



صفحة من إعداد: بريلنت لاب

على اهم التجارب المحلية والعالمية في عالم اعمال المشاريع الصغيرة بصورة عامة والتكنولوجية منها بصورة خاصة. كما نود ان نسلط الضوء على آخر الصفقات الاستثمارية في عالم المشروعات الناشئة وذلك بهدف تقريب وجهة النظر بين شركات الاستثمار الكويتية والمبادرين.
www.brilliant-lab.com

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة. تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمبادرين في الكويت. كما تنظم العديد من المراسم والمؤتمرات الخاصة بسوق المشاريع الصغيرة واهم وسائل وسبل الاستثمار بها.
يقوم على إعداد هذه الصفحة م.نشوة الابراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف الإضاءة

وزارة التجارة والصناعة تدتنن «السوق المفتوح» لأصحاب المشاريع الصغيرة



المدعج يقص شريط افتتاح المعرض

برعاية نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير التجارة والصناعة د.عبدالمحسن المدعج افتتح مشروع «السوق المفتوح» الخاص للمواطنين والحرفيين وأصحاب المهن الخاص بمنتجات المشروعات الصغيرة في يوم السبت الموافق 12 أبريل 2014 على أرض المعارض الدولية بمشرف.

حيث قامت وزارة التجارة والصناعة ممثلة بقطاع السياحة وبالتعاون مع شركة معرض الكويت الدولي بتجهيز جناح متكامل شامل بجميع الخدمات، سواء كانت لوجستية أو أمنية وحتى ترويجية وإعلامية، لأصحاب المشروعات الصغيرة وبأسعار رمزية بواقع 25 دينارا لكل جناح للمشاركة. وذلك لاستقبال المشاركين في المعرض من أصحاب المهن والمشاريع الإنتاجية والزراعية والمزلية التي ينفذها أصحابها من المواطنين. بهدف تقديم الدعم لهذه الشريحة من المواطنين وتشجيعهم على امتحان العمل الحر. والسوق المفتوح «فكرة مبتكرة» من الوزير المدعج لدعم الشباب وتجميعهم تحت سقف واحد، وتحت مظلة ورقابة وزارة التجارة والصناعة، بهدف فتح قناة تواصل ما بين أصحاب المهن الإنتاجية والمشاريع مع الجمهور. حيث ان الشرط الأساسي للمشاركة في المعرض الاسبوعي هذا هو أن يكون القائمون على عملية العرض في الجناح من أصحاب المشاريع من المواطنين، بالإضافة إلى ضرورة أن تكون البضائع محلية من إنتاجهم. والمعرض سيكون بمنزلة تظاهرة تقام كل «يوم سبت» يعرض فيها المشاركون ما لديهم من مشاريع أو أفكار أو مشغولات أو مصنوعات يدوية، مثل المشغولات اليدوية والملابس الشعبية من الإنتاج الشخصي.



أسباب تعويقك عن البدء بمشاريعك الخاص

دائما ما نرى الكثير من الشباب المبدعين الذين يملكون أفكارا قد تصبح مشاريع ناجحة كبيرة ولكننا نجد ان هناك عدة عوامل قد تساهم في تأخير البدء بهذه الأفكار الابداعية. لذلك علينا ان نكتب عن أكثر ثلاثة أسباب مشتركة قد تسبب التأخير في البدء بمشروعك الخاص وهي:

- 1 - البدء في الوقت المناسب
جميعنا ينتظر الوقت المناسب للبدء في المشروع، ولكن عليك ألا تنتظر حتى مرحلة الكمال للبدء في المشروع، فالمشاريع الصغيرة بطبيعتها هي مشاريع متغيرة، فلا بد ان تبدأ بما أنت عليه الآن، واثناء فترة التنفيذ عليك السعي إلى مرحلة الكمال التي تسعى إليها.
- 2 - الخوف من الفشل
للبدء بمشروع عليك ان تتحلى بصفة الخوض في المخاطر المدروسة والا يكون

الخوف من الفشل هو العائق الرئيسي، لأن الفشل يحد ذاته هو عبارة عن تجربة قد تخرج منها يعمل رائع وبإمكانيات أقوى مما كنت عليه بالسابق.
3 - اين هي نقطة البداية؟
جميعنا في بداية المشروع يكاد لا يعرف اين هي نقطة البداية او من اين ابدأ في تنفيذ المشروع؟ في اغلب الأحيان تشعر بانك على وشك الدخول في متاهات، ولكن أفضل الحلول هو ان تبدأ ما تعرفه لتنفيذ المشروع حتى تصل الى تركيب الصورة بالكامل، وتأكد انك ستصل.

رناجز - «صلتك - قطر» للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

العربي في سوق الشركات الناشئة الذي أطلقته مؤخرا. وتوسيعا لنطاق هذه المبادرة، تعمل «صلتك» على تسهيل الاستثمارات عبر الحدود من خلال إدراج الشركات الصغيرة والمتوسطة في عدة بورصات للشركات الناشئة في المنطقة.

مجمعات المشاريع الصغيرة والمتوسطة

بتشكيل مجمعات من الشركات الصغيرة والمتوسطة الممولة من «صلتك» والتي تركز على قطاع معين - على المستوى الوطني بداية ومن ثم عبر منطقة الشرق الأوسط - يمكن بناء روابط مفيدة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة المتكاملة في جميع أنحاء المنطقة. وسوف تسمح هذه المجمعات للشركات الصغيرة والمتوسطة بالاستفادة من المزايا النسبية المتبادلة، والوصول إلى أسواق إقليمية جديدة.

