولي للمسؤولية الاجتماعية في إبراز أهمية المسؤولية المجتمعية في المجتمع العماني، وتحفيز شركات القطاع الخاص للمساهمة في المشاريع الاجتماعية وتطبيق أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة 2030م. وأكد الشيخ محمد بن سعد المرضوف؛ وزير التجارة والصناعة أن المؤتمر سلط الضوء على أهمية

وأشار الوزير إلى أن هناك مبادرة من الشركات والقطاع الخاص حول المسؤولية الاجتماعية معرباً عن أمله في المزيد من المبادرات في الوقت القريب العاجل. ولعل من أهم الفوائد التي خرج بها المؤتمر هو الإفادة من تجارب دول العالم المتقدمة التي قطعت شوطاً كبيراً في تأطير مفاهيم «المسؤولية الاجتماعية»، وتحديد مساراتها التي أصبحت من المسؤوليات الأساسية، التي تناط بها كبرى الشركات في العالم؛ لتعزيز دعم المجتمع في جميع المجالات الاجتماعية والثقافية والخيرية والشبابية وجوانب أخرى؛ وذلك لتفعيل دور المجتمع في العملية الاقتصادية. شارك بالمؤتمر 16 متخصصاً في المسؤولية الاجتماعية

من السلطنة ودول مجلس التعاون الخليجي وكذلك من الأمم المتحدة، أوراق عمل شملت موضوعات تعنى بالمسؤولية الاجتماعية وأهميتها وانعكاساتها على المجتمع، وتبني مبادرات مجتمعية مهمة ومشاريع مستدامة ضمن خطط وبرامج تنموية لا تتجزأ من برامج التنمية المستدامة في السلطنة. وقال أيمن الحسني؛ نائب رئيس غرفة تجارة وصناعة عمان: «إن مفهوم المسؤولية الاجتماعية في السلطنة متجذر وراسخ في مجتمعنا العماني عبر العديد من صيغ التعاون الاجتماعي والاقتصادي في المجتمع، بالإضافة إلى ارتباطها بالعديد من القيم والمعاني الإنسانية السامية». وأضاف: بالرغم ما تحقق في إطار المسؤولية الاجتماعية على مستوى مجتمع الأعمال إلا أنها لا تزال بحاجة إلى إعادة تنظيم حتى



والصحية والتوعوية لتحقيق التنمية المستدامة، كما يستوجب أن يبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية على أساس الاتفاق على قيم مشتركة بين القطاعات الحكومية والخاصة والمجتمع المدني.

شخصية العام

فاز الدكتور عبدالله معتوق المعنوق بلقب شخصية العام للمسؤولية الاجتماعية للعام 2016، كما تم تكريم عدد من السفراء الدوليين للمسؤولية الاجتماعية، وشخصيات فاعلة بالجائزة الذهبية للاستحقاق الدولي للتنمية المستدامة، ومنحهم لقب مفوض أمني للدعوة لأهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة 2030.

طلال أبوغزالة وفرع جديد بعمان

أعلن الدكتور طلال أبوغزالة عن افتتاح المكتب الثاني لفروع مجموعة طلال أبوغزالة بالسلطنة في ولاية صلالة، ليكون المكتب 86 ضمن سلسلة فروع المجموعة، وأضاف أبوغزالة بأن مصطلح ومفهوم المسؤولية الاجتماعية يستحق مزيداً من العمل لتسليط الضوء عليه وتعريف المجتمعات والشركات به. وأشار أبوغزالة إلى أنه في إطار المسؤولية الاجتماعية تخصص المجموعة 50 % من أرباحها لتمويل مشاريع المسؤولية الاجتماعية، والتي تتضمن بناء القدرات وغيرها.

المصلحة وتأثيرها على العملية التجارية، من خلال عرض التجارب والأمثلة المختلفة، أما الجلسة الرابعة فقد تناولت عرض مبادرات المسؤولية الاجتماعية لقطاعات مختلفة، حيث تم خلال الجلسة التعريف بالمسؤولية الاجتماعية للشركات على أساس القطاع الذي ينتمي إليه المتحدثون، وناقشت كيفية اشراك الأطراف المؤثرة والمتأثرة وأفضل ممارسات المسؤولية الاجتماعية للشركات داخل منطقة الخدمة، وعرض وجهات نظر المتحدثين حول كيفية نمو المسؤولية الاجتماعية للشركات في السلطنة.

وقالت نصرة العديوية؛ المديرية التنفيذية لمركز التواصل العالمي الشريك في التنظيم، إن المؤتمر مبادرة طيبة مشتركة، لتعزيز التواصل بين جهات المسؤولية الاجتماعية ومؤسسات المجتمع المدني، مؤكدة أن هناك اتفاقاً مبدئياً في المجتمع على أهمية المسؤولية الاجتماعية. وأضافت: لا يوجد تعريف موحد للمسؤولية الاجتماعية لكن يتفق دولياً على أن الاستدامة لها 3 أسس: الاستثمار في البشر، الاستثمار في البيئة، والاستثمار في الأعمال، وضرورة وجود رؤية مشتركة لتطوير المفهوم من الجهود والبرامج الخيرية، والبيئية، والدينية فقط ليشمل البرامج الاجتماعية والاقتصادية

وأن تحديد المسؤولية الاجتماعية للشركات ليست مهمة سهلة لأنها تعتبر احد المواضيع المثيرة للجدل في ساحة الأعمال التجارية والتنمية في عالم اليوم وتناول المتحدثون البرامج والسياسات التي تهدف الى تنمية مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات في دولهم. ووصف المتحدثون إطار أو نموذج تنفيذ المسؤولية الاجتماعية للشركات في دولهم، مع تحديد العناصر وغيرها من العوامل. وأجاب المتحدثون الإجابة عن سؤال مهم وهو كيفية تغيير مفهوم المسؤولية الاجتماعية للشركات في ظل الربيع العربي. كما قدم المتحدثون الحوافز لتشجيع الشركات والقطاعات الأخرى لتبني المسؤولية الاجتماعية للشركات كوسيلة لممارسة الأعمال التجارية. وأخيراً تحدثوا على رؤيتهم للتنمية المستقبلية للمسؤولية الاجتماعية للشركات في دولهم.

أما الجلسة الثانية فقد ناقشت أفضل ممارسات المسؤولية الاجتماعية للشركات، حيث كُلف كل متحدث بتحديد المسؤولية الاجتماعية للشركات في العرض الذي قُدم بوصف خصائص أو عناصر جيدة لبرنامج مسؤولية اجتماعية للشركات مبنية على وجهة نظر كل قطاع الذي ينتمي إليه المتحدثون. وشملت المناقشة المعايير أو المقاييس التي يجب على الدول اتباعها لتعزيز المسؤولية الاجتماعية. وإعطاء أمثلة ملموسة للعمل والفعالية لبرامج المسؤولية الاجتماعية للشركات. وفي نهاية الجلسة قدم المتحدثون في الجلسة أفكار ومقترحات لبناء نموذج عملي لتطوير المسؤولية الاجتماعية في السلطنة، وفي الجلسة الثالثة ناقشت ضرورة إشراك الأطراف المؤثرة وجميع المعنيين بالأمر، حيث قدم المتحدثون تقارير عن التعاقدات الفعلية لمؤسساتهم مع أصحاب

تكون مؤثرة، كما أنها بحاجة إلى خطط وأهداف محددة واستراتيجية واضحة وآليات عمل لكيفية تفعيلها. وأشار الحسني إلى أن هناك نقصاً في الدراسات التي تهتم بموضوع المسؤولية الاجتماعية، وكيفية تطوير المهارات المرتبطة بها والمعوقات التي تواجه من يطبقها، مؤكداً أن المؤتمر بإمكانه تعزيز قدرة الشركات على تبني برامج فعالة في المسؤولية الاجتماعية لسقل الخبرات والمهارات في مجالاتها المختلفة، والمساهمة في نشر ثقافة المسؤولية الاجتماعية بين الشركات والمؤسسات التي نحن بحاجة إليها وإلى بذل الكثير من الجهود.

ووقعت شركة صلالة للميثانول عدة اتفاقيات لدعم وتمويل بمبلغ وقدره حوالي 600 ألف ريال عماني لكل من الهيئة العمانية للأعمال الخيرية والمديرية العامة للصحة والمديرية العامة للتنمية الاجتماعية ووكالة التقنية بحفاظة ظفار وذلك في إطار المسؤولية الاجتماعية للشركة تجاه المجتمع.

تدشين وكالة رنا للمسؤولية الاجتماعية

كما تم تدشين وكالة مسؤولية للأبناء "رنا" التي تعد أول وكالة مسؤولية للأبناء، وأول وكالة أبناء عربية متخصصة في مجالات المسؤولية المجتمعية والتنمية المستدامة وهي واحدة من مبادرات الشبكة الاقليمية للمسؤولية الاجتماعية إلى جانب تدشين المنصة الرقمية للسفراء الدوليين للمسؤولية الاجتماعية.

دول مجلس التعاون الخليجي.. والمسؤولية الاجتماعية

ناقشت الجلسة الأولى المسؤولية الاجتماعية للشركات من منظور دول مجلس التعاون الخليجي، قدم فيها المشاركون وجهة نظرهم عن المسؤولية الاجتماعية للشركات.

في فعاليات سيدستارز بالمنامة:



65

متسابقاً يتنافسون للفوز بـ500 ألف دولار

انطلقت فعاليات القمة الأولى لسيدستارز لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالمنامة بمملكة البحرين، بتنظيم سيدستارز بالتعاون مع مجلس التنمية الاقتصادية البحرين وتمكين.

شارك في الفعاليات، رواد أعمال من تونس ومصر والأردن ولبنان وتركيا ودول الخليج العربي والجزائر للمشاركة والتنافس بحضور جمع غفير من المستثمرين وممثلي وسائل الإعلام وريادة الأعمال؛ حيث يشارك الفائزون في القمة العالمية في سويسرا يوم 6 أبريل القادم لتمثيل بلدانهم؛ ليتنافس 65 فائزاً لنيل جوائز استثمارية ونقدية تبلغ قيمتها 500 ألف دولار.

وقال أسامة العريض؛ وكيل الوزارة لشؤون الصناعة- نيابة عن وزير الصناعة والتجارة والسياحة- إن مملكة البحرين بذلت جهوداً كبيرة من أجل خلق نظام بيئي لريادة الأعمال؛ حيث يتم تقديم الدعم لرواد الأعمال بدءاً من تحديد الفرص، وإعداد خطط

العمل، وتقييم المشاريع والتحقق منها في المراحل الأولى وحتى التنفيذ، مشيراً إلى اختيار النموذج البحريني من قبل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية وبرنامج «اليونيدو» لتطوير المشاريع الاقتصادية في تدريب رواد الأعمال وتشجيع الاستثمار في 48 دولة من الأورجواي إلى الصين. وأشار البيسي دي توناك؛ مؤسس شركة سيدستارز إلى أن سيدستارز أطلقت البرنامج الأول للنمو لدعم التصنيفات النهائية للوصول إلى المستوى التالي». من جهته أكد المدير التنفيذي ومؤسس شركة CH9 «في منطقة الشرق الأوسط العديد من رواد الأعمال وكما نأمل بأن تمثل عدداً كبيراً من الشركات الناشئة في دول مجلس التعاون الخليجي في

المشاركة بالقمة العالمية بسويسرا أبريل القادم

خلال القمة الإقليمية، طرح المشاركون مشاريعهم، واستعرض المؤتمر قصص نجاح رواد أعمال استطاعوا تحقيق النجاح؛ حيث تم مناقشة عناصر النجاح والعوامل التي يجب تطويرها لدعم رواد الأعمال في المنطقة للمنافسة عالمياً.

وجدير بالذكر، أن سيدستارز العالمية هي المنافسة الأكثر تميزاً لرواد الأعمال في الأسواق الناشئة السريعة النمو، وواحدة من الشبكات التقنية الأسرع نمواً لرواد الأعمال في العالم، ويقع مقرها في جنيف بسويسرا.

مؤتمر القمة العالمي في سويسرا، ونحن مستعدون لتقديم الدعم لنبدأ من البحرين ودول الخليج والشرق الأوسط». وأشارت فيفيان جمال؛ المدير التنفيذي بمجلس التنمية الاقتصادية إلى أن مملكة البحرين عملت على خلق نظام بيئي داعم يتيح لأصحاب المشاريع تطوير أفكارهم في بيئة ملائمة ودائمة للأعمال التجارية، لدعم جهود التوجيه وتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، بما يتناسب مع قوانين حكومة مملكة البحرين لحماية حقوقهم. وبعد تدريب مكثف للمشاركين

المنتدى العربي للبحث العلمي والتنمية المستدامة بالقاهرة:

بناء شراكات فاعلة بين قطاعات التعليم والبحث العلمي وباقي القطاعات



إطلاق برنامج «جسور التنمية» لتمويل مشروعات مشتركة بين علماء الداخل والخارج

مشروعات مشتركة بين علماء الداخل والخارج، علاوة على تمويل 35 مشروعًا منهم مشروع علاج السرطان بجزيئات الذهب بتمويل 35 مليون جنيه، مشيرًا إلى وجود خطة لزيادة التمويل والتوسع في هذا البرنامج الذي يعد منصة وآلية قابلة للتنفيذ للاستفادة من الخبرات المهاجرة من خلال علماء الداخل وهم أساس وعمود البحث العلمي الرئيس في مصر.

وإنتاج التكنولوجيا وتعميق التصنيع المحلي. وأكد أن لدى الأكاديمية برنامج للاستفادة من العلماء المصريين في المهجر وهو البرنامج الممول من الأمم المتحدة (توكتن)، والذي تم من خلاله استضافة المئات من علماء المهجر وربطهم بالجامعات والمراكز والمعاهد البحثية، كما تم إطلاق برنامج جديد تموله أكاديمية البحث العلمي تحت مسمى «جسور التنمية» لتمويل

استضافت القاهرة فعاليات الدورة الرابعة للمنتدى العربي للبحث العلمي والتنمية المستدامة؛ وذلك بالتعاون بين المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم والمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين وأكاديمية البحث العلمي واتحاد مجالس البحث العلمي العربية والأسكوا ومؤسسة رفيق الحريري و مدينة زويل للعلوم والتكنولوجيا واللجنة الوطنية لليونسكو.

والمستلزمات التعليمية وصناعة المحتوى الرقمي العربي، وعرض التجارب والخبرات العربية والعالمية الناجحة، وتمكين الدول والمؤسسات العربية من الاستفادة منها.

أوضح الدكتور محمود صقر رئيس أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا أن الأكاديمية من أول الجهات في العالم العربي التي أنشأت مرصدًا لمؤشرات العلوم والتكنولوجيا والابتكار وقياس مردود الأثر من الاستثمار في البحث العلمي، وكذلك تقييم أداء مؤسسات البحث العلمي اعتمادًا على المعايير الدولية.

وأضاف أن الأكاديمية شريك إقليمي ورئيس في الدراسات ذات الصلة على المستويين الإقليمي والدولي وعن ربط البحث العلمي بالصناعة؛ إذ لديها رؤية واضحة وآليات تطبيق مبتكرة تتماشى مع إستراتيجية الدولة للعلوم والتكنولوجيا والابتكار والتي تركز على تهيئة بيئة مشجعة للبحث العلمي ونقل وتوطين

يأتي المنتدى للمساهمة في بناء شراكات فاعلة بين قطاعات التعليم والبحث العلمي وباقي القطاعات المعنية بالتنمية وقضاياها في الوطن العربي نظرا للحاجة ماسة لزيادة الشراكات العملية المثمرة بين قطاعات التعليم والبحث والقطاعات الاقتصادية في الوطن العربي، وتعزيز تواصلها واستفادتها من الخبرات العالمية والخبرات العربية في الداخل والخارج.

ركز المنتدى على تعزيز التعاون بين الوزارات والهيئات العربية المعنية بالتعليم والتدريب والبحث العلمي، وأكد على تشجيع الباحثين والمبتكرين العرب وربطهم بالشركات المتخصصة لتحويل ابتكاراتهم إلى منتجات، والمساهمة في تعزيز دور القطاع الخاص في دعم وتشجيع وتمويل أنشطة البحث العلمي في الدول العربية، وفي الاستثمار في رأس المال المبادر، علاوة على المساهمة في تطوير أدوات النشر العلمي العربية وتصنيع الوسائل



ورش عمل لرواد الأعمال للتعرف على فرص المشروعات في السوق المصرية

والتكنولوجيا أن تسويق التكنولوجيا في الجامعات المصرية يبدأ عادة بقيام الباحث بتطوير تقنية ومحاولة إيجاد فرصة في السوق الذي تُستخدم فيه التكنولوجيا، وأنه غالباً ما لا يتطابق الحل مع الطلب الموجود في السوق، ونادراً ما يتم النظر في الطلب الموجود من القطاع الخاص؛ وبالتالي تفشل عملية التسويق بغض النظر عن الجهود المبذولة في ذلك، وأضاف أن ورش العمل أجابت عن عدة أسئلة لتسهيل عملية نقل وتسويق التكنولوجيا في السوق المصرية من خلال 34 مكتب تابعة لـ TICO مثل كيفية تحديد الفرص المتاحة في السوق، وكيفية تحقيق تكيف التكنولوجيا مع الفرص المتاحة في السوق، وكيفية الوصول إلى

نظمت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية من 24 وحتى 26 ديسمبر بالتعاون مع أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا ووزارة التجارة والصناعة ومكاتب التايكو- ورش عمل تحت عنوان «التعرف على الفرص المتاحة في السوق في القاهرة وطنطا وسوهاج»؛ وذلك في إطار مشروع تعزيز ريادة الأعمال وتنمية المشروعات «SEED» الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية لتطوير المساعدات الفعالة وتحسين الجودة والقدرات والوصول إلى خدمات مكاتب تسويق الابتكار والتكنولوجيا في جميع أنحاء مصر، وذلك تنفيذاً لبروتوكول التعاون بين الأكاديمية والوكالة، أوضح الدكتور محمود صقر رئيس أكاديمية البحث العلمي

عملية التسويق لتكون نابعة من قوى السوق وتزيد من نسبة نجاح مكاتب نقل التكنولوجيا، تم تعزيز ورش العمل بالتدريبات ولعب الأدوار والتعريف بحالات النجاح المحلية، فعندما تكون التكنولوجيا نابعة من السوق يعني أن الفرص في القطاع الخاص هي محرك للتنمية التكنولوجيا والتكيف، كما تم تزويد الحضور بمنهجيات لتحديد الطلب في السوق وتوجيه تكيف وتعديل التكنولوجيا التي أعدها الباحث لتلبية الطلب المحدد.

