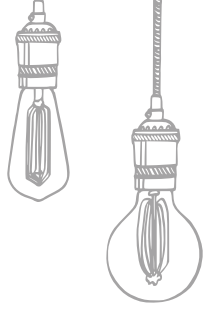




برنامج الدعم المباشر

٢٠١٧ و ٢٠١٨



جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ويمنع استنساخ المحتوى أو نقله أو مخالفة القوانين المنظمة لحقوق الطبع والنشر بأي وسيلة كانت.

مسقط، ا.، سلطنة عمان، هاتف ٢٤٧٣٧٣٢٥ +٩٦٨، البريد الإلكتروني [info@zubairsec.org](mailto:info@zubairsec.org)،  
الموقع الإلكتروني [www.zubairsec.org](http://www.zubairsec.org)، تويتر [zubair\\_sec](https://twitter.com/zubair_sec)

# برنامج الدعم المباشر ٢٠١٧ و ٢٠١٨





## بسم الله والحمد لله

إن الحديث عن برنامج الدعم المباشر بعد ستة أعوام من انطلاقته ينبغي أن ينبثق من العبر والدروس التي أدرناها من خلال العمل مع رواد الأعمال وأصحاب المؤسسات الصغيرة، وأن نتجاوز الحديث عن البرنامج وميزاته وأهدافه إلى ما هو أبعد من ذلك كله. إن النتائج ومسيرة العمل هي ما يضع البرنامج موضع الميزان والقياس والفحص والتمحيص والتحسين والاستمرارية بما هو أفضل وأكثر فائدة لأعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

لذلك عند مراجعة مسيرة العمل مع أعضاء برنامج الدعم المباشر في دوراته المنصرمة، بتنوع مشاريعهم وشخصياتهم وظروفهم، ندرك جيدًا الثروة التراكمية من الخبرة والمعرفة التي تحققت لفريق العمل في المركز من خلال التجارب المتكررة والعمل عن قرب مع أعضائه، بكافة التحديات التي واجهت وتواجه مشاريعهم وبشئى المتغيرات السوقية التي احتاجوا إلى من يرشدهم ليعبروها ويتغلبوا عليها. تلك الخبرة أصبحت رأس المال الحقيقي للمركز والذي يتم استثماره باستمرار للتصويب والتطوير في البرامج والخدمات المقدمة.

في هذا الإصدار نسلط الضوء على أعضاء برنامج الدعم المباشر لدورتيه في عامي ٢٠١٧ و ٢٠١٨م، مستعرضين نماذجًا لما يقدمه البرنامج ولتنوع خدماته، وبرهانًا على أن التعاون مع الشركات الرائدة بالسلطنة له مردود مميز في دعم المؤسسات الصغيرة، وأن المبادئ التي ينطلق منها مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في



### هاني بن محمد الزبير

رئيس مجلس إدارة مجموعة الزبير للسيارات

عضو مجلس إدارة مؤسسة الزبير



للمركز فرصاً لتنويع مجالات الدعم، ولتحفيز أعضاء المركز على خلق أفكار مبتكرة لتطوير مشاريعهم الصغيرة، بالإضافة الى الخبرة المميزة التي يقدمها شركاء الدعم والتي تثري وتغني مسيرة عمل أعضاء البرنامج وتزيد من فرصهم لتحقيق ما يصبون اليه. فلهم منا دائماً كل التقدير والشكر والعرفان على ثقتهم وتعاونهم الوثيق مع المركز. فإن هذا التكامل والتلاحم في العمل المشترك لبناء منظومة دعم صلبة ومؤثرة هي ما يحتاجه حقيقة رواد الأعمال وأصحاب المؤسسات الصغيرة للنهوض بمشاريعهم ضمن بيئة داعمة غنية بالروابط الوثيقة والرؤى المشتركة للمعنيين بدعمهم وباستدامة أعمالهم.

كما ونثمن الثقة التي وضعها رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وسوف نسعى جاهدين الى مضاعفة الجهد من أجل المضي قدماً بهذا القطاع نحو اقتصاد عماني قوي قائم على ثوابت ودعمات حقيقية تدفع به إلى مزيد من الثبات والتقدم والنمو والديمومة.

سيظل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة منارة لرواد الأعمال أصحاب المشاريع الصغيرة، ورائداً في دعم هذا القطاع المهم، ومكملاً لأدوار الشركاء الداعمين والمشتغلين على تنمية ريادة الأعمال بالسلطنة، ومثالاً للجهد والعمل الميداني الذي تبذله حكومة السلطنة في دعم القطاع الخاص ليقوم بدوره وواجبه الوطني في دعم المؤسسات الصغيرة وتنميتها وتحقيق البيئة المناسبة لنموها وتطورها.

تحقيق رؤية السلطنة في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على قيم مهمة مثل التعاون والمبادرة والشراكة والالتزام.

لقد أظهر أعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة خلال الدورات الخمس لبرنامج الدعم المباشر تصميمًا ملحوظًا وتفانٍ تجاه المضي قدماً في مشاريعهم. واجهت البعض منهم أمواج عاتية من تقلبات السوق والبعض الآخر تمكن من الإبحار بأكثر سلاسة، وفي جميع الأحوال كان المفصل المحوري بنظرنا هو شخصية صاحب المشروع ورغبته الصادقة في التعلم والتحسين من أدائه وأداء مشروعه، والمرونة التي أظهرها لتعديل المسار كلما لزم الأمر، وقدرته على الاستفادة من الفرص المتاحة. فمهما قدم فريق عمل المركز من مشورة أو دعم، فإن القرار الأول والأخير في الاستفادة والتطبيق منوط بأصحاب تلك المشاريع أنفسهم.

وإنبثاقاً من هذا النهج في التوجيه والإرشاد والتطوير المستمر، تمكن مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة عبر الست سنوات منذ تأسيسه أن يتميز في طرجه وتطوره المستمر لخدماته والقيمة المتحققة من برامجه، فأضحى من أهم المبادرات التي تفخر بها مؤسسة الزبير، وتسعى الى العمل معها العديد من الجهات المعنية بدعم ريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القطاعين العام والخاص من داخل وخارج السلطنة.

إن شركاء الدعم في برنامج الدعم المباشر أتاحوا





## بناء المستقبل

كما يعتقد البعض، نحن كمركز نتعلم من تجاربنا ورحلتنا مع الأعضاء ونراكم هذه الخبرات ليستفيد منها الأعضاء الجدد الذين تتزايد أعدادهم عامًا بعد عام، فنحن نؤمن بأن التجربة هي الطريق الأمثل للمعرفة، ولذلك عملنا على تطوير أدائنا بناءً على الخبرات التي نكتسبها من التعامل مع مختلف الأعضاء الذين ينتسبون للمركز، لنكون منارة لرواد الأعمال العاقدين العزم على النجاح.

ولا نستطيع أن نفعل هنا التعاون القائم مع مختلف الجهات المعنية بدعم وتنمية المؤسسات الناشئة والصغيرة سواء في السلطنة أو في دول العالم الأخرى، حيث نجح المركز في بناء شبكة علاقات فعالة استطاعت أن تطور من طبيعة ومستوى الخدمات التي يقدمها، وبما ينسجم مع التطورات في هذا المجال على المستوى العالمي. ولعل أهم نتائج هذا التعاون كانت الدراسة البحثية الميدانية التي نفذها المركز خلال العام

منذ تشيئه في يونيو ٢٠١٣ وأعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في تزايد مستمر، العديد منهم قد تجاوز بالفعل مرحلة التأسيس ليفرض نفسه كلاعب ثابت على خارطة القطاع الخاص العماني. نحن فخورون بأننا كنا جزءًا من رحلة هؤلاء في عالم الأعمال الحرة وسببًا في وضعهم على بداية الطريق نحو مستقبل مستدام لمشاريعهم.

عندما نعود بالذاكرة إلى الوراء ونتابع إنجازات العديد من أعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، نشعر بالفخر بأننا عملنا معهم يدًا بيد ليعضوا حجر الأساس لمشاريعهم الرائدة ويواصلوا تنميتها وتطويرها.

نحن مؤمنون بأن هذا البلد يملك من الطاقات الشبابية الكثير، ولكنهم في معظم الأحيان بحاجة فقط إلى من يمهّد الطريق من أمامهم ليساهموا في عملية التنمية الشاملة للبلاد بالشكل المطلوب. هذه هي مهمتنا التي نذرننا أنفسنا لها منذ تأسيس المركز استجابة للتوجيهات السامية لحضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم - حفظه الله وأبقاه - واليوم وبعد ما يقارب الستة سنوات، لازلنا نجد العزم، مع أعضاء المركز ومع شركائنا من القطاعين العام والخاص، على المساهمة في إحداث تأثير إيجابي في حياة المئات من شباب وشابات هذا الوطن.

إنها مسيرة انطلقت ولن تتوقف، فالعجلة الدائرة لن تكتسب سوى المزيد من السرعة لتصل في النهاية إلى مقصدها، وما نريده نحن في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة هو أن نرى قطاع المؤسسات الصغيرة في عُمان وهو يكبر ويشهد ساعده ليساهم في بناء مستقبل أكثر ازدهارًا لهذه البلاد الرائع.

ربما يكون الجزء الأجل في هذا الرحلة المستمرة منذ سنوات هو التفاعل القائم بين المركز وأعضائه والذي ينعكس إيجابًا على الطرفين وليس على جهة واحدة



”نحن مؤمنون بأن هذا البلد يملك من الطاقات الشبابية الكثير، ولكنهم في معظم الأحيان بحاجة فقط إلى من يمهّد الطريق من أمامهم ليساهموا في عملية التنمية الشاملة للبلاد بالشكل المطلوب. هذه هي مهمتنا التي نذرنّا أنفسنا لها“

٢٠١٧ لتسلط الضوء على بيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السلطنة والفرص المتاحة لهم في قطاع السياحة، وقد انبثق عن ذلك المجهود عدة مبادرات قمنا ببنائها بحسب التوصيات التي جاءت في الدراسة. وقد تمت الدراسة بالتعاون مع سفارة مملكة هولندا في مسقط، وبتنفيذ من مركز إيراسموس لريادة الأعمال ومؤسسة جيت إن ذي رينج (Get In The Ring) اللتان تعدان من المؤسسات العالمية المرموقة في قطاع ريادة الأعمال وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة وإجراء البحوث العلمية في هذا المجال.

وعندما ننظر إلى مخرجات برنامج الدعم المباشر على وجه الخصوص خلال الدورات الخمس الماضية، نشعر بالسعادة أن اختيارنا لأعضاء البرنامج كان موفقاً إلى درجة كبيرة، حيث أصبح بعضهم اليوم أصحاب أسماء مميزة في السوق المحلي، فيما يسعى الباقون للحاق بزملائهم واقتحام معترك الحياة متسلحين بإرادة لا تعرف الهزيمة، ومعارف قيمة اكتسبوها خلال فترة انتسابهم للمركز.

اليوم ونحن نعرض هنا قصص عشرين من أصحاب المؤسسات الصغيرة ضمن برنامج الدعم المباشر للمركز في دورتيه الرابعة والخامسة، نؤكد أننا عازمون على الاستمرار لما فيه خير هذا الوطن المعطاء، تحت ظل القيادة الحكيمة لمولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم -حفظه الله وأبقاه- فخرًا وسندًا لعمان وشعبها الكريم.





## خدمات المركز

يسعى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة دائماً إلى تعزيز القناعة لدى الشباب العماني بأن الإرادة والإصرار فيما لو التقيا بالإرشاد الصحيح والمساعدة الفاعلة من ذوي الخبرة، كفيلاً بتحقيق نتائج مميزة والمساهمة في تحقيق الأهداف المرجوة.

ومن أجل تقديم أفضل الخدمات لأعضائه، قام المركز ببناء منظومة متكاملة للدعم والإرشاد وتطوير الأعمال وبناء الخبرة والمعرفة، قادرة على تحفيز أعضائه وتقديم الاستشارات اللازمة لهم والأخذ بأيديهم لتجاوز شتى العقبات التي قد يواجهونها. ما يطلبه المركز من أعضائه هو الإرادة والإصرار والمثابرة، أما النواحي التقنية والفنية والإدارية، فالمركز يقدم دعمه ومساندته لتمكين أعضائه من خلال مجموعة من الخدمات التي يقدمها لهم على النحو الآتي:

### الاستشارات وبناء الكفاءات

يضم مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة عددًا من المستشارين ذوي الخبرات الاستشارية والعملية المحلية والعالمية من شتى القطاعات بالإضافة إلى الخبرة الواسعة عبر مختلف شركات مجموعة الزبير والتي يقوم المركز بتسهيل الحصول عليها لمنفعة واستفادة أعضائه.

جزء كبير من خدمات المركز يتمحور في جزئية الخدمات الاستشارية التي قد تكون أهم ما يحتاجه رائد الأعمال على الإطلاق، حيث تتضمن جلسات الاستشارات بناء الاستراتيجيات الاقتصادية ودراسات الجدوى وخطط العمل وتقييم الأداء وتحديد متطلبات واحتياجات الأعمال منذ مرحلة ما قبل التأسيس، مرورًا بالمرحلة التأسيسية التي يجب أن تتوافق مع القوانين والأنظمة المرعية، ومنها إلى خطة الدخول إلى السوق والمنافسة مع الآخرين، وصولًا إلى الخطط التسويقية والمالية للسنوات الأولى وما يليها مع تحديد مصادر ونوع الاستثمار المطلوب لتنمية العمل وتوسيعه، إضافة إلى الهيكلية التنظيمية وأنظمة إدارة الموارد البشرية. كما ويساعد المركز أعضائه في تصميم وإطلاق علامات تجارية عمالية وتطوير المنتجات واستقرارها، وبناء الشراكات وأطر التعاون.

وتشمل خدمات المركز ورش عمل وبرامج تدريبية حول نواحي عدة يعنى بها رواد الأعمال بهدف تعزيز مهاراتهم الإدارية والريادية وتزويدهم بأحدث الأدوات والممارسات العالمية في هذا المضمار.





## التمويل

يساعد المركز أعضائه للحصول على خطط تمويلية متنوعة وتسهيلات خاصة من خلال عدد من شركائه الاستراتيجيين من المؤسسات المالية المحلية، إضافة إلى اختيار عشرة أعضاء كل عام من المتقدمين إلى برنامج الدعم المباشر الذي يعمل على شحذ مبدأ المنافسة الإيجابية والتميز في الأداء بحيث يتم تكريم الأعضاء الذين يتم اختيارهم للبرنامج من خلال عدة خدمات وفرص للتطوير بالإضافة إلى منحة مالية خاصة.

## الشراكات وأطر التعاون

عمل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على مدى السنوات الماضية على توقيع العديد من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم مع أكثر من جهة في القطاعين العام والخاص، والتي شكلت قاعدة صلبة من الشركاء الاستراتيجيين الذين يمكن لأعضاء المركز الاستفادة منهم في تطوير أعمالهم من خلال بناء علاقات عمل معهم أو الاستفادة من خدماتهم المتنوعة. تشمل قائمة شركاء المركز العديد من المؤسسات المالية والاستشارية والتدريبية واللوجستية، إضافة إلى الشركات العاملة في قطاعات تجارية مختلفة.

وضمن جهوده لفتح فرص لأعضائه للتعاون والشراكة مع شركات خارج السلطنة، قام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بالتوقيع على أطر تعاون مع عدد من الجهات المهمة بدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الخليج العربي وأوروبا، في محاولة للتجسير ما بين الشركات من داخل وخارج السلطنة.





## برنامج الدعم المباشر

إن الهدف الأساسي من «برنامج الدعم المباشر» لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة هو تعزيز روح التنافس الإيجابي ما بين أعضاء المركز وإعطاء دفعة إضافية للمتميزين في أدائهم ومساعدتهم على تحقيق النمو والتطور لمشاريعهم. حيث يكافئ البرنامج أولئك الذين يبذلون الالتزام والتفاني تجاه إنجاز مشاريعهم كما يجب أن تعكس مشاريع وأعمال هؤلاء التخطيط الاستراتيجي السليم وفقا لدراسة جدوى واضحة وخطة عمل مدروسة وجهود متواصلة تعبر عن رغبتهم في اتباع أفضل الممارسات في إدارة الأعمال واستفادتهم من الدعم الذي يقدمه المركز.

يقوم المركز بناءً على ذلك باختيار عشرة من الأعضاء المتقدمين كل عام للانضمام إلى البرنامج والاستفادة بشكل مباشر من خدمات استشارية مكثفة تشمل التخطيط الاستراتيجي لنمو وتطوير المشروع، بالإضافة إلى فرص لتطوير الأعمال، علاوة على منحة مالية لدعم مشاريعهم.



## معايير اختيار أعضاء البرنامج

تتميز معايير الانضمام للبرنامج بالشمولية، حيث تركز في البداية على شخصية المتقدم ومستوى الحماس الذي يملكه للنجاح، وقدرته على الابتكار والتجديد، كما تركز أيضًا على خصائص المنتج وقدرته على المنافسة في السوق. ويأخذ البرنامج بعين الاعتبار نموذج وخطة العمل التي وضعها رائد الأعمال ومصادر التمويل والموارد البشرية للمشروع وأثاره الاجتماعية والبيئية.

## برنامج دائم التطوير

كل عام يسعى المركز إلى تقديم الجديد من خلال برنامج الدعم المباشر. ففي دورته الثانية لعام ٢٠١٥ تم إدخال عنصر التأثير المجتمعي كأحد معايير الاختيار عند تقييم الأعضاء، وتجسد ذلك في اختيار عدد من أعضاء المركز المتميزين من حيث التأثير والفائدة المجتمعية لمشاريعهم.

التطور الثاني للبرنامج كان في مجال تعزيز التعاون بين المؤسسات الرائدة في السلطنة وأعضاء البرنامج ضمن إطار (الشركاء الداعمون) حيث يتبنى هؤلاء الداعمون مقاعد في البرنامج لتقديم الدعم والمساندة للمنتسبين للبرنامج. فعلى سبيل المثال قامت الشركة العمانية العالمية للتنمية والاستثمار (أومنيفيست) بتبني مقعد في البرنامج في الدورتين السابقتين للبرنامج (٢٠١٧ و ٢٠١٨) وبذلك قدمت الدعم لشركة الخدمة لإعادة التدوير والشركة العالمية للفضاء والتكنولوجيا، محققة فائدة مضاعفة لأصحاب تلك المقاعد، كما وقامت شركة أرا للبتترول بتبني مقعد في الدورة الخامسة للبرنامج (٢٠١٨) مقدمة الدعم لشركة روف للمغامرات، كما هو مذكور في صفحات هذا الكتاب





## مبادرة «تجربتي» الحوارية



الحاضرون لاكتشاف الطرق الناجحة لمواجهة التحديات وتجاوزها عبر تطبيق أفضل الممارسات، كما تستهدف مبادرة تجربتي المواضيع ذات الأولوية من وجهة نظر أعضاء المركز وحاجتهم إليها من باب المعرفة والتعلم، فغالبًا ما كان اختيار المواضيع مبنيًا على ما تتلمسه منهم عند كل لقاء بهم.

ومن ضمن المواضيع التي تطرقت إليها جلسات (تجربتي) حتى الآن:

- الفرص المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة الاقتصادية الخاصة بالدقم
- التحديات القانونية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة

مع نمو عدد أعضائه، أصبح مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بمثابة منصة واسعة للتواصل تتيح فرص الالتقاء والنقاش والتعلم من خبرات الآخرين، واستكشاف فرص التعاون فيما بينهم. ومن هنا جاءت مبادرة (تجربتي) لتوفر لأعضاء المركز جلسة شهرية نقاشية عامة يحضرها إلى جانب رواد الأعمال عدد من المعنيين من مختلف القطاعات والجهات الحكومية والخاصة، والتي تتيح لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال اكتشاف فرص لتطوير مشاريعهم والاطلاع على وجهات النظر المختلفة حول شتى المواضيع التي تعنيهم. وقد أصبحت هذه المبادرة أحد أهم التجارب التي يخوضها





- أهمية الإعلام في نجاح واستدامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة
- أهمية التسويق والاتصالات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة
- التكامل ما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الرائدة
- الإدارة المالية والضريبية والسيولة النقدية
- التحول من الهواية الى ريادة الأعمال
- استعراض بعض قصص النجاح من قبل أعضاء المركز
- التعامل مع المتغيرات الاقتصادية والسوقية
- الموازنة المالية العامة للدولة والفرص المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- الفرص المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع السياحي
- أهمية الحوكمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة
- أهمية إدارة الموارد البشرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة







## برنامج تجسير (تطوير الأعمال)



أجل تمكين أصحاب المشاريع الصغيرة من إيجاد فرص لتطوير الأعمال مع الشركات الرائدة. حيث ركز البرنامج على تجسير العلاقة والتواصل مع ممثلي وصناع القرار لدى الطرفين لفتح آفاق التعاون. وبهذا الصدد يعمل المركز على تسخير جهوده وأدواته المتنوعة من أجل إيجاد هذه الصيغة من التعاون بالتوازي مع العمل عن قرب مع أعضائه للتأكد من جاهزيتهم من حيث الجودة والمهنية والطاقة

إيماناً بأن نجاح أي مشروع يشترط وجود الاستدامة والاستقرار، أي أن النجاح الأولي لا يكفي للنمو مستقبلاً، كان لابد لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة من السعي لتمكين أعضائه من الاستمرار في أعمالهم وتنميتها بشكل مستدام.

