



الجلسة الحوارية



محمد السريع يقدم درعاً تذكارية للدكتور عادل الصبيح

«تساله» يعقد دورته الخامسة

هكذا يواجه رواد الأعمال التحديات لإنجاح مشاريعهم المستقبلية



عادل الصبيح



محمد السريع



أسئلة الحضور

عبدالرحمن خالد

عقد موقع «دورات دوت كوم» منتدى «تساله» في دورته الخامسة، الذي كان تحت عنوان «التحديات الصغيرة والمتوسطة في المستقبل»، وذلك بالتعاون مع الصندوق الوطني لتنمية ورعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مركز جابر الثقافي بمشاركة العديد من الحضور.

ويهدف المنتدى إلى تدريب وتطوير المبادرين لمدة 6 أشهر، عبر برنامج شهري عبارة عن منتدى لمدة يوم واحد، وورش عمل لمدة يومين، بداية من شهر أكتوبر حتى مارس 2018 باستضافة نخبة من المبادرين وأصحاب المشاريع الممثلة.

الجلسة الحوارية

افتتح الجلسة الحوارية وأدارها مؤسس موقع «دورات دوت كوم» محمد السريع والذي تتعاون مع نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي بشركة الصناعات الوطنية د.عادل الصبيح في جلسة المنتدى حول التحديات والفرص التي تواجه أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ويبدأ الصبيح ان المشروع الذي يؤسسه الشباب يحتاج إلى 4 متطلبات: التمويل، الترخيص، العمالة، والمكان، مشيراً إلى أن أي رائد أعمال في العالم يحتاج إلى تلك المتطلبات سواء كان المشروع

صناعياً أو إلكترونياً أو غيره، وأوضح أن أكبر عامل يواجهه رائد الأعمال هو التمويل، وبالتالي فإن جميع الصناديق الاستثمارية وفلسفة دعم وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة هي آلية تمويل. وأضاف: «نجد البنوك في أميركا وغيرها لديها استعداد كامل للتمويل ولديهم نظام صناديق الملكية الخاصة (venture capital) أو التي تشترك في دعم المشاريع مالياً ولكن مخاطره تكون عالية جداً».

وأردف قائلاً: «في الكويت

عادل الصبيح:
القطاع المحلي والمستهلك محرومان من الكثير من الأعمال التي تشكل قيمة مضافة للاقتصاد

أكبر تحدٍ يواجهه رائد الأعمال حول العالم التمويل.. وفي الكويت الترخيص

ارتفاع الإيجارات يحرم رائد الأعمال من فرصة نجاح مشروعه

أغلب المتقدمين بشأن الأراضي الصناعية عرضهم فقط الأرض.. وطلباتهم وهمية

بعض المشاريع تفشل سريعاً لأنها تعتمد بشكل كبير على العائلة والأصدقاء

التي ان من يريد ان يدخل بعالم المخاطر (المشاريع الخاصة بعيدا عن الوظيفة الحكومية)، يجب ان يكون شخصاً لديه القدرة على التعلم بشكل مستمر.

وذكر ان هناك بعض المشاريع التي تفشل سريعاً والتي تعتمد بشكل كبير على العائلة والأقارب والأصدقاء، فيربح صاحب المشروع لمدة 4 إلى 6 أشهر ثم بعد ذلك يفشل، ويتم عمل دراسة استثمارية له واستراتيجية طويلة الأمد.

وقال ان قضية تنوع مصادر الدخل أمر سهل ومطلوب بعيداً عن الناتج المحلي الوحيد والذي يمثل 95٪ وهو النفط، موضحاً أنه لو كان للدولة سياسات معينة أحسن تنفيذها لأصبح للدولة عدد متنوع من الدخل.

وأضاف: «القطاع المحلي والمستهلك محروم من الكثير من الأعمال التي من الممكن أن تضيف قيمة مضافة للاقتصاد وذلك نتيجة إلى ندرة الأراضي وارتفاع الأسعار، وعلى سبيل المثال فإن رب الأسرة لا يستطيع قضاء وقت ممتع مع عائلته في أحد الشاليهات في عطلة نهاية الأسبوع وذلك بسبب غلو هذا الشاليه وبالطبع السبب يعود إلى ندرة الأراضي والتي بدورها تعمل على ارتفاع الأسعار».

وأشار إلى أن أكبر تحدٍ للمبادر الذي يريد أن يدير عمل هو مجاملة الآخرين أو بمعنى آخر رضا الآخرين.

ولكي يصل صاحب المشروع إلى تلك الميزة يجب ان يكون مهموماً بأن يصل إلى هدف لعمل مشروع ناجح».

وأوضح ان هناك عدة أمور لعمل مشروع ناجح، منها أن يجمع رائد الأعمال أنواع المشاريع ويستخرج فكرة تميزه عن تلك الأنواع، وإذا كان نوع من الأعمال غير متواجد في السوق، فيجب أن يكون متميزاً ويحاكي حاجة المستهلكين، والنوع الأخير ابتكار منتجات يتعامل بها المستهلك ويسوق لها.

وقال الصبيح ان الأنواع غير المتواجدة والتي شاهدها جميعاً كالمشروع التكنولوجي الذي يجمع ما بين الطالب والمدرس وفر بشكل كبير على ولي أمر الطالب فمن الدروس الخصوصية.

وشدد الصبيح على ضرورة ان يكون صاحب المشروع دائماً متجدداً، مشيراً

إلى ان الأعمال او المتقدمين والذين فقط سيقومون بدفع ايجار للمكان، دون الحاجة لدراسة الجدوى.

وأشار إلى ان صاحب المشروع الذي سيقدر الدخول في «بنس» سيبحث عن الفرص المناسبة الفريدة من نوعها، ويجب على المشروع ان يميلاً تفكير المبادر في كل الأوقات في النوم وفي الأحلام وفي الصلاة.

وأضاف: «يجب على صاحب المشروع اختيار المشروع الصحيح في وقت مبكر، او يقوم بتميز بعد معين به لم يستطع أصحاب المشاريع السابقين تمييزه.

باعوا القسيمة التي حصلوا عليها أو الأرض الزراعية بثمن قليل، وبالتالي حتى المشروع الناجح ما لم تكن قيمته أكبر من قيمة الأرض سيأتي أحد رجال الأعمال الذي لديه عقد مع إحدى الجهات الحكومية كالتزوير وغيرها يحتاج إلى تلك الأرض الفضاء والمخازن الكبيرة ليضع المعدات وغيرها من الأمور ويشترى تلك الأرض، ويفسر ذلك، ان اغلب المتقدمين على الأراضي الصناعية والذين يتجاوز عددهم إلى 10 آلاف شخص غرضهم ليس الصناعة أو غيرها ولكن غرضهم فقط الأرض ان طلباتهم تكون وهمية».

وقال الصبيح ان الحل سهل في ايدي هيئة الصناعة، ان يجب على الهيئة ان تقوم بتسليم تلك الأراضي لشركات تطوير عقاري لتأسيس أراض وقسائم صناعية جاهزة للعمل الفوري لأصحاب



جانب من الحضور

