محليات

لآخر الأخبار المحلية زوروا موقعنا على
www.alanba.com.kw/Local

«القوى العاملة»: استمرار فريق الطوارئ والمكتب المتنقل لمعالجة القضايا العمالية في المواقع

أعلن مصدر مسؤول في الهيئة العامة للقوى العاملة استمرار عمل فريق الطوارئ الخاص بمعالجة القضايا العمالية وتسجيل الشكاوى في أي موقع فور تبلغ الفريق بحصول أي مشكلة عمالية عبر المكتب المتنقل المتخصص بتسجيل الشكاوى العمالية في المواقع، مؤكدا أن الفريق لم يتلق خلال الفترة الأخيرة أي شكوى أو مشكلة عمالية. وأضاف أن الأرقام المحددة لتلقي الشكاوى والمواقع الإلكترونية تعمل على مدار الساعة، مبينا أن جميع الإجراءات تتمم وفق البرامج الآلية. وشدد المصدر على أن القوى العاملة تبادر فور تلقيها أي بلاغ بالتوجه فورا إلى موقع العمل ومعالجة أي إشكالية وفق الأطر القانونية وتحرص على إعطاء كل ذي حق حقه.

بشرى شعبان

مجلس الحوار الثامن في جائزة "سالم العلي" للمعلوماتية ناقش التحديات وأصدر توصيات لتطوير الصناعة الرقمية

التشريعات وضعف الخبرة وقلة الدعم.. أبرز تحديات السوق التقني

تحديات كثيرة تعوق مسيرة عمل السوق الرقمي في الكويت وتقف في وجه تطوره ووصوله إلى مراحل تسمح له بمنافسة الأسواق العالمية في ذلك العالم المفتوح.

تعتبر المبادرات الرقمية من أهم محركات التغيير في العالم، حيث غيرت وجه المؤشرات الاقتصادية، وحظيت باهتمام المجتمع الاقتصادي والرقمي في دول العالم، إلا أن هذه المبادرات مازال يعتريها الكثير من الشوائب في الكويت، وذلك لعدة أسباب كانت محور البحث في مجلس الحوار الثامن لجائزة سمو الشيخ سالم العلي للمعلوماتية الذي انعقد مؤخرا تحت عنوان «المشاريع التقنية الصغيرة والمتوسطة في الكويت: التحديات والطموحات» بحضور عدد من المبادرين والمتخصصين الذين طرحوا رؤاهم بهدف دعم الأنشطة الشبابية في سبيل تحسين تنافسية الكويت في المحافل الدولية. «الأنباء» حضرت مجلس الحوار، واطلعت من المشاركين على أهم مواطن القوة والضعف محليا في تقديم الدعم للمبادرات الشبابية الخاصة بالمشاريع التقنية الصغيرة والمتوسطة في الكويت، وذلك بإلقاء الضوء على أبرز المشاكل والعوائق التي تقف في مواجهة هذه المشاريع، وأبرز الحلول والمقترحات، وفيما يلي التفاصيل:

دارين العلي

محمد المير

سعد العبيد

محمد مصطفى

خالد بستكي

بشار العبدالهادي

فهد الشطي

تناول المشاركون التحديات التي تواجهها المشاريع التقنية الصغيرة والمتوسطة في الكويت، حيث أكد المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «كويت سوفت وير» م.محمد المير أن أبرز ما يواجه هذه المشاريع هو البيروقراطية التي تستهدف الشركات التقنية الناشئة مقارنة مع الشركات الأخرى، ما يؤدي إلى انخفاض سهولة الأعمال في البلاد، لافتا إلى أن عدم استيعاب بعض الجهات لأساليب البرمجيات الجديدة (SaaS) وتعودهم على الشراء بطريقة تقليدية وطول إجراءات الشراء وعدم توافقها مع التطورات تحد من إمكانيات هذه السوق.

المير: البيروقراطية تحدٍ كبير أمام الشركات الناشئة

العبيد: طلب تغطية مالية باهظة يبعد الشركات التقنية الناشئة من الكويت

مصطفى: عدم وجود خبرة تقنية تنتج عنه خسائر مالية

العبدالهادي: هناك صعوبة في المنافسة مع كبرى الشركات

بستكي: محدودية حجم السوق الكويتي واستيعابه المنتجات التقنية من أبرز التحديات

الشطي: فتح البوابة الإلكترونية لتقديم خدمات مالية وإلكترونية

وانتقد المير معاملة المنتجات التقنية كأي منتج آخر ليس له خصوصية بالرغم من أنها ذات طبيعة خاصة، وكذلك عدم تقدير الملكية الفكرية، حيث يتم أحيانا تقليد بعض المميزات الناتجة عن أبحاث وتطوير بعض الشركات.