من هنا ولد برنامج (تجسير) الذي يُعنى ببناء وتوطيد التواصل والتعاون بين الشركات الرائدة في السلطنة وبين المؤسسات الصغيرة من أعضاء المركز من



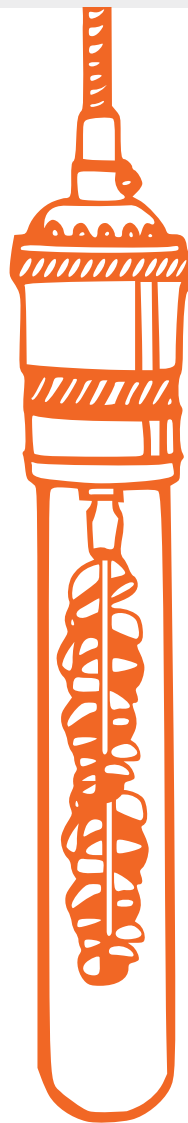
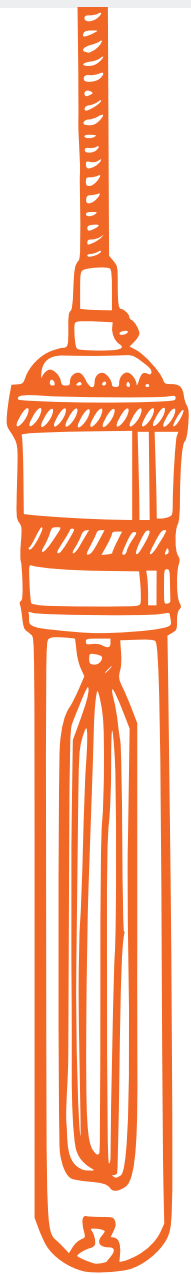


الإنتاجية والخدمية لتلبية احتياجات الشركات الرائدة فرص المشاريع المتحققة.

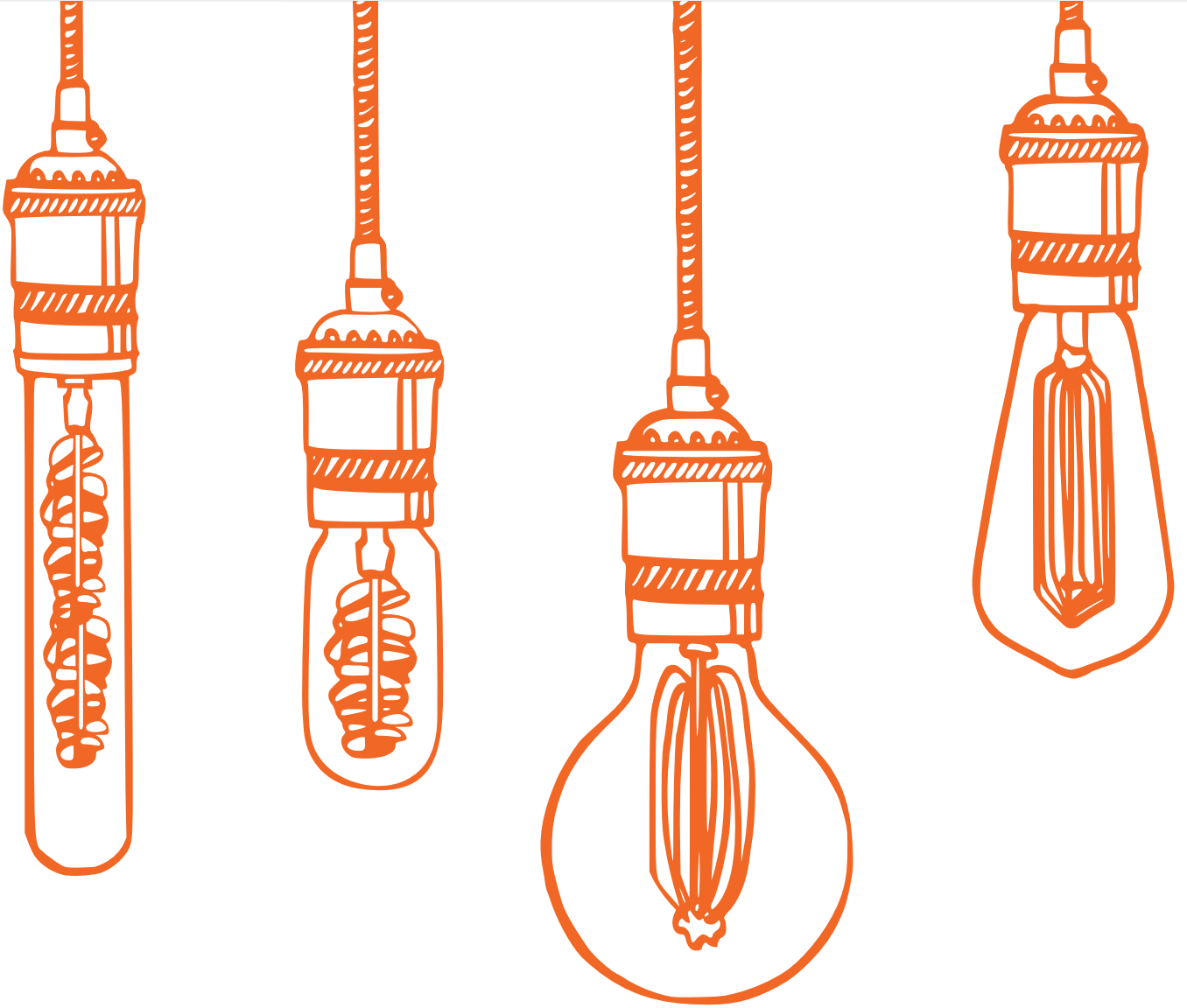
وحيث ان التعاون والتشارك من أهم المبادئ التي يشجع عليها، يقوم مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بحث أعضائه على التبادل التجاري فيما بينهم أو تعاونهم في مشاريع مشتركة لتكامل خدماتهم وخبراتهم بحيث تزيد فرصهم لتحصيل العقود مع الشركات الرائدة.

التي يرغبون بالعمل معها.

كما يقوم مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بتسهيل العديد من الفرص والعقود التجارية لأعضائه من خلال شركات مجموعة الزبير وغيرها من الشركات مما يساهم في زيادة فرص تطوير الأعمال وتحقيق التجسير ما بين الشركات الرائدة والناشئة لمساعدتهم على توسعة قاعدتهم السوقية وتحقيق الاستفادة من خلال







أعضاء برنامج الدعم  
المباشر ٢٠١٨



## التحول الاستراتيجي

### يدير عماد بن علي بن سيف الغافري مشروع غسيل السجاد بعد وضع استراتيجية جديدة لتوسعة نشاطه

السجاد بنسبة تزيد على ٦٠ في المائة خلال ثلاثة أشهر. تزامنت هذه الزيادة في الإيرادات مع خفض في التكاليف بلغ ١٥٪ وهو ما أعطاه هامش ربح ممتاز. ساعده مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة عماد أيضًا في شراء معدات جديدة لزيادة طاقته الإنتاجية مع شراء نظام جديد (نظام مالي محاسبي).

كما وعمل فريق المستشارين في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مع عماد على بناء هوية تجارية للمغسلة باسم (مغسلة الزاهي) بعلامة تجارية مملوكة له. تضمنت خطوات التعريف بالعلامة التجارية وضع شعار (مغسلة الزاهي) مع بيانات التواصل على عدد من السيارات التابعة للمغسلة وهو ما جعل هذه المركبات إعلانًا متحركًا لمتجره ساهم بالتعريف بالمشروع في مرحلة الإطلاق المبدئي لأعمال الغسيل مما كان له أكبر الأثر في زيادة إقبال الناس على خدماته.

استغل عماد المنحة المالية التي حصل عليها من خلال برنامج الدعم المباشر في شراء معدات جديدة مما ساعده على زيادة قدرته الاستيعابية إلى ١٠٠ متر مربع في اليوم. كما وعمل مستشارو مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على توفير دعم أكبر لعماد من خلال زيادة قدرة الغسيل لديه عن طريق تثبيت خط إنتاج جديد يزيد سعة الغسيل من ١٠٠ متر مربع يوميًا إلى ٢٠٠ متر مربع في الساعة. على الجانب التسويقي، قام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بتسهيل فرص الحصول على عقود تعاون مع مغاسل تختص بغسيل الملابس ونتيجة لذلك وقع عماد ثلاث عقود خدمية مع شركات تعمل الآن كنقاط بيع له.

من جانبه، أثبت عماد مثابرة واجتهاداً وعندما كان يتلقى

أتى عماد الغافري إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بفكرة تنظيم الفعاليات السياحية وإدارة وتأجير المعدات للخيام والمقاعد التقليدية. لاحقًا عندما تم اختياره لبرنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، أدرك المستشارون في المركز أن لديه أيضًا فرع صغير لغسيل وتنظيف السجاد. كما كان لديه عدد قليل من الأنشطة الأخرى التي نصحه مستشارو المركز بإغلاقها حتى يتمكن من التركيز على أنشطته الأساسية - الغسيل وتنظيم الفعاليات. كانت هناك الكثير من الديون المعدومة التي لم يتمكن من تحصيلها ولذلك فقد نُصح بإغلاق المتجر لتوفير مبلغ الإيجار والحفاظ على المعدات بدون الحاجة لوجود متجر لها.

أجرى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة دراسة سوقية حول نشاط غسيل الاثاث والسجاد وأظهرت النتائج أن لشركة عماد فرص كبيرة للنمو والتطور في هذا المجال. بعد ذلك قام المركز بعمل اختبار بسيط لعدد من العروض التي صممها عماد لتلبية احتياجات السوق وقد أدت هذه العروض إلى زيادة الدخل من نشاط غسيل

«أرغب في توسيع نطاق عملي وجعل مغسلة الزاهي متواجدة في جميع أنحاء السلطنة. حيث فتح مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة والمستشارين العاملين فيه لي آفاقاً جديدة.»





alzahi laundry  
مغسلة الزاهي

faaaa1980@hotmail.com  
99604660 @alzahi.laundry  
@alzahi\_laundry @alzahi\_laundry



عماد بن علي بن سيف الغافري

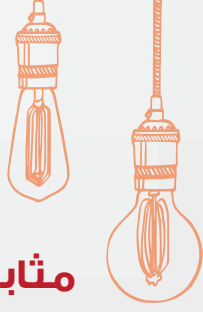
النصيحة والمشورة، كان يأخذ الأمر بجدية ويحرص على تطبيق النصيحة.

أسس عماد العديد من الشركات على مدار الخمسة عشر عاماً الماضية وقد واجه التحديات في بعضها وأغلق بعضها ليركز أخيراً على نشاط غسيل السجاد الذي أثبت أنه يمثل استراتيجية تحول مهمة في مسيرته كرائد أعمال.

قام عماد بإعادة هندسة أعماله. قبل مجيئه إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، كانت إدارة الفعاليات تمثل أكبر أنشطته وكان جزء صغير من نشاطه يركز على غسيل السجاد، وقد انعكس هذا الأمر تمامًا الآن. بشكل عام، لم يكن من الصعب جدًا إقناعه لأنه كان حريصاً على الاستماع ومستعداً للتغيير. نتيجة لذلك، كان من السهل تغيير نموذج أعماله خلال فترة قصيرة مدتها ثلاثة أشهر.

حتى الآن، لا ينصح مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بأن يكون لديه منافذ إضافية، بل ينصحه بأن يشارك في المزيد من الشراكات. تم التواصل مع عماد من قبل عدد من الأشخاص الذين يرغبون في أن يحصلوا على حقوق امتياز (فرانشايز) لمغسلة الزاهي. تتمثل الخطة في منح الامتياز للعلامة التجارية في وقت لاحق أو لتسهيل عقود الشراكة والاتفاقيات مع المفاصل المحلية في مناطق أخرى.

لدى عماد طموحات كبيرة في عمله، فهو يريد أن ينتشر مشروعه في مختلف أنحاء السلطنة من خلال منح الامتياز لمغسلة الزاهي للغسيل. وبشكل عام، ساعد مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة عماد في تحديد مجال عمله وتزويده بالأدوات اللازمة لجعل مشاريعه ناجحة وقادرة على المنافسة في السوق.



## مثابرة حقيقية

### حقوق إبراهيم بن حمد بن سليمان آل خليفين تطوراً كبيراً في نشاطه بتوجيه من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة

المنحة المقدمة من برنامج الدعم المباشر لتأسيس خط إنتاج لمنتجات (ماما سوس) وتم استئجار مكان لوحدة الإنتاج وبدأت إحدى شركات الهندسة الصناعية في وضع تصاميم خط الإنتاج وكانت الخطة هي تصنيع بعض من أحدث الأجهزة واستيراد جزء من المعدات المطلوبة من الهند. كخطوة أولية، ساعد مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة إبراهيم في إعداد وتسجيل العلامة التجارية لمنتجات (ماما سوس). تضمنت العملية تطوير شعار باسم جذاب وعمل التصميم واختيار الألوان. علاوة على ذلك، تم إعداد التصاميم الخاصة بالعبوات وشكلها. تم عمل الصلصات بخمس نكهات مختلفة ولكن تم البدء فقط بثلاثة نكهات. كانت الخطة هي التركيز على قطاعين هامين في السوق وهما الأفراد والمطاعم.

في نفس الوقت، ساعد مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة إبراهيم في عمل تحسينات في متجر البرجر المسمى (باربكيو بروز) في منطقة الحيل في مسقط. على الرغم من أنه لم يتم عمل الكثير من التغييرات لهيكل المتجر، ساعد المركز إبراهيم في عمل الإعلانات وتسويق المحل وهي الجهود التي كان لها دوراً كبيراً في استقرار المشروع ومساعدته على تحقيق التعادل بين الإيرادات والمصروفات على مدى الأشهر العشرة الأخيرة. بشكل عام، أصبح مطعم (باربكيو بروز) يسير بشكل جيد ومستدام في منطقة الحيل بينما يسير العمل في وحدة إنتاج (ماما سوس) بسلاسة وكفاءة في المعبلة.

يعمل إبراهيم كضابط حركة جوية وهي وظيفة تتطلب الكثير من الاهتمام بالتفاصيل. نتيجة لذلك، كان يدقق في أدق التفاصيل الخاصة بالنشاط سواء كانت صغيرة أو كبيرة. من السمات المميزة في إبراهيم أنه كان

يمكن القول بأن إبراهيم آل خليفين و(ماما سوس) مثال على أهمية التوجه الاستراتيجي المناسب وقدرته على إحداث تغيير كبير في النشاط التجاري. عندما انضم إبراهيم إلى برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة كان لديه مطعم يسمى (باربكيو بروز) وكان يسعى إلى الحصول على عقود امتياز لهذا المطعم. على جانب مطعم البرجر كان يقوم بعمل أنواع من السوس (الصلصات) الخاصة به وبعد انضمامه إلى برنامج الدعم المباشر بفترة وجيزة صدف أن حدث خلاف مع شريكه وعندها تدخل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة نيابة عنه وتم حل الخلاف وتم نصح إبراهيم ببدء نشاط تجاري جديد.

نصحه مستشارو المركز بأن يستغل أنواع الصلصات التي قام بابتكارها وأن يعمل على تحسينها وخلق نموذج جديد بعيداً عن البرجر. تم التواصل مع أحد أهم المطابخ الرائدة في سلطنة عمان والتي بها خمس طهات بحيث قامو بتذوق المنتجات وتبادل الأفكار والنصائح لتطويرها.

تم عمل العديد من الاختبارات الصارمة على الصلصات كما وقام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بإرسال الصلصات التي أعدها إبراهيم إلى المختبر وعمل كافة الفحوصات الصحية. تم عمل اختبار على فترة الصلاحية ومدة استخدام المنتج. وجد المركز أن هناك عدد من العمانيين الذين لديهم منتجات مشابهة في السوق داخل وخارج السلطنة مما يعكس وجود طلب وإقبال على مثل هذه المنتجات في السوق. كما وتم تنفيذ دراسة كاملة لبيان جدوى تدشين خط إنتاج كامل لهذه الصلصات.

يعمل إبراهيم مع فريق المركز على الاستفادة من



✉ ibrahimalkhulaifeen8@gmail.com

☎ 95630609

📷 @mamas\_sauce.om @bbqbrosoman



إبراهيم بن حمد بن سليمان آل خليفين

«الخدمة الكبيرة التي قدمها مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة كانت الدعم المباشر والاستشارات المجانية من فريق خبراء على أعلى مستوى من الخبرة والمعرفة ولديهم الاستعداد لتقديم كل عون ومساعدة. النجاح لا يتوقف فقط على توفر المال ولكن على الخبرة في المجال وعلى أمور أخرى مثل أين تبدأ، أين تتوجه، التسويق، الهوية والجوانب الأخرى من النشاط. نجح مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في تسريع وتيرة تطور المشروع مقارنة بما كان عليه. ربما تكون هناك أوقات يجب على الشخص أن يتمهل ولكن لا يجب أن يجعلك ذلك تتراخي أو تتكاسل».

يعرف ما يريده وكان مستعدًا لفعل أي شيء من أجل تطوير مشروعه. علاوة على ذلك فإن إبراهيم محب جدًا لمشروعه ولديه المرونة الكافية لتطبيق ما هو جديد. فما أن طرح مركز الزبير فكرة تطوير منتج الصلصات الجاهزة للتسويق، أبدى إبراهيم فوراً الاستعداد لدراسة الفكرة ومناقشتها.

يوجد في أسرة إبراهيم عدد لا بأس به من رواد الأعمال والتجار وبالتالي يمكننا القول بأن ريادة الأعمال تجري في عروقه. لدى إبراهيم طموحات كبيرة ويرغب في جعل منتجات (ماما سوس) الاختيار المفضل للعُمانيين وماركة عالمية. تتميز الصلصات التي ينتجها إبراهيم بالمذاق الفريد وأنه يمكن أخذها إلى أي مكان.



## رائد إعادة التدوير

### يساهم عادل حميد سالم الهاشمي، مؤسس شركة صوت الصقر الشامل للتجارة ش.م.م في خدمة المجتمع من خلال مؤسسته المتخصصة في إعادة تدوير البلاستيك.

وأماكن تجميع المخلفات ونقلها إلى مصنعه. لتنفيذ عمليات النقل، كان يقوم باستئجار الشاحنات، فعمل فريق المستشارين في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على خفض تكاليف النقل إلى النصف من خلال دعمه لشراء شاحنة مستعملة تم تمويلها من خلال المنحة التي حصل عليها من برنامج الدعم المباشر وهو الأمر الذي مكنه من التوقيع على عقد مع أحد المرامد لتجميع المخلفات منها بشكل حصري وقد ساعده ذلك في معادلة الإيرادات للمصروفات وتحقيق هامش ربح بسيط. ومن خلال تعاون مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مع أحد شركات المحاسبة، تم أيضاً تسهيل الحصول على خدمات محاسبة وإدارة السجلات المالية لمشروع عادل.

عمل الخبراء في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على وضع استراتيجية عمل جديدة لتمكين عادل من الدخول في سلسلة القيمة لإعادة التدوير وتحقيق حصة سوقية أكبر. كانت الخطة هي التحرك إلى أبعد من مرحلة التفسير من خلال إضافة معدة لإذابة البلاستيك المطحون وتحويله إلى كريات (عملية التحبيب) لإكمال خط التجميع ليتم بيع هذه الكريات كمواد خام إلى الشركات الأكبر لتحويلها إلى منتجات بلاستيكية وهناك الكثير من الشركات التي تعمل في هذا المجال بالقرب منه. من المنتظر أن يؤدي هذا التطور في خدماته إلى زيادة هامش الربح بشكل كبير وهو الأمر الذي سيمكن المشروع من النمو والتطور.

تعليقاً على نشاطه يقول عادل، «يخدم مشروعي هدفاً نبيلًا ويعود بالفائدة على المجتمع والبيئة فهو متعلق بتجميع وإعادة تدوير المخلفات البلاستيك وهو

عادل الهاشمي من المحبين للبيئة والمحافظة عليها وقد درس الإعلام ويعمل في إحدى الجهات الحكومية في مجال الطاقة ولكن نظرًا لرغبته في المحافظة على البيئة واستدامتها فقد بدأ في نشاط إعادة التدوير، كما حرص عادل على زيادة معرفته بشأن العديد من قضايا البيئة.

بدأ عادل نشاطه من خلال إيجار قطعة أرض في منطقة المصنعة الصناعية لاستغلالها في تجميع المخلفات البلاستيكية وفصلها عن بعضها إلى عدة أنواع مختلفة وبعد ذلك غسلها قبل تحويلها لماكينه التفسير وهي المرحلة التي تسبق آخر مرحلة وهي التحبيب بماكينات مخصصة لذلك ومن ثم بيعها على شكل أجزاء جاهزة لإعادة التصنيع إلى الشركات الأخرى المختصة بذلك. وعلى الرغم من بذل قصارى جهده إلا أن الشركة كانت تحقق خسائر على مدى ثلاث سنوات. بعد ذلك قرر التقدم الى برنامج الدعم المباشرة لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وكان ذلك القرار هو نقطة التحول في مشروعه وعن ذلك يقول، «تشجعت كثيرا بسبب الردود الإيجابية من الأعضاء السابقين في البرنامج وكان الحافز الرئيسي وراء المشاركة هو الحصول على الدعم المالي والخدمات الاستشارية لتحويل النشاط إلى نشاط مستدام قابل للنمو».

كانت مهمة المستشارين في المركز لمساعدة عادل حافلة بالتحديات في البداية حيث كان لا بد من صياغة استراتيجية جديدة لنشاطه خاصة وأن تكلفة التشغيل كانت أعلى من الإيرادات وعليه نصحه المستشارون بإعادة هيكلة النشاط بالكامل. كان عادل ينفق مبلغاً كبيراً كل شهر على النقل لجمع المخلفات من المزارع





✉ alhashmi867@hotmail.com

☎ 97061831 / 92250798 صوت الصقر الشاملة ش م م

🌐 www.falconvoice.omancon.com



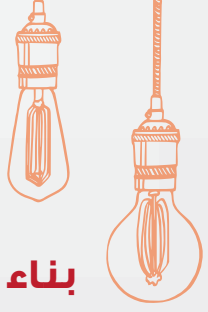
عادل بن حميد بن سالم الهاشمي

«المجال الذي أعمل به يخدم هدفًا نبيلًا ويعود بالفائدة على المجتمع والبيئة فهو متعلق بتجميع وإعادة تدوير المخلفات البلاستيكية. يعتمد نجاحي في المستقبل على تجاوب المجتمع كأفراد وشركات وأنا بحاجة لتجميع المزيد من المخلفات البلاستيكية حتى أتمكن من إعادة تدويرها المزيد من القيمة الاقتصادية والمجتمعية معاً.»

الأمر الذي يحمي الأماكن التي أعمل بها من العديد من الأمراض الناجمة عن تحلل المواد البلاستيكية. تعمل شركتي على تحويل مخلفات البلاستيك من منتجات ضارة بالبيئة إلى منتجات مفيدة يمكن الاستفادة منها في العديد من الاستخدامات.»