أفضل مطابقة بين التكنولوجيا المتاحة والفرص المتاحة في السوق، وكيفية التعامل بفعالية مع القطاع الخاص والباحثين في عملية تسويق التكنولوجيا، وكيفية الإدارة الفعالة لعملية نقل التكنولوجيا، ركزت ورش العمل على التعرف على الفرص المتاحة في السوق لتوجيه مكاتب نقل التكنولوجيا لتبدأ طبقاً للطلب في السوق، وتعمل على التكيف مع التكنولوجيا التي أعدها الباحثون لتلبية هذا الطلب؛ ما يؤدي إلى تحويل

حاضنة فاستر كابيتال بدبي تخرّج 18 شركة ناشئة باستثمارات 6,9 مليون دولار

وريادة الأعمال لا يزال جديداً ، لاسيما وأن الفرص النادرة المتاحة تتطلب تغيير مكان الإقامة، في حين أن فاستر كابيتال تمنح رائد الأعمال فرصة تحقيق هدفه دونما حاجة لتغيير مكان الإقامة. جدير بالذكر أن «فاستر كابيتال» حاضنة افتراضية مقرها دبي تمول رواد الأعمال .

مساعدتهم على تجميع رأس مال لياشروا أعمالهم. وصرح هشام زريق مؤسس الحاضنة، بأن فاستر كابيتال قدمت في عام 2016 ست دورات تمويل قُبل فيها 168 شركة ناشئة في برنامج التسريع؛ ما يمثل فرصة للشباب العربي الطموح، وخاصة أن مفهوم الحاضنات

خرّجت حاضنة فاستر كابيتال الافتراضية 18 شركة ناشئة بخلاف 15 شركة أخرى في طور الإعداد، باستثمارات بلغت 6,9 مليون دولار، كما ساعدت حتى الآن 436 رائد أعمال، علاوة على برنامج تسريع acceleration الذي تقدم فيه الحاضنة نصائح ودراسات مجانية لرواد الأعمال مع



foodics™

A Cloud Based Restaurant Management System

The iPad Point of Sales Solution



«قطر للتنمية» يطلق برنامج إثمار لتمويل الأفكار وإزالة العوائق أمام رواد الأعمال

QDB

بنك قطر للتنمية

في البنك. وقال عبد العزيز بن ناصر آل خليفة الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية: «إن إطلاق هذا البرنامج يأتي ضمن إستراتيجية بنك قطر للتنمية التي تقوم على حل إشكاليات القطاع الخاص وبشكل خاص الإشكاليات والمعضلات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال، لافتنا إلى أن إحدى مبادرات بنك قطر للتنمية هي حل معضلة الوصول للتمويل من خلال هذه المبادرة التي تسمح بالوصول لرأس المال بشكل الاستثمار المباشر ومن خلال الشراكة المتغيرة مع رائد الأعمال القطري في فكرته. وأضاف «آل خليفة»، أن برنامج إثمار يتميز بمرونة كبيرة في التعامل مع رواد الأعمال من حيث اختصار الخطوات الروتينية للحصول على التمويل وكذلك المرونة الكبيرة في طريقة الحصول على النصح والإرشاد الذي يتناسب مع احتياجات رائد الأعمال القطري، حيث إن كل ما على رائد الأعمال القطري القيام به هو زيارة الموقع الإلكتروني لبنك

في بادرة طيبة لدعم ريادة الأعمال؛ أطلق بنك قطر للتنمية برنامج إثمار الأول من نوعه في دولة قطر وذلك لدعم وتشجيع رواد الأعمال لتحويل أفكارهم الإبداعية إلى مشاريع على أرض الواقع، حيث إن هذا البرنامج يسد الفجوة لأول مرة في مجال تمويل الشركات الناشئة، ويتحمل البنك من خلاله المخاطر عن رائد الأعمال، ويصل حجم الاستثمار المقدم من طرف البنك لكل رائد أعمال حسب تقييم الفكرة إلى مليون ريال كحد أقصى، ويمكن لجميع رواد الأعمال القطريين تقديم أفكارهم عن طريق الموقع الإلكتروني للبنك أو من خلال التقديم بإدارة الإستثمار بمقر البنك.

جاء ذلك خلال المؤتمر الصحفي الذي نظمه البنك وحضره عبد العزيز بن ناصر آل خليفة الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية، ومحمد مبارك الخاطر المدير التنفيذي للاستثمار في بنك قطر للتنمية وإبراهيم محمد الحسن رئيس قسم الإقراض المباشر وتمويل الأعمال

قطر للتنمية للتقديم أو التواصل بشكل مباشر مع إدارة الاستثمار بالبنك واقتراح فكرته بعدها تقوم الإدارة بتقييم الفكرة ومدى قابليتها للتطبيق. وأوضح الرئيس التنفيذي أن الشراكة بين البنك ورائد الأعمال عبارة عن شراكة متغيرة في أول سنة إلى سنتين يقوم البنك بتقديم النصح والإرشاد والاجتماع مع رائد الأعمال القطري كل 3 أشهر أو كل 6 أشهر لتحويل فكرته إلى مشروع قائم على أرض الواقع ومن ثم تسهيل وصوله إلى تمويل آخر ليتمكن من خلاله التوسع وزيادة حجم الشركة، مشيراً إلى أن هذا البرنامج هو الأول من نوعه في قطر، وذلك لإيماننا بأفكار رواد الأعمال القطريين والعمل على سد فجوة في سوق التمويل لدى رواد

الأعمال خاصة الاستثمار في مرحلة فكرة، ونتطلع لأن يلقي هذا البرنامج إقبالا من رواد الأعمال القطريين.

8 ملايين ريال جوائز لرواد الأعمال وحول دور البرنامج في مساعدة رواد الأعمال للتغلب على العوائق التي تواجههم في تأسيس الشركات الصغيرة والمتوسطة، أكد الرئيس التنفيذي على أن بنك قطر للتنمية يبحث عن المعضلات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال القطريين ويضع حلولاً عملية على أرض الواقع لمواجهة تلك التحديات، لافتاً إلى أن برنامج إثمار هو جزء من منظومة متكاملة يقدمها البنك تبدأ مع رائد الأعمال من مرحلة الفكرة. مشيراً إلى أن مسابقة الفكرة التي يحصل فيها رواد الأعمال الخمسة الفائزين وحتى من لم يصلوا لهذه المرحلة على التدريب والتمويل وقد وصلت جوائزها 8 ملايين ريال، فإننا نقدم الدعم من خلال حاضنات الأعمال والاستثمار المباشر ولدينا برامج لتقديم

آل خليفة: 8 ملايين ريال جوائز مسابقة الأفكار، إضافة للاحتضان والمشورة



حاضنة قطر خرجت 150 رائد أعمال وتؤمن الوصول

للأسواق المحلية والعالمية



الحسن: هدفنا تشجيع رواد الأعمال

على المخاطرة وتأسيس شركات جديدة

قطر حتى اليوم حوالي 150 رائد أعمال فيها أكثر من 36 شركة، وعمل البنك على تمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال من الوصول للتمويل المباشر أو الاستثمار والوصول للأسواق المحلية والدولية وتمييز الشركات القطرية وبالتالي نحن نؤمن بأن نجاح رائد الأعمال عبارة عن رحلة متكاملة لذلك نحن موجودون في كل هذه المراحل، وبخصوص الفرق بين برنامج إشار وصندوق الاستثمار التابع للبنك، أوضح آل خليفة أن الصندوق الاستثماري قائم بحاله واستفادت

النصح والإرشاد وبرامج للتدريب على مختلف المستويات بالتعاون مع حاضنة قطر ومركز بداية وجامعة قطر ومركز المال وغيرها من المؤسسات، كما نقدم برنامج لدعم المتقاعدين ومساعدتهم في الوصول للتدريب والتمويل، هذا بالإضافة إلى أن بنك قطر للتنمية يتحمل جزءاً من دراسات الجدوى لرواد الأعمال والخدمات القانونية وخدمات التدقيق وهي أمور كلها يستثمر فيها البنك بدفع جزء من التكلفة لصالح رواد الأعمال. كما يتم احتضانهم في حاضنات الأعمال، حيث خرجت حاضنة

من خدماته العديد من الشركات، مشيراً إلى أن الصندوق يغطي الشركات التي تجاوزت 3 سنوات من التشغيل وهي شركات قائمة، بينما برنامج إشار يخدم الشركات الناشئة المبنية على أفكار جديدة ويبدأ الاستثمار مع رائد الأعمال من البداية، مشيراً إلى أن كل هذه المبادرات تأتي انطلاقاً من دراسة البنك للمشاكل والفجوات التي يعاني منها رواد الأعمال وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث نقوم بسدها من خلال طرح برامج ومبادرات جديدة، وهناك خدمات متكاملة يقدمها البنك من خلال أذرعه المختلفة سواء من خلال الاستثمار المباشر أو برنامج إشار أو حاضنات الأعمال، مشيراً إلى أن هذه الحاضنات مرتبطة بشكل كبير ببرنامج إشار، تمويل الشركات الناشئة وبخصوص تمويل الشركات الناشئة، أوضح محمد الخاطر المدير التنفيذي للاستثمار في بنك قطر للتنمية أن حجم التمويل ببرنامج إشار يصل لمليون ريال كحد أعلى لرائد الأعمال، بينما يمكن أن يكون أقل من ذلك حسب طبيعة الفكرة، لافتاً إلى أن المطلوب من رائد الأعمال أن يؤمن 10% من تمويل المشروع لإثبات جديته وحرصه على نجاح المشروع، وأضاف الخاطر أن إطلاق برنامج إشار هو لخدمة الشركات الناشئة والتي كانت تعاني من مشكلة التمويل، مشيراً إلى الفجوة التي كان يعاني منها السوق في تمويل هذا النوع من الشركات وبالتالي قررنا في البنك إيجاد حل لهذه المشكلة من

خلال إطلاق هذا البرنامج الأول من نوعه في الدولة، لافتاً إلى أن نسبة المخاطر عالية في هذا النوع من المشاريع وهو ما يصعب الحصول على التمويل وبالتالي قرر البنك أن يتحمل المخاطر عن رائد الأعمال، وأكد إبراهيم الحسن رئيس قسم الإقراض المباشر وتمويل الأعمال في بنك قطر للتنمية إن برنامج إشار الهدف منه دعم رواد الأعمال ومواكبتهم من بداية الفكرة، حيث إن البرنامج يساعد رائد الأعمال خلال السنة الأولى والثانية في تحويل فكرته إلى مشروع على أرض الواقع، مشيراً إلى أن المجال مفتوح لجميع الراغبين من رواد الأعمال، وهناك تعاون مع مختلف الحاضنات لفتح المجال أمام رواد الأعمال للتقدم للبرنامج بناء على حجم السوق ومتطلباته سيتم تحديد السقف النهائي لدعم الفكرة، وأضاف الحسن أن البنك سيتقن مع رائد الأعمال على آلية دفع المبلغ واستخدامه من سنة إلى 3 سنوات حتى يكون المشروع وصل لمرحلة جاهزيته للاستثمار الرأسمالي، إما عن طريق بنك قطر للتنمية أو عن طريق مستثمر آخر في السوق، وذلك بناء على تقييم الشركة وبعد عملية التقييم يتم تحويل المبلغ الذي مول به البنك الفكرة إلى أسهم في الشركة، وبالتالي سيتحول البنك إلى شريك في حال نجاح الفكرة، منوهاً إلى أن الهدف من المبادرة تشجيع رواد الأعمال على المخاطرة، حيث إن البنك شريك في مخاطر عدم نجاح الفكرة وتحولها إلى مشروع على أرض الواقع.

رائد الأعمال الكويتي داوود معرفي : أسسنا «شراع» لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة

حاوره / حسين الناظر

في غضون سنوات قليلة، نجح رائد الأعمال الشاب؛ داوود معرفي في تأسيس العديد من الشركات الناجحة، على رأسها «شراع» للاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة، ودفعته المسؤولية الاجتماعية لتأسيس الاتحاد الخليجي لرواد الأعمال، ثم رأس لجنة تنظيم بيئة الأعمال وتوطيد العلاقات المؤسسية التابعة للصندوق الوطني لتنمية ورعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة.. لهذا كان الحوار التالي معه لتتعرف عن نجاحه عن قرب..

المالية وأصحاب الضمانات، قبل أن تعي الحكومات أهمية وحيوية دور المشاريع الصغيرة، وتؤسس صناديق معنية بتمويل هذا النوع من المشاريع.

وللتغلب على مشكلة التمويل، لم يكن أمامنا سوى الابتكار؛ ذلك العنصر الذي يميز مشروعاً عن آخر، بحيث يرى فيه المستثمرون فرصة استثمارية مجزية؛ وهو ما حصل معنا على سبيل المثال في مشروع Think Cafe الذي أشرفت عليه شركة «شراع لإدارة المشاريع».

الجهات الداعمة

كيف ترى دور الجهات الداعمة؟ وما الدعم المقدم لرواد الأعمال؟

شكل إطلاق الجهات الداعمة- سواء الجمعيات ذات النفع العام أو المؤسسات الحكومية- إطاراً لتوحيد جهود المعنيين بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة وتشكيل صوت واحد من حيث الاتفاق على الأولويات؛ وهو ما ترجم في مرحلة أولى من خلال تأسيس الجمعية الكويتية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، التي عدت محطة مهمة على طريق التطور الذي شهدته المشاريع

في بداية تأسيس شركتي الأولى، وغياب الدعم عن أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ففكرت في تأسيسها لمساندة رواد الأعمال بتحفيزهم على بدء مشروعاتهم، فشكّلت فريقاً من الشباب: سيد حسين، ويوسف زلزلة، وخالد الرحماني، وعبد الله بوفتين، وطلال المهنا، لنؤسس «شراع» لإدارة المشاريع في أبريل عام 2009م، شركة برأس مال 500 ألف دينار، فنجحنا في تحقيق الهدف من إنشائها؛ حيث وضعت استثماراتها في خمس شركات محلية.

مفاتيح النجاح

ما سر نجاحكم رغم الصعوبات التي واجهتكم؟

الإدارة السليمة لموارد المؤسسة، ركيزة أساسية للنجاح، لذا فإن التوليفة المتجانسة لفريق العمل تعد أحد أهم مفاتيح النجاح في هذا المجال. أما فيما يتعلق بالصعوبات، فكان الحصول على التمويل عقبة أساسية، خصوصاً في ظل قلة عدد المؤسسات المانحة، علاوة على أنه قبل عقد من الزمن وحتى سنوات قليلة كانت المؤسسات التقليدية المعنية بالتمويل تفضل العملاء ذوي الملاءة

كيف كانت بدايتك مع ريادة الأعمال؟

كان طموحي عندما كنت عضواً في النادي العلمي، أن أصبح مهندساً معمارياً؛ لكن الظروف حالت دون ذلك، فانتسبت لكلية العلوم الإدارية لشغفي بعالم الأعمال والتجارة؛ إذ عملت بدوام جزئي في سلسلة مطاعم «ماكدونالدز»، كأول شاب كويتي يأخذ هذا المنحى، وكان راتبي 25 ديناراً أسبوعياً؛ ماشكل حافزاً لمجموعة أخرى من الشباب؛ فأصبح عدداً 30 شاباً في هذه المطاعم. وقد علمتني هذه التجربة، الاعتماد على النفس وإثبات الذات.

بعد ذلك، عملت بشركة تأمين، قبل أن أنضم إلى بنك الكويت الوطني، ثم البنك الأهلي الكويتي، ومع التنقل بين تلك الوظائف، فكرت في أن أمتلك مشروعاً، فأسسيت شركة «امتداد» لتنظيم المعارض والمؤتمرات عام 2005م؛ حيث نفذت مجموعة أحداث مميزة ذات صلة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، كان آخرها العام الماضي باستضافة الخبير محمد يونس؛ مؤسس بنك الفقراء.

وكيف جاءت فكرة شركة «شراع»؟

جاءت «شراع»، نتيجة ما واجهته من عقبات

الصندوق الوطني للمشروعات يوفر 80% من رأس مال المشروع

الصغيرة والمتوسطة في الكويت، أما المحطة الأهم فكانت بتأسيس الصندوق الوطني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة برأس مال ضخم، والذي يوفر تمويلًا يصل إلى نسبة 80% من إجمالي رأس مال المشروع على لا يتجاوز 500 ألف دينار، إضافة إلى أنه يمنح المبادر صاحب الوظيفة فرصة التفرغ لمدة ثلاث سنوات من وظيفته.

الابتكار في المشروع

كيف تختارون المشاريع؟

تقوم لجنة مختصة باختيار المشاريع، بعد أن يعرض عليها صاحب المشروع الخطوط العامة لمشروعه، مع دراسة جدوى اقتصادية شاملة، مع الأخذ بعين الاعتبار عنصر الابتكار في المشروع. ونحن في الصندوق الوطني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة يهتما في المقام الأول، زيادة شريحة المشاريع الصغيرة والمتوسطة وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، وخلق فرص عمل.

أسستم الاتحاد الخليجي لرواد الأعمال، فما دوره؟

يواجه أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في بداياتهم تحديات عديدة مصدرها البيروقراطية الإدارية؛ لذا جاءت مساهمتنا المتواضعة في تأسيس الاتحاد الخليجي لرواد الأعمال بمشاركة مجموعة شباب من الدول الخليجية؛ وهو ما يسر لنا أن نقطع شوطاً كبيراً على صعيد تنظيم ورش العمل والمؤتمرات المشتركة، والتي من خلالها نقلنا صوتنا لمواقع اتخاذ القرار، وحققنا خطوات مهمة على طريق تسهيل الإجراءات الخاصة ببيئة الأعمال.

تحويل الفكرة لمشروع ناجح أمر صعب، فبم تنصح الشباب في هذا الإطار؟

لقد وعت الحكومة أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة كجزء من الدورة الاقتصادية وكمصدر مهم لتوفير فرص العمل. وأعتقد

نجاح ريادة الأعمال يتطلب تطوير التعليم والبيئة التحتية المناسبة وحاضنات الأعمال

في الأنشطة التشغيلية الرئيسية، وضرورة أن يبتعد عن قطاع الصياغة والمطاعم وما يدور في فلكها لوجود تكديس في مشاريعهما، مع التفكير في قطاعات التكنولوجيا، والزراعة، والطاقة وغيرها. باختصار، هي معادلة قائمة على حسن اختيار المشروع، والتعامل الإداري السليم على صعيد إدارة الموارد، وإعداد دراسات جدوى اقتصادية دقيقة.

كيف يمكن تحويل «ريادة الأعمال» لواقع؟

أصبحت الحكومات على قناعة أكثر بدور القطاع الخاص في التنمية، بعد تيقنها بأن القطاع الحكومي بلغ مرحلة التخمّة وأنه لم يعد

أن الخطوات الحكومية خلال السنوات الخمس الماضية، اختصرت الطريق كثيراً أمام الشباب، فأصبحت البيئة الحاضنة أكثر صحة.

ومن واقع تجربتنا وتجارب غيرنا، أدعو الشباب إلى عدم التفكير في الصعاب بقدر وضع خطط للتغلب عليها، وليعلم الشباب أنه ليس شرطاً أن تتحول كل فكرة إلى مشروع، فعلى الشباب الراغب في دخول قطاع ما أن يكون لديه دراية في كيفية تحويل الفكرة إلى مشروع، في مقدمتها إعداد دراسات جدوى اقتصادية تراعي بدقة الكلفة التشغيلية للمشروع، ومعرفة كيفية استثمار رأس المال

لدينا 13 ألفاً من الشباب المتفرغين لمشروعاتهم الخاصة

المصدر الأساسي لتوفير الوظائف. وقد تزامنت تلك التطورات مع التحولات الاقتصادية التي بدأنا نشهدها منذ الأزمة المالية العالمية في العام 2008، ثم دخول أسعار النفط العالمية في دورة اقتصادية سلبية؛ لذا كان خيار ريادة الأعمال فرصة اقتصادية مميزة، أكثر منها خياراً قسرياً أو بديلاً عن الوظائف في القطاع الخاص أو حتى الحكومي، ولعلنا نشهد بصورة واضحة حجم النمو في مثل هذه الأعمال على مستوى منطقة الخليج بصفة عامة، ما يؤكد أن «الترند» الحالي هو نحو هذه المشاريع بصفة خاصة.

