

«وومينا» أول مجموعة نسائية للاستثمار الملائكي في المنطقة

Entrepreneur

العربية

رواد الأعمال

مركز الملكة رانيا
للريادة منصة
لإنطلاق شركات
جديدة

سيدات الأعمال
العربيات يفتحن
سبل جديدة لريادة
الأعمال

صناعة الألومنيوم
السعودية

حاضنة
للصناعات
الصغيرة

المهندس خالد عبد
المنعم المدير التنفيذي
لشركة الويكو

محمود العربي

قصة «شهبندر التجار»
بدأت بـ 25 قرشاً



9 772313 173009 >

MARCH 2016 | WWW.ENTREPRENEURALARABIYA.COM

عَلَى قَدْرِ أَهْلِ الْعَزْمِ تَأْتِي الْعَزَائِمُ
كاديلاك CT6 الأولى على الإطلاق





Cadillac

أقدم بعظمة

المملكة العربية السعودية، هاتف: 800 244 2000، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: 800 542 3789، قطر، هاتف: 44 55 8000 (974).
الكويت، هاتف: 2496 9000 (965)، عُمان، هاتف: 245 02870 (968)، البحرين، هاتف: 174 57212 (973)، لبنان، هاتف: 1 615 715 (961)، الأردن، هاتف: 6 580 3600 (962).



انتركونتيننتال

فنادق ومنتجعات



• جدة • كوالالمبور • لندن • باريس • الرياض • سنغافورة • سيدني • تاهيتي • طوكيو



اصطحابك من المطار بالسيارة خدمة اعتيادية. التواصل معك وأنت في الطريق للحجز في مطعمك المفضل واحد من التفاصيل.

من خدمة السائق الذي يستقبلك في المطار إلى الطاقم المكرس لخدمتك الشخصية، سوف تجد أن الفرق في تجربة كلوب إنتركونتيننتال يكمن في التفاصيل. نحن نتخطى المألوف في اهتمامنا بأدق هذه الجزئيات لننعم بلمسات الرفاهية ولتصبح إقامتك مليئة بمفاجآت ترسم البسمة على وجهك. لتختبر رفاهية استثنائية مليئة بالتفاصيل المبهجة لديك خياراً ثانياً له: كلوب إنتركونتيننتال.

كلوب إنتركونتيننتال - السر في التفاصيل.

لمزيد من المعلومات وللحجز، تفضل بزيارة clubintercontinental.com/ar

متواجدون في أكثر من ١٨٠ موقعاً حول العالم، من بينها: بالي • بانكوك • دبي • هونغ كونغ



* تطبق الشروط والنكاحام.
تعتمد دقة المواصفات على الطراز المختار.

- ترقية مجانية للطراز الأعلى
- ضمان 5 سنوات دون تحديد المسافة
- خدمة لمدة 3 سنوات أو 45,000 كيلومتر
- مساعدة على الطريق لمدة 3 سنوات دون تحديد المسافة
- تسجيل مجاني



Volkswagen



facebook.com/VolkswagenDubai



احصل على أكثر مما تطلب.



اشتر طوارق الجديدة وسوف تحصل على الطراز الأعلى مجاناً. بمعنى، أنه عند شرائك لطوارق S، ستصل إلى منزلك وأنت تقود طوارق SE. هذا العرض المدهش يشمل جميع طرازات طوارق. اختر بذكاء. اختر طوارق.

هندسة ألمانية... لكل الناس



Volkswagen
Service Excellence

الناودة للسيارات ذ.م.م (وكيل إمارة دبي والإمارات الشمالية)

دبي، هاتف: 04 7053333، ديرة، هاتف: 04 2662954، الشارقة، هاتف: 06 5125555، الفجيرة، هاتف: 09 2025444

www.nabooda-auto.com



تُعَدُّ 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



هيئة الشارقة
للاستثمار والتطوير

SHARJAH INVESTMENT AND
DEVELOPMENT AUTHORITY

14



36

مركز الملكة رانيا للريادة منصة لانطلاق شركات جديدة

تضم الأردن واحدة من أفضل بيئات رعاية الأعمال الصغيرة، وسجلت انطلاق العديد من الشركات بمساعدة من عدة جهات حكومية ومستثمرين من القطاع الخاص، أما مركز الملكة رانيا للريادة، الذي تأسس في عام 2004 فقد كان متصدراً منذ انطلاقة دعم ريادة الأعمال التقنية في الأردن.

40

إليسا فريجة:

”وومينا“ أول مجموعة نسائية للاستثمار الملائكي في المنطقة

يشغل قطاع ريادة الأعمال مساحة كبيرة من اهتمام حكومات المنطقة، ونشهد اليوم انطلاق العديد من البرامج للتمويل والرعاية تشارك فيها هيئات عالمية وشركات كبيرة، المفاجيء عربياً تقدم مساهمة المرأة من خلال مجموعة من النساء الرائدات اللواتي يملكن الرؤية والطموح، إليسا فريجة شابة في مقتبل العمر أسست مجموعة نسائية للاستثمار الملائكي تحدثت للمجلة عن واقع الريادة والصعوبات التي تواجه الشركات الناشئة في المنطقة.

18

محمود العربي

قصة ”شهبندر التجار“ بدأت بـ 25 قرشاً

رغم صعوبة البدايات إلا ان النهايات دائماً ما يحددها الطموح والعمل الجاد والسعي وراء التميز والانفراد، وهكذا بدأ بطل قصة اليوم فكتب حكايته بحروف من النجاح والطموح الغير محدود والعمل، أنه شهبندر التجار - كما اعتاد أن يُلقب- الذي اقتحم عالم التجارة بخمسة وعشرين قرشاً فقط، واستطاع بصبره وعمله الدؤوب ان يشيد قلعة صناعية كبرى بعيداً عن قروض البنوك، فاصبح من كبار رجال الاقتصاد في مصر.

22

صناعة الألومنيوم السعودية حاضنة للصناعات الصغيرة والمتوسطة

أصبحت دول الخليج العربية مقراً رئيسياً ونشطاً لصناعة الألومنيوم، وتصدر السعودية دول المنطقة في تنوع اقتصادها، وتحتل صناعة الألومنيوم حيزاً هاماً في دول الخليج فهي تشكل 9% من الإنتاج العالمي. ونتج عن هذه الصناعة مئات الشركات التي أطلقتها رواد أعمال مبدعون وفُروا آلاف من فرص العمل في مختلف الأنشطة الداعمة لهذه الصناعة.

30

سيدات الأعمال العربيات يفتحن سبل جديدة لريادة الأعمال

30



اختر خطة أسعار الفوركس التي تناسبك.

تداول العملات مع فروقات أسعار تبدأ من 0.2 نقطة.

اكتشف الآن أسعار جديدة وتنافسية مع مجموعة
من خطط التسعير المختلفة التي تناسب أسلوبك في التداول.

قم بزيارة موقع Saxobank.ae/ar



يحمل التداول في الأدوات المالية في طياته مخاطرًا. وينبغي أن تكون
على وعي تام بهذه المخاطر قبل الإقدام على التداول.

سأكسو بنك أي/أسكوبنهاجن
عنوان المقر الرئيسي
Philip Heymans Allé 15
2900 Hellerup Denmark
الهاتف : +4539776380
الفاكس : +4539774200
العنوان الإلكتروني:
me-private@saxobank.com

سأكسو بنك أي/أس أبو ظبي
Etihad Towers, Tower no. 3,
Office 1401 P.O. Box: 43082
Abu Dhabi, United Arab Emirates
الهاتف : +97124088000
الفاكس : +97126583400
العنوان الإلكتروني:
abudhabi@saxobank.com

سأكسو بنك (دبي) المحدودة
Currency House, 1st Floor, DIFC
P.O. Box: 506830
Dubai, United Arab Emirates
الهاتف : +97143816000
الفاكس : +97143259209
العنوان الإلكتروني:
dubai@saxobank.com

SAXO
BANK



46

“دويتشه بنك” المصرف الذي قد يفجر العالم !

يتوقع المراقبون أن يكون العالم على مشارف أزمة مالية جديدة عنوانها «دويتشه بنك». هذا المصرف الذي لم يسقط في الأزمة المالية في عام 2008، سجل في نهاية 2015 خسائر بقيمة 6.8 مليارات يورو، وتراجع سعر سهمه بنسبة 40% منذ مطلع عام 2016 إلى اليوم، وجرّ معه أسهم المصارف الكبرى، ما أثار تساؤلات واسعة عن الخطوط والمسارات التي قد تربط المنطقة بهذه الأزمة المرتقبة، ولا سيما في ظل وجود توظيفات كبيرة للبنوك المركزية والمصارف.

54

مصالح العملاء المالية ضائعة والبنوك تعجز عن وضع الحلول

أسهمت كل من “باي بال” (PayPal) و”ترانسفير وايز” (TransferWise) و”زوبا” (Zopa) و”فيدور” (Fidor) وغيرها من العلامات التجارية الرقمية المتطورة في إحداث تغيير جذري على صعيد الخدمات المالية المقدمة للعملاء.

58

الاقتصاد العالمي

مؤشرات تبعث على الأمل

لحظات عصيبة تعيشها الأسواق العالمية وسط العديد من المؤشرات السلبية التي شهدتها العام الماضي، ولكن بوادر استئثار للخطر من قبل منتجي النفط وسعيهم لتثبيت الإنتاج يعطي أملاً للمستثمرين.

62

كيف صار إجمالي الناتج المحلي يحكم العالم؟

درك فليسن، هو أستاذ تاريخ الاقتصاد وزميل في معهد كين للأخلاقيات في جامعة ديوك الأميركية. صدر له أخيراً كتاب تحت عنوان «الرقم الكبير الصغير: كيف صار إجمالي الناتج المحلي يحكم العالم وما الذي وجب عمله تجاه ذلك». في ما يلي مراجعة لمحتوى هذا الكتاب.

68

التكنولوجيا مع تام

معرض الإلكترونيات الاستهلاكية الدولي (CES) 2016 ملتقى للمخترعين والشركات البارزة في

80

السلع الفاخرة تحاول الإفلات من الأزمة تجارة الألباس، فتش عن الصين والهند

خلافًا لما جرت عليه العادة حين كانت المنتجات الفاخرة أقل تأثراً في الأزمات، يبدو أن هذه المنتجات هي الأخرى لم تتج من تداعيات الأزمة التي تعيشها الأسواق العالمية، والسبب تراجع الطلب في سوقي الصين والهند.

84

لينكون 2016 MKX الآن بالإمارات قياده سلسلة وآمنة بمنتهى الأناقة

وصلت سيارة لينكون MKX الجديدة، إلى صالات عرض الطائر للسيارات، وبريمير موتورز، الوكيل الرسمي في أبوظبي، وتقدم MKX الجديدة الفخامة الهادئة كمعيار جديد يجمع التصميم المدروس والأنيق بالقيادة الآمنة التي لا تتطلب أي عناء مع التجربة المخصصة.



84

عالم التكنولوجيا ويشهد في بعض الأحيان إطلاق الاختراعات الجديدة، كما أن المعرض يعتبر بمثابة منصة لعرض المنتجات المستقبلية الموجهة للمستهلكين، فيما يلي بعض الأجهزة الأكثر تطوراً التي جذبت الاهتمام في الدورة الحالية للمعرض.

70

كيف أحدثت التكنولوجيا ثورة في عالم الخدمات الطبية؟

يشهد السوق الطبي في العالم ثورة تكنولوجية كغيره من القطاعات فقد زاد عدد تطبيقات المحمول المرتبطة بالصحة لأكثر من الضعف منذ منتصف 2013 ليصل إلى 10 آلاف تطبيق كما تشير تقارير بحثية.

74

ارتفاع مستوى المخاطر التي يتعرض لها نظام 'أندرويد'

أصدرت 'إسيت'، الشركة المتخصصة في مجال منتجات الحماية الاستباقية، تقريرها الأمني بعنوان "ارتفاع مخاطر برامج الفدية الخبيثة التي تستهدف أنظمة الأندرويد"، والذي يرصد الاتجاهات المتطورة لتلك البرامج على وجه الخصوص.

76

اقتصاد العالم يخدم 1% فقط من سكان الأرض

62 شخصاً يمتلكون ما يمتلكه نصف سكان الأرض!

يجتمع خبراء العالم في الاقتصاد والتخب المالية وأصحاب القرار "الأشداء" كل عام في مدينة دافوس السويسرية العريقة، السبب المعلن بحث واقع التعاون الدولي لجعل العالم أفضل، ولكن شيئاً من هذا لا يحدث أبداً. فقط يأخذون صوراً تذكارية ويلقون الخطب الرنانة إنهم ممثلون لايحظون بإعجاب الجمهور.



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 مالية
 - مسؤول علاقة عملاء خاص
 - صالة الخدمات الخاصة في الفرع
 - رسوم وخدمات مالية مخفضة ومجانية
 - باقة من البطاقات الائتمانية 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

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

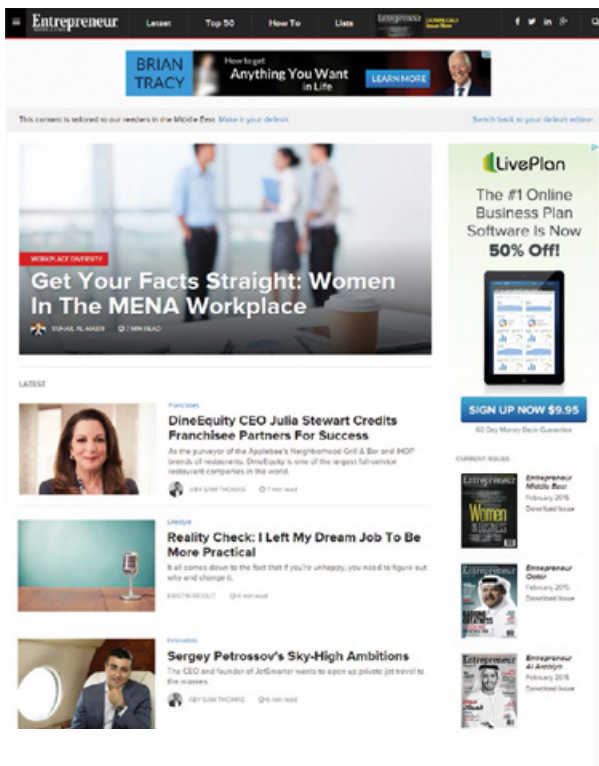
Samer Mohammed

Entrepreneur

العربية رواد الأعمال

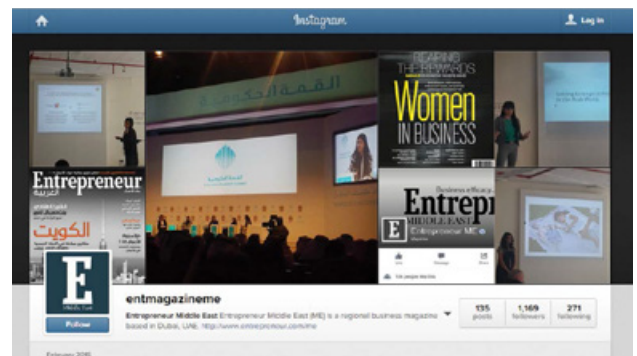
VISIT OUR NEW WEBSITE!

www.entrepreneuralarabiya.com



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!

- EntAlArabiya
- @EntAlArabiya
- Entrepreneur Al Arabiya
- EntrepreneurMiddleEast
- EntMagazineME
- EntMagazineME
- EntMagazineME



Confession

A FLORAL, MUSKY BOUQUET



Paris Gallery  باريس غاليري

صلّوا للأمريكا أن تنتعش سريعاً



من تردي الاقتصاد العالمي أكثر قد يطيح بقدرتهما على التصدير! الجميع تحت حد السكين، أما أمريكا فتتظر إلى الأمر على أنه فرصة لنمو متدرج ولكنه مضمون فيما الجميع يتمنى لأمريكا التعافي سريعاً.

إن صحت تقديرات الوكالات الغربية بأن سعر النفط، حتى عام 2020، لن يزيد على السبعين دولاراً للبرميل، ستكون السنوات المقبلة مسرحاً لاختبار من يملك الرؤيا الأصح، والخزائن الأثري، والقدرة على إدارة الأزمات. أما ثمن الرهان، فقد يكون بلا مبالغة، وإن بدت المسألة اقتصادية بحتة، تغير في السياسة والجغرافيا وانكفاء مشاريع استراتيجية. ■

رئيس التحرير
حسن عبد الرحمن

إذا صح ذلك فالوقت ما يزال مبكراً لانتعاش أسعار النفط، والدول المنتجة التي تعتمد بشكل أساسي على تصدير هذه السلعة سيكون مشكوكاً في قدرتها على الصمود لفترة طويلة. من موسكو والرياض إلى بيجينغ والهند وطهران واليابان، تقوم الحكومات بتحديد أولوياتها ومن سيحظى بحماية من عنف السوق ومن سيدفع الثمن. تضع هذه الحكومات رهانات مختلفة: روسيا تراهن على بناء اقتصاد إنتاجي تحت ضغط الأزمة، فيما السعودية تأمل أن أموالها السيادية وقدرتها على الاستدانة ستكون جسراً يسمح لها بعبور المرحلة بلا تضحيات حقيقية، وإيران تعتمد على أن سنوات الحصار والتضييق قد حتمتها من الانفلاش المالي وأجبرتها على إجراء إصلاحات عميقة لخفض أهمية النفط في الموازنة. أما الصين والهند واليابان فالمخاوف

شركات النفط الصخري في أمريكا تهدد بأنها سوف تعود إلى الإنتاج مع وصول النفط إلى 40 دولاراً هل يمكن اعتبار هذا التهديد إشارة للمنتجين بعدم جدوى رفع الأسعار؟ حجم استدانة شركات النفط الصخري تزيد على 250 مليار دولار من المؤسسات المالية الأمريكية، وإفلاس هذه الشركات سوف يعزز الأزمة المالية في أمريكا والعالم. ولكن خسارة هذا المبلغ ستكون أقل سوء من ارتفاع أسعار النفط، المغزى الاستراتيجي لتأثر أعداء أمريكا المفترضين وتدمير اقتصادياتهم أهم بكثير من بيع النفط الصخري الأمريكي اليوم.

ربما ما يزال الوقت مبكراً لتسويق النفط الصخري الأمريكي، أين سيذهب؟ سيبقى ثروة مخزنة، و«لسنا بحاجة إليه» هكذا تقول المصلحة.

«أساس» ستنشئ أول شركة طيران اقتصادي في السلطنة

حصلت شركة مسقط الوطنية للتطوير والاستثمار (أساس) على ترخيص خاص من الهيئة العامة للطيران المدني لإنشاء أول شركة طيران عمانية منخفضة التكلفة. ومن المنتظر أن يساهم هذا المشروع الأول من نوعه في نمو الاقتصاد الوطني بالسلطنة مدعوماً بارتفاع وتيرة الحركة الجوية والتي يتوقع أن تنمو بواقع 40% بحلول عام 2019. وتعليقاً على ذلك، تحدث المهندس خالد بن هلال اليعمدي، الرئيس التنفيذي لشركة «أساس»، بقوله: «تسعى الشركة لتكون إحدى الأذرع الرئيسية للحكومة وصناديق التقاعد في مجالي الاستثمار والتنمية. وسيساهم إيجاد شركة طيران اقتصادي عماني في تعزيز الاستفادة الاقتصادية في السلطنة وإثراء حركة الملاحة الجوية في البلاد». مضيفاً أن «إن من شأن هذا المشروع أن يكون مكملاً لمشاريعنا المتنوعة، التي تسعى إلى ربط شبكات النقل المختلفة بمشاريعنا العقارية والترفيهية القادمة، لتحقيق عوائد مستدامة سيكون لها بالغ الأثر في دعم التنمية التي تشهدها السلطنة في شتى المجالات»، جدير بالذكر أن «أساس» قد تأسست في أواخر 2014،



وهي تعمل منذ ذلك الحين على تحديد الفرص الاستثمارية الجديدة والحلول الذكية التي من شأنها تلبية احتياجات المواطنين والمقيمين على أرض السلطنة والارتقاء بمستوى حياة الأفراد فيها.

مازيراتي تعرض أول سياراتها للدفع الرباعي في جنيف
كشفت مازيراتي ولأول مرة عن الشكل الخارجي لسيارة ليفانتي، أول سيارة متعددة الاستعمالات (SUV) للشركة التي تتمتع بأكثر من مئة عام من التاريخ. وينضم الطراز الجديد إلى المجموعة الحالية من سيارات السيدان والسيارات الرياضية: كواتروبورتيه، جيبلي، جران توريزمو وجران كابريو. ويتمتع تصميم ليفانتي بأسلوب مازيراتي الإيطالي المميز: فتضم الواجهة مصابيح أمامية جديدة مقسمة إلى قسمين مع وحدة المصباح العليا المتصلة بشبك المبرد. وبصمة مازيراتي واضحة على الشكل الخارجي، مع فتحات شبك مازيراتي الثلاثة التقليدية على المصد الجانبي. والشكل الانسيابي الخلفي والنافذة الخلفية المائلة يدلان على أنها سيارة رياضية عالية الأداء. وتم تصميم الشاسيه ليجمع بين الأداء المتميز على الطرق، وتحكم مازيراتي الفريدة من نوعها حتى على الطرقات الزلقة وأداء ممتاز على الطرق الوعرة. وتحتوي جميع أنواع ليفانتي المختلفة الجديدة كإضافة قياسية على: نظام تعليق إلكتروني متطور مع تخميد مسيطر ونظام التعليق الهوائي الذي يمكن ضبطها على عدة مستويات مختلفة. ونظام الدفع الرباعي الذكي «Q4» وناقل حركة 8 سرعات أوتوماتيكية مصنعة خصيصاً لسيارة الدفع الرباعي الجديدة من مازيراتي. كما جهزت ليفانتي بمحركات البنزين والديزل وجميعها متوافقة مع معايير Euro 6. ويتم تصنيع مازيراتي ليفانتي في مصنع بمدينة تورينو في إيطاليا. والسيارات الأولى جاهزة وسيتم إطلاقهم في السوق الأوروبي في الربيع، ومن ثم في أسواق البلدان الأخرى.



دبي الوجهة المفضلة للأوروبيين في الشتاء



احتلت الإمارات المركز الأول بالنسبة للسياحة العائلية الموجهة إلى الشرق الأوسط حتى الآن من عام 2016، حيث استقطبت 44% من حجم السائحين القادمين إلى المنطقة، بارتفاع بنسبة 12% مقابل نفس الفترة من عام 2015. ووفقاً لموقع غلوبال ترافيل انسايت، فإن الأوروبيين عموماً، والبريطانيين على وجه الخصوص، يفضلون السياحة في دبي خلال أشهر الشتاء التي تتسم بالبرودة الشديدة في دول القارة العجوز في الوقت الذي تتمتع به الإمارة من شمس مشرقة وطقس دافئ ومنعش. حيث احتلت المركز الأول للسائحين البريطانيين الباحثين عن مكان لقضاء العطلات في الشتاء، بينما

احتلت المركز الثاني بعد بانكوك، بالنسبة للسائحين الألمان، بينما جاءت برشلونة في المركز الأول بالنسبة للفرنسيين، فيما احتلت الإمارة المركز الثاني بالنسبة للسائحين من السعودية، حيث جاءت اسطنبول في المركز الأول.

مركز دبي التجاري يطلق أسبوع تكنولوجيا المستقبل آخر مارس



المعلومات والاتصالات. وحدها من قيمة 17 مليار درهم في عام 2015 بارتفاع عن 12 ملياراً التي شهدتها السوق في عام 2010 وتتوقع الغرفة إمكانية ازدياد هذه القيمة لتصل إلى 22 ملياراً بحلول عام 2019

ويأتي توحيد هذه الفعاليات الأربع في وقت تشير توقعات غرفة تجارة وصناعة دبي إلى اقتراب سوق تكنولوجيا المعلومات بدولة الإمارات

أعلن مركز دبي التجاري العالمي عن إطلاق أسبوع تكنولوجيا المستقبل من خلال جمعه لأربع منصات تجارية متخصصة تحت راية معرض واحد يقام في الفترة من 29 حتى 31 مارس المقبل. ويجمع الأسبوع ويعرض خدمات وتكنولوجيا متنوعة لمعالجة البيانات من خلال - معرض ومؤتمر الخليج لأمن المعلومات «جيسك» - ومعرض إنترنت الأشياء - ومعرض البيانات الكبيرة - ومعرض ومؤتمر الخليج للحوسبة النقال للمؤسسات «جيميك».

وقالت تريكي سي لوه ميرماند النائب الأول للرئيس بمركز دبي التجاري العالمي أن برنامج «أسبوع تكنولوجيا المستقبل» الممتد لثلاثة أيام تم تصميمه ليضمن كل معرض أو مؤتمر حصته من اهتمام الزوار مع تقديم نظرة شاملة على آراء الخبراء والتقنيات المبتكرة والخدمات الرائدة في كل قطاع من قطاعات تكنولوجيا

دراسة: الشركات الناشئة بحاجة ماسة لحلول معلوماتية عالية الأداء

أظهرت دراسة حديثة صدرت مؤخراً عن شركة أي دي سي أنه على الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة اعتماد إدارة عالية الأداء للمعلومات على مدى السنوات الخمس القادمة للتمكن من تحقيق النجاح في ظل الاقتصاد الرقمي، وفقاً لخبراء هذه الصناعة.

ووفقاً للدراسة، استعان حوالي 45% من الشركات المتوسطة على الصعيد العالمي بالحلول الرقمية لتحقيق نمواً في معدل الإيرادات بلغ 10% على الأقل خلال 2015، يشار إلى أن أقل من 1% من الشركات العالمية فقط استطاعت تحقيق أعلى مستوى من إدارة البيانات، والتي ستركز على 1.5% من البيانات الأعلى قيمة.

ومع ذلك، تواجه المؤسسات في المنطقة معدلات نمو مضاعفة من البيانات، إلى جانب التوقعات التي تشير إلى نمو البيانات العالمية إلى 10 أضعاف، ليصل حجمها إلى 44 زيتابايت بحلول 2020، حيث تشكل الأسواق الصاعدة، كدولة الإمارات، 60% من إجمالي البيانات المتولدة.

من جهة أخرى، وبفضل وجود أدوات إدارة المعلومات، بإمكان الشركات الصغيرة والمتوسطة تحسين مستوى أداء شبكاتهم وأجهزتهم، بالإضافة إلى وضع خطط وتوقعات أفضل لسياسة الصيانة والتعايف من الكوارث، فضلاً عن التوفير في تكاليف الطاقة، حيث تدعم حلول التخزين المتنقلة XtremIO إدارة المعلومات ضمن الزمن الحقيقي، والتي بالإمكان تحديثها وتوسيعها بالتزامن مع مسيرة نمو الأعمال، كما أنها تدعم السحابة الهجينة والخاصة.

«الإمارات للتنمية» يؤكد دعمه للمشاريع الصغيرة والمتوسطة



أكد «مصرف الإمارات للتنمية» التزامه المستمر بدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال في الدولة، وذلك في إطار مساهمته في دعم هذا القطاع الذي يمثل أحد الركائز الأساسية للاقتصاد الوطني.

ويلتزم المصرف بمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة على التغلب على العوائق المالية التي تعترض طريق نموها وتطورها. ويقدم المصرف التمويل المناسب للشركات التي يمتلكها أو يديرها مواطنون إماراتيون.

ويتواجد فريق خبراء التمويل بشكل دائم في مختلف فروع المصرف التي تتيح لرواد الأعمال الطموحين عرض مشاريعهم وأفكارهم على الوجه الأكمل. حيث تضم فروع المصرف غرف اجتماعات خاصة مزودة بأحدث تقنيات العرض والتقديم، حيث يمكن تقديم الاستشارات بطريقة تتسم بالمهنية والخصوصية لعملاء المصرف ورواد الأعمال.

ويوفر «مصرف الإمارات للتنمية» للمواطنين الإماراتيين - من خلال فروعها في أبوظبي ودبي - مجموعة متكاملة من النصائح والاستشارات من قبل خبراء متمرسين في القطاع المالي وقطاع الأعمال، إلى جانب إطلاق منتجات مبتكرة مصممة خصيصاً للإسهام في تقديم الدعم للشركات الوطنية ورواد الأعمال الإماراتيين.

لقد تغلبت على السرطان

إطلاق مركز إقليمي للتميز في مجال محاربة السرطان

أهلاً بك في مركز الأورام بمستشفى برجيل

بفضل العناية الصحية المتفوقة، استطاع الملايين من الأشخاص حول العالم التغلب على السرطان. لذلك، نقدم لك مركز الأورام في مستشفى برجيل الذي تم إطلاقه مؤخراً كأول مركز للتميز في أبوظبي. وهو مخصص للكشف عن جميع أنواع السرطانات ومعالجتها والتحكم بها مع التركيز على سرطان القولون والثدي والرئة، حيث يقوم كبير الاستشاريين الدكتور نوربرت درابر بإدارة فريق متعدد التخصصات من الأطباء ذوي الكفاءة العالمية الذين يعملون على متابعة كل الحالات المعقدة معاً وتحديد الخطة العلاجية لكل منها. ومع تجهيز مستشفى برجيل بأحدث التقنيات وتبنيه "شعار فن الشفاء"، تأكد أنك ستحظى بأفضل العناية الطبية والصحية.