وعن خطته المستقبلية يقول، «يعتمد نجاحي في المستقبل على تجاوب المجتمع كأفراد وشركات وأنا بحاجة لتجميع المزيد من المخلفات البلاستيكية حتى أتمكن من إعادة تدويرها وخلق المزيد من القيمة الاقتصادية والمجتمعية معاً.»

أثبت عادل قدرته على تجاوز الصعاب وقبوله للتحدي ومثابرتة وسعيه الجاد من أجل تحقيق أهدافه على الرغم من التحديات ويمكننا القول بأن عادل كأحد رواد الأعمال في مجال إعادة التدوير هو مصدر إلهام للشباب العماني ومثالاً للتوازن بين إدارة نشاط مريح وفي نفس الوقت خدمة البيئة والمجتمع.



## بناء اللياقة البدنية

### تليلى ليلي بنت ناصر بن محمد الخروصية، مؤسسة مركز «خطوة للرشاقة والجمال» (One Step Gym & Beauty) (الصالة الرياضية النسائية)، احتياجات وتفضيلات النساء المختلفة فيما يتعلق باللياقة البدنية والجمال.

مفتوحاً على كمية أكبر للضوء الطبيعي والتهوية بما يضمن تدريب العضوات في أجواء مثالية. تم إعادة تصميم المركز بالكامل ليصبح أكثر عصرية وحيوية مع العديد من اللمسات الأخرى التي تضيف الكثير من الجاذبية الجمالية. فقد حصلت صالة التمارين الرياضية على علامة تجارية جديدة وفي نفس الوقت تم تحديث المرافق الداخلية وإضافة المزيد من المزاها لها.

لاستكمال خدمات مؤسستها، تسعى ليلي لإضافة خدمات تجميل في نفس المبنى من خلال تخصيص جزء من المكان لإنشاء صالون لخدمات العناية بالجمال ومن المتوقع أن يحقق ذلك قيمة كبيرة لعملائها الذين يبحثون عن كلتا الخدمتين تحت سقف واحد. لقد أضافت ليلي أيضاً أنشطة جديدة مثل منطقة تمارين تعتمد على ممارسة الرياضة من خلال الرقص. ولجعل المنشأة أكثر أمناً قامت ليلي بتسخير التقنية الحديثة حيث تم استخراج بطاقات ذكية لدخول العضوات بحيث يتم تأمين المكان إلى أقصى حد.

تقول ليلي «أنا ممتنة لبرنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لأخذ عملي إلى مستوى جديد تماماً. لقد ساعدني دعمهم الاستشاري والمالي، بما في ذلك مساعدتي في تغيير العلامة التجارية الجديدة، وفي تغيير الموقع واختيار التصميم الداخلي وتطبيق أساليب متطورة لإدارة المنشأة بطريقة أكثر احترافية».

مع توفيرها العديد من الخدمات والمرافق المتطورة تخطط ليلي لاستهداف موظفات الشركات والزبائن

تحتض مدينة صحر الصناعية العديد من الصناعات الكبيرة إلى جانب توفر ميناء صحر الصناعي الذي يعج بالحركة على مدار العام. ومع النمو الواضح في عدد السكان تأسست العديد من الشركات الصغيرة ومنها مركز خطوة للرشاقة والجمال «One Step GYM & Beauty» التي تملكها ليلي ناصر الخروصي والتي تعتبر أحد مراكز اللياقة البدنية للنساء التي تقوم بإدارتها امرأة عمانية شغوفة باللياقة ولديها معرفة وخبرة جيدة جداً في الحفاظ على اللياقة البدنية. هذه ميزة تنافسية لمشروع ليلي، وليس فقط في صحر، بل في السلطنة بشكل عام. حيث لا يوجد العديد من مراكز اللياقة البدنية التي تديرها امرأة عمانية، أضف إلى ذلك معرفتها الفنية بالصحة البدنية والرياضة، فقد كان هذا أحد العوامل الرئيسية التي دعمتها في الانضمام إلى برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

درست ليلي الهندسة الميكانيكية والكهربائية في جامعة صحر وتعمل حالياً في منصب إداري في شركة جنرال للحديد والصلب. بعد فترة قصيرة من إطلاق مشروعها في عام ٢٠١٧ في صحر، أصبحت الصالة الرياضية تحظى بشعبية كبيرة بين النساء المتحمسات للياقة البدنية.

أعدت ليلي تنشيط مركزها، بدعم وتوجيه من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، من خلال اختيار موقع جديد وتصميمات داخلية جديدة وعلامة تجارية جديدة ومرافق إضافية. حيث شهدت صالة التمارين الرياضية تغييرات كبيرة عند الانتقال إلى موقع جديد مناسب وجذاب لعملائها فقد أصبح المكان أكبر بكثير إلى جانب أنه أصبح







مركز خطوة للرشاقة والجمال  
ONE STEP GYM & BEAUTY

✉ alkhoosilaila@gmail.com

☎ 92740272/95713881 📷 @onestepsohar

🌐 onestepsohar@gmail.com



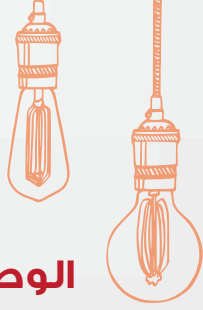
ليلي بنت ناصر بن محمد الخروصي

«أنا ممتنة لبرنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لأخذ عملي إلى مستوى جديد تمامًا. لقد ساعدني دعمهم الاستشاري والمالي، بما في ذلك مساعدتي في تغيير العلامة التجارية الجديدة، وفي تغيير الموقع واختيار التصميم الداخلي وتطبيق أساليب متطورة لإدارة المنشأة بطريقة أكثر احترافية.»

الأفراد من النساء وتسعى أيضًا لتطوير المركز بحيث يكون مركزاً متكاملًا للعائلات، وخاصة الأمهات.

مع ازدياد عدد النساء اللائي يحرصن على العناية بصحتهن وبلياقتهن البدنية، من المنتظر أن يحقق مشروع ليلي المزيد والمزيد من النمو!





## الوصول لآفاق جديدة

### يعشق حسن بن علي اللواتي السفر والرياضة ولذلك كان من الطبيعي أن يفكر في تأسيس شركة «روف للمغامرات Rove Adventures»، التي تعد واحدة من الشركات الرائدة في مجال السياحة

الصفيرة على توفير خدمات شاملة ووضع التجهيزات اللازمة لتوفير خدماتهم في ٢٣ موقع، وقد تم نشر كافة هذه المواقع وتفاصيل الخدمات في موقعهم الإلكتروني».

بعد فترة بسيطة تم إضافة الجبل الأخضر والأودية لجدول الأنشطة ونجحت شركة (روف للمغامرات) في بناء شبكة علاقات جيدة مع المجتمعات المحلية في مناطق مثل الجبل الأخضر وجبل شمس ومسفاة العبريين والرسناق وجنوب وشمال الشرقية ومحافظة ظفار وهي المناطق التي تعتمد عليها الشركة بشكل كامل في توفير الإرشاد السياحي والنقل والطعام. على الرغم من أن الخدمات المقدمة كانت مرتبطة بشكل كبير بالسياحة الداخلية إلا أن فريق برنامج الدعم المباشر بدأ بالعمل مع حسن ورفاقه على برامج خارجية للسياح.

بعد أن ازدادت نشاطات الشركة، قام فريق مركز الزبير بالتنظيم لفعالية خاصة لشركة (روف للمغامرات) لتدشين الموقع الإلكتروني الخاص بهم وموسم الخدمات الجديد في نوفمبر ٢٠١٨ كما قام المركز بتسهيل التوقيع على شراكة استراتيجية ل(روف للمغامرات) مع شركة Designer Holidays ، أحد الشركات الرائدة في الهند في مجال إدارة المجموعات السياحية حيث فتح هذا العقد المجال بشكل كبير أمام الجهتين للتعاون في المجال السياحي. كما أصبح لشركة (روف للمغامرات) القدرة على الوصول إلى السوق في سريلانكا والهند وبوتان من خلال التعاون مع شريكهم الجديد.

ومن خلال علاقاته مع سفارة مملكة البحرين في مسقط، قام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بتسهيل توقيع اتفاقية تعاون بين شركة (روف للمغامرات) وسند للسياحة والسفر في مملكة البحرين حيث وافقت الشركتان على الدخول في شراكة استراتيجية من أجل ترويج منتجات بعضهما البعض في الدولتين.

تم تأسيس شركة (روف للمغامرات) من قبل حسن اللواتي عضو برنامج الدعم المباشر للعام ٢٠١٨ بالتعاون مع شريكه حمد السعدي والمعتصم البلوشي، ويؤمّن فريق الشركة منذ تأسيسها بأهمية الترويج للسلطنة كوجهة سياحية مميزة. تم اختيار حسن لمقعد برنامج الدعم المباشر الذي تدعمه إحدى شركات استكشاف وإنتاج النفط وهي شركة آرا للبتروول والذي يتوفر مع دعم إضافي والمزيد من الفرص لتطوير الأعمال والاستفادة من الخبرات المتاحة.

يقول سلطان الفيثي الرئيس التنفيذي لشركة آرا للبتروول: «في البداية أود أن أتقدم بالتهنئة لجميع الفائزين في الدورة الخامسة من برنامج الدعم المباشر لعام ٢٠١٨. إن هذا التتويج يأتي للجهود الحقيقية التي قام بها رواد الأعمال أصحاب المشاريع الصغيرة من أجل إنجاح مشاريعهم التجارية. كما أود أن أتقدم بالشكر الجزيل لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على دوره الكبير في إيجاد بيئة محفزة لنمو ريادة الأعمال في السلطنة والتي بدورها سوف تساهم في تعزيز الاقتصاد الوطني، من خلال إيجاد مشاريع صغيرة ومستدامة في السلطنة وتعزيز القدرة التنافسية لرواد الأعمال من خلال هذا البرنامج. وآرا بترووليووم بدورها سعيدة بتقديم كل الدعم اللازم للمساهمة في تحقيق الأهداف الاستراتيجية لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في دعم أعضائه وتحقيق التطور والاستدامة لمشاريعهم الريادية».

عند انضمام مؤسس (روف للمغامرات)- التي كان أول مكتب لها في المركز الوطني للأعمال- الى برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، كانت الشركة لا تزال عبارة عن وحدة صغيرة تقوم بترتيب بعض الفعاليات لقضاء عطلات نهاية الأسبوع ومعظم هذه الأنشطة كانت تتم عن طريق الانستجرام.

يقول نوزر نوروجي، مستشار أول في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، «بدأنا العمل مع هذه المؤسسة



✉ hassan.allawati@hotmail.com, hassan@rove.om

📞 95103205/95666667 📷 @rove.om

🐦 @rove\_om 🌐 www.rove.om



حسن بن علي بن محمد اللواتي

هذا المقعد بدعم من:

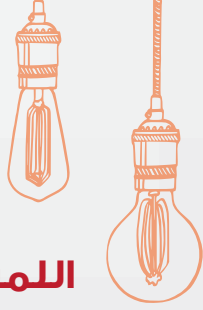


يؤكد حسن بن علي بن محمد اللواتي، شريك ومؤسس «روف للمغامرات» على دور مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في مساعده على النمو قائلاً «ساهمت الخدمات الاستشارية التي قدمها المركز في مساعدة Rove Adventures على النمو بشكل أسرع مما كان مخططاً له

يؤمن حسن بأن السلطنة لديها إمكانات سياحية هائلة لم تستغل بعد وتسعى شركته إلى لعب دور هام في الترويج للسلطنة كواحدة من أهم الوجهات السياحية للباحثين عن المغامرات. كما تقوم شركة (روف للمغامرات) بتنظيم رحلات المغامرة في عمان والتي تتضمن العديد من الأنشطة. نجحت شركة «روف للمغامرات» في بناء شبكة علاقات قوية مع عدد من الشركاء والمقاولين المحليين لتوفر خدمات الدعم لها في المناطق التي تعمل بها مثل الجبل الأخضر، حيث أنه في هذه المنطقة يلعب الأهالي دور المرشدين السياحيين كما ويوفرون بعض الوجبات المحلية للسياح الراغبين في التعرف على المطعم العماني.

يضيف نوزر نوروجي: «روف للمغامرات هي شركة عمانية محلية تمكنا بالعمل الوثيق معهم من مساعدها على التوسع والتحول إلى شركة ذات نشاط إقليمي وقد أصبح للشركة الآن حضور في خمس دول ويمكن أن نطلق عليها فعلاً شركة إدارة وجهات سياحية ونحن نعمل على تعزيز قدراتهم وتطوير فرص أعمالهم باستمرار».

منذ الانضمام إلى برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، حققت «روف للمغامرات» معدل نمو فاق ٥٠٪ وتهدف الشركة إلى مضاعفة هذا المعدل في عام ٢٠١٩. لدى «روف للمغامرات» الآن روابط في دول خارج السلطنة وقد ساهم البرنامج بشكل كبير في بناء هذه الشبكة.



## اللمسة الشافية

### لدى خالد الحبسي شعف وحب لأن ينعم الجميع بصحة جيدة ولذلك فكر في أن يكون له دور في توفير مستوى عال من خدمات الرعاية الصحية من خلال صيدليته.

صيدليته وعن ذلك يقول «في الوقت الحالي نعمل على وضع استراتيجيات التسويق مثل توزيع كتيبات على أهالي المنطقة لنحدثهم عن الصيدلية الموجودة بالقرب منهم في محاولة لتعزيز تواجدنا في المنطقة. علاوة على ذلك فإننا نقدم خدمات مثل فحص الدم ونسبة الكولسترول في الصيدلية، ونخطط لتنفيذ العديد من برامج التواصل المجتمعي مع العملاء وأنا على ثقة من أن الصيدلية سيكون لها عملاء كثيرون خاصة وأنا قريبين من ثلاث مستوصفات صغيرة».

كما يقوم خالد بالتعاون مع زملائه من المؤسسات الصغيرة وأعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في بيع عدد من منتجاتهم مثل (عسل البرومي) ومنتجات (خلطات الجدة) للعناية بالشعر، تماشياً مع استراتيجية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لتشجيع أعضائه على التعاون التجاري فيما بينهم كلما أمكن.

فيما يتعلق بالخطط المستقبلية، يفكر خالد بالتوسع إلى مناطق أخرى وافتتاح صيدليات جديدة تحمل اسم شافي وحلمه أن يكون له سلسلة صيدليات في مختلف أنحاء السلطنة.

بالطبع فإن رحلة خالد لن تكن خالية من التحديات ولكن مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة يعمل معه عن كثب لوضع خريطة طريق للوصول إلى المزيد من التطور والتغلب على أي تحديات غير منظورة أو موجودة حالياً.

استغل خالد خبرته كصيدلي في مستشفى خولة لحوالي ٨ سنوات وقرر أن يقوم بافتتاح صيدلية صغيرة خاصة به (صيدلية شافي) في الموالج الجنوبية في عام ٢٠١٦م.

في البداية كانت صيدلية شافي في أحد المناطق غير المميزة في الموالج الجنوبية ولذلك كان من الصعب أن تحظى بالشهرة المطلوبة وهو الأمر الذي أثر على مشروعه. بعد التحاقه ببرنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة فكر خالد في عمل مراجعة شاملة بما في ذلك إكمال تصميم الشعار والهوية. كانت النصيحة هي تحويل الصيدلية إلى موقع أفضل في الموالج الجنوبية ذاتها.

بعد أن تم تحديد المكان الجديد بالقرب من محطة للتزود بالوقود، عمل فريق مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على إعادة تصميم الديكورات الداخلية للصيدلية بحيث تكون منظمة بشكل أكثر ويمكن للعملاء التجول فيها بسهولة مما جعل شكلها أكثر جذاباً ومهنية.

تم الاستفادة من معظم منحة برنامج الدعم المباشر في تحويل الصيدلية إلى شكلها الجديد المتوافق مع الهوية الجديدة. كان الهدف الرئيسي لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة هو أن يتم تحويل مشروع خالد إلى نموذج ناجح ومساعدته على تحقيق النمو والاستدامة المطلوبة.

مع استمرار العمل وتطوره، بدأ خالد يفكر فيما هو أبعد حيث يسعى الآن إلى تجربة استراتيجيات جديدة لتطوير



✉ shafi.pho1@gmail.com

☎ 24181875/92514513

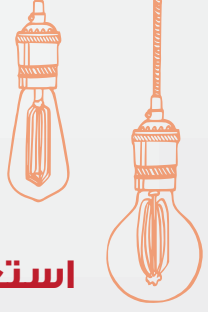
📷 Shafi\_pharmacy



خالد بن شافي بن خالد الحبسي

« أنا سعيد بحصولي على الدعم من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وهو الدعم الذي يساهم في تمكين رواد الأعمال ومساعدتهم من خلال توفير الخدمات الاستشارية والبيئة الإيجابية التي تساعد على نمو المشروع. »

يعمل خالد حالياً على إنشاء صيدليات في صحار وصلالة من المقرر أن تبدأ العمل في نهاية عام ٢٠١٩ لأن هذه المناطق ليس فيها الكثير من الصيدليات. يؤمن خالد بأن المستقبل يحمل له الكثير من الفرص وأنه قادر على تحقيق المزيد من النجاح في المستقبل وتدشين علاماته التجارية الخاصة في مجال الصيدلة.



## استعداد، تهيؤ... إنطلاق!

**من خلال العزيمة والإصرار تمكنت من الوصول إلى ما تصبو إليه ورغم أنها بدأت نشاطها من خلال استديو صغير للتصوير الفوتوغرافي إلا أن زهرة بنت محمد أمبوسعيدي، نجحت في توسعة نشاطها ودخلت عالم الهدايا وإدارة الفعاليات والتصوير الرقمي من خلال مؤسستها «شياكة للتصوير».**

رخصة تصوير فوتوغرافي، بدأت شياكة في الدخول إلى مجال تصميم الهدايا أيضا ولهذا أسست زهرة متجرًا في الموالج تمهيدًا لاستغلاله كاستديو رقمي لا ينحصر عمله فقط في التقاط الصور بل يقدم العديد من الخدمات المرتبطة بها، كما حصل في العام ٢٠١٩، إلى جانب ذلك، قدم مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الدعم والإرشاد اللازمين لإنشاء الموقع الجديد للمؤسسة وتطوير خدماته بشكل أفضل.

ومع تطور خدماتها وخبرتها مع الوقت، نجحت «شياكة» في التحول من وحدة تصوير صغيرة إلى متجر لبيع الهدايا ومؤسسة لإدارة الوجهات والتصوير الرقمي وهو ما يعني أن المؤسسة أصبحت تقدم العديد من الخدمات تحت سقف واحد وأصبح لديها مصادر متعددة للدخل من خلال بيع الهدايا والتصوير الفوتوغرافي. كما تقوم المؤسسة بإعداد الهدايا الخاصة بقلعة نزوى والعديد من المواقع الأثرية الأخرى في السلطنة، وقد قامت مؤخرًا بإضافة خدمات التصميم الجرافيكي والحركي والعروض متعددة الوسائط كخط جديد للخدمات المقدمة، الأمر الذي سيزيد من تنافسيتها في الأسواق وتكامل الخدمات التي تقدمها، وفي أكتوبر ٢٠١٩ افتتحت «شياكة كشك خاص بها في مسقط مول لبيع الهدايا التذكارية الخاصة والمنتجات المتعلقة بالتصوير.

تقول زهرة: «لعب مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة دورًا هامًا في تطوير نشاطي وكان للدعم والتوجيه والإشراف من جانب المركز دورًا كبيرًا في مسانديتي في مراحل تطوير مشروعي المختلفة والتأكد من تحقيق النمو والاستدامة لعملي في هذا المجال».

بداية متواضعة من استديو صغير للتصوير الفوتوغرافي والفيديو، مرورًا بالتصوير الرقمي وتصنيع الهدايا التذكارية وإدارة الفعاليات، ثم خدمات التصميم الجرافيكي والحركي، شكلت رحلة شيقة مليئة بالتحديات والإنجازات لزهرة.

في بداية عام ٢٠١٥ أسست زهرة بنت محمد بن سيف أمبوسعيدي، بالتعاون مع زوجها استديو شياكة للتصوير الفوتوغرافي. عند الالتحاق ببرنامج الزبير للدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في عام ٢٠١٨، كان الزوجان يعملان من محل صغير في الطابق تحت الأرضي في أحد البنايات في الخوير. قام المركز بتقديم الخدمات الاستشارية والدعم لمساعدة هذا الاستديو الصغير على النمو والتطور بخطى راسخة وفق استراتيجية عمل واضحة.

يقدم استديو شياكة خدمات التصوير في الفعاليات التي تنظمها شركات رائدة في السلطنة إلى جانب حفلات الأعراس والمناسبات الأخرى. بما أن لديهم



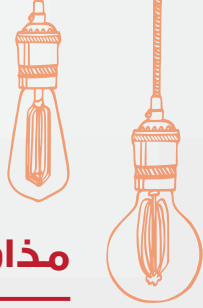
✉ shiyakaphotography@gmail.com  
☎ 91911020 📷 shiyakaphotography  
🌐 shiyaka.net



زهرة بنت محمد بن سيف أمبوسعيدي

«لعب مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة دوراً هاماً في تطوير نشاطي وكان للدعم والتوجيه والإشراف من جانب المركز دوراً كبيراً في مساندتي في مراحل تطوير مشروعي المختلفة والتأكد من تحقيق النمو والاستدامة لعملي في هذا المجال.»

تشعر زهرة، الحاصلة على درجة البكالوريوس في علوم الحاسب الآلي من كلية الشرق الأوسط بأن المستقبل يحمل لها الكثير من الأخبار السارة وعن ذلك تقول: «نسعى دومًا إلى تطوير خدماتنا ومنتجاتنا ونتطلع إلى أن نكون أفضل مؤسسة تصوير في سلطنة عمان.»