هل لا يزال الشباب يحلم بالوظيفة ذات المجهود الأقل والراتب الأعلى؟

هذا غير صحيح؛ لأننا نلمس- ومن خلال مختلف المؤسسات المعنية بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال وكذلك جمعيات النفع العام- تغيراً كبيراً في نمط تفكير الشباب الخليجي، وربما إذا ما قمنا باستطلاع بين طلاب الجامعات وحديثي التخرج حول توجهاتهم المستقبلية، سنجد تغيراً ملحوظاً بالبعد عن العمل الحكومي والاتجاه لريادة الأعمال.

المشروعات الحرفية والمهنية

وبما تفسر عدم إقبال الشباب الخليجي على المشروعات والوظائف الحرفية والمهنية؟

بالفعل، ما زالت مسألة الحرف والمهن بعيدة عن أن تكون عنصر جذب للشباب؛ وذلك لعدة اعتبارات، في مقدمتها طبيعة سوق العمل والاختلالات الحاصلة فيه والتركيب السكانية في دول الخليج. وهنا نلمس ضرورة قيام الحكومات باستكمال دورها، فبعد توفير المؤسسات المعنية برواد الأعمال وأصحاب المشاريع، على الحكومات معالجة الاختلالات الهيكلية في اقتصاداتها الوطنية باعتماد خيارات اقتصادية أكثر حداثة كالخصخصة وغيرها. أما المهمة الأصعب أمامها، فتتمثل في معالجة اختلالات سوق العمل والتي تتطلب عقد ورش عمل شاملة

لتطوير مخرجات التعليم وتحديد الأهداف منها بما يتناسب وينسجم مع الأهداف التنموية، مع أهمية توفير البيئة التحتية المناسبة كحاضنات الأعمال والأراضي والقوائم المخصصة لأنماط اقتصادية محددة.

حراك ريادة الأعمال

كيف تقيم حراك ريادة الأعمال في الكويت؟

بلغ حراك ريادة الأعمال في الكويت مرحلة من النضج والتطور الواضح، فأصبحنا على الطريق الصحيح في، فهناك بيئة حاضنة، كما كانت بيئة الأعمال والدورة المستندية من أهم التحديات التي تواجه هذا القطاع، فنحن إلى حد كبير في تحقيق العديد من الأهداف المرحلية على صعيد تطوير البيئة التشغيلية؛ منها ما تحقق من قبل لجنة تنظيم بيئة الأعمال وتوطيد العلاقات المؤسسية التابعة للصندوق

وفق ضوابط معينة وبنسبة تصل إلى 20%. كل هذه الخطوات ساهمت في تحقيق «حراك» ريادة الأعمال بالكويت؛ ما يعكس النمو المستمر في أعداد الشباب المسجلين على الباب الخامس؛ وهم شريحة الشباب المتفرغين لأعمالهم الخاصة بعدد والبالغ عددهم نحو 13 ألفاً.

دعم 116 مشروعاً

ما حجم الدعم الذي قدمه الصندوق الوطني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة منذ تأسيسه؟

يعد الصندوق الوطني لتنمية ورعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الخطوة الأكثر تطوراً في مسيرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، فمن حيث رأس المال يُعد الأضخم على مستوى العالم، ويقوم عليه مجلس إدارة برئاسة د.محمد الزهير أحد الكفاءات الوطنية المميزة، ومعه مجموعة من ذوي الكفاءات والخبرات.

وبعد أن أتم الصندوق خطواته العملية، حيث أطلقنا أكثر من برنامج تدريب بمعايير عالمية بالتعاون مع مجموعة من المؤسسات المرموقة حول العالم، كما عملنا سريعاً على استقبال

أطلقنا برامج تدريب بمعايير عالمية بالتعاون مع مؤسسات عالمية

طلبات الراغبين في الاستفادة من خدمات الصندوق، وقبل فترة أيضاً ركزنا على استكمال بناء الجهاز التنفيذي في الصندوق لتسريع وتيرة أعماله، وقبل أسابيع قليلة، قدم الصندوق تقريراً شاملاً عن أعماله حيث وافق على دعم 116 مشروعاً حتى الآن.

تطوير أداء الصندوق

كيف يمكن العمل على تطوير أداء الصندوق وتفعيل دوره؟

يحظى الصندوق وفريق عمله بدعم كبير من مجلس الوزراء، ونحن من خلال لجنة تطوير بيئة الأعمال حرصنا على توطيد علاقتنا مع كافة الجهات الحكومية المعنية؛ ما أدى إلى إقرار مبدأ التفرغ التجاري من قبل ديوان الخدمة المدنية، للمستفيد من خدمات الصندوق.

الوطني لتنمية ورعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والتي أترأسها؛ إذ كان لها دور مهم في تطبيق مميزات مخصصة للمبادرين بقانون إنشاء الصندوق وتسهيل استخراج التراخيص التجارية والصناعية وغيرها.

وكان هناك محور مهم على صعيد تطوير بيئة الأعمال متمثلاً في العمل من خلال مجلس إدارة هيئة القوى العاملة؛ إذ ساهمنا في تأسيس «إدارة مبارك الكبير» المعنية بتسهيل الإجراءات لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من بينها استخدام العمالة من الخارج.

كذلك، ساهمنا في استغلال مرافق الوزارة والعمل لمصلحة أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي كان أولى بوادرها إعداد مشروع قرار وزيرة الشؤون الاجتماعية والعمل بمنح أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة استغلال عدد من المواقع في هذه الجمعيات



جناح "المملكة"
جناح الدوبلكس الراقي
في الرياض

أصبح جناح المملكة ذو الطابع المميز المصري بكل ما يحويه من رفاهية وترف جاهزاً لاستقبالكم. تمتعوا بكرم الضيافة في أجواء غير مسبوقة من الفخامة والروعة داخل محيط الجناح المصري المكون من طابقين، والمزین بفخامة عصرية تمطي أبعاداً جديدة للضيافة المميزة.

لمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال بالفندق مباشرة على 0888-211 (11) +966 أو زوروا

موقعنا www.fourseasons.com/riyadh



FOUR SEASONS HOTEL
Riyadh at Kingdom Centre

المهندس
أحمد
الناجي



تطبيق «اشتكي» يربط المواطن بالجهات الحكومية

يعاني المواطن من صعوبة التعامل مع الجهات الحكومية لطول الإجراءات وتغلغل الروتين الذي يعيق حصوله على الخدمة بسهولة، وهو أمر لا يقتصر على دولة بعينها، بل تنتشر في كثير من الدول ولاسيما العربية؛ الأمر الذي نشأت بسببه الحكومات الذكية.

من هذ المنطلق، ابتكر المهندس الشاب أحمد الناجي من مدينة الإسكندرية تطبيق «اشتكي» والذي استطاع خلال فترة وجيزة التعاقد مع بعض الدول للتعامل بالتطبيق في مقدمتهم اليمن، فيما تستهدف السعودية والأردن وفلسطين.

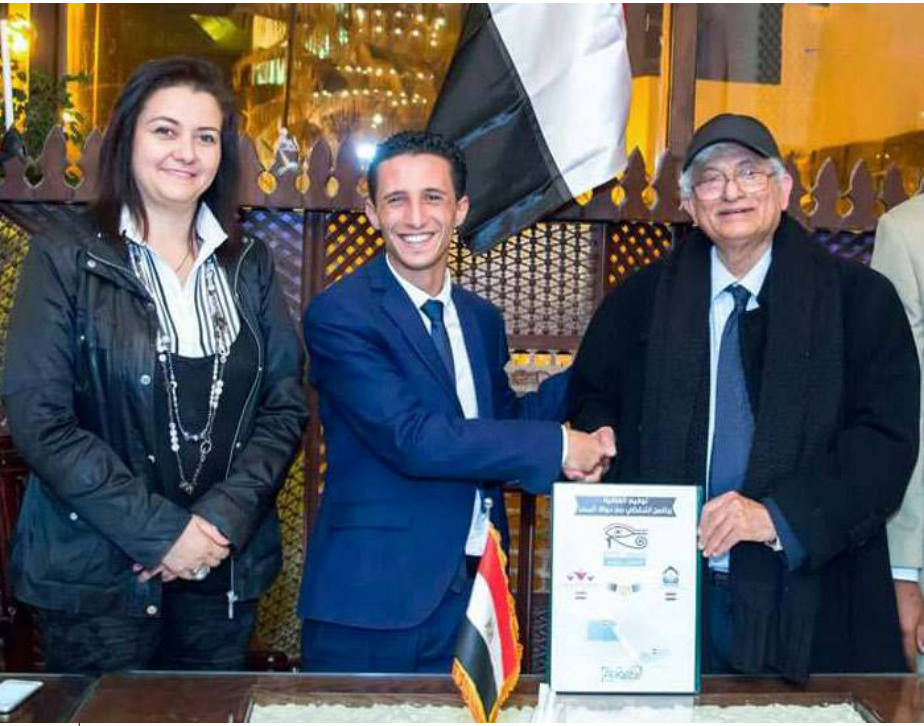


ما هو مجال دراستك؟

درست الهندسة في جامعة الإسكندرية، ثم اتجهت لدراسة إدارة الأعمال. وأعمل حالياً بشركة فاروس لإدارة المشروعات.

وما فكرة تطبيق «اشتكي»؟

جاءت فكرة التطبيق من الروتين الحكومي الذي تعاني منه كثير من الدول، فكان لابد من إيجاد حل للتغلب على الروتين الحكومي واختصار الوقت وتوفير الجهد دون واسطة أو محسوبة.



فشلت 12 مرة في 6 سنوات وبعت أغراض الشخصية لتحقيق هدفي

حدثنا عن طموحاتك المستقبلية بخصوص مشروعك؟

أهدف إلى توسيع نطاق الفكرة وتحديث البرنامج وتوسيع نطاق عمله في أكثر من دولة.

ما نصيحتك لشباب رواد الأعمال؟

الفشل هو أول طريق النجاح. ولا يوجد شيء سهل، فكلما أصبحت الأمور سهلة سيكون حجم النجاح صغير جداً والعكس صحيح جداً، فالنجاح دائماً لحظة، إنما الاستمرار فيه يتطلب جهداً كبيراً ومثابرة وفكراً وعلماً وعملاً. وأهم نصيحة، أن يكون العمل ضمن فريق متخصص؛ فذلك من أهم عوامل النجاح، وليس التمويل.

وماذا عن المصاعب التي واجهتك؟ وكيف تغلبت عليها؟

عندما بدأت، لم أكن أملك شيئاً لبدء مشروع خاص بي، فاضطرت إلى بيع جهاز الكمبيوتر وبعض متعلقاتي الشخصية؛ حتى أستطيع عمل أول prototype، وبعدها اقتضت كثيراً من الأموال، وامتنعت عن شراء أي شيء شخصي للإنفاق على التطبيق. ورغم الكثير من الانتقادات التي مرت بي، لكنني لم أستسلم حتى نجحت بعد 12 محاولة لإنشاء التطبيق في 6 سنوات.

وساعدني في ذلك فريق عمل متعاون يضم كلاً من أندرو عماد مسؤول التسويق، وبسمة درويش مسؤولة العلاقات العامة، بالإضافة إلى متطوعين داخل وخارج مصر.

هل تم تفعيل التطبيق في أي دولة حتى الآن؟

تم توقيع اتفاقية مع مؤسسة الأمل الثقافية الاجتماعية لاستقبال شكاوي من المواطنين داخل اليمن، ومن ثم التنسيق مع الجهات الحكومية لحل المشاكل، كما تم تشغيل التطبيق تجريبياً بأحد أحياء مدينة الإسكندرية. ونسعى خلال الفترة القادمة لإيصال التطبيق إلى العديد من الدول العربية مثل السعودية والمغرب والأردن وفلسطين.

اليمن أول دولة تعمل بالتطبيق.. ونستهدف السعودية والأردن وفلسطين

هل من تفاصيل عن التطبيق؟

«اشتكي» أو eshtki.com، وسيلة جادة لتوصيل صوت المواطن لكل الجهات الحكومية؛ إذ يتيح للمواطن تقديم شكواه عبر التطبيق، ثم تعمل إدارة التطبيق على توصيل شكواه للجهة الحكومية المعنية بحل مشكلته. ويمكن للمواطن أيضاً متابعة مسار شكواه من خلال التطبيق، كما يستطيع - من خلال التطبيق - مراسلة الإدارة لإرسال اقتراحات تتعلق بتحديث طريقة إرسال واستقبال الشكاوي، وكذلك طريقة المتابعة مع الجهات الحكومية المختلفة.

ويكون التطبيق متاحاً لدى كل من العملاء والجهات المختصة؛ ليقوم العميل بتسجيل الشكاوى لتصل إلى الجهة الحكومية والتي تقوم بدورها بحل المشكلة في توقيت زمني محدد.

ما الفوائد التي تعود على المستهلك من التطبيق؟

يوفر التطبيق الوقت والجهد على المواطن، ويمنحه الثقة خلال التعامل مع الجهات الإدارية؛ لأن أي تجاوز أو تراخ سيتم مراجعته بحزم عن طريق المسؤولين الذين لديهم حسابات على التطبيق؛ وبالتالي يسهل محاسبة فأي تقصير.

ويتسع التطبيق لتقديم الشكاوي العامة، مثل الشكاوى من سوء حالة الطرق أو وجود فساد في مؤسسة حكومية ما، أو غيرها من شكاوي؛ ما يعود بالإيجاب على المجتمع ككل.

وماذا عن سلبات التطبيق؟

تكمّن سلبات التطبيق بشكل أساسي في الجهة الإدارية أو الحكومية، إذا ما تجاهلت الشكاوي وتراخت في حلها؛ وهو ما يعود بالسلب على مستخدمي التطبيق؛ لكن تم التغلب على ذلك بفتح مجالات تعاون مع منظمات المجتمع المدني والمؤسسات المجتمعية لحل المشاكل التي تتراخى الحكومة في إيجاد حلول لها.

دفعها عشقها لمصر للعودة، متسلحة بالعلم والفكر الجديد والإرادة القوية لخدمة بلدها، ولم يمنعها أنها حفيذة د.عاطف صدقي رئيس الوزراء المصري الأسبق، من أن تؤسس مشروع ريادي ناجح لإنتاج «الكب كيك» والذي أطلقت عليه: «نولة»؛ ما دفع البرنامج العالمي لرائدات الأعمال لاختيار ليلي صدقي- التي درست المالية بجامعة كونكورديا بكندا- سفيرة لرائدات الأعمال في مصر. تعالوا نقرب من تجربتها في عالم الأعمال من خلال هذا الحوار ..



أن المشروع مول نفسه بنفسه من خلال الأرباح، فبعد نجاح الفرع الأول أنشأنا الثاني، ثم الثالث، وهكذا.

وما سر نجاحكم من وجهة نظركم؟

سر نجاح «نولة» في توفيق الله، ثم حداثة الفكرة؛ حيث كان «الكوب كيك» جديداً في السوق المصري، فضلاً عن تطبيق ما تعلمته جيداً، ثم دراستي المشروع لمدة عام كامل، من خلال دراسة جدوى محكمة، شملت دراسة السوق، ودراسة الذوق المصري، ودراسة المخاطر المحتملة، وعمل سيناريوهات للتغلب عليها، إضافة إلى الإدارة الجيدة، وحب العمل والتطوير الدائم والابتكار. والمنتج نفسه مرتبط بالابتكار في جميع مراحل الإنتاج، بداية من الشكل واللون والطعم، بما يتماشى مع احتياجات المستهلكين ورغباتهم، فنجاح

ليلى صدقي سفيرة رائدات الأعمال في مصر : الثقة بالنفس أساس النجاح .. وندره المعلومات أكبر التحديات

جودة الخارج. وفور عودتي أسست مصنعاً صغيراً لإنتاج «الكب كيك»، فكان التوفيق من الله عز وجل بتأسيس شركة «نولة».

هل أنت راضية عما حققته من نجاحات؟

بفضل الله، كان النجاح كبيراً، فقد بدأنا بفرع صغير في الزمالك، ومعنا 10 عاملين. واليوم، لدينا 8 فروع، يعمل بها 150 موظفاً، وهناك إقبال كبير على منتجات «نولة»؛ ما يعكس ثقة الناس وتقديرهم للمنتج. ومن النجاح أيضاً،

نعود لبدايتكم مع ريادة الأعمال و شركة «نولة» .. كيف كانت؟

كانت البداية أثناء دراستي بكندا؛ حيث كنت أدرس المالية والمحاسبات. وهناك أعجبت جداً بـ «كوب كيك»، والذي كان موضة جديدة تشهد رواجاً كبيراً ونجاحاً صناعياً وتجارياً ملحوظاً. قررت العودة لوطني مصر لإفادتها بما تعلمته من علوم وخبرات؛ ففكرت في إنتاج وتقديم «الكب كيك» للسوق المصري بنفس

حولت ولعي بـ «الكب كيك» لشركة «نولة»

أداسيس مميزة

ما أثر هذا عليك ؟ وما المسؤوليات التي يضعها أمامك ؟

بالطبع أحاسيس مميزة ، فأن تكون سفيرًا لشبكة مميزة وكبيرة حول العالم مدعاة للفخر والاعتزاز. وفي الوقت نفسه، يزيد الإحساس بالمسؤولية عن ذي قبل. و بالطبع، زاد من واجباتي تجاه المجتمع، وبالأخص وجوب مساعدة الفتاة والمرأة المصرية لدخول مجال قيادة الأعمال؛ لدعم التمكين الاقتصادي للمرأة.

أين تقف المرأة المصرية في عالم الأعمال ؟ وما التطور الذي حدث لها في الآونة الأخيرة ؟

هناك تطور ملموس في هذا المجال؛ إذ تحظى المرأة المصرية الآن بمكانة مميزة في المجتمع بصفة عامة، وليس في عالم الأعمال فقط. وأعتقد أن المرأة استفادت من التقدم الكبير في مجال تكنولوجيا المعلومات ، خاصة بعد ظهور مواقع التواصل الاجتماعي، والتي ساعدت على التعلم واكتساب المهارات. وقد وصل عدد كبير من السيدات لمناصب مرموقة في الفترة الأخيرة ، ولدينا أسماء كثيرة من رائدات أعمال حققن نجاحات كبيرة في عالم الأعمال .



ما هو جديد للحصول على أفضل النتائج. كيف كان دعم الأسرة لك ؟ وما أهميته ؟

أعتبر نفسي محظوظة لوقوف عائلتي بجانبتي، فالدي هو قدوتي في عالم البيزنس؛ إذ يمتلك شركة ناجحة للأوراق المالية، وهو دائمًا ما يقف بجانبتي؛ وذلك سر نجاحي.