وعن الحلول المقترحة لخلق بيئة تدعم الطموحات الرقمية رأى المير أن مواكبة التطور وتبني الحلول المبتكرة، واستخدام الأساليب الحديثة في تطوير البرمجيات، وإعطاء مميزات للحلول الإبداعية الوطنية المبتكرة، ونشر الوعي التقني هي أحد الحلول، وتحدث عن الملكية الفكرية وإجراءات التعاقد، وأفاد بأن الحكومة يجب أن تعيد إجراءات التعاقد بحيث تدعم المشروع التقني، واقترح شراء البرمجيات كتأجير على سبيل التجربة بخلاف القانون الحالي الذي يجبر الشركات على تسليم واستخدام المشروع بنفس الوقت.

الشروط والتشريعات الصعبة

بدوره، تحدث الشريك المؤسس في شركة «بت فلس» سعد العبيد عن مجال التكنولوجيا المالية (FinTech) وهو مجموعة من المنتجات والخدمات التي تعتمد على التكنولوجيا لتوفير حلول مبتكرة وفعالة للمنتجات المالية والاستثمارية، لافتا إلى صعوبة عمل الشركات الناشئة في المجال التقني في الكويت، حيث يتطلب منها شروطا وتشريعات موضوعة بالأساس للمؤسسات المالية، وشركات الاستثمار التقليدية وتحتاج إلى تغطية مالية باهظة، ما يتسبب في إبعاد هذه الشركات الناشئة من الكويت وتوجهها إلى دول ومناطق توفر التسهيلات التشريعية والمالية.

وأوضح أن المتطلبات الأخرى مثل الرخص التجارية وتوفير مقر للشركة، وغيرها من الأمور لا تنطبق على الشركات التقنية وأن الصعوبة تكمن في الخضوع لهذه الإجراءات والقوانين، حيث إن المنظومة المعلوماتية والتقنية لا تحتاج لمثل هذه الإجراءات، فهذه الشركات موجودة فقط على شبكة الإنترنت والخدمات التي تقدم خدمات إلكترونية «on line» فليس هناك حاجة إلى هذه الشروط والقوانين.

وأكد العبيد أنه من أجل السماح للشركات الناشئة بالازدهار في الكويت يجب أن يتم توفير مساحة تشريعية حرة لهذه الشركات لتقوم بتوفير حلول مالية جديدة دون عبء القوانين ومتطلبات رأس المال العالية التي تفرضها التشريعات، وأشار أيضا إلى التركيز على الاستثناء وليس التشريع مثل تكوين هيئة مستثناة مشابهة لـ«الفري زون» و«مدينة الإنترنت» لتسهل على الشركات العمل دون الحاجة للمتطلبات من عدة إدارات، ووضع تشريعات خاصة بها، وبين أن هذه المناطق والتشريعات فعالة في مملكة البحرين ودولة الإمارات العربية المتحدة.

التحديات التقنية والإدارية

ومن جهته، أوضح مدير التكنولوجيا بشركة «تك جروث» لتصميم وتطوير التطبيقات البرمجية محمد مصطفى أن المشاريع التقنية في الوقت الحالي تتميز بأفكار مؤثرة على الواقع التجاري والاجتماعي، ولكن عادة ما تخلو هذه المشاريع من التحديات التقنية والإدارية، وذكر أن التحديات تكمن في المشاكل التقنية أثناء تصميم وبناء المشروع التقني، وسبب هذه المشاكل عدم التزام شركات التطوير بخطة عمل أو عدم إيصال صورة واضحة للتطبيق من صاحب المشروع، وهذا يأتي بسبب عدم وجود خبرة تقنية ينتج عنها خسائر مالية.

وبين أن هناك مشاكل تقنية تتمثل فيما بعد الإصدار وتتلخص في عدم القدرة على التسويق ومواكبة التغييرات اللازمة للبرنامج من تطويرات برمجية أو صيانة دورية بسبب التخاذل عن تطوير خطة عمل مستقبلية تضمن استمرارية سير العمل وتجنب احتمالية التعرض لمثل هذه المشاكل.