## مذاق النجاح

**تخرج عبدالله بن محمد الدغيشي من جامعة السلطان قابوس وقرر أن يكون رائد أعمال فأسس «براوني بوبكورن» في عام ٢٠١٥ وهي المؤسسة التي أصبحت الآن من الشركات التي تقوم بتوزيع منتجاتها على جميع مناطق السلطنة في عدد كبير من المحلات ونقاط البيع كما أن الشركة ستقوم قريباً بتصدير منتجاتها إلى الخارج.**

السوق كما ساعدني مادياً في تطوير الإنتاج والتسويق وساعدني إدارياً من خلال توفير الخدمات الاستشارية. ولا يفوتني في هذا الصدد أن أشيد بالدعم الذي حصلت عليه من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وهو الدعم الذي لولاه لما وصلت لما وصلت إليه».

عندما التحق عبدالله ببرنامج الدعم المباشر، حدد المستشارون في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بعض الجوانب المتعلقة بالتسويق والتوزيع والتي ينبغي العمل على حلها. في بادئ الأمر كانت تكاليف إيجار المصنع في غلا هي الجزء الأكبر من التكلفة وكان الخيار الوحيد هو التحول إلى مكان آخر وكان المقترح هو نقل المصنع إلى منطقة المعبيلة لخفض تكلفة الإيجار بحوالي ٥٠٪. تم إنشاء المصنع الجديد في الموقع الجديد وفق أحدث المواصفات الخاصة بالنظافة والصحة وبعد ذلك تم اتخاذ عدد من الخطوات لخفض تكلفة التصنيع وتحسين وسائل التوزيع وقد تولى عبدالله بنفسه مسألة التواصل مع الموزعين الذين يتعاملون مع محطات التزود بالوقود ولذلك فقد كانت محطات المها وشل هي جزء من شبكة التوزيع. مؤخراً قام فريق مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بتسهيل تعاون بين عبدالله وشركة آبار المستقبل وهي إحدى الشركات العمانية التي تعمل في مجال التوزيع إلى أبرز محلات السوبر ماركت. خلال فترة بسيطة بدأ نشاط عبدالله في النمو والانتعاش وأصبح واحداً من أهم الأسماء في هذا المجال، وقد ساعدته شبكة التوزيع في تحسين حجم المبيعات.

يؤمن عبدالله الدغيشي، الرئيس التنفيذي لمؤسسة (براوني بوبكورن) بأن الابتكار هو من أهم الطرق إلى النجاح.

منذ تدشين المؤسسة، نجح اسم براونني بوبكورن في تعزيز مكانته في السوق ليصبح واحداً من الأسماء الرائدة في السلطنة. بدأ عبدالله نشاطه في عام ٢٠١٥ وأسس منفذاً صغيراً لبيع الفشار في أحد المولات التجارية في الخوير. في ذلك الوقت كان يبيع الكثير من الفشار الحلو للزبائن. ولكن بعد عام أو عامين وبسبب عدم وجود زبائن كثر في المول، اكتشف عبدالله أن عليه تغيير نموذج العمل. عمل عبدالله بكل جد لإحداث التغيير اللازم وبدأ بتصنيع الفشار من خلال مصنع صغير في غلا في نهاية ٢٠١٦ تقريباً ولكن النشاط لم يحقق النتائج المرجوة.

تغيرت الأمور بشكل سريع بعد أن تم اختيار عبدالله كواحد من أعضاء برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة للعام ٢٠١٨، وهو البرنامج الذي يسعى إلى تعزيز المنافسة بين الأعضاء في المركز من أجل التسجيل في البرنامج والاستفادة من خدماته التي تشمل وضع خطط العمل وتنفيذها بالتعاون من المركز وأعضاء البرنامج.

يقول عبدالله «يسعدني أنني كنت أحد المختارين لعضوية البرنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في دورته الخامسة. هذا الدعم كان له دور كبير في تعزيز مشروعي ومكانته في



✉ abdu.muscat@yahoo.com

abdu@brownypop.com

☎ 91131398 📷 BROWNY.POPCORN

📺 BROWNY.POPCORN



عبدالله بن محمد الدغيشي

في الشهر ومن المتوقع أن يرتفع الإنتاج إلى ١٧٠٠٠ عبوة في شهر أكتوبر ٢٠١٩ وهو تطور كبير بفضل الانضمام إلى البرنامج.

«كنت أحد المختارين لعضوية برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في دورته الخامسة. هذا الدعم كان له دور كبير في تعزيز مشروعي ومكانته في السوق كما ساعدني مادياً في تطوير الإنتاج والتسويق»

يتميز عبدالله بحب العمل والإخلاص له وتكريس كل جهده ووقته من أجل تحقيق طموحاته وتنمية مشروعه. نجح عبدالله في إضافة نكهات الكراميل والكراميل بالقرفة لمنتجاته التي شهدت زيادة واضحة في حجم المبيعات، حيث زادت من ٦٠٠ إلى ١٠٠٠ عبوة في الشهر.

وفي فترة وجيزة بدأ عبدالله يدرس توسعة نشاطه بإضافة نكهات الباريكيو والبيتزا وأحد التوابل، بالإضافة إلى تنفيذ التعبئة وفق أفضل المواصفات والمعايير العالمية للتغليف باستخدام النيتروجين.

تعليقاً على النمو الذي حققه بفضل الدعم من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة يقول عبدالله: بلغ معدل النمو في عام ٢٠١٧ ٤٠٪ وتم خفض تكاليف التصنيع بحوالي ٤٠٪ وزيادة في حجم النشاط بنسبة ٤٠٪ منذ الانضمام إلى البرنامج. في الفترة الماضية، بلغ متوسط الإنتاج ٤٠٠٠ عبوة في الشهر أما الآن فقد وصل إلى ١٠٠٠٠ عبوة



## امرأة الفضاء

### المهندسة بهية بنت هلال بن سلطان الشعيبي هي المؤسس والرئيس التنفيذي للشركة العالمية للفضاء والتكنولوجيا، وهي واحدة من أكثر صاحبات الأعمال تميزاً في مجال تخصصها ليس فقط في السلطنة ولكن في الشرق الأوسط.

المواقع في سلطنة عمان لإنشاء ومناقشة ودراسة جدوى إطلاق الصواريخ من السلطنة.

تفتتح اليوم أيضا الشركة العالمية للفضاء والتكنولوجيا قسماً جديداً لتقنيات ثلاثي الأبعاد والواقع الافتراضي للمجالات الحكومية والعسكرية.

وقد حظي قسم التعليم بدعم من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة والشركة العمانية العالمية للتنمية والاستثمار «أومنيفيست» من خلال برنامج الدعم المباشر لدعم المهندسة بهية في تحقيق بعض أهدافها في مجال دعم التعليم وثقافة قطاع الفضاء في المجتمع. يقول عبد العزيز محمد البلوشي، الرئيس التنفيذي لمجموعة أومنيفيست: «نحن سعداء لرعاية المقعد الذي فازت به بهية وشركتها العالمية للفضاء والتكنولوجيا. يتماشى هذا مع أهدافنا المتعلقة بالمساهمة في بناء اقتصاد وطني قائم على المعرفة ونعتقد أن مشروعها التعليمي له إمكانات هائلة. تعتبر شركة بهية رائدة في مجال الفضاء الخاص في سلطنة عمان وتستحق دعمنا الكامل لتحقيق طموحاتها في مجال الفضاء والابتكار العلمي.»

وقد تمت الاستفادة من المنحة المقدمة من خلال برنامج

«يعمل قطاع الفضاء كعجلة تحفيزية لتطوير قطاعات أخرى، مثل التعليم والاتصالات والنقل والصحة والبحث والصناعة، والتي بدورها تعزز جودة ودقة وإبداع مواردها البشرية.»

على عكس معظم الأطفال في سنها، كانت المهندسة بهية الشعيبي منذ الطفولة المبكرة مفتونة بالفضاء وكانت هوايتها المفضلة هي قراءة الكتب عن الفضاء. عندما بدأت تكبر، زاد شغفها بالفضاء واستمرت في متابعة هذا الشغف واختارته كمجال للتخصص. حصلت المهندسة بهية على درجة الماجستير في الاقمار الصناعية والاتصالات المتنقلة من جامعة سري بالمملكة المتحدة وشهادات عليا في دراسات الفضاء من جامعة الفضاء الدولية، فرنسا. حصلت أيضاً على العديد من الدرجات والشهادات المهنية الأخرى في نقل التكنولوجيا وإدارة التحول وإدارة المشاريع.

أسست المهندسة بهية الشعيبي الشركة العالمية للفضاء والتكنولوجيا في عام ٢٠١٧ بهدف المساهمة في نقل المعرفة والتكنولوجيا الحديثة في قطاع الفضاء للسلطنة، وعن ذلك تقول: «يعمل قطاع الفضاء كعجلة تحفيزية لتطوير قطاعات أخرى، مثل التعليم والاتصالات والنقل والصحة والبحث والصناعة، والتي بدورها تعزز جودة ودقة وإبداع مواردها البشرية.»

الشركة العالمية للفضاء والتكنولوجيا هي أول شركة فضاء خاصة في سلطنة عمان لدعم قطاع الفضاء، حالياً تعمل الشركة في ثلاث مجالات متنوعة ولكنها مترابطة. الأول هو توفير تقنيات ومنتجات وخدمات جديدة متطورة للمشاريع التكنولوجية والمشاريع الفضائية وخدمات الأقمار الصناعية وتكنولوجيا الاتصالات والحلول الدفاعية. المجال الثاني هو استشارات الفضاء والتكنولوجيا الحديثة، والمجال الثالث هو التعليم.

ومن مبادرات الشركة المميزة دراسة بحثية عن أفضل

SkyLine EDU.  
أفق التعليم



✉ brilliant.00@hotmail.com

☎ 99753355

📷 @space.om

🐦 @Space\_Oman



المهندسة بهية بنت هلال بن سلطان الشعبي

الدعم المباشر لإنتاج ونشر بعض البرامج التعليمية في مجال الفضاء باستخدام تقنية الواقع الافتراضي والواقع المعزز، بالإضافة الى المساهمة في توسعة المكتب الجديد للشركة العالمية للفضاء والتكنولوجيا.

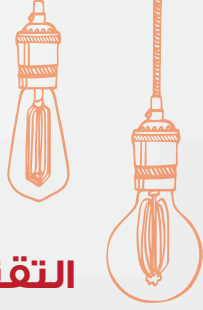
المهندسة بهية تعمل على تطوير وتوسيع المشاريع بشكل سريع وملحوظ، وكذلك نقل المعرفة والتكنولوجيا المتعلقة بأحدث التقنيات لسلطنة عمان. مما لا شك فيه تعتبر المهندسة بهية واحدة من صاحبات الأعمال الفريدة في الشرق الأوسط.

مع تمنياتنا بالمزيد من التقدم لامرأة الفضاء

هذا المقعد بدعم من:

  
شركاء داعمون  
Support Partners





## التقنيات الذكية

### عبدالعزیز بن صالح بن أحمد المعولي، مؤسس «التقنيات للحلول الذكية SmarTech Solutions» على أتم الاستعداد لتلبية الطلب على المنتجات والحلول الذكية في السلطنة من خلال علامته التجارية الجديدة ومجموعة متميزة من المنتجات التقنية المتقدمة.

المركز في مسقط جرانند مول في الربع الأول من عام ٢٠١٩ بالإضافة الى إطلاق الخط الجديد من الخدمات والمنتجات الجديدة للمساكن والمباني (SmarTech Home) التي تتيح دمج جميع الأجهزة الإلكترونية المنزلية وتحويل المنزل إلى منزل ذكي يعمل ذاتيا للحد من الحرائق والسرقات ويساعد في توفير الطاقة.

ترمز الهوية والعلامة التجارية الجديدة إلى أهداف وتطلعات مؤسسة التقنيات للحلول الذكية حيث تم تطوير الشعار الجديد من قبل المتخصصين في العلامة التجارية في مؤسسة الزبير بالتنسيق مع مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. تعكس الهوية الجديدة أيضًا التقدم والتطور في مجال الحلول القائمة على التكنولوجيا، وقد وفر المعرض الفرصة لعرض أحدث التقنيات الذكية والحصول على ملاحظات العملاء، وكذلك تحقيق مبيعات جيدة.

تعليقا على الدعم المقدم من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة يقول عبدالعزیز «العلامة التجارية هي جانب حيوي في استراتيجية التسويق ولذلك فمن المؤكد أن تساهم الهوية والشعار الجديد لشركتي في تعزيز الثقة بالمؤسسة ومنتجاتها. علاوة على ذلك فقد كان للدعم الذي أتلقيه منذ انضمامي إلى مركز الزبير دوراً أساسياً في تطوير وتنمية مؤسسة التقنيات للحلول الذكية. يتابع فريق مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة عن كثب كل تفاصيل عملياتي التجارية ويزودني بالإرشادات والنصائح حول كيفية المضي قدماً بعلمي وتحقيق طموحي حتى أصبحنا نزود شركات ومحال معروفة في عمان بالأنظمة المحاسبية. أنا ممتن حقاً لأن المركز كان له دور كبير في

عبدالعزیز شخص نشط مليء بالأفكار ويحب مواجهة تحديات جديدة في الحياة. على الرغم من حصوله على وظيفة مستقرة كمهندس إلكترونيات في الإعلام، إلا أنه كان دائماً لديه الرغبة في العمل التجاري الحر. في عام ٢٠١٠، قام بتسجيل مؤسسة التقنيات للحلول الذكية لتلبية احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

توفر مؤسسة التقنيات للحلول الذكية أنظمة متطورة لإدارة المطاعم والمقاهي والمتاجر ونقاط البيع بمختلف أنواعها، فضلاً عن مجموعة متنوعة من الأنظمة والخدمات الإلكترونية بالشراكة مع شركة بحرينية أمريكية. على مر السنين، تجاوز عدد زبائنه ٣٥٠ مع وجود علاقة مستمرة وطيبة مع غالبية عملائه.

انضم عبدالعزیز الى برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في عام ٢٠١٨. وقد كان هذا التاريخ نقطة تحول وانطلاقة جديدة لمشروعه حيث قام الخبراء في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بدراسة المشروع بدقة والإمكانيات الإدارية ونظروا في كيفية المضي قدماً بها. كما ووفّر المركز له فرصة لزيارة المعارض المختصة بمجال التقنيات المتقدمة على سبيل المثال المشاركة في معرض التكنولوجيا واسعة النطاق في جمهورية الصين، وهو ما ساعده في الحصول على المزيد من المعرفة حول أحدث التوجهات والتطبيقات في مجال التقنيات الذكية المتقدمة.

قام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بتصميم هوية تجارية جديدة لمؤسسة التقنيات للحلول الذكية وقد تم تدشينها خلال معرض المشاريع الصغيرة الذي نظمه

# SMARTECH

✉ smartechom@gmail.com

☎ 96177776 📷 SmarTech.om

🐦 SmarTech\_oman 📺 SmarTech.om



عبدالعزیز بن صالح بن احمد المعولي

لديه القدرات والإمكانات والإرادة لتحقيق النتائج المطلوبة وتوفير أفضل التقنيات العالمية الذكية هنا في السلطنة.

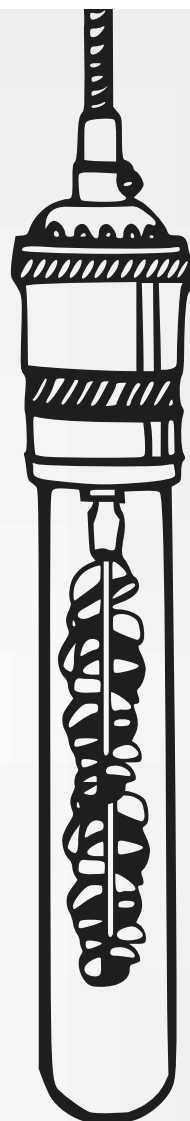
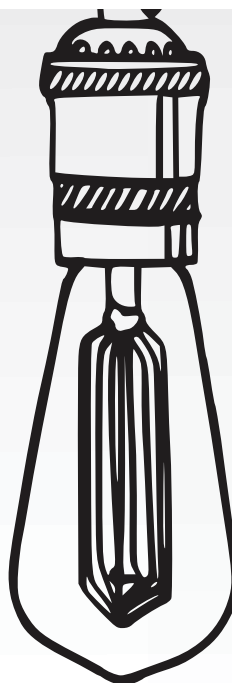
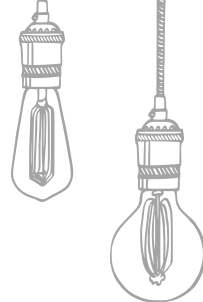
«العلامة التجارية هي جانب حيوي في استراتيجية التسويق ولذلك فمن المؤكد أن تساهم الهوية والشعار الجديد لشركتي في تعزيز الثقة بالمؤسسة ومنتجاتها. علاوة على ذلك فقد كان للدعم الذي أتلقاه منذ انضمامي إلى مركز الزبير دوراً أساسياً في تطوير وتنمية مؤسسة التقنيات للحلول الذكية».

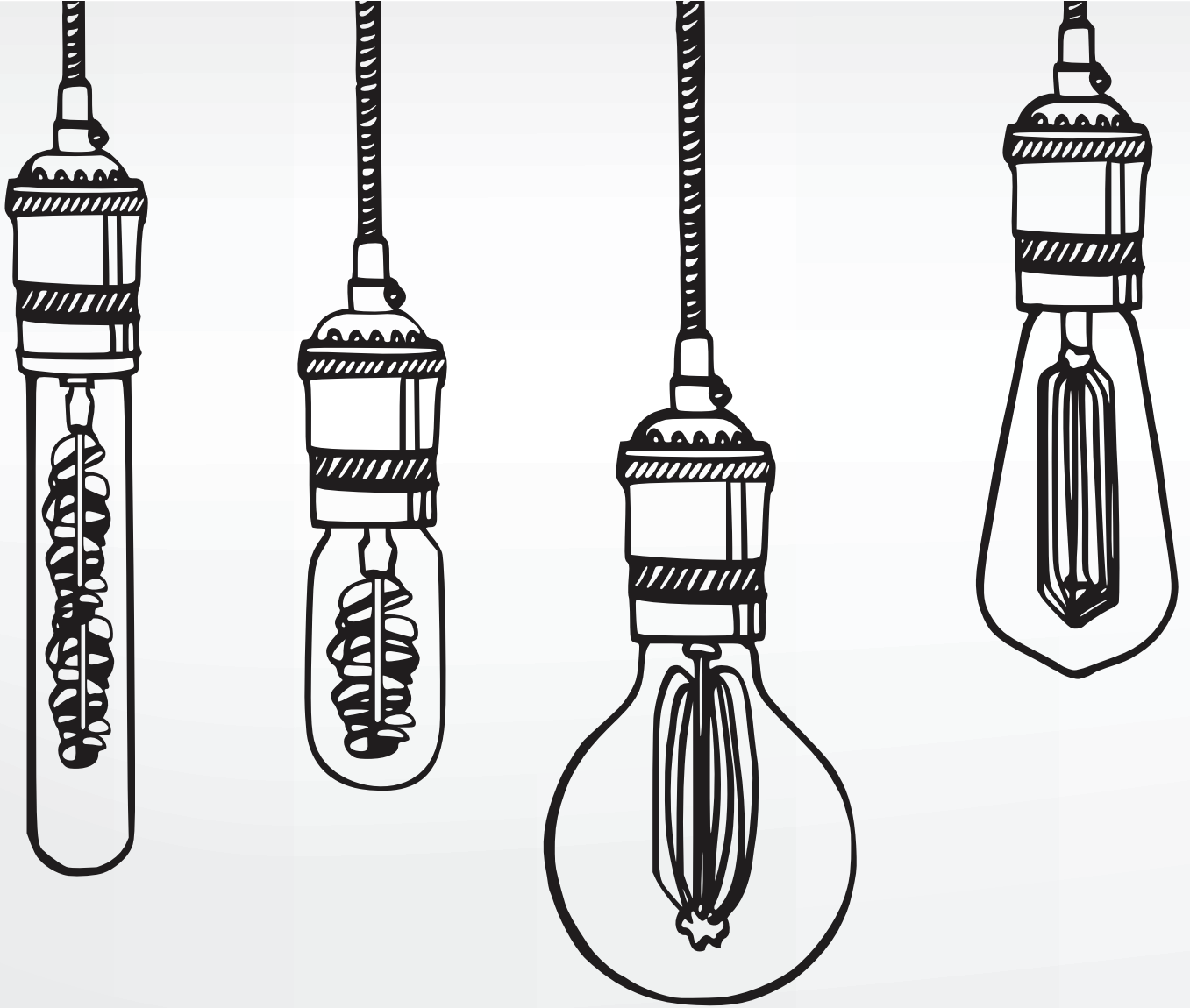
تسهيل تدشين الشعار والخدمات الجديدة في المعرض الذي تم إقامته في مسقط جراند مول كما ساعدني في بناء قاعدة بيانات للعملاء والحصول على فرص لعقود جديدة».

تركز مؤسسة التقنيات للحلول الذكية على مجالين مهمين وهما الحلول التقنية الذكية للشركات والحلول التقنية الذكية للمنازل وستقوم بإطلاق منتجاتها ذات العلامات التجارية الخاصة من خلال استيراد الأجهزة من الصين وكوريا وبولندا والبرمجيات من أمريكا والهند. بالنسبة إلى المنازل الذكية، يتواصل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مع شركات المقاولات ومطوري العقارات والاستشاريين الهندسيين والمهندسين المدنيين والمعماريين ومصممي الديكور الداخلي للترويج لمنتجات (التقنيات للحلول الذكية) وحلولهم الذكية القائمة على إنترنت الأشياء التي تساهم في الوصول إلى مزيد من الرفاهية والأمن وتوفير الطاقة. كما يساعد مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة عبدالعزيز في البحث عن معارض وفروع جديدة له في مواقع أفضل لجذب المزيد من العملاء.

