

هل أسست شركتك الجديدة؟ إليك أفضل 10 طرق لتسريع انطلاق شركتك الناشئة

Entrepreneur

العربية

رواد الأعمال

حفل جوائز
انتربرايز
اجيلتيه 2015

من Entrepreneur
ورائد أعمال العام

حاتم
ابراهيم

ONEm فرصة
ذهبية لمشغلي
الاتصالات





من النقطة أ إلى النقطة ب، حيث النقطة أ هي الفكرة العظيمة في ذهن رائد الأعمال والنقطة ب هي المرحلة التي يكون فيها المشروع آمناً وربحاً.

50

تعرف على

10 رواد أعمال حققوا الثروة ثم خسروا كل شيء

الكثير من رواد الأعمال يحققون النجاح والثروة خلال فترة قصيرة والبعض قد ثم يخسر كل شيء بسرعة أيضاً.

فندق ويستين دبي الإمارات العربية المتحدة 22 نوفمبر 2015، في منتدى إنتربرايز أجيليتي السنوي الثانية برعاية شركة du، استضاف المنتدى بعضاً من أهم القادة في المنطقة الذين شاركوا تصوراتهم ووجهات نظرهم مع 200 من الحاضرين في مؤتمر استمر ليوم واحد.

38

جوائز أجيليتي إنتربرايز 2015
رائد أعمال العام

بمناسبة الحفل السنوي الثاني لتوزيع جوائز أجيليتي إنتربرايز "رائد أعمال العام" التي تقدمها du، ومؤسسة BNC Publishing بصفتها صاحبة الامتياز والناشرة ل Entrepreneur الشرق الأوسط، جرى تكريم الأفراد والشركات من مختلف الفئات في 18 نوفمبر 2015، في منتجع ويستين الميناء السياحي دبي، الفائزون بجوائز أجيليتي إنتربرايز أثبتوا تميزهم وإبداعهم، وأسهموا بشكل كبير في ساحة الأعمال في الشرق الأوسط.

46

هل أسست شركتك الجديدة؟ إليك

أفضل 10 طرق لتسريع انطلاق شركتك الناشئة

عالم الشركات الناشئة مليء برواد الأعمال الذين يواجهون الصعوبات في تأسيس المشاريع لأن الكثير منهم لا يعرفون الطريقة الصحيحة لنقل مشاريعهم

14

سليمان الراجحي
بدأ رحلته .. حمالاً

يعد رجل الأعمال العصامي والملياردير الشهير سليمان بن عبد العزيز الراجحي واحداً من أشهر رجال المال والأعمال ليس في المملكة العربية السعودية فقط بل في المنطقة برمتها، وتخطى نجاحه الحدود وأصبح من أهم المصرفيين عربياً وعالمياً.

18

حاتم ابراهيم

ONEm فرصة استثمارية لرواد الأعمال

في الوقت الذي يعاني فيه مشغلو الاتصالات في العالم منافسة كبيرة من تطبيقات الاتصالات عن طريق الإنترنت مثل سكايب وفايبر وواتس أب ما تزال تكلفة الاتصالات الدولية التي تتم بين المشغلين مرتفعة نسبياً، وقد أوجدت ONEm الحل لهذه المعضلة بتطوير منصات ذكية تربط بها شركات المحمول عن طريق شبكة خاصة فائقة السرعة وبدون أي إستثمارات أو تعديل في الأنظمة سيتمكن المشغلون من تقديم أكثر من 100 خدمة غير محدودة بإشتراك شهري.

28

منتدى أجيليتي إنتربرايز 2015
شركتك الصغيرة يمكن أن تعمل كشركة متعددة الجنسيات

رواد الأعمال والداعمون للمجتمع الريادي اجتمعوا في





DUBAI MALL, DUBAI - MALL OF EMIRATES, DUBAI - ETIHAD TOWERS,
ABU DHABI - CITY CENTER, MANAMA - KINGDOM CENTER, RIYADH
AL RASHID MALL, AL KHOBAR - RED SEA MALL, JEDDAH
VILLAGGIO MALL, DOHA OPENING SOON - 360 MALL, KUWAIT CITY
AL HAMRA MALL, KUWAIT CITY - 52 BANKS' STREET,
BEIRUT DOWN TOWN ZARA CENTER, AMMAN

FERRAGAMO.COM

Salvatore Ferragamo



www.porsche.com

توصي بورشه باستخدام موبيل Mobil

التنازلات ليست من اختصاصنا. فقط السيارات الرياضية.

أداء بورشه الكهربائي E-Performance

من كان يتخيل أن سيارة هجينة يمكنها احتكار الصدارة بالمركزين الأول والثاني في سباق لومان ٢٤ ساعة، وانتزاع لقب بطولة العالم لسباقات التحمل ٢٠١٥، اليوم، أصبح الخيال واقعاً خلف عجلة قيادة بورشه 919 هايبرد. وها هي الآن تحتل مكانتها الأسطورية في تاريخ سباقات السيارات الرياضية، وتمهد الطريق أمام بورشه الغد.



PORSCHE



74

أسرع 100 مرة من واي فاي قريباً .. لاي فاي

رغم أن الحديث عنها قد بدأ منذ مدة وبالضبط في السنوات القليلة الماضية، إلا أن تكنولوجيا Li-Fi التي تعد بديلاً ممتازاً لتكنولوجيا الواي فاي الحالية لم تدخل مرحلة التجارب الجدية إلا في الفترة الأخيرة و هو ما اهتم به و بنتائج الخبراء و وسائل الإعلام المختصة.

76

20 حقيقة مذهشة عن شركة أمازون ومؤسسها جيف بيزوس

من بداية متواضعة في كراج للسيارات في مدينة بيلفيو واشنطن تحولت أمازون إلى شركة عالمية متعددة الجنسيات تتميز بثقافة داخلية غريبة ومثيرة للجدل .

80

كاتماندو.. أسطورة آسيوية

كاتماندو عاصمة مملكة نيبال التي تعد إحدى أصغر الدول في شبه القارة الهندية وأكبر مدنها، تقع في وادي يحمل الأسم نفسه وسط البلاد بالقرب من نهر بشنوماتي. كما انها واحدة من المدن الاسطورية والتي يمكن الوصول إليها في شانغريلا .

84

نيسان ماكسيما 2016 أداء رياضي فاخر

كشفت نيسان الشرق الأوسط النقاب عن الجيل الجديد من سيارتها التي ستقلب الموازين، نيسان ماكسيما 2016 الجديدة في منطقة الشرق الأوسط. وتعتبر النسخة الجديدة من هذه السيارة في جيلها الثامن، الأقوى والأكثر تطوراً من ناحية الأداء الرياضي.



84

56

كالمساحر الذي لم يعد يعرف كيف يسيطر على قوى العالم السفلي التي استحضرها".

68

رائد الأعمال حمد علي المري: "طاولات" هدية لرواد المطاعم في دولة الإمارات

"طاولات" شركة إماراتية ناشئة انطلقت تحت مظلة مبادرة تجار دبي، وهي شركة موجهة لخدمة رواد المطاعم في دولة الإمارات العربية المتحدة، وتعد نموذج للشركات الجديدة التي يقف وراءها أصحاب الأفكار المبدعة من شباب الإمارات.

70

دلال الدوسري، رائدة التمكين الاجتماعي الخليجي في القطاع الرياضي على خطى رواد التأثير والتغيير العالمي

رائدة تغيير عالمية للمسئولية الاجتماعية في القطاع الرياضي، تقول أيضاً: "طموحي أن أكون ضمن 100 سيدة مؤثرة في العالم".

56

هل تفكر مثل رائد الأعمال الناجح؟

رواد الأعمال متوفرون بكل الأشكال والأحجام والأعمار، وموجودون في كل مكان، لا يرتدون زيّاً موحداً، ولا يحملون بطاقات عضوية لنادي ريادة الأعمال، لذا قد تمر بجوار أحدهم في الشارع أو تجلس بالقرب منه في المطعم بدون أن تلاحظ.

58

خبراء يحذرون ثروة لبنان من الطاقة على وشك الضياع

عادت قضية سرقة إسرائيل للغاز اللبناني إلى الواجهة مجدداً؛ فقيما يستمر لبنان الاستهتار بحقوقه، معطياً الأولوية لصراعاته الداخلية، خطت إسرائيل خطوة جديدة في سياق سعيها إلى استثمار الحقول الملاصقة للحدود اللبنانية.

64

الاقتصاد بمفهوم العصور الوسطى

الأرض ليست مسطحة، والسحر الأسود لا يحل مشاكل الركود "المجتمع البورجوازي الحديث

40 عاماً من الخبرة تتجلى في الإطلاقة الجديدة للعمل المصرفي الإسلامي العالمي.

منذ أربعين عاماً، قدم بنك دبي الإسلامي للعالم نموذجاً جديداً للعمل المصرفي مبنياً على أسس ومبادئ الشريعة الإسلامية. وما هي هويتنا المؤسسية الجديدة والمعاصرة اليوم تعكس بكل جوانبها رؤيتنا البعيدة وانتشارنا العالمي الواسع، لتؤكد أكثر مما مضى على أننا الطريق الأمثل للعمل المصرفي.



بنك دبي الإسلامي
Dubai Islamic Bank

الطريق الأمثل للعمل المصرفي

dib.ae

Entrepreneur

العربية

رواد الأعمال

SUBSCRIBE

Contact subscriptions@bncpublishing.net to receive *Entrepreneur Middle East* every issue



PO Box 502511 Dubai, United Arab Emirates
P +971 4 4200 506 | F +971 4 4200 196

For all commercial enquiries related to *Entrepreneur Middle East* contact sales@bncpublishing.net

All rights reserved © 2014.

Opinions expressed are solely those of the contributors.

Entrepreneur Middle East and all subsidiary publications in the MENA region are officially licensed exclusively to BNC Publishing in the MENA region by *Entrepreneur*.

No part of this magazine may be reproduced or transmitted in any form or by any means without written permission of the publisher.

Printed by Raidy Emirates Printing Group LLC
www.raidy.com



EDITOR IN CHIEF

Hassan Abdul Rahman Hassan@bncpublishing.net

MANAGING DIRECTOR

Walid Zok walid@bncpublishing.net

DIRECTOR

Rabih Najm rabih@bncpublishing.net +971508450747

DIRECTOR

Wissam Younane wissam@bncpublishing.net

BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR

Rabih Naderi rabih.naderi@bncpublishing.net + 966 50 3289818

PUBLISHER

Nehme Abouzeid nehme@bncpublishing.net +971504737889

DESIGN

Samer Mohammed

PHOTOGRAPHER

Mohammad Sajjad

ONLINE LIAISON

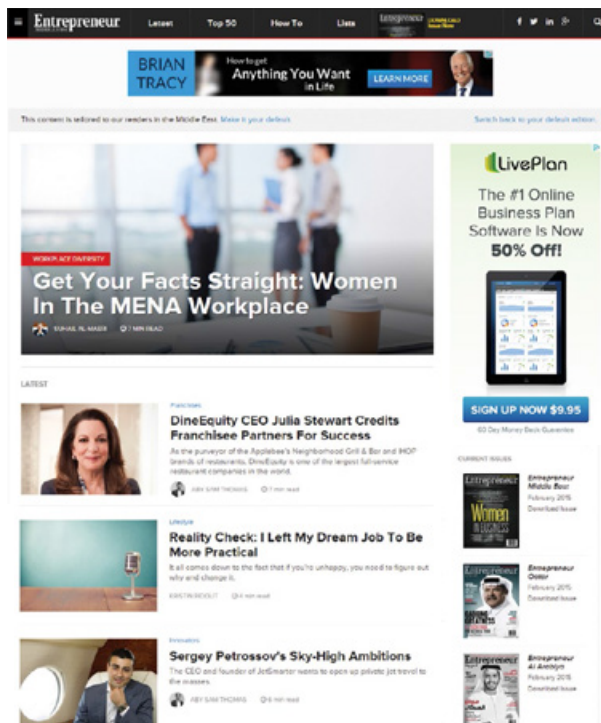
Kareem Chehayeb

Entrepreneur

MIDDLE EAST

VISIT OUR NEW WEBSITE!

www.entrepreneur.com/me



In addition to our print edition, we're bringing you all sorts of industry news on our web mediums. Joining us online means getting relevant business and startup content in real-time, so you're hearing about the latest developments as soon as we do. We're looking forward to interacting with our readers on all of our social media and web platforms- like any thriving business, we're looking to give and take. #TrepTalkME is already happening on all of our digi platforms, and all good conversations go both ways. See you on the web!

- EntMagazineME
- @EntMagazineME
- Entrepreneur-me
- EntrepreneurMiddleEast
- EntMagazineME
- EntMagazineME
- EntMagazineME





كارتيل البوتيك - الطابق الثاني غاليري لافاييت، دبي مول
هاتف: ٤٣٨٢٧٣٣٣ - (الفرع الهاتفي: ٢٧٦٢)

Kartell Boutique - Galeries Lafayette 2nd Floor, The Dubai Mall
Tel: 04 382 73 33 (Ext: 2762), kartell-info@obsgrupp.com

كارتيل



حاملات الطائرات سبقّت المصرفيين شرقاً!

مليار مستهلك إضافي من المرفهين الحريصين على أن يصبحوا عملاء البنك. أكثر من 1.7 مليار آسيوي سوف يتأهل باعتباره من الطبقة الوسطى خلال أقل من عقد من الزمان. بالنسبة لأي مصري هذه الأرقام تعتبر قوية ومشجعة للغاية.

السؤال الأهم الذي يتبادر إلى الذهن، لماذا لا يكتفي الغرب بالنزوح مالياً لتحقيق الأرباح والخروج من قبضة الركود، بدلاً من إنفاق الكثير من الأموال في تشغيل ونقل أسلحته إلى شرق العالم.

يبدو أن الرأسمالية لم تتعلم من أزمة 2008. ■

رئيس التحرير
حسن عبد الرحمن

توسيع الأعمال المصرفية الاستهلاكية هي أكثر نجاحاً في آسيا من أي مكان آخر. فالتركيبة السكانية هي التي تحرك مصرفية التجزئة - والاتجاهات الديموغرافية هي لصالح آسيا بشكل لا لبس فيه. الأبحاث أيضاً تقول أنه بحلول عام 2030، سوف تُشكّل الطبقة الوسطى في منطقة آسيا الباسيفيك حوالي 66 بالمائة من إجمالي سكان العالم، ارتفاعاً من 28 بالمائة فقط في عام 2009، وفقاً لأرقام وتوقعات من معهد بروكينجز. على النقيض من ذلك، فإن حصة أوروبا ستراجع إلى 14 بالمائة من 36 بالمائة في الفترة نفسها، مع انخفاض النسبة في الولايات المتحدة أكثر من النصف لتصل إلى 7 بالمائة من 18 بالمائة. تشير هذه الأرقام إلى أنه خلال أكثر قليلاً من عقدين من الزمن، سوف تنتج آسيا 2.7

في الأخبار أن بنك «إتش إس بي سي» على وشك البت، بنقل مقره الرئيسي في لندن إلى هونغ كونغ، وبذلك يعود إلى مسقط رأسه الأصلي قبل 150 عاماً، عندما كان اسمه «شركة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية». الفرص تتجه شرقاً، ولكن البعض في الغرب ظل يعاند، ويعتبر الصين حدثاً طارئاً لا يجب القياس عليه، ولكن كل شيء يؤكد العكس، أكبر دليل على ذلك أن البوراج وحاملات الطائرات سبقت البنك البريطاني العريق، فأمرىكا تتجه باستراتيجيتها واسلحتها صوب بحر الصين، كما أن بريطانيا نفسها تفكر بالانضمام إلى مجموعة شنغهاي، والبنك العملاق الذي تم إنشائه هناك. فلماذا لا يهاجر رأس المال أيضاً وهو المشهور بأنه جبان؟ يؤكد المصرفيون أن الفرص المستقبلية في



عنده يقف الكلام

2015

الجديد بالكامل

إسكاليڊ

سارع الآن بزيارة اقرب فرع الجميع للسيارات للتعرف اكثر على
إسكاليڊ ٢٠١٥ عن كُتب، واحصل على تجربة قيادة.

cadillacarabia.com

[Facebook.com](https://www.facebook.com/cadillacarabia)

800 244 2000

www.aljomaihauto.com



Cadillac

/CadillacArabia

[Twitter.com/CadillacArabia](https://twitter.com/CadillacArabia)

الجميع للسيارات
أكبر وكيل لشركة جنرال موتورز في الشرق الأوسط



الرياض - جدة - الدمام - الخبر - بريدة - عنيزة - الرس - الجوف - عرعر - تبوك - حائل - الخرج - وادي الدواسر - القريات - المدينة المنورة - الأحساء

«سياحة دبي» تستضيف 100 وكالة

سفر في ديسمبر



ديسمبر القادم، تستضيف فيها وفوداً من أبرز الجهات المعنية في القطاع السياحي في دول وسط أوروبا وفرنسا. وذلك في إطار جهودها الرامية إلى تعزيز مكانة الإمارة كوجهة مفضلة للمسافرين في عام 2016، يذكر أن دبي استقبلت 10.5 ملايين زائر دولي

تخطط دائرة السياحة والتسويق التجاري بدبي إلى إستضافة ممثلين عن 100 وكالة سياحة وسفر و13 مؤسسة إعلامية من هنغاريا وبولندا وجمهورية التشيك في الفترة بين 5 و9 ديسمبر، بالإضافة إلى وفد فرنسي يضم أكثر من 200 ممثل من قطاع السياحة والسفر الفرنسي ما بين 9 و13 ديسمبر. وذلك لإطلاعهم على العديد من المعالم البارزة التي تلبى تطلعات واهتمامات مختلف أفراد العائلة حيث تستعد الدائرة لتنظيم مجموعة من الجولات التعريفية الجديدة في مطلع

شنغهاي الأولى عالمياً بتكلفة

العقارات وموناكو الأدنى ضريبياً

بحسب تقرير صادر عن نايت فرانك وإيرنست أند يونغ، فإن مدينة شنغهاي هي أقل المدن العالمية تكلفة من حيث ملكية العقارات من قبل المستثمرين الدوليين، ويحل تقرير الضرائب العالمية 2015، تكاليف شراء وامتلاك وبيع العقارات السكنية الفاخرة من قبل المشترين الأجانب على مدى فترة خمس سنوات. وبالنظر إلى الضرائب فإن دبي وباريس تليان موناكو في المستويات الضريبية المنخفضة عند شراء العقارات لغير المقيمين على مستوى مليون دولار. ويبقى هذا المستوى من الضرائب تقريباً هو نفسه عند شراء العقار بـ 10 ملايين دولار ولكن النسبة تقفز في باريس إلى 12.8%.

وتقع لندن في منتصف قائمة المدن الخمس عشرة عند تحليل كل من تكاليف الملكية والتكاليف الضريبية. وعند تحليل هذه المدن من حيث الكلفة الأعلى لشراء العقارات، ترى نايت فرانك وإيرنست أند يونغ بأن باريس 15.3%، برلين 13.3% وجنيف 12.6% لها أكبر أثر على المستثمرين الأجانب من حيث كلفة شراء العقارات بقيمة مليون دولار بينما تحل جينيف محل باريس عند النظر بالعقارات ذات مستوى 10 ملايين دولار، تليها برلين 11.3% ثم موناكو 10.8%. وبالنظر في التكاليف الضريبية في 15 مدينة، فإن الضرائب الأعلى هي في ساو باولو وتليها هونغ كونغ ولكن سيدني تحل محل هونغ كونغ عند العقارات بقيمة 10 ملايين دولار حيث تبلغ ضريبة المشترين الأجانب 26.0% من قيمة العقار.



خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2015، مقارنة بـ 9.6 ملايين زائر خلال الفترة نفسها من عام 2014. وتأتي هذه الرحلة في أعقاب إختتام سلسلة ناجحة من الجولات التعريفية التي نظمتها الدائرة خلال شهر نوفمبر لاستضافة وفود من أسواق رئيسية من بينها الصين وألمانيا والولايات المتحدة وماليزيا. وتسمى الدائرة من خلال إستضافة الوفود من جميع أرجاء العالم إلى تسليط الضوء على المقومات التي تزخر بها الإمارة على صعيدي الترفيه والأعمال من أجل زيادة عدد زوّار الإمارة في عام 2016.

توقعات بارتفاع معروض الأراضي في السعودية بنسبة 100%



% من قيمة الأرض. وكانت قد نشر في تقرير سابق توقعات بتحقيق القرار ما يزيد على 35.3 مليار دولار سنوياً، تصب في دعم مشروعات الإسكان، وهو مبلغ من شأنه تسريع عجلة تملك المنازل بشكل كبير، في ظل توفير سيولة عالية لدعم السكن للمواطنين، بالإضافة إلى تأثير القرار على دعم المعروض بالكثير من الأفرع العقارية، وعلى رأسها الأراضي بمساحات شاسعة، كما أن الرهان الأكبر في القرار هو على تأثيره بانخفاض محتمل على الأسعار بشكل عام، مما ينعكس على القدرة الشرائية للمواطن.

على الانخفاض بعد سلسلة ارتفاعات غير مبررة عاشتها السوق خلال الأعوام الماضية، وهو ما دفع الحكومة المحلية إلى إصدار حزمة من القرارات لاحتواء السوق، أهمها فرض رسوم على الأراضي البيضاء، وهو ما يراهن عليه الاقتصاديون في كبح جماح الأسعار. وكان مجلس الوزراء قد وافق على فرض رسم سنوي على كل أرض فضاء مخصصة للاستخدام السكني أو السكني التجاري داخل حدود النطاق العمراني، مملوكة لشخص أو أكثر من ذوي الصفة الطبيعية أو الصفة الاعتبارية غير الحكومية نسبته 2.5

توقع مختصون أن يستقبل قطاع العقار السعودي أعلى نسبة معروض تشهدها السوق في فترة قصيرة، بعد إقرار رسوم الأراضي البيضاء من مجلس الوزراء وتحويلها لوزارة الإسكان لوضع الآلية المناسبة للتطبيق، حيث شهدت السوق خلال الفترة الماضية، ومنذ تحويل القرار إلى مجلس الشورى، انخفاضاً في عمليات القطاع، وصلت إلى مستويات كبيرة تتجاوز الـ 13% بحسب المؤشرات العقارية. وقال عقاريون إنه من المنتظر أن يستقبل القطاع خلال الأيام المقبلة كمية مهولة من العروض، وعلى رأسها الأراضي، يأتي ذلك وسط تقرب من العقاريين بانخفاض وشيك في الأسعار بشكل تدريجي وبنسب كبيرة، فور تطبيق القرار وإيضاح تفاصيل لأثمة رسوم الأراضي، التي من المتوقع أن تسيطر على أسعار السوق وتجبرها

الطلب على عقارات دبي يشجع على الاستثمار

النشاط الاقتصادي والعقاري لمدينة دبي سيستمر في النمو الذي سيزداد بشكل أكبر في نهاية عام 2016. وقالت الصحيفة أيضاً إن الطلب على المنازل الفخمة والفلل السكنية في مدينة دبي لم يتأثر، إنما بقي في ازدياد وذلك بسبب التطور الهائل الذي شهدته المدينة في السنوات القليلة الماضية.

وذكرت الصحيفة أن مدينة دبي جاءت في المرتبة 25 عالمياً من حيث قيمة سعر المتر المربع الواحد للعقارات السكنية، في التصنيف الذي تصدرته مدينة موناكو الفرنسية، حيث يبلغ متوسط سعر المتر المربع الواحد في مدينة دبي حوالي 6.800 دولار.



هدفاً للأثرياء الذين يفضلون شراء المنازل الفخمة في المدينة. وأضافت الصحيفة أنه وفي خضم المخاوف الحالية المتعلقة بهبوط أسعار النفط، تشير التقارير الصادرة عن الوكالات المالية العالمية، ومنها تقرير لوكالة «كلوتس» الاستشارية، إلى أن

من موقع إكسبو 2020 يزداد بشكل كبير، ونتيجة لذلك فإن أسعار الإيجارات في تلك المنطقة ارتفعت بنسبة تصل إلى 37% منذ عام 2013». وبخصوص العقارات السكنية أكدت الصحيفة أن الطلب على شراء المنازل حافظ على نموه، وقيمت دبي

أشار تقرير لصحيفة «فاينانشال تايمز» البريطانية إلى أن الطلب على المساحات المكتبية والعقارية في دبي يفوق العرض، ما يشجع المستثمرين على القيام بالمزيد من المشاريع في المدينة. وأضافت «فاينانشال تايمز» أن موقع دبي الاستراتيجي الذي يربط الشرق بالغرب يجعل اقتصاد المدينة قوياً وامتاسكاً بغض النظر عن أسعار النفط المنخفضة، ذلك لأن النشاط الاقتصادي في المدينة يعتمد بشكل رئيسي على التجارة والسياحة وقطاع الأعمال. وقال المدير العام لمجمع دبي للاستثمار عمر المسار إن «الطلب على المكاتب التجارية في مجمع الاستثمار القريب



جوائز العقارات العربية 2015 تحصدها «جميرا للفولف»

فازت «عقارات جميرا للفولف» بجائزة أفضل مشروع تطوير للفولف في دبي للعام الثاني على التوالي، و«ملعب الغولف المفضل في دبي»، و«ملعب الغولف المرشح في العالم العربي» في حفل توزيع جوائز العقارات العربية المرموقة 2015. وقال ستيفارت شيلد، رئيس برنامج جوائز العقارات الدولية إن شركات التطوير العقاري العربية تفوقت في هذه المسابقة مع مجموعة مذهلة من المشاريع العقارية. وصرح يوسف كاظم، الرئيس التنفيذي لـ «عقارات جميرا للفولف»: لقد عملنا جاهدين لتقديم مشاريع عقارية عالية المستوى لعملائنا، وللاعببي الفولف، وللاعضاء والزوار أيضاً، وتعتبر جائزة أفضل مشروع تطوير للفولف في دبي، دليلاً على التقدم الكبير الذي أحرزناه. ومنذ عام 1995 تحتفي هذه الجوائز المرموقة بأعلى مستويات الإنجاز في القطاعات الرئيسة الأربعة الخاصة بالسوق العقاري، وهي الاستثمارات، والهندسة المعمارية، والتصميم الداخلي، والعقارات.

فرصة ذهبية: أسعار العقارات التركية تنخفض

بحسب ما قال ممثلون لشركات عقارية تركية شاركت في معرض ستي سكيب غلوبال العقاري في دبي، مؤخراً، قد تكون هذه الفترة هي الأفضل للاستثمار العقاري في تركيا.

فعوامل مثل انخفاض أسعار النفط والذهب، والتراجع في سوق الأسهم الصينية وانعكاساته على أسواق المنطقة كلها عوامل تصب لصالح المستثمر، ما سينعكس على الاقتصاد التركي لفترة، حيث سيستفيد الاقتصاد التركي من تراجع أسعار الطاقة، التي تعبر إحدى أهم الواردات التركية.

أما الأزمة الاقتصادية التي حلت على روسيا فتسببت بتراجع الاستثمارات الروسية في تركيا، ما أدى إلى خفض الطلب وزيادة العرض، الأمر الذي يعطي المستثمر قوة أكبر في التفاوض، بحسب بعض الخبراء.

يذكر أنه بعد فتح الأسواق العقارية التركية أمام المستثمر الأجنبي في العام 2012، تضاعفت الاستثمارات الأجنبية في تركيا من ملياري دولار في العام 2012 إلى 4.5 مليار دولار في العام 2014، وغالبيتها من المستثمرين العرب.