برامج جاهزية للتصدير

ستوفر برامج جاهزية التصدير التوجيه للشركات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بتصميم المنتجات والإنتاجية والتسويق للعملاء الإقليميين والدوليين، فضلا عن مساعدتها على إنشاء قاعدة بيانات للمشتريين الإقليميين والدوليين. ومن خلال مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة تحقيق المعايير الدولية المعتمدة، ستتيح برامج الجاهزية للتصدير فتح الأسواق الإقليمية والدولية التي لم تكن تستطيع الوصول إليها من قبل.

التي تزود الشركات بالمعرفة والأدوات التي تحتاجها للمنافسة. ومع صعوبة توافر خدمات جيدة لتطوير الأعمال وبأسعار معقولة في المنطقة، يعمل برنامج «صلتك» للشركات الصغيرة والمتوسطة على تسهيل مداخلات تزويد هذه الشركات بخدمات تطوير الأعمال الفعالة.

ومن خلال برنامج إدارة الابتكار عبر الرصد والمشورة تقدم «صلتك» خدمات تطوير الأعمال للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بواسطة نظام شامل من 10 نقاط.

ويتلقى برنامج إدارة الابتكار عبر الرصد والمشورة دعم أول صندوق للمساعدة الفنية من «صلتك».

3- الوصول إلى الأسواق

إن الوصول إلى التمويل وخدمات تطوير الأعمال أمر ضروري، ولكن إمكانيات نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة تظل محصورة في أسواقها المحلية من دون الوصول إلى الأسواق الإقليمية. ولمساعدة هذه الشركات على الوصول إلى أوسع الأسواق التي تحتاجها للنمو والتوسع على المدى الطويل، تقوم «صلتك» بتطوير برامج جديدة ومبتكرة من شأنها أن تسهل الوصول إلى أسواق رأس المال والتجارة الناشئة. ونقوم وحدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة لدى «صلتك» بتطوير مجموعة متنوعة من المبادرات لمساعدة هذه الشركات في الوصول إلى الأسواق.

سوق الشركات الناشئة بقطر

وتعاون وحدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة لدى «صلتك» حاليا بشكل وثيق مع سوق قطر للأوراق المالية في تأهيل وإدراج الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم من مختلف أنحاء الوطن

إستراتيجية الوصول

تتبنى «صلتك» إطار عمل من 3 ركائز لتزويد المشاريع الصغيرة والمتوسطة بإمكانية الوصول لما تحتاجه من أجل النمو والازدهار في الاقتصاد العالمي التنافسي الحالي.

1- الوصول إلى التمويل

تحتاج الشركات إلى رأس المال حتى تنمو. ولكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة نظرا لمخاطرها المعلومة في الوطن العربي تواجه عقبات لا حصر لها في الحصول على رأس المال من البنوك التجارية. وفي الواقع، فإن أقل من 2٪ من المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المنطقة يتاح لها الحصول على قروض من المؤسسات المالية.

وللمساعدة في سد فجوة التمويل، المسماة أيضا «الوسيط المقفود»، تقوم وحدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة لدى «صلتك» بتطوير شراكات مع صناديق أسهم المشاريع الصغيرة والمتوسطة المختارة على المستوى القطري، من أجل خلق فرص عمل للشباب العربي من خلال ضمان التمويل الكافي لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وترتكز «صلتك» على البلدان التي لديها مجموعة جيدة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة وعلى القطاعات والمؤسسات المتميزة بأفضل إمكانيات النمو العالي وخلق فرص العمل. ومن خلال توفير رأس المال البديعية ورأس المال للنمو للاستثمار لدى شركائنا من صناديق الأسهم الواعية اجتماعيا، نعمل على إتاحة وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل وتشجيع خلق فرص عمل جيدة ومستدامة.

2- الوصول إلى خدمات تطوير الأعمال

إن الوصول إلى رأس المال وحده لا يكفي لنجاح الشركات الصغيرة والمتوسطة، بل يجب أن يترافق التمويل مع خدمات تطوير الأعمال

تشكل المشاريع الصغيرة والمتوسطة

الحجم أكثر من 80٪ من الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

(مينا). ونساهم كذلك بنسبة عالية من الوظائف في المنطقة. وبالمقارنة مع الشركات الكبيرة فإن الشركات الصغيرة والمتوسطة توفر قدرا أكبر من الفوائد للمجتمع من حيث خلق فرص العمل، وبالتالي التخفيف من حدة الفقر.

لسوء الحظ، غالبا ما تعاني المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي بسبب النقص في 3 شروط مهمة للنمو والازدهار هي التمويل وخدمات تطوير الأعمال التجارية وإتاحة الوصول إلى أسواق التجارة ورأس المال. وللمساعدة في حفز الصناعات المولدة للوظائف في المنطقة، تتشارك «صلتك» مع عدة منصات استثمارية لتزويد المشاريع الصغيرة والمتوسطة برأس المال وخدمات تطوير الأعمال التي نشهد الحاجة إليها.

ولدى وحدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في «صلتك» حتى الآن مشاريع في قطر وتونس والمغرب وفلسطين ومصر. وهناك خطط للتوسع إلى بلدان أخرى في المنطقة.