الخدمات التي يقدمها قسم الأورام:

معالجة جميع أنواع السرطانات وبكل مراحلها • التصوير بالرنين المغناطيسي MRI • التصوير المقطعي عبر الكمبيوتر • الرعاية المهدئة والمساندة ومعالجة الأعراض • المعالجة المتخصصة للألام • أخذ الجراحات • العلاج الهرموني • العلاج الكيميائي • العلاج المناعي • خدمة أمراض الدم

ندعوك للقاء مع فريقنا الطبي المميز في مركز الأورام:

- الدكتور نوربرت درابر • استشاري علم الأورام
- الدكتور عرفان الحق • استشاري علم الأورام
- الدكتور فادي جورج هاشم • استشاري أمراض النساء والتوليد
- الدكتور مناف الهاشمي • استشاري أمراض المسالك البولية
- الدكتور إفيلين بانجانيان بيبيرس • استشاري الطب الإشعاعي
- الدكتور ميسون كامل حسن • استشاري أمراض الأنسجة
- الدكتور جوروف جوبتا • اختصاصي الطب الإشعاعي

مستشفى
برجيل

burjeel
hospital

فن الشفاء

من مجموعة في بي إس للرعاية الصحية

معتمد من قبل اللجنة المشتركة
الدولية بالولايات المتحدة الأمريكية



مستشفى برجيل ذ.م.م
ص.ب: ٧٤٠٠، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة

اتصل: ٩٧١ ٢ ٥٠٨ ٥٥٥٥

البريد الإلكتروني: www.burjeel.com | info@burjeel.com

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



الكشف عن نسخة جديدة من «إكسبيريا سوني»

كشفت شركة «سوني موبایل كوميونيكاشنز» النقاب عن الإطالة الجديدة لعلامة «Xperia» التجارية مع أول سلسلة هواتف ذكية من الفئة X، بالإضافة إلى رؤية مستقبل الاتصالات مع أجهزة موصولة محيطية قادرة على تغيير أسلوب التفاعل مع العالم.

يوم أكثر ذكاءً وأكثر بساطة. وتتطلب المزايا المتقدمة بطارية قادرة على التحمل، كما أن سلسلة «Xperia X» تتضمن نظام إدارة الطاقة الذكي من «سوني» لمنح عمر البطارية طاقة تكفي ليومين.

وتجسّد سلسلة «Xperia X» رؤية علامة «سوني موبایل» التجارية الجديدة من خلال إضافة مستويات جديدة من التقنية الذكية عبر مميزات «Xperia» التي تتمتع بشعبية واسعة مشهود لها: الكاميرا والبطارية والتصميم، لجعل كل

«انستغرام» وجهة السعوديات نحو ريادة الأعمال

تشهد المملكة العربية السعودية نموّ جيل جديد غير متوقع من رائدات الأعمال على منصة إنستغرام. وتوجّه عدد كبير من النساء السعوديات إلى تطبيق إنستغرام للشروع في أعمال تجارية يقمن بها إلى جانب وظائفهن اليومية، متخطيات بذلك القيود الصارمة التي يفرضها عليهن المجتمع. وتشكّل هذه الفئة من النساء جزءاً معتبراً مما يُسمّى الاقتصاد غير الرسمي للبلاد، ولا يدخل في تعداد الـ 48% من نسبة نمو الموظفين السعوديات التي بلغت 806 آلاف بين العامين 2010 و2014.

وصرح خالد خضير، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «جلو وورك» في الرياض، أول شركة سعودية متخصصة في ربط الباحثات عن عمل مع الوظائف المتاحة عن طريق الإنترنت، التي وفرت حتى الآن أكثر من 38 ألف وظيفة نسائية، أنه يجب على الحكومة استغلال هذه الروح الريادية وتقديم تسهيلات خاصة للنساء لتشجيعهن على افتتاح محلات تجارية بصورة رسمية، وإطلاق برامج إرشاد متخصصة وهادفة تمنح النساء الثقة الضرورية والشجاعة المطلوبة للتفرغ للعمل كرائدات أعمال. واقترح الخضير بضرورة إنشاء إطار عمل قانوني يسهل تبني رائدات الأعمال السعوديات على إنستغرام «لأنهن يعملن حالياً بصورة غير قانونية، فهنّ لا يملكن رخصة عمل تجارية بل يعملن من منازلهن». كما يواجه سوق إنستغرام السعودي النشاط بعض التعقيدات مع قيام رائدات الأعمال وسائقي السيارات بالتواصل على إنستغرام لترتيب عملية توصيل بضائعهن، فيبيئة إنستغرام معقدة أكثر مما هو عليه الحال في الغرب.

قطر تطلق برنامجاً لتصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة



الاستفادة منه وإيصال منتجاتهم وتسهيل دخولهم إلى السوق المحلي وخلق جوتحفيزي داخل مجتمع الأعمال في قطر. ويقدم البرنامج الكثير من المزايا والإيجابيات للقطاع الخاص، باعتباره منصة مهمة للشركات الصغيرة والمتوسطة تسمح لها بتسليط الضوء على نجاحاتها وتميزها في إدارة أعمالها.

مع تحفيز تلك التي يمكنها أن تطور من أدائها عن طريق برامج محددة لتطوير الأداء. وسيوفر البرنامج مناقشة الأفكار وطرح أفضل الممارسات الخاصة بالأعمال في قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، ليتسنى للجميع الاستفادة منه، وسيقوم بنك قطر للتنمية من خلاله بتحفيز الشباب القطري والقطاع الخاص على

أطلق بنك قطر للتنمية بالشاركة مع غرفة قطر، برنامجاً لـ «تصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطر: قائمة التميز»، ويهدف البرنامج إلى أن يكون منصة مهمة لتلك الشركات تسمح لها بعرض منتجاتها المختلفة وإنجاح أعمالها. ويعمل البرنامج على تكريم الشركات الصغيرة والمتوسطة الأفضل أداء في قطر بناء على معايير واضحة،





توكيل توشيبا

ولأن الطموح لا يعرف حدوداً، سعت شركة العربي إلى توسيع نشاطها خارج مصر، فقد كان يتوق للحصول على توكيل ياباني خاص به، خاصة بعد الإقبال في مصر على المنتجات اليابانية لتمييزها بدقة الصناعة، وجودة الإنتاج، وطول العمر، وفي سبيل هذا الطموح رفض العربي عام 1974 عرضاً بالتعاون مع تاجر أردني كان وكيلاً لماركة «سانيو» في منطقة الشرق الأوسط، لتسويق المنتجات اليابانية لكن من خلاله هو، ودون تواصل مباشر مع الشركة في اليابان. ويشاء القدر في نفس العام أن يتعرف العربي على ياباني كان مبعوثاً من

شركة «توشيبا» لدراسة اللغة العربية، وأيضاً لدراسة السوق المصرية لبدء نشاط تجاري بين «توشيبا» وبين كيان تجاري يصلح ليكون وكيلاً لها. ونظراً لشهرة العربي وثقة التجار والعملاء فيه، وبما لديه من معرفة عميقة بخبايا الموسيقى، وتواجد مكثف في كل محافظات مصر، فكر مبعوث توشيبا أنه سيكون الوكيل الأفضل والأمثل لهم. وقيل حصول العربي على توكيل «توشيبا»، وضع في اختبار لمدة سنة، قام خلالها أخوة العربي بزيارات متكررة لتوشيبا في اليابان أكسبتهم خبرات أخرى، أهمها -بالإضافة لخبرات التصنيع- خبرة خدمات ما بعد البيع، وكيف تكون من أهم أسباب

ثقة العملاء في منتجاتها. ونجح العربي في نيل ثقة شركة «توشيبا العالمية» حيث وجدت فيه ضالتها، وأصبحت الشريك الاستراتيجي والتاريخي لمجموعة العربي، ليكون من ذلك الحين فصاعداً الوكيل الوحيد والحصري لمنتجات توشيبا العالمية داخل القطر المصري. وبالفعل، دشنت الشركة مرحلة جديدة في تاريخها التجاري، حيث بدأت تعمل على تسويق منتجات توشيبا من الأجهزة الكهربائية في جميع أنحاء مصر. وكما دتها مع وكلائها وموزعيها الناجحين حول العالم، دعت الشركة اليابانية العربي -بوصفه رئيس مجلس

الإدارة- لزيارة اليابان في نهاية عام 1975. حيث انبهر طوال مدة الزيارة بما يقومون به من صناعات عالية الجودة، وعاد من هذه الرحلة وهو يفكر في توسيع أعماله لتشمل الصناعة بجانب التجارة، وشركات تقوم على تسويق وبيع منتجات تلك الصناعات. وطرح على توشيبا فكرة إقامة مصنع للمراوح الكهربائية، ولكن الشركة اعترضت بدورها، وعام 1976 عاد مجلس إدارة «توشيبا» وقرر الموافقة على إقامة المصنع، مشترطاً أن يتم تصنيع 40% من المنتج في مصر لمدة سنتين، وفي السنتين التاليتين تصل نسبة التصنيع المحلي إلى 75%، وبعد



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.

محمود العربي

قصة «شهبندر التجار»

بدأت بـ 25 قرشاً

رغم صعوبة البدايات إلا أن النهايات دائماً ما يحددها الطموح والعمل الجاد والسعي وراء التميز والاندفاع، وهكذا بدأ بطل قصة اليوم فكتب حكايته بحروف من النجاح والطموح الغير محدود والعمل، أنه شهبندر التجار - كما اعتاد أن يُلقب- الذي اقتحم عالم التجارة بخمسة وعشرين قرشاً فقط، واستطاع بصره وعمله الدؤوب أن يشيد قلعة صناعية كبرى بعيداً عن قروض البنوك، فاصبح من كبار رجال الاقتصاد في مصر.

خاص Entrepreneur العربية

وبعد عام واحد فقط من تأسيس الشركة الصغيرة، توسع نشاطه التجاري ليشمل تجارة لعب الأطفال والأدوات المدرسية، وأسس الأخوة الثلاثة متجراً آخر بمساحة أكبر في منطقة الموسكى، أحد أشهر المناطق التجارية في القاهرة وفي عام 1972، توسع النشاط التجاري، مرة أخرى، ليشمل تجارة الأجهزة الكهربائية، ويعود سر ذلك النجاح الذي ساعده في الحصول على شهرة واسعة أمانته وإخلاصه في العمل، وكانت هذه هي البداية لصرح عملاق، تشكل لاحقاً تحت اسم «مجموعة شركات ومصانع العربي».

1956، ويقضي فيها أربع سنوات، ليعود بعدها إلى عمله في التجارة بالجملة.

طموح كبير

فكر العربي في أولى خطواته نحو استقلالية العمل بعد أن بلغ سن الرابعة والثلاثين، حيث أسس عام 1964 النواة الأولى لمجموعة شركات ومصانع العربي، وكانت مجرد شركة صغيرة تتاجر في الخردوات، تأسست في متجر صغير بشراكة بين ثلاثة أشقاء ولم يتجاوز رأس مالها أربعة آلاف جنيه مصرياً، نمت تجارته بشكل سريع وحقق أرباح عالية تعادل 10 متاجر مجتمعة.

الغير مقابل المال، وعندما بلغ 3 سنوات التحق بالكتاب لتعلم القرآن الكريم ومبادئ الحساب، ومنعته ظروف عائلته المادية من الالتحاق بالمدارس وإتمام تعليمه. ونزل العربي إلى معترك الحياة وهو لم يتجاوز بعد سن الثانية عشر، فعمل بمتجر تجزئة لبيع الخردوات، وأضى فيه أكثر من سبع سنوات من 1944 حتى 1952، الأمر الذي أكسبه خبرة مبكرة بعالم البيع والتجارة، وجعله مؤهلاً من ناحية أخرى، إلى الانتقال للعمل بمتجر لبيع الخردوات بالجملة عام 1952، استمر بالعمل فيه قرابة أربع سنوات أصقلت خبرته قبل أن يلتحق بالخدمة العسكرية عام

منذ نعومة أظفاره أظهر محمود العربي ميلاً كبيراً للتجارة فكان وهو طفل صغير يدخر القروش القليلة من مصروفه وعيدته، ويشتري بها ألعاباً نارية وحلويات ويبيعها للأطفال أمام باب بيته في القرية، كان يكسب بضعة قروش بسيطة لا يصرفها، بل يجمعها ليشتري بها بضاعة جديدة يقوم ببيعها مرة أخرى وهكذا.. بدأت الحكاية.

نشأة متواضعة

ولد محمود العربي في 15 أبريل 1932، في قرية مصرية صغيرة تسمى «أبورقية» بمحافظة المنوفية، كان والده فلاحاً أجيراً يزرع أراضي

فكر العربي في أولى خطواته نحو استقلالية العمل بعد أن بلغ سن الرابعة والثلاثين، حيث أسس عام 1964 النواة الأولى لمجموعة شركات ومصانع العربي

نجح العربي في نيل ثقة شركة «توشيبا العالمية» حيث وجدت فيه ضالتها، وأصبحت الشريك الاستراتيجي والتاريخي لمجموعة العربي



أرفع وسام ياباني

تفاجأ العربي بترشيحه لنيل وسام الشمس المشرقة خلال لقاءات عديدة جمعته بسفير اليابان بالقاهرة «كاؤو إشيكاوا»، الذي ربطت بينهم صداقة واحترام متبادل، فقد صرح للمقربين منه باستحقاق العربي الحصول على وسام الشمس المشرقة، وهو أعلى وسام يقدمه إمبراطور اليابان "أكيهيتو" سنوياً لعدد من الأشخاص على مستوى العالم، ممن عملوا على تعميق العلاقات بين بلادهم وبين اليابان. وتم تكليف موظفين بالسفارة اليابانية لجمع كل البيانات المطلوبة لتقديمها لوزارة الخارجية اليابانية وللصغر الإمبراطوري، وشعر العربي وقتها بفرحة غامرة فهذا التكريم إنما هو جائزة تقديرية، جاءت لتتوج جهوده في «العربي» مع الجانب الياباني. وبالفعل حصل محمود العربي على الوسام الرفيع عام 2009 تقديراً لدوره في دعم وتحسين العلاقات الاقتصادية المصرية اليابانية، وقد قام بتسليمه الوسام هيروفومي ناكاسوني وزير الخارجية الياباني.

بواسطة شركة شارب، ونال استحساناً ممتازاً من الجميع، وكان هذا النجاح أفضى تصنيع تكييف «شارب» دافعاً لزيادة التعاون بين مجموعة العربي وبين الشركة اليابانية العريقة. وتمثل التعاون هذه المرة في تصنيع ثلاجات «شارب» عام 2009، التي أثبتت نفسها ونجحت في تحقيق حصة سوقية جيدة في وقت قصير، وكما اعتاد العربي كان همه الأول أن تكون نسبة التصنيع المحلية في هذا المنتج عالية، ليظهر خبرات المصريين العالية في مجال تصنيع الثلاجات، ونجح في إنشاء خطوط إنتاج تسمح بتصنيع 70% من مكونات الثلاجة محلياً. وبرغم من بداية العربي الصعبة التي بدأ فيها من الصفر وبعامل واحد فقط إلا أنه اليوم أصبح لديه 20 ألف عامل وهو ما كان يطمح إليه منذ البداية ومازال لديه الرغبة حتى الآن في أن يزيد عدد العمال والموظفين لعله يساعد في القضاء على البطالة وتوفير عمل كريم لشباب بلده وهو في هذا لا يدخر جهده ويمنحهم مكافآت وحوافز ورواتب مجزية.



لتصنيع أجهزة تكييف ذات جودة عالية، حيث أصبح الاقبال عليها كبيراً خاصة مع التوسعات الكبيرة في المشروعات الاستثمارية السياحية والعقارية، والتي يعد جهاز التكييف فيها قاسماً مشتركاً، وتم افتتاح المصنع عام 2004، وبلغ إجمالي الاستثمارات فيه 140 مليون جنيه. وبدأت الشركة تصدير أجهزة تكييف «شارب - العربي» بداية من عام 2008 إلى بعض الدول العربية، وبعض دول الكوميسا في القارة الأفريقية

صرح صناعي ثان، ويضم ما يقارب ثمانية مصانع عاملة، إضافة إلى مصنع سخان وثلاجات تم افتتاحه في 2002، نال استحسان اليابانيين، وشهدوا له بالكفاءة التي تضاهي الإنتاج لديهم في «توشيبا».

شارب على طريقة العربي

لم ينتهي طموح العربي عند هذا الحد فسعى ودرس السوق المصرية من أجل إنشاء مصنع تكييف «شارب»،



السنتين تصل إلى 95% وهكذا حتى تصل نسبة التصنيع المحلي 100% في السنة السابعة وبالطبع وافق العربي.

نقطة تحول صناعية

قضي العربي الفترة بين عام 1976 حتى 1979 في سعي مستمر للحصول على اشتراطات وترخيصات التصنيع من الجهات الحكومية المصرية، فقد كانت معقدة للغاية، أسس بعدها المصنع بشكل محترف بمساعدة خبراء توشيبا، وعلى مدار ثلاث سنوات كان كل شيء قد تم إعداده وتجهيزه وتنفيذه بعناية ودقة فائقة. وبدأت نقطة التحول الحقيقية في مسيرة مجموعة العربي في عام 1982، تحديداً عندما دشّن محمود العربي أول مصنع يحمل اسم «العربي» في بنها لتصنيع المراوح الكهربائية. من هنا، بدأت الشركة في مرحلة جديدة كلياً عنوانها العريض الصناعة ثم الصناعة، وفي نفس العام، افتتح العربي فرعاً جديداً للمبيعات في حي شبرا أحد أشهر الأحياء المصرية في القاهرة.

وفي عام 1998، أنشئ مصنع الفسالات، وكان إنتاج الفسالات نصف الاوتوماتيكية بمختلف ساعاتها باكورة الانتاج فيه، وبالفعل تحول مجمع بنها الصناعي إلى قلعة صناعية ضخمة تضم 10 مصانع تمتد على مساحة 36 ألف متر مربع. ولم يمض وقتاً طويلاً ففي عام 1999، بدأت المرحلة الصناعية الثانية في مسيرة شركة العربي بإنشاء مجمع قويسنا الصناعي الذي تبلغ مساحته أكثر من 320 ألف متر مربع تقريباً.

أكبر من أية اعتراضات. وفي عام 1993، وضع حجر الأساس لمصنع التلفزيونات في مصنع العربي بنها، بعد أن تم افتتاح مصنع التلفزيون ليعمل بكل طاقته عام 1995، توالى الإنشاءات لترسخ اتجاه التصنيع عاماً بعد عام، وتمسك محمود العربي بالاتجاه للصناعة رؤية واستراتيجية مهمة في مسيرته، ليتحول بذلك مصنع بنها إلى مجمع صناعي ضخم لتصنيع مختلف الأجهزة الكهربائية.

عام 1986، سافر إلى اليابان بصحبة عدد من المستشارين المتخصصين في تصنيع التلفزيون، ليتفاوض مع اليابانيين للحصول على الموافقة لإنشاء مصنع التلفزيون، كانت اعتراضات الشركة كثيرة، وشكوك الخبراء المتخصصين أيضاً كبيرة، وكان التردد بين القناعة بفكرة وحماس العربي، وبين الخوف من العراقيل الضخمة - الحكومية والتنافسية - الصعبة ولكن إصرار العربي على المضي في المشروع كان

صناعة الألومنيوم السعودية حاضنة للصناعات الصغيرة والمتوسطة

أصبحت دول الخليج العربية مقراً رئيسياً ونشطاً لصناعة الألومنيوم، وتتصدر السعودية دول المنطقة في تنويع اقتصادها، وتحتل صناعة الألومنيوم حيزاً هاماً في دول الخليج فهي تشكل 9% من الإنتاج العالمي. ونتج عن هذه الصناعة مئات الشركات التي أطلقها رواد أعمال مبدعون وقرّوا آلاف من فرص العمل في مختلف الأنشطة الداعمة لهذه الصناعة.

الرياض - محمد راعي

قائمة طويلة من الصناعات الرديفة تلحق بصناعة الألومنيوم في المنطقة، وتقوم عليها طائفة من الصناعات والشركات وسلاسل التوريد والتصدير، من ضمنها شركات توليد طاقة، ومؤسسات لوجستية، وعدد من مقدمي الخدمات، وحزمة

من الخدمات الداعمة من مؤسسات تمويل وتكنولوجيا جديدة وتصميم وهندسة، فصناعة الألمنيوم اليوم هي محرك رئيسي للاقتصاد في دول مجلس التعاون الخليجي نتيجة مساهمة القطاع في توفير فرص العمل وتأسيس صناعات صغيرة ومتوسطة »

وتقيد التقديرات الصادرة عن المجلس الخليجي للألمنيوم إلى إمكانية تصدير نحو 80 في المئة من الألمنيوم المنتج في دول الخليج العربية إلى أجزاء مختلفة من العالم، وهو ما يعزز الدور الحيوي لدول مجلس التعاون الخليجي في تلبية الطلب المحلي والإقليمي والعالمي.

كما يستعد المستثمرون والخبراء ورواد الأعمال المحليون والإقليميون والدوليون لمناقشة أهم القضايا الراهنة وأبرز الاتجاهات السائدة والخطط الاستثمارية ضمن قطاع الألمنيوم.

مجلة رواد الأعمال العربية التقت <<





الآن في أبوظبي، كليفلاند كلينك، المستشفى الأول في رعاية القلب في الولايات المتحدة الأمريكية لـ ٢١ سنة على التوالي.

معهد القلب والأوعية الدموية متخصص في طب القلب
وطب الأوعية الدموية وجراحة القلب والصدر والأوعية الدموية.



كليفلاند كلينك أبوظبي
Cleveland Clinic Abu Dhabi

Brought to you by Mubadala

لطلب موعد لليوم التالي لدى معهد القلب والأوعية الدموية
يُرجى الاتصال على الرقم (800 8 CCAD (800 8 2223

www.clevelandclinicabudhabi.ae



يلحق بصناعة الألومنيوم حزمة من الخدمات الداعمة من مؤسسات تمويل وخدمات وتكنولوجيا جديدة وتصميم وهندسة، فصناعة الألومنيوم اليوم هي محرك رئيسي للاقتصاد في دول مجلس التعاون الخليجي نتيجة مساهمة القطاع في توفير فرص العمل وتأسيس صناعات صغيرة ومتوسطة

المورد الأفضل

ألوبكو قائد السوق وأكبر منتج لألمنيوم معالجة الأسطح في الشرق الأوسط، التعاون مع ألوبكو يوفر العديد من الفرص للتقليل من التأثير على بيئة. تم تحقيق ذلك بسبب خصائص الألمنيوم، الفرص والجهود التي يتم بذلها من قبل ألوبكو. حوالي 20% من إجمالي إنتاج ألوبكو يعتمد على الألمنيوم المعاد تكريره الذي يتم إنتاجه في منشآت ألوبكو».

إضافة لذلك، حسب عبد المنعم، يمكن لشركة ألوبكو تحمل المسؤولية عن جميع العمليات الإضافية. ذلك يوفر فوائد لوجستية أساسية وتقليل التأثير البيئي. يتم تطوير المعدات والعمليات بشكل مستمر لتلبية المتطلبات البيئية المحددة من قبل الآخرين أو تلك التي تقوم بتحديثها داخليا. <<

يوضح عبد المنعم أن ألوبكو هي المورد الأفضل لحلول الألمنيوم في الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا من خلال تقديم الحلول الأكثر تطوراً وإبتكاراً مع جودة وقيمة عالية. البناء على الحجم الهائل، المعرفة التي لا تقدر بثمن والخبرات وتنوع المنتج وشبكات توريد فعالة. سوف تقوم ألوبكو دائماً بتقديم أفضل القيم إلى اصحاب المصلحة».

ويضيف، «تقوم شركة ألوبكو بتشغيل مكاتب مبيعات في المملكة العربية السعودية، الدمام (جدة) الرياض، الإمارات العربية المتحدة: دبي ومصر: القاهرة لضمان تقديم أفضل الخدمات للعملاء في الشرق الأوسط، دول مجلس التعاون الخليجي وشمال أفريقيا وأوروبا. تعتبر شركة

الطواحين ومساحيق الطلاء وصقل / تلميع الخشب. تحدث عن عبد المنعم عن واقع العرض والطلب وأهمية الصناعة في تنوع الناتج الإجمالي للمملكة، وقال أنه حتى تصل الشركة أوسع الأسواق كان لابد من تحضيرها للتنافسية على أعلى مستوى، ومن أجل استمرارية/استدامة الطاقة على وجه التحديد في قطاع الإنشاء وتقديم حلول متطورة، قامت ألوبكو بتأسيس شركات استراتيجية مع شركات عالمية مثل ألوك (شركة أنظمة الهندسة المعمارية الإيطالية) و ألويند (العلامة التجارية الأمريكية لألواح الألمنيوم) قامت ألوبكو أيضاً بتطوير أنظمة العزل الحراري المعمارية للأبواب والنوافذ والستائر وذلك للتقليل من انتقال الحرارة إلى المباني من الخارج إلى الداخل.

خالد عبد المنعم الرئيس التنفيذي لواحدة من أهم شركات الألومنيوم في المنطقة - شركة ألوبكو هي اليوم من أكبر شركات الألمنيوم في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تضم الشركة حالياً 9 منشآت تقع بين الدمام وجدة مع إجمالي طاقة تتجاوز 85.000 طن متري سنوياً مع وجود خطط للتوسع إلى أكثر من 100.000 طن متري سنوياً.

يقول عبد المنعم: «تحافظ ألوبكو على معايير جودة عالية تتطابق مع المعايير الأوروبية والألمانية والبريطانية (بي أس) والأمريكية (أي أس تي أم) والسعودية (ساسو) في كل خطوة من عملياتها. ألوبكو معروفة جيداً في تنوع بثق (إنتاج) الألمنيوم في أشكال مختلفة ومعالجة الأسطح مثل تجهيز



واحد فقط، في السوق المحلي وباقي الشركات تعمل في شريحة أخرى من السوق. ولكن لدى شركة الويكو القناعة التامة بأن أعلى مستويات الجودة مع الحجم المناسب من الإنتاج يستطيع المنافسة وتوليد أرباح من خلال تكلفة منتج بدون خسائر. أما الخطوة التالية فهي تنمية مبيعات الشركة في السوق الأوروبي. لقد أدت زيادة الطلب في السوق المحلي بسرعة فاقته نمو الطاقة الإنتاجية إلى نقص القدرة على تغطية عملاء السوق الأوروبي خلال العامين السابقين وقد تم مراعاة ذلك في الخطة المستقبلية لإتاحة الطاقة الإنتاجية اللازمة للحصول على النسبة المناسبة لحجم الويكو».

تتفد ونفذت الويكو العديد من مشاريع <<

التحول الفرصة للمستهلك والعمل السعودي للمشاركة في النجاح والعبور إلى العالمية. وفيما يخص سبل معالجة المشاكل والمعوقات للمشاريع القائمة في ظل تغير الأسعار الحالي أوضح أن تغير الأسعار واقع يجب الاعتراف به والتعامل المستمر معه جعله جزء من العمل اليومي. لذلك طورت الشركة مع شركائها من البنوك نظم للتعامل مع التغير لإضافة ضوابط تثبيت للأسعار للمشروعات طويلة الأمد. تعالج الشركة الصعوبات قبل حدوثها بفضل شركاء النجاح من الموردين. ينظر عبد المنعم إلى التنافسية بالقول: «شركة الويكو تعمل في مجال تنافسي ولكن من حيث الجودة والمعايير والحجم والمنتج يوجد منافس

الأسواق العالمية بأكملها وليس منطقة محدودة».

شركة مساهمة مقفلة

حول تحويل شركة الويكو من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة مقفلة قال عبد المنعم: «إن تحول الشركة يعتبر خطوة كبيرة في مسار التنمية والتطور. شركة الويكو تحتل منصب القيادة والريادة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وكذلك فالشركة واحدة من أكبر 10 شركات في مجال سحب الألمنيوم على المستوى العالمي. وعملاء الشركة شركات محلية وعالمية يطالبون بمستقبل آمن وثقة تتوفر فقط في شركات سوق المال. كما يعطي هذا

؟ يقول عبد المنعم: «الاستثمارات الصناعية في المملكة السعودية تحقق نجاحات كبيرة إذا توافر المناخ الاستثماري الجيد وعلى الحكومة أن تضع سياسات مدروسة للمستثمر السعودي والأجنبي معاً لخلق مناخ جاذب للاستثمار وتوفير حوافز جيدة ولا بد من التركيز عليها حتى يتم جذب أكبر عدد من المستثمرين الأجانب. أما الويكو فتعتمد استراتيجية تقوم على تطوير حلول مستقبلية مبتكرة وتقديمها للعملاء المحليين والعالميين مع الاعتماد على أحدث التقنيات العالمية لتصنيع منتج ذو مواصفات عالمية وبأسعار منافسة وعادلة. بالإضافة إلى ذلك تعتمد الشركة على تعريف شامل للسوق يشمل

فرض الرسوم والغرامات يؤدي إلى زيادة التكلفة والتي تحمّل على المستهلك، والأخطر هو تقليل القدرة التنافسية وتقليل حجم التصدير وهو ما يعود سلباً على أعداد فرص العمل



حماية البيئة

تقوم أوبكو بتطبيق أنظمة الجودة والبيئة. جوائز الجودة داخليا مثل كواليكوت وكوالانود. حصلت أوبكو على شهادة الالتزام البيئي الصادرة من قبل الرئاسة العامة للأرصاد الجوية والبيئة في المملكة العربية السعودية. في عام 1995 تأهلت أوبكو لشهادة أيزو 9001 وكانت شركة ببق /إنتاج الألمنيوم الأولى في الشرق الأوسط التي تم اعتمادها من مثل تلك الجهة. حاليا، تمتلك أوبكو شهادة أيزو 9001:2000 لإدارة الجودة. وتعرف أوبكو بتنوع ألمنيوم معالجة الأسطح مثل مسحوق طلاء إلكتروستاتيك، طلاء بأكسيد الألمنيوم، الصقل وطلاء الخشب.