كيف جاء اختيارك سفيرة في يوم رائدات الأعمال العالمي ؟

بدأت القصة أثناء حصولي على دورة تدريبية تابعة للسفارة الأمريكية بالقاهرة؛ حيث تعرفت على «سارة العايد» وهي سيدة أعمال سعودية مميزة، تم اختيارها سفيرة لرائدات الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وهي التي رشحتني لأن أكون سفيرة لرائدات الأعمال في مصر.

أي مشروع يعتمد على التطوير الدائم؛ حتى يستمر النجاح .

ما الصعوبات التي تعرضت لها ؟

عدم توافر الخبرة الكافية في البداية، فكانت أول تجربة صعبة نوعًا ما؛ إذ كنت خارج مصر 8 سنوات. وتمثلت الصعوبة في فهم السوق وعدم وضوح التعامل مع الجهات الحكومية ومكاتب العمل، و طول الإجراءات، والوقت الطويل في التأسيس، وصعوبة الحصول على معلومات كافية لإدارة النشاط، وعدم جدية بعض الموظفين؛ نظرًا لحكمهم على المشروع بصورة خاطئة قبل تنفيذ المشروع .

وكيف تغلبت على هذه الصعوبات ؟

في البداية، كان الاعتماد على العائلة في الحصول على التمويل اللازم للمشروع، ثم جاءت الخبرات بممارسة العمل ومطالعة كل

رائدة أعمال سعودية وراء ترشيحي سفيرة لرائدات الأعمال

الثقافة المجتمعية

ما التحديات التي تواجهها المرأة المصرية والعربية في عالم الأعمال ؟ وكيف نتغلب عليها ؟

أعتقد أنها نفس التحديات التي تواجه الرجل أيضًا، إلى جانب تحديات متعلقة بالثقافة المجتمعية؛ فأغلبية الرجال يفضلون الاشتغال مع مدير رجل. ومن خلال تجربتي مع « نولة »، واجهنا نفس المشكلة؛ لأن غالبية العاملين في مجال المخبوزات رجال. والله الحمد، كنت محظوظة لتواجد شقيقي عادل معي؛ إذ يقوم بالإدارة والتعامل مع الموظفين، بينما ينحصر دوري في التطوير.

قدرات هائلة

تمتلك المرأة المصرية والعربية قدرات هائلة غير مستغلة لصالح المجتمع .. فكيف ترين حل هذه الإشكالية ؟

يجب على الجميع الإيمان بقدرات المرأة ، وتغيير الثقافة السائدة لدى المجتمع، و إتاحة الفرصة أمام المرأة للعمل فيما تحب، مع منحها الفرصة للإبداع والابتكار، وحينها ستجد إبداعاً ونجاحاً هائلين.

لوحظ اقتصار نشاط رائدات وسيدات الأعمال على أنشطة معينة كالاستثمار العقاري والنشاط التجاري وبعض الأنشطة الخدمية ، كيف يمكن التغلب على ذلك ؟

ربما كان ذلك في الماضي بدافع الخوف من



المغامرة وراء دخولي نشاط جديد كانت نسبة نجاحه ضئيلة

شركة مكتب التزام بيئي لجهودنا في مجال التنمية المستدامة والمسؤولية المجتمعية ومشاركتنا في مسابقة أعمال رائدة لتحقيق التنمية المستدامة .

كل « الكيكنز » المتبقية آخر النهار، نرسلها يومياً إلى جمعية رسالة؛ لتوصيلها لدور الأيتام - هذه الفئة الغالية علينا جميعاً- ما يعني وصوله طازجاً. كذلك، نهتم بطلاب المدارس من سن 13 - 18 سنة، ونستقبلهم في فترة الإجازة الصيفية، وإتاحة فرص لتدريبهم وتوفير فرص عمل بالشركة.

كيف يمكن الارتقاء بريادة الأعمال محلياً وعربياً من وجهة نظرك ؟

من خلال الاتحاد ومساعدة بعضنا للآخر، واكتساب معلومات جديدة. والأهم؛ هو التشبيك من خلال التعرف على شخصيات جديدة، وإقامة جسور تواصل مفتوحة معهم

المغامرة ، ولعدم وجود خبرات في المجالات الأخرى. لكن الصورة الآن اختلفت كثيراً، فمن أهم صفات المرأة، المغامرة الزائدة بدليل دخولي فى نشاط جديد بمنتج جديد غير موجود فى السوق، كانت نسبة نجاحه ضئيلة. تعرفت من خلال عضوية لجنة المرأة بالغرفة التجارية المصرية على مجموعة مميزة من سيدات الأعمال مثل د. سحر منير وشيرين عبدالباقي و زينب سمير وحنان خليل ونورا فارس وغيرهن، يعملن في مجالات متنوعة وحققن كثيراً من النجاحات .

جائزة وزارة البيئة

حصلت على جائزة « وزارة البيئة » في مجال المسؤولية المجتمعية .. كيف تحقق هذا ؟ وما أثره عليكم ؟

حصلت على جائزة من وزير البيئة كأفضل

Dedicated Internet With Security Protection



Elite Internet

Your business requires advanced technologies that will help save time, efforts and protect your data. That's why ITC provides your company with "**Elite Internet**" which consists of two major services "Dedicated Internet" and "Anti-DDoS" to ensure that your business can grow faster and secure with no hassle.

For More Information Please Call Us
Today **+966 920 000 788**

ITC... Your ideal partner offering the latest telecom and ICT smart solutions

[f](#) [t](#) [i](#) [s](#) /ITCSaudiArabia | www.itc.sa | +966 920 000 788



جويل جارفينكل

واحد من الخمسين مدربًا الرواد في الولايات المتحدة. ألف سبع كتب، عمل مع أكبر الشركات الرائدة في العالم؛ مثل جوجل، ودلويت، وأمازون، وغيرها.

الأسرار الستة لاكتساب الميزة التنافسية

يمر الاقتصاد بحالة تغير مستمر أكثر من أي وقت مضى؛ وهو ما يتطلب من كل قائد ملهم، كسب ميزة تنافسية تتيح له المنافسة مع الشركات الأخرى، فإن نجحت في ذلك، فإنك تمنح شركتك قيمة إضافية، قد تؤهلك لمنصب وظيفي أعلى؛ أما إذا لم تتمكن من ذلك، فربما يتم استبدالك ببساطة، ليس الحل في العمل الشاق، بل في العمل بطريقة استراتيجية، باستخدام مهاراتك والتركيز في عملك؛ وذلك من خلال ما يلي:

جّد مهاراتك:

تتطلب شركتك مهارات محدّدة لتؤدي عملك على أكمل وجه، فاحرص على إتقان المهارات المطلوبة، ثم تجاوزها للأفضل، فإن تعلمت التقنيات الأحدث أو اكتسبت مهارات جديدة، فسوف تصبح الشخص المطلوب كقائد وخبير. كذلك، هناك مهارات شخصية قد تبرع فيها، فالعمل قد لا يتطلب مهارات لجدولة البيانات، أو امتلاك لغة أجنبية، لكنك تحبّه. لذلك ابقَ على اطلاع على آخر تطورات تلك المهارات؛ فذلك يضيف ميزة قد تأتي كوسيلة مساعدة في العمل.

1



ركز على القيمة المضافة:

- اعرف كيف تكون أنت ووظيفتك متوافقين مع نظام الشركة، فما الذي تفعله لزيادة الإيرادات للشركة؟
- هل تقلل من المخاطر؟
- هل تحقق إدارة المهام تدفقاً للمنتج بصورة أكثر سلاسة؟
- أي من الأعمال التي تُكَلِّفُ بها، يعطي قيمة أكبر للشركة؟
- تأكد من أن يكون هناك أولوية، وأنها منفذة وفقاً لمعيار التفوق.

حسن مهاراتك الشخصية:

- أصقل مهاراتك من خلال ما يلي:
 - تواصل بطريقة واحدة وذات كفاءة.
 - قدم تعليقات مفيدة ومثمرة.
 - شجع رؤسك وادعمهم.
 - امتلك موقفاً جيداً.
 - ابن فريق العمل.
 - أقنع من حولك.
- عندما تطور علاقة العمل الجيدة مع رؤسك، يمكنك إنجاز الكثير؛ وبالتالي تضيف جديداً للشركة؛ الأمر الذي يجعل رؤسك يتطلعون إليك لتساعدك؛ ما يعني أن تكون في المقدمة متميزاً عن نظرائك.

تواصل بفعالية أكبر:

- يوفر التواصل الجيد الوقت والموارد، فإن كنت تتعامل من خلال بريد إلكتروني واحد؛ فذلك أفضل من أن يكون لك بريدين؛ الأمر الذي يوفر وقتك ووقتهم، وإن كنت تستطيع شرح احتياجات المشروع بسرعة وإيجاز؛ فستحصل على نتائج أسرع؛ ما يضيف قيمة للشركة، ويزيد من أهميتك.

نفذ أعمالاً كبيرة:

- احرص على تنفيذ عملك بالطريقة الصحيحة، وفي الوقت المحدد، وضمن حدود الميزانية، فإن كان هناك تباطؤ في المشروع، فاحرص ألا يكون بسببك، ثم اعمل على تصحيحه. ولا تضع الوقت، بل اجعله يمضي لصالحك، وأنجز أفضل ما عندك.

تجاوز المطلوب:

- عندما تسعى لتنفيذ أكثر مما هو مطلوب فإنك ستنجز ما لا ينجزه غيرك؛ وبالتالي ستكون استثنائياً؛ أي اكتسبت ميزة تنافسية.
- عندما تقوم بهذه الأشياء الستة، تأكد من أنك ستتجاوز نظراءك، وسوف تبرز للإدارة، فإذا حل موعد الترقيات، فستكون على حافة الميزة التنافسية.

2

3

4

5

6

10

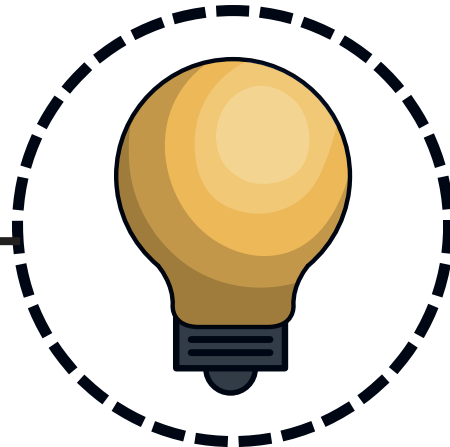
أسئلة حول التسويق عبر البريد الإلكتروني



مع تراكم رسائل البريد الإلكتروني في صندوق الوارد، واستخدام مرشحات لتصفية الرسائل المزعجة، يتساءل أصحاب الشركات: هل يستحق التسويق عبر البريد الإلكتروني ما يتم تخصيصه له من وقت ومال؟. حاورت مؤخرًا بريان سوتر، حول الطريقة المثلى التي يمكن للشركات استخدامها للتسويق عبر البريد الإلكتروني كحافز لجلب العائدات. و بريان هو مدير التسويق بشركة Wasp Barcode ، ولديه خبرة أكثر من 10 سنوات في قيادة النمو وتطوير استراتيجية التسويق، وإدارة ميزانيات بملايين الدولارات، ونشر له العديد من المقالات في صحف واشنطن بوست، وفاست كومبني، ومجلة رواد الأعمال. وفيما يلي ما قاله برين أثناء مقابلتنا معه:

1. هل انتهى عهد التسويق عبر البريد الإلكتروني؟

لا يمكن للبريد الإلكتروني أن يموت أبدًا. وكطريقة للتسويق، فإنه دائمًا ما يولد مزيدًا من العائدات على الاستثمار مقارنة بأي وسيلة أخرى، ولكن ظهور وسائل التواصل الاجتماعي أدى إلى توقف العمل بالبريد الإلكتروني لفترة من الزمن، إلا أن خبراء مواقع التواصل الاجتماعي أكدوا أهمية قائمة البريد الإلكتروني لمواقع التواصل الاجتماعي نفسها. وفي تقرير حالة الشركات الصغيرة لعام 2015 ، أكد 46 % من الشركات الصغيرة، أنهم يستخدمون التسويق عبر البريد الإلكتروني كأفضل وسيلة للتسويق. كذلك، نشرت شركة Adobe مؤخرًا ، دراسة أوضحت أن 63 % من المستهلكين، يفضلون الحصول على عروض تسويق عبر البريد الإلكتروني مقارنة بغيره من الوسائل.



2. معظم رجال الأعمال ليس لديهم اشتراكات بالبريد الإلكتروني، فما الطريقة المثلى لإنشاء قائمة بريدية؟

أسهل طريقة لذلك، هي البدء بجمع عناوين البريد الإلكتروني من خلال موقعك، مع إضافة خيار داخل صندوق الوارد (عمود «الانتقال») يتيح للناس إدخال عناوين بريدهم الإلكتروني مباشرة أعلى وأسفل كل صفحة على موقعك، وكذلك تقديم كتاب إلكتروني أو تقرير رسمي أو حوافز، مقابل الحصول على عناوين البريد الإلكتروني للعميل.

3. ماذا عن الإطارات المنبثقة التي تسبب إزعاجاً؟

تعمل الإطارات المنبثقة بشكل جيد، ولا يجب أن تسبب إزعاجاً. فقد اطلعت على دراسة حالة، أوضحت أن مالك أحد المواقع الإلكترونية، اكتشف وجود 1000 % زيادة في تسجيل الزوار في الموقع مع الإطارات المنبثقة. ويمكن التحايل بتأخير تلك الإطارات فلا يمكن معرفة أن شخصاً ما دخل موقعك في الدقيقة الأولى. كذلك يمكنك إعداد هذه الإطارات بحيث تظهر فقط كل سبعة أيام؛ وبذلك لن تكتظ شبكتك الإلكترونية بالزوار.

4. هل علينا بناء قائمة بريد إلكتروني، أم نكتفي بشراء 5000 عنوان بريد إلكتروني مقابل 100 دولار؟

بإمكانك أن تفعل هذا، لكن لا أنصحك به. ف شراء القوائم يؤدي في النهاية إلى نتائج سيئة، وحينها ستتمنى لو أنك كنت أنشأت قائمة بنفسك. كذلك يجلب لك شراء القوائم كثيراً من الشكاوي نتيجة الرسائل المزعجة التي قد تؤثر على معدلات قابلية توصيل الرسائل لقائمتك بالكامل. ناهيك عن استحالة أن تكشف عن المكان الذي جمعت منه هذه العناوين؛ ما يؤدي إلى انتهاك قوانين التسويق عبر البريد الإلكتروني؛ مثل CanSPAM.

5. بالنسبة لتسجيل المشتركين الجدد، هل ينبغي سؤالهم مرتين عن رغبتهم في الحصول على رسائل بريدك الإلكتروني؟

إن الطلب من زوار الموقع، بالنقر على رابط التأكيد، يُسمى «خيار النقر المزدوج»، أو «تأكيد الخيار»، والذي تبين دراسة من MailChimp أنه ينشئ قائمة أكثر استجابة تدوم لفترة طويلة، علماً بأن الخيار المزدوج يكلفك حوالي 20 % من المشتركين مقدماً. وأكدت الدراسة أن قوائم الخيارات المزدوجة تهدف إلى الحصول على معدلات مضاعفة من خلال الفتح والنقر.

6. مانوع محتوى النشرات الإخبارية الذي على الشركات إرساله إلى البريد الإلكتروني؟

إذا كان لديك مدونة، فإن كل منشور جديد يُعد محتوى رائعاً للمشاركين. ومن الممكن أن يكون المحتوى الجيد هو شهادات للعملاء، وصور التقطها لهم في متجر. كذلك، يمكنك عمل ملفات تعريفية للموظفين، مع إعادة نشر بعض تحديثاتك على مواقع التواصل الاجتماعي في بريدك الإلكتروني أيضاً.

7. هل من المستحسن إضافة مقاطع فيديو لرسائل البريد الإلكتروني؟

«نعم»، فمن المهم أن تستخدم الشركات مقاطع الفيديو في رسائلها، على أن يكون حجم الملف في حدود 50 كيلوبايت أو أقل. وهناك طريقة رائعة وبسيطة وفعالة، بعمل صورة تبدو كمقطع الفيديو مع تضييق المساحة داخل أيقونة الدائرة، ثم ربط تلك الصورة بالصفحة المنزلة، بحيث يكون تشغيل مقطع الفيديو تلقائياً.

8. كم مرة يتعين على الشركة إرسال رسائل بريد إلكتروني إلى المشتركين؟

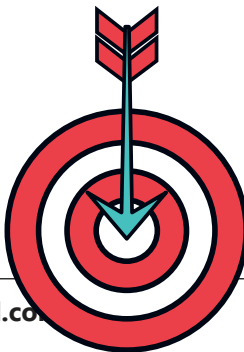
أفضل إرسال رسائل بريد إلكتروني أسبوعياً، فإن كان ذلك يشكل عبئاً على بعض الشركات، فليكن كل أسبوعين. واعلم أن مرة واحدة شهرياً، ستؤدي إلى نسيان المشتركين لشركتك؛ وبالتالي إلغاء المشتركين من قائمتك؛ الأمر الذي يترتب عليه نتائج سيئة.

9. كيف تجعل رسائل بريدك الإلكتروني تبدو جيدة على الهاتف الجوال؟

هذا أمر بالغ الأهمية، فكثير من رسائل البريد الإلكتروني يتم فتحها من الهاتف الجوال. ومن حسن الحظ، أنه من السهل جداً جعل رسائل البريد الإلكتروني متلائمة مع الجوال، عبر ما يسمى بـ«التصميم المستجيب»، أو أي تصميم ملائم للجوال، ويزداد الأمر جمالاً عندما يكون لدى مزود خدمة البريد الإلكتروني قوالب تناسب الهاتف الجوال.

10. هل هناك طرق جيدة لتخفيض عدد من ألقوا الاشتراك؟

من المهم جداً في هذه الحالة، أن تقدم للناس طريقة للتحكم في كيفية سماعهم منك. فقط قدم لهم الأسباب التي تجعلهم يتواصلون في قراءة رسائل بريدك الإلكتروني. أرسل اشتراكات بالبريد الإلكتروني تكون نوعاً ما خاصة، لا يحصل عليها غير المشتركين؛ مثل قسيمة، أو بعض المحتويات الرائعة. استمر في تقديم عطايا ذات قيمة، فذلك يجعل المشتركين يلتزمون بقائمتك.





توماس سي كورلي

وهو كاتب مشهور والفائز بجائزة أفضل كتابه و في دراسة لتوماس قام بتحديد أكثر من 300 عادات يومية التي تفصل بين ما «الواجبات التي يجب القيام بها» من «المحظورات التي يجب الابتعاد عنها».

كيف يصبح رائد الأعمال مليارديراً؟

أعتقد أنك تستطيع توفير كثير من الوقت، والمال، وتلافي التوتر، وكذلك الحد من المخاطر التي قد تواجهك إذا ما عرفت المهن، أو الصناعات، أو رجال الأعمال الأثرياء، وركزت فقط على طاقاتك في تلك المجالات، فإن فعلت ذلك، فما الذي ينبغي أن تفعله لتصبح من الأثرياء؟.

