جائزة لريادة الأعمال، وبرنامج للتوجيه، وحاضنة للرواد

ساهمت في دعم ريادة الأعمال ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير بيئة ملائمة لبناء شبكات التعارف وتبادل الخبرات في مجال ريادة الأعمال وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويقوم فريق الجائزة وعلى ضوء برنامج الفائزين بتذليل كل سبل النجاح لهؤلاء الفائزين الذي يُعدّون النخبة من رواد الريادة من خلال إعداد برنامج خاص لهم.

برنامج التوجيه: من المشاريع أو البرامج التي عملت عليها الهيئة العامة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برنامج التوجيه الذي هو عبارة عن برنامج سنوي يقوم على علاقة ثنائية مبنية على الثقة المتبادلة بين الموجه ورائد الأعمال، حيث يقدم الموجهون الخبرة الشخصية والمعرفة والحافز لإلهام رواد الأعمال ومؤسساتهم من أجل أن ينموا ويحققوا النتائج المنشودة ويكتسب رائد الأعمال من الموجه التفكير بطريقة مختلفة فيما يتعلق بمؤسسته والتخطيط للمستقبل، كذلك المهارة في تحديد التحديات والفرص التي قد تواجه المشروع. ويمر البرنامج بروزنامة واضحة على مدار العام وهي :

التسجيل والفرز والترشيح:

التسجيل

الفرز الأول للمتقدمين حسب الشروط

اعتماد المقبولين من الدفعة

التدريب على التوجيه والتشبيك

عمل دورات تأهيلية للمشاركين من رواد الأعمال والموجهين والمتطوعين التجاريين.

تنفيذ أمسية التواصل لتعريف كل رائد عمل بالموجه الخاص به لتعزيز التواصل بين مشاركي البرنامج من الموجهين والمتطوعين التجاريين ورواد الأعمال من خلال تعزيز فرص التعاون والتواصل فيما بينهم ومتابعة أدائهم بالبرنامج من خلال إلمامهم والتزامهم بالخطة الزمنية للتوجيه.

البدء في الاجتماعات وفعاليات التواصل

متابعة سير خطة البرامج من خلال الاجتماعات الشهرية بين الموجه ورائد العمل

التقييم النهائي:

إعداد تقرير شامل

الحملة الترويجية للدفعة القادمة

تخرج الدفعة

وقد مر البرنامج إلى الآن بثلاث دفعات هي : الدفعة الأولى (٢٠١٣-٢٠١٤)، والدفعة الثانية (٢٠١٤-٢٠١٥)، والدفعة الثالثة (٢٠١٥-٢٠١٦).

حاضنات ريادة ومراكز ريادة الأعمال:

تم تدشين حاضنة ريادة في الثامن من ديسمبر ٢٠١٤م لتعمل على دعم المبادرين، الذين تتوافر لهم الأفكار الطموحة والدراسة الاقتصادية السليمة، وبعض الموارد اللازمة لتحقيق طموحاتهم، بحيث توفر لهم بيئة عمل مناسبة خلال السنوات الأولى من عمر المشروع، وزيادة فرصة النجاح من خلال استكمال النواحي الفنية والإدارية بتكلفة رمزية، ودفع صاحب المشروع إلى التركيز على جوهر العمل، وذلك خلال فترة زمنيه محددة تتراوح بين (١-٣) سنوات. وأيضا تعمل على التنسيق مع المراكز التجارية من أجل إيجاد منافذ تسويقية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والصغرى بأسعار مخفضة. وإحدى المبادرات التي تقدمها الحاضنة لروادها هي مبادرة مشورة التي هي عبارة عن سلسلة من الورش التي تركز على تقديم استشارات متخصصة في مجال الأعمال للشركات المحتضنة عن طريق أحد الخبراء في مجال معين وفرصة لزيادة وعي المؤسسات المحتضنة في مجال الأعمال التجارية، بحيث يتم تنظيم لقاء يجمع بين المؤسسات المحتضنة والخبراء في مجالات تهم رواد الأعمال مثل الأمور القانونية والتعاقد والمشاركة في المناقصات وطريقة إعداد كراسة المناقصة وغيرها من الأمور التجارية، حيث يتم تنفيذ جلسات مشورة أربع مرات في العام أي بشكل ربع سنوي.