تعد أوبكو شركة (إنتاج) الألمنيوم الأولى في الشرق الأوسط التي منحت شهادة أيزو 9001 في عام 1995 م وشهادة أيزو 2000 في عام 2000. للمحافظة على أعلى معايير الجودة لمنتجاتها، تم الالتزام بالمعايير الأوروبية والألمانية والبريطانية (بي أس) والأمريكية (أي أس تي أم) والسعودية (ساسو) في كل خطوة من عملياتها ولذلك تم اعتماد أوبكو ومنحها شهادات مثل معايير الجودة هذه. من منطقة الدمام تقود أوبكو منتجاتها من خلال مصنع الدمام في المدينة الصناعية الأولى (المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية) بينما تقع مصانع أخرى لأوبكو في المدينة الصناعية في جدة مرحلة 2 (المنطقة الغربية) تغطي

مساحة قدرها 135.000 متر مربع. تقوم شركة أوبكو ايضا بتشغيل مراكز بيع في الرياض، دبي والقاهرة لتلبية احتياجات جميع عملائها في المملكة العربية السعودية، الشرق الأوسط وأوروبا وباقي أنحاء العالم.

منصة للشركات الصغيرة والمتوسطة

حسب عبد المنعم فقد بيّنت أرقام رسمية أن إنتاج دول الخليج الست من الألمنيوم ارتفعت إلى أعلى مستوى بلغ 3,7 ملايين طن سنوياً، وقد صدرت أرقام رسمية عن المجلس الخليجي للألمنيوم أوضحت أن دول المنطقة أنتجت 9 في المئة من الإنتاج العالمي، أو 3,739,290 طناً في العام 2015، بالمقارنة مع 3,488,357 طناً في العام

2014 . ويرى أن صناعة الألمنيوم بالمملكة السعودية تتميز بتكنولوجيا عالية وجودة فائقة، وأن الخطوة الحالية لشركة أوبكو هي تنمية المبيعات في السوق الأوروبي . يقول: «صناعة الألمنيوم بالمملكة تتمتع بتكنولوجيا عالية وجودة فائقة وتعد من الصناعات الدقيقة والمتطورة بها ومتوقع لها تحقيق طفرات قوية في المرحلة المقبلة .

وهي صناعة متكاملة بداية من تصنيع الخام (والذي تحقق بوجود شركة معادن) حتى وصول إلى المنتج النهائي، لكن ينقصنا العامل الماهر مما يتطلب توفير مراكز تدريب تحت مظلة وزارة الصناعة لتغيير الأسلوب وأفكار العامل الأجنبي». وحول طبيعة السوق الصناعية بالمملكة



Mall of Qatar
Doha, Qatar



Viva Bahriya Towers
Doha, Qatar



Qatar National Museum
Doha, Qatar



Porto Arabia Towers
Doha, Qatar

If you can imagine it, we can manage it.



Hill International

The Global Leader in Managing Construction Risk

www.hillintl.com

Dubai Office: 971 4 227 0078

Doha Office: 974 4 435 8381

Corporate HQ: 800 283 4088

For nearly four decades, owners and developers in the Middle East have turned to Hill International to manage their construction projects and programs throughout the region. Hill is proud to have helped our clients turn their most challenging visions into realities. We have participated in over 10,000 projects with a total construction value in excess of \$500 billion, managing all phases of the construction process from concept through completion.

Hill is also the leading construction claims firm in the world, having helped resolve problems on some of the most complex projects throughout the Middle East and around the world. To minimize risk and maximize results on your next project, turn to Hill International



تقوم شركة ألبكو بتشغيل مكاتب مبيعات في المملكة العربية السعودية، الدمام - جدة - الرياض، الإمارات العربية المتحدة: دبي ومصر: القاهرة لضمان تقديم أفضل الخدمات للعملاء في الشرق الأوسط، دول مجلس التعاون الخليجي وشمال أفريقيا وأوروبا

نطاق أخضر

يقول عبد المنعم: «تتنمى الشركة إلى النطاق الأخضر فى تقييم نسبة السعودة ولكن طموحنا يتعدى نظام نطاقات عن طريق توفير بيئة جذابة للعمل والتطوير للعمالة السعودية. العائق الأساسى هو القاعدة العالمية والقائمة على أن أى شىء يتم حمايته بقوانين بعيدة عن الواقع المتاح يتم إساءة استخدامها، ونرى الآن الكثير من تثقل العمالة بين الشركات خلال فترات صغيرة لا يؤدى إلى التطوير والنمو مع وجود صعوبة بالغة فى وجود الراغبين فى التعلم و التطوير. كما أن فرض رسوم غرامات يؤدى إلى زيادة التكلفة والتي تحمل على المستهلك والأخطر هو تقليل القدرة التنافسية وتقليل حجم التصدير

المدن الطبية والمستشفيات مثل مدينة الملك فهد الطبية في الرياض - مشاريع وزارة التعليم العالي من جامعات وكليات تقنية في مختلف المناطق مثل جامعة الأميرة نورة في الرياض - وجامعة الدمام والإحساء وجامعة الملك خالد في حائل وجامعة طيبة في المدينة المنورة وجامعات نجران والقصيم وغيرها - مشاريع إسكان الحرس الوطني - مشروع إسكان شركة أرامكو في الدمام - مشاريع إسكانات الهيئة الملكية في الجبيل وينبع - مشاريع إسكانات شركة سابك في الجبيل - العديد من مشاريع الأبراج الفندقية والسكنية في مختلف المناطق

من نسبة 33% من السعودة في كلا المصنعين وتهدف إلى تحقيق أكثر من 2% زيادة في معدل السعودة سنوياً» وكان لشركة ألبكو الريادة في توفير فرص عمل للمرأة و ينبع ذلك من إيمان راسخ بدور المرأة و قدراتها على الإضافة البنائة فى مجال العمل. وقد كانت النتائج عظيمة و من خلال ارتفاع عدد العاملات في الشركة إلى 2% من مجموع العاملين».

وهو ما يعود سلباً على أعداد وفرص العمل، وتقوم شركة ألبكو حالياً بتوظيف أكثر من 800 موظف من ذوي الخبرات والتدريب الجيد من جنسيات عالمية، كما يقوم جميع موظفي ألبكو بتعزيز أدائهم من خلال مجموعة من برامج التدريب الشاملة و تطبيق نهج طريقة منظمة في التخطيط وهو جزء صغير من برنامج ألبكو في تحسين قدراتها القيادية حتى حققت ألبكو أكثر

اللاتي تغلبن على القيود الهيكلية والثقافية في العالم العربي. وخاصة في بلدان عربية مثل لبنان، حيث روح المبادرة لدى النساء هي من أعلى المعدلات في المنطقة. من جهتها، أدركت كريستين صفير الرئيس التنفيذي لشركة «تريستس» القابضة، والتي كانت جزءاً من منتدى القيادات الاقتصادية العالمية الشابة عام 2014 والعضو في «YPO»، في لبنان، الحاجة الملحة إلى التوسع خارج المنطقة وقامت بتحديد الفرص الكبيرة من حولها فافتتحت في الولايات المتحدة سلسلة مطاعم لبنانية، كما أطلقت العلامة «سسم» لأول مرة في الدول العربية. وفي عام 2013 افتتحت موقعا لذات العلامة في نيويورك.

وفي هذا السياق، قالت صفير: «بسبب صغر سني، كان عليّ العمل بشكل مكثف جداً لإدارة العمل، ولكن باعتباري امرأة في العالم العربي فإن هذه النقطة من الممكن أن تساعدني إيجابياً، وأود القول بأن أكبر جزء في تقيد حرية المرأة هو المرأة نفسها». وبدأت صفير أعمالها التجارية الخاصة في ربيعها الثاني والعشرين، حيث أدخلت العلامة التجارية للحلويات «دانكن دوناتس» إلى لبنان لتنتشر بعد افتتاحها مع 30 فرعاً حول لبنان، وتركز صفير على توظيف النساء في فريق العمل لديها لأنهن، وبحسب قولها، يعملن بنتائج جيدة جداً، كما أنها توجه العديد من النساء ليكنّ نموذجاً جديداً ومتميزاً لصاحبات المشاريع من الشابات اللبنانيات. أما الإعلامية العربية وسفيرة النوايا الحسنة في منظمة الأمم المتحدة عام 2006 والعضو في «YPO»، منى»

أشارت رولا تسابحجي إلى أن هذه الدراسة التي تضمنت مشاركة عدد من رائدات الأعمال في المنطقة، جاءت لتسلط الضوء على آرائهم المتعلقة بالمتغيرات والتطورات الأخيرة التي طرأت على دور المرأة ضمن قطاع الأعمال في منطقة الشرق الأوسط. وأكدت تسابحجي، أن التقرير الصادر عن «المنتدى الاقتصادي العالمي» بعنوان «الفرق بين الجنسين»، تطرق إلى التغيير الحاصل في هذه القضية، في إشارة إلى إزالة الفروقات بين الجنسين بمعدل 60 بالمائة، بحلول نهاية عام 2014، والتي استحوذ قطاع التعليم منها على النصيب الأكبر من التطور بنسبة 93 بالمائة في السياق ذاته، في وقت واصلت المنطقة خلاله تواجدها في ذيل القائمة فيما يتعلق بالجهود المبذولة لإلغاء الفجوة بين الجنسين في مجال المشاركة الاقتصادية واقتناص الفرص ضمن المؤشر الفرعي للتقرير، بنسبة 42 بالمائة. من جانبها، أكدت الكاتبة والأكاديمية شيرين الفقي، الحاصلة على شهادة الدكتوراه، أن هناك ضرباً من التناقض بين ارتفاع معدلات تعليم الإناث في أجزاء عديدة من المنطقة العربية، والنقص في معدلات المشاركة العمالية للنساء في العالم. وقالت:

ثقافة الخوف

ووفقاً للدكتورة الفقي، فإن إحدى أهم الحلول، وعلى الرغم من تحديات البدء بعمل خاص، وصعوبة الحصول على رؤوس الأموال لمواجهة ثقافة الخوف والهروب من المخاطر، وتمويل رأس المال الاستثماري المحدود، فإن روح المبادرة الفردية هي سيد الموقف، وهو تماماً ما تقوم به بعض النساء



كشفت دراسة أجرتها منظمة الرؤساء الشباب «YPO» Young Presidents' Organization، مؤخراً، أن أفراد المنظمة في منطقة الشرق الأوسط من النساء بدأوا بلعب دور قيادي في مجالات السياسة العامة والمشاريع الاقتصادية والاجتماعية، رغم الإحصاءات التي أظهرت تراجعاً في نسبة المشاركة الاقتصادية للمرأة على مستوى المنطقة إلى مستويات دون المتوسط العالمي.

* بقلم رولا تسابحي المحررة في مجلة إغنايت «Ignite»

سيدات الأعمال العربيات يفتحن سبل جديدة لريادة الأعمال



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@obsgroup.com

كارتيل



أسست منى أبو سليمان اثنتين من شركات تقنيات المعلومات وهما الآن تعملان بنشاط متميز، فمبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات، تركز في عدد منها على تعزيز روح المبادرة لدى النساء، حيث أن تقنية المعلومات وجميع المبادرات التقنية تسهل قدرة النساء مثل العثور على عمل في بيئة عمل لا ترحب بالنساء وخاصة في المملكة العربية السعودية»

أدركت كريستين صفير الرئيس التنفيذي لشركة «تريتس» القابضة، والتي كانت جزءاً من منتدى القيادات الاقتصادية العالمية للشباب عام 2014 والعضو في «YPO»، في لبنان، الحاجة الملحة إلى التوسع خارج المنطقة وقامت بتحديد الفرص الكبيرة من حولها فافتتحت في الولايات المتحدة سلسلة مطاعم لبنانية، كما أطلقت العلامة «سمسم» لأول مرة في الدول العربية، وفي عام 2013 افتتحت موقعاً لذات العلامة في نيويورك



تعملان، بنشاط متميز، فمبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات، تركز في عدد منها على تعزيز روح المبادرة لدى النساء، حيث أن تقنية المعلومات وجميع المبادرات التي قدمتها سهلت قدرة النساء مثلي على العثور على عمل في بيئة عمل لا ترحب بالنساء وخاصة في المملكة العربية السعودية».

إعداد الفرص

أيقنت لنا أبو حجلة مدير عام مؤسسة «مجتمعات عالمية» في فلسطين والعضو في «YPO»، التي تتحدر من عائلة فلسطينية من مدينة نابلس، <<

على الانترنت. ونتيجة لذلك، فإننا نشهد العديد من الشركات الصغيرة الحالية بقيادة المرأة السعودية، بالإضافة إلى ذلك فإن الاعتراف بأن الحواجز لا تزال موجودة لأصحاب المشاريع من النساء على وجه الخصوص، وهي باعتقادي كان لها دور كبير في زيادة روح المبادرة، وبالنسبة لي فإن معظم الناس يعرفونني من عملي في وسائل الإعلام الاجتماعية، لكنني في الحقيقة وبالإضافة إلى ما أقوم به في المجال الإعلامي فقد أسست اثنتين من شركات تقنيات المعلومات وهما الآن

«إن التوجهات الحديثة هي التي تقود النساء للمشاركة بفعالية أكبر في عالم الأعمال، ونظراً لوجود مشكلة الفصل بين الجنسين من جهة في النظام التعليمي ووصول الإناث إلى مراتب علمية عالية من جهة أخرى، فقد أصبح لدينا عدد كبير من النساء المستعدات لخوض التحديات الأكبر في العلوم والتكنولوجيا بالمقارنة مع بقية العالم.

وأضافت أبو سليمان: «في الوقت ذاته، فتح الإنترنت آفاقاً جديدة لبدء الأعمال خارج البلاد، ما يتيح للمرأة إنشاء مكاتب افتراضية ومواقع بيع

أبو سليمان والتي كانت قد بدأت خبرتها الواسعة في كل من تكنولوجيا المعلومات والمشاريع الاجتماعية عام 2002 باعتبارها المؤسسة والمشاركة في البرنامج التلفزيوني ذائع الصيت «كلام نواعم»، فقد كانت أول امرأة سعودية تظهر على قناة فضائية في المنطقة العربية، ومنذ ذلك الحين أصبحت من المشاهير في عالم التلفزيون ووسائل الإعلام الاجتماعية مع ما يقرب من مليون متابع على موقعي التواصل الاجتماعي «تويتر» و«فيسبوك» في عام 2004. وتقول أبو سليمان في هذا السياق:

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.

غرفة دبي
DUBAI CHAMBER

مبادرة من



لمزيد من المعلومات والتسجيل

tejardubai.ae



تابعونا على: @TejarDubai





في عمر مبكر وهي في ربيعها السابع عشر، أهمية التعليم. وبدعم من والديها واصلت دراساتها في الولايات المتحدة، حيث أصبحت مهندسة مدنية، وقالت: «أنا أصر على العودة إلى فلسطين حيث يعمل عدد قليل من النساء، وتحديدًا في هذا القطاع»، كما انضمت إلى برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، لتصنع طريق نجاحها في اختصاص يسيطر عليه غالبية الذكور، إلى أن أصبحت في منصب قيادي رفيع المستوى في برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في فلسطين، وبعد أن أمضت 17 عامًا مع المنظمة، انضمت بعدها إلى منظمة مجتمعات عالمية وهي منظمة غير حكومية دولية، وقادت تحولها من منظمة صغيرة إلى إحدى أكبر مؤسسات التنمية والمساعدات الإنسانية في قطاع غزة والضفة الغربية.

وتشغل أبو حجلة في القطاع الخاص أيضاً، وفي عام 2010، أصبحت أول امرأة تتبوأ منصب عضو مجلس إدارة صندوق الاستثمار الفلسطيني، وفي عام 2014 أصبحت أيضاً عضو مجلس إدارة في أكبر بنك وطني في فلسطين. وقد استخدمت هذه المواقع لدعم تصميم وإطلاق مبادرات خلاقة توفر الريادة وروح المبادرة لدى النساء. وتقول أبو حجلة في هذا السياق: «في السنوات الـ 30 الماضية، كنت أركز على ضمان النهوض بالمرأة في قطاع الأعمال، حيث تحتاج للدعم الكامل من المجتمع المدني والقطاع الخاص والحكومة».

ومنذ بداية مسيرتها، تطوعت أبو حجلة في العديد من مؤسسات المجتمع المدني وخاصة المعنية بالتنمية المجتمعية، مع تركيزها الكامل على قضايا المرأة والشباب. وعلى الرغم من الحرب والدمار من حولها، فقد واصلت دعم مختلف المبادرات الثقافية والفنية وكذلك مشاريع الحفاظ وإحياء الموروث الثقافي

فتح الإنترنت آفاقاً جديدة لبدء الأعمال خارج البلاد، ما يتيح للمرأة إنشاء مكاتب افتراضية ومواقع بيع على الانترنت، ونتيجة لذلك، فإننا نشهد العديد من الشركات الصغيرة الحالية بقيادة المرأة السعودية



دور المرأة

كمدققة حسابات في شركة آرثر أندرسن بعد الجامعة مباشرة. وبعد عام واحد من زواجها من زميل لها في العمل، واصلت شويكة عملها في منظمات عالمية مختلفة وذلك خلال متابعتها الدراسية وتحصيلها العلمي، كما شغلت أول منصب تنفيذي لها عندما عرضت عليها شركة أورانج للنظم العالمية للاتصالات المتنقلة منصب المدير المالي، لتكتشف شغفاً جديداً في قطاع الاتصالات. حيث تم تعيينها بحلول عام 2006، بمنصب الرئيس التنفيذي للشركة وبذلك تكون أول امرأة تشغل هذا المنصب في شركة اتصالات على المستوى العالمي.

أما بالنسبة لمجد شويكة وزيرة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في المملكة الأردنية الهاشمية، والعضو في «YPO»، فقد كان تركيز عائلتها على التحصيل العلمي قد أسهم كثيراً في تحمل الضغوط المجتمعية المتعلقة بموضوع الزواج المبكر في دولة تجد فيها نسبة لا تزيد على 14 بالمئة من النساء الناشطات في القطاع الاقتصادي، حيث كانت شويكة استثنائية مع بدء حياتها المهنية

والمعماري الفلسطيني، ولا زالت عضوة فاعلة في فرقة الفنون الشعبية الفلسطينية، ومنتدى سيدات الأعمال الفلسطينيات. كما تعمل من خلال عضويتها في مجلس إدارة صندوق إقراض الطلبة في فلسطين على تطوير عمل الصندوق، وقالت: «مشاركتي وتطوعي في هذه المؤسسات المجتمعية تبقيني قريبة من جذوري، وتؤكد أيماني بأن التقدم والتطور الشخصي متلازمان مع التقدم والتطور المجتمعي، وبخاصة في فلسطين».

مركز الملكة رانيا للريادة

منصة لانطلاق شركات جديدة

تضم الأردن واحدة من أفضل بيئات رعاية الأعمال الصغيرة، وسجلت انطلاق العديد من الشركات بمساندة من عدة جهات حكومية ومستثمرين من القطاع الخاص، أما مركز الملكة رانيا للريادة، الذي تأسس في عام 2004 فقد كان متصديراً منذ انطلاقتها دعم ريادة الأعمال التقنية في الأردن.
عمان - سارا حدادين



الفوهه بين العالم الأكاديمي وعالم الأعمال الأردني، بناء روح العمل كفريق، تنمية القدرة على إنشاء المشاريع وزيادة أثر التمايز بين الأفكار المقدمة على المجتمع».

واستكمل أبو البصل حديثه من خلال استعراض نشاطات المركز وتحدث مستهلاً بأسبوع الريادة العالمي لريادة الأعمال الذي أقيم مؤخراً وقال: «أنه أكبر حدث عالمي حيث ينظم من قبل المركز للسنة السابعة على التوالي، للاحتفاء بالمبتكرين ومبدعي فرص العمل الذين يطلقون الشركات الناشئة لتحقيق أفكارهم على أرض الواقع، ودفع النمو الاقتصادي وزيادة رفاهية المجتمعات، وفي هذا الأسبوع تنظم الآلاف من الأحداث والمسابقات في جميع أنحاء العالم لتلهم الملايين بالانخراط في النشاط الريادي وتشبك بين المعاونين المحتملين والمرشدين وحتى المستثمرين، وهناك أكثر من 160 دولة حول العالم تحتضن الأسبوع العالمي للريادة كمبادرة لإلهام ولاحتضان الابتكار والخيال والابداع لتحويل أفكار الشباب الى واقع ملموس».

وأوضح الدكتور عبد الرحيم أهداف هذا النشاط قائلاً: «بلهم أسبوع ريادة الأعمال العالمي الناس من خلال نشاطاته

يندرج مركز الملكة رانيا اليوم تحت جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا باعتباره مبادرة من طلاب الجامعة، حيث يقوم بتنمية ريادة الأعمال في الأردن من خلال مبادرة ريادة الأعمال التقنية والتي تركز على التشبيك، تنمية الوعي، التدريب، الدعم والتمويل، وقام المركز خلال السنوات السابقة بتنفيذ العشرات من البرامج والتي ساعدت الآلاف من رواد الأعمال و الطلاب من خلال جائزة الملكة رانيا الوطنية للريادة اكبر مسابقة وطنية وهي أحد برامج ونشاطات المركز.

في مقابلة مع مجلة رواد الأعمال قال الدكتور عبد الرحيم أبو البصل مدير مركز الملكة رانيا للريادة تناولنا عدة محاور حول المركز وفعالياته التي يقوم بها لدعم الرياديين والريادة في المجتمع الأردني، وفي بداية الحديث تناولنا أهداف المركز والذي قام الدكتور عبد الرحيم بقوله: «يسعى مركز الملكة رانيا من خلال برامج وأهدافه ونشاطاته إلى التركيز على بناء عقلية ريادية للشباب الأردني من خلال تحفيزهم على الإبداع والخروج بأفكار جديدة تقيّد المجتمع المحلي، التركيز على طلاب وأعضاء الكليات والجامعات باعتبارهم أمل المستقبل وقادته، سد

نجاح مركز الملكة رانيا للريادة في دعم العديد من الشركات التي عادت بفائدة على المجتمع مثل «جملون»، «طاقتنا»، «مدفوعاتكم» من KeenWash، Mawdoo3.com من خلال جائزة الملكة رانيا

المحلية والعالمية المصممة لتساعدهم على اكتشاف قدراتهم كمبتدئين ومبتكرين، ويعمل على تسهيل الاتصالات للمساعدة في بناء وتوسيع العلاقات بين الأشخاص عن طريق مشاركة الثقافات والتخصصات، ويخلق بيئة مواتية لتبادل الأفكار والخبرات التي تنقل الأفكار لمرحلة العمل».

ومن ثم تحدث عن جائزة الملكة رانيا للريادة بقوله: «جائزة الملكة رانيا <<





Grand Millenium, Jecom

جراند ميلينيوم ، تيكوم

We deliver (مع التوصيل)

04 553 0729

بوكس بارك ، الوصل
Box Park, Al Wasl

We deliver (مع التوصيل)

04 386 6535

ديرة سيتي سنتر
Deira City Centre

04 224 2416

Follow us for updates

#AHWAKUAE

f @AhwakCafeUAE

@ahwakuae



جائزة الملكة رانيا الوطنية للريادة هي اكبر مسابقة وطنية تهدف إلى تنمية روح ريادة الأعمال بين طلبة الجامعات الأردنية من مختلف المراحل الدراسية، بالإضافة إلى فئة الرياديين الطموحين من عامة المجتمع

الناشئة، ثالثاً: بناء ودعم القدرات، إعطاء الرياديين الأردنيين التدريب المتخصص، والتوجيه وتطوير الخدمات لمساعدتهم على إنشاء وتمويل وإدارة وتوسيع الشركات التقنية الخاصة بهم، رابعاً: التمويل، مساعدة رواد الأعمال الأردني في الحصول على تمويل لبدء العمل على الشركات المنشأة من الأساس. وفي الختام تحدث الدكتور عبد الرحيم أبو البصل عن نجاح المركز: «نجح مركز الملكة رانيا للريادة في دعم العديد من الشركات التي عادت بفائدة على المجتمع مثل «جملون، طاقنا، مدفوعاتكم، من KeenWash، Mawdoo3.com» خلال جائزة الملكة رانيا، نحن نتطلع دوماً لأن نكون سباقين في دعم الشباب وأفكارهم الخلاقة ولجعل الريادة عنوانها الشباب، ومتطلعين أن يكون شباب الأردن منتجين وفاعلين لمجتمعهم وباحثين عن مستقبل شبابي أكثر ريادة وإبداعاً».

الترويج التقليدية من خلال اللافتات والنشرات الإعلانية وغيرها الكثير، ولم تغفل عن التواصل مع فئة الشباب بلغتهم من خلال مواقع التواصل الاجتماعي «فيس بوك، تويتر، الخ...» لما لها من ميزة الوصول لشرائح الشباب المعنية بأمر الجائزة والمهتمين بها». وأضاف د. أبو البصل: «هنالك أربعة مجالات رئيسية يتم التركيز فيها كجزء من الخطة الاستراتيجية لمركز الملكة رانيا الوطنية للريادة وهي: أولاً: الربط و تطوير العلاقات العامة: مساعدة الرياديين الأردنيين للتواصل وتبادل الخبرات والمعرفة مع بعضهم البعض، من خلال التشبيك مع أصحاب القرار، حضور مؤتمرات، مسابقات، ندوات (معلية، عربية وعالمية)، ثانياً: الوعي والإدراك، خلق المزيد من الوعي حول الفرص المحتملة في الشركات التقنية الناشئة والتعرف على الأفكار التجارية المبتكرة والمتميزة والشركات

اليرموك) ويمارس المجتمع دوره من خلال عقد دورات وورشات عمل لنشر الوعي حول أهمية الريادة بين طلبة الجامعة وتزويدهم بالمهارات اللازمة لصقل قدراتهم». واستكمل د. عبد الرحيم حديثه عن فعاليات المركز ختاماً بالمرحان التكنولوجي الوطني وهي فعالية سنوية تعقد في إحدى الجامعات الأردنية بتنظيم من مركز الملكة رانيا للريادة وبالتعاون مع الجامعات الأردنية، بهدف الى تشجيع العمل الجماعي وروح الفريق لدى طلبة الجامعات وتطوير مهاراتهم وقدراتهم العملية، وتحفيز التفكير الإبداعي لديهم وربط التعليم بالقطاع الصناعي وفتح قنوات التواصل بينهما وربط مشاريع الطلبة بحاجات سوق العمل والمجتمع المحلي. ولم يغفل د. أبو البصل عن الحديث عن مدى مساهمة الوسائل التكنولوجية في الوصول لكافة شرائح المجتمع حيث قال: «لم تغفل نحن في مركز الملكة رانيا للريادة عن التنوع في أساليب الترويج لنشاطات المركز وخاصة فيما يتعلق الأمر بجائزة الملكة رانيا الوطنية للريادة، حيث لدينا العديد من الشراكات الإعلامية مع وسائل الإعلام المحلية، وأيضاً عمليات

الوطنية للريادة هي اكبر مسابقة وطنية تهدف إلى تنمية روح ريادة الأعمال بين طلبة الجامعات الأردنية من مختلف المراحل الدراسية، بالإضافة إلى فئة الرياديين الطموحين من عامة المجتمع، لتمكينهم من تحويل أفكارهم الإبداعية إلى خطط عمل ناجحة لمنتجات وخدمات ذات قيمة اقتصادية عالية، وتبني رؤية الجائزة من اهتمامها بتحفيز مفهوم الريادة الشامل ودعم الإبداع واحتضان الأفكار الناجحة لتسهيل بناء شركات ناشئة تحدث تغييراً في مجتمع الإبداع والمبدعين، كما أنها تمثل فرصة للمتسابقين لتنمية مهارات التواصل والمشاركة فيما بينهم من خلال بناءهم لفرق عمل متجانسة». وتناول أبو البصل حديثه قائلاً: «DART مجتمع الريادة الطلابي وتمثل الكلمة اختصاراً: «معاً نحو رؤى تتحقق» Dream Aim Reach Target هو مجتمع ريادي للطلبة، تم إنشاؤه في جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا سنة 2004 دارت من قبل مجموعة من طلبة الجامعة بإشراف مركز الملكة رانيا وعمادة شؤون الطلبة في كل جامعة، مثل (جامعة مؤتة، جامعة الطفيلة التقنية، جامعة العلوم والتكنولوجيا، وجامعة

في عامنا الأول تلقينا 400 طلبا تأهل منها عشرون
لعرض أفكارهم على وومينا ثم فازت شركتان
باستثماراتنا. هذه هي نفس نسبة الطلبات
والاستثمارات بالنسبة للشركات الاستثمارية
الكبرى في أمريكا. الاختلاف الوحيد هو في
حجم الصفقة الواحدة

أولها لآخرها لأنهم متطوعون. هؤلاء
تعاونوا مع جامعة نيويورك لإقامة
فعالية تثقيفية ترتبط بريادة الأعمال
بشكل سنوي تقريبا في أبوظبي.. أما
وومينا فتستهدف تثقيف المستثمرين
تحديداً.

عرفينا على أعضاء وومينا كيف يتم اختيارهم وكمرهم وعددهم ولأي الدول ينتمون؟

الاختيار يكون على أساس الشخصية.
نحن بدأنا مجموعة ومنصة تجمع
نساء لديهن مهارات وخبرات وشبكات
علاقات ورغبة في المشاركة في قصص
نجاح ومساعدة رواد الأعمال. لدينا
أيضا برنامج المتعلمين والمدرين لمن
لا يملك القدرات المالية للاستثمار
لكن لديه شبكات معارف وخبرات
ومهارات يرغب في مشاركتها. هذا
البرنامج لربط الناس ببعضها
دون استبعاد للرجال ويدفع فيه
الحاضرون مقابل الاشتراك في
الفعالية ليس أكثر. الموضوع أشبه «

تحدياً إيجابياً. أنت كمستثمر تريد
الاستثمار في رواد أعمال يعملون على
مشروعاتهم بدوام كامل.