1

شركات متعددة الجنسيات

في دراستي التي عنونها بـ "دراسة في عادات الأغنياء" كان 23% من أصحاب الملايين، من كبار المديرين التنفيذيين في شركات عملاقة متعددة الجنسيات، وعلى وجه التفضيل الشركات المملوكة. والشركة المملوكة هي تلك التي تطرح أسهمها للتداول في البورصة. وتكمن متعة العمل في هذه الشركات، بأنه لا يتوجب عليك أن تكون بالضرورة من كبار المديرين التنفيذيين لتصبح ثرياً. فإذا كانت الشركة تطرح أسهمها بالبورصة، أو لديها برنامج ملكية أسهم الموظفين، فيمكنك حينئذٍ شراء أسهم بسعر منخفض، وهو ما لا يتاح للعامة. والأفضل من هذا، أن تقوم مثل هذه الشركات في كثير من الأحيان بمواعدة أرباح أسهمها مع خطة التقاعد؛ وبذلك إذا اشترت أسهمها من خلال خطة مدخرات التقاعد للموظفين، فسوف تتطابق الشركة مع مساهماتك؛ ما يزيد من عدد الأسهم التي تملكها. وفي دراستي اثنان من أصحاب المليارات، كانا موظفين بأجور متدنية، لكنهما استمرا في شراء أسهم في الشركة على مدار 35 عاماً. وكانا إلى حد ما محظوظين؛ إذ شهدت أسهمهما ارتفاعاً كبيراً طوال هذه السنوات. وكما ذكرت سابقاً: تحتاج أحياناً إلى الحظ؛ لكي تصبح ثرياً.

2

تحول إلى خبير

بلغت نسبة المحترفين من أصحاب المليارات العصاميين في دراستي 27%. وإذا عدت بذاكرتك للطفولة، ستتذكر أمنية أمك لك بأن تصبح طبيباً. وبالفعل، بلغت نسبة الأطباء من أصحاب المليارات في دراستي ما نسبته 56%. أغلبهم جراحون وعلماء كانوا يكسبون أعلى الأجور، بل كانوا الفئة الأكثر ثراءً وفقاً للدراسة. ويأتي في الدرجة الثانية، المحامون ثم المهندسون، فالمخططون المليون. ويؤسفني القول إن من يصنع هذه القائمة هو فقط المحاسب القانوني المرخص.

3

أصحاب شركات صغيرة

المفاجأة التي خرجت بها دراستي، أن 61% من أصحاب المليارات المذكورين، من رواد الأعمال الذين بدأوا بامتلاك شركات صغيرة، منهم 21% من المحترفين، فإذا اقتطعنا نسبة المحترفين، فيبقى 39% غير محترفين. فما هي إذاً أنواع الشركات التي كانوا يمتلكونها؟، الإجابة فيما يلي:

- 19% من العقارات التجارية والسكنية: يتضمن هذا النوع، العقارات المؤجرة، والممتلكات الحديثة، والممتلكات طويلة الأجل التي يتم تسقيعها تمهيداً لبيعها بسعر أعلى مستقبلاً.
- 7% موزعون: وهؤلاء كانوا يبيعون المنتجات للمصنّعين الكبار، فهيمنوا على منطقة إقليمية منحتم نفوذاً لاحتكار مبيعات منتجات أولئك المصنّعين.
- 5% تجار سيارات: فتجار السيارات الجديدة يمتلكون فرنشايز يتيح لهم بيع السيارات لمصنّعي السيارات في منطقة معينة. وهم بذلك يتشابهون مع فئة الموزعين.
- 4% خدمات وتركيب: وتشمل الشركات التي تتبع أنظمة التدفئة والتهوية والتكييف، وأحواض السباحة ولوازم الحمامات، ومنتجات نهائية، متنوعة، عالية الجودة، تتطلب صيانة سنوية.
- 3% مصنّعون: تصنيع معدات متخصصة، وكذلك تجديد المعدات القديمة.
- 1% فئات أخرى: وتشمل الشركات الصغيرة داخل بعض الأماكن القريبة.

4

العمولات

وهناك 11% فئات أخرى باعت أشياء؛ إما لشركة كبيرة أو لشركة صغيرة، فكانوا يكتسبون الأموال من العمولات على المنتج في المقام الأول.



د. تافيس برادبري

يحمل شهادتي دكتوراه في الطب و الصناعة و
السيكولوجي التنظيمية من جامعة كاليفورنيا.
وهو مؤلف حائز على جائزة لأفضل كتاب مبيعاً
بعنوان «الذكاء العاطفي».

أمور يخفيها المدراء في العمل



10

لا تستطيع بناء شبكة علاقات قوية مع زملائك في العمل، ما لم تكن منفتحاً عليهم، شريطة ألا تفصح عن بعض الأمور الخاطئة، وإلا تأثر العمل سلبياً. ولاشك في أن مشاركة زملائك وموظفيك ببعض أمور الخاصة بطرق صحيحة، تُعد فناً.

أجرى موقع TalentSmart، اختبارات على أكثر من مليون شخص، فاكتشف أن 90% من أصحاب الأداء الرفيع بالمستويات الوظيفية العليا، يتمتعون بنسبة عالية من الذكاء العاطفي الذي يتيح قراءة الآخرين، كما يمنحهم معرفة ما ينبغي الإفصاح عنه في مكان العمل وما لا ينبغي.

تتضمن القائمة التالية، المسائل الأكثر شيوعاً، والتي يفصح عنها المدراء؛ فتؤثر بالسلب على العمل:



3. الدخل الشهري

معرفة كل شيء عن دخلك الشهري في مكان العمل، لا تولد إلا السلبية. فمن المستحيل أن تُخصص الرواتب للجميع بمثالية، فالإفصاح عنها يعطي زملاءك مقياساً مباشراً للمقارنة التي لاتصب في صالح العمل.



1. كره الوظيفة

آخر شيء يريد أي شخص سماعه في العمل، هو الشكوى من مدى كرهه لوظيفته؛ فهذا لايجعلك لاعباً في فريق العمل؛ إذ يقلل من معنويات الفريق.

2. الاعتقاد بأن فلاناً غير كفؤ

لا يخلو عمل من غير الأكفاء، فإن لم تكن قادراً على مساعدتهم لتحسين أوضاعهم أو تسريحهم من العمل؛ فلن تستفيد شيئاً من نشر حماقاتهم، فالتصريح بعدم كفاءة زميلك في العمل، يضرك ولاينفعك؛ إذ يؤدي إلى تكوين آراء سلبية عنك من بقية الزملاء.

4. المعتقد السياسي والديني

ترتبط معتقدات الناس السياسية والدينية بشكل وثيق بهويتهم التي يتم مناقشتها بدون حدود مشاكل في العمل. والاختلاف في وجهة النظر مع الآخر، قد يغير تصور الآخر عنك. ومن المسلم به أن الناس يتعاملون مع السياسة والدين بطريقة مختلفة، لكن الإصرار على قيمك، قد تؤدي إلى نفور البعض، كما قد تولد فتنة لدى الآخرين. تقوم حياة الناس على مُثل وعقائد معينة؛ فحاول الاستماع لهم بدون زيادة شيء من طرفك، وإلا قد ينشب صراع لمجرد نظرة استهجان منك على معتقد تخالفه.

7. الأهداف الأتانية

عندما تتعارض أهدافك في العمل مباشرة مع مصالح الآخرين فذلك نتيجة للأتانية واللامبالاة لمن تعمل معهم ومع الشركة ككل. بينما يريد كبار الموظفين نجاح الفريق كله، وليس هم فقط. وبغض النظر عن الدوافع الحقيقية فأعلانك عن أهدافك الأتانية، لن يساعدك في أن تكون في ذلك المكان.

5. تصرفاتك على الفيسبوك

آخر شيء يريد مديرك أن يراه عند تسجيل دخولك على الفيسبوك، صورك وأنت في شكل غير لائق؛ لأن ذلك يترك عنك انطباعاً سيئاً. قد يكون الشكل غير اللائق في ما تلبس، أو مع من تكون، أو ماذا تفعل، أو حتى في تعليقات أصدقائك. إنها أشياء صغيرة، لكنها قد تلقي بظلال من الشك في عقل مديرك أو زملائك في العمل، خاصة إذا كانت هناك نية لتعيينك في منصب كبير، أو ترقيتك. اترك الفيسبوك للآخرين، واجعل موقع "لينكد إن" هو شبكتك المهنية الاجتماعية.

6. ما يدور في غرفة النوم

احذر من نشر معلومات عما يدور في غرفة نومك، فليس مكانها في العمل؛ إذ قد تسبب مثل هذه التعليقات تكديراً واستياءً للبعض، وقد يجعل سييء إلى سمعتك.

8. الماضي المشين

إذا كان ماضيك مشيناً فاحتفظ به لنفسك؛ إذ يستطيع الماضي أن يقول عنك الكثير، فلا يعني ارتكابك أفعالاً طائشة لمدة 20 سنة، أن الآخرين سيظنون أنك ابتعدت عن تلك الأفعال. اجعل فريقك من المدراء وموظفي العلاقات العامة يحفظون صورتك أمام الآخرين.

9. إلقاء النكات

إن كان هناك شيء يمكن أن تتعلمه من المشاهير، فهو أن تكون حذراً فيما تقوله، ومن قال لك هذا، فالنكات تتجاوز الحدود المرسومة لها. فإذا وجدت شخصاً يستاء من نكتك، فتوقف عن قول النكات؛ لأنك لا تعرف مالذي يعرفه الناس أو ما لديهم من خبرات حياتية، تجعل نكتة تقولها في غير موضعها، تدوس على مواضيع يأخذونها بحمل الجد.

10. البحث عن وظيفة

إذا كنت تبحث عن وظيفة في مكان آخر غير عملك، فلاتخبر أحداً بذلك، فبمجرد أن يعلموا ذلك، تصبح وكأنك مضيع لوقت الجميع. لاتخبر أحداً ببحثك عن وظيفة إلا بعد أن يكون انتقالك للوظيفة الجديدة مضموناً تاماً وإلا انتهى بك الأمر إلى الجلوس في البيت.



ديف كاربن

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

أسئلتني لكم



القيم الأساسية للعمل الناجح

كنت أحلم بتحقيق النجاح من منظور كل شخص يعتقد أنه يحصل بجني كثير من المال، والسفر للخارج لزيارة الأماكن الساحرة، وحضور المؤتمرات. كان حلمًا أعيشه؛ حتى جاء يوم وتوقفت فيه عن ذلك الحلم.

هل تعرفون
ماذا تعني
القيم
الأساسية؟

هل تشعرون
وأنتم في العمل
وكنتم في
المنزل؟

هل أنتم
سعداء
مع القيم الأساسية
والثقافة التابعة
للمؤسسة التي
تعملون فيها؟

إذا كنتم أمضيتم كثيرًا من
حياتكم اليقظة في عملكم،
أكثر مما تقضونه مع عائلتكم،
فأليس من الأفضل أن تملكوها
بأنفسكم لتقضوا ذلك الوقت
في مؤسستكم مع القيم
الأساسية والثقافة التي يتردد
صداها معكم؟

لم تكن تلك القيم والثقافة هما دومًا المعايير والقيم الأساسية في موقع Likeable Media ، بل اعتدنا على التمسك بفكرة القيادة والقدرة على التكيف، فيما كان فريق العمل يرى ضرورة التمسك بقيم المساءلة والابتكار.

إن القيم والثقافة هما الشيء الحي الذي يتغير بتغير المؤسسة، وينمو بنموها، أو على الأقل يجب أن يكون كذلك، فهناك شركات تنشر قيمها الأساسية على مواقعها، ولكنها لاتعمل بها، وهناك شركات تركز على جني الفوائد أكثر من تركيزها على بناء الثقافة.

من فرط حبي للقيم الأساسية والثقافة، تركت عملي التأميني والتدريسي لافتقارهما تلك القيم، ثم حصلت على فرصة لتشكيلهما في مؤسسة جديدة؛ فمكان العمل يجب أن يكون مفعماً برغبتك في الذهاب إليه كل يوم، وإلا كان غير جدير باهتمامك.

حدثت زوجتي فوافقني على أن أخطو خطوة في مشروعني وأديره، فتشاركت مع صديقي القديم هوغومور غنيسير للبدء في إدارة موقع Likeable Local.

نجحنا في تشكيل فريق عمل جديد، وإنتاج منتج جديد، وبمرور الوقت، وضعنا قيمًا أساسية وثقافة جديدة.

في موقع Likeable Local ، كانت قيمنا الجوهرية:

1. متحمسون بشأن الشركات الصغيرة.
2. نجاح عميلنا من نجاحنا.
3. العمل دومًا على تحسين أنفسنا.
4. الإبقاء على عملنا ممتعًا.

اليوم، أنا الذي أدير الموقع ، وأنا من أعين الموظفين على أساس مدى ملاءمتهم لقيمنا الأساسية، وثقافتنا بالمؤسسة، فوجدنا بمرور الوقت أن الموظفين الأكثر نجاحًا ، هم من آمنوا بقيمنا الأساسية وثقافتنا.

بالرغم من نجاحي المزعوم، فكانت الأشهر التسعة التي عملت فيها كمندوب مبيعات لشركة تأمين عندما كان عمري 21 سنة من أكثر الفترات تعاسة في حياتي المهنية؛ إذ كانت تدور جميعها حول تحقيق مبيعات وكسب المال، وليس حول مساعدة الناس كما كنت أعتقد في السابق. بالفعل، لم أشعر بالسعادة في تلك الفترة.

بعد ذلك، عملت لثلاث سنوات مدرّسًا للرياضيات في مدرسة في كل من بروكلين وكوينز، ونيويورك. كنت أعشق إلهام العقول الشابة، ومساعدة طلابي في تعليمهم كيفية حل المسائل، وبناء الثقافة بينهم. لم أكن أحب بناء السياسة، أو البيروقراطية في المدارس. ورغم حبي لطلبتي، توقفت عن رغبتني في الذهاب للعمل كل يوم؛ لذا تركت التدريس ولم أعد ألتفت ورائي.

قد تتساءل: فيما تشترك هاتان التجربتان اللتان لا تبدوان مرتبطتين ببعضهما البعض؟ ففي كل تجربة، كنت أغادر في نهاية المطاف؛ لأنني لم أكن مناسبًا لثقافة المؤسسة، ولم أشارك بالقيم الأساسية ذاتها.

إذًا، أهم عامل في نجاحك المهني هو إيجاد (أو البدء بـ) مؤسسة تتناسب مع قيمك الأساسية وثقافتك.

وبالعودة لعملي في المؤسستين المذكورتين، تبين أنهما لم تكونا متناسبتين مع قيمي الأساسية وثقافتني؛ لذلك أطلقت مؤسسة إعلامية باسم: Likeable Media. وبمرور الوقت، كونًا فريقًا، وبنينا ثقافة، وقيمًا أساسية تتناسب مع بعضها، كما يلي:

1. ندير لنتجاوز توقعات عملائنا.
2. نبث العاطفة في كل تفاعل.
3. نبني علاقات عبر الشفافية.
4. نكون مسؤولين عن تسليم ما وعدنا به.
5. نبكر لنخرج بنتائج إيجابية.



كيريون يورك

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

كيف استفادت UBER

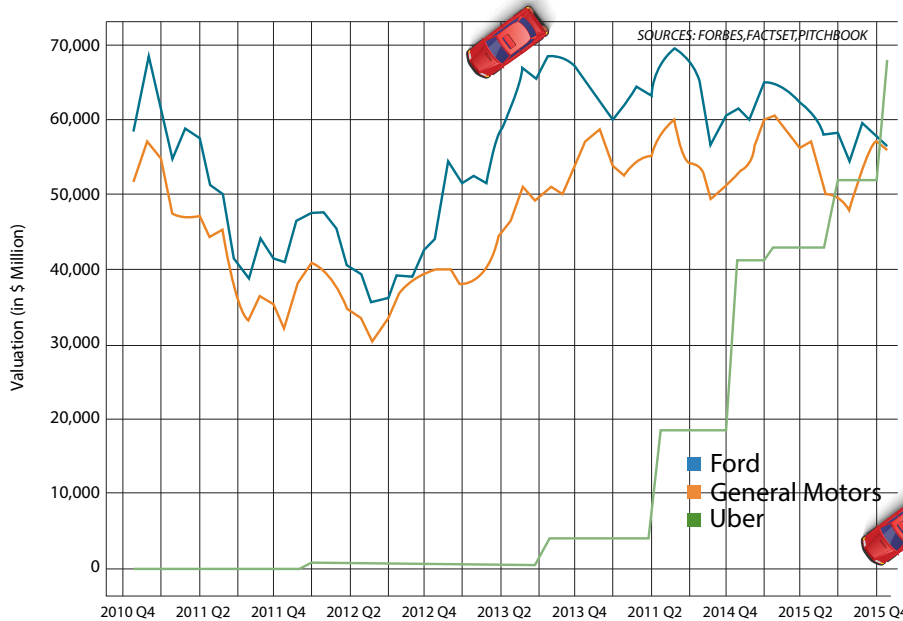
من التكنولوجيا في ربح المليارات؟

منذ أن ظهرت خدمة UBER لسيارات الأجرة المخفضة، تراجع سوق سائقي سيارات الأجرة؛ ما يتطلب تدخل القائمين على الأمر بالسماح لـ UBER بالعمل بموجب لوائح أكثر صرامة؛ لضمان ألا تؤثر بالسلب على عمل سائقي الأجرة؛ وذلك بإيجاد فرص متكافئة للطرفين.

أدى إلى مظاهرات حاشدة من قبل سائقي سيارات الأجرة؛ الأمر الذي جعل المحاكم تحظر أو تقيّد خدمات UBER تحت ذريعة المنافسة غير العادلة مع سيارات الأجرة العادية. بينما هناك منصات إلكترونية أخرى مثل Lyft و Sidecar توفر خدمات تشارك سيارات الأجرة عبر نماذج تجارية مشابهة، لكن UBER صارت محور النقاش نظرًا لحجمها، ومعدلات النمو السريع التي تحقّقها في جميع أنحاء العالم.

في شهر ديسمبر 2015، بلغت قيمة UBER 68 مليار دولار؛ وذلك بعد ست سنوات فقط من بدء عملها؛ لتتجاوز شركات عمرها 100 عام مثل جنرال موتورز وفورد، فضلًا عن تلك التقليدية في مجال النقل مثل Hertz و Avis.