تُعدّ الشارقة واحدة من "أفضل 10 مدن صغيرة ومتوسطة في العالم"

وفقاً لمؤشر مدن المستقبل العالمية الصادر عن
صحيفة "فاينانشال تايمز" للعامين 2015/2014



الاستثمار في الشارقة

الشارقة هي المركز الصناعي والثقافي لدولة الإمارات العربية المتحدة، وتطل الإمارة على الخليج العربي والمحيط الهندي، وتمتلك حدوداً برية مع الإمارات الست الأخرى التي تشكل دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد شهد إجمالي الناتج المحلي في الشارقة ارتفاعاً يناهز 13% عام 2014، كما تمتاز الإمارة باقتصاد متنوع يزخر بالفرص الاستثمارية الواعدة في قطاعات السياحة والسفر، والرعاية الصحية، والنقل والخدمات اللوجستية، والبيئة.

shurooq.gov.ae

@_Shurooq



ShurooqSharjah



ShurooqShj



الشارقة، الإمارات العربية المتحدة

شروق
SHUROOQ

هيئة الشارقة
للاستثمار والتطوير
SHARJAH INVESTMENT AND
DEVELOPMENT AUTHORITY

رغم أزمة النفط .. مشاريع كويتية بـ30 مليار دولار



طور الإنجاز بقيمة 251 مليار دولار. وتتركز هذه المشاريع في مجال البناء (90 ملياراً)، والنفط والغاز (49 ملياراً)، والطاقة (26 ملياراً). يذكر أن الكويت قد وقعت، الشهر الماضي، عقوداً بقيمة 13 مليار دولار مع شركات أجنبية لبناء مصفاة للنفط تنتج 615 ألف برميل يومياً.

الأبرز على مستوى المنطقة، انخفضت إلى النصف. وبلغت قيمة المشاريع في السعودية 33 مليار دولار، وفي الإمارات دون 20 ملياراً. ولفتت «ميدل إيست إيكونوميك دايجست» إلى أن الكويت، التي منحت مشاريع بقيمة 24 مليار دولار في 2014، لديها خطط ومشاريع في

منحت الكويت في السنة الحالية مشاريع بقيمة قياسية بلغت 30 مليار دولار على الرغم من انخفاض أسعار النفط في الأسواق العالمية بشكل أثر سلباً على إيرادات البلاد، وفقاً لمحللين. وقال مدير التحليل في مجلة «ميدل إيست إيكونوميك دايجست» الاقتصادية، إدوارد جيمس، «حتى منتصف أكتوبر/تشرين الأول الماضي، لزمّت الكويت مشاريع قياسية قيمتها 30 مليار دولار»، بزيادة قدرها نحو 6 مليارات عن 2014، مضيفاً أن الكويت هي البلد الوحيد في مجلس التعاون الخليجي، الذي سيحقق نتائج أعلى من التوقعات في منح المشاريع هذه السنة. وأوضح أن عمليات منح المشاريع في السعودية والإمارات، واللتين كانتا

سيارة غوغل تنبّه المشاة

حصلت سيارة غوغل ذاتية القيادة، على براءة اختراع جديدة لتقنية تسمح لها بمخاطبة المشاة في الشارع، ليتعرّفوا إلى الاتجاه أو الفعل الذي تنوي القيام به. ومن خلال التقنية الجديدة، ستقوم سيارة غوغل بتبنيّة المشاة من خلال شاشات توضع على أطراف السيارة وسقفها، حيث ستقوم بعرض إشارات، مثل توقف أو عدم المرور. على أبوابها الجانبية، لتجنّب الحوادث. كما ذكرت براءة الاختراع، التي أصدرها مكتب براءات الاختراع الأمريكي، أن الوجه الأمامي للسيارة، سيعرض تنبيه للمشاة لإخبارهم بإمكانية قطع الطريق، فضلاً عن وجود ذراع إلكترونية لنفس الغرض، وتبنيّه ساتفي السيارات.

انطلاق معرض «إنترسك 2016» بدبي 17 يناير



المطارات.. حيث يقدر تقرير مارس 2015 بعنوان تقييم سوق تقنيات أمن المطارات العالمي الصادر عن شركة فروست آند سوليفان للأبحاث التحليلية، يقدر ارتفاع حجم الإنفاق السنوي على أمن المطارات بـ12.67 مليار دولار في 2023، مقابل 8.22 مليارات دولار في 2014.

قطاع المطارات في المنطقة». واختار معرض الأمن والسلامة إنترسك موضوع أمن الطيران والمطارات كأحد أبرز الموضوعات الهامة التي تناقشها قمة إنترسك للمؤتمرات، بمشاركة عدد كبير من المتحدثين والخبراء في صناعة الطيران والعالمين في نظم أمن المطارات. وفي سياق متصل يتواصل نمو الاستثمارات في سوق أمن

من المنتظر أن يستضيف مركز دبي التجاري العالمي خلال الفترة 17 - 19 يناير القادم فعاليات الدورة الثامنة عشرة لأكبر معرض على مستوى العالم لصناعات الأمن والسلامة والوقاية من الحرائق «إنترسك 2016». ووفقاً لشركة ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط، المنظمة لمعرض إنترسك، فإن المعرض يحاول كعادته في كل دورة الإلمام بموضوعات الساعة المتعلقة بنظم الأمن والسلامة في العالم والمنطقة ويات الجانب الأمني إحدى أهم القضايا وقطاعات الأعمال في العالم، الذي شهد تطورات ملحوظة في هذه المنطقة كمركز عالمي في ظل تزايد إقبال الركاب عليها. وبالتالي فقد أضحي تطبيق نظم السفر السهلة عنصراً أساسياً لنمو

انتعاش قطاع الصناعات المغذّية للسيارات في مصر

تولي وزارة الصناعة والتجارة المصرية الأولوية، خلال المرحلة المقبلة لقطاع « الصناعات المغذّية للسيارات»، التي على رأس الفرص الاستثمارية الواعدة بالمجال الصناعي بمصر. ويعد هذا القطاع أحد أبرز الفرص التي يمكن للشركات الأجنبية الاستفادة منها، خاصة مع الخبرات التكنولوجية، إلى جانب الأسعار المنخفضة نسبياً للعمالة المصرية. وقال رئيس اتحاد الصناعات محمد زكي السويدي إن الوزارة تستهدف العمل بخطة تتوسع من خلالها بقطاع صناع السيارات، وذلك من خلال محورين، أولهما تطوير الصناعات المغذّية، وثانيهما تطوير التصنيع الكامل للسيارات.

الروبيان الوطنية» في الليث، وغيرها من المشروعات الكبرى.
عُرف عن الشيخ سليمان ميله الدائم للعمل الخيري، وتوج هذا العطاء بأن أوقف ثلثي ثروته، حال حياته، في سبيل الله ووزع الثلث الباقي على أفراد عائلته. وتم إنشاء شركة قابضة، شركة أوقاف سليمان الراجحي القابضة، لتكون الذراع الاستثماري لإدارة الوقف، بينما تقوم مؤسسة سليمان بن عبد العزيز الراجحي الخيرية بإدارة القسم الخيري وتوزيع الربح القادم من القطاع الاستثماري في المشاريع الخيرية وأعمال الخير المتنوعة. ذلك بالإضافة إلى كليات سليمان الراجحي في البكيرية، مسقط رأسه.

بداية بسيطة

ولد الشيخ سليمان بن عبد العزيز بن صالح الراجحي قرابة العام 1920 م في منطقة البكيرية، في «البكيرية» وهي إحدى مدن منطقة القصيم، وتعود أصوله إلى قبيلة بني زيد في نجد، ونشأ الشيخ ضمن عائلة فقيرة وسط ظروف حياتية صعبة. وقد كان ترتيبه الثالث بين أشقائه الأربعة، وقد انتقل مع أسرته إلى الرياض بحثاً عن الرزق، ولم يكمل الشيخ تعليمه مثل بقية إخوته فقد كان دائم التغيب عن المدرسة، ولم تكن له رغبة في استكمال التعليم، حيث كان مشغولاً بعالم التجارة لذلك اكتفى بما تعلمه حتى السنة الثانية الابتدائية.

وفي الرياض ظهرت عزيمته القوية في طلب الرزق وجرأته تجاه المحاولة والتعلم والاستفادة من تجارب الغير. وكان الشيخ سليمان شغوفاً بالعمل منذ بداياته وشديد الملاحظة والنشاط، فقد لاحظ في عام 1358هـ / 1939م (أي وعمره عشر سنوات تقريباً) وعند مروره بجانب قصر الحكم وجود نساء يفترشن الأرض في زوايا القصر لبيع الزبدة. فقام باتخاذ أحد هذه الزوايا وفكر بعدم التقليد والتميز، فأحضر صفيحة مليئة بالكبروسين وبدا بالبيع باستخدام قارورة فارغة كعميار للبيع ولم يكتف بذلك فبدأ



خلال كل هذه الفترة السابقة كان العمل يتم دون أن يكون لدى الشيخ محل خاص للصرافة بل كان يقوم بهذا العمل في الشوارع ويسجل الحسابات في المساء من الذاكرة. عندما بدأت الأعمال في النمو ولاحظ تحقق أرباح مشجعة قام الشيخ سليمان باستئجار دكان صغير في جدة. وبعد أحد عشر عاماً من العمل مع شقيقه الشيخ صالح، اتفق الاثنان على تحويل ذلك الدكان ليكون شراكة بينهما وأصبح ذلك أول عمل رسمي للشيخ سليمان كشريك ومالك لمشروع حقيقي على أرض الواقع وذلك في عام 1957. واستمر العمل بهذه الشراكة على قدم وساق وبأرباح وفيرة ونجاحات واسعة، بالتوازي مع نمو داخلي وخارجي في مختلف بلدان العالم. وقام الشيخ خلال هذه الفترة بدخول عالم العقار وبدأ في التوسع فيه أيضاً. وفي عام 1391هـ / 1971م قرر الشيخ صالح والشيخ سليمان أن يقوموا بإنهاء الشراكة ليقوم كل واحد منهما بالتركيز على أعماله الخاصة بشكل أكثر حرية ومرونة. بدأ الشيخ سليمان بالعمل بمفرده تحت

المنتجات التي لا تباع إلا في البحرين خاصة الحلويات، ليميز عن غيره. وبعد ذلك بخمس سنوات بدأ العمل في مجال الصيرفة، فكان يبيع ويشترى العملات مع الحجاج، وكانت انطلاقته في عالم الاقتصاد عندما عينه أخيه صالح الراجحي موظفاً معه وكان راتبه في ذلك الوقت 1000 ريال. في عام 1945 انتقل الشيخ سليمان للعمل في مدينة جدة للعمل ضمن أعمال شقيقه الأكبر الشيخ صالح ليكون مسؤولاً عن النشاط التجاري الخاص بالصرافة في جدة ومكة. وقد اجتهد الشيخ اجتهاداً شديداً في هذا العمل حتى أنه كان يحمل الطرود والأمانات ويوصلها وهي على ظهره إلى المطار قاطعاً ما يزيد على العشرة كيلومترات ليوفر أجرة الحمال والنقل. وعلى الرغم من مشقة العمل إلا إن الحس التجاري للشيخ كان غالباً عليه، بالإضافة إلى حاجته الشديدة لتحسين دخله، فاستغل الشيخ أوقات فراغه القليلة وكان يقوم ببعض الأعمال الجانبية لتحسين دخله، فتاجر في الأفضال والأقمشة و مواد البناء وغيرها.

بالتوسع وبدأ يبيع الحلوى بجانب بيع الكبروسين في ذلك الوقت وكان يربح من هذه التجارة قرشاً أو قرشين خلال اليومين. عمل بعد ذلك حملاً مقابل نصف قرش في اليوم، وكان الريال في ذلك الوقت يساوي حوالي 22 قرشاً، ثم انتقل ليعمل طباحاً ياحدى الشركات التي كانت تعمل في مشاريع الدولة، لكنه لم يستمر طويلاً، بسبب رفض الشركة زيادة راتبه أسوة بزملائه في العمل، وبتنقل الشيخ سليمان بين كثير من المهن، بحيث عمل كحارس لبضاعة البائعين في السوق، وفي وقت الفراغ كان يتتبع الأبل لتجميع ما يسقط منها من أحطاب كما عمل في البناء وغيرها من المهن التي اكتسبته خبرة بأحوال السوق ودراية بطرق التعامل ومعاملة مختلف الفئات والعقليات وطرق التجارة. استقل الراجحي واختار محلاً صغيراً لتجارة «البقالة»، وكانت ثروته وقتها حوالي 400 ريال، وكان يبيع فيه العديد من المنتجات مثل السكر والشاي والكبريت والحلوى وغيرها، وكان يأتي ببعض



على هذه الصفحات سنكتب في كل مرة عن قيادي ملهم سواءً في وقتنا الحاضر أو في تاريخنا، في منطقتنا أو في مكان آخر في العالم. فسمات القادة الناجحين، هي سمات شخصية لا تختلف لا في زمان ولا مكان.



سليمان الراجحي بدأ رحلته.. حمالاً

يعد رجل الأعمال العصامي والملياردير الشهير سليمان بن عبد العزيز الراجحي واحداً من أشهر رجال المال والأعمال ليس في المملكة العربية السعودية فقط بل في المنطقة برمتها، وتخطى نجاحه الحدود وأصبح من أهم المصرفيين عربياً وعالمياً.

خاص Entrepreneur العربية

مثل الوطنية للصناعة، الوطنية للنقل بالإضافة إلى دواجن الوطنية وإنتاج البيض، التي تعتبر من أكبر مزارع الدواجن في العالم، وكذلك «مشروع تربية الأغنام» في الجوف، ومشروع «شركة

الراجحي، أول بنك إسلامي في المملكة العربية السعودية وأحد أكبر البنوك الإسلامية في العالم، كما يملك العديد من الشركات المساهمة في التنمية الزراعية والغذائية والصناعية في المملكة وخارجها

في الشرق الوسط والعالم، واستطاع أن يبني إمبراطورية اقتصادية من خلال المشاريع التي طورها وجعلها من أفضل وأنجح المشاريع المتخصصة في نشاطها، فهو شريك مؤسس في مصرف

بدأ الراجحي حياته طباخاً وحمالاً، كما عمل رماًداً وقهوجياً وصبي صراف وصولاً إلى إدارة أعمال الصرافة والتجارة في العقار على مستويات عالمية، ليصبح اليوم واحداً من أهم المصرفيين

القطاع الخيري بالموارد المالية اللازمة لأعماله. وقام بحصر جميع أملاكه وتقييمها وفق أعراف السوق وخصص ما يقارب الثلثين لتكون ملكاً لشركة أوقاف سليمان الراجحي، علاوة على ما أوقفه سابقاً، ووزع الباقي على أفراد عائلته وفق الحصص الشرعية.

المؤسسة الخيرية

في بداية حياة الشيخ كان العمل الخيري للشيخ وأخوته يتجه عموماً إلى نوع محدد وهو مساعدة المحتاجين، لاحقاً ومع توسع الأعمال قرر الشيخ إنشاء جهة خاصة لتنفيذ الأعمال الخيرية والدعوية، فانطلقت المؤسسة قبل قرابة عقدين من الزمان ومرّت بعدة مراحل، فبدأت بإنشاء لجنة للعمل الخيري تابعة للشيخ صالح بن عبد العزيز الراجحي وإخوانه 1983. وتم تغيير المسمى من مكتب إلى مؤسسة سليمان بن عبد العزيز الراجحي الخيرية وتعد المؤسسة إحدى المؤسسات المانحة وحيث تركز جهودها على دعم المؤسسات غير الربحية المسجلة في المملكة العربية السعودية في المجالات التعليمية، والاجتماعية، والصحية، والدعوية، والإعلامية، وبناء المساجد، وغيرها من أعمال الخير المختلفة.

جهود تعليمية

من منطلق حاجة التنمية إلى أهل العلم والخبرة في كل مجال واستشعاراً لأهمية التعليم أنشأ الشيخ سليمان عبد العزيز الراجحي مشروع خيري اجتماعي متكامل. بدأ من الكليات إلى المستشفى التعليمي الذي يخدم كلاً من الطلاب والمواطنين على حد سواء. وكليات سليمان عبد العزيز الراجحي هي ثمرة رؤية الشيخ سليمان وجهوده المبذولة لتوفير مستوى تعليمي عالمي في بيئة محلية. ونظراً لكون هذه الكليات خيرية فهي لا تطمح للكسب المادي بل إلى كسب طلاب متميزين وموهوبين في تحصيلهم العلمي يكونون قادة في مجتمعاتهم. ¹



ومصنع البلاستيك ومصنع المنتجات الورقية ومصنع الأغذية المعدنية وغيرها. بالإضافة إلى شركة الوطنية للنقل والتي تدعم كل الشركات السابقة وتساهم في تطوير ودعم حركة النقل والشحن في المملكة وغيرها.

تنظيم شؤون العائلة وطريقة إدارة الوقف

بدأ الشيخ سليمان بوقت مبكر بالتفكير بتنظيم أعماله وتحويلها من الإدارة العائلية إلى الإدارة المؤسسية. وقد كان ذلك على عدة مراحل بدأ أولها قرابة العام 1999 حيث أطلق مشروعاً لإعادة هيكلة وتنظيم أعماله، ورافق ذلك تطبيق نظام مركزي لتقنية المعلومات. كما رافق ذلك بحث وتطوير كيان «وقف سليمان عبد العزيز الراجحي» وصفته الاعتبارية وما يملكه الوقف من حصص في مجموعة شركات سليمان الراجحي.

وأنشأ مؤسسة وقف سليمان عبد العزيز الراجحي وعين لها مجلساً ذو مهام وصلاحيات واسعة لتشمل جميع أعمال الوقف بما في ذلك قطاع العمل الخيري. كما أنشأ شركة باسم «شركة أوقاف سليمان عبد العزيز الراجحي القابضة» وهي مملوكة بالكامل لمؤسسة الوقف لتكون الذراع الاستثماري الذي يمد

دواجن الوطنية، حيث تعتبر هذه التجربة نموذج لنجاح كبير تجاوز حدود المملكة إلى مناطق ودول مختلفة. وأصر على إنجاح التجربة وكان له ما أراد على الرغم من أن الخسائر التي تكبدها في أول التجربة والتي قاربت المليون ريال، وتمثل أيضاً «شركة الروبيان الوطنية» أحد الصروح العملاقة التي أقامها الراجحي، وقد حصلت الشركة على المركز الخامس والعشرين ضمن «أسرع 100 شركة سعودية نمواً» من خلال مشاركتها في «المنتدى الدولي للتأفسي».

كما كانت للشيخ العديد من التجارب في مختلف المجالات الهامة ومن الشركات التي ساهمت في هذا المجال الوطنية الزراعية في القصيم والوطنية الزراعية في منطقة البسيطاء والتي تعتبر من التجارب الرائدة كونها تعتمد بشكل كلي على المنتجات والطرق والأسمدة الطبيعية بدون أية مواد كيميائية، كما أنها تدار بطريقة التكامل البيئي، بحيث يتم الاستفادة من كل المخرجات وإعادة استخدامها في إدارة العمل بشكل يخدم البيئة ويزيد من جودة الإنتاج.

وفي الجانب الصناعي أنشأ الشيخ العديد من المصانع التي تدار تحت شركة الوطنية الصناعية ومنها مصنع الأوعية ومصنع الرياض للكرتون ومصنع البلك الأحمر

المصرف نحو الدخول إلى السوق المصري في جنوب شرق آسيا، حيث تم إدخال المنتجات المصرفية الأساسية إلى السوق الآسيوية، وتوفير تجربة جديدة بالكامل من المصرفية الإسلامية، ولدى المصرف حالياً 19 فرعاً في ماليزيا مع خطط لزيادة عدد هذه الفروع في المستقبل. ويلعب المصرف دوراً كبيراً في الحياة الاجتماعية بالمملكة، فقد وقع اتفاقية مع وزارة الشؤون الاجتماعية تتضمن إعداد البرامج التدريبية والتطويرية للشباب والفتيات، تتيح لهم فرص العمل في المجال المصري، كما يتعاون المصرف مع الجامعات النسوية في إعداد دبلومات في مجالات مختلفة، حيث يقوم برنامج الدبلوم بتدريب المرأة لتوفير الدعم اللازم لها لإقامة مشاريع تجارية صغيرة.

امبراطورية الأمن الغذائي

التفكير المتواصل وحمل الهم الدائم دفع الشيخ الراجحي للتوجه إلى العمل في القطاع الزراعي والصناعي ومختلف القطاعات الغذائية مثل الدواجن والروبيان، وهذا لم ينحصر فقط على المملكة العربية السعودية بل شملها إلى دول عربية، ومن التجارب الرائدة في مجال الأمن الغذائي تجربته في شركة



فرع، ولديه أكبر قاعدة عملاء، ويعمل في قطاعات ومجالات مختلفة، وهو ما يزال في نمو مستمر من خلال تنوع مصادر الدخل وتطوير الاستثمارات، كما يواصل المصرف تطوير البرامج والمشاريع المصرفية مع التركيز على توفير أحدث الخدمات الإلكترونية والمنتجات الاستثمارية وأكثرها تطوراً، بهدف توفير خدمات مصرفية واستثمارية مبتكرة، لاسيما الأعمال المصرفية الإلكترونية.

جوائز وتوسع

حصل المصرف في الربع الأول من العام الماضي على عدة جوائز من مجلة «يوروموني» و«بانكرز» الآسيوية لإنجازاته في مجال مصرفية الأفراد والشركات، بما فيها أفضل تمويل لعدة مشاريع في مجال الطاقة والبنية التحتية والإنشاءات والاتصالات وفقاً لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، كما نال المصرف «جائزة الشيخ سالم الصباح» لأفضل موقع مصرف تجاري في العالم العربي. وتوسع «مصرف الراجحي» خارج السوق السعودية، ودخل السوق الماليزية عام 2006، بعد أن مُنح الترخيص المصرفي الكامل للعمل كأول مصرف أجنبي في ماليزيا من قبل مصرف «نينغارا ماليزيا»، وهي الخطوة الأولى في توجه

تقديم الطلب إلى الدولة، وتمت الموافقة عليه وإقرار النظام الخاص بالبنك بعد ما يقارب الستة أعوام وتمت الموافقة عليه من الدولة عام 1988 وذلك بسبب أن النظام جديد في الفكرة والمحتمل وكان لابد من دراسته بتعمق ومراجعة وجهة النظر الشرعية فيه بتأني وحكمة. وتم التأسيس تحت اسم شركة الراجحي المصرفية للاستثمار. وكان عدد المؤسسين الأوائل في حدود 132 مؤسس، يدفع كل واحد منهم ثلاثمائة ألف ريال.

بعد اكتمال الخطوات التأسيسية للمصرف قام الأشقاء بفضل جميع المصانع وكل ما يتعلق بالقسم التجاري عن المصرف ونشاطاته لتوفير أجواء من الثقة والامانة والشورى. بعد هذه الخطوة تفرغ الشيخ سليمان للمصرف وبدأ بإنشاء الكثير من الفروع في مختلف المناطق في المملكة وذلك بغرض التسهيل على المواطنين وتعزيز مكانة البنك لدى الجميع. وصل عدد الفروع الخاصة بالمصرف إلى ما يقارب خمسمائة فرع داخل المملكة، كما يمتلك المصرف أكبر شبكة صراف آلي في المملكة بعدد يزيد عن 2750 صراف في مختلف المناطق. ناهيك عن الفروع الدولية في مختلف البلدان. ويتمتع المصرف بشبكة واسعة تضم 500

الناجحة واكتساب الخبرات من مختلف البلدان وفي العديد من التخصصات. وخلال كل هذه الرحلات وأعمال الصرافة التي كان يقوم بها الشيخ تم التعامل مع مختلف المصارف العالمية، ولكن هذا التعامل كان مثير للقلق في أغلب الأحوال بسبب الخوف من الوقوع في المحظورات الشرعية، خاصة بعدما اكتشف في عام 1972 دخول بعض الفوائد القليلة على حساباته مما أكد مخاوفه ودعا لمضاعفة البحث والتفكير للوصول إلى مسلك ومفهوم جديد، ومنهج مبتكر يؤسس لعمل مصرفي إسلامي.

قام الشيخ بالبدء بلندن وتقدم إلى المسؤولين في البنك المركزي البريطاني بطلب ترخيص لفتح مكتب خدمات استشارية، إلا أن الطلب قوبل بالرفض في البداية، ولكن بعدما قابلهم الشيخ شخصياً وأقنعهم بوجهة نظره تمت الموافقة وكان الافتتاح في عام 1981. وبعدها بدأ الشيخ في جولة عالمية من أجل التعريف بالمكتب وخدماته وفوائده. وبعد الاستعانة بفتاوى واستشارات العديد من كبار المشائخ وأهل العلم اجتمع الأخوة الأربعة وتم طرح فكرة البنك الإسلامي، خاصة أنه خلال عملهم في الشركة كانوا يتداولون من الأعمال ما يشبه العمل المصرفي، وافق الجميع على الفكرة وتم

اسم «مؤسسة سليمان العبد العزيز الراجحي»، وفي عام 1972 وبدأ في التوسع وقام بفتح عدد من الفروع في جدة وغيرها، مع حرصه على عدم فتح أية فروع في منطقة الرياض احتراماً لنشاط شقيقه الأكبر الشيخ صالح. هذا التوسع المصرفي صحبه أيضاً التوسع في مجال العقار واستطاع الشيخ تحقيق الكثير من النجاحات فيه مع اكتساب سمعة طيبة لدى العملاء والتجار من داخل المملكة وخارجها.

بعد فترة تقارب الست سنوات من العمل بشكل منفرد اتفق الشيخان صالح وسليمان على العودة للعمل من جديد بشكل مشترك. وفي هذه المرة اجتمع الأشقاء الأربعة للعمل جميعاً وتم تفويض الشيخ سليمان ليدبر العمل بشكل رئيسي، وكان هذا في عام 1978 حيث تم تأسيس شركة الراجحي للصرافة والتجارة، والتي تركز عملها الرئيسي في مجال الصرافة مع بعض النشاطات المتعلقة بالعقار ومواد البناء.

انطلاق مصرف الراجحي

خلال الفترات الماضية من حياة الشيخ وخلال أعماله المختلفة، كان الشيخ يجوب العالم لظروف العمل واكتساب الخبرات، حيث عُرف عن الشيخ شغفه بالتجارب

حاتم إبراهيم:

ONEm

فرصة ذهبية لمشغلي الاتصالات

للوهلة الأولى يتبادر إلى الذهن أن فرص الاستثمار في كل ما هو قريب من قطاع الاتصالات والإنترنت ليس جذاباً ولا مغرباً للمستثمرين، بالنظر إلى تشبّع هذا القطاع والتهافت على اللحاق به، ولكن الشريك المؤسس والمدير التنفيذي للعمليات لشركة ONEm حاتم إبراهيم، له رأي مختلف، فهو يذكّرنا بالروّاد المُبادرين في سيلكون فالي، عندما أطلقوا عاصفة من الأفكار والفرص الاستثمارية الخلاقة قبل نهاية القرن الماضي، أولئك الذين ركبوا موجة الدوتكوم وما يتعلق بهامن طيف الخدمات التي مازال الروّاد يعزفون على تنوعاتها إلى يومنا هذا. <<

خاص Entrepreneur العربية





Lattissima Touch



فقط أضف لمستك.
زر جديد لرغوة الحليب لتحضير وصفتك الخاصة.

NESPRESSO
What else?

اكتشف مدى سهولة إبداع قهوتك الخاصة بلمسة زر عبر الموقع www.nespresso.com



جميع المستخدمين من جميع البلدان مرتبطون بشبكة واحدة وكأنها شبكة محلية، وذلك من خلال المشغلين المحليين المرخصين في كل دولة والمرتبطين مع شبكة ONEm

من تطبيقات الاتصالات والتواصل الاجتماعي عن طريق الإنترنت التي شهدت قيمها السوقية ارتفاعات كبيرة جداً، وتتميز ONEm عنها بتقديم حزمة كبيرة من الخدمات بإشتراك واحد وبدون الحاجة إلى الإنترنت ويتم تسويقها وتقديمها عبر المشغلين المرخصين في كل دولة. ولكل ما سبق فإن ONEm تعتبر من أقوى الفرص للاستثمار في الأعمال الواعدة متسارعة النمو وسوقها العالم أجمع».