وما هي أنشطة «وومينا»؟

لدينا نوعان أساسيان من الأنشطة
القائمة على الفعاليات. الأول هو
الاستثمار والثاني هو التعليم والتثقيف
لمن يريد تعلم الاستثمار الملائكي
وريادة الأعمال وكل نوع له جمهوره
الخاص. فعاليات النوع الأول تتمثل
في جلسات عرض الأفكار Pitch التي
تشارك فيها أربع شركات كل شهرين
وفعاليات النوع الثاني هي ورش العمل
وموضوعاتها تتنوع بين الاستثمار
المبكر وتحليل وتقييم الشركات الخ.

هل هناك مجموعات أخرى مهمة في نشر ثقافة الاستثمار المخاطر؟

هناك مجموعة واحدة هي Venture
Souq في دبي تعمل بشكل تطوعي
وتستثمر في نوع مختلف من الشركات
لكنها لا تتولى عملية الاستثمار من



إليسا فريحة:

«وومينا»

أول مجموعة نسائية للاستثمار الملائكي في المنطقة

يشغل قطاع ريادة الأعمال مساحة كبيرة من اهتمام حكومات المنطقة، ونشهد اليوم انطلاق العديد من البرامج للتمويل والرعاية تشارك فيها هيئات عالمية وشركات كبيرة، المفاجيء عربياً تقدم مساهمة المرأة من خلال مجموعة من النساء الرائدات اللواتي يملكن الرؤية والطموح، إليسا فريحة شابة في مقتبل العمر اسست مجموعة نسائية للاستثمار الملائكي تحدثت للمجلة عن واقع الريادة والصعوبات التي تواجه الشركات الناشئة في المنطقة.

حوار - حنان سليمان

بعد أن أنهت دراستها للتسويق والعلاقات العامة في الجامعة الأمريكية بباريس حيث نشأت، سافرت لمدة 6 أشهر ثم فكرت في الانتقال للإمارات لتبدأ عملها الخاص مع أحد أصدقائها الطهارة وإنشاء مطعم تحقيقاً لأمنية طالما راودتها بأن تصبح رائدة أعمال. قبل الرحيل عن فرنسا، تحدثت مع بعض المستثمرين ورواد الأعمال ممن لديهم مطاعم في الإمارات فأشاروا لمشكلة التمويل

ونقص البدائل بدون دعم الأسرة والأصدقاء. كونها إماراتية الجنسية، كان لديها خيارات تمويل متعددة وإن كان من الصعب التعرف عليها أو الحصول على التوجيه والإرشاد اللازمين بجانب المال. تحدثت إليسا فريحة مع صديقتها شانتال دومونكو، التي كانت تعمل في هذا الوقت في إدارة صفقات الشركات الاستثمارية الكبرى عبر منصة التمويل الدولية GUST، فعرفت على مفهوم

الاستثمار الملائكي الذي وجدت أنه قد يفيد الإمارات والمنطقة كثيراً. وقررت أن تطلق من دبي شركة نسائية للاستثمار الملائكي، مدعومة من والدها اللبناني بسام فريحة، المدير التنفيذي لـ «دار الصياد»، بدعم من مجلس مستشارين يضم مستثمرين كبار ومستثمرين ملائكيين ورواد أعمال تعلمت منهم التقييم الفني للشركات.

إذن لم يكتمل مشروع المطعم؟

لا، انتقلت لأبوظبي أولاً قبل دبي وفكرت أنه بإمكانني العمل على المشروعين في نفس الوقت لكن أدركت أن هذا غير ممكن عملياً وبدأ المطعم يستنزفني فاخترت «وومينا» لأنها أكثر إثارة وتختلف عن أي مشروع آخر وتبقيني على اتصال بمجتمع رواد الأعمال وهي في ذاتها تشكل



طلب تأهل منهم عشرون لعرض أفكارهم على وومينا ثم فازت شركتان باستثماراتنا. هذه هي نفس نسبة الطلبات والاستثمارات بالنسبة للشركات الاستثمارية الكبرى في أمريكا. الاختلاف الوحيد هو في حجم الصفقة الواحدة. اللافت أيضا أنه بالرغم من أن الإمارات هي أكبر الدول العربية من حيث عدد رائدات الأعمال التقنيين بنسبة 28% إلا أن هذه النسبة لا تعكس على حجم الاستثمارات فـ12% فقط من الشركات التي تحصل على استثمارات كبيرة تضم نساء في فريقها المؤسس. بالنسبة لتجربتنا في السنة الأولى من نوفمبر 2014 إلى نوفمبر 2015 فإن <<

دولار. وومينا في العادة تستثمر ما بين 25-150 ألف دولار في الصفقة الواحدة لكن يجب أن تكون الشركة الناشئة تبحث عن استثمارات بقيمة إجمالية تتراوح بين 150 ألف إلى مليون دولار.

كيف كانت توقعاتكم للاستثمارات مقارنة بالواقع؟

لم يكن لدينا توقعات لأنه لم توجد معلومات عن الاستثمار الملائكي في المنطقة ناهيك عن استثمارات النساء. أرقامنا حاليا هي نفس أرقام الشركات الاستثمارية الكبرى في أمريكا فني عامنا الأول تلقينا 400

وومينا اليوم ليست في وضع يمكنها من الدخول كمستثمر رئيسي في أي صفقة. الأعضاء المستثمرون يحتاجون مزيدا من الوقت للشعور بالارتياح والاطمئنان على استثماراتهم قبل استثمار مبالغ كبيرة. عادة ما ندخل في صفقة شبه منتهية حصلت على استثمارات مضمونة بالفعل من شركائنا ويتبقى لدينا جزء صغير للمساهمة فيه ومع ذلك كان الأمر مختلفا في صفقتنا الأولى melltoo فقد كنا أول من استثمر فيها وأوصلناها بواحة دبي للسيككون التي استثمرت فيها أيضا. في صفقتنا الثانية AlemHealth استثمرنا مبلغا أكبر. كلا الصفقتين في حدود 50 ألف

صفقاتهم من أول اختيار من سيعرض فكرته أمامهم إلى المتابعة القانونية مع الشركة الناشئة وتقييم الصفقة المحتملة بما يجعل الاستثمار أسهل كما تنظم لهم فعاليات إرشادية حتى المسافرين منهم تسجل لهم الفعاليات لتكون متاحة لهم في أي مكان. الاستثمار المبكر هو باختصار الجانب الإنساني من التمويل فالمستثمر يكون جزءا من رحلة رائد الأعمال.

كم حجم استثمارات وومينا الآن وهل دخلت كمستثمر رئيسي في أي من الشريكتين الحاصلتين على تمويلها؟



«وومينا» تتولى عملية الاستثمار من الألف إلى الياء نيابة عن الأعضاء لتسهيل دخول عالم الاستثمار وتقليل المخاطر

هناك اشتراك سنوي للأعضاء بقيمة 2500 دولار وهم مطالبون بالاستثمار في صفقة واحدة على الأقل سنويا بقيمة 5 آلاف دولار فتحن مجموعة اجتماعية تريد أيضا أن تجلب المنفعة على الاقتصاد الوطني. قيمة الاستثمار السنوي ليست كبيرة فقد أخذنا في الاعتبار أنه لو رغبت 10 مستثمرات في الاستثمار في شركة ما بالحد الأدنى فسيكون لدينا 50 ألف. وومينا هي المجموعة الملائكية الوحيدة التي تدير لأعضائها المستثمرين

يلزم رفع وعيهم بمفهوم الاستثمار الملائكي وأنواعه وغيرها من الأمور. هناك أيضا من يستثمر أمواله في الأسهم والبورصة وفي البنوك وهي مجالات مختلفة. نريد في وومينا أن نحفز مجموعة النساء الإماراتيات التي يؤملهن رصيدهن المالي لأن يكن صانعات قرار في البيزنس وليس فقط مستهلكات لسلع الرفاهية.

كيف تدار منظومة العضوية؟

عاما تواصلوا معنا وأرادوا الانضمام على أن يكون أبأؤهم هم الراعين لاستثماراتهم.

لماذا في اعتقادك لا يوجد الكثير من المستثمرات العرب؟

غياب الوعي بمفهوم الاستثمار الملائكي هو السبب. هناك مستثمرات عرب لكن ما يقومون به ليس استثمارا رسميا فهم كمستثمرين ملائكة غير رسميين يضخون أموالهم في مشروعات الأبناء والأصدقاء بدافع المساعدة والحب ولا يتوقعون أن يحصلوا على أي عائد ولا ينظرون إلى نشاط العمل وحجز البيزنس.

بالعمل الخيري لكنه أكثر استمرارية وشمولية لفئات مختلفة وهو نوع من أنواع رد الجميل. حاليا لدينا 30 عضوة مسجلة غالبيةهم مقيمات في الإمارات لكنهم ينتمون لدول مختلفة من أمريكا لبريطانيا لأسبانيا والهند وباكستان وفرنسا وسلطنة عمان والبحرين وبالطبع الإمارات. هذا الخليط هو أفضل تمثيل لدبي التي تعيش فيها جنسيات مختلفة. بالنسبة للسفن فالأعضاء أصغر مما توقعنا من العشرينات وحتى الخمسينات. أصغر الأعضاء لديها 27 عاما وأنا أصغر منها بعام واحد ولدينا أيضا زوجات وأمهات مستثمرات. بعض النساء أيضا ممن هم في سن 23

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

٦٥,٠٠٠ متسوق يوميا
١١ مخازن في ٩ دول

السعي لا يزال مستمرا

احتلت الرقم ايبين سلسلة الهايبر ماركت في المنطقة
حسب احصائيات (بلاست ريثيل) المملكة المتحدة

لولو
حيث يأتي العالم للتسوق.

هايبر ماركت.
سوبر ماركت.
متاجر متنوعة.
إشتري الأفضل.



«وومينا» في العادة تستثمر ما بين 25-150 ألف دولار في الصفقة الواحدة لكن يجب أن تكون الشركة الناشئة تبحث عن استثمارات بقيمة إجمالية تتراوح بين 150 ألف إلى مليون دولار.

25% من الشركات المتقدمة للحصول على تمويل كان لديها نساء في الفريق المؤسس ونصف الشركات في جلسات عرض الأفكار كانت كذلك وشركة من الشركتين اللتين حصلا على التمويل في النهاية. ظاهرة النوع الاجتماعي هذه جديرة بالتنبه لها.

ما هي المراحل التي يمر بها رائد الأعمال للحصول على تمويل وومينا؟

يملاً الاستثمار على الموقع أولاً ونحن نقوم أحياناً بدعوة بعض الشركات للتقديم ثم يتولى فريق وومينا إعداد الشركة لجلسة عرض الأفكار قبل أن يعمل تحليلاته للسوق ومستقبل البيزنس. يستقبل فريق وومينا رغبات المستثمرين الأعضاء في الاستثمار بأي من الشركات المشاركة في جلسات العرض ثم يحصل المشاركون على رد نهائي من وومينا بخصوص الاستثمار خلال 6 أسابيع على الأكثر من تاريخ العرض. تحصل وومينا على 3% من حجم الاستثمارات التي ضخمتها المجموعة كمقابل لإدارتها ومتابعتها للصفقة.

ما هي شروط القبول في جلسات عرض الأفكار؟

نحن نبحث عن شركات لها وجود فعلي في السوق لمدة سنة أو سنتين وأظهرت نمواً واضحاً ونجحت في جذب قاعدة

من المستخدمين وهي في الغالب تكون شركات تقنية مقرها الشرق الأوسط أو لديها سوق في المنطقة. يتطلب الأمر أيضاً أن تكون الشركة مسجلة كشركة أجنبية تخضع للقانون الأمريكي أو البريطاني وذلك لإضفاء مزيد من الثقة على الصفقة بالنسبة للمستثمرين خاصة وأن الإمارات ليس فيها قوانين إفلاس وربما أرادت الشركة لاحقاً فتح أسواق جديدة أو تغيير السوق.

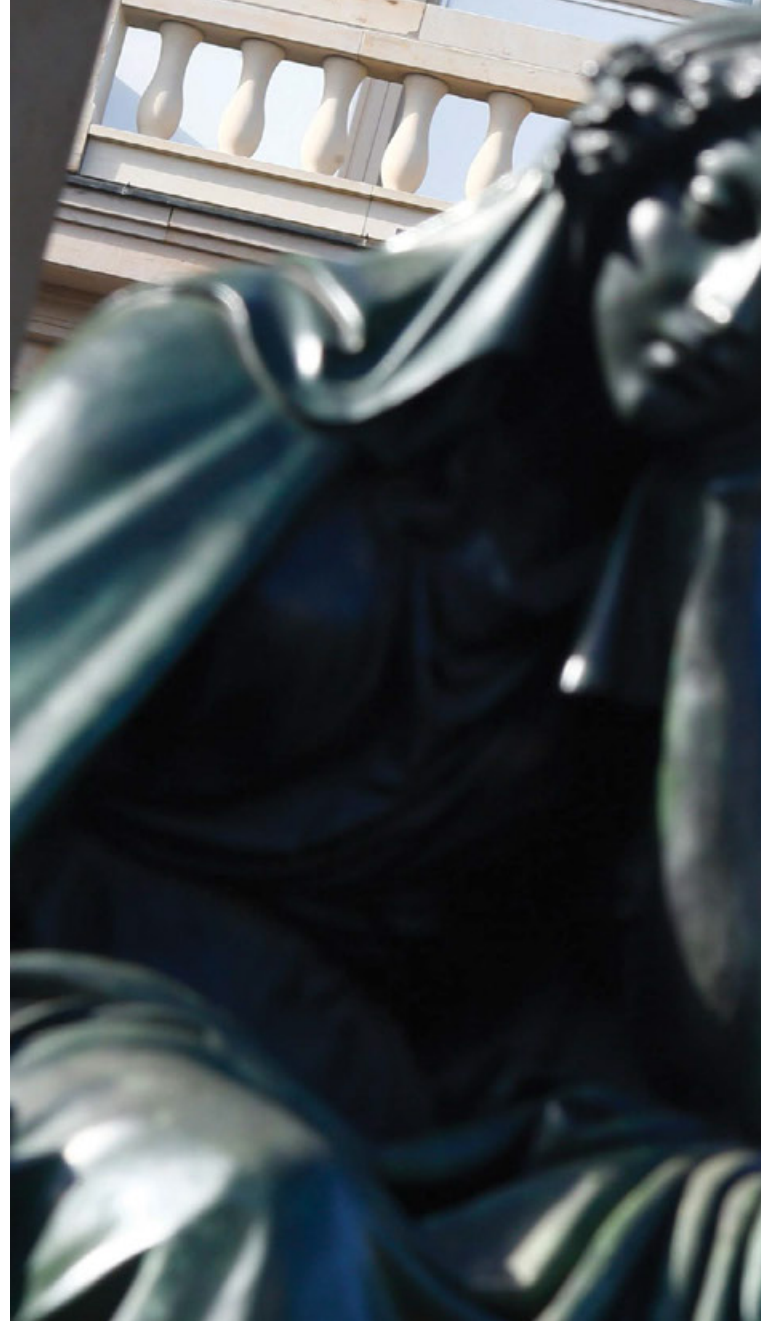
ما هو جديد وومينا العام القادم وكيف ترينها بعد 3 سنوات؟

سيكون لدينا صندوق استثماري لتمويل الشركات في مرحلة النمو sidecar fund وبذلك تكتمل مجموعتنا من منصة للاستثمار الملائكي وتعليم وتنقيف وصندوق استثماري لتمويل الشركات في مرحلة النمو. أتمنى أن تكون وومينا خلال 3 سنوات أحد الأسماء البارزة في مجتمع

ريادة الأعمال كمنظمة نسائية من الشرق الأوسط.

ربما تنمو وومينا إلى شركة استثمار كبرى؟

ربما. لكن هذا التحول حدث كثيراً من الاستثمار الملائكي إلى شركات الاستثمار الكبرى وتظل هناك فجوة التمويل التي لا يملأها إلا المستثمرين الملائكة. السوق يحتاجهم دائماً. ■



يتوقع المراقبون أن يكون العالم على مشارف أزمة مالية جديدة عنوانها «دويتشه بنك». هذا المصرف الذي لم يسقط في الأزمة العالمية في عام 2008، سجل في نهاية 2015 خسائر بقيمة 6.8 مليارات يورو، وتراجع سعر سهمه بنسبة 40% منذ مطلع عام 2016 إلى اليوم، وجرّ معه أسهم المصارف الكبرى، ما أثار تساؤلات واسعة عن الخطوط والمسارات التي قد تربط المنطقة بهذه الأزمة المرتقبة، ولا سيما في ظل وجود توظيفات كبيرة للبنوك المركزية والمصارف.

بيروت - محمد وهبة

نشرت مؤسسة «Sure Money» على موقعها الإلكتروني، دراسة موجهة للمستثمرين تحذّر من تداعيات أزمة «دويتشه بنك» بعنوان «المصرف الذي سيفجّر العالم».

تشير الدراسة إلى أن «دويتشه بنك» هو الممول الأكبر للأدوات المالية المركبة التي فجّرت الأزمة العالمية في 2008، إذ يحمل المصرف نحو 54 تريليون يورو (60 تريليون دولار) من هذه الأدوات المالية المتداولة خارج الردهة، أو ما يعرف بالسوق الثانوية. هذا الحمل أكبر من الناتج المحلي للاتحاد الأوروبي، وهو يمثل أحد أكبر المخاطر على المؤسسات المالية في العالم.

تضاف إلى هذه المخاطر المرتفعة لدى «دويتشه بنك»، مشاكل إدارية وتشغيلية وتنظيمية. كلّها ظهرت إلى العلن في تموز 2014 عندما كشفت «وول ستريت جورنال» أن البنك الفدرالي في نيويورك أبدى قلقه من هذا المصرف، الذي أظهر «مؤشرات ضعف ملحوظة في البنية التنظيمية وآليات عمله».

في الإطار نفسه، نشر المتخصص بالشؤون المالية ماكس كيزر، على الموقع الإلكتروني الذي يديره «RT»، مقالاً بعنوان «أوضاع دويتشه بنك متعترّة تقنياً». ويشير الكيزر إلى أن المصرف يضع نفسه على مسار يعرف بـ«بونزي سكيم»، أي أنه يستدين ليدفع ديونه، ثم تكبر الفوائد عليه فيستدين مجدداً ليدفع ديوناً أكبر وهكذا دواليك. وانتقد كيزر تصريحات وزير المال الألماني، ولفغانغ شوبيله، الذي

صرّح (إلى جانب الرئيس التنفيذي لدويتشه بنك جون كراين) بأن وضع المصرف «قوي كالصخر»، وأشار كيزر إلى أن تقلص ميزانية هذا المصرف ستحتّم عليه عاجلاً أم آجلاً، أن يقرّ بتعثره وأن يقول «يجب أن نحصل على خطة إنقاذ هائلة أو علينا الإغلاق».

في الواقع، إن عبارة وزير المال الألماني استقطبت انتقادات واسعة، إذ قال أحد المحللين إن كراين كان يعمل 72 ساعة لتهدئة المخاوف الناجمة عن أوضاعه المالية المضطربة بعد تدهور دراماتيكي في سعر سهم «دويتشه بنك»، إذ هوى بنسبة 30% في أول ستة أسابيع من السنة الجارية، ثم بلغت 40% قبل أن يعوّض بعضاً من هذا التراجع ويرتفع 10%. وسأل كريستوفر ميلر المحلل في «This Is money» البريطانية: هل نحن على عتبة أزمة مصرفية جديدة؟.

دويتشه بنك يعدّ من أكبر المصارف. أهميته لا تكمن حصراً في نجاته من أزمة 2008 بلا خطة إنقاذ، بل تعود إلى دوره المحوري في تغذية صعود ألمانيا وتمويل صناعاتها، وبحسب رئيس المدرسة الأوروبية للإدارة والتكنولوجيا في برلين جوي روتشول فإنه «ليس هناك مصرف يؤدي دوراً مركزياً كالذي أداه دويتشه بنك في ألمانيا».

هل تتركه ألمانيا يفرق؟

لا يعتقد كثيرون أن الحكومة الألمانية ستسمح بتهايو مصرف عريق كدويتشه، إذا، إلى أي مستوى انحدرت أزمة «دويتشه بنك»؟



«دويتشه بنك» المصرف الذي قد يفجر العالم!

HOW TO SAVE

**COMPARE
THE BANKS**



**APPLY
ONLINE**



**SAVE
MONEY**



WHY USE US



Save Money

We save you money in ways you didn't know were possible.



Save Time

All the information you need at a single click.



Right Products

Find the perfect product for every need and circumstance.



100% Free

Yes, we are 100% free to use and 100% impartial. We want what you want.



Compare Products

We are the regions leading finance comparison site.



Better than direct

Everything you need to know without leaving your seat.



compareit4me.com

The leading finance comparison site in the Middle East

UAE - KSA - Egypt - Bahrain - Qatar - Kuwait - Lebanon - Jordan



لدى دويتشه أصول كبيرة جداً تغطي التدني في رأس المال، ويحمل كمية كبيرة من سندات اسمها (كوكو بوند) التي يمكنه تحويلها إلى رأس المال مباشرة. هذا النوع من السندات فرض على المصارف أن تقوم بها تحسباً للآزمات كهذه، وبالتالي فإن رأس المال محمي

لم تؤثر على سيولته.

الأدوات المالية المسمومة من جديد

هذا يعني أن المشكلة ليست مشكلة سيولة، بل مشكلة انخراط المصرف في تمويل الأدوات المالية المركبة. بعض الخبراء يعززون سبب الخسائر إلى انكشاف المصرف على الصين، وبعضهم يضيف إلى ذلك حجم الاستحقاقات المالية للمصرف التي تبلغ 54 مليار يورو على المدى القصير، لكن دراسة Sure Money تقول إن الأمر يعود إلى اتساع الفجوة بين نمو الاقتصاد العالمي ومعدلات نمو الديون. الاقتصاد العالمي لم يعد ينمو بمعدلات كافية للحاق بسرعة نمو الديون، فأصبح الفارق بينهما كبيراً، وبالتالي لم يعد يأمل الاقتصاد التباطؤ أنفاسه وتوليد دخل كاف لسداد الفوائد أو أصل الدين.

السندات ثقب أسود

في هذه اللحظة بالذات، ليست مهمة أسباب هذه الأزمة واحتمال انفجارها، إلا بمقدار ما يتعلق الأمر بطرق معالجتها. ففي أزمة 2008، كانت المعالجة ضمن خطط انقاذية متشابهة في المضمون ومختلفة في الشكل. بعض الدول اشترت الأصول المسمومة، وبعضها الآخر قرّر أن يلجأ إلى ضخ الأموال في رؤوس أموال المصارف والمؤسسات المالية والتأمين المفلسة. أما اليوم، فالخبراء يقولون أن الأمر أكبر بكثير مما كان عليه عام 2008، إذ يقول جيم ويلي من «سيلفر دكتورز»، إن سقوط دويتشه بنك مشابه لسقوط «ليمان براذرز» مضاعفاً بخمس مرات. يعتقد ويلي أن سوق السندات أصبح بمثابة «الثقب الأسود». هذا الثقب سحب أسهم المصارف الكبرى في العالم وكبدها خسائر ضخمة تعد بمليارات الدولارات. نوع الخسائر هو التدني في رأس المال بسبب انخفاض أسعار

الأسهم بطريقة دراماتيكية. كبرى المصارف العالمية بدأت تتحسّب لهذا الوضع، فقد انخفضت أسعار أسهم باركليز، وكريدي سويس وسيتي بنك ويوبي أس وكري أغريكول وسواها... اللائحة تطول والتراجع في أسعار أسهم المصارف لا يقل عن 10% وقد يتجاوز 40%. كل هذه المصارف ستلجأ إلى بيع أصولها أو زيادة رؤوس أموالها لتعويض هذه الخسائر، لكن إلى أي مدى يمكنها تعويض المبالغ التي تتبخّر من رؤوس أموالها؟ لا يمكن معرفة قدرة القطاع المصرفي على التحمل، إلا أن التحذيرات المتداولة في الأسواق العالمية تشير إلى احتمال انفجار أزمة تضرب النظام المصرفي العالمي بكامله. فما هو الأثر الذي ستركه أزمة من هذا النوع على المنطقة؟ محلياً، يرى المصرفيون إنه لم يثبت بعد أن أزمة دويتشه بنك بنوية. بعضهم يشير إلى أن الأزمة سببها انعكاسات الأسواق العالمية على

التقارير الواردة من أوروبا وأميركا وبريطانيا، تشير إلى أن دويتشه بنك سجل خسائر في رأس ماله بقيمة 6.8 مليارات يورو في السنة الماضية. وقد فرض هذا الوضع على المصرف الألماني، اللجوء إلى بيع بعض من أصوله لتعويض هذه الخسارة، فلجأ ضمن خطة لدعم رأس ماله، إلى بيع حصته في بنك «هواشيا» الصيني والبالغة 20% من الاسهم، بقيمة 4 مليارات دولار. الشاري كان شركة «بي أي سي سي بروبرتي أند كاجولتي» الصينية. كذلك، عمد دويتشه بنك إلى إعادة هيكلة إدارية وأعلن عزمه على تقليص عدد موظفيه والاستغناء عن 15 ألف وظيفة، وإغلاق 200 فرع حول العالم من أصل 750 فرعاً منتشرة في بلدان مختلفة ضمن خطة للإنسحاب من 7 أسواق أجنبية على الأقل، فضلاً عن اللجوء إلى بيع بعض من الأصول التي يملكها لتعويض الخسائر التي طاولت رأس ماله مباشرة برغم أنها

تجربة لا تضاهي

منتجع ذو طابع عصري
يمزج الحداثة بالإسترخاء

يقدم فندق فورسيزونز خليج البحرين تجربة لا مثيل لها، حيث يقع الفندق على جزيرة خاصة ويتميز بتصميمه المبتكر وعلوه الشاهق الذي يبلغ ٦٨ طابقاً. يوفر الفندق ٢٧٣ غرفة من ضمنها ٥٧ جناح جميعها تتمتع بإطلالة رائعة على أفق مدينة المنامة بمبانيها الرائعة أو الخليج العربي. استمتع مع أحبائك بتناول أطباق الشيف وولفغانغ بك الشهيرة واسترخي في النادي الصحي وحمامات السباحة الخمس المتوفرة.

تمتع بتجربة فريدة في فندقنا: fourseasons.com/bahrain
للاتصال بنا: +٩٧٣ ١٧١١ ٥٠٠٠



FOUR SEASONS HOTEL
Bahrain Bay



الخبراء يقولون أن الأمر أكبر بكثير مما كان عليه عام 2008، إذ يقول جيم ويلي من «سيلفر دكتورز»، إن سقوط دويتشه بنك مشابه لسقوط «ليمان براذرز» مضاعفاً بخمس مرات. يعتقد ويلي أن سوق السندات أصبح بمثابة «الثقب الأسود»



على قدرة مصارفنا على استعمال احتياطياته. وما عدا ذلك، فإن أزمة دويتشه بنك قد تكون على شاكله أزمة 2008 التي أدت إلى خفض الفوائد على الودائع في المصارف العالمية ودفعت بقسم منها نحو أسواقنا، الذي يترك هامشاً كبيراً بين الفوائد العالمية التي لا تتجاوز ربع في المئة، والفوائد التي يدفعها على ودائع المصارف، والتي تبلغ 3.5% على الدولار في لبنان (متوسط الفائدة المتقلبة).