ولعل المصطلح الحديث؛ وهو "المنصات التشاركية" والتي تربط الراغبين في تقاسم الأصول عبر الإنترنت، وفرت كثيرًا من التكلفة على العملاء، لكنها أثرت من ناحية أخرى بالسلب على الاقتصاد ككل. فعلى سبيل المثال، بدلاً من شرائي متقبًا كهربائيًا أحتاجه لمدة 15 دقيقة فقط، يمكنني استئجار واحد من شخص آخر يملكه وقد لا يستعمله؛ وهو ما يوفر كثيرًا من أموالك، لكنه يؤثر بالسلب على الاقتصاد التقليدي؛ لأن الشركات المصنّعة للمناقب ستخفف أرباحها بسبب تراجع الطلب، بل وربما تخرج من السوق. ويمكن القول إن التكاليف والفوائد المرتبطة بـ "المنصات التشاركية" تعتمد على نماذج الأعمال في تلك المنطقة، فـ UBER واحدة من الشركات الناشئة الأسرع نموًا في العالم، لكن نجاحها



Uber vs. taxis: passengers

فماذا فعلت UBER لكي تصل إلى هذا النجاح؟

- 1 تربط السائقين (أصحاب سيارات الأجرة) مع الركاب عبر الإنترنت؛ فيقوم الركاب المحتملون بتنصيب تطبيق UBER على هواتفهم الذكية؛ حيث يتيح لهم طلب أقرب سيارة متاحة في المنطقة.
- 2 لا تمتلك سيارات خاصة، بل تسجل السائقين الراغبين في توفير خدمة خاصة للركاب؛ حيث تمرر لهم طلبات الركوب مباشرة.
- 3 تحدد تسعيرة الركوب للنقطة الواحدة، وتحدث المعاملات المالية من خلال منصة على الإنترنت: 70 - 80 % من كل أجرة يذهب إلى السائق فيما تحتفظ UBER بالباقي لنفسها.
- 4 منصة UBER على الإنترنت سهلة الاستخدام، وتسعيراتها أقل من تسعيرة سيارات الأجرة العادية.
- 5 UBER أرخص دائماً، حتى مع استبعاد مبلغ إكرامية سائق سيارة الأجرة، كما هو مبين في الجداول رقم 1 و 2.

ملاحظة: يقوم نظام جهاز Silverstein/ 2014 بحساب تسعيرة رحلة طولها 5 أميال ومدتها 10 دقائق بسرعة مركبة تُحدد بـ 30 ميلاً في الساعة، مع عدم وجود وقتٍ للانتظار. الجدولان 1 و 2 يمثلان تقديرات خط الأساس، دون "التسعير الزائد" في الولايات المتحدة الأمريكية:

Table 1

Sample trip: 5 miles, 30 MPH, No idling

	Uber	Taxi	Taxi / Uber
New York	17.75	15.50	0.9
Philadelphia	15.25	14.20	0.9
Portland	15.05	15.00	1.0
Cleveland	13.00	13.95	1.1
Dallas	10.30	11.25	1.1
Miami	13.25	14.50	1.1
Indianapolis	11.65	13.00	1.1
Phoenix	11.00	12.50	1.1
Minneapolis	12.15	14.25	1.2
Baltimore	10.75	13.05	1.2
Columbus	10.20	12.85	1.3
Denver	10.35	13.75	1.3
Detroit	12.30	16.50	1.3
Seattle	11.70	16.00	1.4
San Francisco	12.30	17.25	1.4
Chicago	9.50	14.00	1.5
Boston	11.10	16.60	1.5
Atlanta	10.00	15.00	1.5
Houston	9.00	13.75	1.5
San Diego	11.35	17.80	1.6
Los Angeles	9.40	16.35	1.7

Fare source: Uber, TaxiFareFinder.com

Table 2

Add 20% tip to taxi fare

	Uber	Taxis +20% Tip	Taxi / Uber
New York	17.75	18.60	1.0
Philadelphia	15.25	17.04	1.1
Portland	15.05	18.00	1.2
Cleveland	13.00	16.74	1.3
Dallas	10.30	13.50	1.3
Miami	13.25	17.40	1.3
Indianapolis	11.65	15.60	1.3
Phoenix	11.00	15.00	1.4
Minneapolis	12.15	17.10	1.4
Baltimore	10.75	15.66	1.5
Columbus	10.20	15.42	1.5
Denver	10.35	16.50	1.6
Detroit	12.30	19.80	1.6
Seattle	11.70	19.20	1.6
San Francisco	12.30	20.70	1.7
Chicago	9.50	16.80	1.8
Boston	11.10	19.92	1.8
Atlanta	10.00	18.00	1.8
Houston	9.00	16.50	1.8
San Diego	11.35	21.36	1.9
Los Angeles	9.40	19.62	2.1

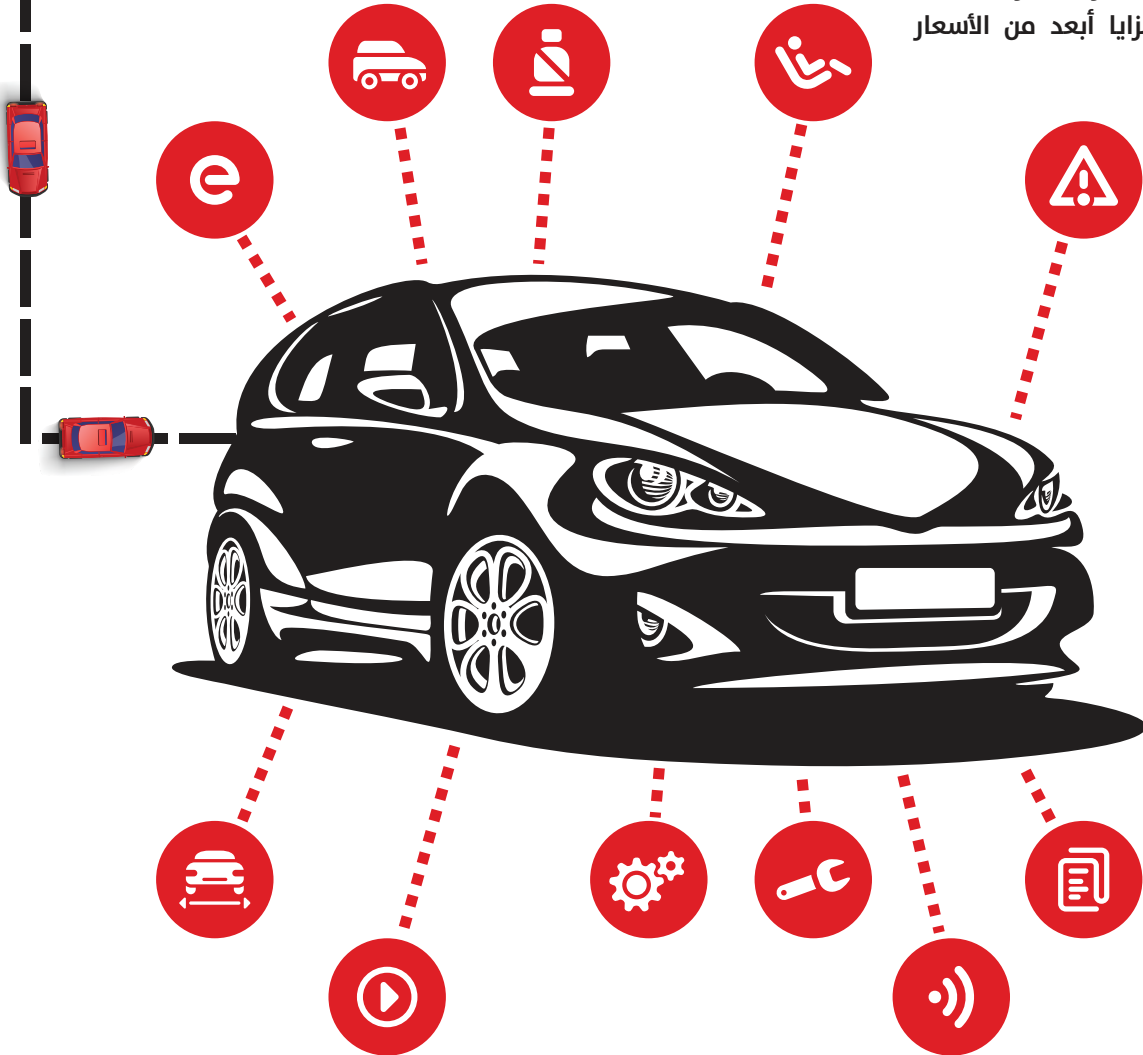
6

نموذج تسعير UBER متغير باستمرار؛ وذلك لإحداث توازن بين العرض والطلب، فإذا كان هناك ارتفاع في الطلب على التوصيلات في مقابل عدد قليل من السائقين (كما هو شائع في عطلة نهاية الأسبوع أو العطلات الوطنية)، تم رفع التسعيرة؛ الأمر الذي يحفز مزيداً من السائقين على العمل، ويقلل من عدد من الركاب؛ لأن البعض يفضل استعمال وسائل نقل أخرى؛ مثل سيارات الأجرة العادية، إذا كانت تسعيرة UBER مرتفعة.

7

يقوم التطبيق بإعلام الزبائن عند تنفيذ "التسعير الزائد"، وقيمة الزيادة في الأجرة. ومع ذلك، فإن خوارزمية تسعير UBER أثارت مخاوف البعض، بشأن ما إذا كانت تسهل التواطؤ الضمني بين السائقين؛ حيث يشير البعض إلى أنه عندما يتفق المتنافسون (السائقون) على هيكلية تسعير معينة - بدلاً من التنافس ضد بعضهم البعض - فقد يوصف هذا بأنه تحديد للأسعار. علاوة على ذلك، فإن نظام تسعير UBER يعتمد في بعض المدن، على سرعة القيادة، فسيارات الأجرة العادية تحتسب الأجرة بالميل الواحد عند السير، وبالدقيقة عند الوقوف والانتظار، بينما تحتسب UBER الأجرة بالميل، وبالدقيقة بغض النظر عما إذا كانت المركبة تسير أو في حالة تسكع؛ وبهذا تنخفض تسعيرة UBER مع ازدياد السرعة؛ لأنها تحتسب الأجرة في وقت واحد للمسافة بالميل ولمدة الرحلة. وبناء عليه، قد تصبح سيارات الأجرة خياراً أكثر جاذبية في أوقات الذروة؛ لأنها متوفرة و سهلة المنال.

وبالمقارنة مع سيارات الأجرة العادية، تتميز UBER بمزايا أبعد من الأسعار المنخفضة:



1 يمكن للركاب طلب السيارة من خلال تطبيق UBER على الإنترنت، ومشاهدة السيارة قادمة نحو مكان تواجدهم، عوضاً عن الانتظار في الشوارع، أو استدعاء خدمة سيارات الأجرة.

2 إجراء المعاملات إلكترونياً؛ ما يتيح للركاب السفر بدون حمل نقود أو بطاقات ائتمان.

3 تحقق الركاب من ملف شخصية السائق قبل اختيارهم له، وإمكانية تقييمه بعد انتهاء الرحلة؛ ما يشعر الركاب بأنهم أكثر أماناً من دخول سيارة سائق غريب عنهم، فإذا كان متوسط تصنيف السائق منخفضاً، فَيتم الاستغناء عنه.

تأثير UBER على مهنة النقل بسيارات الأجرة

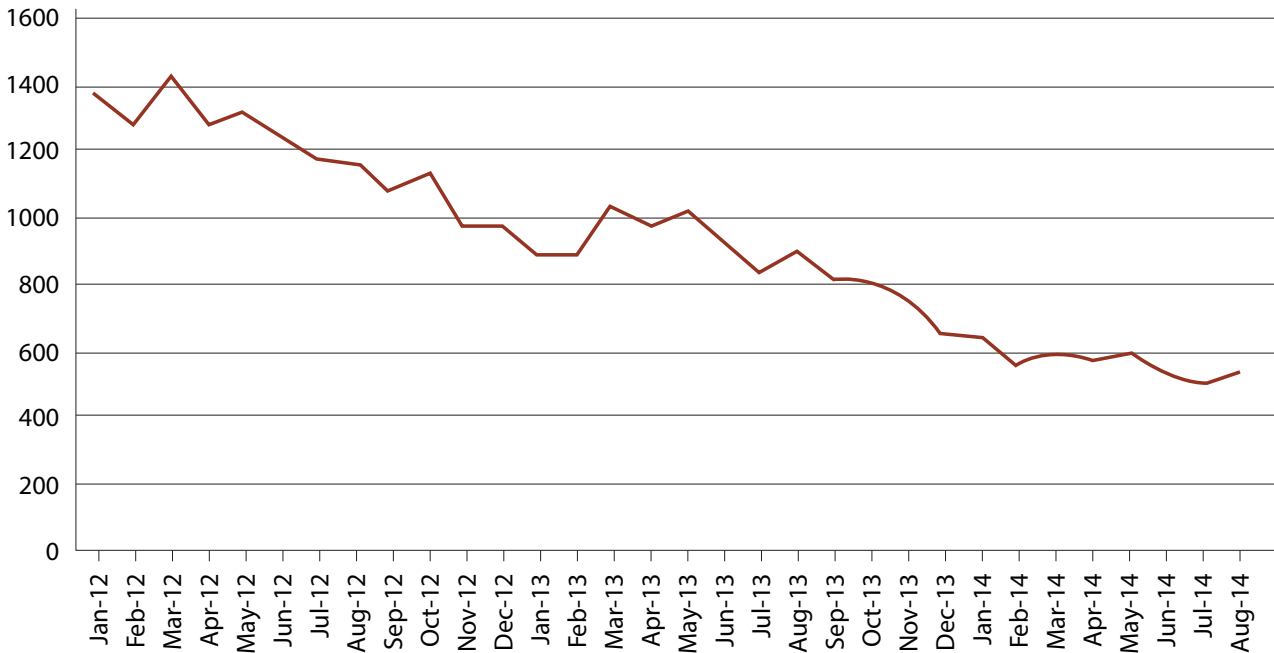
تسبب نجاح UBER في الإضرار بصناعة النقل فيما يتعلق بسيارات الأجرة التقليدية؛ حيث تُحدّد الأسعار، مع وجوب شراء تراخيص السيارات الأجرة لمزاولة العمل؛ إذ لا يتم إصدار هذه التراخيص إلا نادراً. وقد أصبحت أكثر قيمة مع تزايد النمو السكاني في المناطق المتحضرة، ففي المدن الأمريكية الكبرى كان سعر الترخيص (قبل دخول UBER) يتراوح ما بين 350 ألف دولار و مليون دولار، بينما في باريس، كانت تكلفة الترخيص تبلغ نحو 240 ألف يورو.

وقد أدى ظهور UBER إلى انخفاضٍ حادٍ في قيمة تلك التراخيص؛ لأن سائقي UBER لا يحتاجون إلى تراخيص للعمل في السوق، في الوقت الذي عجز فيه سائقو سيارات الأجرة عن بيع تراخيصهم كما هو متوقع. وعلى ذلك، انخفض سعر التراخيص الفردية في نيويورك من مليون دولار في عام 2013 إلى 800 ألف دولار في عام 2015، كما انخفضت في شيكاغو بنسبة 33.3%.

وتختلف القيود على عدد تراخيص سيارات الأجرة المتاحة بين جميع أنحاء العالم، ففي نيويورك هناك 13.5 سيارة أجرة (بما في ذلك مركبات التاجير الخاصة) لكل 1000 نسمة، مقابل 10.8 سيارة أجرة في لندن، و 7.8 سيارة أجرة في ستوكهولم، و 3.4 في باريس. كذلك، قد يتأثر عدد التراخيص الصادرة بسبب جماعات الضغط القوية (Lobbies) العاملة في هذا المجال أو المستفيدة منه، والتي تستهدف حواجز الدخل العالية، كما هو الحال في باريس وبروكسل. إن دخول UBER في السوق قلّل تدريجياً من الطلب على سيارات الأجرة التقليدية، فانخفض عدد رحلات سيارات الأجرة التقليدية في نيويورك بنسبة 8% بين عامي 2012 و 2014 (بحسب Wallsten2015). و كان الاتجاه أكثر حدةً بكثير في سان فرانسيسكو؛ حيث تم الإحجام عن استخدام سيارات الأجرة بنسبة 65% في غضون سنتين فقط من دخول UBER.



Average monthly number of trips per cab (san Francisco)



وفي المقابل، انخفض عدد الشكاوى المقدّمة المتعلقة بركوب سيارات الأجرة في نيويورك بعد دخول UBER في السوق (Wallsten، عام 2015؛ ما يشير إلى أن سيارات الأجرة غير القادرة على الاستجابة لدخول UBER عن طريق تخفيض نُظْم تسعيرها، قد رَدّت عبر تحسين خدماتها).



ديف كاربن

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

كيف تجعل محتواك جذاباً على وسائل التواصل الاجتماعي؟

إذا كنت تواجه مشاكل في المحافظة على تدفق محتواك مبهجاً وجذاباً على وسائل التواصل الاجتماعي، فاعلم أنه من أهم الجوانب الاستراتيجية لتلك الوسائل؛ إذ لا يصلك فقط بالزبائن الفعليين، بل يتيح لك أيضاً الوصول الفوري للزبائن المحتملين، خاصة إذا كان المحتوى متناسقاً وجذاباً؛ إذ يتبعه بناء الثقة وتوسيع وصولك للجمهور المستهدف.

مفتاح المحتوى الرائع في استمرار إعادة استخدامه وتكراره.

الحل هو تطويع المحتوى وإعادة تصميمه

ماذا تفعل عندما لا تملك الوقت والموارد لإنشاء محتوى كبير، يتسم بالتناسق؟



هناك فوائد كثيرة في اتباع النصائح الثلاث لـ"بيث هيندرسون" بخصوص المحتوى؛ إذ طلبت منه -بصفته مشسق التسويق بموقع Likeable Local - بيان كيفية تطوير المحتوى:

1. الوقت

إنّ عبارة "الوقت من ذهب" لا يختلف عليها اثنان. وكونك محترفاً، ستنشغل بإدارة شركتك وبناء سمعتك التجارية على الإنترنت؛ وبالتالي من الصعب أن يكون لديك وقت لتبتكر أفكاراً جديدة. وبإعادة استخدام المحتوى، يمكنك تجاوز خطوة الإلهام الأساسية، والتوجه مباشرة إلى بناء الخطوة والتشارك بها، كما يمكنك اختصار وقت جدولة هذا المحتوى ونشره باستمرار باستخدام الأدوات الاجتماعية الذكية.



2. الجودة

- إنّ اكتشاف ما يرغب فيه جمهورك، قد يكون محيراً ومضيقاً للوقت، فإذا حاولت موازنة المحتوى مع مطلب الجمهور، فراع ما يلي:
1. احذر أن يكون ذلك على حساب جودة المحتوى؛ إذ أحياناً ما يحدث هذا عندما تطوعه المحتوى بطرق جديدة.
 2. تعلّم من المحتوى السابق، وفكر بطريقة تتيح لك قناة اتصال جديدة أو شبكة اجتماعية.
 3. اربط القسم الأكبر من المحتوى بالأجزاء الصغيرة، أو خذ المحتوى الكبير من محتوى ناجح وطبقه على الوضع الجديد.
 4. لا تخش من إعادة تطوير وتصميم المحتوى أيضاً من قبل غيرك.
 5. نسق المحتوى الكبير مع بعضه البعض في شيء جديد ذي قيمة فائقة.
 6. خذ سلسلة من التغريدات، أو مجموعة مقالات متنوعة، وحولها إلى منشورات على مدونتك.