المشركين في جميع الدول و بكفاءة عالية لكونها غير معتمدة على الإنترنت». وضيف، «تعيد ONEm صياغة مفهوم الاتصالات الهاتفية المنقلة بشكل جديد كلياً سواء كانت اتصالات هاتفية أو نصية أو تراسل بيانات وتساهم بتكامل خدمات شركات الاتصالات ومليء الفجوات بينهما، ومن الطبيعي أن تتضاعف قيمة الشركة بشكل كبير في الفترة المقبلة، إذا ما قارنا ذلك بالعديد

يعاني فيه مشغلو الاتصالات في العالم منافسة كبيرة من تطبيقات الاتصالات عن طريق الإنترنت مثل سكايب وفايبر وواتس آب ما تزال تكلفة الاتصالات الدولية التي تتم بين المشغلين مرتفعة نسبياً، وهي غير قابلة للتحويل إلى نظام الإشتراك المفتوح لاعتمادها على آلية المحاسبة بالدقيقة وقد وجدت ONEm الحل لهذه المعضلة بتطوير منصات ذكية ترتبط بها شركات المحمول عن طريق شبكة خاصة فائقة السرعة وبدون أي إستثمارات أو تعديل في الأنظمة سيتمكن المشغلون من تقديم أكثر من 100 خدمة غير محدودة بإشتراك شهري مناسب تشمل المكالمات الصوتية والرسائل القصيرة بين

رائد الأعمال حاتم إبراهيم يسير عكس التيار، ففي الوقت الذي يتهافت فيه المستثمرون حول العالم على كمكعة تطبيقات الإنترنت والاتصالات وما يتعلق بها من خدمات وأفكار ووسائل، ذهب إلى منطقة ذهبية غير مكتشفة، عندما أعاد صياغة مفهوم الاتصالات بتقديمه خدمات اتصالات متكاملة بإشتراك واحد دون الحاجة إلى الإنترنت. وهذا مافتح باباً واسعاً أمام الرواد من المستثمرين والمشغلين الاستراتيجيين الذين يبحثون عن آفاق رحبة لابتكار أعمال جديدة.

تفكير خارج البوكس

يقول ابراهيم: «في الوقت الذي

تمثل ONEm فرصة ذهبية
لمشغلي المحمول لإضافة
مصدر كبير للإيرادات

انضمام أكثر من 30 مشغل
محمول إلى ONEm خلال 6
أشهر وأكثر من 100 شركة
في مرحلة التوقيع

السرعة قادرة على استيعاب جميع
مشتركهم».

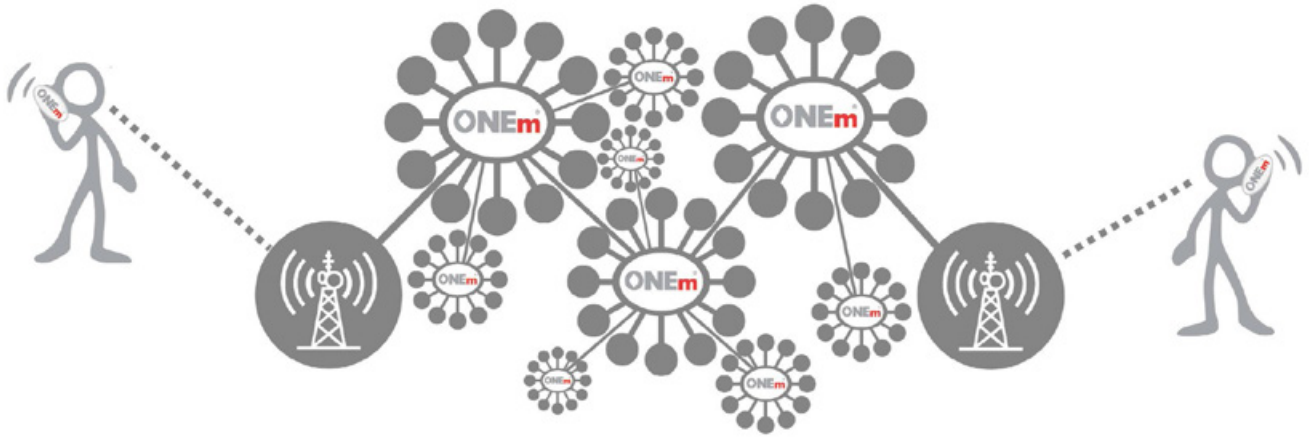
الخدمات التي سيحصل عليها المشتركين في ONEm

في هذا الإطار يوضح إبراهيم أن
خدمة ONEm تحتوي على باقة
تضم أكثر من 100 خدمة باشتراك
واحد، فبالإضافة إلى الخدمات
الصوتية غير المحدودة بين الأعضاء
في جميع أنحاء العالم هناك العديد
من الخدمات الأخرى المهمة، ومنها ال
SMS و MMS وخدمات الإيميل وايضا
خدمات تراسل البيانات بين الأجهزة
والمعروفة بـ M2M والرقم الموحد
للشركات والهيئات الحكومية وغير
الحكومية والتجمة الفورية للمحادثات
والرسائل القصيرة والعديد من
الخدمات الأخرى وجميعها تتم عن
طريق شبكات الاتصالات القائمة
بدون استخدام الإنترنت.
أيضاً ولأن شبكة ONEm مرتبطة
بالعديد من مواقع الإنترنت المهمة
كمواقع التواصل الاجتماعي ومواقع
البحث والبريد الإلكتروني ومواقع
الأخبار وغير ذلك، يستطيع المستخدم
الحصول على هذه الخدمات بشكل
مبسط وسلس للغاية بدون الحاجة إلى
تطبيقات خاصة.

وتتميز شبكة ONEm بأعلى

معايير الكفاءة على مقاييس





ONEm ثورة إتصالات تمكن المشغلين من تقديم أكثر من 100 خدمة جديدة لا تعتمد على الإنترنت و يانستراك واحد

تم تطوير منصات ONEm بسعات غير مسبوقه وهي جاهزة لخدمة 4.5 مليار مشترك من خلال 1000 مشغل محمول

النقل الموجود في أي بلد التواصل عبر المكالمات الصوتية والرسائل القصيرة مع أي مستخدم في بلد آخر بكفاءة عالية وهي غير معتمدة على الإنترنت وبسعر منخفض، ببساطة جميع المستخدمين من جميع البلدان مرتبطون بشبكة واحدة وكأنها شبكة محلية، وذلك من خلال المشغلين المحليين المرخصين في كل دولة والمرتبطين مع شبكة ONEm تأسست شركة ONEm في لندن في العام 2012 وتم تطويرها لتكون منصة عالمية لربط جميع مشغلي الهاتف المحمول والبالغ عددهم حوالي 1000 مشغل من خلال شبكة فائقة

التغطية لن تتوافر إلا لـ 50% من مستخدمي الهاتف المحمول فقط، أي أن هناك أكثر من 2.5 مليار مشترك لن تتوافر لهم الإنترنت في هواتفهم. ومن جهة أخرى فقد أوضحت عدد من الدراسات التي قامت الـ GSMA بنشرها خلال السنوات الماضية التأثير السلبي لشركات الاتصالات عبر الإنترنت مثل Skype و Viber و WhatsApp وغيرها على أرباح مشغلي النقل في جميع الدول. من هنا جاءت فكرة إنشاء شبكة اتصالات خاصة تقوم بربط شركات المحمول حول العالم ومن خلال هذه الشبكة سيكون بإمكان مستخدم

كيف ومتى بدأت فكرة ONEm ؟

تشير الإحصائيات أن عدد مستخدمي الهواتف المتنقلة في العالم حالياً أكثر من 4.5 مليارات مشترك، وفي الوقت الحالي لايزال أكثر من 70% من مستخدمي الهاتف النقال في العالم (3 مليارات مشترك) بدون خدمات الاتصال بالإنترنت عن طريق هواتفهم حيث لا توفر لهم شركات الاتصالات خدمة الإنترنت المحمول. يقول إبراهيم: «أنه في حين تسعى العديد من شركات الاتصالات لتطوير شبكاتها إلى مستوى 4G في السنوات الـ 5 المقبلة وحسب الإحصائيات فإن

ONEm في سطور

- تأسست الشركة في لندن في عام 2012، من قبل كريستوفر ريتشاردسون وحاتم إبراهيم
- يعمل لدى الشركة أكثر من 100 من أفضل الكفاءات في مجال الاتصالات والشركة تستقطب المزيد.
- لدى الشركة فروع في دبي وبخارست ونيويورك وجاري العمل على إضافة عدد من الفروع الإقليمية.
- تم تركيب منصات الاتصالات لشبكة ONEm في لندن والولايات المتحدة وهونغ كونغ.
- ما زالت ONEm شركة خاصة تضم بالإضافة إلى المؤسسين أقل من 100 من المساهمين من الأفراد والشركات من أوروبا وأمريكا ومن دول الخليج العربي وقد كان لهم دوراً كبيراً في مساندة الشركة منذ نشأتها.
- موقع الشركة 3www.ONEm.com





أسلوب خدمتنا سر نجاحنا لأنك تستحق "الخدمة المميزة"

انضم إلينا في "الخدمة المميزة" لأنك تستحق ما هو أكثر.
الخدمة المميزة تمنحك منتجات وخدمات صممت خصيصاً لك لتناسب كافة احتياجاتك المالية،
بالإضافة إلى العديد من المزايا، ومنها:

- استشارات وحلول مائيّة
- مسؤول علاقة عملاء خاص
- صالة الخدمات الخاصة في الفرع
- رسوم وخدمات مائيّة مخفضة ومجانية
- باقة من البطاقات الإئتمانية لتناسب احتياجاتك

لمزيد من المعلومات الرجاء الإتصال على 8001240006 أو زيارة أقرب فرع

البنك
السعودي
الفرنسي
Banque
Saudi
Fransi



بنك الإمتياز | Banque of Excellence



800 124 0006 | alfransi.com.sa



مليار مشترك محمول غير متصلين بالإنترنت توفر لهم ONEm عدد مقدر من الخدمات

قطاع الاتصالات العالمي يواجه تحديات ومنافسة شرسة من شركات الإنترنت وقد أوجدت ONEm الحل للمشغلين



أبدى عدد كبير من المشغلين استعدادهم للانضمام لشبكة ONEm. وبالفعل خلال أول 6 أشهر من بدء التواصل مع المشغلين تم توقيع أكثر من 30 إتفاقية مع مشغلين من جميع القارات، وقد بدأ الربط التجريبي معها ونتوقع أن يتجاوز العدد 100 مشغل هاتف محمول بحلول مارس 2016، حيث سيتم إطلاق الخدمة رسمياً من خلالها في منتدى الاتصالات في برشلونة. ومن جهة أخرى فقد رحبت الـ GSMA بشكل كبير بنموذج عمل ONEm باعتبارها ستمكن شركات النقل من الرد على الاتصالات عبر الإنترنت بخدمات تتفوق عليها وبفارق كبير وتلبي حاجة المشتركين للمزيد من الخدمات الجديدة. 1

الأرضي مع ONEm. لتقديم الخدمات الصوتية عبر الهواتف الأرضية.

ما هو موقف المشغلين بعد طرح خدمة ONEm ؟

تعتبر ONEm أول خدمة يتم تطويرها خصيصاً لشركات المحمول لتمكنهم من مواجهة المنافسة الشرسة مع شركات الإنترنت مثل سكايب وواتساب وتقديم خدمة تتفوق عليهم وستمكنهم من تحقيق أرباح مقدرة من الإشتراكات الشهرية والتي ستكون في متناول جميع المشتركين وسيتم طرح الخدمة فقط من خلال المشغلين المرخصين في كل دولة ولكل شركة الحرية في تسعير الخدمة لمستخدميها بما يتناسب مع خطتها التسويقية.

السوق الذي تعمل فيه.

وسيتم تقديم خدمة ONEm حصرياً عن طريق المشغلين المرخصين في كل دولة. والرايح الأكبر من نموذج عمل ONEm هم جميع الأطراف. سواء كان مشغل المحمول أو مستخدم المحمول.

هل تتميز خدمات ONEm بالبساطة وسهولة الاستخدام؟

من جهة مستخدم المحمول فهو يستطيع الاستفادة من الخدمة بغض النظر عن نوعية الهاتف النقال (هاتف ذكي او هاتف عادي) ولا يحتاج إلى تطبيقات خاصة لاستخدام الخدمة. بالإضافة الى ذلك من الممكن ان يتم ربط شبكات الهاتف

قطاع الاتصالات، كما تتميز بالحماية الكاملة من عمليات القرصنة».

كيف نوضح نموذج عمل ONEm ومن هو الربح؟

يوضح إبراهيم: «إن نموذج العمل لشركة ONEm مبني على تقديم ما هو أفضل في مجال الهاتف المحمول والإنترنت وخلق مجتمع جديد على غرار مجتمع الإنترنت باستخدام نموذج قائم على العضوية مماثل لما يحدث بالفعل على الإنترنت. ويتميز نظام العضوية الذي يحصل عليه المستخدمون بالوصول غير المحدود إلى الخدمات نظير رسوم شهرية معقولة. تحدها شركات الاتصالات في كل دولة حسب ما يناسبها ويناسب

VOLVO: THE POWER BEHIND CONSTRUCTION



Watch video



An Al-Futtaim group company



volvoce.com

Volvo Construction Equipment



Al-Futtaim Auto & Machinery Co. LLC

United Arab Emirates: 800 FAMCO(32626) **Saudi Arabia:** 800 1244414

Bahrain: +973 1783 0226

e-mail: famco@alfuttaim.ae **www.alfuttaim.com**

www.famcouae.com

www.famcosaudi.com



الراعي البلايني



الراعي البلايني



EPG
HOTELS & RESORTS

الراعي البلايني



راعي استراتيجي

غرفة دبي
DUBAI CHAMBER



برعاية



THE VENTURE

الراعي الفضي



الراعي الذهبي



SKYLINE UNIVERSITY COLLEGE
UNIVERSITY CITY OF SHARJAH

الراعي الذهبي

Medeor
24x7 Hospital

سالم الزعابي نائب رئيس أول لقطاع الدعم المؤسسي غرفة تجارة وصناعة دبي.

منتدى إنتربرايز أجيالتي 2015

قدمته du ونظم بدعم من: غرفة تجارة وصناعة دبي وتجار دبي،

بالإضافة لـ: حديد المصريين، EPG،

Hotels & Resorts، AxiTrader

Medeor Hospital، كلية أفق

الجامعية، Select Property Group،

ومضة، The Venture، MEC. <<

Tribeca Impact Partners

جلسة الحوار الثالثة والأخيرة دارت

حول الثقافة المالية وتأمين التمويل،

تحت عنوان «حساب المسار: طرق

ضخ رأس المال لتوسيع نشاط شركتك

بنجاح»، المتحدثون في هذه الجلسة:

مروان محمد السعودي مدير المالية

في صندوق خليفة لتطوير المشاريع،

سام قواسمي الشريك المؤسس

والمدير الإداري لمنصة Eureeca

للاستثمار الجماعي، عيسى علي بن

تحت عنوان «رؤية الصورة الكبيرة

المسؤولية الاجتماعية للشركات،

الشركات الاجتماعية، مشروعك»،

تكلم في هذه الجلسة: لينا حوراني

مديرة قسم المسؤولية الاجتماعية

لمجموعة الأهلي القابضة، لولو

الخازن باز المؤسسة والمديرة التنفيذية

nabbesh.com، جوشوا راجكومار

الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي

للمعمليات The Sustainability

Platform، سوشينيت زانجانابور

الأوسط، فريدا كلايمرت نيبس

المسؤولة عن المبيعات Cisco الإمارات

العربية المتحدة، خوسيه فاليس نائب

رئيس للمشاريع الجديدة والابتكار du.

سلسلة النقاش الثانية قارنت بين

مبادئ «المسؤولية الاجتماعية

للشركات» وبين «الشركات

الاجتماعية»، وبينت أن المبادرات

الاجتماعية والمستدامة ليست حكراً

على كبرى الشركات بل بإمكان

الشركات الناشئة لعب هذا الدور،



منتدى إنتربرايز

أجيالتي 2015

شركتك الصغيرة يمكن أن تعمل كشركة عالمية

الحدث برعاية Entrepreneur

رواد الأعمال والداعمون

للمجتمع الريادي اجتمعوا في فندق ويستين دبي الإمارات العربية المتحدة 22 نوفمبر 2015، في منتدى إنتربرايز أجيالتي السنوي الثانية برعاية شركة du ، استضاف المنتدى بعضاً من أهم القادة في المنطقة الذين شاركوا تصوراتهم ووجهات نظرهم مع 200 من الحاضرين في مؤتمر استمر ليوم واحد. منتدى إنتربرايز أجيالتي هو الحدث

الخامس الذي ينظم تحت عنوان Entrepreneur Industry Intel، مبادرة من مجلة Entrepreneur Middle East ، فداء شعان رئيس التحري إدارت المنتدى بالتعاون مع آبي سام توماس مدير التحرير. ضم المنتدى جليستين للحوار لتحليل الاستثمارات ونماذج الأعمال، الجلسة الأولى مع رامز محمد المدير التنفيذي ل Flat6Labs الذي أكد على أهمية فهم رواد الأعمال بدقة

للمناقسة المحلية، وضرورة هيكلة الشركات الناشئة أعمالها ليكون لديها القدرة على التوسع في المنطقة وخارجها. جلسة الحوار الثانية كانت مع سونيا وايمولر المؤسس الشريك ل VentureSouq ، وايمولر تحدثت عن المستثمرين الحاضرين في المنطقة، وما يجب على رواد الأعمال معرفته للاستفادة من هؤلاء المستثمرين في تمويل مشاريعهم. أعقبت كلا جليستي الحوار فقررة أسئلة وأجوبة

مع الجمهور. سلسلة النقاش الأولى طرحت مجموعة من الأفكار تحت عنوان « الحجم غير مهم: شركتك الصغيرة يمكن أن تعمل كشركة عالمية»، المتحدثون في هذه السلسلة: كريس بارتليت المدير العام Small Midmarket Solutions and Partners لشركة مايكروسوفت في المنطقة، طلال الخليل المدير العام ونائب رئيس أول PepsiCo الشرق



Joshua Rajkumar, Chief Operating Officer, The Sustainability Platform
@joshrajkumar

كالعائدات والأرباح، لذا نحن نتحمل مسؤولية تغذية «ثقافة التعاطف» ضمن البيئة التي نمارس فيها نشاطنا التجاري.

6. لا تخف من طرح طرق جديدة للتفكير

إذا سألت أحد رواد الأعمال في المنطقة عن أكبر مخاوفه ربما سيجيبك بأنها الصعوبة في إيجاد التمويل وإقناع الناس باعتماد المنتج أو الخدمة التي يقدمها. للأسف ثقافة التشكيك منتشرة في المنطقة العربية والمستهلكون العرب لا يتقنون بالحلول التي تقدمها المنتجات المحلية، وبالنتيجة الرواد العرب الذين يقدمون الحلول المبتكرة يعانون الكثير من الصعوبات في أسواق الشرق الأوسط. ولكن رواد الأعمال يغفلون عن عنصر مهم في عملية الابتكار وهو أهمية خلق ثقافة حول المنتجات والأفكار



Sam Quwasmi, Managing Director and co-founder Eureka
@eureecasam

يغيرون هذا المفهوم حالياً. لولو الخازن باز المؤسسة والمديرة التنفيذية لـ Nabbesh، أطلقت مؤخراً مشروع «فرصتي» بالتعاون مع «صلتك»، وهي حملة تهدف لمساعدة الشباب الفلسطينيين في إيجاد فرص عمل عبر الإنترنت، هذه المبادرة ساعدت الخازن باز على التسويق لشركتها وفي نفس الوقت ساعدت الشبان الفلسطينيين في غزة والضفة الغربية، وهي مثال ممتاز لعلاقات المنفعة المتبادلة التي تستطيع الشركات بناءها إذا أرادت.

5. التعاون مفيد للجميع

كثير من الناس يعتقدون أن نجاح



Lina Hourani, Director of Al Ahli Holding Group CSR division
@CSRAlahligroup

الشركات يجب أن يأتي على حساب المجتمعات أو البيئة ولكن هذه الفكرة غير صحيحة. العديد من المسؤولين التنفيذيين مثل لينا حوراني مديرة قسم المسؤولية الاجتماعية لمجموعة الأهلي القابضة يعملون على التصدي لهذه العقلية، «برنامج فرص الأعمال العالمي» يساعد مجموعة الأهلي القابضة على اكتشاف الفرص وتطوير المهارات الريادية، وهو مثال عظيم آخر عن تحول المواقف تجاه المسؤولية الاجتماعية في عالم الشركات. المسؤولية الاجتماعية للشركات - أو لعالم الأعمال كما أحب أن أسميها - يجب أن تكون القاعدة الأساسية لجميع الشركات بغض النظر عن حجمها، لحسن الحظ فإن مفهوم المسؤولية الاجتماعية قابل للتوسع

هؤلاء يمثلون التنوع والإبداع الذي تزدهر بسببه الشركات الناشئة. بينما يحتسب معظم الأشخاص عائدات الاستثمار على أساس مالي، أظن أن هذا العائد سيحتسب في المستقبل على أساس القيمة التي يأتي بها الأشخاص للشركات، بناءً على ذلك يجب أن تختار الفريق الذي يأتي بأفضل الأرباح الأخلاقية والإبداعية والمالية إلى شركتك.

4. شركتك الناشئة تستطيع المساهمة في تحسين المجتمع

يعتقد الكثيرون أن «المسؤولية الاجتماعية للشركات» هي من اختصاص الشركات الكبيرة، مع أن هذا المصطلح أصبح يستخدم حالياً للإشارة لكل مبادرات النوايا الحسنة التي تقوم بها الشركات بغض النظر عن حجمها، والحقيقة أنه لا يعكس الأثر الاجتماعي الجيد الذي تتركه الكثير من الشركات المتوسطة والصغيرة حول العالم. سابقاً كانت المشاريع والمبادرات الاجتماعية حكراً على المنظمات الغير حكومية والشركات العالمية، وبالنسبة لبقية الشركات والمؤسسات لم يكن هذا الأمر ضرورياً ولا مجدياً من الناحية المادية، إلا أن جيلاً جديداً من رواد الأعمال والرؤساء التنفيذيين



Essa Ali Bin Salem Al Zaabi, Senior Vice President of Support Services, Dubai Chamber of Commerce and Industry
@EssaAlzaab



Talal El-Khalil, General Manager and Senior Vice President, PepsiCo MENA
@talalelkhali

تستطيع النمو مع الشركة.

3. لا تقلل من قيمة الفريق

في عالم يغرق المستهلكين بالخيارات، غالباً ما تكون شخصية الشركة الناشئة أهم عامل يميزها عن غيرها، كيف تخلق شخصية مميزة لشركتك الناشئة لتجذب الزبائن لمنتجك؟ تأكد من أن لديك فريق عظيم. بحسب رامز محمد الرئيس التنفيذي لـ Flat6Labs الفريق هو العامل الأكثر أهمية في الشركات الناشئة، والسبب هو أن المستهلكين في الوقت الراهن لا يحبذون التعامل مع الشركات العملاقة الرتيبة. العالم المعاصر يغرقنا بالمعلومات وهذا الأمر يجعل التواصل الواضح مع الأشخاص أمراً صعباً ناهيك عن الشركات، إذا لم تتجش شركتك الناشئة وفريقك بترك انطباع مؤثر عند المستهلكين فلن يكتب لها الاستمرار، بالإضافة للمهارات والخبرات القيمة التي يأتي بها أفراد الفريق يتوجب عليهم إضافة القيمة لشركتك من خلال شخصيتهم وأخلاقهم، في النهاية ما الفائدة من المحاسبين والمبرمجين اللامعين إذا كانوا عاجزين عن التفكير الخلاق ولا يقدرّون أهمية المسؤولية الاجتماعية. لتحقيق النجاح في عالم الشركات الناشئة الحالي توظيف فريق من الأشخاص متعددي المواهب أهم من توظيف فريق من المتخصصين، لأن



Christopher Bartlett, General Manager, Small, Midmarket Solutions and Partners, Middle East and Africa, Microsoft Corporation

المتشابهة، مما يجعل الحفاظ على شخصية الشركة ومبادئها عاملاً حيوياً لاستمرارها. ما الذي يعبر عن شخصية شركتك؟ كل شيء: لماذا أسست الشركة، ما هو مصدر المواد التي تستخدمها، من هم شركاؤك، ما هي المنفعة التي تقدمها للسوق ولزبائنك.

يقول المثل القديم: قل لي من تعاشر أقل لك من أنت، هذا المثل ينطبق على عالم الأعمال أيضاً. بالنسبة لفريدا كلايمرت نيس المسؤولة عن المبيعات في Cisco الإمارات العربية المتحدة اختيار الشركاء والحفاظ على العلاقات التجارية الإيجابية عوامل حاسمة للتأكيد على الشخصية التجارية وتعزيز النمو الاستراتيجي. في النهاية يجب على رواد الأعمال السعي لتأسيس شركات تتميز بشخصية قوية وبناء ثقافة من الممارسات والمبادئ المستدامة التي

الناشئة والعالمية لإعادة النظر في أسلوبها في الإدارة، ولهذا السبب بالتحديد يسعى العديد من الرؤساء التنفيذيين ومنهم طلال الخليل المدير العام ونائب الرئيس الأول لشركة PepsiCo في منطقة الشرق الأوسط لإدارة مؤسساتهم كما تدار الشركات الصغيرة والمتوسطة.

2. لا تقلل من أهمية «شخصية» شركتك الناشئة

الإبداع هو أهم ميزة يتمتع بها رواد الأعمال، في الواقع إن الطريقة التي تسوق بها الشركات الناشئة لنفسها والخدمات التي تقدمها للمستهلكين هي أهم ما يميزها في عالم الأعمال المزدهم. في عالم رقمي يفرق فيه المستهلكون في البيانات شخصية الشركة تصبح العامل الحاسم في اختيار المستهلك بين اثنين من المنتجات أو الخدمات



Ramez Mohamed, CEO, Flat6Labs @ramezm

منحنيات تعلم

المشاريع 13 نقطة مرجعية يمكنك الاستفادة منها لخدمة شركتك

Soukaina Rachidi

لتحتفظ بتميزها عن الشركات الكبيرة، بالإضافة لنقاط أخرى رئيسية مستخلصة من كلام المتحدثين في النسخة السنوية الثانية لمنتدى إنتربرايز أجيلي:

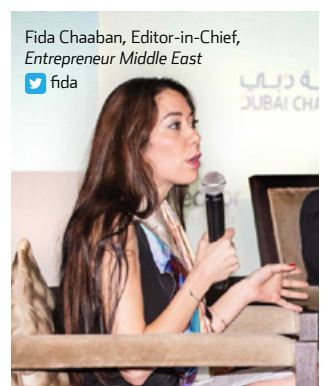
1. لا تفرض سلفاً أن الحجم والتأثير يتناسبان طرداً

هل تستطيع الشركات الناشئة منافسة الشركات العالمية؟ بلا شك. في الواقع تتميز الشركات الناشئة عن الشركات العالمية بالمرونة في جميع النواحي. أكبر السبلات التي تعيق الشركات الكبيرة هي الروتين والبيروقراطية التي لا حدود لها. في الشركات العالمية بمرور الوقت الذي يتطلبه اتخاذ القرار بشكل رسمي يصبح هذا القرار بلا معنى. لكن الأمر مختلف تماماً في الشركات الناشئة فالهيكلية البسيطة لهذه الشركات تقرب رواد الأعمال من المستهلكين وتجعلهم أكثر فهماً وأسرع تجاوباً مع التغيرات المفاجئة في سلوكهم، ما يتيح لهم الانخراط في دورة مستمرة من تبني الأفكار وتقييمها وهو عامل جوهري لتعزيز النمو والابتكار وإرضاء المستهلكين.