مما لا شك فيه فإن التفرع لإدارة مشروع قابل لتحقيق النمو والتطور يعد تحديًا كبيرًا ولكن عبدالعزيز المعولي







أعضاء برنامج الدعم  
المباشر ٢٠١٧



## مزيج مثالي بأفكار مستقبلية

### ينبع نجاح زعيمة السلامية من حقيقة أنها ركزت بدأب على إطلاق مشروعها الخاص، والاستفادة من تجربتها العملية الخاصة.

في البداية كانت زعيمة تقدم الحناء كهدايا لأقربائها وللجيران، ومع الوقت ارتأت تحويل الهواية إلى مهنة تدر دخلًا إضافيًا. «في عام ٢٠١٤ قررت الانتقال من مرحلة هواية صنع الحناء إلى مرحلة جديدة هي بيع منتجات الحناء، ولذلك توجهت إلى مواقع التواصل الاجتماعي وتحديدًا الفيسبوك والانستجرام لعرض منتجاتي. مع مرور الوقت استطعت الوصول لعدد أكبر من الزبائن وبالتالي زيادة المبيعات. وفي بداية العام ٢٠١٥ انتسبت لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وبدأت أناقش معهم مجموعة من أفكار المشاريع التجارية التي يمكنني تأسيسها والتي منها مشروعني المنزلي الخاص بإنتاج الحناء الطبيعي، فأعجبتهم فكرة المشروع وشجعوني على تطويرها، وزودوني بمجموعة من الأفكار والاستشارات التي ساعدتني على تحقيق ذلك». في عام ٢٠١٧ تقدمت زعيمة لعضوية برنامج الدعم المباشر وتخطت مراحل التقييم بجدارة لتكون ضمن العشرة الذين تم اختيارهم لعضوية البرنامج للعام ٢٠١٧.

عن تلك المرحلة تقول السلامية: «خلال سنتين من انتسابي لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، حضرت العديد من الجلسات الاستشارية وورش وحلقات العمل، وأكتسبت معارف جديدة، كما أنّ تبادل الرؤى مع أعضاء المركز ساعدني في تطوير الأفكار. بعد انضمامي لبرنامج الدعم المباشر قررنا تحويل النشاط التجاري من نشاط شخصي إلى مؤسسة وساعدوني على تحويل المنتج إلى علامة تجارية مسجلة في وزارة التجارة والصناعة تحت مسمى «خلطات الجدة» وهو الاسم الذي اخترته للإشارة إلى كون المنتج الحناء والمواد الطبيعية الأخرى - يحمل عبق الأجداد والجدات بشكل خاص. حيث قام فريق المركز بتصميم العلامة التجارية وتدشينها لي».

ومن ضمن المزايا التي حصلت عليها زعيمة من خلال البرنامج هو بناء المعرفة العلمية حيث قام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بإرسالها إلى معهد تقنية مستحضرات التجميل الطبيعية الحديثة (Institute of)

ينتطبق على مشروعها المثل القائل «الحاجة أم الاختراع»، حيث أنها استلهمت من مشكلة ظهور الشعر الأبيض في مرحلة مبكرة من العمر لدى أغلب أفراد عائلتها فكرة رائدة لمشروعها.

على الرغم من كونها حاصلة على شهادة الماجستير في تقنية المعلومات من جامعة كوينزلاند في أستراليا وكانت تعمل في إحدى الجهات الحكومية بوظيفة مرموقة، إلا أنها أختارت التفرغ الكلي للمشروع لتدخل عالم التجارة بفكر طموح وإرادة ثابتة مستندة على سنوات من الخبرة العملية.

عن حكاية مشروعها منذ بداياته الأولى تتحدث زعيمة بنت سيف السلامية مالكة مؤسسة زعيمة السلامية للتجارة وصاحبة العلامة التجارية «خلطات الجدة»: «نعاني في الأسرة من مشكلة ظهور الشعر الأبيض لدى أفراد العائلة في سن مبكرة. وكما هو معروف للجميع كان أجدادنا وجداتنا يستخدمون الحناء الطبيعي لصبغ الشعر عندما يبيض لونه، ولكن مع التقدم الصناعي في عصرنا الحديث ظهرت صبغات الشعر المصنعة من مواد كيميائية والتي قد تسبب التلف للشعر فضلًا عن فقدان بريقه، الأمر الذي عانينا منه كثيرًا، حيث كنا نضطر لتكرار عملية الصبغ عدة مرات في السنة. من هنا جاءتني فكرة العودة إلى زمن الأجداد واستخدام الحناء الطبيعي بدلًا من الصبغ الكيماوي، وللحصول على نتائج أفضل قمت بخلط بعض المواد الطبيعية الأخرى التي تساعد على تثبيت لون الحناء على الشعر لفترات أطول مستفيدة من المعلومات التي حصلت عليها أثناء دراستي الجامعية (حاصلة على شهادة البكالوريوس في العلوم تخصص كيمياء من جامعة السلطان قابوس)، إضافة إلى الخبرات التي اكتسبتها أثناء فترة عملي التي استمرت ١٠ أعوام بوظيفة أخصائية مختبرات في كلية العلوم التطبيقية بالمرستاق والتي ساعدتني كثيرًا في تحديد أنواع الخلطات والمواد الطبيعية المطلوب استخدامها».



خلطات الجدة  
Grandma's Mixes

92683380

info@grandmasmixes.com

www.grandmasmixes.com

@grandmas\_mixes



زعيمة بنت سيف بن ناصر السلمية

استطعت بطريقي الخاصة وبمساعدة المركز على ايجاد اركان لمنتجاتي في عدة صيدليات ومحلات تجارية وصالونات تجميل داخل السلطنة، ومن ثم سأسعى للتصدير إلى خارج السلطنة حيث يوجد لدي أوامر شراء من دول الخليج العربية وبعض الدول في شرق آسيا والذين تواصلوا معي عن طريق الانسجرام والفيس بوك، ولكنني ابحت عن الطرق الأسلم للتصدير».

«بدعم كلي من مركز الزبير دشنت وحدة إنتاج «خلطات الجدة» في منزلنا بولاية بركاء، وهي بمثابة خط إنتاج متكامل بتقنية شبه آلية».

تدريبي بهدف الحصول على شهادة معتمدة في مجال إعداد وتحضير خلطات الحناء الملونة للشعر.

استطاعت السلامة تطوير أنواع خلطات الحناء فأدخلت عليه مجموعة من الأعشاب الطبيعية، كما نجحت في تصنيع خلطات طبيعية بسبعة ألوان والذي يأتي كمرحلة ثانية باستخدام عشبة الكتم المعروفة بالحناء الفارسية. كما بدأت في تصنيع منتجات معالجة الشعر باستخدام الحناء والأعشاب الطبيعية مثل منتجات معالجة تساقط الشعر، ومعالجة القشرة، وعلاج لتكثيف الشعر وتطويله، إضافة إلى مجموعة من العلاجات الأخرى. وتعمل حالياً على مد صلاحية جميع منتجاتها مما سيسهل عليها عمليات تسويق المنتجات.

وتطمح زعيمة الى تصدير منتجاتها إلى خارج السلطنة: «بدعم كلي من مركز الزبير دشنت وحدة إنتاج «خلطات الجدة» في منزلنا بولاية بركاء، وهي بمثابة خط إنتاج متكامل بتقنية شبه آلية حيث تبدأ عملية الإنتاج بألة خلط المواد ومن ثم تفريغ الخليط في آلة للتعبئة والتي يمكن التحكم بها للحصول على اي حجم للعبوة الا انه مبدئياً انطلقت جميع المنتجات بحجم ٣٠٠جم، وتبلغ قدرة هذه الآلات الى انتاج ما يقارب ٥٠٠كجم من المنتجات في اليوم وهذا ما يبشر بقدرة المصنوع على تغطية الطلبات الكبرى. كما قام المركز بتسهيل عملية اختبار سلامة المنتجات من اي ضرر على مستخدميها وترخيصها من وزارة التجارة والصناعة لامكانية بيعها، وكذلك ساعدني مركز الزبير على تصميم وإعداد العلب والتغليف الخارجي للمنتجان لاجراهما بشكل أنيق وراقي في السوق. كما قمت وبالتعاون مع خبراء المركز بدراسة التسعيرة المناسبة والتي تدعم المنتج للمنافسة السوقية، وساعدني المركز أيضاً على ايجاد بعض المنافذ لتسويق منتجاتي في السلطنة حيث



## مستقبل مستدام

### يتوجه البطاشي والعامري بالنصح لكل من يخطط لافتتاح مشروعه الخاص بالاستفادة من خبرات الآخرين، والأخذ بنصائح الخبراء والاستشاريين قبل بدء المشروع.

والاستثمار (أومنفيست).

عن تلك المرحلة يقول ماجد البطاشي: «لقد بذلنا جهودًا كبيرة من أجل تطوير المشروع، ولكننا كنا بحاجة ماسة للدعم بشقيه المالي والفني، وهو الأمر الذي شجعنا على الانضمام لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وهناك استفدنا كثيرًا من الاستشارات التي حصلنا عليها من خبراء المركز، هذا فضلًا عن الاستفادة التي نتحقق من حضور ورش العمل التي يتخللها لقاءات ونقاشات مهمة جدًا مع أعضاء المركز. أما بالنسبة لفوزنا بالمقعد الذي ترعاه شركة أومنفيست في برنامج الدعم المباشر للعام ٢٠١٧، فإنه يعتبر محطة بارزة في مسيرة مشروعنا، حيث تم إعداد خطة عمل تطويرية

في أكتوبر ٢٠١٤ اشترى ماجد بن سعود البطاشي وشريكه محمود بن عبدالله العامري من بعض أهالي ولاية إبراء بمحافظة شمال الشرقية مصنعًا صغيرًا معني بإعادة تدوير المخلفات، لبدء عملية تطويره وتوسعته ليشمل تجميع مخلفات ورقية وبلاستيكية ومعدنية.

عن مشروعهما يتحدث ماجد: «كنت وشريكي محمود العامري نبحث عن فكرة لمشروع تجاري ناجح، وتصادف أن قام صاحب مصنع تجميع المخلفات في إبراء بعرضه للبيع. أعجبتنا فكرة المشروع كثيرًا حيث أنه وإلى جانب كونه مشروعًا تجاريًا فهو يساهم بشكل كبير في حماية البيئة ويحافظ على نظافتها وهذا واجب مجتمعي على الجميع العمل على تحقيقه. ولذلك لم نتردد لحظة في شرائه لتكون هذه الخطوة نقطة انطلاق شركة (الخدمة لإعادة التدوير) نحو النجاح الذي نسعى إليه ولذلك عملنا منذ البداية على تطوير المشروع، والبحث عن عملاء جدد، ومع الجهود التي بذلناها مع فريق العمل بالشركة، تمكنا والحمد لله من تطوير المصنع وزيادة العملاء مما ساهم في زيادة الإيرادات وإن بقت الأرباح في مستويات دون الطموحات».

في عام ٢٠١٦ انتسب البطاشي وشريكه العامري لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وباشرا بحضور ورش العمل والمحاضرات التي ينفذها، وناقشا مع مستشاري المركز الكيفية التي يمكنهما من خلالها تطوير مشروعهما والتوسع فيه بشكل أكبر. تقدم البطاشي والعامري لعضوية برنامج الدعم المباشر للعام ٢٠١٧، مستندين على تطور مشروعهما الذي أكمل حينها قرابة الثلاثة أعوام، وهو الأمر الذي ساعدهما على اجتياز جميع مراحل التقييم ليتم اختيارهما ضمن الأعضاء العشرة في البرنامج للعام ٢٠١٧، وقد تم اختيارهما للفوز بالمقعد الذي تبنته الشركة العمانية العالمية للتنمية

«نشكر القائمين على مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على جهودهم المبذولة لتطوير هذا القطاع وعلى دعمهم الكبير للمشاريع الصغيرة، فهم بحق خير مثال يحتذى به. ونخص بالشكر هنا مجموعة أومينفست على دعمهم المستمر من أجل تطوير مشروعنا وجعله من المشاريع الرائدة في السلطنة والمتخصصة في مجال جمع وتهيئة النفايات، فمبادرتهم تلك هي خير مثال على أهمية دور الشركات الرائدة في تمكين ودعم المؤسسات الصغيرة للحصول على فرص للنمو والتطور».





**الخدمة لإعادة التدوير ش.م.م  
Recycling Services L.L.C**

95570537 92992106

Majid@www.recycling-s.com

www.recycling-s.com

أومنيفيست، استطاعت شركة (الخدمة لإعادة التدوير) الحصول على الاعتماد الرسمي من قبل الشركة

ساهمت في إحداث نقلة نوعية للمشروع». قامت شركة أومنيفيست بمساعدة البطاشي والعامري على الحصول على قرض تمويلي بتسهيلات جيدة من الشركة الوطنية للتمويل، كما قام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بمساعدتهما على الحصول على اتفاقية مع محلات اللولو فرع إبراء ليصبح بذلك لديهما تعاوناً مع فرعين لهذا الهايبر ماركت، حيث سبق لهما عقد اتفاقية مع فرع في ولاية نزوى. كذلك وبسبب السمعة الجيدة التي اكتسبتها الشركة، والثقة الموضوعية فيها من قبل شركات رائدة كمجموعة



ماجد بن سعود بن أحمد البطاشي / محمود بن عبدالله بن راشد العامري



## مستقبل مستدام

يحدث تأثيرًا إيجابيًا في المجتمع من خلال تعزيز مفهوم توفير النفايات والاستدامة البيئية، ونحن سعداء بتمويل مشروع ماجد البطاشي ومحمود العامري ونقدر الجهود التي يبذلها مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في مجال توفير مختلف سبل الدعم والتمكين لأعضائه، مشيرًا بأن مركز الزبير اصبح جسرًا أساسيًا يشكل حلقة وصل بين أصحاب المشاريع الصغيرة وصناع القرار في المؤسسات والشركات الكبرى».

ويضيف ماجد: «كان انضمامنا الى برنامج الدعم المباشر مرحلة انتقالية هامة، فإلى جانب تطوير نظام المحاسبة المالية ليكون نظامًا آليًا، وتسديد بعض المستحقات السابقة على المؤسسة، وتطوير نظام الاتصالات الداخلية، كان الأمر الأهم هو التمويل المرن الذي حصلنا عليه من خلال الشركة الوطنية للتمويل بتسهيل من (أومنيفيست) والذي مكنا من شراء شاحنة جديدة بشكل عام ونفايات البطاريات الحمضية على وجه

العمانية لخدمات البيئة (بيئة) لتكون إحدى الشركات المصرحة في السلطنة لتجميع بطاريات السيارات المستخدمة. كذلك تم اعتماد (الخدمة لإعادة التدوير) لتكون مؤسسة معتمدة لجمع النفايات القابلة للتدوير لدى شركاء أومنيفيست ومجموعة الزبير للسيارات وشركة الواحة للمياه.

يقول عبدالعزيز البلوشي الرئيس التنفيذي لأومنيفيست: «بصفتنا إحدى الشركات القابضة والاستثمارية الكبرى العاملة في السلطنة فإننا نعمل بشكل مكثف على تنمية مختلف الجوانب من أجل ازدهار السلطنة في المستقبل، مع التركيز على تقديم الدعم لرواد الأعمال الطموحين». وأضاف: (تساهم أومنيفيست في تقديم حافز لتمكين رواد الأعمال أصحاب المؤسسات الصغيرة من خلال تقديم الدعم والتسهيلات لهم مما يساهم في تحقيق قيمة إضافية للمجتمع المحلي وإيجاد مؤسسات قادرة على النمو والتطور والمساهمة في الاقتصاد الوطني. نحن على يقين بأن هذا الدعم سوف





## الخدمة لإعادة التدوير ش.م.م. Recycling Services L.L.C

95570537 92992106

Majid@www.recycling-s.com

www.recycling-s.com

التصدير إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، والآن بدأنا في التفكير بالتصدير لعدة دول أخرى ونعمل بكل جد للبحث عن أسواق جديدة».

وتوجه البطاشي بالنصح لكل من يخطط لافتتاح مشروعه الخاص بالاستفادة من خبرات الآخرين، والأخذ بنصائح الخبراء والاستشاريين قبل بدء المشروع. «وفي هذا الصدد نود أن نشكر القائمين على مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على جهودهم المبذولة لتطوير هذا القطاع وعلى دعمهم الكبير للمشاريع الصغيرة، فهم بحق خير مثال يحتذى به. ونخص بالشكر هنا مجموعة أومينفست على دعمهم المستمر من أجل تطوير مشروعنا وجعله من المشاريع الرائدة في السلطنة والمتخصصة في مجال جمع وتهيئة النفايات، فمبادراتهم تلك هي خير مثال على أهمية دور الشركات الرائدة في تمكين ودعم المؤسسات الصغيرة للحصول على فرص للنمو والتطور».

### هذا المقعد بدعم من:

  
شركاء داعمون  
Support Partners

  
OMINVEST

الخصوص. حيث ساهمت هذه الشاحنة في زيادة الطاقة الاستيعابية للشركة من ١٠ طن إلى ٤٠ طن في الشهر الواحد، وزيادة الكفاءة من حيث الموارد البشرية من ٦ موظفين لكل ٨ طن إلى موظف واحد لكل ٨ طن. هذا بالإضافة إلى تخفيض زمن العمل اللازم من ١٦ ساعة لكل ٨ طن إلى ساعة واحدة لكل ٨ طن، حيث كان لدينا شاحنة واحدة فقط إضافة إلى بيك أب».

كما تم استخدام جزء من المنحة المالية المقدمة من خلال برنامج الدعم المباشر وشركة أومنيفيست لتجهيز مكتب جديد للمؤسسة ضمن ساحة تجميع النفايات.

يطمح البطاشي والعامري إلى الوصول إلى أسواق جديدة في خارج السلطنة: «بالتأكيد طموحنا كبير ولن نقف عند مرحلة معينة من التطور. في البداية كان الهم الأكبر هو الوصول إلى العملاء وجمع كميات أكبر من النفايات القابلة لإعادة التدوير، بعدها انتقلنا لمرحلة



## خطوة بخطوة

### تمكن ناصر بن صالح البرومي من خال النهج الإستراتيجي المتبع من تحقيق حصة سوقية أكبر

اجتزت جميع المراحل المؤهلة للحصول على العضوية ضمن العشرة المختارين في البرنامج لعام ٢٠١٧. حصلت في مركز الزبير على الدعم الذي كنت أنشده لتطوير مشروعك، إذ ما كان ينقصني فعلاً هو التوجيه والإرشاد إلى الطرق المثلى التي تضمن لي استدامة المشروع واستمرارية نجاحه على المدى الطويل، إضافة إلى الدعم المادي الذي سيساعدني على افتتاح محل ثابت للمشروع بحسب خطتي الأولية، ولكن ما أن بدأت بالتحاور والالتقاء بالمستشارين بالمركز حتى أدركت بأنني لا أحتاج إلى محل خاص لمشروعك ويمكنني الاستفادة من طرق وبدائل أخرى للوصول بمنتجاتي إلى الأسواق».

«ومن ضمن الاستشارة الاستراتيجية التي حصلت عليها لتطوير مشروعك، عمل المركز معي على عدة محاور تساهم في زيادة فرص دخول منتجاتك للأسواق. وكانت البداية بأن وفر المركز لي تصميمًا للهوية التجارية والعلامة التجارية الخاصة بي «عسل البرومي» كخطوة أولى في بناء الجاهزية التنافسية لمؤسستك ومنتجاتك». كما قام المركز بالعمل مع ناصر على تجهيز تصاميم جديدة للتغليف تعتمد على الابتكار وبما يلبي احتياجات الزبائن ويتمشى مع مناسباتهم المختلفة، بالإضافة إلى تصاميم جديدة للعلب تتماشى مع متطلبات الزبائن من الشركات مثل هدايا كبار الضيوف أو حتى موظفي الشركات

يقضي البعض منا الساعات الطوال في مواقع التواصل الاجتماعي بحثًا عن التسلية وربما اكتساب المعلومات ومعرفة الأخبار والتواصل مع الآخرين، بينما البعض الآخر استفاد من هذه المواقع في ممارسة الأنشطة التجارية التي لا تحتاج عادة إلى وجود محل تجاري ثابت. والمميز في القصة التي سنستعرضها في السطور التالية أن صاحبها استلهم فكرة مشروعك مستفيدًا من تعامله مع أحد مربي النحل عبر الفيسبوك.

يقول ناصر بن صالح بن حمد البرومي وهو من سكان ولاية إزكي: «منذ عدة سنوات وأنا متواجد على الفيسبوك ولي مجموعة من الأصدقاء، وكان أحد هؤلاء الأصدقاء مربى نحل عماني وتحديث معه عن مشروعك، ليخبرني أنه ينتج كميات كبيرة من العسل ولكنه يواجه مشكلة كبيرة في تسويق الكميات المنتجة، فعرضت عليه أن أدخل معه في شراكة لتطوير عملية التسويق بعد أن تأكدت من أمانته ونزاهته وجودة عسله. وقد استفدت من حسابي في الفيسبوك وبدأت أعرض العسل للأصدقاء هناك، وهكذا بدأ المشروع يكبر، والإقبال على المنتجات المعروضة يتزايد، لذلك اقترحت على الأخ صاحب العسل أن أدخل معه في شراكة وبعد الاتفاق بدأت بتسويق هذه المنتجات تحت اسم مؤسستك الخاصة».

ومع تقدم مشروع ناصر البرومي الذي يصفه بأنه فاق توقعاته، صار ينشد تطوير المشروع أكثر، حيث بات يفكر في فتح محل خاص به، ومن أجل ذلك بدأ في البحث عن الجهات الرائدة التي يمكنها تقديم الدعم المادي والمعنوي للمشروع، وهنا وجد النصيحة من أحد أصدقائه الذي أشار عليه بالتوجه إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة والتسجيل كعضو في المركز، وهو ما حدث فعلاً. «بعد توجهي لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وانتسابي كعضو فيه، شرحوا لي فكرة برنامج الدعم المباشر، فهممت للمشاركة في البرنامج والتنافس على الحصول على عضويته. وبتوفيق من الله سبحانه وتعالى

قام المركز بالعمل مع ناصر على تجهيز تصاميم جديدة للتغليف تعتمد على الابتكار وبما يلبي احتياجات الزبائن ويتمشى مع مناسباتهم المختلفة، بالإضافة إلى تصاميم جديدة للعلب تتماشى مع متطلبات الزبائن من الشركات. وتتكامل كافة هذه الجهود ضمن استراتيجية تسويقية وضعها المركز مع ناصر تتضمن في مراحلها اللاحقة مساعدته في طرح منتجاته في الأسواق الضخمة (الهايبرماركت)



# البرومي AL BROUMI

94684941 nasser@albroumi.com

AlBroumiHoney

AlBroumiHoney



ناصر بن صالح بن حمد البرومي

المؤسسات التي تقدم الدعم المادي والمعنوي لضمان انتهاج أفضل السبل في إدارة المشاريع. «من المهم جداً أن يحصل رواد الأعمال على الاستشارات وحضور ورش العمل والاحتكاك بالخبراء والمختصين، وكل ذلك سيجدوه في المؤسسات المختصة بتقديم هذه الخدمات، وهناك مؤسسات تقدم هذه الخدمات مجاناً كنوع من الدعم للمؤسسات الصغيرة والتي يأتي على رأسها مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الذي انتسبت إليه ووجدت منهم كل الدعم الذي احتاجه. كما أود أن أنصح رواد الأعمال بالتحلي بالأمل والطموح والصبر للتغلب على التحديات التي قد تواجههم في مسيرتهم بعالم الأعمال».