3. الجمهور

- هل بحثت ولو لمرة في حياتك عن مواد تعليمية ملهمة، شريطة أن تكون موجزة وليست في شكل ندوة طويلة يملها الجمهور الحالي والمحتمل؟
1. الأفضل هو تنوع المحتوى ما بين أطوال مختلفة، وكذلك أشكال مختلفة منعا لعزوف الجمهور وحتى لا يكون الأمر على وتيرة واحدة.
 2. تنوع المحتوى على قنوات مختلفة ليصل أفضل وصول إلى جمهورك بكفاءة.
 3. لا تحصر محتواك القيم في شكل واحد فقط، بل حول الندوة الإعلامية إلى منشور مدونة سهل القراءة.
 4. إذا أعجبك مقال، فاجعله ضمن كتاب إلكتروني جذاب.
 5. إذا أردت تلخيص وصناعة حدث يتسم بكثير من نشاط على تويتر، فاصنع له تغريدات.
 6. لا يوجد حدود لعدد التراكيب المختلفة للمحتوى المشابه الذي يمكن أن تملكه. تذكر أنّه ما يعجب جمهورك، وأين يستخدمونه لتضع له استراتيجية محتواك.



ألقي نظرة على المحتوى الأكثر نجاحاً، وسترى أنّه موجود بأشكال مناسبة لأكثر عدد ممكن من الجمهور يمكنكهم استيعابه بسهولة؛ فاجعل جمهورك يتزايد يوماً بعد الآخر، بإنشاء أشكال متعددة من المحتوى.



لماذا لاتكون مانجًا للفرنشايز ؟

هل تساءلنا يومًا
عن ماهية تلك الأفكار
التي أصبحت علامات
تجارية شهيرة بفضل
عقول مبدعة ؟

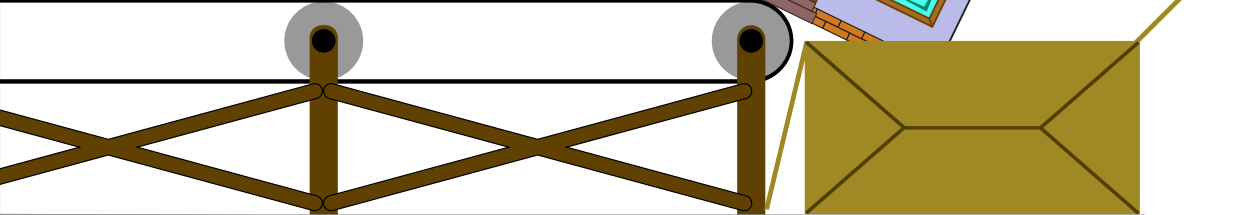
التفرد والاستقلالية

لماذا دائمًا نستهدف التقليد دون التفرد والاستقلالية، فيكون الثمن تحمل أعباء مالية طائلة، فضلًا عن الاستثمار الضخم المطلوب للانتهاء من تجهيزات أماكن البيع والعرض وتدريب وتعيين الموظفين، ثم الحصول على حق التوكيل؟.

عقول مبدعة

في الواقع، لم تكن العلامات التجارية العالمية شيئًا يُذكر، بل كانت مجرد فكرة ظلت تراود أصحابها؛ حتى بدأوا يسعون لإخراجها إلى الواقع، فسلكوا طريق البداية، ليفشلوا تارة وينجحوا

يسعى كثيرون للحصول على مشروع فرنشايز، نظرًا لما يقرأونه حول مميزات اقتناء علامة تجارية سجلت نجاحًا عالميًا أو محليًا؛ ما يجعل منها أداة استثمار مضمونة، لكن لماذا لاتكون مانجًا للفرنشايز بدلًا من أن تسعى لأن تكون ممنونًا؟، فهناك من يرى أن الفرنشايز لا يعدو أن يكون استنساخًا لأفكار الآخرين، ويحمل بين طياته اعترافًا ضمنيًا بالفشل في تأسيس مشروع يقوم على فكرة صاحبه، علاوة على السلبية، وعدم الثقة بقدرات الذات.



أخرى، حتى حققوا أهدافهم من الشهرة والمال؛ ليصبحوا أصحاب الحق الأول في منح علاماتهم التجارية بأعلى الأثمان.

تلك هي ضريبة التميز التي يحصدها مانحو الفرنشايز ممن يتصفون بالسلبية في وضع أفكار يؤسسون عليها مشروعات غير مسبوقة، بل يعتمدون على اقتراض أفكار الآخرين، دون محاولة لوضع بصمتهم الخاصة في عالم لا يعترف إلا بالمبدعين.

اعرف قدراتك

ألم يُخبرك أحد معارفك بأنك تتمتع بميزة في مجال ما، تؤهلك لامتلاك مشروع خاص بك؟، أو لم يلهمك عشقك للقهوة أن تضيف إليها مذاقات فريدة تميزك عن الآخرين؟
ألا تمتلك إبداعاً في عالم الألوان والديكور، يتيح لك تحويل قطع الأثاث المتهالكة التي أنهكتها عوامل الزمن إلى قطع جديدة؟ ألا تعشق مجال التقنية فتصمم برنامجاً تتسابق

عليه الشركة العالمية لجعله تطبيقاً على الهواتف المحمولة؟، ألا تبرع في تفصيل الملابس؟، أليس لديك مهارة التقاط صور رائعة ومميزة تضحك في مصاف المصورين العالميين؟.

كوستا وأرمانى

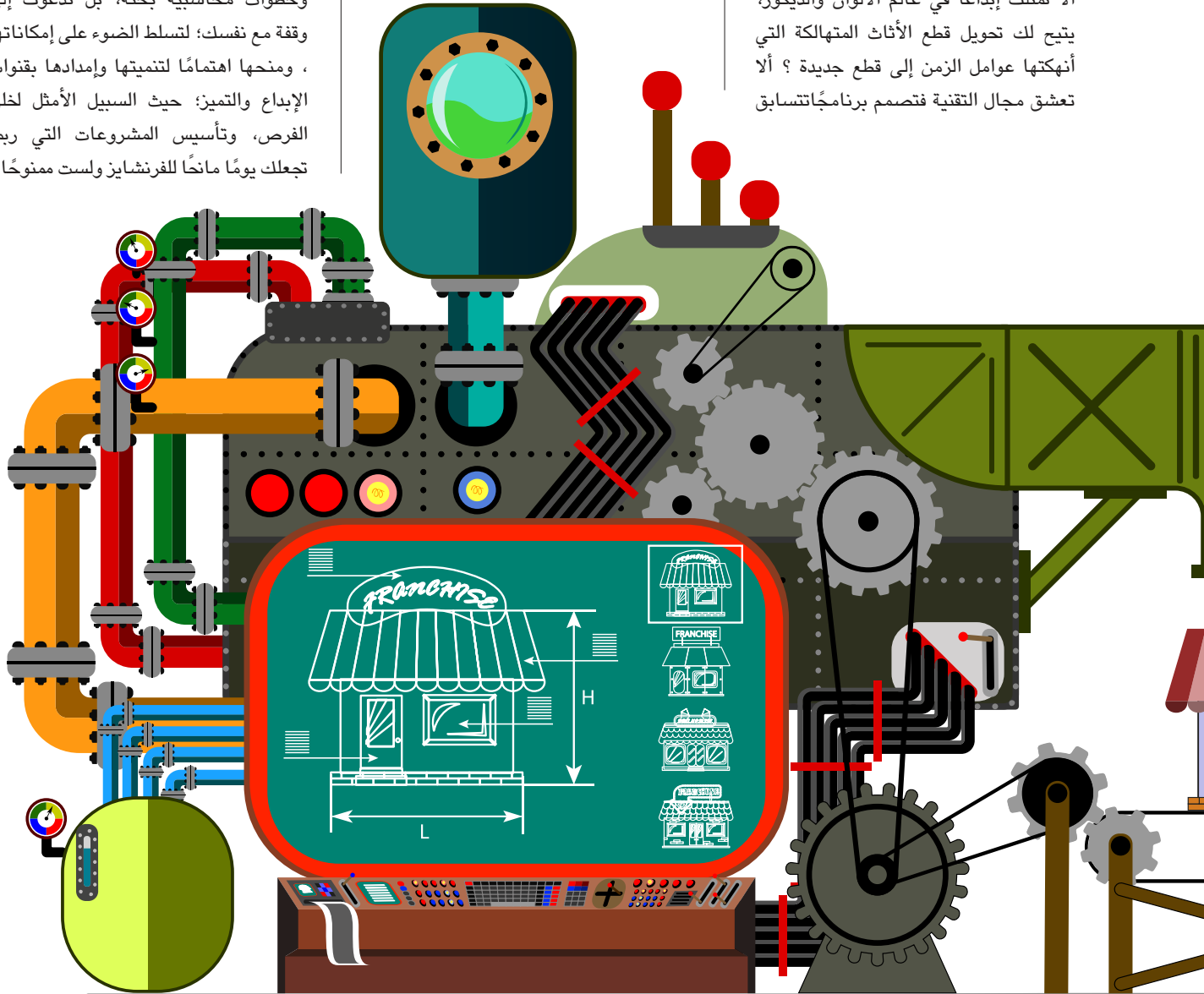
لا تستهن بإمكاناتك مهما كانت، فقد تكون محدودة بالنسبة لك، لكن غيرك يتمناها، فلم يكن اسم «كوستا» التابع لأكبر سلسلة مقاهي في المملكة المتحدة، وثاني أكبر سلسلة مقاهي في العالم إلا نتاج فكرة بسيطة نفذها الأخوان الإيطاليان سيرجيو كوستا وبرونو كوستا؛ لإيمانهما بقدرتهما على إحداث فارق

حقيقي في عالم القهوة.

ولم يكن «جورجو أرمانى» يفقه شيئاً في عالم الأزياء؛ حتى عمل بمتجر أزياء رجالي؛ ليكتسب منه خبرة واسعة، أكسبته ذوقاً فريداً في تصميم الملابس لصالح الشركات والمصانع؛ حتى أقنعه أحد زملائه بتأسيس متجر في ميلانو، ساقه فيما بعد إلى تعاون واسع مع بيوت الأزياء العالمية، وبات الذوق الرفيع لأرمانى حديث وسائل الإعلام التي أدركت أهمية تصميماته؛ حتى أطلق علامته التجارية الشهيرة «جورجو أرمانى».

قنوات الإبداع

لن نتطرق هنا إلى قنوات الدعم وآليات تنفيذ المشروعات من قوانين تجارية دقيقة، وخطوات محاسبية بحتة، بل ندعوك إلى وقفة مع نفسك؛ لتسلط الضوء على إمكاناتها، ومنحها اهتماماً لتنميتها وإمدادها بقنوات الإبداع والتميز؛ حيث السبيل الأمثل لخلق الفرص، وتأسيس المشروعات التي ربما تجعلك يوماً مانحاً للفرنشايز ولست ممنوحاً.





د. نبيل محمد شلبي
nabil@arenho.com

نعم للإبداع.. لا للتقليد (1)

وإجمالي أصول تقدر بأكثر من سبعمائة ألف دولار.

وبالمعسكر الآخر، وبعد هذه السنوات، لم يتبق على قيد الحياة سوى سبع مصانع أجبان بعد أن لفظ السوق، الهزيل منها.

إن فكرة المشروع الصغير بمثابة اللبنة والخطوة الأولى لنجاح المشروع، لكن يجهل بعضنا الأفكار التي تناسبه، والتي قد تؤدي إلى مشروعات ناجحة. ومهما كان النشاط الذي ستختاره، فالمهم أن تحب القيام به، وأن الآخرين على استعداد لدفع الثمن للحصول على منتجاتك أو خدماتك. ولكن، كيف نحصل على تلك الفكرة؟ وكيف نتأكد من كونها مُجدية ومناسبة لقدراتنا واهتماماتنا؟، أو "تتبع من داخلنا"؟!

ولكن كيف نختار فكرة جيدة للمشروع الصغير؟

تُعد الفكرة هي اللبنة الأولى للمشروع، وقد يكون لدى كل منا أفكار يمكن أن تؤدي - في حالة دراستها جيداً - إلى مشروعات ناجحة. فمهما كان النشاط الذي ستختاره، فتأكد من أنك تحب القيام به، وأن الآخرين على استعداد لدفع الثمن للحصول على منتجاتك أو خدماتك. تأمل معي هذه الطرق العشرين للمساعدة في الحصول على فكرة مناسبة لقدراتك، فاقراً بعناية كل طريقة من هذه الطرق العشرين، وابدأ عملية توليد أفكار لمشاريع صغيرة مناسبة لقدراتك، ومقتبسة من كل طريقة.

اجلس في مكان هادئ وفكر بعمق لمدة 10-15 دقيقة لكل طريقة. سجل بالورقة أفكار المشاريع الصغيرة المستوحاة من كل طريقة، وكرر ذلك مع كل طريقة؛ حتى الانتهاء من الطريقة العشرين. كرر ذلك على مدار يومين أو

إن موضوع التقليد في عالم المنشآت الصغيرة والمتوسطة لهو أشبه بالعدوى، حيثما ترى مشروعاً ناجحاً ترى العشرات يكررونه بالمدينة نفسها، وبالحى نفسه، بل وبالشارع نفسه، ليستقط الجميع.

وإذا كان البعض مصراً على التقليد، فليبدأ بما انتهى إليه الآخرون من تطوير وتحسين؛ فالسوق لا يرحم، والزبون أذكى من الجميع.

منذ عشرين عاماً، جاءني شاب تملؤه الحماسة والنشاط، طالباً نصيحتي حول كيفية بدء مشروع إنتاج أجبان بيضاء؛ لأن قريته بأطراف مدينة المنصورة شمال مصر، اشتهرت بإنتاج هذه الأصناف، وفيها اثنتان وعشرون مصنعاً تتسابق فيما بينها لإنتاج المنتجات نفسها.

فوجئ هذا الشاب بسؤالني عن العبوة التي يتم فيها تعبئة الأجبان، وأخبرني أنها من صفيح معدني مجلفن ذي اشتراطات معينة، يتم جلبها من أقرب مصنع لهم في مدينة الإسكندرية والتي تبعد عن قريته بأكثر من 300 كم.

هنا اتضحت الفكرة في خاطرنا معاً، وسبقته قائلاً: لماذا تود أن تكون المصنع رقم ثلاثة وعشرين، في حين يمكنك أن تكون المصنع الأول الذي يتسابق عليه الاثنان وعشرون مصنعاً الأخرى؛ حيث وصلت المنافسة بينهم فيما نطلق عليه: "حرق الأسعار والجودة".

بدأ صديقنا بمكبس اكسنترىك (صناعة محلية)، إضافة إلى بعض الأدوات والمعدات البسيطة والخامات المحدودة والتي لم تكلفه حينها ألفي دولار. والآن، هناك خط إنتاج حديث، وفرن، وخط للطباعة الحديثة الملونة،



6. ابدأ من حيث انتهى الآخرون

يمكنك أن تستفيد من التطورات العالمية من حولك، ففي الوقت الذي كان فيه التجار يوردون أثاث المكاتب وتجهيزات بسيطة، أدخل عبد الرحمن الجريسي للسوق السعودية مجال تقنيات المكاتب وتجهيزها بادئاً بمبلغ 40 ألف ريال، واختار التركيز في مجال تقنيات المعلومات والشبكات الكمبيوترية.

ومن بداية بسيطة؛ حيث كان يعمل معه شخص واحد فقط، أصبح يعمل في شركاته أكثر من 5 آلاف موظف وعامل، منهم 4 آلاف موظف يعملون في مجال التقنية. وكان أول من جلب كمبيوتر للبيع في السوق السعودية ، وذلك في بداية السبعينيات الميلادية عندما انتشرت أبناء استخدامات الكمبيوتر في عالم الأعمال.

7. ابحث عن الأسواق الناشئة

ابدأ في سوق بكر لم يلتفت إليها الكبار، ولا تنس أنهم بدأوا صغاراً. فقد قبل رفيق الحريري(لبنان) تحدياً فيه كثير من المغامرة باشتراكه مع شركة "أوجيه" الفرنسية في إنشاء فندق بمدينة الطائف، في فترة تسعة أشهر، بعد أن اعتذرت شركات كبرى عن قبول هذا التحدي في حينه؛ ليحقق بذلك أول إنجازاته الكبرى، ثم يؤسس بعدها "سعودي أوجيه" وينطلق في عالم المال والأعمال.

8. نفذ القديم بأسلوب جديد

يقول الشيخ صالح الراجحي (السعودية) : "كنت أجلس في إحدى الساحات بمدينة الرياض قديماً لتغيير العملة، وكان الناس يتهافون علي. وعندما افتتح لأول مرة محل للصرافة عام 1366هـ، انطلقت منه مجموعة الراجحي التجارية التي أصبحت الآن إمبراطورية مالية ضخمة.

9. حسن ما يقدمه الآخرون

يعتبر هذا مدخلاً بديلاً عن ابتكار أفكار جديدة، فشركة سنجر مثلاً لم تبتكر ماكينة الخياطة، بل طورته بإضافة الحركة الميكانيكية بواسطة الأرجل بدلاً من استعمال اليد فقط. وللحديث بقية في العدد القادم.

سعود بهوان من سلطنة عمان، يتفقد أحد مشاريعه المرتبطة بالسيارات ذات لילה، سأل أحد السائقين: ماذا عساي أن أفعل إذا تعطلت سيارتي ليلاً واحتجت مساعدة؟ فرد السائق: ليس عليك إلا الانتظار إلى الصباح. لم تمر هذه الملاحظة على الشيخ سعود، فقرر إنشاء مراكز خدمات تعمل على مدار الساعة، وطوال أيام السنة لإرضاء زبائنه، فتطورت إمبراطوريته لتضم الآن مئات الفروع، وملايين الأصناف، وآلاف الموظفين.

3. تفحص المشاكل، تجد مشاريع مهمة

فتش عن المشاكل، وابتحث عن حلها بطريقتك، واسأل كل من حولك عن المشاكل اليومية التي تواجههم، فقد يشيرون عليك بأفكار جديدة. فالحاجة أم الاختراع، خاصة وأن اختراع وتسويق أغلب الأدوات المكتبية كان بسبب مشاكل واحتياجات تمس أعمال الموظفين اليومية.

4. اختلف عن الآخرين

عندما تقدم شيئاً مختلفاً عن الآخرين، فسوف تستقطب شريحة من السوق تستهدف هذا الاختلاف. وهذا يعني أن السلعة أو الخدمة التي تقدمها يجب أن تكون فريدة، وأن تعرفها، وتعرفها لعملائك. ونتائج هذه المغامرة، لا تعترف بال طول الوسط؛ فإما أن تنجح نجاحاً باهراً أو تفشل فشلاً ذريعاً. فعلى سبيل المثال، بدأت سلاحف النينجا بتقليعة، وانتهت إلى صناعة.

5. قدم عملاً مفيداً

عندما تنظر إلى مجتمع المحلي وتلمس احتياجاته، يمكنك الوصول إلى فكرة جيدة لمشروعك. فالمهندس السعودي صبحي بترجي عندما فكر في إنجاز حلم والده، بتوفير خدمات رعاية صحية لمجتمع جدة من خلال صرح طبي متميز في كل شيء.

كانت هذه بداية فكرة المستشفى السعودي الألماني الذي انطلق من جدة، ثم إلى عسير والرياض والمدينة المنورة واليمن والقاهرة وأثيوبيا ونيجيريا. والآن يحلم المهندس بترجي ببناء وتشغيل ثلاثين مستشفى في العالم العربي والإسلامي وإيجاد خمسين ألف وظيفة.