الحجم ليس العامل الوحيد الذي يقرب الشركات الناشئة من العملاء، الإنترنت والأجهزة الذكية وغيرها من التقنيات سمحت للشركات الناشئة بالتوسع عالمياً، ومنافسة العلامات التجارية التقليدية بطرق لم تكن متاحة من قبل، في عصر الإنترنت حجم الشركات لم يعد يعبر بالضرورة عن مدى تأثيرها في السوق. هذه الحقيقة دفعت كلاً من الشركات

اعتادت الشركات الصغيرة في السابق محاكاة الممارسات التجارية للشركات العملاقة مثل جوجل وأبل وفيرجن، ولكن الأمور تبدلت هذه الأيام، العديد من رواد الأعمال يستلهمون النجاح من بعضهم، وليس رواد الأعمال وحدهم من يفعل ذلك، بحسب الكثير من المتحدثين في منتدى إنتربرايز أجيلي فإن عدداً كبيراً من الشركات المتعددة الجنسيات تحاول تعلم أسلوب الشركات الناشئة في تحفيز الإبداع، وتأمين بيئة عمل سعيدة ودمج المسؤوليات الاجتماعية في نموذج أعمالها.

خلال المنتدى كان من اللافت أن نرى نفس السؤال يطرح لمرات عديدة: ما هو الشيء الذي ينبغي أن تتجنبه الشركات الناشئة؟ أو بعبارة أخرى ما الشيء الذي تقوم به الشركات الكبرى بشكل خاطئ أو غير فعال؟ وكيف تستطيع الشركات الناشئة تنفيذ نفس المهام بشكل أسرع وأفضل؟ مع أخذ هذا السؤال بعين الاعتبار قمت بتحديد بعض النقاط التي ينبغي أن تتجنبها الشركات الناشئة



Fida Chaaban, Editor-in-Chief, Entrepreneur Middle East
fida

IS A CHAIR JUST A CHAIR?

MOST PROFESSIONALS SPEND *54.9% OF THEIR LIFE SITTING ON A CHAIR

THAT'S WHY CHOOSING THE RIGHT CHAIR IS THE MOST IMPORTANT DECISION AT WORK TODAY



- ⊗ Causes lower back pain
- ⊗ Increases stress in shoulders & arms
- ⊗ Adds pressure on back muscles
- ⊗ Creates tendency to slouch
- ⊗ Uncomfortable!



Common Office Chair



- ✔ Relaxes shoulders when typing
- ✔ Reduces eye strain, fatigue and headaches
- ✔ Increases productivity & work performance
- ✔ Ventilation avoids perspiration
- ✔ Feels good!



One of our Chairs

At Al-Futtaim Interiors we understand that a chair can make the difference between a great working environment or an uncomfortable one

Call us to find out how we can make a difference to your office

*Source: Oxford University



Jose Valles, Vice President Enterprise, Commerce, New Business and Innovation, du

النمو والتأكد من أنها لا تتوسع فقط لأجل التوسع، من المهم أيضاً أن تفهم الشركات الناشئة المنتج أو الخدمة التي تقدمها للعملاء الحاليين والمحتملين لتتمكن من تعريف ما تعنيه كلمة نمو بالنسبة لها. بغض النظر أين يبدأ النمو وكيف، من المهم أن يحدد رائد الأعمال أهدافه على المدى البعيد ليتمكن من رسم ميزانيته وخططه بشكل صحيح منذ البداية للحصول على التمويل اللازم عندما يقرر التوسع في المستقبل.

10. الاستفادة من التكنولوجيا للتوسع إقليمياً ودولياً

كريس بارتليت المدير العام، Small، Midmarket Solutions and Partners لشركة مايكروسوفت في المنطقة، يرى أن التكنولوجيا لعبت دوراً رئيسياً في السماح للشركات بالتوسع والعمل في أسواق جديدة، ولم يعد من الضروري أن تمتلك الشركات الناشئة الموارد التي تمتلكها الشركات المتعددة الجنسيات لتعمل مثلها. لا يجب على رواد الأعمال توسيع نشاطهم التجاري فحسب بل عليهم تنمية وتوسيع المواهب والاتصالات والموارد لضمان الاستمرار السلس للعمليات.



Sonia Weymuller, co-founder, VentureSouq @VentureSouq

ناجماً للوجبات السريعة ستجد أن خمسة أو ستة من هذه المطاعم ستنبهه خلال فترة قصيرة. نزعة ريادية أخرى تجد رواجاً هذه الأيام هي ما يسمى «الشركات الاجتماعية»، سوشينيت زانجانابور مؤسس ومدير Tribeca Impact Partners، لا يحبذ هذا المصطلح ويشعر أن العديد من الشركات الناشئة تبالغ في استخدامه على الرغم من المعاني الجيدة التي يحملها، فهو بدون قصد يعزز الفكرة السائدة التي تقترض أن نوعاً محدداً من الشركات فقط له أثر إيجابي على المجتمع، في نهاية المطاف هذه الشركات الاجتماعية «لا تختلف عن غيرها من الشركات، ربما حان الوقت للابتعاد عن هذا المصطلح وجعل القيادة الحكيمة والمسؤولية الاجتماعية مبادئ أساسية في عالم الأعمال.

9. لا توسع نطاق عملك فقط بغرض التوسع

يفكر كل رواد الأعمال بتوسيع مشاريعهم منذ بدايتها، ولكن هذا التوسع لا يجب أن يكون عشوائياً وبدون سبب. بحسب جوشوا راجكومار الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي للعمليات The Sustainability Platform، من المهم للشركات إدارة

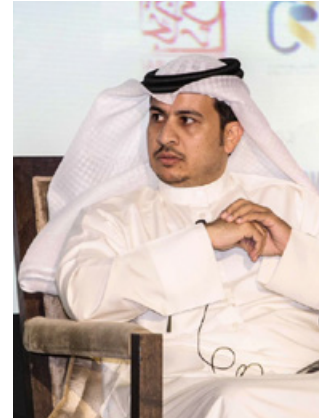
تساهم هذه الشركات في النمو بنسبة 95% الجواب هو لا على الأغلب. إذا أرادت الدول العربية تشجيع ثقافة نتج وتتقبل رواد الأعمال، يجب أن نبدأ بتثقيف مجتمعاتنا حول أهمية بناء البيئة الحاضنة لريادة الأعمال.

7. بناء ثقافة ريادية ضمن أطر التعليم الموجودة

بحسب مروان محمد السويدي مدير المالية في صندوق خليفة لتطوير المشاريع، علينا إدخال دورات تعليمية حول ريادة الأعمال في النظام التعليمي لدولة الإمارات العربية المتحدة. لتشجيع التغيير الجدي والبعيد الأمد في منطقة الشرق الأوسط يجب أن نتحف المواطنين ورواد الأعمال حول أهمية القدرة على التكيف مع متطلبات العصر التي تتغير باستمرار.

8. كن قدوة في عالم الأعمال

لا شك أن بيئة الشركات الناشئة العالمية تزداد تنافسية يوماً بعد يوم، ولكن على رواد الأعمال تجنب الانجرار وراء الاتجاهات السائدة. يتأثر عالم الأعمال في المنطقة العربية بشكل كبير بظاهرة التفكير الجماعي وما ينتج عنه من خسارة الإبداع. على سبيل المثال إذا افتتح أحدهم مطعماً



Marwan Mohammed Al Suwaidi, Director of Finance, Khalifa Fund for Enterprise Development

الجديدة قبل تقديمها للمستهلكين، يجب أن تشرح للمستهلك أهمية فكرتك والقيمة التي تضيفها لحياته، على سبيل المثال يستطيع رواد الأعمال عن طريق نشر المحتوى الجيد عبر الانترنت، والتفاعل مع المستهلكين اقتناعهم بجاعتهم للمنتج وكسب ولائهم. ولكن قبل أن نلقي اللوم على ثقافة التشكيك المنتشرة في العالم العربي والتي تؤثر سلباً على ريادة الأعمال، يجب أن نشجع رواد الأعمال على تبني المرونة في مقاربتهم لهذه الأسواق. بحسب عيسى علي بن سالم الزعابي نائب رئيس قطاع خدمات الدعم في غرفة تجارة وصناعة دبي، الشركات الصغيرة والمتوسطة تشكل نسبة 95% من عدد أعضاء غرفة دبي، ولكن هل



Aby Sam Thomas, Managing Editor, Entrepreneur Middle East @thisisaby

في موسم اللون الأحمر

اربحوا

سيارتي ألفا روميو ميتو



ها قد حل موسم اللون الأحمر ليمنحكم فرصة الفوز بسيارتي
ألفا روميو ميتو مع كل تسوق بقيمة 500 درهم لدى أي متجر
باريس غاليري أو واتش غاليري*.

1-31 ديسمبر 2015



*تطبق الشروط والاحكام



باريس غاليري
Paris Gallery

800-744
www.parisgallery.com
www.luxuryclub.com



Frida Kleimert Knibbs, Head of Channel and Commercial Sales, Cisco UAE

Eureeca للاستثمار الجماعي، العديد من رواد الأعمال عادة يسيئون فهم التمويل مقابل الأسهم، على الرغم من أنها طريقة قيمة لجمع التمويل للشركات الناشئة. إذا كنت واثقاً من شركتك، وتعرف بالضبط الحصة التي ترغب بالتخلي عنها من أجل كسب مستثمرين أوفياء لعلامتك التجارية، قد يكون التمويل مقابل الحصص السهمية مناسباً لك.

13. تذكر أن المستثمرين يبحثون عن عدد محدود من المؤشرات الهامة

بغض النظر عن المستثمرين الذين تروج مشروعك لهم، والمرحلة التي وصلت إليها في جمع التمويل، هناك ثلاثة أشياء يجب أن تعرضها أمام أي مستثمر محتمل، بحسب سونيا وايمولر المؤسس الشريك لـ VentureSouq، يجب أن تطلعهم على نقفاتك الماضية ومصاريفك المستقبلية، وأن تثبت فهمك الشامل للمنافسة الحالية. إذا نجحت في ذلك آخر ما يتوجب عليك فعله هو تقييم شركتك الناشئة بشكل منطقي، فالتقييم المبالغ فيه يخيف المستثمرين ويهدد فرصك المستقبلية في الحصول على التمويل وهذا الأمر كفيل بإلحاق الضرر بأي شركة تحلم بالتوسع.

قروض جديدة. بالنتيجة العديد من رواد الأعمال يبحثون عن الاستثمارات من أفراد العائلة والأصدقاء وبعضهم اتجه نحو منصات التمويل الجماعي على الإنترنت للحصول على التمويل. شخصياً أرى أن التمويل الجماعي وسيلة مثيرة للاهتمام لأن هذه المنصات تشجع رواد الأعمال على القيام بعدة أشياء مهمة: أولاً ملفات التعريف ومقاطع الفيديو التي ينشئها الرواد لهذه الحملات على الإنترنت تصقل مهاراتهم الترويجية، ثانياً الامتيازات التي يمنحها الرواد للمستثمرين في هذه الحملات تسمح لهم ببناء شبكة من السفراء الأوفياء لعلاماتهم التجارية والحصول على آراء قيمة حول المنتج أو الخدمة، أخيراً وليس آخراً التمويل الجماعي يساعد رواد الأعمال الجدد في بناء مصداقيتهم حيث يستطيعون أن يشرحوا للمستثمرين المستقبليين الطريقة التي جمعوا وتعاملوا فيها مع التمويل في الماضي. بحسب سام قواسمي الشريك المؤسس والمدير الإداري لمنصة

توسع نشاطك إلى حي أو مدينة أو بلد جديد، تأكد من توسيع عملية صنع القرار أيضاً لتتمكن من الحفاظ على نوعية ومرونة مشروعك.

12. لاتضع كل البيض في سلة واحدة

في ما مضى كانت القروض المصرفية الطريقة الوحيدة لتأمين التمويل، أما اليوم فرواد الأعمال الشباب يبحثون عن طرق جديدة لتمويل مشاريعهم، أحد الأسباب هو أن العديد منهم لديه بالفعل قروض طلابية وقروض سيارات وغيرها ولا يرغبون بتحمل أعباء



Soushiant Zanganehpour, Founder and Director, Tribeca Impact Partners @soushiant



Loulou Khazen Baz, founder and CEO, Nabesh @loulouk

11. الاستفادة من المرونة التي تميز الشركات الصغيرة

بناء على خبرته الطويلة في مجال تطوير المنتجات والمشاريع، خوسيه فاليس نائب رئيس للمشاريع الجديدة والابتكار، du، يعتقد أن أهم ما يميز الشركات الناشئة هو قدرتها على اتخاذ وتبني القرارات بسرعة، إذا كنت تدير شركة ناشئة وترغب بتوسيع نشاطك التجاري عليك أخذ أمرين مهمين بعين الاعتبار: أولاً لا تتوسع بمجرد التوسع بل عندما تأتي الفرصة المناسبة، ثانياً سواء كنت





ضع ثقتك في اختصاصيي العيون، وعيناك مغمضتان.



الدكتور سونيل
جي تي
اختصاصي طب العيون



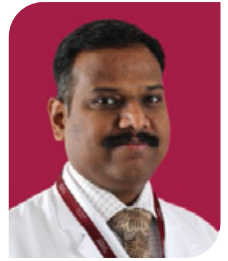
الدكتورة راني
جاكوب
اختصاصية طب العيون



الدكتورة غادة
محمد أنور
اختصاصية أمراض العيون



الدكتور إدmond
بوراسيو
استشاري جراحة العيون



الدكتور مدهاف راو
استشاري جراحة
العيون

قسم طب العيون في مستشفى برجيل - مركز التميز

يحتضن قسم طب العيون في مستشفى برجيل فريقاً من الأطباء المتخصصين والخبراء في معالجة مجموعة واسعة من مشاكل العيون. وبفضل تجهيزه بأحدث التقنيات لتشخيص وعلاج وتولي جميع مشاكل العيون البسيطة والمعقدة، وانتهاجه مفهوم "فن الشفاء"، تأكد أنك ستحظى بأعلى مستويات العناية الاستثنائية لعيونك.

تشمل خدماته:

- استئصال العدسة واستبدالها بعدسة IOL القابلة للطي
- جراحات تصحيح انفصال الشبكية
- اعتلال الشبكية السكري
- عمليات جراحة الشبكية المعقدة
- جراحات إزالة البقع من الشبكية
- علاج الشبكية بالليزر الضوئي
- حقن الإبر بالشبكية
- علاج المياه الزرقاء (الجلوكوما)
- زرع القرنية وعلاج القرنية المخروطية
- جراحة الليزك وتصحيح العيوب الانكسارية بالليزر
- الجراحات المعقدة وجراحة إعتام عدسة العين بالليزر
- تصوير قاع العين بالصيغة الملونة
- الجراحات التجميلية للعين
- جراحات حَوَل العين
- طب عيون الأطفال

مستشفى
برجيل

burjeel
hospital

فن الشفاء

من مجموعة في بي إس للرعاية الصحية

معتمد من قبل اللجنة المشتركة
الدولية بالولايات المتحدة الأمريكية



اتصل: +٩٧١ ٢ ٥٠٨ ٥٥٥٥
البريد الإلكتروني: www.burjeel.com | info@burjeel.com

[f /BurjeelHospital](https://www.facebook.com/BurjeelHospital)



وسام يونان يخاطب
الحضور باسم
BNC Publishing



«يسرنا أن نكون الوسيلة التي تلقي الضوء على ركائز عالم الأعمال في منطقة الشرق الأوسط، كجزء من التزامنا بدعم بيئة الأعمال المتنوعة في المنطقة، كزمت هذه المناسبة الإقليمية فائزين من دول مختلفة، تميّزوا بتأثيرهم ومقارباتهم العملية في عالم الأعمال.»

وأضاف يونان: «على مدى العامين الماضيين رأيت مفهوم ريادة الأعمال يتطور في وسائل الإعلام الإقليمية من الصفر وصولاً إلى المئة، وأستطيع القول بثقة أن هذا دليل على أننا على أتمنا في Entrepreneur نقوم بعملنا على أكمل وجه، لسنا وسيلة إعلامية عادية لأننا نتصرف بناءً على ما نؤمن به، وكجزء من مجتمع رواد الأعمال في هذه المنطقة سنستمر بتغطية المناسبات الصغيرة والكبيرة، ونساهم بوقتنا ومواردنا للتعريف برواد الأعمال، لأنهم العامل الرئيسي في بناء اقتصاد مزدهر ومستدام.»

مناسبة الحفل السنوي الثاني لتوزيع جوائز إنتربرايز أجيليتي «رائد أعمال العام» التي تقدمها du، ومؤسسة BNC Publishing بصفتها صاحبة الامتياز والناتشة ل Entrepreneur الشرق الأوسط، جرى تكريم الأفراد والشركات من مختلف الفئات في 18 نوفمبر 2015، في منتجع ويستن الميناء السياحي دبي، الفائزون بجوائز إنتربرايز أجيليتي أثبتوا تميزهم وإبداعهم، وأسهموا بشكل كبير في ساحة الأعمال في الشرق الأوسط، ووضعوا معايير جديدة للشركات العاملة في المنطقة.

تضمن الحفل توزيع 18 جائزة للفائزين الذين توفّقوا على أقرانهم بالالتزامهم المتميز، وساهموا بشكل فعال بتطوير القطاعات التي يعملون فيها.

وسام يونان مدير BNC Publishing بالنيابة عن Entrepreneur قال:

عيسى علي بن سالم الزعابي، وبالنيابة عن غرفة دبي للتجارة والصناعة قدم الجوائز للفائزين في إنتربرايز أجيليتي لعام 2015.

نُظّم الحدث من قبل Entrepreneur MENA، حفل إنتربرايز أجيليتي 2015، كرم قادة المؤسسات، والأفراد المتميزين، والذين أظهروا أساليب استثنائية في الإدارة، وساهموا بتطوير القطاعات التي يعملون فيها، عبر مجموعة متنوعة من المجالات التي تعتبر محركات أساسية للاقتصاد في دول المنطقة.

أضاف يونان خلال خطابه أمام الحضور: «صاحب السمو محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة ورئيس مجلس الوزراء وحاكم دبي، وفي مقابلة أجريت معه مؤخراً كان حاسماً عندما قال: بالنسبة لنا العالم العربي ليس مجرد بند على جدول الأعمال، بل هو جدول

الأعمال بحد ذاته. نحن لدينا مبدأ مماثل: ريادة الأعمال ليست على جدول أعمالنا، بل هي جدول الأعمال بحد ذاته.»

جوائز إنتربرايز أجيليتي «رائد أعمال العام» تسعى لتكريم رواد الأعمال المتميزين في القطاعات المختلفة، بما في ذلك تجارة التجزئة، والرعاية الصحية، والبناء، والضيافة، والطيران، والتعليم، والخدمات المصرفية، والطاقة، وغيرها من الصناعات التي تساهم بدفع الاقتصاد في الشرق الأوسط.

قال يونان في الختام شاكرًا الفائزين لرفعهم معايير الجودة في مختلف القطاعات: «رواد الأعمال متحررون، تقدميون، سابقون لعصرهم. نحن نتطور معكم وننمو بنموكم، نقول للفائزين بالجوائز هذه الليلة: أنتم ترسمون الأهداف وتضعون المعايير لعالم الأعمال في هذه المنطقة.»



جوائز إنتربرايز أجيلي تي 2015

رائد أعمال العام 

الراعي البلايني



الراعي البلايني



EPG
HOTELS & RESORTS

الراعي البلايني



برعاية



غرفة دبي
DUBAI CHAMBER



الراعي الإعلامي



برعاية

wanda



THE VENTURE

Select Property Group

الراعي الفضي



الراعي الذهبي
SKYLINE UNIVERSITY COLLEGE
UNIVERSITY CITY OF SHARJAH

الراعي الذهبي

Medeor

24x7 Hospital

ستيفن مارني
المشرف على الحفل
يخاطب الحضور



الإمارات الإسلامي يستلم جائزة الابتكار
في قطاع المصارف الإسلامية



الفائز بجائزة الإنجاز الحياتي بدر عبد الله الدويش،
استلم الجائزة بالنيابة عنه زياد أسمر



أمبارين موسى
الفائزة بجائزة رائدة
أعمال العام

جوائز إنتربرايز أجيلي تي 2015

سمو الشيخ عبد العزيز بن علي النعيمي يتسلم جائزة
الابتكار في المبادرات المستدامة



أما الجوائز ف جاءت كما يلي:

جائزة القيادة المسؤولة: صاحب السمو الشيخ مكتوم بن حشر آل مكتوم.

الإنجاز على الصعيد الدولي: سونيل فاسواني.

جائزة الابتكار في مجال الاستدامة: سمو الشيخ عبد العزيز بن علي النعيمي.

رائدة أعمال العام: أمبارين موسى

جائزة الإنجاز الحياتي: بدر عبد الله الدرويش

رائد الأعمال الشاب: جهاد قواص

جائزة شركة التقنية الناشئة للعام: Fetchr.

الشركة الناشئة على الإنترنت: Pricena.

الانتشار في أسواق المنطقة: compareit4me

جائزة تطوير البيئة الريادية: تمكين البحرين.

الشركة الأسرع نمواً: Careem.

التأثير في العالم الرقمي: منى أبو سليمان.

رائد الأعمال الاجتماعي للعام: خالد الخضير.

الابتكار في القطاع المصرفي: بنك أبوظبي التجاري.

الابتكار في قطاع المصارف الإسلامية: الإمارات الإسلامية.

الإبداع في المجال التقني: OneM.

رائد الأعمال الإماراتي الصاعد: منصور البستكي.

الإبداع في مجال الاتصالات: Plan B.

رائدة أعمال العام: أمبارين موسى

مؤسسو Careem يستلمون جائزة
الشركة الأسرع نمواً للعام 2015



Fetchr تتسلم جائزة الشركة التقنية
الناشئة للعام 2015



OneM تتسلم جائزة الإبداع في المجال التقني



سمو الشيخ مكتوم بن حشر آل مكتوم يتسلم جائزة القيادة
المسؤولة



compareit4me تفوز بجائزة النقاد
للسوق المنطقة



سمو الشيخ عبد العزيز بن علي
النعيمي يخاطب الحضور



تمكين البحرين تستلم جائزة
تطوير البيئة الريادية



الدكتور ر. سيتارامان
يخاطب الحضور



منى أبو سليمان تستلم جائزة
التأثير في العالم الرقمي



جوائز إنتربرايز أجيلي تي 2015



جائزة رائد الأعمال الشاب سُلمت بالنياية
عن جهاد قواص



منصور البستكي يستلم جائزة رائد الأعمال
الإماراتي الصاعد للعام 2015



سمو الشيخ مكتوم بن حشر آل
مكتوم يخاطب الحضور



Pricena تستلم جائزة شركة الإنترنت
الناشئة للعام 2015



Plan B تستلم جائزة الإبداع
في مجال الاتصالات



سونيل فاسواني يستلم جائزة
الإنجاز على الصعيد الدولي



بنك أبوظبي التجاري يستلم جائزة
الابتكار في القطاع المصرفي



compareit4me تفوز بجائزة
النفاذ لأسواق المنطقة



الآن في أبوظبي، رعاية صحية عالمية تتميز بالابتكار وتستند إلى خبرات تمتد لقراءة 100 عام

رسخت خبرات «كليفلاند كلينك» مكانته كأحد أبرز المستشفيات في الولايات المتحدة الأمريكية، رعاية صحية عريقة متوفرة الآن في أبوظبي، لتقليل من حاجة المرضى للسفر خارج الدولة لتلقي الرعاية الحرجة.

التخصصات الطبية والجراحية المتوفرة لدى مستشفى «كليفلاند كلينك أبوظبي» تشمل: القلب والأوعية الدموية، الأعصاب، أمراض الجهاز الهضمي، العيون، الجهاز التنفسي والرعاية الحرجة.

لتحديد المواعيد الطبية، يرجى الاتصال بـ:
800 8 CCAD (800 8 2223) داخل الإمارات
+971 2 501 9000 خارج الإمارات
www.clevelandclinicabudhabi.ae

 كليفلاند كلينك أبوظبي
Cleveland Clinic Abu Dhabi

Brought to you by Mubadala

MOH-AY00608-13/01/2016



جائزة سيدة الأعمال العام أمبارين موسى

الرئيس التنفيذي والمؤسس لـ souqalmal.com تشرح ما تعلمته من أخطائها المبكرة كرائدة أعمال

«مناقشة هذا الموضوع هي الأصعب لأنها تتضمن الاعتراف بالأخطاء التي وقعت فيها في بداية الطريق، ولكن الحقيقة أن الجميع يرتكبون الأخطاء والمهم هو أن تتعلم من هذه الأخطاء.»

الشريك يساعدك في رؤية الأشياء من زاوية مختلفة، ويدعمك في الأوقات الجيدة والصعبة، ويساعدك أيضاً في بناء فريق العمل. إن تأسيس الشركات أمر صعب لذا يفضل أن تجد شخصاً يقف بجانبك في هذه المهمة، فوجود شخصين في القيادة يعطيك الفرصة للراحة، والعودة للعمل بذهن صافٍ، بدون أن تشعر بالقلق بسبب عدم وجود شخص آخر للاهتمام بالمشروع في فترة غيابك.»

التمويل، في الحقيقة لم يكن لدينا المال الكافي قبل تلك المرحلة، ولكن التوظيف المبكر يساعد الشركة في النمو السريع. الجزء الأصعب كان إسناد الأعمال الجوهرية لأشخاص آخرين، فالنمو في المراحل الأولى يرتبط بشكل رئيسي بالمؤسس، ولكن هذا لا يعني القيام بكل الأعمال لوحده. في البداية لم يكن هناك أي مجال للراحة حتى عندما كنت بأمس الحاجة إليها، والذي الذي أسس ثلاث شركات في حياته نبهني أن تأسيس المشروع الخاص بي يعني العمل طوال الوقت والآن فهمت كلامه.»

4. تجاهل إحساسي الداخلي «قد يبدو هذا الكلام حاملاً، ولكن بحسب خبرتي في كل مرة تجاهلت فيها شعوري الداخلي ندمت على ذلك، ثق بنفسك وتذكر دائماً أنك تفهم مشروعك وتعرف احتياجاته ونوعية الأشخاص المناسبين للعمل فيه أكثر من أي شخص آخر. لم أخسر الوقت فحسب بل خسرت المال أيضاً في قرارات خالفت فيها حدسي، تراوحت هذه القرارات من التعاقد مع الموظفين إلى اختيار الشركاء، تذكر أن هناك سبب دفعك من بين كل الأشخاص الآخرين للقيام بهذا المشروع، لذا ثق بإحساسك الداخلي.»

5. التقليل من أهمية التمويل والتوقيت «التمويل بند أساسي على جدول أعمال جميع الشركات الناشئة، فهو يحافظ على الرواتب ويتكفل بالمصاريف أثناء عملية التأسيس قبل أن يبدأ مشروعك بتحقيق الأرباح. قبل ثلاث سنوات كنت مبتدئة في ما يتعلق بالتمويل، ولم أكن أعرف الكثير عن هذه العملية أو عن الترويج للمستثمرين، وخططت لإطلاق المنتج الخاص بي في الوقت الذي توقعت تأمين التمويل فيه، ولكن الخطأ لم تنفذ في الوقت المحدد، لأن جمع التمويل استغرق أكثر بكثير مما كان متوقفاً. هناك عوامل مختلفة يمكن أن تؤثر على الجدول الزمني لجمع الأموال، من الفترة التي تستغرقها عملية الاستقصاء، إلى التوقيت حيث تكون العملية أبطأ في فترات العطل، إلى عدد المستثمرين الذين ترغب بإسراهم في المشروع.»

2. الاحتفاظ بالموظفين الغير مناسبين لوقت طويل «بعد تأسيس فريق العمل من الضروري الحفاظ على البيئة الإيجابية والاندفاع والتفاؤل، وهي على الأرجح أهم عوامل النجاح، ولكن وجود شخص غير مناسب في الفريق يمكن أن يدمر هذه الناحية الأساسية في المشروع، عندما تجد أن الأمور ليست على ما يرام مع موظف معين عليك التخلي عنه، على الرغم من صعوبة اتخاذ وتنفيذ هذا القرار.»