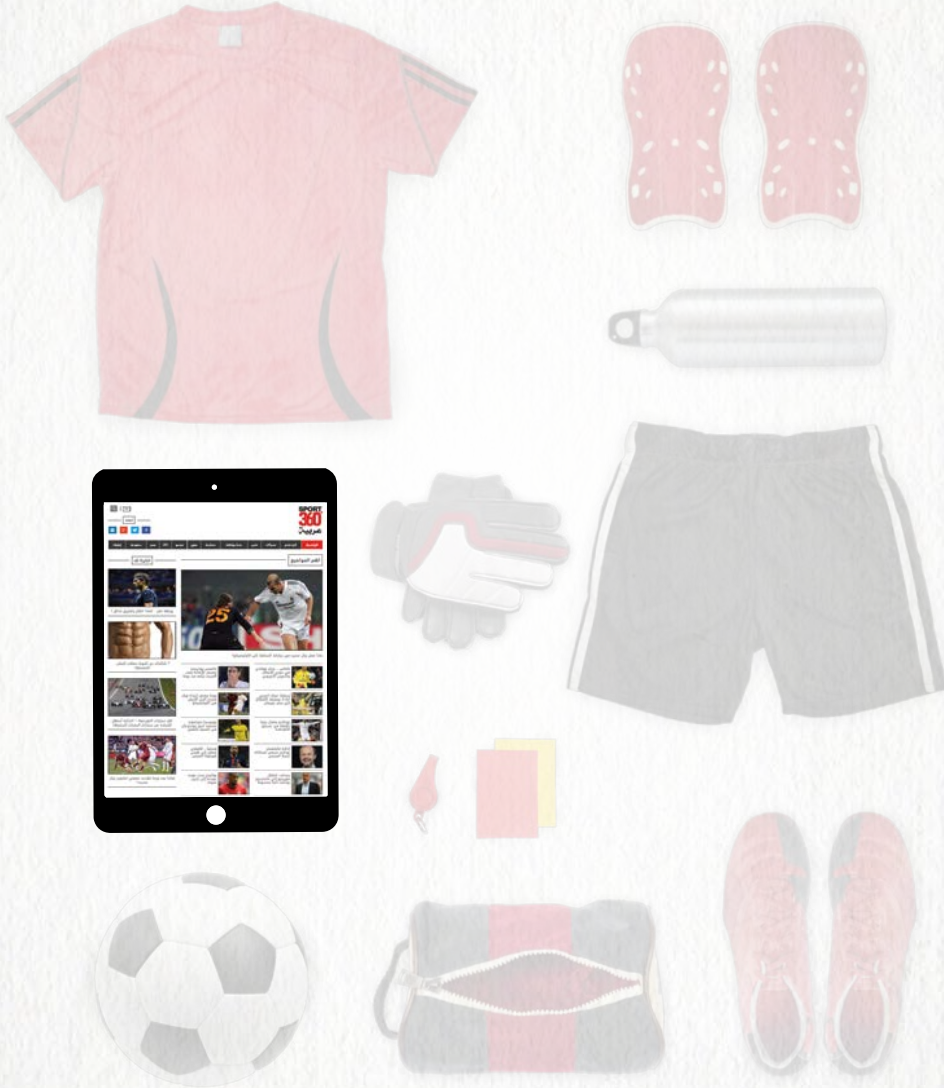
بأن عجز «دويتشه بنك» عن دفع الاستحقاقات قد يولد مشكلة كبيرة نظراً إلى حجم الترابط بين المصارف اللبنانية والعربية من جهة، و«دويتشه بنك». فالمصارف تضع قسماً من سيولتها ومن احتياطياتها بالعملة الأجنبية لدى دويتشه بنك، وبالتالي فإنها توظفها لأجل بسيطة ومتوسطة وتستعملها في أوقات الأزمات، فإذا سجل دويتشه بنك عجزاً عن الدفع مهما تكن نسبته، فإنه يؤثر سلباً

هذا المصرف. عندها فقط سنكون أمام مشكلة. لكننا لسنا متشائمين، فهذا المصرف لديه أصول كبيرة جداً تغطي التدني في رأس المال، ويحمل كمية كبيرة من سندات اسمها (كوكو بوند) التي يمكنه تحويلها إلى رأس المال مباشرة. هذا النوع من السندات فرض على المصارف أن تقوم بها تحسباً لأزمات كهذه، وبالتالي فإن رأس المال محمي». في المقابل، يهمس بعض المصرفيين،

هذا المصرف، وليس هو السبب. وهؤلاء يعتقدون أن الأزمة لا تتناول المصارف اللبنانية والعربية علماً بأن هناك قلة من المصارف تحمل أسهم دويتشه بنك في محافظتها لتجارة الأسهم، وهي غالباً ما تكون أسهمها لحساب الزبائن لا من أموالها الخاصة. في رأي بعض المصرفيين، أن من المبكر جداً الحديث عن الأزمة بالمعنى الواسع «ولا خطر على ودائعنا في دويتشه بنك، إلا إذا أفلس

أكمل

مجموعتك الرياضية



موقع سبورت 360 عربية الجديد

SPORT
360
عربية

- أخبار
- نتائج
- فيديو
- تقارير وتحليلات
- مدونون
- كل الرياضات

«تحليل SWOT وريادة الأعمال»

لأخذ ميزة البداية في هذا المشروع مقابل المنافسين المحتملين الجدد، أو تقديم طعام صحي بجانب مراكز الألعاب الرياضية حيث أن معظم رواد هذه المراكز يهتمون بالأكل الصحي. ترجمة الفرص إلى نقاط قوة تضمن سوق قوي للمنتج وكذلك تفوق على المنافسين.

التهديدات (threats): تتعلق

بالأخطار المصاحبة للتشغيل أو الأنظمة الخاصة بممارسة نشاط معين أو ظهور تقنية جديدة بإمكانها استبدال المنتج أو الخدمة التي تقوم بتقديمه، بالنسبة للمطاعم فإن بعض التحديات هو الحصول على التأشيرات المطلوبة لعملية التشغيل، أو ارتفاع أسعار اللحوم مما يترتب عليها زيادة في الأسعار والتي يتضرر منها العميل بغض النظر عن معرفته

بهذه الارتفاعات إلا أنه يعتبرها غير مبررة وتتسبب في خسارة شريحة كبيرة من العملاء، من المهم جداً الإلمام بهذه التهديدات المستقبلية وذلك للاستعداد لمواجهتها بوقت مناسب بحيث لا يتسبب في إلحاق ضرر على عملية التشغيل وبالتالي فشل المشروع.

من خلال تجربتي البسيطة في ريادة الأعمال، كنت أحرص على دراسة وضع المشروع السوقي مقارنة بالمنافسين من خلال دراسة سريعة لهذا النوع من التحليل والذي ساعدني كثيراً على استمرار مشروعي والعمل على تطويره، أنصح جميع رواد الأعمال على فهم هذا النوع من التحليل والمبسط والذي يساعدهم على بدء مشاريعهم بثقة تامة في النجاح وتغطية جميع النقاط التي يشملها التحليل. 1



* بقلم - فادي العوامي

مقارنة بالمنافسين وذلك بسبب ارتفاع مصاريف التشغيل أو ارتفاع أسعار المشتريات، ممكن أن تتسبب هذه الميزة لدى المنافسين في فشل المشروع ولذلك من الأفضل عدم الاستمرار فيه، أو محاولة تقنين المصاريف وإدارة المشتريات بشكل صحيح قبل البدء في التشغيل لضمان القدرة على المنافسة.

الفرص (opportunities):

تتعلق بالفرص المتاحة في السوق المستهدف وكيفية استغلالها بالنظر إلى نقاط القوة، بالرجوع إلى مثال المطعم قد تكون هذه الفرصة تتعلق بموقع المطعم علماً بأن اختيار الموقع يعتبر عامل مهم جداً لنجاح مشروع المطعم، وذلك على سبيل المثال بأن يتم اختيار منطقة لا يوجد فيها مطعم عائلات فبلا شك تكون فرصة مهمة

نقاط القوة (strength):

يتعلق هذا التحليل بمميزات المشروع مقارنة بالمنافسين، فمثلاً تقديم نوع جديد من الطعام أو طبق جديد غير موجود لدى المنافسين، أو تقديم خدمات ممتازة بطريقة تتميز بها عن المنافسين، في حال كانت لدى المشروع ميزة تنافسية فإن هذا يضمن استمرارية المشروع وبعد ذلك يتم التوجه لتطوير المنتجات الأخرى لتتماشى مع رغبة المستهلك أو العميل.

نقاط الضعف (weakness):

وتتعلق بالميزات التي يتفوق عليها المنافسين، مهم جداً إدراك مدى قوة المنافسين قبل البدء في المشروع وذلك لمعرفة أسباب عدم القدرة على المنافسة، نذكر مثلاً في مجال المطاعم بأن تكون الأسعار عالية

من المهم دراسة أي قرار قبل اتخاذه خصوصاً إذا كان قرار استراتيجي، وكذلك قرار الانخراط في ريادة الأعمال والبدء في تأسيس مشروعك الخاص هو من أهم القرارات التي يجب اتخاذها في حياتك، لهذا يجب على كل من لديه الرغبة في اتخاذ هذا القرار الشروع في إعداد دراسة جدوى للمشروع كما هو متعارف عليه، إلا أن تفاصيل هذه الدراسة قد تتنبأ بعض الشباب عن إكمال المشروع بسبب صعوبة إعدادها بالشكل الصحيح أو صعوبة الحصول على المعلومات المطلوبة، وكذلك لعدم توفر مبلغ كافٍ لدفع تكاليف مكاتب الاستشارات لإعداد مثل هذه الدراسة وذلك لتكلفتها الباهظة خصوصاً لدى المكاتب ذات السمعة الجيدة في سوق الاستشارات. على رواد الأعمال التكيف مع مواجهة الصعوبات وخلق حلول تسهل عليهم المضي في تأسيس هذه المشاريع، ولتفادي هذه العقبة وهي دراسة الجدوى أقترح استبدالها بتحليل (SWOT analysis) والذي يغطي أهم عوامل الدراسة في حال تم التطرق لها بشكل صحيح، بشكل مبسط تشمل الدراسة تحليل نقاط القوة (strength) ونقاط الضعف (weakness) الفرص (opportunities) والتهديدات (threats). لا شك أن بالإمكان إعداد دراسة مفصلة تتعلق فقط بهذه النقاط لأي مشروع ولكن فيما يخص بعض المشاريع الناشئة فإن مجرد دراسة سريعة لهذه النقاط يمكن أن تؤثر بشكل رئيسي في قرار المضي في تأسيس المشروع من عدمه، فيما يلي نبذة مبسطة عن هذا التحليل وكيفية تطبيقه ولأخذ مثال مشروع مطعم لتسهيل عملية التوضيح:



لدى سؤال العملاء عن أسباب عدم شعورهم بالولاء تجاه البنوك التي يتعاملون معها، كان العامل الأبرز من وجهة نظرهم هو سوء خدمة العملاء وعدم الاكتراث بمصالحهم

استخدام هواتفهم الذكية، في حين يقضي 45% منهم أكثر من 20 ساعة من أوقات فراغهم أسبوعياً في تصفّح شبكة الإنترنت باستخدام أجهزة الكمبيوتر. وبالتالي، تلعب الخبرة الرقمية دوراً كبيراً في التأثير على هذه المجموعة، ويمكن للشركات التي تستثمر في هذا المجال أن تحوّل أفراد هذه المجموعة إلى عملاء مخلصين يروجون بفعالية لعلاماتها التجارية.

4. التجريبيون: يسعى أفراد هذه

قدرتهم على الشراء والإنفاق، يتميز أفراد هذه الشريحة بولائهم الكبير للعلامات التجارية التي يتقنون بها، حيث يشاركون في خمسة برامج ولاء وسطياً، ويشعرون بالولاء والالتزام تجاه ما يقارب 8 شركات.

3. المتحررون في منتصف العمر:

تتميّز هذه الشريحة بحماسها الكبير حيال استخدام التقنيات الحديثة، حيث يمضي 90% من أفرادها أكثر من خمس ساعات أسبوعياً في

النسبة الأكبر ضمن الطبقة المتوسطة الميسورة، تشير التوقعات إلى أنّ عدد أفراد هذه الشريحة سيصل إلى ما يقارب ملياري مستهلك بحلول عام 2030.

2. المنفقون العصريون: تمثّل

هذه الشريحة 8% من إجمالي الطبقة المتوسطة الميسورة على مستوى العالم. وعلى الرغم من صغر حجمها، إلا أنها تعتبر إحدى أبرز الشرائح المؤثرة. ويشكل الذين لا تتجاوز أعمارهم الـ 35 عاماً أكثر من نصف عدد أفرادها. كما يتجاوز إجمالي دخل 32% من أفرادها 190 ألف دولار أمريكي سنوياً، ويتوزعون بشكل رئيسي في كل من الصين وبعض دول الخليج. وعلى الرغم من

المتحدة. ويكتسب أفراد هذه العينة أهمية وقيمة متزايدة بالنسبة للعلامات التجارية، حيث برهنوا أن لديهم القدرة على التأثير على غيرهم من المستهلكين. وحددت الدراسة العالمية أربع شرائح أو مجموعات من الأشخاص يشتركون بسمات معينة تتقاطع فيما بينها عند عوامل العمر ونوع الجنس والحدود الدولية:

1. المخططون الحريصون:

يتخذ أفراد هذه الشريحة قراراتهم الشرائية انطلاقاً من حُبهم للآخرين وإيثارهم لهم على أنفسهم وبما ينسجم مع الأهداف والمصالح الأسرية. وقد أفاد ثلاثة أرباع هذه المجموعة بأنّ قضاء الوقت مع العائلة هو ما يحقق لهم أقصى درجات السعادة والسرور. وكونهم يمثلون



مصالح العملاء المالية ضائعة والبنوك تعجز عن وضع الحلول

أسهمت كلٌّ من «باي بال» (PayPal) و«ترانسفير وايز» (TransferWise) و«زوبا» (Zopa) و«فيدور» (Fidor) وغيرها من العلامات التجارية الرقمية المتطورة في إحداث تغيير جذري على صعيد الخدمات المالية المقدمة للعملاء.

* كريستوفر إيفانس، مدير «مجموعة كولينسون»

4400 مستهلكاً من الطبقة المتوسطة الميسورة (ممن يتقاضون دخلاً أعلى من الدخل العالمية بنسبة 10-15 في المئة)، وذلك في كلٍّ من البرازيل والصين والهند وإيطاليا وسنغافورة والإمارات والمملكة المتحدة والولايات

على تعزيز الكفاءة وخفض التكاليف فحسب، بل تتيح أيضاً الوصول إلى شرائح جديدة من العملاء. وسعيًا منّا للمساهمة في التعرف على طبيعة هذه الاختلافات، استطلعنا مؤخراً آراء عينة شملت

يستخدمونها. وعلى ضوء التغييرات التي يشهدها هذا القطاع في ظلّ التطورات التقنية المتسارعة وزيادة مستويات المنافسة، بات الاستثمار في مجال التقنيات الرقمية يمثل ضرورة لا بدّ منها، حيث لا تقتصر فوائده

في حين تعمل البنوك التقليدية على ضخّ كمّ هائل من الاستثمارات في سبيل تطوير وتعزيز خدماتها الرقمية، ما تزال هناك حاجة إلى التعرف على الاختلافات بين المستهلكين على صعيد كيفية اختيارهم للقنوات الرقمية التي



على الرغم من الكمّ الهائل للاستثمارات التي تضخّها البنوك في مجال النظم الرقمية وأنظمة العملاء، لا يزال ٤٧% من المستهلكين في دولة الإمارات يشعرون أنّ بنوكهم لا تعرفهم حقّ المعرفة

للشركات المالية أن تحقق ذلك من خلال مراحل ومستويات عديدة من التفاعل مع العملاء طالما أنّ هناك قيمة ملموسة ومتبادلة تجنيها من مشاركتهم. كما كشفت الدراسة أنّ ما يقارب ثلاثة أرباع أفراد العينة (72%) يحرصون على الشراء مجدداً من منتجات العلامات التجارية التي يشعرون بالولاء تجاهها، وأنّ نسبة 70% منهم سيوصون أصدقاءهم وأفراد أسرهم بشراء منتجات هذه العلامات، ونسبة 53% منهم سيختارون منتجات علامة تجارية معينة حتى لو كانت أغلى ثمناً من غيرها، وهو ما ينعكس مباشرة على صافي دخل الشركات ويعزز مستويات ولاء العملاء. 1

حداً، إلى جانب إتاحة استبدال النقاط مباشرة وفي اللحظة التي يتم فيها استخدام البطاقة للشراء عبر الإنترنت أو في المتجر. ويلعب اعتماد هذا النهج دوراً كبيراً في تعزيز ولاء العملاء، كما يتيح للعلامات التجارية فرصة أكبر لتوثيق عرى التواصل معهم. وفي المقابل، يمكن لمزوّد الخدمات المالية تتبع أوجه إنفاق المستهلكين، وفهم طبيعة عملائهم المميزين واحتياجاتهم، وتحفيز التغيير السلوكي لديهم. وقد أظهرت نتائج الدراسة التي أجريتها أيضاً أنّ أفراد الطبقة المتوسطة الميسورة يحرصون على مكافأة المؤسسات التي تلبّي متطلباتهم وتطلعاتهم الشخصية، ويمكن



تبسيط عمليات استبدال نقاط المكافآت؛ سيساهم منح العملاء مزيداً من المرونة في كيفية الاستفادة من المكافآت في تعزيز تجربة استخدام برنامج الولاء وتمييزه عن غيره من البرامج الأخرى. **المشاركة الأنيّة**؛ يساهم انتشار وسائل التواصل الاجتماعي والخدمات المتنقلة في تحفيز المستهلكين على اعتماد سلوكيات ومواقف أنيّة، وتشجيعهم على التطلع بشكل دائم للحصول على برامج مكافآت ذات محتوى متجدد وعصري. وهناك فرصة أمام مزودي البطاقات المصرفية لتقديم عروض فورية مصممة خصيصاً لتناسب الاحتياجات الخاصة بكل عميل على

ومكافأتهم أمراً بالغ الأهمية. اختيار نوع المكافأة يلعب دوراً هاماً في تعزيز الولاء؛ ما تزال بعض البنوك تميل إلى النظر في اعتماد المكافآت التي تتعلق بالخدمات المالية أو البرامج الأخرى التي تركز على مبدأ منح النقاط. ويرفع «التجريبيون» شعار «عش اللحظة»، ويتطلعون إلى أنّ تقدّم لهم العلامات التجارية تجارب فريدة من نوعها تضمن الحفاظ على اهتمامهم وتعلّقهم بها. في حين ينصبّ اهتمام شريحة «المخططون الحريصون» على الحصول على المكافآت التي يمكنهم تقاسمها مع الآخرين وتوفير المكاسب على المدى الطويل، والتي يمكن أيضاً أن يستفيد منها أفراد أسرهم.



إلى الطبقة المتوسط الميسورة على ولائهم للعلامة التجارية يمثل السبب الرئيسي للشعور بقيمة الإحباط بالنسبة لهم. وقد أفاد بذلك ثلثا أفراد العينة المستطلعة آراؤهم على مستوى العالم، وقدّموا على السببين الآخرين المتمثلين بسوء معدلات الفائدة وفرض رسوم لا ضرورة لها. وتقدّم العديد من البنوك برامج ولاء موحّدة تقوم على مبدأ نقاط المكافآت التقليدي، حيث تقتصر هذه البرامج إلى المزايا التي تستثير عواطف العملاء ومشاعرهم تجاه تعزيز الولاء للعلامة التجارية. ويعدّ الاستخدام الأمثل للقنوات الرقمية واستغلالها في تحديث الطرق والأساليب المعتمدة لتقدير العملاء

يحصلون على مستوى عالٍ من الخدمة الشخصية الـ 55%. وقد أظهرت نتائج الدراسة التي أجريناها أنّ مستوى إقبال العملاء يزداد بمقدار الثلث لدى الأفراد الذين يشعرون أنّ بنوكهم تعرفهم حقّ المعرفة وتدرّك طبيعة متطلباتهم واحتياجاتهم، وبمقدار ثلث آخر بالنسبة لأولئك الذين يقولون إنهم يحصلون على خدمات عبر قنوات متعددة بكلّ يسر وسهولة، سواءً بصورة شخصية أو عبر الهاتف أو عبر القنوات الرقمية. **التقدير والمكافأة:** أظهرت نتائج الدراسة التي أجريناها أنّ عدم مكافأة المستهلكين الذين ينتمون

العلامات التجارية المالية أخذها بعين الاعتبار عند استهداف هذه الشرائح وهي: **الخدمة الشخصية:** على الرغم من الكمّ الهائل من الاستثمارات التي تضخّها البنوك في مجال النظم الرقمية وأنظمة العملاء، لا يزال 47% من المستهلكين في دولة الإمارات يشعرون أنّ بنوكهم لا تعرفهم حقّ المعرفة ولا تدرّك طبيعة متطلباتهم واحتياجاتهم الشخصية. ولدى سؤالهم عن أسباب عدم شعورهم بالولاء تجاه البنوك التي يتعاملون معها، كان العامل الأبرز من وجهة نظرهم هو سوء خدمة العملاء، في حين لم تتجاوز نسبة الذين يشعرون أنهم

الشريحة للتمتع بتجارب حصريّة وفريدة من نوعها، وذلك عوضاً عن الحصول على المنتجات والخدمات بطريقة تقليدية. كما يميلون إلى التمتع بشكل أكبر بالتجارب من ثقافات مختلفة، واستخدام السفر كوسيلة للبقاء على تواصل مع الأصدقاء والعائلة، ويتوزعون بشكل رئيسي في كلّ من الصين ودولة الإمارات. كما يمثّل الإنفاق على العطلات وتناول الطعام خارج المنزل والأطعمة الفاخرة من الأولويات بالنسبة لهم. وقد أظهرت النتائج التي توصلنا إليها بأنّه وعلى الرغم من جميع الاختلافات إلا أن هناك بعض القواسم المشتركة التي يعبّر عن كافة



لحظات عصيبة تعيشها الأسواق العالمية وسط العديد من المؤشرات السلبية التي شهدتها العام الماضي، ولكن بؤادر استئشعار للخطر من قبل منتجي النفط وسعيهم لتثبيت الإنتاج يعطي أملاً للمستثمرين.

* بقلم/ جميل أحمد، كبير محللي الأسواق في شركة FXTM

ذلك، لا أحد يعلم ما هي الخطوة المقبلة التي يمكن أن يتخذها البنك المركزي الصيني فضلاً عن الظهور المفاجئ لاحتفال أن يؤجل البنك المركزي الأمريكي تعهده بمواصلة تطبيع سياسته النقدية، فكل ما سبق عوامل يمكن أن تشجع المستثمرين على توجيه أنظارهم نحو أسواق الأسهم مرة أخرى.

النفط

كان أهم الموضوعات التي تصدرت عناوين أخبار السوق خلال الفترة الماضية هو رد فعل أسواق النفط بعد الاجتماع الذي عقد بين ثلاثة من أعضاء منظمة أوبك وتم فيه الاتفاق على تجميد إنتاج النفط عند مستويات شهر يناير الماضي طالما أن البلدان الأخرى المنتجة للنفط ستحدو حدوهم. ولم تحسم الأسواق موقفها بشأن كيفية التعامل مع هذه الأنباء، ومن باب الأمانة فإنني أقول إنه في ظل أن إنتاج معظم البلدان المنتجة

يهيمن الأداء الإيجابي في الوقت الحالي على أسواق الأسهم العالمية التي تحاول جاهدة للمحافظة على قوتها الدافعة بعد أن تعرضت لفترة طويلة من الانخفاض الشديد والعنيف حتى أوائل العام. ويرى البعض أن ارتفاع أسعار النفط المحدود هو السبب الرئيسي الذي يقف وراء الزخم الإيجابي الذي تشهده أسواق الأسهم في الوقت الراهن، ولكنني أرى أيضاً أن تجدد التوقعات بأن تواصل البنوك المركزية تيسير سياستها النقدية قد أسهم أيضاً في المكاسب التي حققتها أسواق الأسهم. وكان رئيس البنك المركزي الأوروبي ماريو دراغي قد أشار مجدداً إلى أنه من المحتمل أن يلجأ البنك المركزي الأوروبي لمزيد من تدابير تيسير السياسة النقدية في أوروبا في مارس الجاري، في الوقت الذي ما تزال فيه ضغوط على البنك المركزي الياباني لاتخاذ المزيد من الإجراءات لإنعاش الاقتصاد الياباني. وبالإضافة إلى

الاقتصاد العالمي

مؤشرات تتبع
على الأمل

المستثمرون يريدون لجوء
البنك المركزي الأوروبي
لجولة شديدة أخرى من
التيسير الكمي حتى يكون
ذلك حافزا ومشجعا لهبوط
اليورو إلى مستويات أدنى

تريد خفضاً مستمراً لعملتها
وسط خوف عامي من
استمرار تراجع الاقتصاد
الصيني

أسعار أعلى للنفط مع دولار
ضعيف هذا ما يمكن أن
يدير عجلة الانتعاش نحو
الأفضل



هبوط اليونان

بعد منح البنك المركزي الصيني الثقة
للمستثمرين من خلال رفع تثبيت سعر
الصرف المرجعي لليوان أمام الدولار
لأعلى مستوياته في حوالي ثلاثة أشهر،
تحاول العملة تسجيل مكاسب في أعقاب
الخسائر التي تكبدتها مؤخراً. وعلى
الرغم من أن البنك المركزي الصيني
يحاول منع تعرض العملة لمزيد من
الهبوط على المدى القصير وإعراي
محافظ البنك المركزي الصيني تشو
شياو شيان عن ثقته بشأن استقرار
العملة وتدفقات رؤوس الأموال الخارجة
من الصين خلال مقابلة أجرتها معه
إحدى المجلات الصينية، ما يزال
الكثيرون يصرون على أن اتجاه اليونان
سيظل هبوطياً. ويرجع ذلك ببساطة إلى
أن البيانات الاقتصادية في عام 2016
ستواصل تأكيد أن نمو الناتج المحلي
الإجمالي ما يزال يتباطأ ومن المرجح أن
يبلغ 6% خلال هذا العام، وأيضاً بسبب
قلق الأسواق بشأن خطر تزايد تدفقات
رؤوس الأموال الخارجة من الصين. ■

رئيس البنك المركزي الأوروبي ماريو
دراغي بترار الحديث عن احتمال
لجوء البنك المركزي الأوروبي لتيسير
السياسة النقدية مرة أخرى في
شهر مارس الجاري. وكان السبب
الوحيد الذي دفع زوج اليورو/الدولار
الأمريكي للارتفاع هو الضعف
المستمر للدولار الأمريكي، وبناء على
ذلك فإنني لا أعتقد أن الكثيرين قد
تقاجثوا بأن رئيس البنك المركزي
الأوروبي قد اغتتم هذه الفرصة لدفع
اليورو للانخفاض الشهر الماضي ومع
ذلك فإن المشكلة الكبرى التي يواجهها
دراغي هي أنه إذا اشتد ضعف الدولار
مرة أخرى فإنه لن يمكنه القيام
عندئذ بشيء يذكر لمنع زوج اليورو/
الدولار من الارتفاع وهذا هو بالضبط
سبب أن المستثمرين يريدون لجوء
البنك المركزي الأوروبي لجولة شديدة
أخرى من التيسير الكمي حتى يكون
ذلك حافزا وتشجيعاً لهم لدفع اليورو
للهبوط إلى المستوى الذي يريده البنك
المركزي الأوروبي.

لرفع سعر الفائدة في بريطانيا
بالإضافة إلى التساؤلات التي ما
تزال بدون إجابات بشأن الاستفتاء
المحتمل إجراؤه حول رحيل بريطانيا
عن الاتحاد الأوروبي والذي قد يتم
إجراؤه في وقت لاحق من العام.
وبالإضافة إلى ذلك، فالتضخم الكلي
في الاقتصاد البريطاني مستقر عند
مستويات متدنية للغاية، وهذا هو
السبب في أن ارتفاع التضخم في يناير
بنسبة 0.3% مسجلاً أعلى مستوى في
آخر 12 شهر لم يلق ترحيباً وحاماساً
كبيراً من جانب المستثمرين. فهذا
المستوى ما يزال بعيداً كل البعد
عن مستوى 2% الذي يستهدفه
البنك المركزي البريطاني كما أن
هذه القراءات المنخفضة للتضخم
من المنتظر أن تستمر في الاقتصاد
البريطاني لفترة طويلة من الزمن.

اليورو/الدولار الأمريكي

تعرض زوج اليورو/الدولار الأمريكي
لضغط بيع شديدة بعد أن قام



متوافقاً مع التوقعات، وقد بدأ الزوج
التداول الجديد وهو يئن تحت
الضغوط عقب عجزه عن إنهاء
التعاملات فوق مستوى مقبول. وما
تزال هناك العديد من العوامل
التي من المنتظر أن تحد من إقبال
المستثمرين على الجنيه الإسترليني
بشكل مستمر، ومن بين هذه العوامل
الانخفاض المحتمل للنمو الاقتصادي،
واستمرار تأخير التوقيت المتوقع



على جميع الاقتصادات المعتمدة على تصدير النفط، ولاسيما عند الأخذ في الاعتبار أن سعر النفط قد تهاوى بنحو 80% عن أعلى مستوياته التي بلغها في منتصف عام 2014. ونحن نرى أنه حتى يمكن أن تسجل أسعار النفط ارتفاعا كبيرا فإنه يجب أن يتم الاتفاق على خفض الإنتاج واحترام هذا الاتفاق من جانب جميع البلدان التي تنتج هذه السلعة في شتى أنحاء العالم.

مصير الذهب

تماما كما كان متوقعا، وجد الذهب الدعم عند مستوى 1200 دولار فيما اغتم المعدن الأصفر النفيس فرصة واحدة من أشد فترات الضعف التي شهدتها الدولار منذ فترة طويلة. وصحيح أنه من المرجح أن يهبط الذهب إلى أدنى من 1200 دولار خلال وقت لاحق من التداول، ولكن مستوى 1200 دولار يتم النظر إليه الآن باعتباره مستوى نفسي بالغ

للنفط يبلغ بالفعل حاليا مستويات قياسية تاريخية فإن ذلك يعني بديهيا أن المنتجين راضين عن استمرار التخمة الشديدة من المعروض النفطي في الأسواق. ومع ذلك فإن ما شهدناه بالفعل هو امتداد للتصريحات غير المتوقعة من جانب وزير النفط السعودي على النعيمي التي أدلى بها في شهر ديسمبر من العام الماضي عندما قال إن أي تغيير محتمل في الإنتاج يجب أن يتم الاتفاق عليه بين كلا من أعضاء أوبك والبلدان غير الأعضاء في أوبك.

ويذكر أن المملكة العربية السعودية نفسها قد تصدرت عناوين الأخبار بعد انتشار تقرير في وسائل الإعلام يفيد بأن تهاوى أسعار النفط لا يؤثر على الاقتصاد السعودي، وهو أمر أرى أن الكثيرين من المتابعين قد تسلى بقرآته لأنه بعيد كل البعد عن المنطق. فخلاصة القول هي أننا نعلم تمام العلم بأن هذه الأسعار المنخفضة للنفط تؤثر بدون شك تأثيرا سلبيا

وهذا هو السبب في أن البعض ما يزالوا متفائلين بشأن الذهب على المدى المتوسط وربما على المدى الطويل أيضا.