شراكة مع القطاع الخاص

تسعى الهيئة العامة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ريادة)، ومن خلال تقديم خدماتها بالمبادرة إلى تقديم عدد من المبادرات التي تخدم رائد العمل، وخلال هذا العام بادرت ريادة بتنفيذ حلقات عمل فرص الشراكات وهي عبارة عن سلسلة من الحلقات تستمر ليوم واحد لكل قطاع، وتعمل هذه الحلقات على تعزيز جسور الثقة والتواصل بين الشركات الكبرى في مختلف القطاعات من جهة، والمؤسسات المتوسطة والصغيرة والصغرى من جهة أخرى

«التكوين» ترصد تجارب ناجحة لمشاريع صغيرة ومتوسطة

رواد الأعمال: الدعم الحكومي شجعنا على بدء مشروعاتنا الخاصة

النجاح يتطلب مثابرة واهتماما بدراسة الجدوى.. والتراخيص تحتاج تبسيطا

تشير الدراسات إلى أن الشباب يبدون اهتماما أكبر بالمبادرة بإنشاء مشروعات خاصة عندما يكون المناخ العام مشجعا وداعما لريادة الأعمال، وخلال السنوات الأخيرة أعطت السياسات الحكومية أولوية كبيرة لدعم مشروعات الشباب، وذلك بهدف توفير فرص الأعمال المجدية وزيادة استفادة المواطنين من المشروعات الكبرى التي تتم في السلطنة والتي توفر فرصا استثمارية جيدة لمشروعات الشباب، وهو ما شجع شرائح أوسع من الشباب على دخول مجال الأعمال الحرة، مستفيدين من هذا الدعم ومستغلين مجال دراستهم في عمل مشروع متخصص في نفس المجال، وكثير من هؤلاء الشباب أدركوا أن النجاح يتطلب جهدا ومثابرة واهتماما بدراسة المشروعات قبل البدء فيها حتى لا يتعرضون للفشل أو الخسارة، وكثيرون أيضا نجحوا في التغلب على ما واجههم من تحديات، وفي استطلاع اجرته مجلة «التكوين» أكد مجموعة من رواد الأعمال ان مجال العمل الحر متميز ومجد للغاية بالنسبة لهم، معربين عن املهم في مزيد من الدعم فيما يتعلق بتبسيط الاجراءات الحكومية اللازمة لبدء المشروعات وتوسيع تجربة حاضنات الاعمال التي تقدم دعما شاملا للمشروعات بما يرفع معدلات النجاح، كما أشاروا إلى أن المنافسة غير العادلة التي تواجه المشروعات الصغيرة تأتي غالبا بسبب التجارة المستترة.

وحول سبب اتجاهه الى دخول مجال ريادة الأعمال يوضح المهندس عمر بن عامر المفرجي، رائد أعمال، أن العالم في الفترة الأخيرة أصبح في توسع ملحوظ ومتسارع في مجال ريادة الأعمال فأصبح التنافس التجاري بمختلف أنواعه يحظى باهتمام معظم دول العالم، ويضيف:«ثورة المعلومات ووسائل الاتصال الاجتماعي احدثت تغييرات مهمة في طريقة تفكير الاجيال الجديدة، ومن خلال القراءة والاطلاع على التجارب العالمية اصبحنا ندرك نحن الشباب أن التقدم والابتكارات الجديدة في مختلف أنحاء العالم تأتي من المشروعات الخاصة».

ويشير الى أن الدول المتقدمة والنامية على حد سواء أصبحت تهتم بالمبادرات والمشروعات الصغيرة وتعتبرها من مكونات الاقتصاد الأساسية، وعلى سبيل المثال تسهم المؤسسات متناهية الصغر «الميكرو» والصغيرة في الهند بنسبة (٤٠ بالمائة) من الإنتاج الصناعي وتسهم بنسبة (٣٥ بالمائة) في المنتجات المصدرة من الهند، ونسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة في مختلف الدول تزيد من ارتفاع درجة التقدم الاقتصادي والاجتماعي، ونظرا لأن السلطنة أصبحت تعطي نفس الاهتمام للمشروعات الصغيرة فقد لاحظت أنه من الضروري الاهتمام بدخول مجال ريادة الأعمال والقيام بمشروع خاص لي بدلا من البحث عن وظيفة بدخل ثابت، ومنذ منتصف عام ٢٠١٤ قمت بتأسيس مؤسسة متخصصة في التصميم وهندسة العمارة وهو

عمر المفرجي: تغلبت على عدة تحديات منها التمويل وعدم توفر دورات تدريبية في مجال الهندسة

الخطاب الهنائي: نأمل التوسع في حاضنات الأعمال التي تدعم المشروعات الناشئة

نفس مجال دراستي الأكاديمية.