وذكر ان المشاكل الإدارية التي تتضمن التخاذل في توزيع المهام بشكل منظم لإدارة هذه المشاريع وعدم تصميم الخطط الإدارية اللازمة للمنافسة في سوق العمل، وكذلك أخذ الخطوات السريعة في البداية والناتجة من عدم وجود دراسة في مرحلة ما قبل المشروع.

وعن الحلول، قال مصطفى إن هناك عدة حلول منها التركيز على خطة العمل قبل التطوير والبرمجة وأنها تمثل 80٪ من نجاح المشروع، وأن تتميز بالمرونة وتكون مناسبة للسوق الحالي ولها مردود مالي، بالإضافة إلى اختيار المصادر الموثوقة للعمل على تصميم المشروع التقني منذ المراحل الابتدائية ومعاملة المشروع التقني كمشروع تجاري من خلال تطوير خطة عمل كاملة للمشروع ابتداء من مرحلة دراسة المشروع وتصميمه إلى مرحلة إدارة المشروع ما بعد إصدار التطبيق، وتوزيع الأدوار الإدارية والتقنية بشكل ملائم والحرص على اتباع المسؤوليات بدقة، والعمل على اختيار الفريق المناسب للمشروع والتدقيق على المهارات اللازمة لنجاحه، وكذلك دراسة سوق العمل الذي ينوي صاحب المشروع الخوض فيه، وأخذ القرارات اللازمة بناء على هذه الدراسة.

التصدير للخارج

وبانتقال الكلام الى مؤسس شركة «اكس بت» لنظم المعلومات خالد بستكي، قال إن حجم السوق الكويتي وقدرته على استيعاب المنتجات التقنية خاصة في قطاع الشركات والجهات الحكومية محدود بالنسبة للمنتجات الناشئة، ومن التحديات التي تواجه هذا السوق عدم وجود طريقة سهلة لصناعة المنتجات الرقمية والتقنية وتصديرها.

وتحدث عن وجود الكثير من القوانين التي تركز على أن الاستثمار والاستهلاك يجب أن يتم داخل الدولة، وبذلك تقل نسبة النجاح بالنسبة لحجم السوق المحلي، متسائلا عن كيفية أخذ المنتجات التقنية إلى منطقة أكبر وأوسع من ناحية التسويق والاستثمار وغيره.

واعتبر بستكي أن الحلول تكون بالتركيز على إنشاء قدرات لتصدير المنتجات التقنية الكويتية من خلال برامج مشابهة لنظام «الاوف ست»، وتحفيز السوق المحلي على استيعاب كمية أكبر من المنتجات التقنية الكويتية.

وذكر ان فكرة بعض الدول عند إرساء المناقصة على شركة عالمية، وهي شراء ما قيمته 5٪ من منتجاتها المحلية التقنية وتصديرها للخارج، وأن مجال التمويل خاصة من الصندوق يشترط أن يكون النشاط داخل الدولة.

وأوضح أنه يجب أن يكون الاستثمار داخل وخارج الدولة، وهي فرصة لتوسيع نشاطاتهم، واقترح أن الشركات الكويتية التي تعمل خارج الكويت يجب عليها أن تنقل معها الشركات المحلية عن طريق فرض الضرائب عليها أو التشجيع من الدولة عند استخدامهما تقنيات كويتية تعطى لها مميزات.

المناقصات في القطاع الحكومي

وبدوره، بين المؤسس والرئيس التنفيذي لقطاع التكنولوجيا بشركة «كويت نت» بشار العبدالهادي أن التحديات تكمن في صعوبة المنافسة بالقطاع الحكومي بالمناقصات مع كبرى الشركات، وصعوبة إيجاد الشريك الإستراتيجي لإدارة المشروع تقنيا، حيث إنه عند دخول الشركات التقنية الناشئة إلى مناقصات يتم النظر إلى المشاريع التقنية السابقة التي قامت بتنفيذها بالقطاع الحكومي، وعدد سنوات الخبرة للشركات مقدمة الخدمة التقنية، وهذا ما يحد من دخول الشركات الناشئة والمبادرين من دخول المناقصات والمشاريع الكبرى بسبب عدم وجود خبرات تقنية كافية وقلة عدد السنوات والدخول لسوق المنافسة.

وأشاد بهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات لدراستها سياسات تمكن من دخول الشركات الصغيرة بالتنافس بالقطاع الحكومي مثل تقديم خدمات معينة لا تعتمد على الخبرات سوى تقديم الدعم الفني ولا تحتاج إلى مثل هذه الشروط، وقال انه يجب أن يفرض القانون نسبة 10٪ من المناقصات تعطى للمشاريع الصغيرة للدخول للمنافسة مع الشركات الكبرى مع دعم الصندوق الوطني للمشاريع الصغيرة والمتوسطة لهذه الشركات التقنية الناشئة.