خطر على الجنيه الإسترليني والدولار الأمريكي

يأتي أداء زوج الجنيه الإسترليني/ الدولار الأمريكي في الوقت الحالي

الأهمية للمتداولين ومن المرجح أن يتم استخدامه كنقطة محورية للمستثمرين لتحديد الاتجاه الذي سيرغبون في دفع المعدن الأصفر إليه بعد ذلك. وهناك قلق متواصل بشأن التراجع في الزخم الاقتصادي الأمريكي، وهو الأمر الذي قد يجبر البنك المركزي الأمريكي على التخلي تماما عن تعهداته السابقة التي أكد فيها ثقتة بمواصلة تطبيع السياسة النقدية خلال عام 2016

HOW GDP CAME TO RULE THE WORLD AND WHAT TO DO ABOUT IT

كيف صار إجمالي الناتج المحلي يحكم العالم؟

د. فلبسن، هو أستاذ تاريخ الاقتصاد وزميل في معهد كين للأخلاقيات في جامعة ديوك الأميركية. صدر له أخيراً كتاب تحت عنوان «الرقم الكبير الصغير: كيف صار إجمالي الناتج المحلي يحكم العالم وما الذي وجب عمله تجاه ذلك». في ما يلي مراجعة لمحتوى هذا الكتاب
بيروت - زياد منى

عن السوق الرأسمالية العالمية لم يتأثر بالكساد، بل شهد فترة نموّ صناعي غير مسبوق. الضغط الكبير لذلك الكساد المريع في الدول الرأسمالية دفع الإدارة الأميركية إلى البحث عن أسباب ذلك، كائنًا ما كان. الاقتصاديون كانوا في حيرة من أمرهم، ولم يتفقوا إلى يومنا هذا على مسببات ذلك الكساد العظيم، فلجأوا إلى مؤشر مجمل الإنتاج المحلي الذي طوّره الأميركي من أصل روسي/أوكراني هو سيمن كوزنتس. هذا المؤشر، موضوع الكتاب، أسس بالتالي للنظرة الاقتصادية الحديثة المنطلقة من المنظور الكمي، أي الاقتصادي الكمي. جذور هذا الرقم الكبير الصغير، تعود، وفق الكاتب، إلى القرن السادس عشر، وابتدع لحماية كبار ملاك الأراضي من الضرائب المرتفعة. لكن <<

وذكرنا بأنه حديث ونشأ إبان الكساد العالمي العظيم (THE GREAT DEPRESSION)، الذي اندلع عام 1929 في الولايات المتحدة بداية، وانتشر إلى بقية الدول الرأسمالية، واستمر حتى عام 1939، أي في سنة اندلاع الحرب العالمية الثانية عندما أعلنت بريطانيا وفرنسا الحرب على ألمانيا. وحتى ندرك أسباب استحداث هذا المؤشر دليلاً على صحة اقتصاد ما، والضغوط التي نتجت من الكساد، من المفيد الإشارة إلى بعض الأرقام. الناتج القومي هبط بالمعدلات الآتية في: الولايات المتحدة 46%، المملكة المتحدة 23%، فرنسا 24%، ألمانيا 41%. أما معدل البطالة فارتفع في الولايات المتحدة 607%، المملكة المتحدة 129%، فرنسا 214% وأخيراً ألمانيا 232%. الجدير بالذكر أن اقتصاد الاتحاد السوفياتي المستقل

المحلي مرجعاً لتقويم صحة اقتصاد دولة ما أو مرضه؟

الجذور

الكاتب، وهو أستاذ تاريخ الاقتصاد وزميل في معهد كين للأخلاقيات في جامعة ديوك الأميركية، يقول في مؤلفه المهم، المكتوب بلغة مبسطة، لكن علمية، موجهة ليس فقط لأهل الاختصاص في الاقتصاد ودارسه، بل أيضاً لكل معنيّ بنوعية الحياة في المعمورة: إجمالي الناتج المحلي يعني النمو جيد، وليس أي أمر آخر، وهذا موضوعه من منظور تاريخي نقدي معني بتبعات اعتماد إجمالي الناتج المحلي مقياساً وحيداً لتقويم عافية اقتصادات الدول من غيابها. خصص درك فلبسن القسم الأول من مؤلفه للحدث في تاريخ استخدام هذا الرقم مؤشراً اقتصادياً،

قرأت أخيراً إشارة في الصحف إلى أن تقدير متوسط معدل النمو يعتمد على أرقام نمو قطاع العقارات. النمو العقاري، أي النشاط في مجال أعمال البناء، يعدّ جزءاً من مجمل الناتج المحلي / GROSS DOMESTIC PRODUCT - GDP، والذي يعني: القيمة السوقية للسلع المنتجة والخدمات المنجزة والضرائب داخل دولة، أي تقويم أساسه الجغرافيا. الرقم الكبير الصغير الآخر هو إجمالي أو مجمل الناتج القومي / GROSS NATIONAL PRODUCT - GNP، يعني الأمر ذاته، لكنه يضم أيضاً العائدات في خارج الدولة. فعلى سبيل المثال، إنتاج شركة دايمر من سيارات مرسيدس في الصين، يعدّ جزءاً من الناتج القومي. التقويم هنا أساسه الملكية. لكن ما معنى اعتماد مجمل الناتج



- النمو لا يخلق حياة أفضل للبشر، وإلا ما أسباب شكوى البشر المستمرة من تدهور مستوى حياتهم ونوعيتها رغم النمو المستمر؟

النمو قاد إلى استنزاف الموارد الطبيعية والاحتباس الحراري والفساد الاجتماعي واتساع الهوة بين فئة مالكة وأكثرية فقيرة وما إلى ذلك من الأمراض

الأساس في النمو ليس الكم، فاستخدام مجمل الانتاج المحلي مرجعاً لصحة اقتصاد ما يعني أموراً سلبية كثيرة تؤثر في حياتنا ومستقبل البشرية جمعاء

يرى الكاتب، انطلاقاً من مختلف الحقائق التي أوردها عبر فصول المؤلف، أن الأساس في النمو ليس الكم، فاستخدام مجمل الانتاج المحلي مرجعاً لصحة اقتصاد ما يعني أموراً سلبية كثيرة تؤثر في حياتنا ومستقبل البشرية جمعاء، ومعها مستقبل الكرة الأرضية، فالنمو قاد إلى استنزاف الموارد الطبيعية والاحتباس الحراري والتسوس الاجتماعي واتساع الهوة بين فئة مالكة وأكثرية فقيرة وما إلى ذلك من الأمراض.

قوى سحرية

يعود الكاتب دوماً إلى التاريخ لتوضيح منظوره النقدي والاستفادة من تجارب سابقة ثبتت صحتها. فعلى سبيل المثال، نقرأ في المؤلف أن فلاحي بريطانيا كانوا يقدرون قيمة قطعة أرض ما ليس بحجمها أو بثمنها، بل بعدد الأفراد الذين بإمكانها إعالتهم. أما بعض القبائل الهندية (أي من

الهنود الحمر) فإنها كانت تقدر قيمة أعمالهم ونشاطهم ليس بالثروة التي تنتجها أنياً، بل بتأثير تلك الأعمال في حياة الجيل السابع بعدهم. في المقابل، سكان بعض جزر المحيط الهادي التي كانت تحوي غابات كثيفة، عملوا على قطعها واستخدامها في كافة مجالات الحياة. لم تتقض فترة طويلة، قال الكاتب، قبل أن تتحول جزرهم إلى صحارى، فمات بعض أهلها جوعاً، وجزء آخر تحول إلى أكلة لحوم البشر، إلى أن قضا بدورهم. نمو اقتصادهم قادهم إلى اقتطاع مستقبلهم، فبادوا. مع السلبات الأنفة الذكر، يبقى مجمل الانتاج المحلي المرجح، في السياسة وفي التعليم وفي تقدير دور هذه أو تلك من الشركات أو المؤسسات في زيادة النمو. لكن المطلوب، يؤكد الكاتب، معرفة أولاً نوعية المنتج والخدمات وليس حجمها. يقرّ الكاتب بأنه لم يعر مسألة حقيقة

أن الدول «النامية» هي التي تعاني أكثر من غيرها بسبب ما يفرضه الالتزام بهذا الرقم الكبير الصغير مؤشراً للنمو من تقشف صارم، لكنه أوصى بضرورة قيام أهل الاختصاص بالبحث العميق في تلك التأثيرات المدمرة في الدول والشعوب «الفقيرة». إضافة إلى ذلك، يشدد الكاتب على ضرورة قيام أهل الاختصاص ببحث العلاقة بين نجاح أو فشل سياسات التقشف الصارمة المفروضة على الدول من جهة، ومن جهة أخرى مدى تأثير النجاح المرتقب لتلك السياسات في النمو.

مشكلة هذا الرقم الكبير الصغير، وفق الكاتب دوماً، امتلاكه قوة نظام بني على أفكار لم تعد مرثية. أما الهدف أو الأهداف فليست موضوع نقاش، سواء بين الاقتصاديين أو في المجال العام. لذا، ثمة حاجة ماسة للنظر في القاع الذي ستصل البشرية

إليه في حال استمرار الالتزام به من دون وضع أهداف إضافية تعنى بوضعنا ومستقبل المعمورة. يختم الكاتب مؤلفه بالقول: كل قرن يشهد ظهور مجموعة من السحرة، أشخاص أو مجموعة من الأشخاص، على جانب كبير من الدهاء، يدعون امتلاكهم قوى سحرية غيبية لشرح المستقبل، وتوقعه، وهذه القوى يمكن أن توظف من أجل عمل الخير أو ارتكاب الشرور. علماء الاقتصاد، هم من ارتدوا، في العادة، هذه العبارة السحرية الغيبية منذ الكساد العظيم. 1

* العنوان الاصلي للكتاب

DIRK PHILIPSEN, THE LITTLE BIG NUMBER – HOW GDP CAME TO RULE THE WORD AND WHAT TO DO ABOUT IT. PRINCETON UNIVERSITY PRESS, PRINCETON 2015. 410 PAGES



فلاحو بريطانيا كانوا يقدرّون قيمة قطعة أرض ما ليس بحجمها أو بثمرتها، بل بعدد الأفراد الذين بإمكانها إعالتهم. أما بعض القبائل الهندية (أي من الهنود الحمر) فإنها كانت تقدرّ قيمة الأعمال ليس بالثروة التي تنتجها أنياً، بل بتأثير تلك الأعمال حتى الجيل السابع بعدهم

لا يعني أمراً إيجابياً. النمو لا يعكس نوعية الحياة. وهذا يعيدنا إلى مسألة جوهر النمو. فهل المنظور الاقتصادي المجرد كاف لمعرفة ما ينتظرن في المستقبل؟ فتمو الإنتاج قد يعني استخدام آلات حديثة تؤدي إلى فقدان عمال وموظفين أمكنة عملهم. الكاتب فصل ذلك، وفق النظريات الاقتصادية الرأسمالية، في بعض فصول المؤلف. ورأى، بالتالي، أن مجمل الإنتاج المحلي يعني وصف الأزمة، ووجب عدم المضي في قبول تحوله إلى وصفة علاجية!

ظهور سحرة يدّعون امتلاكهم قوى غيبية لشرح المستقبل

هذا الشخص، من منظور عادي، ألحق الأذى بنفسه وكذلك بغيره من البشر. لكن من منظور اقتصادي كمّي بحث، يتلخص في النظر إلى الأمر من زاوية الاستهلاك، فإنه قدم خدمة كبيرة للاقتصاد المحلي. فقيامه بدفع كافة المصاريف الأنفة الذكر، قد ساهم في نمو فروع اقتصادية عديدة! انطلاقاً من المنظور الاقتصادي، يشدد الكاتب على أن النمو المنفلت

للشهر، ولذا نراه يتسائل: ما أسباب شكوى البشر المستمرة من تدهور مستوى حياتهم ونوعيتها رغم النمو المستمر؟! لتسهيل الأمر على القارئ، استحضر الكاتب مثلاً مبسطاً لكنه عميق المغزى وقال: تخيل شخصاً مدخناً ومدمناً على الأدوية، تورّط في صدم سيارته بحافلة مدرسية تقل تلاميذ، لأنه كان يرسل لزيارته رسائل قصيرة من جواله بينما كان متوجهاً للقاء محاميه لإنجاز معاملات طلاقه. لنفترض أنه أصيب بجروح ليس غير. هنا يبدأ المشوار الاقتصادي. فهذا الشخص عليه تصليح سيارته وتكليف محام بمهمات إضافية، إضافة إلى دفع تكاليف علاجه وكذلك مكافآت المحامي الجديد. في الوقت نفسه فإنه يستمر في تدمير صحته عبر التدخين والاستعانة بالأدوية المدمنة عليها. كل قرن يشهد

الاستخدام الأحدث جاء في تقرير أعدّه كوزنتس عام 1934 للكونغرس الأميركي، بناءً على طلب الأخير. فالانهيار الذي ضرب اقتصادات الدول الصناعية تطلب استخدام مرجع لمعرفة أسباب الكساد، وبالتالي وضع ما رأى اقتصاديو الرأسمالية من علاج. عودة الكساد، والركود أيضاً، مرات ومرات منذ ذلك الحين، ولنتذكر ركود العقد الماضي وانهيار أسعار العقارات المصطنعة، تظهر مرة بعد أخرى عقم الأدوية المستعملة في العلاج المفترض. لكن هذا رأينا وليس رأي الكاتب.

مثال مبسط

درك فلبسن يؤكد أن ثمة جوانب أخرى لمسألة اعتماد الكم فقط مرجعاً لتقويم صحة اقتصاد ما، وهنا تكمن رسالة الكتاب. فالتنمو، برأي الكاتب، لا يخلق حياة أفضل



كن جزءاً من التغيير الذي تريد أن تراه في العالم

١. تعلم من أفضل المختصين و الأكاديميين في مجال المسؤولية المجتمعية
٢. تعلم أفضل الممارسات من رواد المجال و قياداته
٣. تلقى النصائح التطبيقية لتصميم مشروعك المجتمعي الخاص

يبدأ بتاريخ: ٢٣ مايو حتى ١ يونيو ٢٠١٦
التسجيل يغلق بتاريخ: ١ مايو ٢٠١٦

للمزيد من المعلومات يرجى التواصل على البريد:
الإلكتروني: info@csralahligroup.com
أو قم بزيارة موقعنا: www.csralahligroup.com

تنظيم و تصميم:



University of the
West of England



CSR

قسم المسؤولية الاجتماعية لمجموعة الأهلي القابضة
A Division of Al Ahli Holding Group

بالتعاون مع:



Yunus Center AIT

www.csralahligroup.com



ألا تصلح اللغة العربية خارج المطبخ وملعب الكرة؟



بقلم: نواف فلمبان، مؤسس موقع كسرة الإلكتروني

العربية عليها. ولكن هذا أبعد ما يكون عن الصواب. ومن ضمن تجربة المستخدم، يجب أيضا الاهتمام بتصميم الموقع. إذا قصصنا المواقع الموجهة للقراء باللغة الإنجليزية مثلا، سلاحظ أنها أجمل تصميمًا من نظيراتها العربية. وهذا سبب آخر، بجانب شح التنوع، للجوء القراء العرب للمواقع بالإنجليزية؛ لأنها أقل ازدحامًا، ولأنها أيضا تعطيه تجارب تصفح أفضل.

السعي نحو انعاش المحتوى العربي لا ينتهي مع تنوع المواضيع وتجربة المستخدم، المشوار مستمر ولمي بالتعرجات. الطرق والسبل قد تتغير مع تغير التكنولوجيا وميول القراء. لذا علينا المتابعة نحو هذا الهدف. وعلينا أن نتذكر أن التركيز على إثراء المحتوى العربي لا يعني التوقف عن تعلم اللغة الإنجليزية. ولكن تطوير المحتوى العربي وتنويعه سيعطيهم فرصة إختيار اللغة التي يرغبون القراءة بها. وعلينا نحن السعي لتحقيق هذا لهم.

أنا مؤمن أن المحتوى العربي سيثبت دوره في الحفاظ على اللغة والثقافة عاجلا أم آجلا. ■

العربي، وأيضا هذا الشح الشديد في تنوع مواضيعه، وبناء نماذج أعمال ناجحة للملئ هذه الفجوة.

للأسف الشديد، هناك اعتقاد خاطئ يطفئ على الخط التحريري عند معظم الناشرين؛ ألا وهو أن عدد المواضيع التي تجلب القراء محدودة: مثل، السياسة، وكرة القدم، والسيارات، والطبخ. ومن ضمن الدراسات التحليلية التي أجريناها ضمن عملنا في موقع كسرة، اكتشفنا أن هناك مواضيع أخرى تحظى بنفس الشعبية، مثل مواضيع الحياة اليومية وحيل تقشير الرمان. وأثبتت الدراسات أيضا أن مواضيع كرة القدم، والسيارات، والطبخ فعلا محفظة بشعبيتها.

تنوع المحتوى، بالنسبة لي، ليس معناه الكتابة عن أي شيء؛ وإنما الكتابة عن كل موضوع لا يحرض على التنازع والطائفية والانقسام. قد يكون المستخدم العربي غير قادر على تصور وجود هكذا مواضيع؛ لأنه لم يرها من قبل. لذا يظن القارئ العربي أن اللغة نفسها عاجزة عن إنتاج هكذا مواضيع بالطريقة السلسلة التي عودته المواقع غير

العربي؛ مع أننا قادرون، مع بعض الجهد، على تلبية كل احتياجاتهم الفكرية باللغة العربية، وهي أساس هويتهم.

احتلت المملكة العربية السعودية الصدارة في نسبة عدد المشاهدين على موقع YouTube في السنوات الأخيرة. و YouTube هو الموقع الأشهر من نار على علم، الذي يلم الشارد والوارد من المواضيع، وبذلك أعاد تعريف «التنوع». فماذا نريد أكثر من هكذا دليل على أن شبابنا متعطش لمواد أخرى غير السياسة والطبخ وكرة القدم؟

ارتفع عدد المتحدثين باللغة الإنجليزية في الآونة الأخيرة في العالم العربي، خصوصا بين الأجيال الصاعدة. من الجيل سماع الصغار والشباب العرب يتحدثون الإنجليزية بطلاقة. ولكن لماذا يحتاجون استخدام العربية. أو نسمعهم يقولون: «أفضل الكتابة أو التعبير عن نفسي بالإنجليزية».

على الصعيد الشخصي، تمكن شبابنا والأجيال القادمة من اللغة العربية ليس بالمعضلة. الحلول بديهية. علينا البدء بإعطاء الأولوية للغة العربية عند مخاطبة بعضنا البعض، خصوصا داخل المنزل ومع أفراد العائلة. وبجانب ذلك، علينا تشجيع الجميع على الكتابة باللغة العربية، وذلك من خلال التركيز على تبادل الأفكار باللغة العربية، بدلا من التركيز على كمال اللغة من شكل ونحو.

أما على الصعيد المؤسسي، هناك الكثير الذي يمكن فعله. وهذا يعود بي إلى النقطة المحورية، التي سبق وذكرتها في بداية المقال، ألا وهي ضرورة تنوع المحتوى العربي. يمكن لأصحاب المشاريع التجارية، كما فعلنا من خلال موقع كسرة، استغلال هذا الفراغ الكبير في المحتوى

حصى المحتوى العربي على الإنترنت، هذا إن لم نقل الإعلام العربي بأكمله، في خانات معينة، منها السياسة والطبخ والمرأة وكرة القدم. هذه الخانات ليست بالضرورة سيئة، ولكن المحتوى العربي بإمكانه تغطية المزيد. لكن لماذا نحبس لغة وثقافة بكاملها في هذا النطاق الضيق من المواضيع؟

على الرغم من أن نسبة مستخدمي الإنترنت من المتحدثين باللغة العربية تتراوح ما بين 7 و 8 %، إلا أن نسبة المحتوى العربي على صفحات الإنترنت تتراوح فقط ما بين 1 و 3 %. إلا أن الخطر لا يكمن في هذه النسبة المتدنية فقط، تعكس شح التنوع في المحتوى العربي على صفحات العالم الافتراضي.

هناك من هم مهتمين بنشر محتوى عربي، ولذا فإن هناك زيادة تدريجية في نسبة المحتوى العربي على الإنترنت، ولكن تنوع المواضيع هو الأمر الذي سهو عنه الكثيرون، إن لم نقل تجاهلوه النوعية وليس الكمية!

معظم الباحثين عن معلومات للأعمال والترفيه سواء في العالم العربي أو خارجه، يعتمدون على الشبكة العنكبوتية ليجدون ضالتهم من المعلومات. وجملة «لم أجده على الإنترنت» صارت إجابة غير واقعية وغير منطقية على الإطلاق. الشبكة العنكبوتية صارت مخزن بيانات غني لا غنى عنه. لكن للأسف لم يجد المستخدم العربي كل ما يبحث عنه في المحتوى العربي. ولذا توجه للمحتوى الإنكليزي بحثا عن إجابات ومعلومات وتنوع، رغما عنه وليس طواعية؛ وهذه هي النقطة التي غفل عنها الكثيرون. وإنه لمن الخطورة أن يتوجه الشباب العربي إلى أماكن أخرى للتعويض عن هذا العجز في المحتوى

CES2016 المنزل الذكي

ثلاجة ذكية من سامسونج

طرحت شركة سامسونج فئة جديدة من البرادات الذكية باسم The Family Hub Refrigerator، هذه الثلاجة الذكية تساهم بتحسين التواصل بين أفراد العائلة، كما توفر خيارات ترفيهية متعددة، وتساعد في تنظيم المشتريات والمهام المنزلية باستخدام لمسة رقمية مميزة من سامسونج. يتم التحكم بكل هذه الوظائف من خلال شاشة عالية الدقة بقياس 21.5 إنشٍ تغطي جزءاً من أحد بابي الثلاجة، وتتيح ثلاجة سامسونج الجديدة التعرف على التقويم والمواعيد وترك الملاحظات والصور وتوفير أيضاً للمستخدمين استعراض محتوياتها عن بعد من خلال تطبيق للهواتف الذكية، الثلاجة مجهزة بثلاث كاميرات داخلية عالية الدقة لتلتقط الصور في كل مرة يغلق فيها الباب، وتمكنك من مراقبة الاستهلاك، وإلقاء نظرة خاطفة داخل الثلاجة عن بعد باستخدام جهاز الهاتف الذكي الخاص بك. حتى لو كنت بالفعل في المتجر ونسيت مراجعة ما تحتاج أن تشتريه تستطيع استخدام تطبيق المنزل الذكي من سامسونج وإلقاء نظرة داخل ثلاجة Family Hub fridge وهكذا ستصبح قوائم المشتريات جزءاً من الماضي.



Samsung Family Hub Refrigerator



BMW head-up display

CES2016 المركبات خوذة MOTORRAD من BMW

الرؤية الخاص بالسائق، جهاز العرض قابل للبرمجة ويظهر بيانات تتعلق بالسلامة مثل ضغط الهواء في الإطارات، مستويات الزيت والوقود، سرعة المركبة ووضع ناقل الحركة، كما يعرض حدود السرعة المسموحة، ويستطيع التعرف على الإشارات الطرقية، بالإضافة لعرض التحذيرات عن المخاطر الوشيكة. الخوذة مجهزة بحاسب مصغر متكامل وسماعات ويتم التحكم بها من مقود الدراجة، بحسب BMW فإن خوذة Motorrad هي مبادرة مبكرة لتحسين السلامة على الطرقات لسائقي الدراجات النارية، وستدخل الشركة المزيد من التحسينات على هذه الخوذة في المستقبل.

خوذة Motorrad من BMW شركة لصناعة السيارات الفاخرة عرضت فكرة خوذة مع شاشة عرض لسائقي الدراجات النارية في معرض الإلكترونيات الاستهلاكية لعام 2016 CES، والهدف هو إعطاء الفرصة للسائقين للوصول للمعلومات بطريقة آمنة أثناء القيادة، جهاز العرض الذي طورته شركة BMW يعرض المعلومات عن المركبة أو عن حركة المرور مباشرة في حقاً،



CES2016 الأجهزة المحمولة PICK POCKET

ثلاثي الأبعاد، والواقع الافتراضي والحقيقة المعززة. عند إغلاق اللوحات الجانبية القابلة للسحب تصبح النظارة مسطحة تماماً، ومكتفية ذاتياً حيث تعمل هذه اللوحات كغلاف يحمي العدسات من الغبار والخدوش، ويصبح من السهل حمل النظارة في الجيب أو الحقيبة أثناء التنقل، جهاز الواقع الافتراضي مع غلاف CandyShell سيكون متوفراً لأجهزة iPhone 6s/6 و Galaxy S6.

كشفت Speck عن نظارة Pick pocket للواقع الافتراضي، وهي مصممة لتغطي تجربة سريعة وسهلة في العالم الافتراضي وتتميز بتصميم قابل للطي يجعل من الممكن حملها في الجيب، نظارة الواقع الافتراضي ذات الحجم الصغير Pick pocket متوافقة مع منصة Cardboard من جوجل وتعمل مع غلاف CandyShell الذي تنتجه Speck أيضاً لتقدم تجربة غنية لاستعراض المحتوى



Pocket VR

CES2016 الواقع الافتراضي

VIVE PRE

أطلقت شركة HTC جهازها Vive Pre الجديد للواقع الافتراضي بتصميم وميزات جديدة، النظام المرئي المحسن في جهاز Vive Pre يتميز بسطوع أكبر ويعطي إحساساً أعمق بالحضور، وبالنسبة للتصميم فالجهاز قابل للتعديل ومصمم ليلائم بشكل مريح وآمن مجموعة مختلفة من أشكال الوجوه، ويمكن استخدامه حتى في حال ارتداء النظارات الطبية، التعديلات الجديدة على الجهاز تشمل كاميرا أمامية تتيح إمكانية دمج عناصر من العالم الحقيقي في العالم الافتراضي. القدرة على الجلوس وإيجاد الأشياء والتحدث مع الآخرين بدون الحاجة لنزع الجهاز عن رأسك هي ميزات جديدة ومهمة يسمح بها جهاز Vive Pre. ولإكمال هذه التجربة المثيرة في العالم الافتراضي أدخلت HTC تحسينات على وحدات التحكم وعززتها بحواف أكثر ليونة وقدر أكبر من التوازن، وأزرار وتصميم يجعلها أكثر راحة في اليد، بالإضافة لتفاعل وحدات التحكم مع المستخدم وتقديم معلومات مهمة حول طريقة تعامله مع العالم الافتراضي. بالنسبة للطاقة تستخدم وحدات التحكم بطاريات مدمجة من نوع ليثيوم بوليمير مع منفذ شحن من نوع micro-USB تتيح أكثر من 4 ساعات من الاستخدام بعد شحنها لمرة واحدة. مع الجيل الثاني من نظارات الواقع الافتراضي من HTC الموجه للمطورين Vive Pre لن يكون هناك حدود للخيال البشري وستتمكن من بناء العالم الافتراضي الذي نحلم به.

تماري كلارك

خبيرة سابقة في تطوير البرمجيات، ورائدة أعمال عبر الإنترنت تهتم بالتكنولوجيا وأساليب الحياة، موقع The Global Gazette الذي أسسته كلارك هو أحد أنشط المواقع الإلكترونية في الشرق الأوسط، وأشادت به العديد من شركات التكنولوجيا الأكثر نفوذاً في المنطقة، تتناول كلارك في مدونتها مدى تأثير التكنولوجيا على حياتنا اليومية بالإضافة للأجهزة الذكية وملحقاتها.



زوروا موقع www.theglobalgazette.com وتواصلوا معها عبر تويتر GlobalGazette@

#التكنولوجيا مع تام

CES2016 المركبات ذاتية القيادة

EHANG 184

معرض الإلكترونيات الاستهلاكية الدولي (CES 2016) ملتقى للمخترعين والشركات البارزة في عالم التكنولوجيا ويشهد في بعض الأحيان إطلاق الاختراعات الجديدة، كما أن المعرض يعتبر بمثابة منصة لعرض المنتجات المستقبلية الموجهة للمستهلكين، فيما يلي بعض الأجهزة الأكثر تطوراً التي جذبت الاهتمام في الدورة الحالية للمعرض.

EHang 184

Net Weight 200 KG
Average speed 100km/h
Load capacity 100 KG
Charging time 2 to 4 hrs
Cruise time 23 min

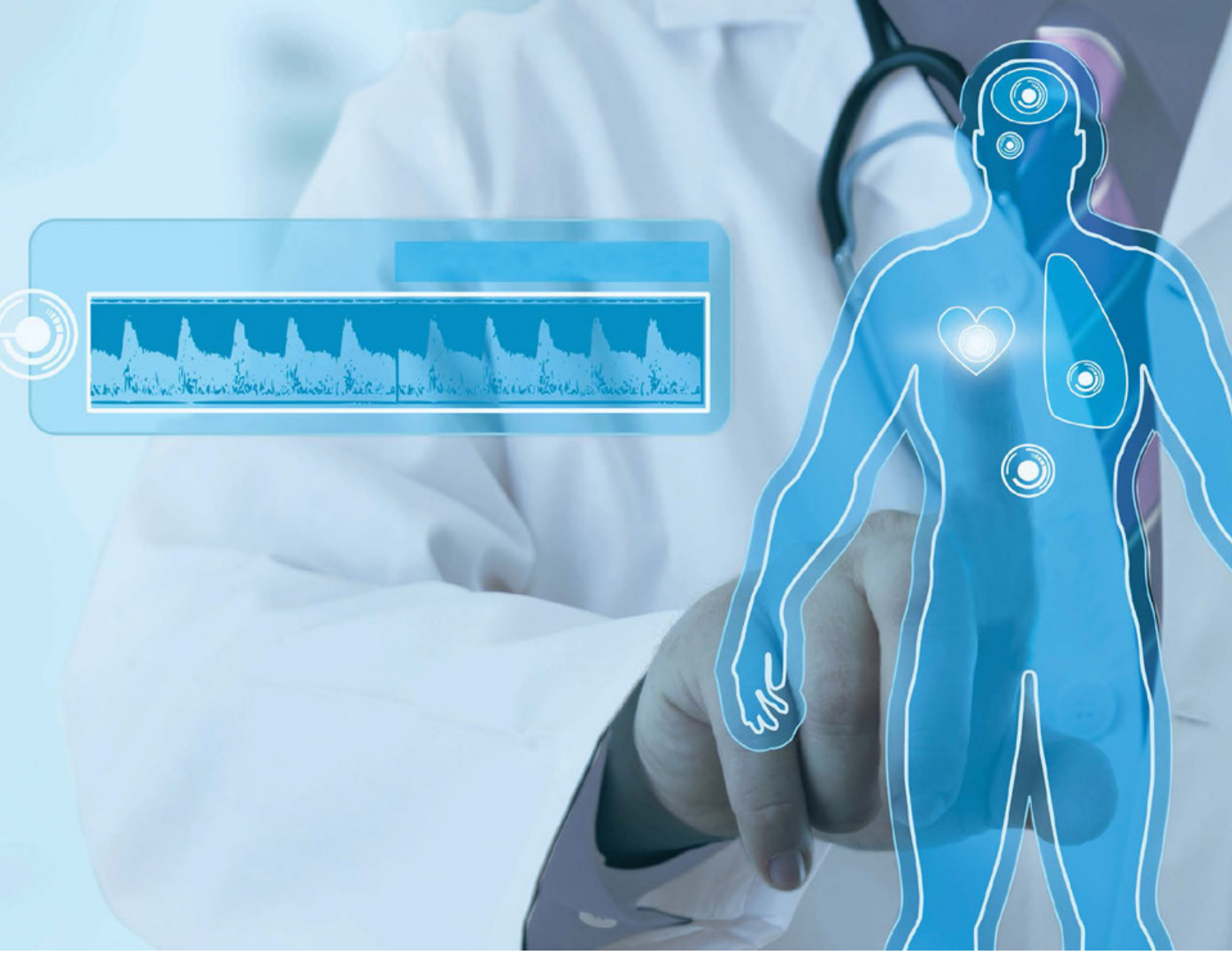


لقيادة الرحلات الذي يعمل على مدار الساعة الركاب ليسوا بحاجة لرخصة قيادة الطائرة بل يستطيعون ببساطة الجلوس وترك الطائرات بدون طيار تتولى مهمة إيصالهم إلى وجهتهم. يمكن للطائرة أن تطير لمدة 23 دقيقة عند شحن البطارية بشكل كامل وبسرعة تصل لـ 62 ميلاً في الساعة. السيارة الطائرة EHANG 184 المخصصة لمسافر واحد هي الموجة التالية من الابتكار في قطاع النقل.