نفسها. وتتكامل كافة هذه الجهود ضمن استراتيجية تسويقية وضعها المركز مع ناصر تتضمن في مراحلها اللاحقة مساعده في طرح منتجاته في الأسواق الضخمة (الهايبرماركت)».

ومع زيادة الطلب على «عسل البرومي» وخاصة من محافظة مسقط، واجه ناصر البرومي مشكلة النقل، كون أن تلبية طلبات العملاء بشكل مفرد وبكميات بسيطة قد تكون عملية سهلة في ولاية إزكي، ولكن للطلبات خارج الولاية يتطلب الأمر توفير وسيلة نقل، مما يزيد من التكلفة وبالتالي ارتفاع السعر. وللتغلب على هذه المشكلة أنشأ فريق مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على ناصر بأن يدخل في شراكات تجارية مع منافذ بيع قائمة بحيث تضيف منتجاته قيمة نوعية الى المعروضات في تلك المحلات مما يسهل ويزيد من فرص بيعها. يقول ناصر: «تواصلت مع أحد الأخوة أصحاب المحلات في مسقط - محل لبيع العود- حول إمكانية التعاون بحيث يخص لي جزءاً من محله لعرض منتج العسل الخاص بي، وكان تجاوبه أفضل مما توقعت حيث أنه اعتبر ذلك من باب الدعم لي كمالك لمؤسسة صغيرة، وفي نفس الوقت استفاد هو لاحقاً من زبائني في تنشيط تجارته».

استمر ناصر في تطوير مشروعه عبر إدخال أفكار جميلة مثل خلط العسل بالمكسرات، والاستفادة من العسل في المخبوزات والمعجنات والبسكويت بدلاً من السكر الأبيض لما للعسل من فوائد جمة يعكس السكر. كما بدأ البرومي بيع زيت الزيتون الأصلي المستورد من فلسطين، وهو بذلك يتجه للتركيز على المواد الغذائية الصحية النافعة للإنسان.

ويكمل البرومي: «أيضاً قدم لي مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة فرصة الاستفادة من الاحتكاك المباشر مع النحالين الخبراء لمساعدتي على زيادة المعرفة والخبرة وبناء العلاقات التجارية في هذا المجال، وذلك من خلال دعمهم لي للسفر لحضور المؤتمر والمعرض الدولي السنوي للنحل في تركيا، حيث حققت فائدة كبيرة من هذه المشاركة».

ينصح ناصر البرومي أصحاب المؤسسات الصغيرة بالتوجه إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وغيره من





## مشروع التحدي

### بدأت كموظفة في شركة متخصصة في بيع الأبواب والنوافذ، استمرت في وظيفتها لمدة سنتين، ونظراً لرغبتها في تحسين دخلها، قررت التفرغ لإنشاء وإدارة مؤسستها الخاصة.

ذلك. أدركت بأنني أحتاج للحصول على دعم الجهات الرائدة في تقديم الاستشارات لقطاع المؤسسات الصغيرة. وفي يوم كنت في نقاش حول تطوير الأعمال التجارية مع إحدى الصديقات المنتسبات لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، فاقترحت علي الانتساب والاستفادة من الخدمات النوعية والمزايا المتعددة التي يقدمها لرواد الأعمال».

بعد فترة من انتسابها للمركز، تقدمت جميلة للتنافس على عضوية برنامج الدعم المباشر ٢٠١٧، متسلحة بسنوات الخبرة التي تملكها والرؤية الواضحة لمشروعها إلى جانب وجود دراسة جدوى قوية. كما أوضحت لفريق المستشارين أن مشروعها يسير بخطة ثابتة ولكنه لا يزال بحاجة إلى الدعم المادي والفني بطريقة أكبر.

وأضافت جميلة: «اختياري لعضوية برنامج الدعم المباشر كان بمثابة النقلة النوعية لمشروعتي، حيث يحوز أعضاء البرنامج على الدعم المادي والدعم الفني المتميز، والذي يشمل حصول العضو على الاستشارات والتوجيه والمتابعة لمشروعه عن قرب، إضافة إلى مبلغ المنحة الذي يصرف لتطوير العديد من الجوانب المهمة بالمشروع. بالنسبة لي ساعدني مركز الزبير في إيجاد موردين جدد وهم من تركيا أيضاً ولكن بأسعار أقل وشروط أفضل وبنفس الجودة التي كنت أحصل عليها من المورد السابق. أيضاً تم تغيير خطة تطوير التسويق للمشروع، إذ كنت اخطط لفتح فروع جديدة ولكنهم نصحوني بالتعاقد مع محلات بيع مواد

وبتشجيع من المحيطين بها استطاعت بالفعل فتح ورشة صغيرة لبيع وتركيب الأبواب والنوافذ في العام ٢٠١٠ في ولاية سمائل لتبدأ خطواتها الأولى في عالم التجارة، إنها جميلة بنت حمد بن سعيد السيابية مالكة مؤسسة ورشة الوادي الوطنية التي طورت مشروعها من ورشة صغيرة إلى مؤسسة متخصصة في بيع وتركيب النوافذ والأبواب بمختلف أنواعها وأشكالها.

«خبرتي الجيدة في العمل بنفس المجال، وطموحي لتحسين دخلي، جميعها عوامل أدت إلى تفكيري في تأسيس مشروع عي الخاص، وبتشجيع من الأهل جميعاً ووالدي بشكل خاص بدأت في تجهيز خطة العمل للمشروع. وفي عام ٢٠١٣ استطعت فتح محل وورشة لبيع وتركيب الأبواب والنوافذ في ولاية سمائل، ثم اتفقت مع أحد الموردين من تركيا بحيث استورد جميع الأبواب والنوافذ عن طريقه، وأقوم ببيعها وتركيبها للمشتريين، ومع أنني واجهت مشكلة عدم ثقة لدى الزبائن في بداية انطلاق المشروع لكوني امرأة والمعتاد في هذا المجال أن يعمل الرجال فقط، إلا أنني استطعت التغلب على هذا التحدي». هكذا بدأت جميلة السيابية حديثها بكل ثقة واعتزاز بالنفس، موضحة أنها في بداية المشروع عانت أيضاً من التكلفة العالية لاستئجار وسائل نقل البضائع والتي كانت تضغط على هامش الربح الذي تحصل عليه، واستطاعت التغلب على هذه الصعوبة بشراء مركبة بيك أب خاصة لأعمال المؤسسة الأمر الذي سهل عليها عمليات النقل للزبائن أينما كانوا وفي الوقت الذي يرغبونه.

وبهدف تطوير مؤسستها، اتجهت السيابية إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في العام ٢٠١٤. عن ذلك تقول: «بدأت تجارتي تشهد نمواً مقبولاً ولكن طموحي كان يتجاوز

«ساعدني مركز الزبير في إيجاد موردين جدد وهم من تركيا أيضاً ولكن بأسعار أقل وشروط أفضل وبنفس الجودة التي كنت أحصل عليها من المورد السابق. أيضاً تم تغيير خطة تطوير التسويق للمشروع».



وردة الوادي  
Wardat AL Wadi

✉ rose\_valley2010@hotmail.com

☎ 93632727

📷 walwady2 📱 الإتقان الذهبية



جميلة بنت حمد بن سعيد السيابية

البناء والمقاولين بحيث أقوم ببيع الأبواب لهم مباشرة أو أن يقوموا بعرضها في محلاتهم مقابل الحصول على نسبة معينة يُتفق عليها، وفعلاً نجحت في توقيع ٥ اتفاقيات مع خمسة موزعين في ولايات مختلفة حول السلطنة حتى الآن».

وبالتوازي مع التطور الذي حققه المشروع تواصلت جهود مالكته وبالتعاون مع مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لتطوير الهوية التجارية الجديدة للمؤسسة، إضافة إلى توسعة المحل وتغيير الديكورات الداخلية لتتماشى مع الهوية الجديدة بحيث يكون جاذب للزبائن، كما تم العمل على توسعة المخازن لتلبية احتياجات الأعمال الجديدة للمؤسسة. وإلى جانب ذلك يعمل مركز الزبير على مساعدة السيابية في الحصول على المزيد من العقود. ونتيجة لتلك الجهود تم توقيع اتفاقية بين مؤسسة وردة الوادي الوطنية وأحد الفنادق الجديدة في مسقط لتوريد الأبواب والنوافذ للفندق بشكل كامل في إنجاز كبير للمؤسسة والذي اثبتت فيه جميلة قدرتها على ادارة المشاريع الكبيرة حيث استطاعت انجاز المشروع في الوقت المتفق عليه مما ادى بها للفوز بثقة المستثمر ليسلمها مشروعين اخرين في نزوى.

تقول جميلة، «أود أن أشكر مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على جميع أنواع الدعم التي قدمها لي، والتي ساهمت بشكل كبير في تطور مشروعي ونموه، وحقيقة لا زلت أعمل معهم من أجل تعزيز التطور الذي تحقق في الفترة السابقة. وانا مقدره لهم مساندهم لي ودعمهم اللامحدود من أجل ترسيخ العلامة التجارية للمشروع في سوق السلطنة. وهنا أوجه الدعوة لأصحاب المشاريع الصغيرة للاستفادة من الخدمات التي يوفرها مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مجاناً لأعضائه، كما أن التقدم لعضوية برنامج الدعم المباشر قد يشكل نقطة تحول لمشاريعهم».



## النمو بخطى سريعة

### منصور بن ناصر بن منصور الرحبي ابتكر هوية تجارية لشركته كخطوة أساسية أولى نحو تحقيق وضع أفضل للسوق.

الحصول على الترحيب من قبل معظم هذه المستشفيات والعيادات».

في أكتوبر من نفس العام انتسب منصور الرحبي لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وفي العام ٢٠١٧ تقدم لعضوية برنامج الدعم المباشر، حيث تمكن من اجتياز جميع مراحل التنافسية ليكون ضمن العشرة المختارين لعضوية البرنامج للعام ٢٠١٧ وليبدأ مع المركز مرحلة أخرى من التطور والتميز.

يضيف الرحبي: «بعد انضمامي لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ومناقشة مشروعهم معهم، أبدى مستشارو المركز إعجابهم التام بالمشروع وبالجهود التي بذلتها طوال السنوات الخمس من عمر الشركة، موضحين لي أن ما تحقق يعد إنجازاً يستحق الإشادة وفي نفس الوقت يمكن البناء عليه لتحقيق نجاحات أكبر وأوسع، فالمشروع تجاوز مرحلته الأولى باقتدار وهي المرحلة التي

مستفيداً من خبرته العملية الممتدة لأكثر من ١٠ أعوام في مجال الصيدلة، ورغبة منه في الدخول إلى عالم الأعمال التجارية من بوابة مشروع يكون قريباً من اختصاصه، أسس منصور بن ناصر الرحبي شركته الخاصة (أبراج الزاهرة للاستثمار) وهي شركة تُعنى بتوزيع المنتجات الطبية.

عن مشروعه يقول: «عملت لأكثر من ١٠ سنوات بوظيفة صيدلاني، ومن ثم قررت فتح مشروعني الخاص، فكان من الطبيعي أن أختار مجالاً قريباً من مجال عملي للاستفادة من الخبرة التي اكتسبتها طوال السنوات الماضية، لذلك أسست شركة لتوزيع المنتجات الطبية ذات الاستخدام الواحد، إضافة إلى الأجهزة الطبية المستخدمة منزلياً كأجهزة الضغط والسكري والكراسي المتحركة المخصصة لذوي الإعاقة».

في العام ٢٠١٢ بدأت شركة أبراج الزاهرة للاستثمار الدخول في المناقصات الحكومية لتوفير المنتجات الطبية، حيث قدمت خدماتها للمستشفيات التابعة لوزارة الصحة، وعيادات طبية تابعة لديوان البلاط السلطاني، والمستشفى العسكري التابع لوزارة الدفاع، ومستشفى جامعة السلطان قابوس. وفي العام ٢٠١٦ بدأت الشركة تقديم خدماتها للمستشفيات والعيادات الخاصة. يكمل منصور الرحبي سرد حكاية مشروعه: «في بداية المشروع واجهتني بعض الصعوبات ومنها تردد بعض الجهات المسؤولة عن المستشفيات والمراكز الصحية في القطاع العام حول مدى التزام شركتنا بالمواعيد واتباع شروط التخزين السليمة، كوننا شركة جديدة صغيرة. ولكن هذه الترددات تلاشت مع بداية التعاون بيننا، وصار اسم الشركة مرادفاً لجودة الخدمات والمنتجات إضافة إلى الالتزام التام بالمواعيد.

وفي العام ٢٠١٦ قررت فتح منافذ تسويقية جديدة بهدف عرض خدمات الشركة ومنتجاتها على مستشفيات وعيادات القطاع الخاص استناداً على خبرتي الطويلة مع المستشفيات الحكومية والتي ساعدتني كثيراً في

يجب على صاحب المشروع عدم الخوف والإيمان بمقدرته على تحقيق النجاح، مع التأكيد على ضرورة إجراء دراسة جدوى متكاملة للمشروع، كما أن توفر رأس المال المطلوب من الأمور الضرورية ويفضل دوماً البدء برأسمال خاص بصاحب المشروع بعيداً عن القروض ذات الفوائد العالية، وهنا أشير إلى «أنني وعند بداية مشروعني استفدت من مبلغ كنت وفرته لبدء المشروع وأكملته بقرض من بعض أفراد عائلتي وهو ما ساعدني على نجاح المشروع حيث لم أكن ملزماً بتسديد أقساط شهرية مضافاً عليها الفوائد البنكية التي كثيراً ما تذهب بأرباح المشروع»، وكنقطة أخيرة أرى أن توفر نظام محاسبي قوي للشركة يساهم بشكل كبير في نجاح أي مشروع تجاري.



98537515 24222811

info@azmedcare.com

www.azmedcare.com



منصور بن ناصر بن منصور الرحبي

للاستخدام في توصيل الأدوية والأدوات الصحية. ويخطط منصور الرحبي لطرق أبواب التصدير للسوق الخليجي في المرحلة المقبلة.

عادة ما تشهد تعثر أكبر عدد من المشاريع الصغيرة. لذلك تقدمت للتنافس على عضوية برنامج الدعم المباشر ٢٠١٧ بهدف العمل مع خبراء المركز على تطوير المشروع واستدامته».

بعد انضمامه الى برنامج الدعم المباشر بدأ فريق المستشارين بمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة العمل مع منصور على تطوير خطة عمل الشركة وإعداد دراسة للسوق المحلي لمعرفة المنتجات المطلوبة بشكل أكبر ومستمر، والبحث عن مصادر جديدة لهذه المنتجات وبأسعار أفضل، بالإضافة الى بناء هوية تجارية متكاملة لتكون مدخله لإطلاق بعض المعدات الطبية التي تحمل العلامة التجارية الخاصة بشركته (AZ Medcare). يضيف منصور الرحبي: «قام المركز بالعمل معي على تطوير هوية تجارية جديدة قمنا بتدشينها في مايو ٢٠١٧، والتي بدأنا باستخدامها على بعض المنتجات التي لدينا حقوق تسويقها بعلامتنا التجارية الخاصة. كذلك سعينا للحصول على موردين جدد وبأسعار أفضل شريطة المحافظة على جودة المنتجات والتأكد من مطابقتها للشروط المتبعة في المستشفيات والعيادات الصحية في السلطنة، إضافة إلى مساعدة مركز الزبير لنا بتطوير ممارساتنا المحاسبية حيث بدأنا بتطبيق برنامج محاسبي متقدم وتعاقدنا مع شركة محاسبة لإجراء جرد دائم لكميات المنتجات المتوفرة في مخزن الشركة ومطابقتها مع السجلات. كذلك نعمل مع مركز الزبير على إضافة خط منتجات جديدة وهي المنتجات الطبيعية المخصصة للأطفال، حيث تواصلنا مع إحدى الشركات المجرية لتكون شركة أبراج الزاهرة للاستثمار الوكيل الرسمي لمنتجات الشركة المجرية في السلطنة».

كما تقوم شركة أبراج الزاهرة للاستثمار بتسويق منتجاتها لأكثر من ٢٨٠ صيدلية موزعة حول أنحاء السلطنة وتعمل الشركة على زيادة هذا العدد في المرحلة القادمة. كما وقد قامت الشركة بتدشين أكثر من ٣٠ منتجاً يحمل العلامة التجارية AZ Medcare. كما وقامت الشركة بالاستفادة بجزء من المنحة المالية المقدمة من برنامج الدعم المباشر في شراء (ميني باص) مجهز بالكامل



## السر في الابتكار

**ما أجمل أن ترتبط المهن التي نعمل بها بالموروث الذي انتقل إلينا من آبائنا وأمهاتنا، لنواصل طريقًا بدأوه ونحفظ المهنة من الاندثار وفاءً لهم ولذراهم، والأجمل أن نواصل العمل بالمهنة ذاتها من أجل إسعادهم والعمل على راحتهم، فالوالدين يستحقون منا كل تقدير ووفاء.**

إلى تجهيزه من حيث الديكورات اللازمة. في البداية كنا أنا وبناتي وولدي وزوجته نتناوب على التواجد في المحل وتولي مهمة البيع للزبائن، ومن ثم قمنا بتوظيف عاملة متفرغة للمحل لمساعدتنا في ترتيب علب القشاش وتغليفها بالشكل الجيد».

في هذه الأثناء سمعت نورة عبر الإذاعة ببرنامج الدعم المباشر الذي يقدمه مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وفي نفس التوقيت وصلتها رسالة دعوة من غرفة تجارة وصناعة عمان فرع محافظة ظفار لحضور فعالية للتعريف بالبرنامج. وفعلاً قررت التوجه للفعالية والتسجيل كعضوة في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، كما أكملت استمارة التنافس على عضوية برنامج الدعم المباشر.

تواصل نورة: «بعد تسجيلي كعضوة في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، ورغبة مني في تحقيق الاستفادة القصوى من المركز من حيث الحصول على الدعم من جميع الجوانب سواء الاستشارات والتوجيه إضافة إلى الدعم المادي أيضاً، تقدمت للتنافس على عضوية برنامج الدعم المباشر، ومع وجود دراسة جدوى مكتملة، ومشروع قائم ويحقق مبيعات جيدة كنت واثقة من أنني أستطيع الحصول على إحدى الفرص العشر المتاحة لعضوية البرنامج، ويتوفيق من الله سبحانه وتعالى تم إبلاغي لاحقاً بأنني كنت ضمن الأعضاء العشرة المختارين لعضوية البرنامج، وهو ما شكل لي فرصة جديدة لتعزيز النمو الذي تحقق لنا عبر تطوير المشروع وبالأسس السليمة المتبعة في عالم الأعمال».

وبهدف تطوير الصناعة وكسب زبائن جدد، عمدت نورة إلى صنع القشاش بالشوكولاتة ليضاف إلى القشاش الظفاري التقليدي والقشاش المرن والذي صار يعرف أيضاً بقشاش

نورة بنت سالمين بيت مبروك صاحبة مشروع حلويات الباجي تعلمت صناعة حلوى القشاش من والدتها، ثم تولت نورة وأخواتها مهمة صنع حلوى القشاش من أجل تقديمها لوالدتها كونها من أقرب الحلويات إلى نفسها، إضافة إلى بيع الكميات الأخرى للزبائن الذين يتهافتون عليها وخاصة في المناسبات كالأعياد والحفلات.

تقول نورة: «حلوى القشاش الظفاري مشهورة بلدة طعمها، وقد تعلمت صنعها من والدتي رحمها الله. وفي البداية كنا نضع القشاش للعائلة بشكل خاص، كما نوفر كميات قليلة للزبائن، وعندما كبرت والدتي وأصبحت لا تستطيع أكل القشاش الصلب فكرنا بطريقة تساعدنا على المحافظة على مكوناته الأصلية وفي نفس الوقت يمكننا تقديمه للوالدة، لذلك قمنا بطحنه وصرنا نضع ما صار يعرف بقشاش التوفي أو القشاش المرن. الجميل أن القشاش المرن أعجب جيراننا من كبار السن وصاروا يطلبونه بشكل كبير، وبهذا بدأنا نفكر كيف يمكننا تطوير القشاش الظفاري الصلب المعروف قديماً».

بعد وفاة والدتها عازمت نورة وعائلتها المحافظة على صناعة حلوى القشاش الظفاري وفاءً لوالدتها التي علمتها طريقة صنع هذه الحلوى التقليدية، ومن أجل تلبية الطلب الكبير على هذا النوع من الحلوى التي اشتهرت العائلة بصناعتها، قررت فتح محل تجاري خاص ببيع القشاش الظفاري في مدينة صلالة في العام ٢٠١٣.

تضيف نورة: «قررنا فتح محل تجاري وممارسة هذه الصناعة كمهنة رئيسية لنا واعتبارها مصدرًا لدخل العائلة. ومن أجل ذلك افتتحت مشروع (حلويات الباجي) وتقدمت بطلب قرض بمبلغ ٧ آلاف ريال من صندوق سند في ذلك الوقت، واستفدت من المبلغ في دفع بدل إخلاء لأحد المحلات إضافة







## الباجي للحلويات Al Bagi Sweets

99580546 Noora@albagisweets.com

www.albagisweets.com

AlBagi\_Sweet @AlBagi\_Sweet

قشاطر الباجي



نورة بنت سالمين بن مبروك بيت مبروك

الصغيرة للاتحاق بعضوية المركز لما لهذه العضوية من فائدة كبيرة تساهم في تنمية وتطوير المشاريع. كما يتوجب على أصحاب هذه المشاريع أن يركزوا على الإبداع والابتكار في مشاريعهم، وأن يبتعدوا عن الأفكار التقليدية الموجودة في السوق بكثرة).