3. النمو بدون مؤسس شريك أو مرشد «رواد الأعمال يشعرون بالوحدة في كثير من الأحيان، وغالباً ما أناقش الإيجابيات والسلبيات مع نفسي، من الصعب أيضاً رمي الأعباء على أعضاء الفريق الآخرين لأن لديهم ما يكفي من المشاغل، المؤسس

أمبارين موسى الرئيس التنفيذي والمؤسس لـ souqalmal.com وهو موقع يتيح للمستخدمين المقارنة بين أكثر من 2800 خدمة ومنتج في مجال البيع بالتجزئة، والاتصالات، والمصارف، والتأمين، والتعليم التي تقدمها مختلف الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية. رائدة الأعمال المغامرة هذه مع فريقها المؤلف من 27 شخصاً، غيروا الطريقة التي تجري بها الأمور في فضاء التمويل الشخصي لهذه المنطقة. أسلوب أمبارين موسى في إدارة شركتها، جعلت منها قدوة للآخرين، فيما يلي تشرح 5 أخطاء وقعت فيها وما تعلمته خلال هذه العملية:

1. التأخر في التعاقد مع العدد الكافي من الموظفين «عملنا كفريق صغير لفترة طويلة، ولم نبدأ بالتعاقد مع الموظفين إلا بعد الجولة الثانية من



فريق souqalmal.com مع المؤسس والرئيس التنفيذي أمبارين موسى في حفل إنتربرايز أجيلي تي 2015

من الناحية الاستراتيجية يفضل نقل الأفكار إلى أرض الواقع بأقرب وقت ممكن لأن السرعة عامل مهم في نجاح المشاريع، في هذا المقال عشر نصائح ستساعدك في تسريع إطلاق شركتك الناشئة:

1. البداية السريعة

إذا لم تبدأ لن يحصل أي شيء على الإطلاق، أياً كانت المشكلة التي تعيق بداية المشروع عليك إما أن تتجاهلها أو تواجهها بشكل مباشر، تذكر دائماً أن العامل الوحيد الذي يؤخر مشروعك هو أنت لذلك لا تتردد باتخاذ الخطوات الأولى بسرعة.

2. قم ببيع أي شيء

بعض رواد الأعمال يعرفون بالضبط المنتج الذي يريدون بيعه ولكن البعض الآخر ليس لديهم أدنى فكرة عن هذا الموضوع ويرغبون فقط الدخول في عالم التجارة، أما نصيحتي فهي: بع أي شيء، الكثير من أنجح رواد الأعمال في العالم لا يبيعون منتجات جديدة أو مبتكرة فقط يبيعون هذه المنتجات بشكل مختلف أو بشكل أفضل: سام والتون مؤسس وول مارت باع الأشياء التي يمكن أن تجدها في أي متجر عادي، تيد تيرنر مؤسس CNN يبيع الإعلانات والبرامج

التلفزيونية، هاورد شولتز الرئيس التنفيذي لستاربكس يبيع القهوة، وارن بافيت يبيع ويشترى الأسهم التجارية. تستطيع أن تباع المنتجات التي يصنعها غيرك وليس من الضروري أن تكون مخترعاً لتصبح رائد أعمال ناجح.

رائد الأعمال البريطاني ومؤسس مجموعة فيرجين ريتشارد برانسون بدأ شركة Virgin Airlines بعد أن ضاق ذرعاً بشركات الطيران التي لا تهتم بالركاب، حيث كان متجهاً لجزر فيرجن عندما ألغت الشركة الرحلة، ما الذي فعله برانسون؟ استأجر طائرة خاصة وباع المقاعد الشاغرة فيها؛ قال برانسون «استأجرت طائرة خاصة وبعمت التذاكر لركاب الرحلة المفعاة، دفعت أجرة الطائرة بأموالهم وذهبنا جميعاً إلى جزر فيرجين في تلك الليلة.»

3. استعن بالخبراء

في بداية المشروع لن تجد الحلول والأجوبة لكل المشاكل التي تواجهك، عندما تبدأ المشاكل بالظهور أطلب المساعدة من الخبراء وعندما يعطيك الخبير رأيه حول التصنيع أو تصميم الشعارات أو المحاسبة أطلب منه أن يساعدك في التنفيذ بهذه الطريقة ستكسب خبيراً يعمل معك مقابل المال، مشروعك بحاجة للكثير من الموارد ولن تجد الوقت الكافي للقيام بكل الأعمال لوحدك لذا عليك توظيف الأشخاص المحترفين للعمل معك.

3. توظيف العاملين عن بعد

إذا كنت ترغب بتوظيف أفضل الكفاءات بأقل كلفة ممكنة، يجب أن تكون مستعداً للاستعانة بالعاملين عن بعد لتحقيق أفضل النتائج.

4. التعاقد المؤقت

توظيف العمال يعني تحمل الكثير من المسؤوليات وقد يصبح عائقاً يؤخر شركتك الناشئة، بالإضافة لذلك فإن أصحاب الكفاءة والخبرة عادة لا يفضلون العمل بوظيفة دائمة في شركات ناشئة صغيرة. بدل التوظيف الدائم حاول التعاقد مع موظفين مؤقتين وفق شروط محددة فالهم هو تأمين الكفاءات اللازمة لنجاح شركتك بغض

النظر عن الترتيبات لتحقيق هذا الهدف.

5. ابحث عن شريك

بناء شركة ناجحة يتطلب أكثر من الإرادة والعمل الجاد ستحتاج لخبرة مؤسس شريك يعوض النقص في مهاراتك ويساعدك في دفع المشروع إلى الأمام. أصحاب رؤوس الأموال المغامرة لا يفضلون الاستثمار في الشركات الناشئة التي يؤسسها شخص واحد، إذا كنت المؤسس الوحيد للشركة فهذا يعني إما أنك مغرور جداً أو أنك لم تستطع إقناع أي شخص آخر بالانضمام إليك، حتى أن وجود ثلاثة من المؤسسين ليس كثيراً بشرط وجود تسلسل هرمي واضح عند اتخاذ القرارات.



هل أسست شركتك الجديدة؟ إليك أفضل 10 طرق لتسريع انطلاق شركتك الناشئة

عالم الشركات الناشئة مليء برواد الأعمال الذين يواجهون الصعوبات في تأسيس المشاريع لأن الكثير منهم لا يعرفون الطريقة الصحيحة لنقل مشاريعهم من النقطة أ إلى النقطة ب، حيث النقطة أ هي الفكرة العظيمة في ذهن رائد الأعمال والنقطة ب هي المرحلة التي يكون فيها المشروع آمناً وربحياً.

خاص Entrepreneur العربية

السعي لا يزال مستمرا.
السعي للاستفادة من الفرص، لوضع معايير جديدة
لنقدم للعام تجربة تسوق من الدرجة الأولى



متسوق يوميا ٦٥٠,٠٠٠
١١٠ مخازن
٩ دول
السعي لا يزال مستمرا

احتلت الرقم ابين سلسلة الهايبر ماركت في المنطقة
حسب احصائيات (بلانت ريتيل) المملكة المتحدة

لولو

حيث يأتي العالم للتسوق.

هايبر ماركت.
سوبر ماركت.
متاجر متنوعة.

إشتري الأفضل.



تأسيس الشركات الجديدة يشبه السباق؛ كلما سرّعت العملية ستزداد فرصتك بتحقيق النجاح

أن تعرف كل شيء عنهم فمصير المشروع يتوقف على مدى تقبلهم لهذا المنتج أو الخدمة. التواصل مع الزبائن يساعدك على ادخال التعديلات على المنتج بحيث يتناسب مع حاجات المستهلكين وميولهم.

الخلاصة

البداية السريعة تعني الاستفادة من جميع الموارد المتاحة لخدمة الهدف الأهم وهو إطلاق المشروع وبعد ذلك يصبح كل شيء ممكناً، تأسيس الشركات الجديدة يشبه السباق؛ كلما سرّعت العملية ستزداد فرصتك بتحقيق النجاح. 1

جزءاً أساسياً في المشروع منذ البداية، التسويق الجيد أهم خدمة يمكنك تقديمها لمشروعك لأنه يضع المنتج أمام الأشخاص الذين سيشترونه، التسويق ليس مضيعة للوقت إنه أهم الاستثمارات المبكرة التي تستطيع القيام بها لخدمة مشروعك.

10. تواصل مع الزبائن

الشركة الناشئة ليست مهمة لرائد الأعمال فحسب بل للزبائن والعملاء المحتملين أيضاً، إذا كان مشروعك يهدف لبيع منتج أو تقديم خدمة لشريحة معينة من المستهلكين عليك

8. لا تحصر تركيزك بالمال

تحقيق النمو لا يعني البحث عن التمويل بل يعني جذب الزبائن والاقتصاد بالمصاريف وزيادة المبيعات، لا تقلق كثيراً حول مصدر الدخل فالمنتج الجيد دائماً يجد وسيلة لكسب المال، والتركيز على الكسب السريع قد يحرف مشروعك عن المسار الصحيح .

9. استثمر المال والوقت في التسويق

معظم الشركات الناشئة تفترض أن التسويق يصبح ضرورياً فقط بعد الوصول لمرحلة الاستقرار وتحقيق الأرباح العالية، ولكن الحقيقة أن التسويق يجب أن يكون

6. العمل مع شخص يدفعك نحو أقصى الحدود

عليك البحث عن هذه الصفة المهمة عند شريكك في العمل أو عند مستشار أو صديق، والأهم من ذلك عليك تحفيز العاملين في فريقك واستثمار طاقاتهم لأقصى الحدود، هذه الصفة ساعدت ستيف جوبز على تحويل شركة Apple إلى واحدة من أكثر الشركات إبداعاً وقيمة في العالم، ربما كان أسلوب ستيف جوبز قاسياً وعدوانياً ولكنه أثبت نجاحه في دفع الموظفين لتقديم أفضل ما لديهم، قال جوبز: «مهمتي ليست التعامل بلطف مع الموظفين بل دفعهم نحو تحقيق الأفضل».



تعرف على

10

رؤاد أعمال حققوا الثروة ثم

خسروا كل شيء

الكثير من رؤاد الأعمال يحققون النجاح والثروة خلال فترة قصيرة والبعض قد يخسر كل شيء بسرعة أيضاً، فيما يلي بعض الأشخاص الذين حققوا الثروة سريعاً ثم خسروا كل شيء في النهاية: «

خاص - موقع Entrepreneur الإلكتروني





MASERATI



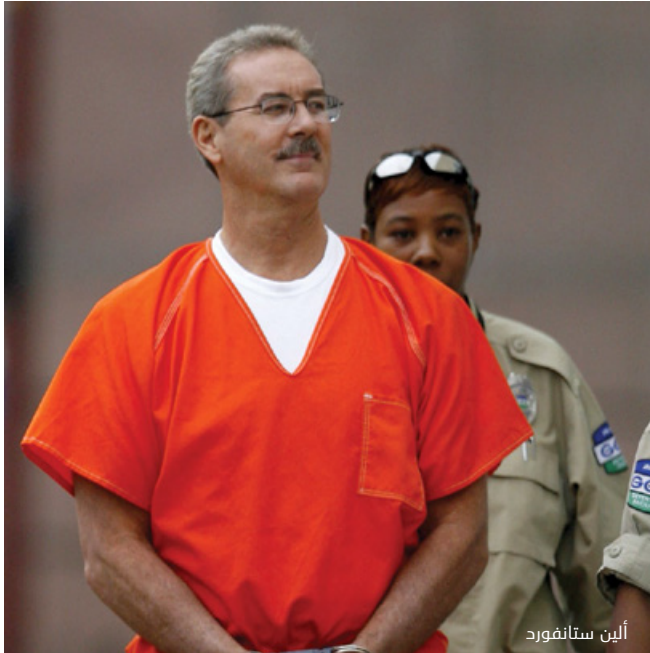
CHRONOGRAPH MOVEMENT - SCREW CASE BACK AND CROWN
GUN PVD - BLACK PVD FINISHING WR 10 ATM

Paris Gallery



باريس غاليري

ذئب وول ستريت قصة شهيرة لرائد أعمال كان بإمكانه تصدر عالم المال والثروة ولكن الفساد قاده إلى الخسارة والسجن. ذئب وول ستريت ليس الوحيد من الرؤاد الذين أعماهم المال السريع فلم يقدروا قيمته. دعونا نتعرف عليهم.



ألين ستانفورد



جوردان بيلفورت

لقمة الشهرة في تسعينيات القرن الماضي وكسب \$30 مليون دولار تقريباً في ذروة مسيرته الفنية، ولكنه بدد هذه الثروة بعد وقت قصير من نجاحه على القصور وتقاسم أمواله مع الأصدقاء، وقبل دخول الألفية الجديدة أعلن إفلاسه بسبب الديون الهائلة التي تراكمت عليه، إم سي هامر مثال كلاسيكي لشخص كسب ثروته بسرعة ثم ضيعها بسبب سوء الإدارة المالية، تعلم إم سي هامر بطريقة قاسية أن عليه التفكير في العواقب قبل التسرع باتخاذ القرارات.



إم سي هامر

واتهم كيم أيضاً بالاختلاس والاحتيال الإلكتروني، عاش كيم حياة باذخة وبذّر الكثير من الأموال لكن أكبر مشكلاته كانت جمع الثروة بطرق غير قانونية، في عام 2013 عاد كيم بوسيلة أكثر شرعية لمشاركة الملفات عن طريق موقع MEGA.

3. ألين ستانفورد

في السجن حالياً يقضي عقوبة لمدة 110 سنوات، هذا الملياردير السابق أدين بإدارة عملية احتيال بمليارات الدولارات (سلسلة بونزي)، شغل ألين منصب رئيس مجموعة ستانفورد المالية وأدين بالتآمر المالي والاحتيال لسرقة أموال المستثمرين وإساءة استخدامها لتمويل حياته المترفة. مثل كيم دوت كوم حاول ستانفورد أن يعيش حياة مترفة على حساب الآخرين وهو يجني الآن عاقبة أعماله. ألين ستانفورد يعاني من الاكتئاب حالياً وأعمى بشكل جزئي بعد عراك مع أحد السجناء.

4. إم سي هامر

وصل مغني الهيب هوب إم سي هامر

2. كيم دوت كوم – كيم شميتر

المليونير ورائد الأعمال على الإنترنت «كيم شميتر» المعروف باسم كيم دوت كوم اشتهر بتأسيس موقع Megaupload لمشاركة الملفات عبر الإنترنت، المتاعب الكثيرة التي وقع بها كيم لم تكن بسبب القرارات التجارية الخاطئة بل بسبب الانخراط في الكثير من النشاطات المشبوهة، تم إيقاف موقع Megaupload في عام 2012 من قبل وزارة العدل الأمريكية بسبب التعدي على حقوق الملكية



كيم شميتر

1. ذئب وول ستريت، جوردان بيلفورت

هذا المليونير السابق عمل في تجارة الأسهم وكان يمتلك كل شيء حتى البيخوت والطائرات وعاش حياة صاخبة ومترفة، تشير التقارير أن ثروة جوردان بلغت \$250 مليون دولار عندما كان عمره 25 سنة، جمع هذه الثروة عن طريق الاحتيال في بيع الأسهم بواسطة شركته ستارتون أوكومنت، صادرت الـ FBI هذه الملايين بعد اعتقاله بتهمة الاحتيال وتبييض الأموال. بعد خروجه من السجن دفع بيلفورت مبلغ \$100 مليون دولار كان يدين بها لسماسة آخرين في البورصة، وقرر تغيير حياته بشكل كامل حيث نشر كتاب «ذئب وول ستريت» الذي كتبه بنفسه حول قصته ومشاكله مع القانون، تحول الكتاب إلى فيلم من إخراج مارتن سكورسيزي وبطولة ليوناردو دي كابريو بدور جوردان، قام بيلفورت بجولة حول العالم لمناقشة كيفية تحقيق النجاح بدون التضحية بالنزاهة والقيم الأخلاقية. العبرة من قصة جوردان بيلفورت هي أن الفرصة دوماً متاحة للتغيير.

SECTOR

NO LIMITS

Jorge Lorenzo



950
CHRONOGRAPH
STEEL-100 MT WR

SECTORNOLIMITS.COM

Paris Gallery



باريس غاليري



جورج فورمان



بيورغلر



باتريشيا كلوج



شون كين

توفي يونايٲس عام 2000 مع الكثير من الدعاوى القضائية المتعلقة حول مشاريعه الخاسرة.

10. سكوت اير

لاعب البيسبول الأمريكي لعب مع فرق مثل تورينٲو بلو جايز وشيكاغو كابس، هو أحد ضحايا ألين ستانفورد حيث استثمر أمواله في مخطط ستافورد الاحتمالي الأمر الذي كلفه معظم ثروته، هذه القصة تؤكد أهمية دراسة المخاطر بشكل كامل قبل الدخول في أي استثمار كما تثبت ضرورة دراسة الشخص أو الشركة التي تريد استثمار المال معها. ستيف جوبز قال في أحد المرات: «الأشخاص العاديون تماماً يمكن أن يتحولوا إلى غريبي أطوار عندما يربحون الثروة بشكل مفاجئ». رواد الأعمال كغيرهم من البشر معرضون للوقوع في الخطأ، التهور ومخالفة الفطرة السليمة هي أكبر الأخطار التي تواجههم. كي لا تواجه مصير هؤلاء الأثرياء عليك اتخاذ القرارات المالية بحكمة عن طريق التعلم أو الاستعانة بالخبراء.

ويجب ألا تقع فريسة للمادية فامال زائل وقد يأتي يوم لا تستطيع فيه شراء أبسط الأشياء، لهذا السبب عليك أن تعيش حياة تتناسب مع ذلك وعلبك التفكير بعناية في النتائج قبل البدء بإنفاق الأموال. 11

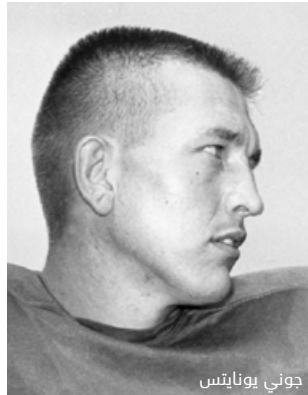


سكوت اير

وبمر 45 سنة استعاد لقبه كبطل للعالم، بالإضافة لاستثماره الناجح في شواية فورمان جريل التي حققت مبيعات تجاوزت 100 مليون دولار خلال 15 سنة.

9. جوني يونايٲس

لاعب كرة القدم الأمريكية الأسطوري جوني يونايٲس كان يكسب مئات ألوف الدولارات بسبب شجاعته ومهارته في الملعب، سطع نجمه في وقت لم تكن رواتب اللاعبين في هذه الرياضة تتاس بالملايين، تراوحت عقودهم بين \$7000 في عامه الأول 1956 مع بالتيمور كولٲس إلى \$250 ألف في عامه الأخير مع سان دييغو تشارجرز عام 1973، استثمر يونايٲس أمواله في مجالات مختلفة كالمطاعم والعقارات لكن هذه الاستثمارات لم تحقق النجاح وأعلن إفلاسه عام 1991



جوني يونايٲس

7. بيورغلر جودمينسون

هذا الملياردير السابق القادم من آيسلاندا رأى ثروته تتناقص لتصل إلى الصفر، جودمينسون وابنه ثور تأثرا بالأزمة المالية التي ضربت البلاد حيث كانا من كبار المساهمين في أحد البنوك الكبيرة التي أعلنت إفلاسها، كالعديد من الأثرياء على هذه القائمة تورط جودمينسون في نشاطات غير قانونية كالاحتلاس والاحتيال.

8. جورج فورمان

بطل العالم لمرتين في الملاكمة للوزن الثقيل، جورج فورمان غرق في المشاكل المالية بعد اعتزاله عام 1977 حيث توقف دخله وغرق في الديون والقروض التي أصبح عاجزاً عن سداها، استعاد فورمان توازنه المالي بالعودة لحلبة الملاكمة وفي عام 1994

5. شون كين

في عام 2008 كان شون كين أغنى رجل في جمهورية أيرلندا بثروة تقدر بـ \$6 مليار دولار، ولكنه خسر كل شيء وأعلن إفلاسه عام 2011، هذه الخسارة السريعة جاءت بعد شرائه 25 بالمئة من الأسهم في بنك Anglo Irish وبعد الأزمة المالية التي عصفت بالبلاد عام 2008 انخفضت أسعار أسهم البنك وغرق كين في ديون بمليارات الدولارات، الخطأ الأكبر الذي ارتكبه رجل الأعمال الأيرلندي كان افتراض المال من شركة التأمين التي يملكها لتغطية خسارته في سوق الأسهم، العبرة من قصة كين هي أهمية الدراسات والتقييم الصحيح قبل الإقدام على الاستثمارات الخطيرة.

6. باتريشيا كلوج

الزوجة السابقة للملياردير جون كلوج بعد طلاقها منه عام 1990 بدأت باستثمار الأموال في مزرعة كبيرة للعب ولتعرضت \$70 مليون دولار لهذا الغرض، لكن القرارات الخاطئة والأزمة العقارية عام 2000 كانت سبباً لنشل المشروع ورهن المزرعة. الخطأ الذي وقعت فيه هذه السيدة هو استثمار كل أموالها في مشروع واحد وعندما فشل المشروع خسرت كل شيء.



يتميز رواد الأعمال بسرعة التأقلم والاستعداد للتغيير، يتوقعون المشاكل والنكسات ويتحضرون لها قبل أن تأتي، ويتفاعلون بسرعة مع المعلومات والمعطيات الجديدة

7. التفكير التحليلي

كل رائد أعمال هو محلل ناجح، رواد الأعمال يحلون التحديات والفرص وحتى المنتجات لمكوناتها الأساسية، ويقيمون الأمور بعمق ودقة.

8. التواصل والتعاون

يجيدون التواصل ويميلون لمشاركة أفكارهم مع العالم، كما أن الآراء المختلفة تحفزهم وتدفعهم للتقدم، ويتميزون أيضاً بالقدرة على شرح وجهات نظرهم بوضوح وحماس.

بإمكان الجميع تعلم هذه المهارات والاستفادة منها في مختلف مجالات الحياة، فالعقلية الريادية ليست حكراً على الأشخاص الذين يأسسون الشركات التجارية والتقنية، هناك رواد أعمال من المهندسين والكتاب والمدراء، ومن الأشخاص الذين يديرون الشركات والمنظمات الخيرية والمؤسسات الحكومية، الخلاصة إن قيادة الأعمال ليست عملاً محددًا بل عقلية وأسلوب مميز في التفكير.

3. الإبداع والابتكار

رواد الأعمال مبدعون في حل المشاكل، ويستخدمون أدوات ووسائل غير تقليدية في التعامل مع التحديات القائمة.

4. التفكير بالمستقبل

يفكرون بخطواتهم التالية ويركزون على تحقيق الأهداف التي وضعوها لأنفسهم.

5. المرونة والقدرة على التأقلم

يتميز رواد الأعمال بسرعة التأقلم والاستعداد للتغيير، يتوقعون المشاكل والنكسات ويتحضرون لها قبل أن تأتي، ويتفاعلون بسرعة مع المعلومات والمعطيات الجديدة.

6. المبادرة والتوجيه الذاتي

يملك رواد الأعمال القدرات والثقة للتصرف من تلقاء أنفسهم، ويفضلون مواجهة التحديات بأنفسهم بدل البحث عن المساعدة والتوجيه الخارجي.

كجزء من دراستنا المستمرة للعقلية الريادية وبناءً على خبرتنا وتجاربنا في هذا المجال، تمكنا من تحليلها إلى ثمانية أقسام رئيسية تصف الطرق المميزة التي يفكر ويتعامل بها رواد الأعمال مع الأمور المختلفة، هذه النقاط ليست قواعد جامدة بل تتميز بالمرونة والموضوعية، بالتأكيد لا نتوقع أن نجد كل هذه الصفات عند جميع الرواد، فرواد الأعمال كغيرهم من البشر لديهم نقاط قوة وضعف.

1. تمييز واغتنام الفرص

رواد الأعمال يسعون وراء الفرص ويعترفون عليها قبل غيرهم، ويبحثون بشكل دائم عن وسائل لتحقيق حياة أفضل لأنفسهم وللاخرين.

2. المخاطرة

يتعلمون دراسة وتقييم المخاطر، ويتأقلمون مع فكرة استثمار الوقت والموارد في مشاريع وأفكار غير مضمونة الأرباح والنتائج.

التعريف السائد يقول أن رواد الأعمال هم الأشخاص الذين يأسسون الشركات، على الرغم من أن هذا التعريف لا يزال صحيحاً، إلا أن مفهوم الريادة تغير كثيراً اليوم.

تعتبر العقلية وطريقة التفكير أهم ميزات رواد الأعمال، ولو فرضنا وجود نادٍ خاص لرواد الأعمال فإنك على الأغلب ستحصل على بطاقة عضوية هذا النادي بفضل طريقة تفكيرك، لا بسبب طبيعة العمل الذي تكسب منه عيشك.

هذه الطريقة في التفكير تسمى العقلية الريادية، حديثاً ظهرت ثقافة كاملة من الأبحاث والرسائل العلمية المتخصصة في دراسة هذه العقلية وتحديد ما يميزها.

في المنظمة التي أعمل فيها نعلم الشباب كيفية التفكير كرواد الأعمال منذ الثمانينيات، ومع استمرار البحث ومشاركة الأفكار والمفاهيم مع المزيد من الأشخاص، نتعلم المزيد حول العقلية الريادية وكيفية عملها والطريقة الصحيحة لتطبيقها وتعليمها للآخرين.

هل تفكر
مثل

رائد الأعمال الناجح؟

مراد الأعمال متوفرون بكل الأشكال والأحجام والأعمار، وموجودون في كل مكان، لا يرتدون زياً موحداً، ولا يحملون بطاقات عضوية لنادي ريادة الأعمال، لذا قد تمر بجوار أحدهم في الشارع أو تجلس بالقرب منه في مطعم بدون أن تلاحظ.

خاص - موقع Entrepreneur الإلكتروني - بقلم: Shawn Osborne



المستقبل هو لبناء خط إقليمي ينقل الغاز إلى أوروبا، علماً أن هكذا خيار سيعني محاصرة لبنان وإجباره في المستقبل على اعتماد حلول للتصدير أو القبول بالتطبيع مع إسرائيل

البلوكات محل خلاف، فإن هذه الخطوة ستكون مؤجلة إلى نحو ثمانية أشهر، على أن يسبقها عرض كل البلوكات أمام الشركات التي يفترض أن تقدم عروضها خلال فترة محددة، قبل العودة إلى مجلس الوزراء مجدداً لاتخاذ القرار المناسب بشأن أي من البلوكات سيُزَم. نحو سياسة نفطية لبنانية متكاملة.

في العام 1975، الذي يرتبط ذكره بتاريخ اندلاع الحرب الأهلية، عمد المشرع اللبناني إلى تحديث الإطار القانوني للأنشطة البترولية متبنياً

ترف المزيد من التأخير. لم يفت القطار لبنان، على ما تؤكد مصادر «هيئة البترول» التي تشير إلى أنه إذا تصرف لبنان بسرعة، فإنه يمكن مواجهة ما يُحَضَّر لنا، أما المطلوب فهو إعطاء إشارة واضحة للشركات أن الحكومة اللبنانية عادت للاهتمام بالقطاع. وهذه خطوة تتطلب استكمال دورة التراخيص من خلال إقرار المرسومين المعلقين منذ العام 2013 والمتعلقين باتفاقية الاستكشاف والإنتاج ودفتر الشروط وتحديد البلوكات، وإذا كان لتزيم

بإعلانه أن «المستقبل هو لبناء خط إقليمي ينقل الغاز إلى أوروبا»، علماً أن هكذا خيار سيعني محاصرة لبنان وإجباره في المستقبل على اعتماد حلول مكلفة للتصدير أو القبول بالتطبيع مع إسرائيل.