ويقول: «ما شجعني منذ البداية على اختيار هذا التخصص الدراسي هو حركة التقدم العمراني والتوسع في انشاء مشروعات كبرى في مجال البنية الأساسية في السلطنة وهو ما يعني وجود مستقبل مهني جيد وفرص واسعة للاستثمار في هذا المجال، وانتهجت هذا الطريق رغم علمي بوجود بعض المعوقات أبرزها التمويل، فقد أظهرت الدراسات التي صدرت سابقا بأن أكثر من ٤٠ بالمائة من المؤسسات في قطاع ريادة الأعمال اعتمدت على التمويل الشخصي والعائلي، وكان من بين عوامل التحفيز بالنسبة لي ان الحكومة العُمانية قامت باستحداث عدد من جهات التمويل التي تعنى بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأبرزها صندوق الرفد وغيرها من الصناديق التي تعمل على دعم الاستثمار المحلي، ولكل من تلك المؤسسات شروط تمويل خاصة تختلف عن الأخرى وهو ما يتيح مجالا للاختيار بالنسبة لأصحاب المشروعات، كما أن البنوك التجارية استحدثت عددا من نظم التمويل المعنية بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة، لكن فيما يخص الجهات الخدمية التي تتولى تقديم التسهيلات في عملية الحصول على التراخيص وتبسيط الإجراءات مازال دور هذه الجهات يحتاج الى مراجعة حتى يمكن لريادة الأعمال ان تسهم بما نطمح إليه من دور فعال في دعم الاقتصاد، ونعلم أن هناك جهودا جادة تبذلها الجهات المعنية لتذليل تلك العقبات لرواد الأعمال.

ويرصد انه فيما يتعلق بتجربته الخاصة في الأعمال الحرة فقد واجه بعض التحديات مثل عدم توفر الدورات التدريبية المتخصصة في مجال الهندسة وذلك لأن هذا المجال يتطلب من رواد أعمال مهارات عالية وخبرة تمكنهم من المنافسة داخل السوق المفتوح، لكن بالنسبة لي مهما و تلك التحديات أياً كانت أنواعها فإنني أرى ان العمل الحر وريادة الأعمال مجال له مميزاته ومجال واعد بالنسبة للشباب وللبلاد أيضاً خاصة أنه يرفع مستوى دخل الفرد ويتيح توفير وظائف تحد من مشكلة البحث عن عمل بالبلاد.

ويعرض لنا يونس بن سليمان الحراصي، رائد أعمال، تجربته في المشروعات الخاصة، ويوضح أنه نظراً للمتغيرات التي حدثت من حولنا في السنوات الماضية في ظل الاتجاه الحكومي لدعم ريادة الاعمال والمبادرات الخاصة، وخاصة مع تشبع القطاع الحكومي بالتوظيف، إضافة إلى المتغيرات الحالية الناتجة عن أزمة النفط والتي أدت الى عزوف أغلب المؤسسات والجهات عن التوظيف، فقد قررت المبادرة بإقامة مشروعي الخاص وذلك لما يتيحه من فرص في الحصول على مصدر جيد للدخل من خلال مشروع ينمو مع الوقت.

ويضيف ان تجربته الخاصة علمته ان التنويع في مصادر الدخل من أهم عوامل النجاح في العمل الحر خاصة في المشروعات الخدمية، فالاعتماد على نشاط واحد فقط قد لا يكفي لأن لكل نشاط عوامل وموسما خاص به، ولذا فإنني قد بدأت بمشروع مقهى إنترنت قبل سبع سنوات وبعدها توسعت في فتح فروع له ثم قمت بإضافة خدمات في مجال الخدمات المكتبية، إلى أن قمت مؤخراً بإضافة نشاط جديد لأعمالي وافتتاح مشروع مطعم.