وفي ذات الوقت عمل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على تطوير الهوية التجارية لمشروع حلويات الباجي بحيث تكون أكثر جذبًا للزبائن، كما عمل على تطوير خط الإنتاج عبر البحث عن المعدات الحديثة او المبتكرة اللازمة لتجهيز المحل لمواكبة تطلعات زبائنه وليتماشى مع طرق التسويق المطورة، إضافة إلى زيادة القدرة الإنتاجية للمحل، وتوفير منافذ جديدة للبيع بخلاف محلها الموجود في محافظة ظفار.

التوفي، إلى جانب اهتمامها بتجديد عملية العرض وطريقة التغليف ونوع وأشكال المغلفات، وهي تعمل أيضًا على إيجاد أفكار جديدة لتطوير المنتجات. تضيف نورة: (في إحدى الفعاليات التي نظمتها جهة حكومية قمت بتوفير القشاطر الظفاري بأنواعه التقليدي والتوفي والشوكولاتة حسب طلبهم، وكان بين الحضور مجموعة من الأوربيين والذين أعجبهم القشاطر وأشادوا فيه وأشاروا إلى أن القشاطر المرين يشبه التوفي، ومن ذلك اليوم أطلقنا عليه القشاطر التوفي، وأنا الآن أبحث عن أفكار جديدة ندخلها في صناعة القشاطر.

وفي ذات الوقت عمل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على تطوير الهوية التجارية لمشروع حلويات الباجي بحيث تكون أكثر جذبًا للزبائن، كما عمل على تطوير خط الإنتاج عبر البحث عن المعدات الحديثة او المبتكرة اللازمة لتجهيز المحل لمواكبة تطلعات زبائنه وليتماشى مع طرق التسويق المطورة، إضافة إلى زيادة القدرة الإنتاجية للمحل، وتوفير منافذ جديدة للبيع بخلاف محلها الموجود في محافظة ظفار.

معبرة عن شكرها للمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على جهودهم تقول نورة: (لقد قام المركز بجهود كبيرة معي، إلى جانب المنحة المالية والاستشارات وورش العمل التي يقدمونها لنا، عملوا معنا أيضًا على تطوير الهوية التجارية للمؤسسة، فلهم كل الشكر نظير جهودهم الجبارة ودعمهم اللامحدود لنا. وأود هنا أن أدعو أصحاب المشاريع



## الرؤية الواضحة

### منذ أن بدأ عمله المستقل، واصل سلطان الشايحي تقديم الخدمات ولكن برؤية أكثر تطوراً

سجل للمنافسة على عضوية برنامج الدعم المباشر، وتم لاحقاً بالفعل اختياره لعضوية البرنامج للعام ٢٠١٧.

«كنت أدرك أن مشروعني له فرصة كبيرة للنجاح، ولكنني بكل صراحة لم أتمكن من إدارته ماليًا بالطريقة الصحيحة لأنني لم أكن أتعامل بعقلية فصل رأس المال المشروع وأرباحه عن مالي الخاص وأنه يجب أن تبقى أموال المشروع لتنميته وتطويره. كما كان ينقصني مهارات التسويق، وهو ما جعلني أفضل العمل بطريقة استلام التمور من أصحابها والقيام بتنظيفها وتنقيتها وتغليفها وتسليمهم إيها مرة أخرى، بينما قللت عملية شراء التمور وإعادة بيعها لضعف عنصر التسويق لدي. ولكن بعد تسجيلي في عضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وانضمامي لعضوية برنامج الدعم المباشر، تعلمت الأسس السليمة لإدارة المشروع. كما ارتأى المركز تصميم وإطلاق هوية تجارية جديدة للمشروع (الديوان للتمور)».

يعمل في مشروع الديوان للتمور حاليًا عدد بسيط من الموظفين بشكل ثابت، إضافة إلى مجموعة من النساء العمانيات اللاتي يعملن بالقطعة وحسب حجم الطلب، ونباشر العمل من موقعنا الخاص بتصنيع التمور والمعتمد الومصرح له من الجهات الحكومية المعنية. وفي الجانب الآخر يواجه المشروع بعض التحديات كالمنافسة من قبل التمور المستوردة من والتي تحظى بطلب كبير من الزبائن أفرادًا وشركات.

يقول سلطان: «المنافسة موجودة بشدة وخاصة من التمور المستوردة من دول الجوار، ولكننا نعمل بمساعدة مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على تطوير منتجاتنا وإدخال أفكار جديدة عليها، ولدينا الآن تمور بالمكسرات، كما نعمل على تجديد عملية التغليف وذلك بتوضيح تاريخ صلاحية المنتج، ومكوناته على المفلف وذلك حتى تتمتع منتجاتنا بضمان الالتزام بمواصفات ومعايير الجودة المتعارف عليها عالميًا. وإلى جانب تطوير المنتجات حصلنا على الدعم المادي من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة

متى ما وُجد التخطيط السليم واتضحت الأهداف سهّل تحقيقها، ومع الإرادة والعزيمة تتجاوز الصعوبات وتنتصر على التحديات، فليس بالضرورة أن تكون صيادًا حتى تمتهن مهنة بيع الأسماك أو الكسب من خيرات البحر، وليس شرطًا أن تكون مزارعًا حتى تستفيد من الفرص المتاحة في قطاع الزراعة. من هذه الحقائق والبديهيات انطلقت فكرة مشروع «الديوان للتمور» لصاحبه سلطان بن سالم بن راشد الشايحي وهو من سكان ولاية نزوى بمحافظة الداخلية.

في العام ٢٠١٤ افتتح سلطان وبالشراكة مع أخوته معملًا لتصنيع التمور، وفي العام ٢٠١٧ استقل سلطان عن أخوته ليملك مشروع الخاص، ويعمل على تطويره بشكل جذري عبر التركيز على أساسيات نجاح المشاريع. يقول سلطان الشايحي متحدًا عن مشروعه: «في الحقيقة نحن لا نمتلك مزارعًا ولكننا كأغلب العمانيين نعشق النخلة وثمارها، ولإدراكنا بأن النسبة الأكبر من بيوت العمانيين لا تخلو من مختلف أنواع التمور، ارتأينا أنا وإخوتي أنه من واجبنا المساهمة في توفير التمور العمانية بمواصفات ذات جودة عالية، ومن هنا كان قرارنا بافتتاح معمل للتمور ومحل لبيعها. اعتمدنا طريقتين في عملنا أولهما شراء التمور من المزارعين في نزوى والولايات المجاورة، والقيام بتنقيتها وتصفيتها وتغليفها وإعادة تسويقها للزبائن بطريقة جذابة، والطريقة الثانية هي استلام التمور من أصحابها والعمل على تصفيتها وتنقيتها وتغليفها وإعادة تسليمها لهم مقابل مبلغ معين نتفق عليه».

بعد أن استقل سلطان بمشروعه الخاص واصل تقديم نفس الخدمات ولكن بطموح أكبر ورؤى تطويرية مختلفة. ولهذا السبب صار يبحث عن الجهات التي قد تدعمه بالاستشارات والتوجيه، وصادف أن قرأ في الصحف إعلانًا عن برنامج الدعم المباشر الذي يخصصه مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لتقديم الدعم المادي والفني لأصحاب المشاريع الصغيرة، فتوجه سلطان إلى المركز للتسجيل كعضو من أعضائه الباحثين عن نجاح وتطوير مشاريعهم، وفي ذات الوقت



95679597

aldiwan.dates@gmail.com

aldiwan.dates



سلطان بن سالم بن راشد الشايحي

أهم عوامل نجاح المشاريع الصغيرة، وبعد أن ينجح المشروع بإمكان رائد الأعمال البدء في مشروع جديد.

«أود أن أشكر القائمين على مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على الدعم اللامحدود الذي يقدمونه لأصحاب المشاريع الصغيرة، فمساهماتهم الكبيرة في تطوير هذه المشاريع واضحة للعيان، ولا يقتصر دعمهم على أعضاء برنامج الدعم المباشر، بل يشمل جميع أعضاء المركز.»

لافتتاح اول فروعنا إضافة لمعمل التمور كمنفذ رئيسي للمشروع، حيث تم افتتاح الفرع على الشارع الرئيسي المؤدي الى سوق نزوى ويقابل قلعة نزوى التاريخية مباشرة كما تم افتتاح اول فرع لنا في ولاية بركاء.»

ومع افتتاح الفروع بالهوية الجديدة، تكبر طموحات سلطان الشايحي ليبدأ التفكير في خطط التوسع المستقبلي والتي تشمل العمل على التكامل مع معامل التمور الموجودة في الولاية عبر تأسيس شركة مقفلة تعمل على تأسيس مصنع لإنتاج التمور، حيث أن إيجاد مصنع لإنتاج التمور العمانية سيساهم في تطوير الصناعة ومضاعفة قدرتها على المنافسة في السوقين المحلي والخارجي، كما سيخلق عدد وظائف أكبر للعمانيين.

وتوجه سلطان بالشكر لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة قائلاً: «أود أن أشكر القائمين على مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على الدعم اللامحدود الذي يقدمونه لأصحاب المشاريع الصغيرة، فمساهماتهم الكبيرة في تطوير هذه المشاريع واضحة للعيان، ولا يقتصر دعمهم على أعضاء برنامج الدعم المباشر، بل يشمل جميع أعضاء المركز، وهنا أود توجيه الدعوة لأصحاب المشاريع الصغيرة للانتساب إلى المركز والاستفادة من خدمات الاستشارية وورش العمل والملتقيات والندوات التي يقدمها المركز الذي يعتبر من أبرز الجهات الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة في السلطنة.»

ويرى سلطان الشايحي من واقع خبرة كما يقول- أن الجدية والتركيز في المشروع وعدم التشتت بين عدة مشاريع من



## فلسفة الأناقة

**رغبة منها في تطوير الموهبة والهواية التي تعشقها منذ الصغر وهي تصميم الملابس النسائية كالعبايات وفساتين المناسبات بمختلف أنواعها، قررت نادبة بنت علي العجمية افتتاح مشروعها الخاص في هذا المجال، على الرغم من ابتعاده تماماً عن دراستها الأكاديمية، فهي تحمل شهادة الدكتوراه في فلسفة التربية الخاصة.**

نادبة صاحبة مشروع دار الخيوط للأزياء الكائن في ولاية صحر تقول متحدثة عن مشروعها: «منذ كنت صغيرة كان الرسم والتصميم وبشكل خاص تصاميم الملابس النسائية من أحب الهويات إلى قلبي، وعندما كبرت نمت هذه الهواية لتصبح إحدى المواهب التي أفتخر بتميزي بها. ونظراً لقربي من عالم الملابس النسائية ومعرفتي التامة بتزايد شغف المرأة بالتصاميم المطورة والتميز في أن واحد، بدأت عملية تصميم وتفصيل العبايات وملابس المناسبات من المنزل حتى اكتسبت خبرة وكونت قاعدة جيدة من الزبائن سواءً من ولاية صحر أو من ولايات السلطنة الأخرى».

بعد النجاح الذي حققته نادبة في هذا المجال وبتشجيع من الأهل والصدقات افتتحت في العام ٢٠١٢ مشروعها الخاص والذي كان عبارة عن محل لبيع وخياطة الملابس النسائية، لتنتقل من مرحلة المشروع المنزلي إلى المشروع التجاري، حيث كانت تستورد الملابس الجاهزة من الدول المجاورة بناءً على رغبة الزبائن وبأسعار في متناول الجميع. ولاقى مشروعها النجاح لأنه اعتمد على قاعدة زبائن قوية رافقتها من مشروعها المنزلي، بالإضافة إلى زبائن جدد ممن يفضلوا شراء ملابسهم من سوق صحر بدلاً من تحمل عناء السفر إلى الدول الأخرى. كما واصلت نادبة ممارسة هواية تصميم العبايات وملابس المناسبات حسب الطلب. المشروع انطلق برأسمال صغير جداً، حيث كانت نادبة تعززه بشكل شهري عن طريق الادخار من راتبها الشهري.

تركز نادبة العجمية حالياً على توسعة المشروع ضمن حدود ولاية صحر مستفيدة من المنحة المالية المقدمة من برنامج الدعم المباشر. كما تعمل بشكل كبير على الاستفادة من مواقع التواصل الاجتماعي لتوسعة قاعدة زبائنها من خارج الولاية، فهي تستلم أوامر الطلبات من خارج صحر عن طريق هذه المواقع حيث تعرض تصاميمها، ومن ثم تقوم بتوصيل البضاعة إلى الأماكن المحددة من قبل الزبائن. وبعد انضمامها إلى برنامج الدعم المباشر ٢٠١٧ بدأت نادبة العمل مع مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على تطوير الهوية التجارية لمشروعها، وإعادة تصميم

في عام ٢٠١٦ التحقت نادبة بعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وفي العام ٢٠١٧ تقدمت للتنافس على عضوية برنامج الدعم المباشر، ونتيجة لتمييز دراسة الجدوى التي قدمتها ووضوح رؤية المشروع استطاعت نادبة تخطي مراحل التقييم بكل اقتدار لتكون ضمن المنتسبين

تعمل نادبة العجمية الآن على تأسيس مشروع جديد يختص بتصميم تجهيزات صالات الأفراح، وتخطط بالتعاون مع مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لتنظيم عرض أزياء لتدشين مجموعتها الجديدة من الأزياء.





99140099

alzain86@gmail.com

dar\_alkhouyout dr.nadia\_ajmi



د. نادية بنت علي بن سعيد العجمية

ديكور المحل وكافة الملحقات التسويقية بما يتناسب مع الهوية التجارية الجديدة. تقول العجمية: «عملت مع مركز الزبير على تطوير الهوية التجارية للمشروع، وبعد حصولي على منحة برنامج الدعم المباشر عملت على توسعة المحل وشراء آلات خياطة متطورة، فضلاً عن استيراد مواد أولية جديدة من السعودية حيث تعد هذه المواد الأولى من نوعها في السلطنة، كما أعمل وبالتعاون مع المركز على تجهيز الموقع الإلكتروني الخاص بالشركة، إضافة إلى إعداد كتالوج خاص بتصاميمي».

وتؤكد نادية العجمية أن نمو المشاريع يتطلب الصبر والإرادة والعزيمة لتجاوز كافة الصعوبات التي قد تواجهها في البداية، مشيرة إلى أنها واجهت العديد من التحديات مثل المنافسة الشديدة من العمالة الوافدة والتي تعمل كتجارة مستترة، إضافة إلى ضعف رأسمال المشروع، واعتماده على الحركة الموسمية كالأعياد والمدارس والصف. وترى نادية أن التحديات المتعلقة بالإجراءات ومتطلبات الجهات المعنية بالسماح بممارسة المشروعات الصغيرة تعد من الصعوبات التي يجب بحثها إذا أردنا تشجيع هذه المشاريع، حيث أن رسوم التصاريح التي يتوجب دفعها من قبل المؤسسات الصغيرة تعتبر عالية نسبياً، ويمكن استبدالها ببطاقة خاصة بهذه المشاريع تُدفع رسومها مرة واحدة وتتيح إمكانية الاستفادة من جميع الخدمات المقدمة من المؤسسات الحكومية، إضافة إلى ضرورة تسهيل الإجراءات وتبسيطها إلى الحدود الدنيا.

تعمل نادية العجمية الآن على تأسيس مشروع جديد يختص بتصميم تجهيزات صالات الأفراح، وتخطط بالتعاون مع مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لتنظيم عرض أزياء لتدشين مجموعتها الجديدة من الأزياء.

كما تتوجه نادية العجمية بالنصح للراغبين في افتتاح مشاريعهم الصغيرة بأن يبحثوا عن الأفكار المميزة والجديدة والابتعاد عن الأفكار المكررة، والعمل على ضمان الجودة في الخدمات والمنتجات التي يقدمونها، إضافة إلى تعلم فن التسويق فهو من أساسيات نجاح أي مشروع.







## النهج المخطط

**يقول المثل القديم: (الضربة التي لا تقصم ظهرك تزيد من قوتك)، وفي عالم التجارة قد يتعرض أي مشروع للخسارة لسبب أو لآخر، وقد تكون الخسارة قاسية وتؤدي بأصحابها إلى فقدان الأمل والانسحاب، إلا أنها قد تكون للبعض الآخر بمثابة البوصلة التي تدل صاحبها على الاتجاه الصحيح سواءً بإعادة المحاولة من جديد وتلافي الأخطاء السابقة، أو تغيير المجال إلى نشاط تجاري آخر.**

ذات الوقت لم يشأ مواصلة نشاط المقاولات الذي تسبب له بالخسارة المالية، فبدأ يبحث عن فكرة لمشروع جديد يعود به للعمل الحر. ففدا يذهب إلى السوق ويسجل أسماء الأنشطة المتواجدة من اللافتات التجارية بالمحلات ويراقب الأنشطة التي عليها إقبال كبير من الزبائن. وفي زيارة لسوق إحدى الولايات شد انتباهه وجود إقبال كبير على مطحنة للحبوب، فراقت له فكرة افتتاح مطحنة في وادي المعاول، وبدأ عملية دراسة للسوق والمجال بشكل أكبر من حيث أبرز المنتجات الرائجة فيه وأسعارها والتكلفة التشغيلية المتوقعة وفرص نجاحه والاحتياجات الأولية له وغيرها، كما عرض الفكرة على استشاريي مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وشجعه عليها، وبعد قرابة 9 شهور استقر ناصر على مشروعه الجديد.

يقول ناصر «في 1 أكتوبر 2014 افتتحت مشروعني الثاني (مطحنة الجود) في وادي المعاول، وفي البداية وكأي مشروع صغير واجهتنا صعوبات عدة وكان أبرزها عدم تقبل المحلات للشراء مني أو حتى عرض المنتجات في محلاتهم وهذا الأمر واجهني مع التجار العمانيين والوافدين على حد سواء، وهو ما دفعني إلى تعيين موظف ليساعدني في تسويق المنتجات وفعلاً استطعنا فتح منافذ تسويقية جديدة، وكنت أتابع معه عمليات البيع أولاً بأول حيث كنت أرافقه بشكل يومي منذ الصباح، نزور أسواق الولايات المجاورة وفي آخر اليوم نقوم بتقيد السجلات الحسابية. في البداية كانت الإيرادات ضعيفة، ولكنها تحسنت مع الوقت».

في نفس العام تقدم ناصر المعولي لبرنامج الدعم المباشر ولكن لم يحالفه التوفيق، ليعاود الكرة في عدة دورات لاحقة وهو على يقين بأنه سينجح وعليه المثابرة

فالتجارب أيضاً كانت نتائجها هي ثروة تراكمية تساعدك على تحقيق النجاحات والإنجازات في مراحل لاحقة.

بطل قصتنا التالية تعرّض مشروعه الأول في مجال مقاولات البناء والتشييد للخسارة المالية مما اضطره لبيع بعض الممتلكات لسداد الديون التي تراكمت عليه، ولكنه لم يعرف اليأس أبداً بل أسس مشروعه الثاني والذي يسير فيه الآن بخطى ثابتة.

ناصر بن عبدالله بن ناصر المعولي من سكان ولاية وادي المعاول، عمل لعدة سنوات موظفًا في القطاع الخاص، ثم استقال ليبدأ مشروعه الخاص. «بعد استقالتي افتتحت شركة لمقاولات البناء، وفي البداية حصلت على عدة مشاريع وكان العمل يسير بشكل جيد، ولكن لعدم توفر عدد كاف من العمال بالشركة بما يوازي المشاريع التي حصلت عليها في ذات الوقت حدثت عملية تأخير في إنجاز وتسليم المشاريع، ولعدم إلمامي بالإدارة المالية والمحاسبية السليمة زادت التكاليف ولم أستطع الوفاء بالتزاماتي تجاه أصحاب هذه المشاريع، وفي النهاية تعرضت لخسائر كثيرة اضطررتني لبيع قطع أراضي لسداد الديون، وإغلاق المشروع».

في هذه الفترة كنت قد انتسبت لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وهم أوضحوا لي أن سبب خسارتي هو كثرة المشاريع التي تحصلت عليها في آن واحد مع عدم توفر العمالة الكافية، وأرشدوني إلى أن الطريقة السليمة كانت قبول مشاريع تتناسب مع القدرة الإنتاجية للشركة والمرتبطة بعدد العمال والمعدات وغيرها، وحين الانتهاء منها يمكن التعاقد على مشاريع جديدة.

لم يرغب ناصر بالعودة للعمل كموظف من جديد، وفي



92927881 26782463

aljoudmill@gmail.com

aljoud\_mill



ناصر بن عبدالله بن ناصر المعولي

وهو ما ساعدنا في زيادة حجم البضاعة الموزعة يوميًا على المحلات، ونعمل حاليًا على تطوير نظام المحاسبة بالشركة.

يؤمن ناصر المعولي بأن التفرد التام للمشروع من أبرز عوامل النجاح، وهو مقتنع بأن السوق يحتوي على فرص كثيرة لمختلف المشاريع التجارية التي تبحث عن من يقتنصها شريطة دراسة السوق جيدًا واختيار الأفكار المتفردة. يختتم المعولي: «إن تفرد الفكرة والتفرد التام للمشروع من أهم أسباب نجاحه، وتفرد الفكرة لا يعني بالضرورة أن المشروع غير مسبوق، ولكنه يتميز عن غيره من المشاريع المشابهة في جوانب معينة كطبيعة السوق وحجم الإنتاج وجودة التعبئة والتغليف وغيرها، إضافة إلى ضمان جودة الخدمة وبناء علاقة ثقة مع العميل».

للوصول إلى أهدافه وفي عام ٢٠١٧ تم قبول عضويته في البرنامج لبدء مرحلة تطويرية جديدة لمشروعه.

مواصلا سرد قصة مشروعه يقول المعولي: «بعد عدة شهور استقال موظف التسويق، فقامت بالاستعانة بأحد العاملين معي سابقًا في شركة المقاولات والتي أقيمت نشاطها في عام ٢٠١٤ ونقلته للعمل في المطحنة في بداية المشروع، لنبداً أنا وهو رحلتنا اليومية لأسواق محافظتي مسقط وجنوب الباطنة وسوق ولاية السوق بشمال الباطنة، واستطعنا التعاقد مع منافذ بيع جديدة وصل عددها حاليًا إلى ١٣٠ منفذ، ولا زلنا نواصل عملنا مع وضع هدف الحصول على منافذ بيع جديدة باستمرار».