وشدد العبدالهادي على سن القوانين الحكومية التي تتيح الفرص للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المنافسة في القطاع الحكومي والخاص، ويجب العمل على تحديد نسبة 10٪ من المشاريع للشركات الناشئة التي تساعدهم على الدخول للقطاع وتقديم الخدمات مثل الشركات الكبرى.

وبين أن من أهم الحلول إعداد خطة إدارية وتسويقية، ودراسات مسبقة، وكذلك العمل على توفير برامج تدريبة وورش عمل للخريجين، ومشاركتهم بالشركات الكبرى، والذهاب إلى السيلكون فالي للتعرف على النجاح، وتشجيع المبادرين.

الإدارة الحكومية

من جانبه، قال نائب الرئيس للاستثمار بشركة أجيليتي فهد الشطي إن الحكومة تدير كل شيء بالدولة وأن الجميع يعتمد على الحكومة، وهذا شيء فريد من نوعه في الخليج، وبين أن طريقة الاستيعاب للمشروع الإلكتروني بدائية، وتحدث عن موضوع الاستثمارات المالية أو السياسة المالية، وذكر شركة أجيليتي على سبيل المثال، فعند التسجيل في الشركة ينظر إلى المناقصات التي تم تنفيذها مقارنة بالدول الأخرى التي تنظر إلى فكر الشخص حتى إن لم يكن عنده مناقصة حكومية، وأكمل حديثة عن مشروع المدفوعات المالية (الكي نت) بأنه هو القاضي والخصم، وطالب بفتح البوابة الإلكترونية لتقديم خدمات مالية وإلكترونية أكثر.

وأضاف الشطي أنه يجب أن تكون نسبة تحديد المشاريع للمبادر 40٪، وبذلك تساعد على خلق فرص وظيفية للكويتيين، ويجب على الحكومة حماية المبادرين وتوفير بديل عن الحكومة، وحكر المشاريع على العمالة الوطنية من خلال فرض الضرائب العالية على الشركات الخارجية العاملة بالدولة، فيلجا صاحب العقد إلى تنفيذ مشروعه من خلال الشركات الكويتية المحلية نظرا للتكاليف المنخفضة، ووجه نقده لهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات على البطء في تحديث البنية التحتية للمنظومة التقنية في البلاد.

صورة جماعية للمشاركين في الحوار

خطة للارتقاء بالمعرفة التكنولوجية من خلال تطوير المناهج

مريم الريس

قالت رئيسة البحث والتطوير وشريك في شركة كيوبيكال سيرفيسز لحاضنات الأعمال مريم الريس، إن هناك ثلاثة تحديات رئيسية تواجه المشاريع التقنية الصغيرة والمتوسطة في الكويت، وأن التحدي الأول يتمثل في ضعف الخلفية التقنية لدى أغلبية أصحاب المشاريع التقنية، حيث إن بعض المبادرين يستعينون بمصادر خارجية لبناء المشروع من الجانب التقني مقابل رسوم مادية، ولا يستطيعون أن يتحدثوا مع المبرمجين بلغتهم، وقد يزيد هذا الأمر من التكلفة المادية والوقت المستغرق في حل هذه المشكلة، ناصحة أصحاب المشاريع التقنية أن يكون لديهم إلمام بالتقنية المستخدمة في المشروع لمساعدتهم على اتخاذ قرارات إدارة المشروع بشكل فعال.

وعن التحدي الثاني بينت أن الانفراد بميزة تنافسية قوية ومستمرة حيث يعتقد بعض المبادرين أن فكرة المشروع وحدها ستضمن نجاحه، كما أن بعضهم لا يأخذون بعين الاعتبار أن سوق المشاريع التقنية مفتوح للجميع وقد تكون المنافسة من جميع أنحاء العالم ولهذا يجب عليهم أن يكونوا على أتم استعداد لدخول منافسين جدد في السوق.

أما التحدي الثالث فاعتبرت أن سببه التأخير في إطلاق مشاريعهم، حيث إننا نرى وباستمرار أصحاب مشاريع تقنية يتأخرون في إطلاق مشاريعهم نتيجة عدم رضاهم الكامل والبحث على المثالية فقد لا يكون هناك أي منافس في بداية العمل على تنفيذ الفكرة، ولكن مع الوقت يوجد منافسون آخرون بنفس الفكرة أو فكرة مشابهة لها.