شهد معرض CES2016 إطلاق أول سيارة كهربائية شخصية ذاتية القيادة تتمتع بالقدرة على الطيران (AAV)، بعيداً عن التوصيف التقني EHANG 184 مركبة مروحية ذاتية القيادة قادرة على نقل مسافر واحد جواً ببساطة عبر إدخال وجهة الرحلة إلى تطبيق الهاتف الذكي المصاحب لها والمتوفر حالياً. بفضل نظام الملاحة المؤتمت بشكل كامل والذي أصبح ممكناً بفضل مركز EHANG



IMAGES COURTESY: EHANG, BMW, SPECK, SAMSUNG, HTC



منصات عربية للمحتوى والثقافة الطبية مثل «الطبي» الذي يوفر استشارات تفاعلية يسمح فيها للمستخدمين بطرح أسئلة طبية والحصول على إجابات الأطباء مجاناً ولديه أكثر من 7 آلاف عضو مسجل بالإضافة إلى «ويب طب» الذي وصل عدد زواره إلى 4 مليون زائر

إجابة المستخدم على بعض الأسئلة. المشخص الأول هو مقدم من كلية الطب بجامعة هارفارد بينما الثاني من إنتاج موقع «الطبي» وكلا الموقعين أردنيين. هناك أيضاً موقع eTobb اللبناني الذي يربط المرضى بالأطباء في استشارات إلكترونية. وفي مصر، يعد تطبيق «نبضة كير» منظومة طبية تكنولوجية متكاملة أسست في 2013 وهي أشبه بشبكة اجتماعية تعنى بالصحة العامة <<

حرارة الجسم والضغط والسكري والقلب مثل منصة «جُنة» Junnah السعودية التي تعنى بمرضى السكري والبدانة عبر تطبيقات تساعد في تنظيم الوجبات الغذائية والأوزان. في العالم العربي، هناك مشخص الأعراض TebChecker الذي يقدمه موقع Webteb ومشخص «الطبي» وهما يتيحان للمستخدم إدخال الأعراض التي يعاني منها ليحدد له الحالات الصحية المحتملة لها بعد

العقد الراهن. وتشير بحوث دولية إلى أنه من المنتظر أن تبلغ القيمة العالمية لهذا السوق 27 مليار دولار العام الحالي، بمعدل نمو سنوي يبلغ 18.5 بالمئة؛ وأن يصل عدد المرضى الذين يلجأون إلى التطبيق عن بُعد إلى سبعة ملايين، بحلول 2018. وتوقّعت «أي دي سي هيلث إنسايتس» IDC Health Insights أن 65% من المعاملات مع المنظّمات المعنية بالصحة سوف تتم عبر الهاتف النقال بحلول عام 2018 وهو العام الذي سيصل فيه عدد المرضى الذين يلجأون للتطبيق عن بعد إلى سبعة ملايين.

تطبيب عن بعد

والمقصود بالتطبيب عن بعد هو تشخيص الحالة المرضية عبر الانترنت ويدخل فيها قياسات

تساعد المنتجات التقنية الجديدة في زيادة عدد طالبي الخدمات الطبية عبر الانترنت، في الولايات المتحدة، هناك 6 من كل 10 مستخدمين للهواتف الذكية في الولايات المتحدة استخدموا هواتفهم لمعرفة معلومات عن حالتهم الصحية في 2014، وهو نفس العدد الذي يستخدم هاتقه الذكي في الخدمات المصرفية عبر الانترنت. ويتوقع أن يوفر قطاع الصحة المحمول Mobile health في أوروبا نحو 99 مليار يورو بحلول 2017، كما يتوقع أن تصل قيمة سوق الرعاية الصحية الرقمية العالمية إلى 233 مليار دولار بحلول عام 2020 وفقاً لتقديرات موقع Statista.com. وللتطبيب عن بُعد نصيب كبير في هذه الثورة الطبية التكنولوجية فهو لم يشهد هذا الزخم فعلياً سوى في أوائل



كيف أحدثت التكنولوجيا ثورة في عالم الخدمات الطبية؟

يشهد السوق الطبي في العالم ثورة تكنولوجية كغيره من القطاعات فقد زاد عدد تطبيقات المحمول المرتبطة بالصحة لأكثر من الضعف منذ منتصف 2013 ليصل إلى 10 آلاف تطبيق كما تشير تقارير بحثية.

خاص Entrepreneur العربية

تساعد المنتجات التقنية الجديدة في زيادة عدد طالبي الخدمات الطبية عبر الانترنت، في الولايات المتحدة، هناك 6 من كل 10 مستخدمين للهواتف الذكية في الولايات المتحدة استخدموا هاتفهم لمعرفة معلومات عن حالتهم الصحية في 2014،

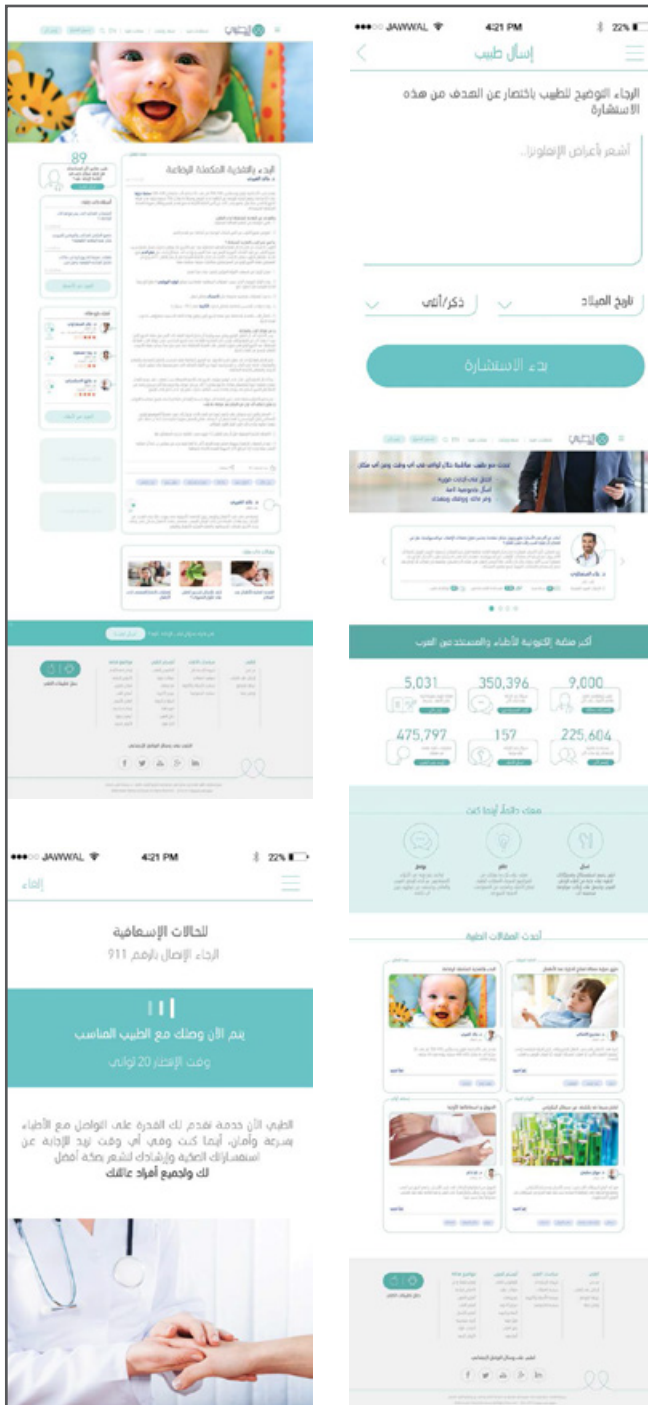


أظهرت دراسة حديثة أجرتها كلية الطب بجامعة هارفارد عدم دقة التشخيص الطبي للعوارض المرضية عبر الانترنت بنسب متفاوتة، إلا أنه لا يصح الاستشهاد بها على جزم عدم جدوى التطبيب عن بعد

الثورة مستمرة

بالرغم من أن دراسة حديثة أجرتها كلية الطب بجامعة هارفارد أظهرت عدم دقة التشخيص الطبي للعوارض المرضية عبر الانترنت بنسب متفاوتة، إلا أنه لا يصح الاستشهاد بها على جزم عدم جدوى التطبيب عن بعد فالدراسة أولاً أجريت على برامج تشخيص طبي إلكترونية محددة في الولايات المتحدة وبالتالي لا يمكن تعميم نتائجها على التطبيقات المنتشرة في العالم العربي، والأهم أنه مع التسليم بأن كون هذا السوق سوقاً واعداً فهو يعني أن عملية التطوير فيه مستمرة للوصول لأفضل النتائج، خاصة وأن برامج التشخيص العربية تذكر بوضوح أن نتائجها لا تفني عن مراجعة الطبيب وأن هذا التشخيص ما هو إلا تشخيص محتمل. 1

من 7 آلاف عضو مسجل بالإضافة إلى «ويب طب» الذي وصل عدد زواره إلى 4 مليون زائر و«صحتي» وتطبيق «applist» الذي تقف وراءه شركة الصحة المحمولة mHealth، بالإضافة إلى تطبيقات للتنبيه لتناول الدواء والفيتامينات في مواعيدها مثل Medica Reminders وتطبيقات تساعد للحفاظ على اللياقة البدنية واتباع نظام غذائي سليم مثل «حميتي» القائم على اشتراك في الرسائل القصيرة لاتباع حمية غذائية و«أجزة» وهي أول صيدلية إلكترونية في مصر و«سوق الحكيم» أول سوق عربي إلكتروني لبيع الأدوات الطبية وتطبيقات مخصصة لفئات بعينها مثل «موبي ستاين» للحوامل.





صحة رقمية

التطبيب عن بعد ليس وحده المشكل لثورة سوق الصحة، فقد شهدت الإمارات في العامين الماضيين فعاليتين في أبوظبي ودبي عن الصحة المتنقلة أو mHealth والرعاية الصحية الرقمية التفاعلية Digital Health Live لتتطرقان لموضوعات مختلفة ضمن هذه الثورة الطبية الرقمية؛ فهناك أيضا حجوزات الأطباء والعيادات التي باتت جزءا من الثورة التكنولوجية في السوق الطبي فأصبح بإمكان المريض حجز استشارة مع طبيبه أونلاين ليضمن مكانه قبل الذهاب للعيادة مثل «فيزيتا» الموقع والتطبيق اللذان يعرضان للمستخدم الأطباء حسب التخصص والمنطقة الجغرافية والمواعيد المتاحة وسعر الاستشارة ليتم التأكيد بواسطة رسالة قصيرة

social health network يمكن للمريض فيه من التواصل مع مرضى آخرين يعانون من نفس المرض، وتبادل معلومات ونصائح وأطعمة صحية وطرق تحضيرها. يحتفظ التطبيق بالسجلات الطبية الشخصية للمرضى على السحاب Cloud Computing وهو يتعاقد مع شركات يوفر لأفرادها العاملين خدماته. كذلك منصة «إنفوميد» التي توفر لأعضائها أنظمة تأمين صحي مختلفة وتحتفظ بالسجلات الطبية للمرضى وتساعدهم في حجز الأطباء في منظومة متكاملة. ربما يكون أحدث الإضافات الملفتة في مجال التطبيب عن بعد هو موقع وتطبيق «شيزلونج» المصري للصحة النفسية الذي يوفر استشارات نفسية مجانية وجلسات أخرى مدفوعة الأجر عبر الانترنت.

لتسهيلات وإمكانيات وأجهزة طبية متقدمة.

وقد انتشرت أيضا منصات عربية للمحتوى والثقافة الطبية مثل «الطبي» الذي يوفر استشارات تفاعلية يسمح فيها للمستخدمين بطرح أسئلة طبية والحصول على إجابات الأطباء مجانا ولديه أكثر

تصل للمستخدم عبر المحمول. لكن تظل مشكلة عدم النظام في العيادات الطبية في مصر تلقي بظلالها على هذه التطبيقات فلا يمكنك مثلا معرفة أن الطبيب في أجازة حاليا أو على سفر من خلال هذه التطبيقات كما لن تدخل للطبيب في الموعد الذي اخترته مسبقا فالعادة جرت أن الطبيب يتأخر وأنه في العادة لا يجري حساب الوقت الذي يستغرقه كل مريض بشكل دقيق لينتهي الحال بك في صالة الانتظار بالساعة وأكثر. شركة مصرية أخرى هي «دكتورنا» Doctoruna وتتميز بربط الأطباء بأنظمة التأمين الصحي المختلفة وهي لا تعمل في مصر فقط بل في السعودية والإمارات والأردن والكويت والمغرب أيضا. منصة مصرية أخرى هي «إنفوميد» تتولى حجز الأطباء للمرضى كما توفر للأطباء الوصول

تشير بحوث دولية إلى أنه من المنتظر أن تبلغ القيمة العالمية لهذا السوق 27 مليار دولار العام الحالي، بمعدل نمو سنوي يبلغ 18.5 بالمئة؛ وأن يصل عدد المرضى الذين يلجأون إلى التطبيب عن بعد إلى سبعة ملايين العم المقبل

معرض دبي الدولي للإنجازات الحكومية " حكومات محلية - إنجازات عالمية "

11 - 13 أبريل 2016

دبي، الإمارات العربية المتحدة



ورش العمل

ورش عمل تفاعلية تهدف إلى تبادل الآراء وتحصيل المعرفة ضم بيئة تعاونية.



المؤتمر

قياس التجارب والخبرات المحلية بتجارب الدول المبتكرة في مجال الخدمات الحكومية على الصعيد الدولي



المعرض

يشمل أكثر من 30 جهة حكومية من دولة الإمارات العربية المتحدة بالإضافة إلى أجنحة الدول الأجنبية لعرض إنجازاتها ومبادراتها التنموية

الراعي الإعلامي

Entrepreneur
MIDDLE EAST

تنظيم

strategic
MARKETING • EXHIBITIONS • CONFERENCES

التميز_نهج_حياتي

www.dgae.gov.ae

+971 4 39 23232



digae@strategic.ae



ارتفاع مستوى المخاطر التي يتعرض لها نظام «أندرويد»

أصدرت «إسيت»، الشركة المتخصصة في مجال منتجات الحماية الاستباقية، تقريرها الأمني بعنوان «ارتفاع مخاطر برامج الفدية الخبيثة التي تستهدف أنظمة الأندرويد»، والذي يرصد الاتجاهات المتطورة لتلك البرامج على وجه الخصوص. وتعمل البرمجيات الخبيثة من خلال تشفير الملفات (الأمر الذي اكتشفته «إسيت» في العام 2014 في تطبيق «سيمبل لوكر» (SimpleLocker)، أو من خلال قتل الجهاز برقم تعريفي (مثل تطبيق «لوكر بين» (LockerPin) الذي اكتشفته «إسيت» في العام 2015)، أو من خلال قفل شاشة البدء، وهذه الأنواع من البرامج الخبيثة تعرض مستخدمي أنظمة أندرويد للخطر وتسهم في إبقاء باحثينا في عمل دؤوب.

كما استنتج واضعو التقرير - الباحثون في شركة «إسيت» روبرت ليبوفسكي، لوكاس ستيفانكو، وجابرييل برانيسا، أن برامج الفدية تعتبر مشكلة متفاقمة بالنسبة لمستخدمي الأجهزة المتحركة. وقد نجحت برامج الفدية الخاصة بقفل الشاشة والأخرى الخاصة بتشفير الملفات، والتي تسببت بخسائر مالية وفقدان بيانات لسنوات عديدة، في الوصول إلى منصة أندرويد. وكما هي الحال في أنواع أخرى من البرامج الخبيثة الموجهة لأنظمة أندرويد، مثل أحصنة طروادة الخاصة بالرسائل النصية القصيرة، فقد تطورت برامج الفدية الخبيثة خلال السنوات القليلة الماضية، وقد تبني مبرمجو تلك البرامج الخبيثة نفس التقنيات التي أثبتت فعاليتها في البرامج

الخبيثة المعتادة التي تستهدف أجهزة الحاسوب. في أنظمة تشغيل ويندوز وأندرويد، تعد شاشات القفل في أيامنا هذه نوعاً من نقاط الضعف التي تستغلها برامج الفدية، وتحاول من خلالها إخافة الضحايا ودفعها لدفع الأموال بعد اتهامهم زوراً باستخدام برامج وبيانات غير قانونية على أجهزتهم. وبالمثل، كما هو الحال مع عائلة برامج الفدية - سيئة السمعة - «كريبتو لوكر» الخاصة بنظام ويندوز، فقد بدأت برامج الفدية المشفرة الموجهة لأنظمة الأندرويد باستخدام نظام تشفير قوي، مما يعني عدم مقدرة الضحية الوصول إلى ملفات الجهاز المحتجزة. وبما أن معظم البيانات اليومية يتم حفظها على أجهزة الأندرويد بدلاً من الحواسيب الشخصية، فإن مخاطر فقدان هذه البيانات أصبحت أكبر من أي وقت مضى.

ومن الملاحظات المثيرة للاهتمام إن الهجمات لم تعد تتركز في بلدان شرق أوروبا فقط، فقد استهدف عدد من عائلات البرامج الحديثة الموجهة لأجهزة أندرويد مثل «سيمبل لوكر» و «لوكر بين» في أغلبها ضحايا في

الولايات المتحدة الأمريكية. يوضح الرسم البياني التالي ارتفاع أعداد ضحايا برامج الفدية منذ شهر أبريل 2014، حيث وصلت ذروتها في شهر أغسطس وسبتمبر 2015، كما سجلها نظام «إسيت» للقياس عن بعد «ESET LiveGrid».

منحى برامج الفدية الموجهة لأنظمة أندرويد (أبريل 2014 - يناير 2016)

وتعليقاً على هذا الموضوع، قال السيد روبرت ليبوفسكي الباحث في شركة «إسيت»: «مع استمرار المستهلكين في التحول من أجهزة الحاسوب إلى الأجهزة المتحركة، التي أصبح يحملها كل فرد منا، ويخزن عليها بياناته الهامة، فإن برامج الفدية الموجهة ضد أنظمة الأندرويد أصبحت أكثر جدوى للمهاجمين من أي وقت مضى».

وأضاف ليبوفسكي: «من الأهمية بمكان أن يدرك مستخدمو أجهزة أندرويد مخاطر برامج الفدية ويتخذوا الإجراءات الوقائية إلى جانب استخدام تطبيقات الحلول الأمنية. ومن بين أهم تلك الإجراءات يأتي تجنب متاجر التطبيقات غير الرسمية، وتثبيت أحدث برامج الحماية على المحمول. وعلاوة على ذلك، من المهم الحصول على نسخة احتياطية لكل البيانات المهمة على الجهاز».

من جانبه، قال محمد جيناني - اختصاصي الأمن في شركة «إسيت» الشرق الأوسط: «إن الإستخدام السريع والمتزايد للتقنيات المتنقلة، وضعف الحماية الذي تعاني منه هذه التقنيات، جعلت الأجهزة المتحركة كالهواتف الذكية والأجهزة اللوحية أجهزة ضعيفة للغاية وعرضة للاستغلال والاختراق من قبل مجرمي برامج الإنترنت الخبيثة، بما في ذلك اختراق البيانات والبرامج الخبيثة وبرامج التجسس وغيرها. وينبغي أن يكون أمن الأجهزة المتحركة على رأس سلم أولويات أية مؤسسة، كما يجب أن يتم إقرار أطر متينة لتكنولوجيا المعلومات تتيح حماية المؤسسات من الهجمات الخطيرة، وتوفير خط حماية فعال في حال حصول أية أزمات أمنية».

اقرأ المزيد حول اتجاهات برامج الفدية التي تستهدف أنظمة أندرويد وأنواعها وأسباب الهجمات والنصائح الوقائية في تقرير The Rise of Android Ransomware blogpost التي تم نشرها مؤخراً على موقع WeLiveSecurity.com





اقتصاد العالم يخدم 1% فقط من سكان الأرض 62 شخصاً يملكون ما يملكه نصف سكان الأرض!

يجتمع خبراء العالم في الاقتصاد والنخب المالية وأصحاب القرار «الأشداء» كل عام في مدينة دافوس السويسرية العريقة، السبب المعلن بحث واقع التعاون الدولي لجعل العالم أفضل، ولكن شيئاً من هذا لا يحدث أبداً. فقط يأخذون صوراً تذكارية ويلقون الخطب الرنانة إنهم ممثلون لايحظون بإعجاب الجمهور.

خاص Entrepreneur العربية

أظهر تقرير معدّ لمنتدى دافوس، كيف يمكن لـ1% من سكان العالم أن يملكوا أكثر مما يملكه البقية في العالم أجمع، وقد تسبب ذلك بحالة تراجيدية من عدم المساواة في عالمنا غير متكافئ، إذ يملك 62 شخصاً ثروة بقدر ما يملك نصف سكان العالم، وفقاً لتقرير منظمة أوكسفام، الذي نشر قبيل الاجتماع السنوي

للنخب المالية والسياسية في العالم في دافوس. وقد انخفض هذا العدد بشكل كبير من 388 ثري في عام 2010 و80 ثري سنة 2014. يُظهر التقرير الذي يأتي تحت عنوان «اقتصاد في خدمة الـ1%» أن ثروة نصف سكان العالم الأكثر فقراً، 3.6 مليارات شخص، انخفض بمقدار تريليون دولار منذ عام 2010. وقد

حدث هذا الانخفاض بنسبة 41% على الرغم من ازدياد عدد سكان العالم بنحو 400 مليون خلال تلك الفترة. وفي الوقت نفسه زادت ثروات 62 شخصاً من فاحشي الثراء، بأكثر من نصف تريليون دولار لـ1.76 تريليون دولار، من بينهم 9 نساء فقط. على الرغم من أن قادة العالم تحدثوا

بشكل متزايد عن الحاجة إلى معالجة مبدأ عدم المساواة، واتساع الفجوة بين فئة الأغنياء وبقية الفئات بشكل كبير في الأشهر الـ12 الماضية، فإن توقعات «أوكسفام»، التي قدمت قبل دافوس العام الماضي، وأوضحت أن 1% من سكان العالم سيمتلكون ثروة أكثر من بقية ما يملكه العالم بحلول عام 2016، قد تحققت مطلع عام 2015. <<



على الصعيد العالمي، تشير التقديرات إلى أن الأفراد الفاحشي الثراء خبأوا ما مجموعه 7.6 تريليون دولار في حسابات مصرفية في الخارج. فإذا كانت هناك ضرائب تُدفع للدخل الذي يُولد هذه الثروة، فإن ذلك سيوفر 190 مليار دولار إضافية لتصبح متاحة أمام الحكومات

فإن متوسط الدخل السنوي للفقراء البالغ 10% ارتفع بأقل من 3 دولارات في العام، في الربع النهائي من القرن الماضي. وهذا يعادل زيادة في الدخل اليومي للأفراد بأقل من سنت واحد في السنة.

وأحد الأسباب الرئيسية الأخرى وراء ارتفاع عدم المساواة بين الأفراد التي وردت في تقرير أوكسفام، هو انخفاض الدخل الوطني للعاملين، واتساع الفجوة بين قيمة الأجور في أعلى وأسفل سلم الدخل. وهذا يؤثر خصوصاً على النساء اللواتي يشكلن الغالبية العظمى من العمال ذوي الأجور المتدنية في جميع أنحاء العالم. من جهة أخرى، استفاد الأثرياء من معدل العائدات على رأس المال عن طريق دفع الفوائد وأرباح الأسهم وغيرها، وهي كانت دائماً أعلى من معدل النمو الاقتصادي. وقد اقترنت



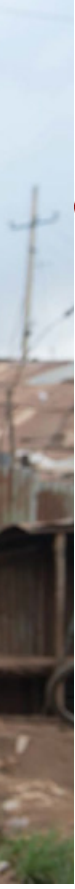
بين الرجال والنساء.

في كل الأحوال فإن «القضاء على الفقر المدقع يتطلب من قادة العالم معالجة الفجوة المتنامية بين طبقات الأغنياء والبقية، الذين تسببوا في وقوع مئات الملايين من الناس في الفقر والجوع والمرض».

لم يعد كافياً للأغنياء التظاهر بأن ثرواتهم تقيد البقية منا، حين تظهر الحقائق عكس ذلك، إذ إن الانفجار الأخير في ثروة فاحشي الثراء يأتي على حساب أشد الناس فقراً في العالم. ■

هذه الميزة عن طريق استخدام الملاجئ الضريبية، التي تعتبر المثال الأكثر وضوحاً حول الكيفية التي تتم من خلالها إعادة كتابة قواعد اللعبة الاقتصادية بطريقة تعطي القدرة النافذة للأغنياء والأقوياء لترسيخ قواعد ثرواتهم.

كذلك يتعين على الحكومات التأكد أن العمل يوفر مستوى مقبولاً من المعيشة لأولئك الذين في الطبقة المتدنية، بما في ذلك زيادة معدلات الحد الأدنى للأجور، ومعالجة الفجوة في الأجور



ما مجموعه 7.6 تريليون دولار في حسابات مصرفية في الخارج. فإذا كانت هناك ضرائب تُدفع للدخل الذي يُولد هذه الثروة، فإن ذلك سيوفر 190 مليار دولار إضافية لتصبح متاحة أمام الحكومات لاستغلالها في الإصلاحات سنوياً. أيضاً هناك 9 من أصل 10 من الشركاء في شركات المنتدى الاقتصادي العالمي يلجأون إلى اللجوء الضريبي. وتشير التقديرات إلى أن التهرب الضريبي من قبل الشركات المتعددة الجنسيات تكلف البلدان النامية على الأقل 100 مليار دولار كل عام. علماً أن استثمار الشركات في الملاجئ الضريبية زاد أربعة أضعاف بين عامي 2000 و2014. وعلى الرغم من أن عدد الأشخاص الذين يعيشون في فقر مدقع انخفض إلى النصف بين عامي 1990 و2010،

في الواقع لا بد من اتخاذ إجراءات عاجلة لمعالجة أزمة عدم المساواة بين البشر، والاتجاه العكسي للانخفاض الحاد في الثروات للنصف الأكثر فقراً من العالم، وتعمل على حث زعماء العالم على اعتماد نهج ثلاثي لتضييق الخناق على المتهربين من الضرائب، وزيادة الاستثمار في الخدمات العامة، والعمل على دعم محدودي الدخل أو ذوي الدخل المنخفض. وعلى سبيل الأولوية، فإنها تدعو إلى وضع حد للملاجئ الضريبية التي شهدت زيادة في استخدامها من قبل الأفراد والشركات للتهرب من دفع نصيبها العادل من الضرائب في المجتمع.

تريليونات مخبأة

على الصعيد العالمي، تشير التقديرات إلى أن الأفراد الفاحشي الثراء خبأوا



والألماس غير المصقول بنسبة 12 و23 % على التوالي منذ شهر مايو من العام 2014، و8 و15% على التوالي للأشهر التسعة الأولى من 2015. فيما لا تزال التوقعات طويلة الأجل إيجابية، حيث تتوقع «بين أند كومباني» أن تبقى أساسيات الاقتصاد الكلي إيجابية، مع التوقعات لتعاش الأسعار على غرار حالات الركود السابقة. وقالت أوليا ليند، المؤلفة الرئيسية لتقرير صناعة الألماس العالمية والشريك في «بين أند كومباني»: «بعد الأزمات الاقتصادية في 2001 و2009، استغرق الأمر من 18 إلى 24 شهراً لتعاود الأسعار تعافياً. وننظر هذه المرة أن يتمكن السوق من التعافي بشكل أسرع، أي في غضون سنة إلى سنتين، على افتراض أن منتجي الألماس المصقول ومصنعي الألماس المصقول يراقبون عن كثب ويديرون مستويات التوريد، مما من شأنه ذلك أن يلعب دوراً كبيراً في المساعدة على تصريف المخزون المتراكم بطريقة فعالة». من جانبه، قال سيريل فاير، الشريك ورئيس قسم التجزئة والمنتجات الاستهلاكية لدى شركة «بين أند كومباني»: «تمثل السلع الفاخرة الصلبة 30% من سوق

أشارت نتائج التقرير السنوي الخامس «صناعة الألماس العالمية أفاق النمو وسط التحديات قصيرة المدى»، الصادر عن شركة «بين أند كومباني» ومركز أنتويرب العالمي للألماس إلى نمو مبيعات التجزئة لمجوهرات الألماس خلال العام 2014 والنصف الأول من 2015 بنسبة 4 إلى 8% مع أداء قوي لهذا القطاع في السوق الأمريكية. وفي الوقت نفسه، لا يزال السوق الصيني يشهد حالة من الركود، حيث يرجع ذلك إلى بطء نمو الناتج المحلي الإجمالي - المتوقع مسبقاً- والذي تسبب في إحداث تأثير مضاعف عبر سلسلة القيمة كاملة. كما يجب أن يتوقع منتجو الألماس والشركاء المتوسطة انخفاضاً في 2015 بنسبة من 10 إلى 20% في العوائد مع ثبات في مبيعات المجوهرات الماسية.