هذه المعطيات التي حصل عليها بري، جعلته يرد قبل فترة على أسئلة لجريدة «السمير» ويقول أن «النفط اللبناني يخطر حقيقي من الجانب الإسرائيلي»، بعدما سبق ودعا في «لقاء الأربعاء» إلى «الإسراع في إنهاء كل الخطوات للوصول إلى مرحلة التراخيص، ولا سيما أن العدو الإسرائيلي ماضٍ في تخطيطه وسعيه لسرقة ثروتنا النفطية والاعتداء على سيادتنا وحقوقنا»، وهو خطر يزداد يوماً بعد يوم، وتضيق الخيارات أمام مواجهته، بحيث لم يعد يملك لبنان

في نهاية تشرين الأول الماضي عرض المسؤولون الإسرائيليون على المدير التنفيذي لشركة «ايني» الإيطالية، الذي زار فلسطين المحتلة، إمكانية قيام «ايني» بالاستثمار في حقل «كاريش» (مليون قدم مكعب) و«تاني» (1.2 مليون قدم مكعب) المجاورين للحدود اللبنانية، علماً أن «ايني» هي إحدى الشركات التي شاركت في دورة التأهيل التي أجرتها الحكومة اللبنانية في العام 2013. من جهتها، عمدت «هيئة إدارة البترول» التي التقى بعض أعضائها الرئيس نبيه بري مؤخراً، إلى تنبيه السياسيين من خطورة الموقف. وحسب صحيفة السفير أرسلت الهيئة إلى الرئيس نبيه بري وتامم سلام وإلى وزير الطاقة آرثيور نظاريان ووزير الخارجية جبران باسيل تقريراً، تعرب فيه عن قلقها من التطورات التي تشهدها إسرائيل في هذا المجال. وإضافة إلى خطورة تحريك ملف تطوير الحقول القريبة من الحدود، مع ما يعنيه ذلك من إمكانية شقط الموارد النفطية اللبنانية، فإن دخول «ايني» تحديداً على الخط، إذا وافقت على العرض الإسرائيلي، يرفع مستوى القلق اللبناني، أولاً لأن ذلك يعتبر مؤشراً على صرف الشركة الإيطالية النظر عن الاستثمار في لبنان، بعد سنوات من المراوحة التي يشهدها الملف، وثانياً لأنه يقطع الطريق على لبنان للدخول في أي تحالف إقليمي يساعده في تصدير إنتاجه إلى أوروبا مستقبلاً، خاصة أن الشركة الإيطالية متحمسة لـ «مشاركة موارد الطاقة المستقبلية وكذلك الصادرات والبنى التحتية للنقل بين إسرائيل وقبرص»، كما قال مديرها دسكيلازي أثناء زيارته إسرائيل، معتبراً أن ذلك «سيؤدي إلى تشكيل محور إقليمي للغاز لدعم أمن الطاقة الأوروبي». هذا الأمر أشار إليه أيضاً رئيس وزراء العدو

خبراء يحذرون ثروة لبنان من الطاقة على وشك الضياع

عادت قضية سرقة إسرائيل للغاز اللبناني إلى الواجهة مجدداً؛ فيما يستمر لبنان الاستهتار بحقوقه، معطياً الأولوية لصراعاته الداخلية، خطت إسرائيل خطوة جديدة في سياق سعيها إلى استثمار الحقول الملاصقة للحدود اللبنانية.
بيروت - ناصر حطيط





خطورة تحريك ملف تطوير الحقول القريبة من الحدود، مع ما يعنيه ذلك من إمكانية شغف الموارد النفطية اللبنانية، فإن دخول شركة «إيني» الإيطالية تحديداً على الخط، إذا وافقت على عرض إسرائيل بالتقريب، يرفع مستوى القلق اللبناني، من تأخره عن السباق لاستغلال ثروته الطبيعية



وجود النفط أو الغاز بكميات تجارية في السنة القادمة، فسيبدأ الاستخراج بعد 7 إلى 9 سنوات. تعتبر مساهمة الدولة بأنشطة التنقيب والانتاج منذ البداية عبر شركة وطنية مملوكة كاملة من الدولة أو شركة مساهمة مع الصوت المرجح للدولة عصب تطوير الصناعة البترولية من «الداون ستريم» إلى «الابستريم». عكس ذلك يعتبر غير طبيعي، فالشركة الوطنية تخول لبنان السيطرة الكاملة على آليات التنقيب وتطوير الحقول والانتاج والتسويق العالمي، وتسمح بمراقبة الشركات العاملة في لبنان عن قرب. عند ذلك، يعتبر لبنان مشاركا في الانتاج كما يفرض قانون 2010 (وليس فقط مشاركا في الارباح كما هي الحال الآن). ومن خصائص صناعة «الابستريم» أنها تجلب استثمارات ضخمة خلال <<

لو لم يكن منتجاً للنفط؟ في أوائل التسعينيات، فكرت إحدى الشركات العالمية بإنشاء مركز جهوي لتخزين الغاز الطبيعي المسال في لبنان لتصديره بعد ذلك بالمنفرد إلى السوق في شرق المتوسط. الا يجدر أن نفكر من جديد بهكذا مشروع؟ حالياً، يتم تسويق الغاز الطبيعي المسال من تركيا، وقبلها من مصر. فلم لا نفكر بدراسة جدوى حقيقية لمشروع كهذا؟ أما في ما يخص النقل، فربط مرافق استقبال الغاز الطبيعي المسال بمعامل الكهرباء وبالمصانع يعتبر أولوية قصوى. يتبع ذلك دراسة الجدوى الاقتصادية والاجتماعية لمسألة انابيب غاز الى المدن، وربما القرى حتى.

3. «الابستريم»: التنقيب والانتاج

إذا بدأ التنقيب اليوم، وتم التأكد من

ولاشتري المواطن اللبناني الوقود بأسعار أقل أو زادت مداخيل الدولة عبر الضرائب على الوقود وتم إنتاج الكهرباء بكلفة أقل كون الوقود أقل سعراً. إن إنشاء مصافٍ يعتبر حجر الزاوية ليس فقط لخفض أسعار الوقود أو الاستفادة من الضرائب، لكن لتأمين الاستقلال الوقودى للبنان.

2 «الميدستريم»: تخزين ونقل

من غير الطبيعي ألا نفكر بتخزين استراتيجي للنفط على اعتبار أن لبنان بلد غير منتج (حتى الآن). فهذه أولوية يتوجب دراستها تقنياً لتحديد كيفية التخزين الاستراتيجي طويل الأمد. كيف يمكن للبنان أن يأخذ دوراً على الخريطة الجهوية للنفط حتى

- تطوير المرافق البحرية لاستقبال الغاز السائل وتوزيعه، كما يتوجب إنشاء أنابيب لإيصال الغاز إلى معامل الكهرباء وإلى المصانع البتروكيميائية، ولم لا إلى المنازل. - يعتبر إلغاء المصافي البترولية في أواخر السبعينيات خطأً استراتيجياً كَبَدَّ ويكبد المواطن اللبناني والأجيال الطالعة قسماً كبيراً من الدين العام. استورد لبنان ولا يزال المشتقات البترولية من مصافي جنوب أوروبا وفق الأسعار العالمية، علماً أن هذه المصافي تستورد النفط وفق أسعار «السبوت» التي لامست منذ سنة ونصف ربع السعر العلمي للنفط. وللتذكير فقط، فإن أسواق «السبوت» شرعية مئة في المئة وتطبق حالياً أكثر على الغاز الطبيعي المسال، فلو بقيت هذه المصافي وتم تأهيلها، لاستوردنا النفط الخام بأسعار «السبوت»



في أوائل التسعينيات، فكرت إحدى الشركات العالمية بإنشاء مركز جوهي لتخزين الغاز الطبيعي المسال في لبنان لتصديره بعد ذلك بالمفرق إلى السوق في شرق المتوسط. ألا يجدر أن نفكر من جديد بهذا مشروع؟ حالياً، يتم تسويق الغاز الطبيعي المسال من تركيا وقبلها من مصر. فلم لا نفكر بدراسة جدوى حقيقية لمشروع كهذا؟

نظام عقود تشارك الإنتاج بين الدولة والشركات البترولية، وأطلق، لهذه الغاية، دورة تراخيص لجذب الشركات العالمية للتقيب في البحر اللبناني في تموز، فكان أن تأجلت هذه الدورة مرات عدة وبعدها ألغيت نهائياً.

ساد الصمت عقوداً من الزمن في عالم استخراج النفط في لبنان حتى أوائل التسعينيات، وذلك بعدما جرى تكثيف الأنشطة البترولية في حوض النيل الجيولوجي في مياه مصر والقسم الفلسطيني من حوض المشرق، فجاءت النتائج مشجعة وبالامكان استقرارها على جيولوجية المياه اللبنانية. لاحقاً، جرى الاستكشاف الجيوفيزيائي الثلاثي الابعاد لـ 70 في المئة من مساحة المياه اللبنانية. واصدرت الإدارة اللبنانية قانوناً جديداً لإدارة الموارد البترولية في المياه اللبنانية في العام 2010، وأنشأت «هيئة ادارة قطاع البترول» في العام 2012، وتم بعد ذلك تأهيل شركات عالمية ومحلية للمشاركة في دورة التراخيص الأولى التي تم تأجيلها مرات عدة، حوالي 3 سنوات، كما في دورة 1975، وذلك لعدم إقرار

ويتوجب ثالثاً على السياسة النفطية معالجة التكوين المهني، البحث العلمي، إدارة العائدات والحوكمة والشفافية.

1. الداونستريم:

– على اللبناني أن يستفيد من انخفاض أسعار النفط والغاز واستيراد الغاز الطبيعي اليوم قبل الغد، حيث أن سعره الجوهي قد انخفض إلى أقل من الثلث، والعمل على استخدامه كسلعة أساسية لإنتاج الكهرباء وكمواد خام لتطوير الصناعات البتروكيميائية القادرة على خلق وظائف عمل مستدامة ذات مستوى رفيع (يد عاملة ماهرة). يمكن أن نذكر من هذه الصناعات: وقود الميثانول، الأسمدة، المنظفات، المواد تحت الاسم الشائع بلاستيك كالاتيلان والبولييتيلان والأقمشة.

الأجيال الطالعة. ويتوجب إعطاء أهمية قصوى في هذه السياسة للرفع الجنوبية الملازمة لحدود فلسطين المحتلة لسببين:

– لكون الإسرائيلي اكتشف النفط ويعمل على تطوير الحقول الفلسطينية البعيدة كيلومترات عدة من الحدود اللبنانية، مما يرفع احتمال وجود النفط في مناطقنا القريبة من هذه الحقول.

– حماية موجوداتنا النفطية من أي عملية ضخ باتجاه المحطات الاسرائيلية العاملة في فلسطين المحتلة.

ويتوجب ثانياً أن تغطي أي سياسة نفطية متكاملة القطاعات كافة من التوزيع والمصافي أو ما يسمى «داون ستريم» الى التخزين والنقل أو ما يسمى «ميدستريم» الى الاستخراج والانتاج أو ما يسمى «ابستريم».

مرسوم تقسيم المنطقة الاقتصادية الخالصة ومرسوم اتفاق تقاسم الإنتاج.

لكن ما يلفت النظر، مقارنة بالبلدان المتطورة وحتى النامية، أن لبنان اختار الانطلاق والسير بالاستكشاف والانتاج من دون سياسة نفطية (ENERGY POLICY) ذات أهداف اقتصادية واجتماعية وجيوسياسية واضحة.

إن نوعية أهداف سياسة الطاقة هي التي تحدد بدقة نوعية الحوكمة والمسؤوليات وتوزيع الأدوار بين مؤسسات الإدارة العامة كما طرق الإدارة اليومية. فالعادلة تعتمد على مبدأ متين وبسيط: مصادر الطاقة الاحفورية غير متجددة، فأى خطأ في حوكمة الأنشطة يؤدي إلى ضياع الثروات نهائياً والعبث بالمجتمع وضعضة اقتصاديات

TRUSSARDI

OROLOGI



T01 COLLECTION



مرحلة تطوير الحقول وبناء منشآت المعالجة والتصدير تتجاوز مليارات عدة من الدولارات، وتعمل الشركات الاجنبية على تشغيل آلاف العمال المهرة لفترة معينة تحدد وفق خطط التطوير. في مرحلة الانتاج، ينخفض عدد العمال إلى بضعة مئات فقط. لكن وجود شركة وطنية (للدولة او رأسمال مختلط)، سيساعد على خلق وظائف عمل مستدامة ويساعد ايضا من خلال الارياح الداخلية والخارجية على زيادة الدخل.

4. تحديد وتطوير مواقع المنشآت النفطية للتكرير والمعالجة والتصدير:

من الضروري العمل على تطوير المناهج الجامعية والمهنية لكي تستطيع مواكبة حاجات صناعات الطاقة التي تتطور بسرعة فائقة. ان تطوير المناهج وانشاء معاهد محلية لتكوين الشباب اللبناني في مجال الطاقة يسمح بالتقليل من الاعتماد على اليد العاملة الأجنبية. ليس ذلك فقط، بل يسمح في تصدير هذه اليد العاملة الى الخارج وخاصة على يد الشركة الوطنية اللبنانية للبترول. يضاف إلى ما سبق ضرورة انشاء شركة بترول وطنية لاستغلال المقدرات النفطية في لبنان، وتكون مهمتها القيام بنشاطات بترولية كتطوير المصافي ومراكز الغاز المسال كما النقل والتخزين والاستكشاف والاستخراج. ويمكن للشركة الوطنية التعاقد وفق القانون اللبناني مع شركة غير لبنانية للقيام بأنشطة بترولية تخضع للرقابة العلمية الدقيقة، كما تخضع للرقابة الادارية والمالية التي تقوم بها الدولة اللبنانية مع مؤسساتها.

5. البحث العلمي المتعلق بالطاقة:

إن إنشاء معهد جيولوجي وطني لشؤون النفط على غرار البلدان المتطورة ضرورة ملحة مما يسمح للدولة وشركتها الوطنية بالاعتماد على رأي علمي مستقل غير متأثر بالسياسات النفطية الخارجية العالمية.

6. تطوير المهارات:

ما من شك إن لبنان يحتوي مهارات جمة في المجالات كافة. لكن



وعمليات ما بعد التنفيذ. وللرقابة العلمية والتقنية مكان مهم في محاربة الفساد وخصوصا في رفع التوصيات التي يستند إليها لاتخاذ القرار الرسمي اللبناني كما مراقبة المشغلين.

نظيفا، إذ إن ما تحتاجه الصناعة النفطية، هو الدخول بتفاصيل أخذ القرار من التوصية إلى التوقيع فالتطبيق، كما تحتاج إلى الولوج بتفاصيل العمليات التقنية من التصميم الأولية إلى التنفيذ



مديروا المحافظ وأصحاب البنوك مستعدون أن يستمر الاقتصاد العالمي في الركود، مضحين بمستقبل مئات الملايين من الشباب والعائلات العاطلة عن العمل وأصحاب الدخول المتدنية التي تكاد لا تكفي قوتهم اليومي أو من الطبقة الوسطى التي تعيش دائماً على الحافة.

قانون استعادة الجنسية فهو يقارب اقتصادياً من ناحية «استفادة» لبنان من «الثروة الاغترابية». وفي الوقت نفسه لا يتطرق القانون إلى الواجب الاقتصادي الذي تتطلبه استعادة الجنسية وعلى رأسها أن تكون المواطنة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بدفع الضرائب. بالتالي، هل

أخرى للاستدانة بالعملة الأجنبية بفوائد مرتفعة، والثاني قانون استعادة الجنسية اللبنانية الذي قدمته كتلتا القوات اللبنانية والتيار الوطني الحر. في النقطة الاولى، لن أسهب لأن الكثير من الحبر والعرق قد أريق حول هذا الموضوع، ولا تزال هذه السياسة هي هي. أما



الاقتصاد بمفهوم العصور الوسطى الأرض ليست مسطحة، والسحر الأسود لا يحل مشاكل الركود

«المجتمع البورجوازي الحديث كالساحر الذي لم يعد يعرف كيف يسيطر على قوى العالم السفلي التي استحضرها».

بيروت - غسان دبية

نضيف إن «اقتصاد الأرض المسطحة» ليس خطأً علمياً واقتصاداً بائداً فقط، بل هو يعكس مصالح الربويين، الذين هم مستعدون لأن يستمر الاقتصاد العالمي في الركود، مضحين بمستقبل مئات الملايين من الشباب والعائلات العاطلة عن العمل واصحاب الدخل المتدنية ولا تكاد تكفي قوتهم اليومي أو من الطبقة المتوسطة التي تعيش دائماً على الحافة.

المفتربون يكونون ثروة فعلية إذا انخرطوا في الاقتصاد

أمران في لبنان هذا الأسبوع يعكسان أشكالاً من اقتصاد الأرض المسطحة. الأول، ذهب لبنان مرة

السياسات الواجب اتباعها في حالات الركود، وإن الاقتصاديين الذين يدعون الى مثل هذه السياسات يمارسون العلم السيئ كالذين لا يزالون يؤمنون بأن الأرض مسطحة بعد حوالي 2500 عام على اكتشاف الإغريق لكروية الأرض. فهم يحاولون أن يدفعوا باتجاه اعتماد ما برهنته النظرية والتجربة أنه خطأً جسيم، وهو رفع الفوائد في ظل الركود الاقتصادي، بالإضافة الى التقشف. في المقابل، يقول سامرز وغيره إنه بسبب الركود الطويل الأمد الناتج من نقص الطلب الذي يتحكم بالاقتصادات الرأسمالية، فإن الحاجة الآن هي الى التوسع المالي عبر الإنفاق الحكومي.

يقول كارل ساغان، العالم الفيزيائي الراحل، في كتابه «العلم كشمعة في الظلام»، إن الظلامية لا تزال تسيطر على العقل البشري حتى في الدول المتقدمة علمياً وتكنولوجياً كالولايات المتحدة، فتؤمن غالبية الناس بالتنجيم والسحر ونظريات المؤامرات وإلى ما هنالك من أمور لا صلة لها بالعلم أو بالواقع. في هذا الإطار، وفي مناظرة تلفزيونية الأسبوع الماضي، قال لاري سامرز، الاقتصادي الأمريكي الشهير، إن الاقتصاديين الذين يدعون إلى رفع الفوائد اليوم في الولايات المتحدة يمارسون ما سماه «اقتصاد الأرض المسطحة». إن هذا الاقتصاد يتناسى التقدم العلمي الذي حصل في فهم

بوابتك إلى عالم ريادة الأعمال



انطلق بفكرة مشروعك التجاري إلى آفاق جديدة وواعدة
وطور مهاراتك لتصبح من رواد الأعمال الناجحين في دبي.
برنامج تجار دبي هو مبادرة من غرفة دبي، يهدف إلى تأهيل الشباب
الإماراتي المبدع لدخول عالم ريادة الأعمال من خلال ثلاث ركائز رئيسية هي
التقييم والتطوير والتمكين. كما يسعى البرنامج إلى تعزيز تنافسية
المشاريع الوطنية الصغيرة والمتوسطة المتميزة في إمارة دبي.



عام 1980 انتقد جورج بوش الأب سياسات جانب العرض المقدمة من رونالد ريغان، والتي اعتمدت على إعفاء الأغنياء من الضرائب من أجل تحفيز الاستثمار، وسماها اقتصاد السحر الأسود voodoo economics.

الانتقاد، دخلت الولايات المتحدة ومعها العالم بما هو أسوأ من ذلك «السحر الأسود»، إذ أصبح العالم كله مسحوراً بالدين والأسواق المالية وما عرف بالمشتمات المالية، ولكن اللحم - الكابوس انتهى في 2008 بعدما انقلب السحر على الساحر، واستفاق العالم على حطام الأسهم المالية. اليوم، تحاول هذه الأسهم المالية عبر اقتصادي بلاطها أن تعيد سيطرتها عبر إعادة الحياة إلى مفاهيم عفا عنها الزمن، ولكن في ظل هذا الظلام المعرفي الذي تغذيه المصالح الربعية بدأ العمال والموظفون والشباب وكل من يعيش من قوة عمله ومن فكره بالافتتاح أن الاشتراكية هي الحل، كما يحدث الآن في الولايات المتحدة واليونان وإسبانيا وبريطانيا وأمريكا اللاتينية، وبذلك لن يطول الليل. وفي خضم هذا العذاب، أضاء العالم بذلك أكثر من مليون «شمعة في الظلام».

في المغربين، فإن الدولة تحتفل بـ«تأمين» رواتب العسكريين وكأنها دكان صغير استطاع كيف ما كان تأمين أجور موظفيه! المفارقة الأكبر والأكثر إيلاماً أن فقراء لبنان بدأوا يلقون جنسيتهم جانباً ويبحثون عن جنسية سورية مزورة يعبرون بها بحر إيجة إلى أوروبا، هناك لا يبحثون عن ذهب وثروة وإثبات حقائق بل يبحثون عن خبزهم كفاف يومهم وعن كرامة وأمان افتقدهما وعن أرض لا يعيث فيها حكامها وأغنيائها فساداً وتسلطاً. أما في العالم، ففي عام 1980 انتقد جورج بوش الأب سياسات جانب العرض المقدمة من رونالد ريغان، والتي اعتمدت على إعفاء الأغنياء من الضرائب من أجل تحفيز الاستثمار، وسماها اقتصاد السحر الأسود (voodoo economics). لكن في الثلاثين سنة التي تلت ذلك

سيكون الامتحان للبنانيين إن هم اختاروا استعادة الجنسية مع علمهم بأنهم سيخضعون للنظام الضريبي اللبناني بالمبدأ، وطبعاً ضمن اتفاقيات الازدواج الضريبي الموقعة بين لبنان وبعض الدول، وحتى في هذه الحالة يتطلب ذلك تبادل المعلومات حول الدخل والثروة للأفراد. إن المغربين سيكونون فعلاً ثروة إذا كانت جنسيتهم ستجعلهم ينخرطون فعلياً في الاقتصاد. أما أن يصبحوا كتلة أخرى، بالإضافة إلى العاملين الآن في الخارج، خارج الواجب الاقتصادي، فإن ذلك سيزيد من ازدواجية الاقتصاد حيث لبنانيون الخارج يشكلون النخبة الاقتصادية، بينما أغلب اللبنانيين في الداخل يعانون من مداخيل متدنية نسبة إلى كلفة المعيشة التي ترتبط أكثر فأكثر بالرساميل المتدفقة. المفارقة أنه في الوقت الذي نبحت فيه عن «الثروة»

سيقولون للمغربين إنهم يستطيعون أن يحصلوا على الجنسية من دون الالتزام بهذا الواجب؟ من هنا، يمكننا أن نسأل: هل المغربون فقط هم ثروة لبنان على الطريقة الشاعرية؟ أم هي فقط خطة شعبية لإعادة التوازن الديموغرافي؟ لا بأس بالاثنتين إذا كانت استعادة الجنسية مرتبطة كما يتعلم اللبنانيون في كتب التربية المدنية بجمع (أشدد جميع) الحقوق والواجبات، ومن ضمنها الحقوق والواجبات الاقتصادية ليس فقط بالمعنى «الريعي» الشائع، أي أن «نستفيد» من تدفق الودائع والأموال إلى لبنان. إن المودعين المغربين الآن وغيرهم أو المغربين - المجنسين، إذا أقر القانون، يربحون وسيربحون من هذه الودائع بشكل كبير جداً، فالنوائد مرتفعة جداً في لبنان إذا قورنت بالكثير من البلدان، وبالتالي لا فضل لهم إن هم فعلوا ذلك. وهنا

حوار مع رائد الأعمال

ولكن ما هي آلية عمل «طاولات»؟

الحجوزات مجانية ويمكن أن تتم في أي وقت من اليوم، وفي أي يوم من الأسبوع، وهناك تطبيقات لنظامي IOS، وأندرويد بحيث يستطيع الزبائن حجز طاولاتهم في الوقت الحقيقي ومن أي مكان، ترتبط «طاولات» مباشرة بنظام الحجز السحابي في كل المطاعم التي لديها طاولات متاحة عبر موقع tawlat.com، وعندما يبحث الزبون عن طاولة فإن نتيجة البحث تعكس توفرها في المطعم في الوقت الحقيقي، وبعد قيام الزبون بعملية الحجز يتم إرسال البيانات مباشرة إلى لوحة التحكم في المطعم لتأكيد العملية بشكل فوري».

لماذا شعرت أن هناك حاجة لمشروع «طاولات» في الإمارات العربية المتحدة؟

«رواد المطاعم في الإمارات يذهبون للمطاعم على الأقل 4 مرات في الشهر، «طاولات» تساعدهم في توفير الوقت عن طريق محرك بحث سريع ومناسب. والأهم أن طاولات تساعدهم في توفير المال عن طريق الاشتراك ببرنامج فريد من نوعه، وتقدم عروضاً ترويجية خاصة يمكن الاشتراك فيها مباشرة عبر المنصة».

كيف تحافظ على اندفاعك؟

«أحافظ على اندفاعي بالتركيز على الصورة الكبيرة، وهذا ليس بالأمر السهل

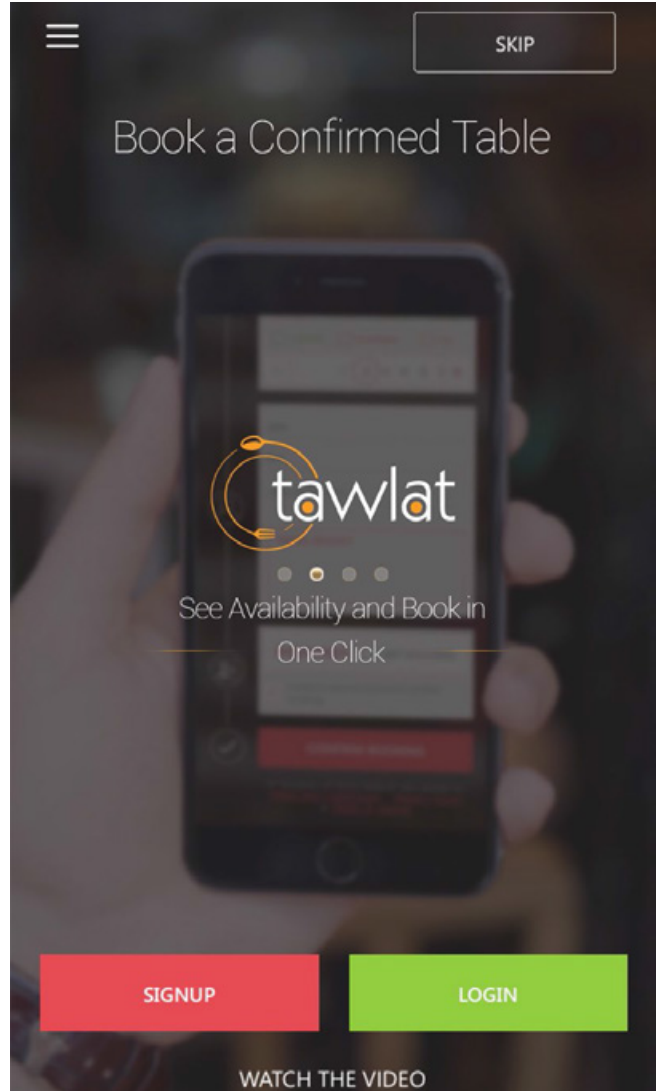
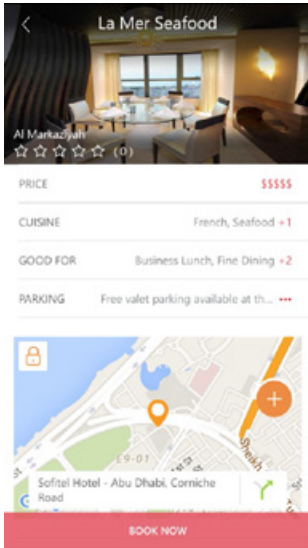
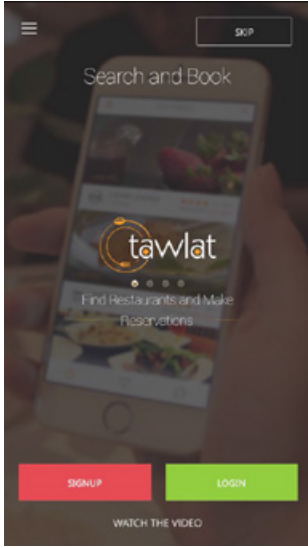
كما أن الكثير من الأشياء الغير متوقعة تحدث ويجب الانتباه لها ومعالجتها بأسرع وقت ممكن. يجب أن تحافظ على تركيزك وتتذكر السبب الذي دفعك لما تقوم به في الأساس، وأن تحيط نفسك بأشخاص يحاولون القيام بنفس الشيء، هذه العوامل ستساعدك على الاستمرار».