وتحدثت الريس عن حلول لهذه التحديات وهي وضع خطة للارتقاء بالمعرفة التكنولوجية من خلال تطوير المناهج الدراسية في الكويت لتشمل لغة البرمجة منذ الصغر، وتشجيع الطلاب في كل المراحل الدراسية وخصوصا طلبة كلية هندسة الكمبيوتر لتعلم لغات البرمجة لأنها لغة المستقبل، والتوجه للعمل في مجال المشاريع التقنية الصغيرة والمتوسطة، ليكون لهم دور فعال في إنجاح المشاريع.

وقالت إنه يجب على أصحاب المشاريع التقنية عمل خطة عمل دراسة شاملة ومكثفة للسوق المحلي والإقليمي والدولي، وبناء عليها يتم تحديد أهم ميزة تنافسية قوية ومستمرة تساعد أصحاب المشاريع على مواجهة المنافسين الحاليين والمحتملين، والتخطيط السليم لمواجهتهم.

وبينت أنه يجب تبني مفهوم النموذج الأولي من قبل المبادرين الذي يساعدهم على إطلاق مشاريعهم خلال فترة زمنية أقصر، وإعطائهم القدرة على تعديل مسار المشروع حسب متطلبات السوق والمستخدمين بتكلفة أقل وسرعة أكبر.

أبرز التحديات والتوصيات المتعلقة بالسوق التقني في الكويت

1ـ صعوبة ترجمة الأفكار إلى واقع عملي برمجي.
2ـ صعوبة إيجاد الشريك الإستراتيجي لإدارة المشروع تقنيا.
3ـ ضعف الخلفية التقنية لدى أغلبية أصحاب المشاريع التقنية.
4ـ عدم الاستعداد للتنافس القوي والدائم في سوق المشاريع التقنية.
5ـ مشاكل تقنية أثناء وبعد تصميم المشروع التقني.
6ـ عدم مواكبة التغييرات المستجدة في المشروع من برمجيات وصيانة دورية أو تطوير خطة عمل مستقبلية.
7ـ التأخير في إطلاق المشاريع التقنية الناشئة.
8ـ صعوبة المنافسة في مجال المناقصات بين كبرى الشركات والقطاع الحكومي.
9ـ التشريعات غير الملائمة لإنجاح المشاريع الرقمية.
10ـ عدم وجود تغطية مالية عالية للشركات الناشئة.
11ـ صعوبة الحصول على قروض وتسهيلات مالية للبدء في المشروع التقني.

أبرز الحلول المقترحة

1ـ عمل دراسة شاملة ومكثفة لسوق الشركات الناشئة المحلي والإقليمي والدولي.
2ـ تبني المبادرين لمفهوم النموذج الأولي (MVP) الذي يساعدهم على إطلاق مشاريعهم خلال فترة زمنية أقصر.
3ـ البحث عن الفريق المناسب من خلال شركات استشارات الأعمال.
4ـ تطوير خطة عمل كاملة للمشروع ابتداء من دراسة المشروع وتصميمه الى مرحلة ادارة المشروع بعد إطلاقه.
5ـ ضرورة توفير التوجيه والتدريب المناسب على مهارات ريادة الأعمال الخاصة بالمشروعات الناشئة.
6ـ توفير مساحة تشريعية للشركات لتضع حلولا مالية جديدة دون عبء القوانين ومتطلبات رأس المال العالية.
7ـ الارتقاء بالمعرفة التكنولوجية من خلال تطوير المناهج الدراسية في الكويت بحيث تشمل لغة البرمجة منذ الصغر.
8ـ التركيز على إنشاء حوافز وقدرات لتصدير المنتجات التقنية الكويتية من خلال برامج مشابهة لنظام الأوف ست.
9ـ تحفيز السوق المحلي على استيعاب كمية أكبر من المنتجات التقنية الكويتية.
10ـ سن قوانين تتيح الفرص للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المنافسة في القطاع الحكومي والخاص.
11ـ فرض قيود على الشركات غير الكويتية لإتاحة الفرصة للشركات الوطنية الناشئة.
12ـ تسهيل إجراءات منح القروض والتسهيلات المالية للمشاريع التقنية الناشئة.
13ـ تحسين وتطوير الأنظمة التعليمية بإدخال لغات البرمجة.