السوق الصينية

أدى الانخفاض المعتدل في الطلب الاستهلاكي على المجوهرات الماسية خلال العام 2014 في الصين إلى تراجع كبير في الطلب على الألماس المصقول وغير المصقول خلال العام الماضي، مما أجبر تجار التجزئة إلى تقليص طلبات الألماس المصقول، ما أدى إلى تراكم في المخزون في قطاع قص وتلميع الألماس. ونتيجة لذلك، انخفضت أسعار الألماس المصقول



خلال 2015 نتيجة ارتفاع مبيعات أكبر خمسة منتجين بالرغم من انخفاض الحجم الكلي للقرارات المستخرجة، حيث انخفض حجم إنتاج الألماس غير المصقول على مستوى العالم بنسبة 4% ليصل إلى أقل من 125 مليون قيراط، وكانت أكبر نسبة انخفاض في كل من أستراليا وأفريقيا. ومن ناحية أخرى، واصلت عوائد عمليات قص وتلميع الألماس اتجاهها الإيجابي خلال العام الماضي مع معدل نمو بأرقام متوسطة (أقل من 10%)، حيث يرجع ذلك إلى حد كبير إلى النمو في الهند والصين <<

السلع الفاخرة في دول مجلس التعاون الخليجي، الذي تقدر قيمته بنحو 2.3 مليار يورو وتشكل المجوهرات الرافدة نسبة الثلث من ذلك. كما حقق سوق مبيعات المجوهرات بالتجزئة في الخليج أداءً أفضل من فئات السلع الفاخرة الأخرى خلال العام الماضي، بسبب انخفاض اعتمادها على السياح من غير دول مجلس التعاون». ويشير التقرير أيضاً إلى سنوات مضطربة إلى حد ما بالنسبة لسوق الألماس غير المصقول في 2014 و2015، حيث شتمت عوائد الألماس غير المصقول بنسبة 8%

السلع الفاخرة تحاول الإفلات من الأزمة تجارة الألماس، فتش عن الصين والهند

خلافاً لما جرت عليه العادة حين كانت
المنتجات الفاخرة أقل تأثراً في الأزمات،
يبدو أن هذه المنتجات هي الأخرى لم تنج
من تداعيات الأزمة التي تعيشها الأسواق
العالمية، والسبب تراجع الطلب في سوقي
الصين والهند.

خاص Entrepreneur العربية

على الرغم من ركود متوقع بسبب النمو الاقتصادي الضعيف وتباطؤ التوسع للطبقات الوسطى والعالية في الصين. ستبقى السوق الصينية على الأرجح في حالة ثابتة العام الجاري قبل حدوث انتعاش متوقع خلال العام القادم

مواقف المستهلكين
تجاه السلع الفاخرة متغيرة، وخاصة في أوروبا وأمريكا واليابان. وعلاوة على ذلك، لا يُعرف إلا القليل عن أنماط استهلاك الألباس من قبل الجيل الجديد من المستهلكين



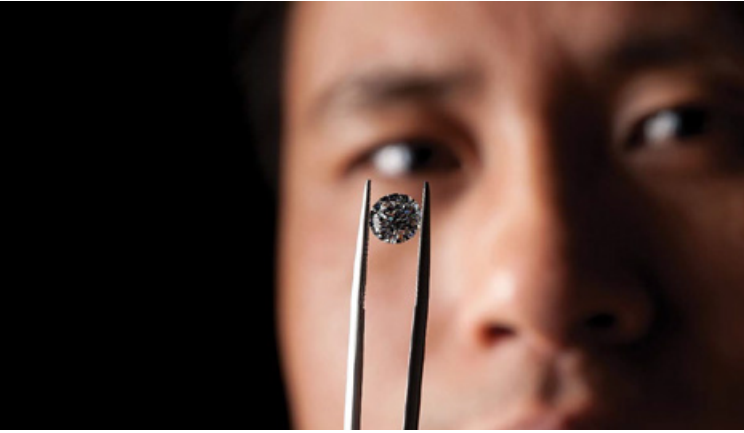
على الألباس غير المصقول بمعدل سنوي يبلغ حوالي 3 إلى 4% خلال السنوات الـ 15 المقبلة. وفي نفس الوقت، فإن قدم واستنفاد المناجم الحالية ومحدودية العرض الجديد على شبكة الإنترنت سيؤدي، سوف يتسبب في نزول حجم العرض بنسبة 1 إلى 2% بدءاً من العام 2015 إلى العام 2030، مما سيتسبب في توسع الفجوة بين العرض والطلب بدءاً من العام 2019. وعلى الرغم من ركود متوقع بسبب النمو الاقتصادي الضعيف وتباطؤ التوسع للطبقات الوسطى والعالية في الصين، سيبقى السوق الصيني على الأرجح في حالة ثابتة خلال العام الجاري قبل حدوث انتعاش متوقع خلال العام المقبل والذي من المنتظر أن يقود نمواً سنوياً بنسبة من 4 إلى 5.5% حتى العام 2030 ويمثل هذا التوقع انخفاضاً بحوالي 7% عن توقعات شركة «بين أند كومباني» السابقة.

على الدوام هي المحرك الرئيسي لاستهلاك الألباس ولا يزال سوقها قوياً. وبينما تجاوزت الصناعة ككل معال نمو الاستثنائي لحجم الطلب من الصين والهند في السنوات الأخيرة، إلا أن التباطؤ الحالي في هذه البلدان لا يعني بحال من الأحوال ركوداً طويل الأمد. فالصناعة ككل تعيد مراجعة وضبط إنتاجها وأسعارها للتكيف مع توقعات نمو أقل نوعاً ما. وعلاوة على ذلك، فإن التدابير التي اتخذت من قبل المناجم الكبرى استجابة لاحتياجات قطاع التصنيع، جنباً إلى جنب مع المبادرات المتخذة لتحفيز الطلب على الألباس المصقول، ينبغي أن تسهم في إعادة التوازن إلى السوق، حيث تشير كل المؤشرات إلى حالة من الانتعاش بدءاً من منتصف العام الجاري 2016. ونحن واثقون من إمكانات النجاح طويلة الأمد لصناعة الألباس». وبالنظر للمستقبل، تتوقع «بين أند كومباني» نمواً في الطلب



للألباس: «يؤكد هذا التقرير مدى الصعوبة التي واجهتها صناعة الألباس العالمية خلال العام الماضي، إلا أنه لا يجب علينا إغفال حقيقة الخطوات التي اتخذت من أجل عودة التوازن إلى السوق. ففي حين شهدنا تباطؤاً في النمو الاقتصادي في الشرق الأقصى أثر بدوره على الطلب الاستهلاكي، إلا أننا شهدنا أيضاً أداءاً قوياً للسوق في الولايات المتحدة، حيث كانت الولايات المتحدة

واليابان. وعلاوة على ذلك، لا يُعرف إلا القليل عن أنماط استهلاك الألباس من قبل الجيل الجديد من المستهلكين. وأخيراً، تواصل هذه الصناعة جهودها لزيادة الطلب على الاستثمار في الألباس. وتواجه كل هذه الاعتبارات بتحد يتمثل في الألباس الصناعي الذي يمكن أن يخفف ثقة المستهلكين. كما يعلق آري إبيستين، الرئيس التنفيذي لمركز أنتويرب العالمي



تمثل السلع الفاخرة 30% من سوق السلع الفاخرة في دول مجلس التعاون الخليجي، الذي تقدر قيمته بنحو 2.3 مليار يورو وتشكل المجوهرات الراقية نسبة الثلث من ذلك. كما حقق سوق مبيعات المجوهرات بالتجزئة في الخليج أداءً أفضل من فئات السلع الفاخرة الأخرى خلال العام الماضي

أبرزها اضطراب الشركات المتوسطة إلى إعادة تقييم أساليب عملها في خضم حالة الاضطراب التي تعيشها هذه الصناعة والضغط المستمر على السوق.

استهلاك ضعيف

وأضافت ليند: «يعتبر قطاع الشركات المتوسطة في الوقت الراهن ضعيفاً للغاية بما لا يتيح له تحمل التقلبات المستمرة في سوق مبيعات

اللتان تشكلان معاً حوالي 80% من حجم السوق حالياً. وفي المقابل، شهد سوق قص وتلميع الألماس في أفريقيا انخفاضاً كبيراً على الرغم من الجهود المبذولة لتحويل دفة الأمور من قبل حكومات بوتسوانا وناميبيا وجنوب أفريقيا، وهي البلدان التي لم تصبح بعد قادرة على المنافسة من حيث كفاءة التصنيع والعمالة الماهرة. أما في الدول التي تركز على صناعة الأحجار الكريمة الراقية مثل الولايات المتحدة وبلجيكا، فقد انخفضت العوائد من الأحجار المصقولة بسبب ارتفاع كميات الأحجار التي يتم معالجتها في الهند التي تمثل حالياً أكثر من 40% من السوق العالمي لقص وتلميع الألماس ذي الأحجام الكبيرة (أكبر من 1 قيراط) وذلك لتمتع الهند بجودة مماثلة لتلك التي في الأسواق المتقدمة. وكما في السنوات الماضية، لا تزال صناعة الألماس تواجه تحديات

استدامة مع الوقت». كما يسلط الطلب الاستهلاكي الضعيف إلى حد ما خلال العامين 2014 و2015، الضوء على التحدي المزمع في هذه الصناعة والمتمثل في الحفاظ على مستويات طلب ثابتة على الألماس. وتكشف دراسة «بين آند كومباني» الأخيرة حول صناعة السلع الفاخرة أن مواقف المستهلكين تجاه السلع الفاخرة بشكل عام متغيرة، وخاصة في أوروبا والولايات المتحدة

التجزئة للمجوهرات الماسية. وعلى الرغم من أن الشركات المتوسطة تمتلك بعض المقدرة على المساومة مع منتجي الألماس غير المصقول ووجود بعض فرص الحصول على التمويل، إلا أن الشركات المتوسطة العاملة في مجال تجارة الألماس لا تزال تتحمل العبء الأكبر الناجم عن تقلب الأسعار، غير أن ذلك لن يدوم حيث نتوقع أن تطور هذه الشركات سوف يتيح تطبيق أساليب أعمال أكثر



في الازدحامات المرورية. بينما تُظهر الرؤية بزوايا 360 درجة حوالى 7 أقدام حول المركبة مما يسهل عملية الركن.

ويسمح نظام الاستشعار فوق الصوتي مع 12 جهاز استشعار بالاستفادة من كافة مميزات مساعد الركن المتوفرة: الاستشعار في الناحيتين الأمامية والخلفية، والركن العمودي والمتوازي، والخروج من الموقف.

تصميم أنيق

أكتاف عريضة بارزة، ومظهر ديناميكي بفضل الأجزاء الجانبية السفلية المنقبضة وخطوط الحزام، ولمسات ذكية، تجتمع كلها لإعطاء المركبة مظهراً راقياً وقوياً في الوقت نفسه.

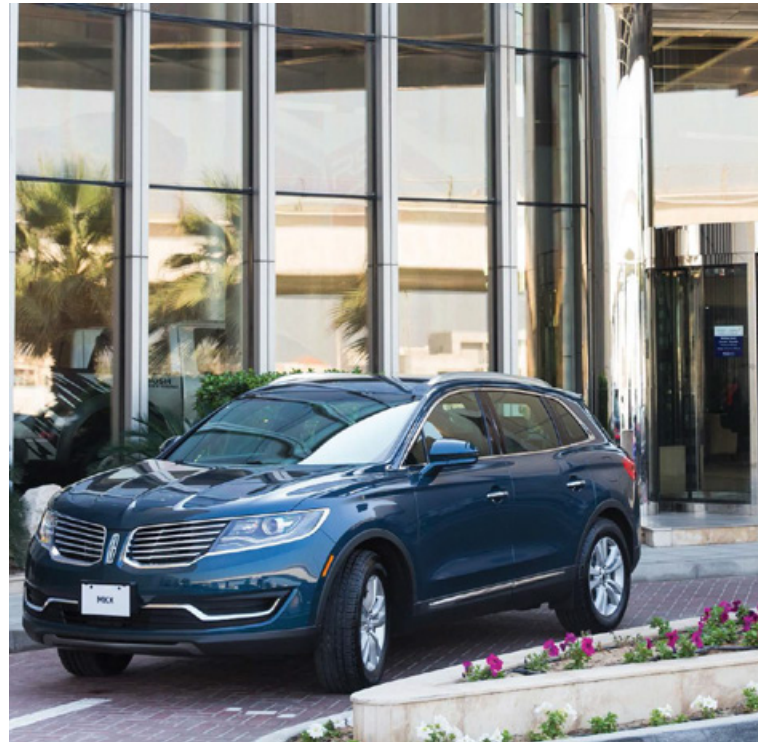
أما المصابيح الأمامية المتوفرة العاملة

عندما يكون المفتاح الذكي بحوزتك. يمكن إغلاق باب الصندوق الخلفي بالطريقة نفسها أو بكبسة زر، ويمكن تعديل الارتفاع.

كاميرا ومساعد الركن المحسن لأول مرة في فئتها

تمّ تنسيق المميزات والتقنيات المتوفرة لتأمين تجربة قيادة سلسلة. فالكاميرا الأمامية، مثلاً، تقع وراء شعار النجمة الخاص بـ لينكون. وعند الضغط على الزرّ في وضع القيادة D أو الركن P أو المحايد N، يميل شعار النجمة الخاص بـ لينكون بوضعية واحدة تقريباً إلى الأعلى لتظهر الكاميرا الأمامية المتوفرة.

ويقدم نظام الكاميرا أيضاً رؤية مجزأة بزوايا 180 درجة، الأمر المفيد



لينكون MKX 2016

الآن بالإمارات قيادته سلسلة آمنة بمنتهى الأناقة

وصلت سيارة لينكون MKX الجديدة، إلى صالات عرض الطائر للسيارات، وبريمير موتورز، الوكيل الرسمي في أبوظبي، وتقدم MKX الجديدة الفخامة الهادئة كمعيار جديد يجمع التصميم المدروس والأنيق بالقيادة الآمنة التي لا تتطلب أيّ عناء مع التجربة المخصصة.

خاص Entrepreneur العربية



وشيك، كما يقوم نظام التوجيه المتكيف المتوفر بتعديل النسبة بين معطيات توجيه السائق وزاوية توجيه العجلات الأمامية، وبفضلها تعزز استجابة التوجيه في كافة الظروف. أما نظام التوجيه الكهربائي المعزز آلياً EPAS القياسي، فيعدل التواصل مع التوجيه عبر مطابقة نمط نظام لينكون للتحكم بالقيادة Lincoln Drive Control الذي يطلبه السائق. أما ميزة الإيقاف التلقائي الجديدة، فهي تريح من الاضطرار إلى الضغط على دواسة الفرامل باستمرار لإبقاء المركبة ساكنة. ويعزز نظام التحكم النشط بالضجيج ANC جودة الصوت عموماً عبر إلغاء الضجيج غير المرغوب فيه، بالإضافة إلى ذلك، يمكن فتح الصندوق الخلفي عبر تمرير قدمك تحت المصد الخلفي

قوة حصانية عند 6.500 دورة في الدقيقة، وعزم دوران قدره 379 نيوتن متراً عند 4.000 دورة في الدقيقة، ويترافق المحرك مع ناقل الحركة الأوتوماتيكي SelectShift® بست سرعات مع نقل الحركة بكبسة زر. وتبدأ أسعار لينكون MKX الجديدة 2016 من 175.000 درهم.

قيادة أكثر أماناً وسلسلة

تتوفر ميزات تكنولوجية شبه ذاتية، يتم اعتمادها للمرة الأولى في لينكون، قد تساعد على تجنب أو تخفيف حدة بعض الاصطدامات الأمامية، كمساعد استباق الاصطدام مع رصد المشاة. ويتم تطبيق الفرامل تلقائياً في حال عدم اتخاذ أي إجراء تصحيحي أو عند رصد النظام أن الاصطدام

جوهر لينكون MKX الجديدة كلياً، يرتقي إلى مستوى جديد بفضل القوة التي لا تخلو من الفخامة، والتكنولوجيا المساعدة والسهولة الاستعمال، والتصميم الجميل المدروس، الذي يجعل هذا الطراز الجديد كلياً الاختيار الأمثل للعائلات التي تبحث عن تجربة قيادة مميزة. أبرز المحركات المتوفرة في سيارة لينكون MKX موديل 2016، هو محرك إيكوبوست V6، سعة 2.7 لتر، الثنائي الشحن التوربيني مع تقنية الضخ المباشر للوقود، والذي يؤمن 346 قوة حصانية عند 5.250 دورة في الدقيقة، وعزم دوران قدره 542 نيوتن متراً عند 3.000 دورة في الدقيقة لدى استعمال الوقود عالي الجودة. أما المحرك القياسي V6 TI-VCT، فهو يؤمن 308

ملتقى الاستثمار السنوي ANNUAL INVESTMENT MEETING

أوجه الاستثمار الأجنبي الجديدة،
السمات البارزة وأفضل الممارسات

11 - 13 أبريل 2016
دبي، الإمارات العربية المتحدة

100+

شخصية عامة
رفيعة المستوى

اجتماعات سريعة لقطاع الأعمال



زيارة مواقع الأعمال في دولة الإمارات



مؤتمر رواد الفكر
ورشة عمل سابقة للمؤتمر
التقرير الاستثماري السنوي
نقاش القادة الدوليين
المائدة الوزارية المستديرة



140

دولة

استكشف دبي



حفل الافتتاح



عروض الدول/ وجهات الاستثمار



15,000

رجل أعمال
ومستثمر

حفل الختام



منطقة المستثمرين



500+

عارض

خزان المشروعات



غذاء بناء العلاقات الإستراتيجية



ربط الأعمال عالميا



حفل العشاء



8,000

متر مربع
مساحة المعرض

توفيق المشروعات بين
أطراف قطاع الأعمال



مقابلات حكومية ثنائية ومقابلات
بين الحكومة وقطاع الأعمال
ومقابلات قطاع الأعمال الثنائية



انضم إلينا في الدورة السادسة!



الهاتف: +971 4 392 3232 الموقع الإلكتروني: info@aimcongress.com



فائقة الجودة في طرازي سيليكيت ،
وريزيرف من سيارة لينكون MKX
الجديدة كلياً. يتميز هذا النظام بما يلي:

- موجّهات الموجات الخاصة بـ Revel في كل باب تضمن أداء نقي.
- تكنولوجيا الصوت المحيطي QuantumLogic® Surround Sound التي تقدّم ثلاثة أنماط استماع للحصول على تجربة صوتية محيطية تفاعلية متعدّدة الأبعاد.
- مضخّم صوت من الفئة D بـ 12 قناة لتأمين فعالية عالية وتعزيز الديناميكية.
- برمجيات ترددات الأمواج الصوتية التي تقدّم صوتاً واضحاً وصافياً .
- تقنيات خاصة للطيف الترددي وإدارة الطاقة للحصول على صوت فائق الجودة عند كافة مستويات الصوت. 1

الإضاءة بترتيب معكوس.
وتسمح فتحة السقف البانورامية Vista Roof® المتوفّرة بالتمتع بالهواء الطلق المنعش أثناء القيادة فيما تمنح جميع الركّاب إمكانية رؤية المناظر المتدفّقة وصولاً إلى السماء.

نظام Revel الصوتي للمرة الأولى في قطاع السيارات

نشأ أداء Revel المتفوّق من فلسفة تتخذ العلم والتكنولوجيا وسيلة للارتقاء، ويضمن هذا المنهج الأنيق ببساطته صوت الماركة المميّز الذي يحمل علامة تجارية، وهو صوت نقيّ وموسيقىّ ومطابق للأداء الأصليّ في كل نظام Revel كما يتوفّر نظام Revel بـ 13 مكبراً للصوت المصمّم لتأمين تجربة صوتية

تجربة مخصّصة

تتوفّر مقاعد أمامية متعدّدة الأطر مع ميزة التدليك المستمر Active Motion قابلة للتعديل في 22 وضعية، وترحب «تجارب لينكون» Lincoln Experiences بالسائق عندما يكون مع وحدة الفتح ضمن نطاق 9 أقدام تقريباً. فتضيء المصابيح السفلية التي تعمل في ضوء النهار بتقنية LED، بينما يتمّ تسليط «بساط ترحيب» مضيء على الأرض من المرايا المطوية. كما تُضاء مقابض الأبواب أيضاً، وهي مضبوطة لتتكامل مع اللون الخارجي للمركبة. تبدأ الإضاءة الداخلية المتتالية من أسفل المقصورة، ثم تضيء حاملات الأكواب، والمنفذ بين صفوف المقاعد، ولوحة القيادة، ومقبضي البابين الأماميين، وجيوب حفظ الأوراق الأمامية، والبابين الخلفيين. وتحفّظ

بتقنية LED بالكامل فقد تمّ تنفيذها بحرفيّة بشكل شفرات، وتمّ تضمين منفذ الهوائي الخفي المدمج في الجناح الخلفي يحتوي على هوائي الراديو. المصباح الخلفي المتميّز الممتد على كامل عرض المركبة يستخدم قلتراً لمساعدة المصباح على الإضاءة كقطعة واحدة عوضاً عن نقاط مختلفة من الضوء. أما المقصورة فتجمع بين الوظائف العملية والأشكال الانسيابية، ويسمح ناقل الحركة العامل بكبسة زرّ بمنح السيارة تصميمًا انسيابياً فعلاً من لوحة القيادة إلى الكونسول الأوسط، ويمتدّ التصميم الانسيابي من لوحة العدادات ومؤشرات القيادة إلى الأبواب. فيما تساهم المواد الفنية والتفاصيل المتقنة في إثراء تجربة القيادة.

E T R O

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



تقليل الخسائر

* بقلم: براين تريسي

شركتك من جديد، وإن حدث لك وكنت
بصدد بدء شركتك من جديد اليوم.

• ما الخدمات والمنتجات التي لن
تعرضها مرة أخرى اليوم؟
• من العملاء الذين ستصل بهم الآن
فورا؟

• ما أنشطة الشركة التي ستبدأ بها؟
• ما أنشطة الشركة أو عملياتها أو
استثماراتها أو نفقاتها التي لن تشارك
فيها مرة أخرى إن كنت ستبدأ الشركة
من جديد؟

• أي من موظفيك ستأخذ معك وأيهم
ستتركه في ساحة انتظار السيارات؟
ومن هم أهم الأشخاص، ومن هم
الأشخاص الذين ستستغني عنهم؟
إن كان باستطاعتك أن تخفض أو تقطع
أو تلغي أي شيء من أجل إنقاذ شركتك
فعليك أن تفعل ذلك وعلى الفور ولا
تؤجل القيام بذلك، استغن عن كل
النفقات غير الضرورية والأنشطة غير

الضرورية، ثم عد إلى الأساسيات وركز
على 20% من منتجاتك وخدماتك
والموظفين الذين من شأنهم أن يحققوا
أفضل النتائج.

إجراءات ينبغي اتخاذها عند الأزمات
1 - طبق التفكير عند الدرجة صفر على
كل جانب من جوانب حياتك العملية
والشخصية فهل ما يوجد ما يقوم به
الآن ويمكنك أن تبدأ مرة أخرى بدونه -
من منطلق درايتك بما تعرفه الآن؟.

2 - تخيل أنك بدأت حياتك العملية أو
الشخصية من جديد اليوم، فما الذي
ستفعله وما الذي ستتهجره؟ ماذا ستبدأ
به وماذا ستتخلى عنه؟

هل هناك أشخاص في شركتك لن تعيد
توظيفهم مرة أخرى في الوقت الحاضر
- من منطلق إدراك ما تعرفه الآن؟ فإن
حضرنا اليوم من أجل التقدم لشغل
وظائفهم الحالية، فهل ستعينهم لهذه
الوظيفة؟ وهل هناك شخص في شركتك
لن ترقبه أو تسند إليه مسؤولية خاصة
من منطلق إدراك ما تعرفه الآن؟.

هل هناك علاقة أو موقف في حياتك
الشخصية لن تدخل فيها مرة أخرى
اليوم إن كان بإمكانك أن تنهي هذه
العلاقة الآن - من منطلق إدراك ما
تعرفه الآن؟.

إن كان هناك أي شيء لن تتدخل فيه
مرة أخرى اليوم - من منطلق إدراك ما
تعرفه الآن - فعليك أن تتحرك بسرعة
وتنهي، وأن تخرج منه بأسرع ما يمكن،
إن فشلك في طرح هذا السؤال والإجابة
عنه بصراحة وصدق قد يسفر عن
انهيار تجارتك.

البداية من جديد

وهناك طريقة أخرى تحدد بها أين تقلل
خسائرك، وهي أن تتخيل أنك وصلت
إلى عملك في صباح أحد الأيام ووجدت
الشركة قد احترقت بأكملها. ولحسن
الحظ نجا الموظفون وها هم يقفون
حول المبنى في ساحة انتظار السيارات
وهم يشاهدون المبنى وقد أكلته النار
ولم يبق منه سوى اللهب الذي ينتشر
فيه بكامله.

وكما تبين لك هنالك بعض مكاتب
العمل الحالية الموجودة في الشارع نفسه
ويمكنك الانتقال إليها فورا حتى تبدأ

خلال التفكير عند درجة الصفر تتوقف
وتفكر في عملك، وتنتظر إليه نظرة
موضوعية كما لو كنت غريبا عنه؛ لذلك
اسأل نفسك هذا السؤال هل يوجد أمر
من الأمور التي أفعلها اليوم لن أكرره
مرة أخرى إن بدأت هذا العمل اليوم
من جديد؟.

ألزم نفسك بأن تطرح هذا السؤال
وتجيب عنه إجابة صادقة وأن تفعل هذا
بوتيرة منتظمة ويستلزم الأمر شجاعة
هائلة حتى تواجه حقيقة الوضع الحالي
بأن تطرح سؤالا (أدرك ما أعرفه الآن)
عن كل شيء تقوم به الآن.

هل يوجد منتج أو خدمة لن تعرضها في
السوق إن اضطرت إلى القيام بإنتاجه
مرة أخرى اليوم؟
إن كان يوجد فإن سؤالك التالي لا بد أن
يكون كيف أتوقف عن تصنيع هذا المنتج
أو الخدمة؟ وما مقدار سرعة القيام
بذلك؟.

يطلق (بيتر دراكر) خبير الإدارة على
هذه العملية اسم (التخلي المبدع) أي
ضرورة أن تتخلى عن منتج أو خدمة
تستنفذ الوقت والموارد، وأن تباع وتقدم
منتجات وخدمات أكثر شيوعا وأكثر
ربحية.

سؤال ينبغي أن تطرحه عن كل شيء
هل هناك أي نشاط أو عمل من منطلق
إدراك ما تعرفه الآن - لن تقوم به مرة
أخرى بعد اليوم؟.

هل هناك تكلفة أو طريقة أو إجراء في
عمليات شركتك لن تقوم بها مرة أخرى
بعد اليوم - من منطلق إدراك ما تعرفه
الآن؟.

إن أهم صفة لنجاح أي عمل هي المرونة،
وفي ظل التراكم الهائل في المعرفة
والتكنولوجيا - مصحوبة بالنمو السريع
للمنافسة العنيدة على المستويين المحلي
والعالمي - فإن المنتجات والعمليات
والخدمات والأسواق والمستهلكين
يتغيرون بمعدل أسرع مما كان عليه
من قبل. لذا لا بد أن نكون مرنا في ظل
هذا التغير السريع الذي لا يتوقف حتى
تحافظ على صحتك النفسية فضلا عن
الاستمرار والازدهار.

كتب (تشارلز دارون) ليس من
الضروري أن يكون الاستمرار من
نصيب من هو أقوى أو أذكى، بل من
نصيب الأنواع التي تتكيف وتنتهي بسرعة
مع الظروف المتغيرة.

تذكر أن 70% من قراراتك في العمل
سيبتين لك أنها خاطئة أو مخيبة للأمل
بمرور الوقت وهذا يعني أن 70% من
منتجاتك وخدماتك لن تتجح في السوق،
أو أنها لن تتجح النجاح الذي توقعته.
وأن 70% من موظفيك لن يصلوا إلى
جودة العمل التي كنت تطمح إليها -
حتى أفضل القرارات التي اتخذتها قد
تلغىها؛ لأن الوضع أو الظروف سوف
تتغير في الوقت نفسه.

أدرك ما تعرفه الآن

لعل أهم أداة يمكنك استخدامها
كي تظل مرنا وقادرا على التكيف في
الأوقات العصيبة - وعلى التعامل مع
الأزمات المحتومة التي ستحل بك - هي
ما أطلق عليه (التفكير عند درجة
الصفر).

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. وها 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