ويضيف المعولي: «بالنسبة لعلاقتي بمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة فهي علاقة قديمة بدأت منذ تأسيس المركز. وأنا أعتبر فوزي ببرنامج الدعم المباشر فرصة قيمة فتحت لي آفاق جديدة حيث قمنا بتحديث الشعار وتطبيقه على الأدوات المستخدمة بالمطحنة كمغلفات المنتجات، كما قمنا بشراء طابعة باركود لتسهيل عمليات التسويق في المحلات الكبيرة، وفي نفس الوقت نعمل على تحويل خط الإنتاج من يدوي إلى نصف آلي عبر إضافة جهازين مع إمكانية تحويله مستقبلاً إلى نظام آلي بالكامل، كذلك قمنا بشراء باص وتجهيزه بالهوية التجارية للمشروع



## «كن قدرة متميزة»

**هذا ما تسعى الصيدلانية خديجة المحروقي الى إضافته في حياة عملاء «قدرة»،  
تعمل خديجة المحروقية على تطوير معارف ومهارات المجتمع من خلال برامج  
تدريبية متنوعة تمتاز باستراتيجيات متميزة.**

على تطوير مشروعها الذي يتخذ من ولاية البريمي مقراً له، بحيث يكون جاهزاً لتقديم خدماته وفق أحدث البرامج التدريبية المتكاملة.

شارحةً للفكرة الرئيسية للمشروع تقول خديجة: «نقوم بإعداد وتنفيذ برامج متنوعة لمختلف شرائح المجتمع ابتداءً من سن ٥ أعوام. وتعمل «قدرة» على توفير مجموعة من الحلول المتكاملة لمنتسبي المكتب ومنها تزويدهم بالمعلومات الضرورية والعمل على تعزيز المهارات وتغيير بعض القناعات وتحويلها إلى جوانب إيجابية هادفة لممارستها في حياتهم اليومية، بهدف المساهمة في غرس السلوك والمهارات الحياتية اللازمة لأفراد المجتمع، وفي هذا الجانب تعمل «قدرة» على استقطاب الخبرات المحلية والعربية والعالمية.

ومن ناحية أخرى تخطط المحروقية للتوسع التدريجي للمشروع عبر إقامة بعض الأنشطة والفعاليات والملتقيات في محافظات السلطنة الأخرى، حيث تسعى المحروقية لنقل المعرفة وإتاحة الفرصة أمام جميع الراغبين بالاستفادة من خدمات «قدرة». ويتعدى طموح خديجة المحروقية حدود الوطن، ومن أجل ضمان استدامة المشروع فهي تعمل على إيجاد شركاء دائمين عبر توقيع اتفاقيات شراكة عربية وعالمية، فضلاً عن خلق علامة تجارية محلية بمقاييس عالمية.

وعن رؤيتها لفرص النمو المتاحة أمام المشاريع الصغيرة تقول خديجة: «علينا الاستفادة من الجهود المبذولة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على إيجاد قطاع يتسم بالقوة والمتانة، وهو الأمر الذي يتطلب منا مواجهة التحديات التي يجب التغلب عليها إذا أردنا استمرارية مشاريعنا. ومن أبرز التحديات التي واجهتنا هي

«إيماناً منا بأن الأطفال واليافعين والشباب هم الركيزة الأساسية في أي مجتمع، ولكوننا نعيش في عصر التطور المستمر في مجال التدريب والتنمية المعرفية والحياتية، ورغبة منا في مواكبة ذلك وفقاً لأسس وبرامج مناسبة وعصرية، ارتأينا المساهمة في إضافة بصمة إيجابية في حياة الأطفال واليافعين والشباب في المجتمع المحلي مستفيدين من خبرتنا الطويلة في مجال التدريب. من هنا بدأنا أولى خطوات مشروع «قدرة» التدريبي الممزوج بروح المشاركة التفاعلية من خلال اختيار استراتيجيات تدريب مناسبة ومتفردة لكل برنامج تدريبي، حيث أننا نقدم المعلومة بأساليب تدريب تلائم البرنامج التدريبي مستعنيين بمساعدات تدريبية صحيحة».

هكذا تسرد الصيدلانية والمدربة خديجة بنت سالم المحروقية خطواتها الأولى ودوافعها الرئيسية لتأسيس مشروع مكتب القدرة المتميزة لخدمات التدريب بولاية البريمي.

في العام ٢٠١٤ م قررت خديجة المحروقية تأسيس مشروعها الخاص مستندة على خبرة تراكمت عبر سنوات عملها الطويلة كصيدلانية ومدربة في المجالين الصحي والتنموي، حيث بدأت التخطيط لافتتاح مشروع متفرد عن غيره من المشاريع المعتادة، وبعد تفكير طويل اختارت افتتاح مكتب القدرة المتميزة لخدمات التدريب الذي يعتمد على التعلم والتدريب الممتنع باستخدام مساعدات تدريبية مواكبة للعصر وملائمة للبرنامج التدريبي. في العام ٢٠١٧ ولتميز مشروع المحروقية من حيث الفكرة والمضمون ووضوح دراسة الجدوى، تم اختيارها للانضمام الى برنامج الدعم المباشر، لتبدأ بعدها العمل الجاد بالتعاون مع فريق المستشارين في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة



## القدرة المتميزة لخدمات التدريب Qudra Al-Mutamaiza for Training Services

✉ qudaroman@gmail.com ph.khadija@gmail.com

☎ 94435500 📱 qudra.oman 📷 qudra.oman

🐦 @Qudra\_Oman 🖥️ Qudra.Om



خديجة بنت سالم بن سعيد المحروقية

«علينا الاستفادة من الجهود المبذولة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على إيجاد قطاع يتسم بالقوة والمتانة، وهو الأمر الذي يتطلب منا مواجهة التحديات التي يجب التغلب عليها إذا أردنا استمرارية مشاريعنا.»

الإجراءات الرسمية الطويلة والمعقدة، وهو ما ينعكس سلبيًا على انطلاق واستدامة المشاريع، ولكن بالإرادة والقيادة وبإشراف حكيم من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة استطعنا تجاوز بعض هذه التحديات، ونرجو أن يتم إيجاد الحلول المناسبة لكافة التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة وخاصة تلك المتعلقة ببعض الإجراءات من قبل بعض المؤسسات الحكومية والخاصة.

وتطرت المحروقية للدور الذي يقوم به مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في خدمة هذا القطاع الهام، شاكرة لهم جميع الجهود المبذولة بصدد الارتقاء بالمشاريع الصغيرة.



## نظرة مستقبلية

إن أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ضوء المتغيرات والتحديات الاقتصادية العالمية والاقليمية هي عدم القدرة على النمو والاستمرارية في تطوير الأعمال والتسويق، وعدم استثمار الفرص المتاحة والمؤهلة للنمو، بالإضافة إلى التحدي الأكبر وهو عدم التأقلم مع الثورة التقنية للجيل الرابع والبقاء على العمل التقليدي في إدارة المشاريع. وإنما من منطلق تلك التحديات نرى في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة أنه الوقت المناسب تمامًا لتوحيد الجهود واستثمار النمو في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتعزيز الأداء فيما يتعلق ببناء منظومة متينة قادرة على نقل هذا القطاع الحيوي إلى المرحلة القادمة التي يستطيع معها أن يعزز من مساهمته بشكل ملموس في الناتج المحلي الإجمالي من خلال الديمومة والنمو.

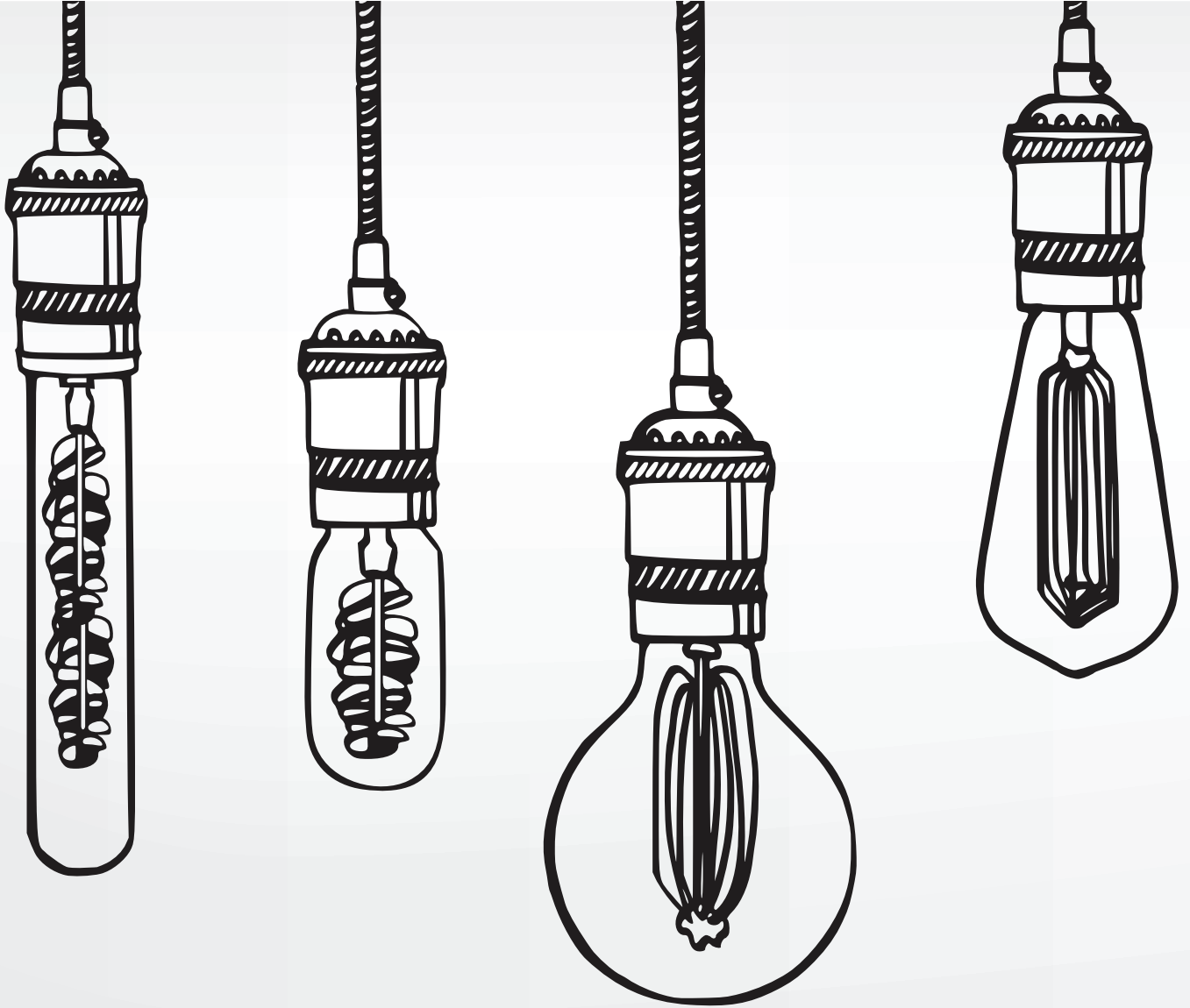
هنالك العديد من الفرص بانتظار أن تُستغل بالشكل الصحيح. هذا لا يُلغى بأن هنالك أيضًا العديد من التحديات التي يجب على الجهات المعنية العمل على تذليلها تمهيدًا لفتح الطريق أمام الشباب العُماني لاستغلال هذه الفرص بالشكل الذي يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني ككل.

من هنا نجدد في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة التزامنا بتقديم كل ما هو مطلوب منا من أجل بناء قطاع واعد من المؤسسات الصغيرة القادرة على تأسيس قاعدة صلبة ومستدامة للاقتصاد الوطني، واضعين كافة الخبرات التي نملكها سواء في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، أو في مؤسسة الزبير ككل في خدمة هذا الهدف الجليل.

كما نود هنا أن نسجل عميق احترامنا وتقديرنا لكافة الجهات في القطاعين العام والخاص التي آمنت بما نفعل، وبادرت إلى تقديم يد العون والمساعدة لمنتسبي مركزنا من أصحاب المؤسسات الصغيرة، إيمانًا منهم بأن ما نفعله إنما يعزز من فرص نجاح أصحاب تلك المشاريع ويعود بالخير على مستقبل عُمان وأهلها.







أعضاء برنامج الدعم  
المباشر ٢٠١٤ - ٢٠١٦

## أعضاء برنامج الدعم المباشر ٢٠١٤ - ٢٠١٦



Mohammed Waheed Fida Hussain  
Al Lawati  
MathaQ LLC

محمد بن وحيد بن فدا حسين  
اللواتي  
مذاق ش.م.م



Al-Jabri sisters  
Meshan

الأخوات الجابريات  
ميشان

٢٠١٤



Yasir Abdullah Shaban Al Abdullah  
Memories Studios

ياسر بن عبدالله بن شعبان آل  
عبدالله  
استوديو الذكريات



Jokha Nasser Abdullah Al Hussaini  
Shumookh Engineering Consulting

جوخة بنت ناصر بن عبدالله  
الحسيني  
الشموخ للاستشارات الهندسية





## Direct Support Programme Members, 2014-2016



Eman Mohammed Abdul Ghafoor  
Al Farsi  
Asrar Arabia

إيمان بنت محمد بن عبد  
الغفور الفارسي  
أسرار عربية



Ali Moosa Abdulrahman Al  
Moosa  
Motorsport Solutions

علي بن موسى بن عبد الرحمن  
آل موسى  
الحلول لرياضة السيارات

# 2014



Adai Kamis Saif Al Dahmani  
Areej Al Hemly Trade

عدي بن خميس بن سيف الدهماني  
أريج الحملي للتجارة



Nadia Saeed Salim Al Shamsiah  
Nadia Al Shamsi Trading - Mazayn

نادية بنت سعيد بن سالم  
الشامسي  
نادية الشامسي للتجارة - مزايين

## أعضاء برنامج الدعم المباشر ٢٠١٤ - ٢٠١٦



Aisha Alawi Hafidh Baabood  
White Hands Centre

عائشة بنت علوي بن حفيظ باعبود  
مركز الأيدي البيضاء



Muna Humaid Omair Al Khusaibi  
Dar Al Washa - Kidani

منى بنت حميد بن عمير الخصبية  
دار الوشى - كداني



Yousuf Thani Sulaiman Al Jabri  
Envoideal

يوسف بن ثاني بن سليمان الجابري  
المطبعة المثالية لطباعة الأطراف الورقية -  
انفوآيدل



Nasra Yasser Nasser Al Mamari  
Nasra Al Mamari Trading - Velvet Touch

نصرة بنت ياسر بن ناصر المعمرى  
نصرة المعمرى للتجارة - لمسة المخمل



Mahfodha Ahmed Rahmaih Al  
Balushi  
Dar Al Khaboora

محفوظة بنت أحمد بن رهميه  
البلوشية  
دار الخابورة





## Direct Support Programme Members, 2014-2016



Adel Suwaid Salim Al Abri  
National High Tide Enterprises - Uniboats

عادل بن سويد بن سالم العبري  
مشاريع المد العالي الوطنية - يونيبوتس



Najlaa Bilal Said Al Shekaili  
Raneem Jalan Enterprises

نجلاء بن بلال بن سعيد الشكيلي  
مشاريع رنيم جعلان

2015



Yousuf Yaqoob Nasser Al Busaidi  
Asia Food Industries

يوسف بن يعقوب بن ناصر  
البوسعيدي  
آسيا للصناعات الغذائية



Amur Khalfan Mohammed Al  
Rawahi  
Arab Adventures

عامر بن خلفان بن محمد  
الرواحي  
المغامرون العرب



Kadhiya Hamid Mohammed Al  
Nabhani  
Janaen Al Hamra Private School

كاذية بنت حامد بن محمد  
النبهاني  
مدرسة جنائن الحمراء الخاصة



## أعضاء برنامج الدعم المباشر ٢٠١٤ - ٢٠١٦



Ali Said Abdullah Al Rashdi  
General Maintenance Services  
Establishment - Muaawana

علي سعيد عبدالله الراشدي  
مؤسسة خدمات الصيانة العامة - معاونة



Aliya Abdullah Hamed Al Nabhani  
Al Rawa'e Al Shamika Enterprise -  
Al Rawa'e Poultry

عالية عبدالله حمد النبهانية  
مشاريع الروانغ الشامخة - الروانغ للدواجن



Mohammed Ali Salim Al Balushi  
Zwaya Al Bait Trading LCC - (EFREEZ)

محمد علي سالم البلوشي  
زوايا البيت ش م م - افريز



Ayoub Saleh Khalifa Al Shaaili  
Shubbak

أيوب صالح خليفة الشعيلي  
شباك



Yasir Shamis Mohammed Al Battashi  
Zwaya Al Bait Trading LCC - (EFREEZ)

ياسر شامس محمد البطاشي  
زوايا البيت ش م م - افريز



## Direct Support Programme Members, 2014-2016



Nasser Said Mohammed Al Hajri  
Natural World Modern - Biladi Mart

ناصر سعيد محمد الحجري  
عالم الطبيعة الحديثة - بلادي مارت



Zubaida Hamood Abdullah Al Harthi  
Al Qabas Leading Projects -  
Al Qabas Dental Centre

زبيدة حمود عبدالله الحارثية  
مؤسسة القيس للمشاريع الرائدة -  
مركز القيس لطب الأسنان

2016



Mohmood Khamis Humaid Al Oraimi  
Moudy United - Capoeira Sport Club

محمود خميس حميد العريمي  
مودي للتجارة - نادي رياضة الكابويرا



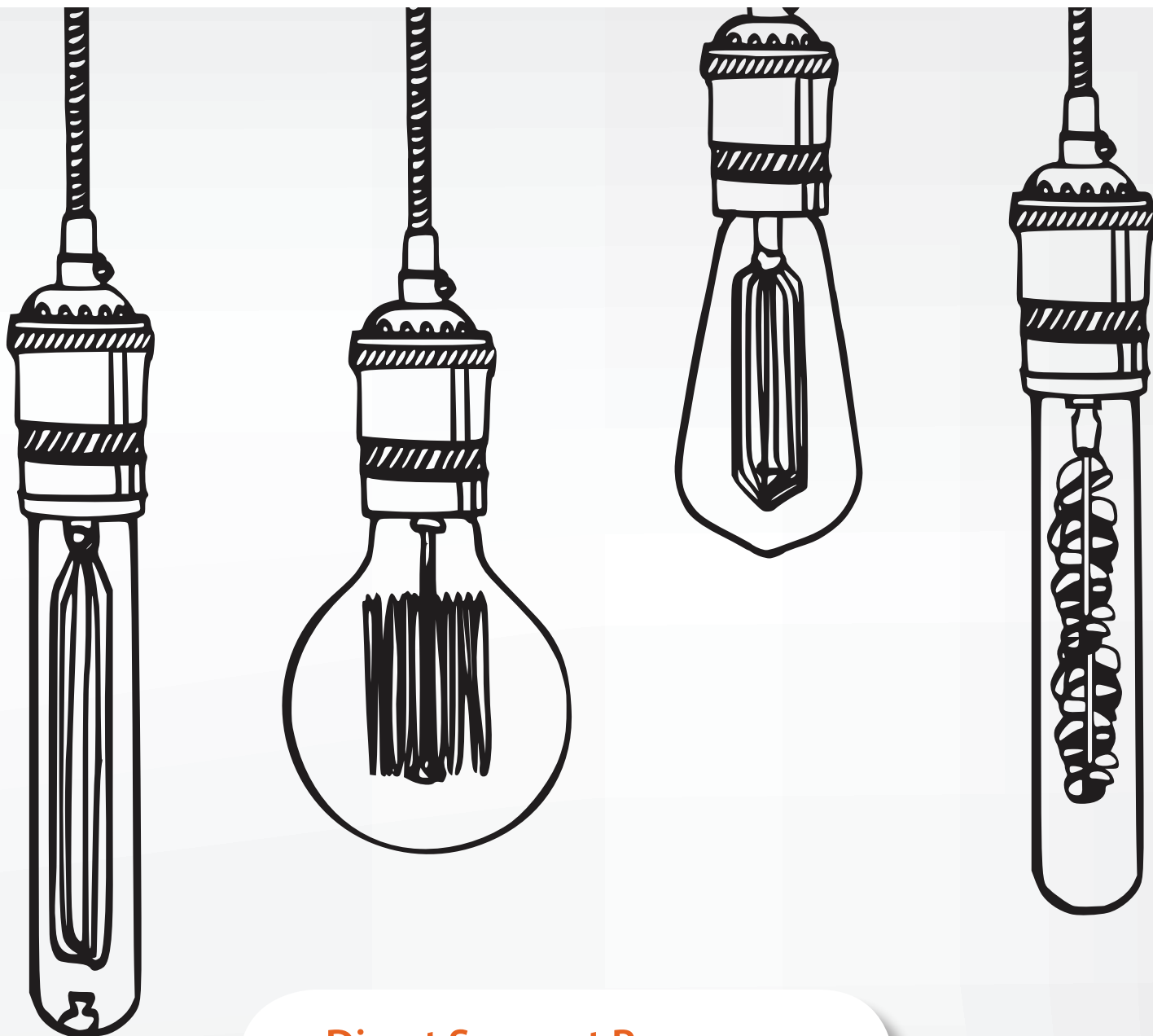
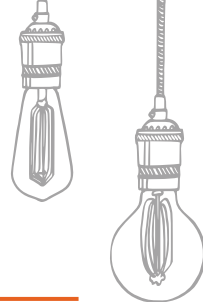
Abdullah Ali Al Mulla Al Balushi  
Gulf Emaar

عبدالله علي الملا البلوشي  
اعمار الخليج



Khamis Rashid Khamis Al Sawai  
Khamis Rashid Khamis Al Sawai  
Enterprises

خميس راشد خميس الصواعي  
مشاريع خميس راشد خميس  
الصواعي التجارية - الغسيل السريع



**Direct Support Programme  
Members: 2014-2016**