ما المراحل والإجراءات التي مررت بها مع تجار دبي؟

«سمعت عن تجار دبي من صديقة نصحتني بتجريب هذه المبادرة، التواصل معهم كان سهلاً وأظهروا قدراً كبيراً من الاهتمام، في ظرف أسبوع أجريت اجتماعاً معهم، أعجبوا بالفكرة واقترحوا أن أكون جزءاً من مبادرتهم، بعد بضعة أشهر من التحضير حصلنا على فرصة للقاء لجنة التحكيم للحصول على الموافقة النهائية. تجار دبي ساعدتنا في وضع المسامات الأخيرة على خططنا المالية والعملية، ووفروا ورش عمل لمساعدتنا في فهم السوق والجوانب القانونية بشكل أفضل، كما ساعدونا في بناء العلاقات والاتصالات مع الجهات الحكومية والخاصة، إنها فرصة عظيمة لنا أن نشارك في هذه المبادرة التي تقدر ما نقوم به وتدعمنا لتحقيق أهدافنا».

أنت رائد أعمال إماراتي جديد؟

برنامج «تجار دبي» يساعدك على فهم إمكانات مشروعك؟ تجار دبي برنامج تنمية يلتزم بدعم رواد الأعمال الشباب والناشئين من مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة.

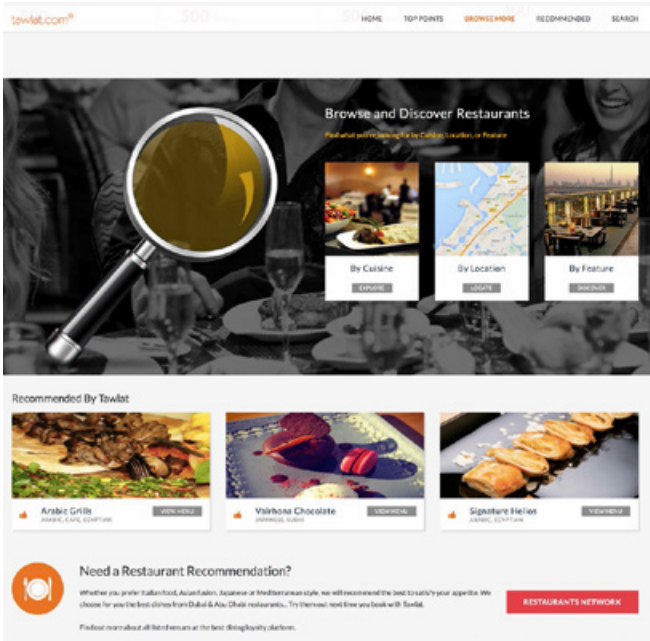


أنت رائد أعمال إماراتي ناشئ؟

برنامج تجار دبي يساعدك على فهم إمكانات مشروعك

تجار دبي برنامج تنمية يلتزم بدعم رواد الأعمال الشباب والناشئين من مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة. أطلق البرنامج عام 2013 لتحديد وتطوير وتوجيه رواد الأعمال الإماراتيين الشباب، ودعم أفكارهم الواعدة والمجدية اقتصادياً حتى الوصول بها لمرحلة التنفيذ المباشر.

www.tejardubai.ae @TejarDubai TejarDubai Instagram TejarDubai



تخرج موثق

برعاية غرفة دبي بهدف تمكين الشباب الإماراتي من الإنجاز عن طريق ريادة الأعمال

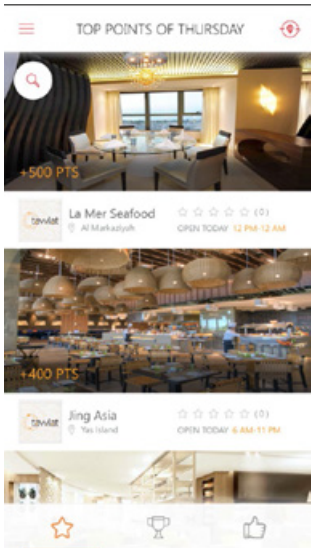
«طاولات» هدية لرواد المطاعم في دولة الإمارات

رائد الأعمال حمد علي المري



مهمة رواد الأعمال صعبة فهم يواجهون الكثير من المخاطر ويقدمون الكثير من التنازلات، والجزء الأصعب هو الحصول على التمويل، أنصح بالمرونة فيما يتعلق بخيارات وشروط التمويل.

بالنسبة لرواد الأعمال الذين يدرسون الاستعانة بـ «تجار دبي» للحصول على النصائح حول مشاريعهم، المري لديه بعض الكلمات لتشجيعهم: «ببساطة اذهبوا إليهم، وستحصلون على المساعدة».



يعمل المري حالياً طياراً بدوام كامل مع شركة طيران تجارية، ولكنه أكد أنه يخصص الوقت الكافي لمشروعه الريادي. «أعمل مع شركة طيران محلية، وبخلاف ما يعتقد الكثيرون هذه الوظيفة ليست متطلبة كثيراً، لدي ما يكفي من الوقت في فترات الراحة بين الرحلات وفي الإجازات للقيام بواجباتي في الشركة، كما أن تتفرغ طارق لإدارة الشركة، والدعم الذي يقدمه ثاني يساعدنا كثيراً».

في حين يرى المري «طاولات» شركة ناشئة من حيث النمو في السوق، فهو لا يراها كذلك من حيث الهيكلية والإنجازات التي حققتها حتى الآن، مضيفاً أن الشركة ستبث عن مستثمرين في المستقبل القريب لتسهيل تطوير المشروع وتوسيعه. بالنسبة لموضوع ضيق رأس المال يقول المري أن البلد يقدم دعماً عظيماً لريادة الأعمال بتوجيه من قادة دولة الإمارات العربية، ولكن إمكانية الوصول للتمويل لا تزال تعيق انطلاق رواد الأعمال الجدد.

يقول رائد الأعمال الشاب مردداً آراء العديد من مؤسسي الشركات الذين يواجهون نفس التحديات من حيث التمويل: «إنهم يقومون بعمل عظيم، ولكن هناك دائماً إمكانية للتحسين،

توفر للزبائن إمكانية الحجز في الوقت الحقيقي، بالإضافة لإتاحة الفرصة لهم في الحصول على حسومات من شبكة المطاعم والمقاهي التي تتعامل معها الشركة. أضاف المري: «الخطوة الأولى كانت إجراء الدراسات حول المنافسين المحليين والدوليين، كما أمضينا الكثير من الوقت مع الزبائن وأصحاب ومديري المطاعم لتحديد فيما إذا كانت الخدمة التي نقدمها يليى احتياجاتهم».

زيارة موقع طاولات الإلكتروني تؤكد أن الشركة بدأت بالفعل التعامل مع مجموعة من المطاعم عبر منصتها للحجز الإلكتروني، تعتمد المنصة نظاماً يعطي المطاعم مستويات مختلفة من النقاط تمكن الزبائن من الحصول على الحسومات لاحقاً.

تسعى الشركة للتعاون مع المزيد من المطاعم والمقاهي حالياً لإعطاء مستخدمي طاولات خيارات أوسع للحجز وجمع النقاط، وتعمل لإدخال التحسينات على الخدمة بشكل مستمر حيث ستكون تطبيقات الهواتف النقالة جاهزة بنهاية عام 2015، وفي عام 2016 ستقدم الشركة العديد من الميزات الجديدة. بالإضافة لعمله مع شركائه في «طاولات»،

«طاولات» شركة إماراتية ناشئة انطلقت تحت مظلة مبادرة تجار دبي، وهي شركة موجهة لخدمة رواد المطاعم في دولة الإمارات العربية المتحدة، وتعد نموذج للشركات الجديدة التي يقف وراءها أصحاب الأفكار المبدعة من شباب الإمارات. أسست الشركة مع طارق عبد الحق، طارق هو المدير التنفيذي وأنا مدير العمليات، وبعد فترة قصيرة انضم إلينا صديقي المقرب ثاني آل قاسم.» هكذا شرح حمد علي المري المؤسس الشريك لـ «طاولات» بداية مشروعه المميز.

يقول المري: «بعد إجراء الأبحاث على السوق، وبرغم وجود العديد من المنصات المشابهة على الإنترنت، وجدنا أن هناك حاجة حقيقية لإطلاق منصة طاولات لأنها



دلال الدوسري، رائدة المسؤولية الاجتماعية في القطاع الرياضي الخليجي على خطى رواد التأثير والتغيير العالمي

رائدة تغيير عالمية للمسؤولية الاجتماعية في القطاع الرياضي، تقول: «طموحي أن أكون ضمن 100 سيدة مؤثرة في الرياضة».

خاص Entrepreneur العربية

سيدة خليجية تقتحم عالم الرياضة، مختلفة ولاتقبل التشابه، صاحبة رؤية وتملك مشروعها الخاص في مجال المسؤولية الاجتماعية في قطاع تتجنبه النساء، لا يهم دلال الدوسري أن تكون سيدة أعمال عادية وهي قادرة على ذلك بما تملكه من خبرة وتجربة، المهم بالنسبة لها أن تلحق بطموحها التي لم يسبقها إليها أحد في المنطقة. انتقلت إلى قطر في عام 2010 وعملت من ذلك الوقت لتحقيق إنجازاً تلو الآخر، وحاز معها نادي السد القطري على جائزة الطاووس الذهبي، تلك الجائزة العالمية التي حصل عليها كل من فودافون وبنك الدوحة وموانئ دبي وجنرال اليكتريك.

تقول الدوسري: «الأقرب لرؤيتي في ذلك الوقت كان نادي السد القطري، بدأت عملي الخاص معه، وصممت له خطة استراتيجية لأربع سنوات لتحويله إلى مؤسسة رياضية تتبنى معايير المسؤولية الاجتماعية في

كامل جوانبها وعلى أعلى المستويات، استثمرت طاقاتي مع السد لأثبت إن الفكر هو ما يصنع الفارق، وبعد عامين فقط بدأ النادي في حصد الاعترافات وتحقيق الجوائز، فحقق جائزتين متخصصين في المسؤولية الاجتماعية الأولى «الطاووس الذهبي» العالمية والتي كأول مؤسسة رياضية عربية تحصل على مثل هذا الاستحقاق المتخصص في المجال، والثانية على المستوى المحلي كأفضل تقرير في المسؤولية الاجتماعية على مستوى دولة قطر منافساً كل القطاعات.

غياب المتخصصين

تقول الدوسري: «أهم التحديات في مجال المسؤولية الاجتماعية هو قلة الخبراء المتخصصين، وندرتهم في القطاع الرياضي» وتضيف: «لنشر ثقافة المسؤولية الاجتماعية في المنطقة لا بد لها من متخصصين يقومون بهذا

العمل، ومع غيابهم اختلعت المفاهيم وأصبح البعض يستغل نافذة المسؤولية الاجتماعية للبروز والتواجد محققين صورة سلبية وغير حقيقية عن هذا العلم، لذلك يتوجب على القطاعات الرائدة الاهتمام بتخريج متخصصين كلاً في مجاله يكون دورهم توجيه المسؤولية الاجتماعية في طريق التنمية الصحيح».

غياب المعايير الأساسية

لا توجد منصة موحدة لوضع معايير أساسية لتنظيم وتشجيع ممارسات المسؤولية الاجتماعية في القطاع الرياضي العربي والذي أعول كثيراً على الشخصيات الرياضية العربية المؤثرة في أن تتبناه لتطوير المجال، حيث شهدنا خطوات جادة من الأمر على بن الحسين لوضع المسؤولية الاجتماعية في صلب استراتيجيات وعمليات المؤسسات الرياضية الأردنية،

وأصبحت تصنف بالمركز الأول عربياً في أفضل الممارسات تليها سلطنة عمان ثم قطر، ما أتمناه أن تجتمع الدول الثلاث وتضع تجاربها معاً للخروج بمعيار عربي موحد تتنافس عليه المؤسسات الرياضية العربية.

مجال الرياضة واسع جداً

ما يجعل دلال على خطى الريادة، أنها تقول: «الميزة التنافسية بالنسبة لي هي في ندرة تخصصي، فني قطاع مهم جداً كالرياضة ما زال مفهوم المسؤولية الاجتماعية حديث عهد خاصة في الخليج، وحيث أن هذا هو نطاق عملي تقع على عاتقي مسؤولية نشر المسؤولية الاجتماعية «الرياضية» في المنطقة خاصة مع ما قدمته من نتائج من خلال العمل بين مؤسستي» امباكت لحلول المسؤولية الاجتماعية «وبين المؤسسات والأندية الرياضية، ولا بد من استثمار»



DALAL N. AL-DOSSARY

The IMPACT'er

Vision
To be recognized among the top 100 women influencers in sport

Mid-term goal
To create a comprehensive Arabic tool-kit in sport CSR

Achievements

- ✕ Founder and MD of IMPACT CSR Solutions ; the first and only CSR agency dedicated to serving sports associations within the GCC
- ✕ Master's in Business Development - Major in CSR Interim Management in Sport Associations (Concordia University - KL, Malaysia 2010)
- ✕ Accepted student to DBA (Professional Doctorate of Business Administration) program in Nottingham Trent University
- ✕ Certified sustainability CSR practitioner from CSE
- ✕ Recognized panelist and speaker in many CSR conferences

2008

- ✕ Initiated the creation of CSR department of the AFC
- ✕ Co-op in paperless organization project that was adopted by AFC
- ✕ First local female to work in governmental sport association SPLC

2009

- ✕

2010

- ✕

2011

- ✕ Only Saudi to work in Asian Cup 2011 Qatar - Local Organizing Committee
- ✕ Succeeded in creating a first class facilitation program for spectators with disabilities, which has been adopted in Saudi Arabia

2012

- ✕ Appeared in the White Book as one of CSR's pioneers within the GCC
- ✕ Chosen to set Al Ata'a Awards Criteria for sports sector

2013

- ✕

2014

- ✕ Led a client to win the 'Global Peacock Award' in Social Responsibility as the first Arab sport entity to achieve such recognition
- ✕ Selected as a judging member for Qatar's first CSR Award
- ✕ Exclusive agent in GCC for Global Peace Foundation- GPF to execute Sport & Peace initiative

من 2010 حتى اليوم هناك نقلة كبيرة للاتحادات والاندية تجاه برامج التمكين الاجتماعي ولكن بعض الاندية ما تزال بعيدة عن ذلك

المقدمة من الاتحاد الآسيوي لكرة القدم في مجال المسؤولية الاجتماعية ، فاليابانيون ينظرون إلى كرة القدم كصناعة، عمل الاتحاد الياباني على خلق التشريعات بهدف تعزيز منظومة العمل في القطاع الرياضي ودوره التكاملي في خدمة اليابان الوطن ودور الرياضيين في تعزيز سمعة اليابان آسيوياً وعالمياً من خلال الرياضة ، وقام الدوري الياباني بإنشاء مركز لدعم التطوير المهني يقدم برامج تطويرية لموظفيه الإداريين والفنيين ويخدم كذلك اللاعبين وتأهيلهم في الجوانب المهنية و لحياة الاحتراف والشهرة وما بعد الاعتزال.

تصنيفات من منظمات مستقلة - مثل تصنيف ريسبونبول - لتقييم أنشطة المسؤولية الاجتماعية في كرة القدم الأوروبية بشكل سنوي ، وهو ما جعل المؤسسات الرياضية الأوروبية تبحث عن التنافس في المجال لوجود الدافعين المادي والمعنوي، ففي ذات التصنيف احتلت هولندا المركز الأول في موسم 2016/2015 متجاوزة بريطانيا التي مضى على نشاطهم في هذا المجال أكثر من 30 سنة. أما في القارة الآسيوية ، فالوضع مازال في مراحل المبكرة ، ولكن الأبرز هي اليابان التي فازت هذا العام بجائزة حلم آسيا وهي الجائزة

الاجتماعية المنفذة من قبل الاتحادات الأهلية وهذا بدوره دافع لاعتماد السلوك المسؤول ، وإذا ما تكلمنا عن كرة القدم - اللعبة الأشهر في العالم، خصص الاتحاد الدولي لكرة القدم - فيفا- في الأعوام ما بين 2011- 2014 عشرون في المئة من ميزانيته لبرنامج المسؤولية الاجتماعية «كرة من أجل الأمل» والتي تهدف إلى إنشاء ملاعب كرة قدم في أنحاء العالم لدمج الأطفال والشباب في عالم كرة القدم كبرنامج مسؤولية اجتماعية لتطوير ونشر اللعبة ، في المثاليين إن كان دعماً مالياً أو من خلال برامج على اللجان الأولمبية والاتحادات الرياضية الأهلية التماشي مع هذا التوجه والبدء في خلق مشاريع داعمة للمسؤولية الاجتماعية. وخلال السنوات الأخيرة خرجت

تقوم الأندية في تنظيم معارض للتوظيف الرياضي وطرح احتياجات سوق العمل الرياضي كلاً في منطقتهم ، هذا التوجه يضمن دخول دماء شابة لسوق العمل الرياضي وبدوره يساهم في حل مشكلة البطالة ، ويبدأ التنافس بين المؤسسات الرياضية في تحقيق سمعة خاصة لكل مؤسسة بالبرامج الاجتماعية المتبنية وفقاً لطبيعة كل مؤسسة وجمهورها وغيرها من العوامل.

مساهمة الرياضة في المسؤولية الاجتماعية عالمياً

تقول الدوسري: «تبنى المظلات الأم للرياضة دعم وتشجيع هذا الجانب بشكل كبير ، فاللجنة الأولمبية الدولية تقدم دعماً مالياً لبرامج المسؤولية

الدوسري بصدد الاتفاق مع
قناة Al Arabiya الرياضية
لتسجيل 30 حلقة في
المسؤولية الاجتماعية
للقطاع الرياضي

هذه النتائج في تطوير المجال ونقل
التجربة».

وتضيف: «يشهد القطاع الرياضي
تحديات كبيرة، وهو ما يجعله بحاجة
ماسة لاستخدام المسؤولية الاجتماعية
كأداة فعالة في مجال التطوير و
الإعلام والاستثمار وإدارة المخاطر
والتسويق وغيرها متى ما وظفت
بمنهجية من قبل الخبراء»
وأشير هنا إلى أنني في مرحلة
التخصص لشهادة الدكتوراة في
السمعة المؤسسية وربطها بالمسؤولية
الاجتماعية وماهية التكامل بين
الجانبين. وأعتقد أن هذا التوجه
هو المسار الذي ستتناه العديد من
المؤسسات مستقبلاً ومن ضمنها
المؤسسات الرياضية لتحقيق التنافسية
في السمعة المؤسسية من خلال
المسؤولية الاجتماعية».

**ولكن كيف
تحقق المؤسسات
الرياضية التنافسية
من خلال المسؤولية
الاجتماعية؟**

هناك العديد من المشاكل الاجتماعية
الملحة في منطقة الخليج والتي يتوجب
على المؤسسات الرياضية معالجتها
مثل البطالة كونها أحد المؤثرات
على القطاع نفسه وعلى خطط دول
المنطقة، فتقوم المؤسسات الرياضية
الأم بوضع التشريعات والقوانين
المشجعة لتوظيف الكفاءات من أبناء
الخليج، والاتحادات الرياضية تضع
المعايير لممارسة السلوك المسؤول في
العدالة والكفاءة في التوظيف بينما



أول سيدة وأول شركة

ربما كانت الدوسري وشركتها «إمباكت لحلول المسؤولية الاجتماعية» الوحيدة في المنطقة في تقديم استشارات المسؤولية الاجتماعية المتخصصة للقطاع الرياضي، والذي يجعلها يعملان بفكر رياضي يدعو إلى عدم التركيز فقط على أرقام الفوز وصفقات شراء اللاعبين والأخبار المثيرة التي تلهب مشاعر الجمهور، بل المضي إلى تحقيق نتائج أفضل في نشر ثقافة التمكين المستدام في الرياضة.

دلّال الدوسري أول شخصية خليجية تتخصص في مجال المسؤولية الاجتماعية الرياضية، وهي مدير تنفيذي معتمد في المسؤولية الاجتماعية، حاصلة على شهادة الماجستير في تخصص الإدارة من جامعة كونكورديا، وطالبة دكتوراة مهنية في جامعة نوتنغهام.

المؤسس والمدير العام لوكالة إمباكت لحلول المسؤولية الاجتماعية الوكالة الأولى والوحيدة لحلول المسؤولية الاجتماعية المتكاملة المتخصصة في القطاع الرياضي في منطقة الخليج العربي.

ابتدأت مع رابطة المحترفين السعوديكمديرة لملف الاتحاد الآسيوي التي كانت بوابة انطلاقها في هذا المجال، ومن خلال عملها في المجال الرياضي أدركت الدوسري الفجوة بين المؤسسات الرياضية والمجتمع، وعقدت العزم على الاستغلال الأمثل لقوة وشعبية الرياضة كلفة عالمية للتواصل تجاه قضايا مختلفة في الخليج العربي.

خلال 4 سنوات من إنشاء الدوسري لوكالة إمباكت قدمت أفرارها للوسط الرياضي من خلال: معايير جائزة العطاء - جائزة المسؤولية الاجتماعية للقطاع الرياضي من الرئاسة العامة لرعاية الشباب في السعودية، مشروع رسل السلام بالتعاون مع منظمة السلام الدولية، نادي السد الرياضي، لجنة رياضة المرأة القطرية، مشروع «صوت المسؤولية» للاتحاد السعودي لكرة القدم، بالإضافة لكونها عضو لجنة تحكيم جائزة قطر للمسؤولية الاجتماعية ومتحدثة رئيسية في مؤتمرات المسؤولية الاجتماعية في المنطقة.

رغم أن الحديث عنها بدأ منذ مدة وبالضبط في السنوات القليلة الماضية، إلا أن تكنولوجيا Li-Fi التي تعد بديلاً ممتازاً لتكنولوجيا الواي فاي الحالية لم تدخل مرحلة التجارب الجدية إلا في الفترة الأخيرة وهو ما اهتم به وبتأجبه الخبراء ووسائل الإعلام المختصة.

خاص Entrepreneur العربية



بشبكة الإنترنت إلا باستخدام الدواي فاي أو باقة الإنترنت. هذا ومن المقرر أن تُتاح تقنية Li-Fi للمستخدمين، في غضون الثلاث أو الأربع سنوات المقبلة، على أنها لن تحل محل الدواي فاي، وإنما سيتم استعمالهما معاً. جدير بالذكر أن، اختراع اللاي فاي يعود للعام 2011، حيث قام هارلد هاس من جامعة أدنبرة باسكتلندا باختراع هذه التكنولوجيا، وتمكن الباحثون من الوصول إلى سرعة 224 غيغابايت في الثانية خلال التجارب المخبرية التي أجريت على «اللاي فاي».

وفيما يتعلّق بالصعوبات التي يمكن أن يتم مواجهتها عند استخدام تقنية Li-Fi الجديدة، فهناك إشكاليتان: الأولى ترجع إلى اعتماد التقنية على الضوء المرئي في نقل البيانات، ما يستدعي توافر لمبات إضاءة في كافة أنحاء المنزل، بداخل كل غرفة، وبداخل التلاجة إذا لزم الأمر، لضمان الاتصال بالإنترنت دون انقطاع بسلاسة وسرعة وفعالية. أما الإشكالية الثانية، فتتمثل في أن تقنية Li-Fi لا تعمل في الهواء الطلق، ما يعني أنه في حال تواجدك في مكان عام، لن يكون بإمكانك الاتصال

الثانية، بما يفوق سرعة الواي فاي بمقدار 100 مرة، ما يُمكن من نقل فيلم فائق الوضوح HD لاسلكياً بالكامل في غضون ثواني، ومن المتوقع أن تنافس هذه شبكات الواي فاي خلال السنوات القليلة القادمة. وفضلاً عن شركة «Velmenni» فإن شركة «Oledcomm» و«pureLiFi» التي أنشأها هاس، تعمل جميعها على تطوير التكنولوجيا الجديدة مما يسمح بالاتصال لاسلكياً بسرعة 10 ميغابايت في الثانية. وتعتمد تكنولوجيا Li-Fi على الضوء لنقل المعطيات على عكس تكنولوجيا الواي فاي التي تعتمد على الموجات و هو ما يمنح الأولى أفضلية السرعة الكبيرة حيث وصلت السرعة في التجربة التي جرت في إستونيا إلى 1 جيجا بايت في الثانية أي أفضل بمئة مرة من تكنولوجيا الواي فاي المستعملة، فيما وصلت سرعة نقل البيانات في الاختبارات التي جرت على تكنولوجيا Li-Fi في المختبرات إلى حدود 224 جيجا بايت في الثانية. ولكن يظل المشكل المطروح هو كون Li-Fi لا يستطيع اختراق الجدران بما أنه يعمل بمبدأ الضوء على عكس الواي فاي المعتمد على الموجات وهو ما يطرح سؤال ما إن كان Li-Fi فعلاً بديلاً للواي فاي، فيما يشير الخبراء أن التقنيتين قد تكونان متكاملتين في المستقبل القريب.

رغم أن الحديث عنها قد بدأ منذ مدة وبالضبط في السنوات القليلة الماضية، إلا أن تكنولوجيا Li-Fi التي تعد بديلاً ممتازاً لتكنولوجيا الواي فاي الحالية لم تدخل مرحلة التجارب الجدية إلا في الفترة الأخيرة وهو ما اهتم به وبتأجبه الخبراء ووسائل الإعلام المختصة. بعد أن اعتاد العالم استخدام تقنية الواي فاي، تمكنت شركة «Velmenni» من ابتكار تقنية بديلة تحمل اسم «لاي فاي» تعادل سرعتها 100 مرة سرعة الواي فاي، وتداولت وسائل الإعلام خلال الأيام الماضية خبر بدأ مرحلة التجارب على تقنية Li-Fi حيث أنها نفذت تجاربها لأول مرة في وسط حقيقي داخل مقرات إحدى الشركات وفي مواقع صناعية لتحصل على نتائج مشابهة للواقي. ووفقاً لموقع «IBTimes» البريطاني بدأت الشركة الناشئة تجربة التكنولوجيا الجديدة في دولة أستونيا، حيث تعطي هذه التقنية سرعات فائقة تعتمد على اتصالات الضوء المرئي وتمكن المستخدمين من إرسال البيانات بسرعة تصل إلى «1 Gbps» مما يسمح بتحميل فيلم عالي الجودة في بضع ثوان. وقال المدير التنفيذي لشركة «Velmenni» إنهم اعتمدوا على الضوء في نقل البيانات وتبادل المعلومات بسرعة تصل إلى 1 جيجا بايت في

Li-Fi technology

أسرع 100 مرة
من واي فاي

قريباً..

لاي فاي



20

حقيقة مدهشة عن شركة أمازون ومؤسسها جيف بيزوس

من بداية متواضعة في كراج للسيارات في مدينة بيلفيو واشنطن تحوّلت أمازون إلى شركة عالمية متعددة الجنسيات تتميز بثقافة داخلية غريبة ومثيرة للجدل .

خاص - موقع Entrepreneur الإلكتروني - بقلم: Geoff Weiss

أريزونا واكتشف مؤخراً فقط أن ابنه أصبح واحداً من أنجح رواد الأعمال في العالم.

3. البداية المتواضعة

في البداية كان مقر الشركة في كراج منزل بيزوس في مدينة بيلفيو وبذلك تتضمن أمازون للائحة طويلة من شركات التكنولوجيا التي بدأت نشاطها في كراج للسيارات مثل أبل وجوجل ومايكروسوفت.

4. عملية البيع الأولى

بدأت أمازون كشركة لبيع الكتب عبر الإنترنت،

يقال أن بيزوس بعمر ثلاث سنوات فكك سرير طفولته باستخدام مفك براغي لأنه أراد النوم في سرير حقيقي كالكبار.