وأكد ان مبادرات الشباب تجد قدرا كبيرا من الدعم خلال الفترة الحالية وهذا ما لفت أنظار كثير من الشباب لأهمية الدخول للأعمال الحرة خاصة بعد توجيهات حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد بتقديم

يونس الحراصي: على الشباب أن يختار مشروعه بنفسه وفي مجاله تخصصه

احمد بيت سعيد: واجهت تجربة قاسية بسبب التجارة المستترة

دعم واسع النطاق لريادة الأعمال، وهو ما يأتي في إطار الاهتمام السامي المتواصل لدعم الشباب وما نتج عن هذه التوجيهات من إنشاء صندوق الرفد وغيره من الجهات التي تدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، واعتبر يونس الحراصي ان العمل الحر مجال واعد بكل تأكيد ولكن يجب على الشباب أن يختار مشروعه بنفسه كلاً في مجاله واختصاصه ومهاراته وأن يلتزم بالصبر وعمل دراسة الجدوى الجيدة لتؤهله إلى بر الأمان ولذا فإن بهذا الكفاح والمثابرة يأتي النجاح لما يتمناه شبابنا. اما عن المعوقات فأهمها هي تعدد وطول الاجراءات اللازمة لبدء المشروع او استخراج التراخيص ومن هنا لابد من رفع جودة الخدمات الت يتقدمها الجهات الحكومية المعنية ووضع الشخص المناسب في المكان المناسب، وهذا محور المعوقات من خلال ما نلاحظه في مراجعاتنا بمختلف الدوائر الحكومية والخدمية وهو عدم إلمام بعض الموظفين بواجباته اللازمة.

وأوضح الخطاب الهنائي، رائد أعمال من محافظة الداخلية، أن الفترة الاخيرة شهدت انتشارا لفكرة وثقافة انشاء المشروعات الخاصة حيث ان الدعم الحكومي شجع كثيرا من الشباب على اقامة المشروعات، واشار الى ان هناك كثيرا من عوامل الدعم لنجاح المشروعات الصغيرة لكن يظل هناك معوقات تهدد نجاح بعض المشروعات خاصة ما يتعلق منها بالتجارة المستترة والتي يتمثل خطرها في انها تشكل منافسة غير عادلة للمشروعات الصغيرة التي يديرها شباب عمانيون، ونعرف جميعا ان هذه الظاهرة موجودة في مجتمعات كثيرة ولا يمكن القضاء عليها تماما لكن على الاقل لابد من اجراءات لحماية المشروعات الناشئة بشكل خاص على الاقل في مراحلها الاولى.

واعرب الخطاب الهنائي عن أمله في ان يتم التوسع في حاضنات الاعمال التي تقدم الدعم الفني والإداري واللوجستي للمشروعات الناشئة وتنظيم حملات دورية لزيادة الوعي حول ريادة الأعمال وتشجيع الاجيال الجديدة على اكتشاف إمكانياتهم وقدراتهم على تأسيس وريادة الأعمال الخاصة وكل ذلك يوفر بيئة جيدة لنجاح المشروعات الجديدة.

ويتفق معه احمد بن محمد محاد بيت سعيد، صاحب شركة بظفار، على مدى خطورة المنافسة غير العادلة حيث يرى ان المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ظفار على سبيل المثال تواجه تهديدا بسبب الوجود المكثف والمستتر للوافدين في الانشطة التجارية. واوضح انه يرى من حوله العديد من التجارب المرة لمشروعات فشلت او انهارت بسبب منافسة التجارة المستترة كما انه هو شخصيا له تجربة قاسية في هذا المجال فتجارته هي تشغيل وتأجير المعدات الثقيلة وواجه منافسة من الوافدين الذين يمارسون نفس النشاط وحاله في ذلك مثل مئات من اصحاب المشروعات في محافظة ظفار وفي غيرها من المحافظات، واضاف ان ما يزيد الاوضاع سوءا ان الذين يمارسون التجارة المستترة في الغالب يقف وراءهم كفيل عماني له مركز مالي قوي ولكي يستفيد من الوافدين اكثر ويسرع وتيرة نجاح مشروعه معهم فهو يقدم ويسهل لهم المعاملات البنكية والتمويلية لشراء المعدات بكافة أنواعها، وطالب احمد بيت سعيد الجهات المعنية باتخاذ اجراءات للحد من التجارة المستترة، ودعا الجهات المعنية مثل وزارة القوى العاملة ووزارة التجارة والصناعة إلى التدخل بشكل ايجابي والتواصل مع اصحاب المشروعات من العمانيين بهدف التعاون في وضع حلول عملية للقضاء أسباب تعثر المشروعات.