ثلاثة. في النهاية، ستفاجأ بأنك تمتلك عشرات الأفكار لمشاريع صغيرة، وستتمكن أيضاً من المقارنة بين هذه المشروعات واختيار الأنسب لك، دون الاعتماد على استشاري أو أية جهة أخرى:

1. حوّل هوايتك إلى مشروع

إذا كنت تهوى الصيد، فافتتح محلاً لأدواته. وحول حبك للتلوي إلى حب لصناعة الطلوي. وعندما تضع نفسك مكان العميل، فإنك تزيد من فرصة نجاحك كرجل أعمال. ربما لم تكن عند عبدالله الشعالي؛ بطل السباقات البحرية في الإمارات، أية فكرة عن المستقبل الذي وصل إليه اليوم، فهو يمتلك إحدى أهم شركتين لصناعة اليخوت والقوارب في الشرق الأوسط. إن جوهر نجاح الشعالي هو شغفه وحبه لعالم البحار الذي أعطاه التصميم والإرادة لخوض هذه التجربة. بدأ عبدالله الشعالي بطلاً للسباقات البحرية في الفئة الأولى، وخاض العديد من البطولات المحلية والعالمية وحاز على العديد من الجوائز.

ومن واقع خبرته بالقوارب (التي كان يقودها) اكتشف إمكانية أن يضيف ويعدل في السرعة وقلة مقاومة الماء وانسيابية الشكل ومقاومة الهواء والقدرة على الاحتمال في ظروف الخليج القاسية من حرارة شديدة ورطوبة عالية. ومن هنا، جاءت فكرة منافسة المنتج الأجنبي بالنوعية والتميز والسعر، فأدرك عبدالله الشعالي أن ابن المنطقة هو الأقدر على معرفة احتياجاتها وخصوصيتها. ولاقى المنتجات التي قدمتها "الشعالي مارين"؛ الشركة التي أسسها عبدالله الشعالي نجاحاً كبيراً؛ لتصبح اليوم "AS MARINE" علامة تجارية تنافس بشدة، ومطلوبة من قبل خبراء ومقتني اليخوت بكافة أنحاء العالم.

2. وفر ما تحتاجه ولا تجده

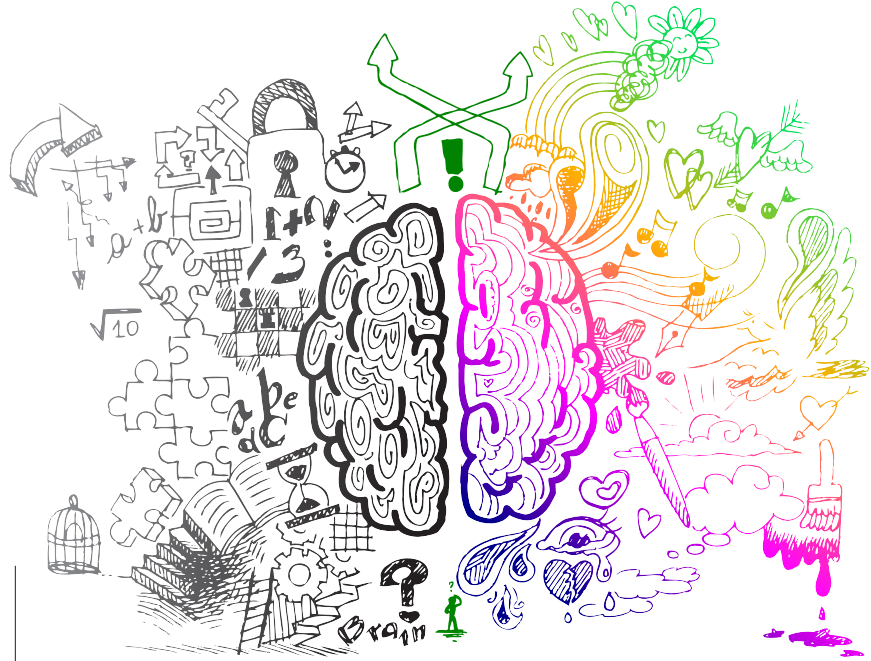
هل بحثت عن منتج أو خدمة ولم تجدها في بلدك؟! حاول توفير ما كنت تحتاجه ولا تجده، فإحدى أشهر شركات طبغ الأفلام في أوزبكستان، أسسها صاحبها عندما لم يجد محلاً لطبع أفلامه هناك. واليوم، تساوى شركته نحو 100 مليون دولار. وفي منطقتنا العربية، وبينما كان الشيخ



د. غادة عامر

أستاذة الهندسة الكهربائية - جامعة بنها

الفساد.. الوحش الذي يأكل الابتكار!



وأستراليا وسنغافورة واليابان، فنجدها تقدم ابتكارات بشكل شبه يومي، كما أن محصلة إنتاجها المعرفي قوية قياساً بغيرها. وفي وطننا العربي، نجد أن معظم دوله غنية بكل أنواع الثروات- حتى لو حاول البعض اقناعنا بغير ذلك- لكن المحسوبية والواسطة تنتشر انتشاراً مهولاً فيها، كما أن العلاقات والمعارف الشخصية هي العامل الحاسم في إتمام الخدمات في القطاع العام، بدءاً من تخصيص معظم الوظائف المهمة، وانتهاءً بتوزيع المخصصات المالية التي تضخها الدولة في مجال البحوث و دعم الابتكارات وريادة الأعمال؛ الأمر الذي بات محبطاً لكل المواهب في مجالات الابتكار و البحث العلمي، والتي تبحث عن دعم لترى إبداعاتها النور، فتجدهم أمام خيارين: الفرار بأنفسهم وإبداعاتهم إلى البلاد التي تؤمن بمعايير الكفاءة والجدارة متى وجدت إلى ذلك سبيلاً، أو التوقف عن الإبداع والابتكار؛ ما يعد خسارة فادحة، تتسبب في مزيد من تآكل مسيرة التنمية في البلاد.

وفي بعض الدول، تجد أن أصحاب السلطة يخشون من تهديد صاحب الموهبة لغايتهم الرئيسية؛ وهي السيطرة على السبل المؤدية إلى الموارد العامة والخاصة؛ و بالتالي يتعمدون تهيمش العلم والبحث العلمي و الابتكار.

والغريب في الأمر، أنه من المتعارف أن الأشخاص الذين وصلوا إلى مستويات علمية راقية عادةً ما يعلنون كراهيتهم للفساد، إلا أنك تجد عدد من يشارك منهم في الفساد وبقوة لا يقل عن الأشخاص الذين وصلوا إلى مستويات علمية أو وظيفية تقليدية!

خاصة في ظل الظروف الحرجة الحالية. أن الفساد والابتكار لا يمكن أن يتعايشا معاً، فإذا أرادت الدول اتخاذ طريق الابتكار، وحصد أفضل ثماره، فعليها أن ترحج كفة المنافسة والعمل الجاد، على كفة الاعتماد على العلاقات الشخصية والمحسوبية والواسطة. وإذا أردت أن تعرف إلى أي مدى وصل الفساد في أي بلد، فقارن بين حجمه وحجم الابتكار والإبداع في ذلك البلد، فكلما زاد حجم الفساد نقص الابتكار والعكس. ففي الاتحاد الأوروبي، ترتبط قدرة الحكومات على الابتكار ارتباطاً قوياً بمكافحة الفساد.

ولعل أوضح تعريف للفساد هو سوء استخدام السلطة العامة، من أجل تحقيق مصلحة خاصة؛ ما ينتج عنه توزيع جائر للموارد والثروات العامة؛ أما مكافحة الفساد، فإنها - وفقاً لتقييم البنك الدولي- قدرة المجتمع على منع السلطات (بجميع مستوياتها) من توزيع السلع والموارد العامة توزيعاً يخدم مصالحها الخاصة.

ويكاد الابتكار أن يكون معدوماً في الدول التي تحتل الثلث الأعلى من مقياس مكافحة الفساد؛ أما الدول التي لها استراتيجية واضحة وقوية في محاربة الفساد كأمریکا و نيوزيلندا وكندا

يعد الابتكار مفتاحاً لتحقيق التنمية المستدامة، والرفاهية والرخاء في أي دولة؛ لأنه يعد الأساس في دعم الاقتصاد المبني على المعرفة؛ ذلك الاقتصاد الذي أصبح يشكل أكثر من 75% من الاقتصاد العالمي، وأصبح محركاً قوياً للتحويلات الاقتصادية والاجتماعية، لقيامه على المزج بين النظامين الاقتصادي والاجتماعي المعاصر.

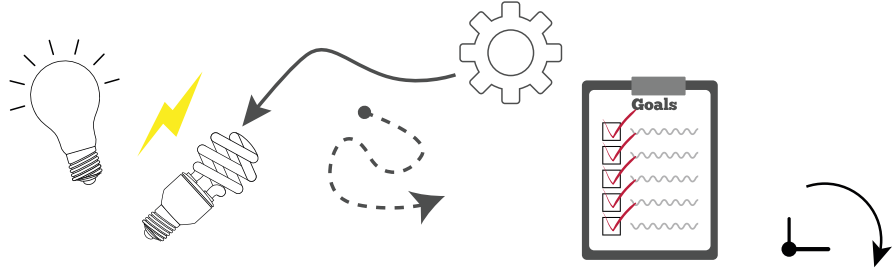
ومن أجل توليد الابتكارات، ينبغي العمل على إنشاء بيئة ملائمة، تضمن توليد المعرفة ونشرها وتوظيفها والاستفادة منها، وتوطين العلم وبناء قدرة ذاتية في البحث والتطوير في كل النشاطات المجتمعية التي تساعد على تحويل الأفكار إلى أعمال ابتكارية وإبداعية في مجال الاستثمار في كل قطاعات الدولة.

ولانتزال الدول المتقدمة، تسعى وبقوة لدعم هذا الاقتصاد لرفع الإنتاجية عبر ابتكار سلع وخدمات جديدة ترفع من مستوى المعيشة، وتحقق الأمن القومي القائم على الشعب المبتكر، فتجد الرئيس الأمريكي أوباما - مثلاً- يشدد على أهمية الابتكار في تحقيق الانتعاش الاقتصادي في معظم خطابه، وهو الأمر الذي تحتاجه منطقتنا العربية بلا شك من أجل بناء مجتمع قائم على المعرفة والابتكار.



د. جيهان فرحات

رئيس المجلس المصري للابتكار والإبداع



كيف تؤسس مشروعًا ناجحًا من بنات أفكارك؟

تكون تصورات مرنة يجري عليها الإضافة والحذف والتعديل وفقًا للواقع العملي عند مراحل التنفيذ.

9. توفير وسائل التمويل لضمان استمرار واستقرار المشروع:

يفضل القيام بهذه الحسابات بشكل شهري ودوري في السنة الأولى. راقب وتابع قيد الدفاتر المحاسبية باستخدام برنامج محاسبي مبسط؛ لأن المستندات هي نقطة البداية في تدفق المعلومات وتوضيح البيانات الخاصة بالعمليات التجارية للمشروع، ومن واقعها يتم التسجيل في الدفاتر والسجلات لإثبات جميع العمليات، ثم يتم تفريغ المعلومات في قوائم وتقارير تعتمد على النظام المحاسبي المالي للمنشأة لتوضح نتيجة الأعمال عن فترة معينة.

10. تحمّل المسؤولية وكن مستقلًا ماديًا

لا تظلم مصاريفك الشخصية بمصاريف وإيرادات مشروعك؛ إذ يؤدي ذلك إلى خلل مالي بالمشروع يترتب عليه قصور في الالتزامات المالية، قد تؤدي إلى فشل المشروع.

تحمل المسؤولية وواجه المشاكل بإصرار ومثابرة. واعمل لساعات طويلة، وتعلم مهارات جديدة واكتسب المهارات الإدارية كالتخطيط والتنظيم والقيادة والرقابة والتي تساعد في إدارة مشروعك.

11. تطوير وتنمية قدرات فريق العمل:

من أهم مقومات النجاح؛ إذ يؤثر سلبًا على رضى العملاء والمستهلكين؛ ومن ثم المبيعات؛ لذا يجب عليك الاهتمام بوضع الفريق وتطوير قدراته والحفاظ على سلامته وبناء علاقات قوية معه.

12. الحماية القانونية:

استيفاء جميع الإجراءات القانونية واستخراج التراخيص وغيرها؛ لذا يفضل من البداية تعيين مستشار قانوني، ومحاسب قانوني لمتابعة جميع المعاملات الحكومية المرتبطة بنشاطك؛ لتتقي المخالفات والمشاكل وتتفرغ للعمل والتوسع والجودة. هكذا أعزائي تبدأ رحلته نجاحك كرائد أعمال بأمان.

ووسائل التمويل، والمفهوم القانوني، والأشخاص المهتمين به، على أن تشرف عليه بنفسك؛ حتى ترسخ تواجه التنافسي في السوق المحلي، ثم الانطلاق إلى الأسواق الخارجية. وبالاطلاع على كثير من قصص النجاح، كان صاحب الشركة هو من يشرف بنفسه على المشروع.

5. ضع ملخصًا لتنفيذ خطتك:

لخص ماتحتاجة لتنفيذ مشروعك، وأسس علاقات جديدة مع المستثمرين المهتمين بمشروعك، وحدد طبيعة القروض التي قد تحتاجها، والوثائق والتراخيص والأوراق القانونية المطلوبة؛ حتى تنطلق بشكل جاد وشرعي.

6. ضع خطة لتسويق أفكارك القابلة للتنفيذ:

تعرف على طبيعة السوق واحتياجاته، وابحث في أساليب وآليات تلبية هذه الاحتياجات من خلال تنمية وتطوير مشروعك، فمن العناصر الأساسية للتسويق أن تكون الخدمة أو المنتج المقدم بجودة عالية تتطابق مع متطلبات المستهلك من حيث الأداء، أو الاستفادة والشكل واللون والتصميم والمتانة والصالحية والتعبئة. ولكسب ثقة المستهلك وضمان الاستمرار في السوق، لابد من وضع خطة واعية للتسويق باستمرار.

7. ضع تحليلًا للسوق المنافس:

تعرف على أكبر الشركات المنافسة، وحدد ما يميزك عنها، واحرص على أن يكون لمنتجك سعر منافس بعد دراسة تكلفة المنتج، ومستوى الطلب.

8. ضع تصوراتك المستقبلية للمهارة والتطوير:

تعد هذه الخطوة من الطرق الأساسية للوصول إلى النجاح المنشود، فهي من أهم وسائل تنمية وتطوير المشروع، فإذا كان مشروعك قائمًا على توفير خدمة، فيمكنك تصور الخدمات المستقبلية التي تستطيع تقديمها والشخصيات التي سوف ستتولى قيادتها؛ حتى يحقق مشروعك النجاح، على أن

تعد الفكرة الجديدة شمعة جميلة مضيئة لصاحبها، تشعره بأهميته وكيانه لبداية حياة جديدة حافلة بالنجاح والحماس له ولأسرته وللمجتمع الذي ينتمي له، يستطيع من خلالها أن ينمو ويتطور وينفذ فكرته؛ وبالتالي التحكم في دخله، وكيفية النجاح لبداية تنفيذ فكرته وإنشاء مشروع.

في هذه السطور نقدم نصائح هامة من واقع خبرتنا وتعاملنا مع عشرات المبتكرين والمبدعين؛ لكي تكون دليلك في رحلة نجاحك

1. احتفظ بسر فكرتك:

ضع أهدافك وتصوراتك بدقة لتنفيذ فكرتك دون الإفصاح عنها لأحد أو نشرها قبل تنفيذها؛ حتى الوصول إلى تأسيس المشروع، وإنتاج السلعة أو الخدمة.

وعند الوصول لهذه النقطة، يكون لديك أكثر من اختيار أهمها: الاستقلال المالي المطلوب، والاستمرار في تنفيذ المشروع، أو الترخيص لكيان أو جهة باستثماره بشكل أفضل، سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

2. اختر اسمًا وشعارًا لفكرتك:

فهذا يؤدي إلى الانتشار والتوسع السريع في تنفيذ مشروعك، فالشعار المميز يرسم خطوات نجاحك على الطريق، مع ضرورة تسجيلهما لما لذلك من أهمية لبناء سمعتك التجارية الجيدة في السوق. وقد بدأ ستيف جوبز وستيف وزنايك، تأسيس «آبل» من قلب مستودع صغير؛ لتصبح الآن من أعظم شركات التكنولوجيا.

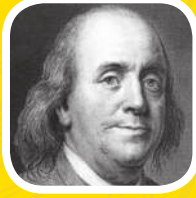
3. كن دقيقًا في اختيار الشركاء وفريق العمل:

إذا اكتشفت حاجتك لشركاء، فاخترهم بدقة، من حيث الثقة والحكمة في التصرف والتخصص في مجالك، وتوفر الوقت والجهد للعمل معك، وأن يكون لديهم نفس الرؤية والأهداف والميول، والأمور نفسه ينطبق على فريق العمل.

4. ضع خطة عمل وأشرف عليها بنفسك:

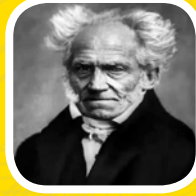
ضع مفهومًا عامًا وتصورًا للعمل، من حيث الأسلوب،

أقوال مأثورة



«لا تترك أشعة الشمس تزول في نهاية
اليوم، إلا وقد حققت شيئاً...»

— بنجامين فرانكلين



«المهارة أن تصيب هدفاً لا يمكن لأحد أن
يصيبه؛ أما العبقرية فأن تصيب هدفاً لا
يمكن لأحد أن يراه...»

— آرثر شوبنهاور



«إن العالم يُفسح الطريق لمن يعرف
إلى أين هو ذاهب...»

— رالف ايمرسون



«يكمن المجد في محاولة الشخص
الوصول إلى هدفه، وليس عند
الوصول إليه...»

— غاندي





**YOU
CAN
DO
IT!**



مقهى رواد الأعمال
Entrepreneurs cafe'
Knowledge Café

18 يناير 2017

MAIN SPONSOR



HELNAN
INTERNATIONAL
HOTELS

PARTNERS



مجموعة سواحل ل S
بنك المعرفة



Entrepreneurs **رواد الأعمال**
معرفة يمكن استدامها

**NEW
SERVICE**

THIS IS

WU
SM

**SENDING
MONEY TO INDIA
IN MINUTES WITH
DIRECT TO BANK
TRANSFERS FOR
SAR 18
TRANSFER FEE**

All You Need:
Receiver's Bank Name
(State/City/Branch)
Account Number



**DIRECT TO
BANK**



**WESTERN
UNION** **WU**

moving money for better

AGENT LOCATION

Money in Minutes transfer banks: ICICI Bank, HDFC Bank, Axis Bank, Federal Bank, South Indian Bank, Bank of Baroda, Punjab National Bank (PNB), Canara Bank, Andhra Bank, Central Bank of India, Union Bank of India, Indian Bank, Corporation Bank, Vijaya Bank, City Union Bank, Catholic Syrian Bank, Indusind Bank, Kotak Mahindra Bank, YES Bank, Karur Vysya Bank, UCO Bank, Barclays Bank