2. والد بيزوس كان لاعباً في السيرك

والد بيزوس تيد جورجسون كان لاعباً في السيرك لكنه ابتعد عن ابنه الصغير بعد أن تركته والدة جيف المراهقة لتتزوج فيما بعد من ميغيل بيزوس وهو مهندس نبط مهاجر من كوبا ووالد جيف بالتبني. يمتلك جورجسون حالياً متجرًا صغيراً للدراجات الهوائية في

أمازون اليوم - أكبر شركة للبيع بالتجزئة على الإنترنت - دخلت عامها العشرين هذه السنة، الشركة المشهورة بجهاز كيندل لقراءة الكتب الإلكترونية وبالسعة المذهلة في شحن البضائع تباع كل شيء تقريباً، بلغت عائداتها أكثر من 100 مليار دولار في الأشهر الـ 12 الأخيرة..

فيما يلي عشرون حقيقة مدهشة عن شركة أمازون وعن مؤسسها المغامر جيف بيزوس:

1. منذ طفولته كان بيزوس ماهراً في استخدام يديه



12. أسلوب بيزوس في الكلام

معروف عن بيزوس نوباته الغاضبة على زملاء العمل: «إذا سمعت هذه الفكرة مرة ثانية سأقتل نفسي.» هي إحدى العبارات القاسية التي يستخدمها باستمرار بحسب موظفين سابقين في أمازون.

13. التنافس بين الموظفين

يرى بيزوس الانسجام في مكان العمل قيمة مبالغ فيها لأنها تكبت النقد الهادف ويشجع الموظفين بدل ذلك على معارضة وانتقاد آراء بعضهم البعض بشكل جارح.

14. يضحك بيزوس بطريقة غريبة

وصف أحد الموظفين السابقين في الشركة طريقة بيزوس في الضحك بأنها نوع من العقوبة.

15. زوجة بيزوس

مكينزي زوجة جيف بيزوس عملت معه في شركة D.E. Shaw في التسعينيات، قالت: «كان مكتبي بجوار مكتبه وكنت أسمع ضحك طوال اليوم، أحببته بسبب تلك الضحكة.» تزوج جيف ومكينزي عام 1993 ولديهما أربعة أولاد، ثلاثة صبيان وبنات.

16. موظفون سابقون في أمازون أسسوا الكثير من الشركات الناجحة

بعض الموظفين في أمازون أسسوا شركات ناجحة بعد أن تركوا الشركة بما في ذلك جايسون كيلار مؤسس مواقع Hulu و Vessel وتشارلي تشيفر مؤسس موقع Quora.

بدأت أمازون في كراج منزل بيزوس في مدينة بيليفو وبذلك تنضم أمازون للائحة طويلة من شركات التكنولوجيا التي بدأت نشاطها في كراج للسيارات مثل أبل وجوجل ومايكروسوفت.

يقال أن بيزوس بعمر ثلاث سنوات فكك سرير طفولته باستخدام مفك براغي لأنه أراد النوم في سرير حقيقي كالكبار.



17. الكثير من عمليات الاستحواذ

من بين الشركات الكثيرة التي استحوذت عليها أمازون فإن Zappos (متجر للأحذية والألبسة عبر الإنترنت) الأكبر حتى الآن بقيمة \$1.2 بليون، قائمة الشركات التي اشتريتها أمازون تضم: Audible، IMDB، Twitch في خطوة غير متوقعة اشترى بيزوس صحيفة واشنطن بوست بمبلغ \$250 مليون عام 2013.

18. المشاريع الجانبية

أسس بيزوس عام 2000 شركة

Blue Origin التي تهدف لإطلاق رحلات سياحية إلى الفضاء الخارجي واستثمر حتى الآن ما لا يقل عن نصف بليون دولار في هذه الشركة، بيزوس أيضاً هو الداعم الرئيسي لـ «ساعة العشرة آلاف عام» والتي ستبنى داخل جبل في غرب تكساس.

19. الوقت الثمين

المشاكل التقنية تتسبب بخسائر كبيرة لشركات التجارة الإلكترونية العملاقة لأن التوقف عن العمل لثواني قليلة يعني خسارة هذه الشركات ألاف الدولارات، تشير

التقارير أنه عندما توقف موقع amazon.com عن العمل لمدة 40 دقيقة عام 2013 خسرت الشركة 4.8\$ مليون.

20. الاتجاه نحو تحقيق الأرباح

على الرغم من الأرباح الهائلة التي حققتها أمازون مؤخراً فإنها لم تكن دائماً شركة رابحة، هذه الحقيقة كانت سبباً لتذمر المستثمرين لسنوات ولكن حجم المبيعات الكبير والاستثمارات المتزايدة لازالت تشجع الكثيرين على الاستثمار في أمازون. ■



11. أسلوب بيزوس في حل المشاكل

يتلقى بيزوس أسئلة الجمهور عبر بريده الإلكتروني jeff@amazon.com وعندما يجد شكوى منطقية من الزبائن يقوم بتمرير هذه الرسائل للموظف المناسب بعد إضافة إشارة استفهام واحدة مخيفة للرسالة ٩.

يعود الفضل في تحول أمازون من شركة لبيع الكتب عبر الانترنت إلى واحدة من أكبر شركات التكنولوجيا إلى تقليل الإنفاق لأبعد الحدود. تختلف أمازون تماماً عن بقية شركات التكنولوجيا العملاقة فهي لا تقدم الامتيازات والحوافز لموظفيها الذين يشعرون بظلم كبير

والأبواب الخشبية الرخيصة لتوفير التكاليف، لا زالت الشركة تقدم هذه المكاتب كجوائز للموظفين الذين ينجحون بتقديم أفكار تساعد في تخفيض النفقات.

10. القليل من الامتيازات للموظفين

يعود الفضل في تحول أمازون من شركة لبيع الكتب عبر الانترنت لواحدة من أكبر شركات التكنولوجيا لاقتصادها في الإنفاق لأبعد الحدود. تختلف أمازون تماماً عن بقية شركات التكنولوجيا العملاقة فهي لا تقدم الامتيازات الخيالية لموظفيها، لا يحصل الموظفون في أمازون على الطعام بأسعار مخفضة في الكافيتريا، يستلم الموظفون الجدد جهاز حاسب محمول ومحول كهربائي وكتيب إرشادات ويطلب منهم إعادةتها في حال تركوا العمل.

ستيفينسون التي تتحدث عن كتاب تفاعلي.

7. الاجتماعات في شركة أمازون ليست تقليدية

عروض PowerPoint ممنوعة في الشركة عوضاً عن ذلك تبدأ الاجتماعات بنصف ساعة صامتة من القراءة حول موضوع الاجتماع. الهدف من هذه الطريقة تشجيع التفكير النقدي والابتعاد عن تبسيط الأمور.

8. فرق عمل صغيرة

تشجع شركة أمازون العمل الجماعي ولكن ضمن مجموعات صغيرة، بالنسبة لبيزوس العاملون في الفرق الصغيرة يتواصلون مع بعضهم بشكل أفضل.

9. المكاتب مصنوعة من الأبواب الخشبية

في أيامها الأولى عمدت شركة أمازون لبناء مكاتب الموظفين من الألواح

أول كتاب باعته الشركة في 3 أبريل 1995 هو كتاب «Fluid Concepts and Creative Analogies» يبحث في الذكاء الصناعي وقدرة الآلات على التعلم.

5. اختيار الاسم

في البداية أراد بيزوس تسمية الشركة «كادابرا» كما في الكلمة السحرية «أبرا كادابرا» ولكنه غير رأيه سريعاً، Relentless.com كان أحد الأسماء المطروحة أيضاً، هذا الاسم لا يزال فعالاً ويعيد توجيه المستخدمين نحو موقع amazon.com، في النهاية اختار بيزوس اسم أمازون تيمناً بأعز نهر في العالم للإشارة لمجموعة الكتب الكبيرة لدى الشركة.

6. جهاز كيندل أيضاً كان له اسم آخر

في مراحل التطوير كان اسم الجهاز «فيونا» وهي شخصية في رواية الخيال العلمي The Diamond Age لنيل

كاتماندو عاصمة مملكة نيبال التي تعد إحدى أصغر الدول في شبه القارة الهندية وأكبر مدنها، تقع في وادي يحمل الأسم نفسه وسط البلاد بالقرب من نهر بشنوماتي. كما انها واحدة من المدن الاسطورية التي يمكن الوصول إليها في شانغريلا، وتعد كاتماندو الآن مركزاً للمسافرين المستقلين فضلاً عن تزايد عناصر الجذب للمدينة مع تقديم الأطعمة المختلفة والمناسبة لجميع الميزانيات. ونتيجة للنمو الحضري الكبير في العقود الأخيرة، أصبحت كاتماندو جزء من أحد المناطق الحضرية المستمرة مع باتان إلى الجنوب . «

خاص Entrepreneur العربية



كاتماندو.. أسطورة آسيوية





السنوي ، يقبل الناس إلى الحديق للقيام بالطقوس الشهيرة . فوق حديقة الورود الجميلة Balaju تقع غابة Nagarjun على امتداد 5 كم من شمال غرب كاتماندو . ويمكن للزوار الاستمتاع بالصعود نحو القمة البالغ ارتفاعها 2,096 م من خلال المشي لمدة ساعتين ، مع الاستمتاع بالمنظر الرائعة من وادي كاتماندو وعدد من قمم جبال الهيمالايا .

الهبوط في مطار تريبهوفان الدولي . وهي أكبر قمة في وادي كاتماندو ومركز البوذية التبتية .

حديقة الورود الجميلة BALAJU

تقع حديقة الورود الجميلة على امتداد ثلاثة كيلومترات شمال غرب كاتماندو ، وهي المنطقة المثالية والهادئة للاسترخاء أسفل التل Nagarjun . خلال المهرجان

احد أقدس المزارات الهندوسية في العالم . ويعتبر باشوباتيناث المعبد الثنائي ذو الأسطح الذهبية والفضية مع أبواب المنازل للنجمة المقدس ، شيفا .

قبة ستوبا البوذية

تقع قبة ستوبا البوذية على بعد 8 كم إلى الشرق من وسط المدينة كاتماندو . قبة ستوبا هي واحدة من أشهر المعالم في كاتماندو ، وترى بمجرد

من أقدس الأماكن البوذية في نيبال . ويقال أنها تطورت بشكل عضوي عندما تم إنشاء الوادي من البحيرة البدائية قبل أكثر من 2,000 سنة . وتعد سوياميوناث ستوبا من أقدم المعالم في نيبال ، وتضم العديد من الأضرحة والأديرة .

معبد باشوباتيناث

يقع معبد باشوباتيناث على بعد 5 كم شرق كاتماندو ، ويعتبر معبد شيفا



في كاتماندو جزءاً رئيسياً من حياة الناس المقيم فيها. ويتبع معظم مسكنها الديانة الهندوسية وغيرها ل كثر من الأديان المنتشرة كالبودية . كما يوجد هنا كمعتقدات دينية أخرى وثقافات عالمية مختلفة.

أشهر معالم كاتماندو

كاتماندو ، العاصمة السياسية وكذلك الثقافة للبلد تشتهر باتباع التقاليد القديمة مع أحدث التطورات التكنولوجية . حيث شهدت كاتماندو التوسع السريع في العقد الأخير ، ولكن على الرغم من الزحام والضجيج النموذجي جداً من المدن الكبرى وشعبها ، يمكنها الإبقاء على تقاليدنا القديمة ، مع المواكب الاحتفالية . كما انها المدينة الفارقة في أسطورة المهرجانات الدينية المميزة بمشهد مواكب العربات والراقصات المثلثين التي تمتلكها أرواح الآلهة . ومن الأماكن المميزة في

تأتي المدينة على ارتفاع حوالي 1.400 متر (4.600 قدم) في وادي كاتماندو والتي تتشكل على شكل وعاء من وسط نيبال . وهي محاطة بأربعة جبال كبرى Phulchoki ، Shivapuri ، Nagarjun ، ، وتشاندرا .

ويتكون وادي كاتماندو من ثلاث مناطق (كاتماندو ، اليتبور ، وبهاكتابور) ، كما يوجد فيها أعلى كثافة سكانية في البلاد ، وتعد موطناً لحوالي اثني عشر من سكان نيبال . تعتبر كاتماندو مركزاً تجارياً وإدارياً لوقوعها في طريق الحجاج القديم في الهند إلى التبت والصين ومنغوليا. وتأتي السياحة في مقدمة النشاط الاقتصادي للمدينة ، وتشمل الصناعات الخفيفة فيها صناعة الطوب والسجاد والإسمنت وأعمال الخشب وأعمال الحديد . وتميز المدينة بتاريخها الغني ، والذي يمتد إلى ما يقرب من 2000 سنة ، كم يستدلنا النقوش الموجودة في النوادي . تشكل لاحتفالات الدينية والثقافية

كاتماندو والتي ترعى بعضها اليونسكو للتراث العالمي:

ساحة دوربار

تقع الساحة في قلب مدينة كاتماندو القديمة في Basantapur ، التي تضم القصور والساحات والمعابد التي بنيت خلال فترة مالا . وتضم ساحة دوربار في هانومان دوكا للقصر الملكي في المقر التاريخي للملوك . وهناك معبد تاليجو وهو

المعبد الرائع والشاهق الارتفاع حيث يبلغ أكثر من 40 متراً . كما يوجد غار كوماري مقر إقامة معيشة آلهة كوماري . وكذلك أشوك فينايا كالذي يبرز بساحة دوربار كنقطة محورية اجتماعية ودينية وسياسية في المدينة .

سويامبوناث ستوبا

يقع سويامبوناث ستوبا على بعد 3 كم غرب كاتماندو ، وهي واحدة



بالكامل ليضع شاشة 8 انش بنظام NissanConnectSM في منتصفها، وبأزرار التحكم حولها بدلاً من أسفلها كما في الجيل السابق لها. ويعمل هذا النظام الترفيهي المعلوماتي أيضاً على عرض معلومات عن السيارة والرحلة للسائق في شاشة قياسها 7 انش تقع بين العدادات، كما تم تغير التابلوه الامامي لنوع اخر اكثر رقي، كما ستتوافر السيارة بشاشتين الاولى مقاس 8 بوصة في الكونسول الوسطي والاخر بمقاس 7 بوصة بين عدادات السرعة خلف عجلة القيادة كمعلوماتية .

المركزي للكونسول سهولة التعامل من خلال التحكم بمفاتيح التشغيل باللمس ما يعزز التصميم الرياضي المتميز لسيارة نيسان ماكسيما الجديدة. ونالت التغييرات الداخلية للسيارة النصيب الاكبر من التعديلات، فلقد تم تصميم عجلة القيادة الرياضية المستوحاة من سيارات السباق بشكل مسطح في الأسفل لتوفير متسع إضافي للأرجل، وهي تتسم بدرزات مزدوجة، وسطح مزخرف، وانحناءات، إلى جانب لمسات التباين المتوفرة كسمة اختيارية. كما تم اعادة تصميم الكونسول الوسطي

تحديثات داخلية :

تفرد ماكسيما في الداخل بجودة المواد المستعملة في بناء المقصورة التي نالت تعديلات جذرية منها تصميم يتوجه إلى السائقين الرياضيين ويشدد في الوقت نفسه على الترف المطلق، فقد أعيد التصميم الداخلي في سيارة نيسان الجديدة، بحيث تم تصميم مقصورة القيادة لتمنح السائق راحة مطلقة من خلال نظام «التحكم المركزي». وتتألق مقصورة هذه السيارة أيضاً بجلودها الفاخرة على الجانبين. كما يتيح الشكل الجديد لنظام التحكم

ليس من الغريب ان تصف نيسان سيارتها الجديدة بـ "سيارة رياضية بـ 4 ابواب". لأن التصميم الجديد فعلاً يضيف طابع رياضي واضح جداً، وتعتمد ماكسيما الجديدة على اللغة التصميمية الجديدة لسيارات نيسان وتشدد على شكل الحرف V الذي يبدو وكأنه يتحرك في الأمام وعلى المصابيح التي تعتمد تصميم البومرانج الأسترالي، إضافة إلى العمود C الملطوي باتجاه الأعلى والخلف والسقف الذي يبدو وكأنه يطفو في الفراغ.



نيسان ماكسيما 2016 أداء رياضي فاخر

كشفت نيسان الشرق الأوسط النقاب عن الجيل الجديد من سيارتها التي ستقلب الموازين، نيسان ماكسيما 2016 الجديدة في منطقة الشرق الأوسط. و تُعتبر النسخة الجديدة من هذه السيارة في جيلها الثامن، الأقوى والأكثر تطوراً من ناحية الأداء الرياضي.

خاص Entrepreneur العربية



Tonino Lamborghini

SWISS WATCHES

Chronograph quartz, Mod. **Spyder 9811**

Paris Gallery



باريس غاليري



محرك قوي:

. فقد تم إعادة تصميم أكثر من 60% من مكونات المحرك الذي يقوم على مبدأ V6 بسعة 3.5 ليترات والذي ينتمي إلى نادي محركات VQ، ليعزز أداء مكسيما الجديدة بدءاً من صمامات العادم التي تم ملؤها بالصوديوم إلى المكابس ذات الأيونات، وصولاً إلى نظام التهوية عالي التدفق. ويفضل تقنياته المستوحاة من سيارة السوبر الرياضية GT-R سيمنحك هذا المحرك بقوته البالغة 300 حصان إثارة تفوق الوصف عند التسارع من السكون إلى ذروة دوراته.

الأسطوانة - وهي المخرّجات التي تكون عادة حصرية على السيارات الرياضية الفاخرة. أما مكسيما SR فهي تمضي بدرجة التحكم إلى مستوى غير مسبوق بفضل صلابتها الالتوائية التي تفوق كل منافسة.

نظم أمان والسلامة متكاملة:

تتوافر ماكسيما الجديدة مع مجموعة متكاملة من نظم السلامة والأمان وأجهزة مساعدة السائق، شأن أنظمة PFCW للإنذار المسبق من حصول حوادث اصطدام أمامية، ICC للتحكم الذكي بالسرعة، FEB للكبح الأمامي الطارئ، CTA للتحذير من وجود حركة سير خلفية عند محاولة الرجوع إلى الوراء و BSW للتحذير من وجود مركبات في الزوايا العمياء.

كما تتوافر في ماكسيما أيضاً أهم أنظمة السلامة المتمثلة في جهاز DAA في فئة بلاتينوم لتحذير السائق عند انخفاض مستويات تركيزه أثناء القيادة والذي يقوم بمراقبة حركة المقود واضعاً نمط قيادة شخصي للسائق يقوم على أساسه بتحذير هذا الأخير عندما يتعرض للدوار أو عندما يستكشف أي نوع من تدني الانتباه. ويتوافر هذا

ومع قوة المحرك البالغة 300 حصان، يمكن لكل لتر من سعة هذا المحرك أن يولد 85.7 حصاناً. ويساهم هذا المحرك أيضاً في تمكين نيسان ماكسيما الجديدة من تحسين مستويات استهلاكها في حالات القيادة على الطرقات السريعة، بمعدل 15 في المئة، أي ما معدله 30 ميلاً لكل غالون من الوقود.

وتم إعادة هندسة نظام ناقل الحركة Xtronic بتقنية التغيير المستمر بشكل كامل ليناسب مع عشاق السرعة ومحبي توفير الوقود على حد سواء، أصبحت تقنية التغيير المستمر الجديدة تتسم بتغيير ديناميكي للحركة، وينسب ومستويات أكثر تنوعاً لنقل الحركة، فضلاً عن تحكم متكيف في النقل. والنتيجة المحققة نفاط أكثر لنقل الحركة، تجربة قيادة أكثر روعة وسلاسة، إلى جانب توفير مذهل في استهلاك الوقود.

تحكم ديناميكي

بتصميمها الجديد الذي أصبح أكثر انخفاضاً، وخفة وعرضاً، لن تجتاز مكسيما المنعطفات فحسب، بل ستقرض سيطرتها عليها. فنظام التعليق الجديد بالكامل يمتاز بمخرّجات أحادية

إلى ما سبق، زودت مكسيما بوسائد هوائية إضافية مثبتة بالمقاعد الأمامية للحماية من الصدمات الجانبية، ناهيك عن الوسائد الهوائية الإضافية الستارية المثبتة بالسقف والتي توفر حماية من الصدمات الجانبية، لا سيما وأنها مزودة بمستشعرات انقلاب. وبالحدث عن الفئات تتوّفر ماكسيما 2016 الجديدة بالفئات SL و SR وثلاثة درجات من فئات بلاتينوم. عدا نظام تنبيه السائق، جميع الميزات والتقنيات تأتي أساسية في جميع الفئات، شاملاً الشاشة الترفيهية بقياس 8 إنش، ونظام NissanConnectSM، والتشغيل عن بعد عن طريق المفتاح والكاميرا الخلفية. 1

النظام مع ماكسيما SR فقط. وتأكدت نيسان ان تجعل ماكسيما 2016 الجديدة تحتوي على عدّة تقنيات ترفيهية وانظمة سلامة. من أبرزها راديو القمر الصناعي SiriusXM، وخدمات البحث على الإنترنت ب جوجل، والمزيد من خدمات التواصل. اما من ناحية السلامة فستحفظ ماكسيما على امان الركاب بأنظمة التنبيه بالحوادث الأمامية، ومثبت السرعة الذكي، والحساسات الخلفية، والتنبيه بالنقطة العمياء والكاميرا الخلفية كما يمتاز نظام الوسائد الهوائية المتطورة من نيسان بوسائد هوائية أمامية إضافية مع أحزمة مقاعد ومستشعرات لتصنيف الركاب. إضافة



أفضل الطرق لإنشاء مقهى خاص بك؟

* بقلم سفيان المحيسن، المؤسس المشارك ومدير قسم العمليات في شركة «كافيه باربريا فرانشايز».

لم تعد المقاهي في يومنا هذا تقتصر على تقديم القهوة والمشروبات الساخنة، بل أصبحت نقطة تجمع أساسية للالتقاء بالأصدقاء أو القراءة أو لإجراء اجتماعات العمل أو مجرد قضاء الوقت والإستمتاع. ومع إضافة خدمة الإنترنت اللاسلكي «واي-فاي»، باتت المقاهي الوجهة المفضلة لدى العديد من الأشخاص لإنجاز الأعمال خارج المكتب أو تصفح الإنترنت وشبكات التواصل الاجتماعي، الأمر الذي ساهم في زيادة الطلب على هذه المرافق بشكل لافت وتعزيز مكانتها الريادية في صدارة قطاع الأغذية والمشروبات. ويبقى نجاح مشروع إنشاء مقهى مرهوناً بعدة عوامل أساسية منها أذواق المستهلكين ومستوى دخل الجمهور المستهدف والموقع والبيئة المحيطة.

وبالنظر إلى هذه المعطيات، يمكن القول بأن فكرة إنشاء مقهى تعتبر من المشاريع المربحة والقابلة للنجاح والنمو إذا ما تم تطبيقها بالشكل الصحيح. فعلى الرغم من وجود علامات تجارية عالمية في المنطقة، يمكن للمقاهي المحلية التي توفر خدمات عالية الجودة وعالمية المستوى أن تشكل منافسة حقيقية في هذا القطاع المتنامي بسرعة. وفي ما يلي بعض النصائح والإرشادات المفيدة التي تساعدك في تحقيق حلمك بإنشاء مقهى خاص بك.

الخبرة مفتاح النجاح

إذا كنت لا تملك أي خبرة في مجال إدارة

الأعمال وترغب بتأسيس مقهى خاص بك، لعل الخطوة الأولى والأفضل لتحقيق ذلك هي في التعاون مع إحدى العلامات التجارية من أصحاب حق الإمتياز والتي تتمتع بالمعرفة والخبرة اللازمة لمساعدتك في جميع مراحل المشروع، من وضع الخطة الأولية وتحديد الميزانية إلى تخطيط الموارد وإدارة المشتريات وغيرها من الجوانب الأخرى الهامة ذات الصلة. ومن شأن التعاون مع صاحب حق إمتياز من ذوي الخبرات العالية أن يعود بالمنفعة الكبيرة على المشروع من حيث خفض خطر الفشل وضمان الحصول على أفضل تدريب ومساعدة ودعم في كل خطوة.

إختيار الموقع المثالي

من العوامل الأساسية أيضاً لنجاح المشروع هو إختيار الموقع المناسب له، بحيث يجب أن يتسم المكان الذي تختاره بحركة كثيفة وفي الوقت نفسه أن تكون الإيجارات فيه معقولة. وهنا تكمن أهمية إجراء دراسة الجدوى للمواقع المختارة من أجل المقارنة فيما بينها وإختيار الأنسب من حيث حجم الإقبال وكثافة المكاتب المتواجدة في المنطقة المحيطة والعلامات التجارية المنافسة، بالإضافة إلى غيرها من العوامل المؤثرة الأخرى. وتتمثل الخطوة التالية بعد إختيار الموقع والموافقة عليه، في إختيار التصميم الداخلي وتحديد عدد الموظفين اللازم لإدارة المقهى.

تدريب الكوادر البشرية


تذكر دائماً بأن الموظفين هم من يمثلون علامتك التجارية أمام الجمهور، وبالتالي يمثلون دوراً محورياً في تعزيز الإقبال على الخدمات والمنتجات التي تقدمها. وفي حالة التعاون مع صاحب حق إمتياز، يتوجب على الأخير أن يوفر جميع الخدمات التدريبية اللازمة للموظفين. ويعكف بعض الشركاء على تنظيم برامج تدريبية مكثفة لأصحاب المقاهي، بالإضافة إلى دورات تدريبية داخل المتجر لفرق العمل من المديرين والموظفين. ويعد الحصول على التدريب الصحيح من أساسيات نجاح المقهى وعاملاً رئيسياً في دفع عجلة نمو وإزدهار علامتك التجارية. ومن المهم أيضاً تعيين مدير متمرس من ذوي الخبرات والكفاءات القيادية العالية لإدارة المقهى ومساعدتك في الوصول إلى الرؤية الطموحة والقيم الجوهرية التي تصبو إليها.

الإمتثال لأعلى المعايير وأفضل الممارسات

يعد الإلتزام بالمعايير وأفضل الممارسات الدولية عاملاً هاماً لا بد من الأخذ به بعين الإعتبار عند التخطيط لإفتتاح مقهى في دولة الإمارات وتحديد إماره دبي التي تعتبر من كبرى المدن الرائدة في مجال الضيافة في العالم، الأمر الذي يعزز الحاجة للإمتثال لأعلى المعايير والمقاييس العالمية في جودة الخدمات والمنتجات من أجل الحفاظ على مكانة

تنافسية في السوق المحلية. ولا يتطلب إفتتاح مقهى أن يكون لديك الخبرة في مجال الأغذية والمشروبات، بل يكفي أن تكون مسلحاً بالالتزام والإصرار ومبادئ السلوك والأخلاق المهنية ومهارات التعامل مع العملاء والموظفين من أجل النجاح في هذا المجال.

نصائح هامة يجب مراعاتها

لعل أفضل نصيحة يمكن أن تقدم لك قبل المباشرة في المشروع هي التأكد من إستثمار أموالك بالشكل الملائم. قم بإجراء دراسة شاملة ومعتمة عن العلامة التجارية التي تتعامل معها وسجل نجاحاتها وإنجازاتها وتاريخها في السوق. والأهم من ذلك ضع خطة عمل واضحة المعالم ولا تبدأ بتنفيذ المشروع ما لم تتم بالأبحاث والدراسات اللازمة. ومن المهم أيضاً التعمق في إتخاذ القرارات في هذا النوع من المشاريع، حيث أن الإستعجال في أي قرار قد يؤدي إلى الفشل. وختاماً، يبقى الشغف والحماسة للعمل من العناصر الأساسية التي يجب أن يتحلى بها أصحاب المقاهي من أجل تحقيق الريادة والنمو. فالعمل في المجال الذي تحب يفتح أمامك الآفاق للنمو والإزدهار ومواصلة التعلم والتطور. ولا شك أن التمتع بهذه الصفات المميزة وإتباع النصائح المذكورة أعلاه كفيل بمساعدتك على النجاح في إنشاء المقهى الذي لطالما حلمت به. 

retro.cpm

A branch of Paris Gallery L.L.C.

E T R O

دبي: دبي مول +971 4 3308774 • مول الإمارات +971 4 3411014
البحرين: بحرين سيتي سنتر +973 1 7178459