



مؤسسة الزبير | 50 سنة
The Zubair Corporation



مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة
ZUBAIR SMALL ENTERPRISES CENTRE

منارة لرواد الأعمال العمانيين

قصص
نجاح
مختارة
٢٠١٦

قصص
نجاح
مختارة
٢٠١٦

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

ص.ب. ٢٥٧، مسقط، ا.س. سلطنة عمان، هاتف ٧٣٢٥ ٢٤٧٣٣ +٩٦٨، البريد الإلكتروني info@zubairsec.org، الموقع الإلكتروني www.zubairsec.org، تويتر [@zubair_sec](https://twitter.com/zubair_sec)





خالد بن محمد الزبير

عضو مجلس الإدارة المنتدب في مؤسسة الزبير

رسالتنا

إيماننا منا بأهمية تمكين رواد الأعمال أصحاب المشاريع الصغيرة ودعمهم في تنفيذ مشاريعهم الصغيرة الطموحة، وإدراكنا منا للدور الذي يمكن أن تؤديه تلك المشاريع في مسيرة التنمية المستدامة في السلطنة، تأتي مهمتنا في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مبنية على تقديم الدعم المتكامل والفاعل في تمكين المؤسسات الصغيرة.

وفي حقيقة الأمر ينطلق اهتمامنا بالمؤسسات الصغيرة من اهتمام حكومة السلطنة بهذا القطاع وتبنيها للتوجيهات السامية لجلالة السلطان المعظم حفظه الله ورعاه من خلال مجموعة من البرامج والمبادرات. كما ينبع هذا الاهتمام من قناعتنا بالدور التكاملي الذي ينبغي على القطاع الخاص القيام به كنوع من المسؤولية الوطنية نحو تفعيل قطاع المؤسسات الصغيرة في تنمية الاقتصاد الوطني بصورة تضمن له ركيزة أساسية في نموه وتطوره.

خلال الأربع سنوات الماضية منذ اطلاق مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة سعينا إلى تهيئة بيئة مناسبة لنمو المشاريع الصغيرة

لأعضاء المركز وإعداد المناخ الملائم والمحفز لرواد الأعمال للابتكار والإبداع في تنمية مشاريعهم، حيث انطلق المركز بمجموعة من المبادرات التي ساهمت في تعزيز ثقافة ريادة الأعمال والتي كان من بينها برنامج الدعم المباشر الذي ضم الـ ٥٠ عضويته مجموعة من المشاريع الصغيرة العمالية المتميزة، وأعطى صورة واضحة وجميلة عن إمكانيات الشباب العمالي ورغبتهم في المساهمة الجادة من خلال مشاريعهم التي نأمل أن يكون لها أثر في التنويع الاقتصادي بالسلطنة.

إننا في مؤسسة الزبير فخورون بدور مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في تمكين وبناء مشاريع صغيرة ناجحة يعود زمامها لشباب عمالي واعد وطموح، حيث أن كل مشروع يمثل في ذاته قيمة مضافة في السوق التجاري وبشكل قصة نجاح وكفاح شقت طريقها نحو الديمومة والاستمرارية، ويؤكد كل مشروع منها على ما يمكن أن تحدثه المشاريع الصغيرة من إضافة حقيقية في سوق العمل سواء من خلق لفرص العمل أو تعزيز المنتج العمالي المحلي في الأسواق المحلية والخارجية.

وحيث أن أهم سمة من سمات أعمال مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة هي التجديد والتطوير وتنويع أساليب الدعم الفني والإداري بشقيه لأعضائه، ومن منطلق استراتيجية المركز ورؤيته في تطوير أعمال المشاريع الصغيرة لأعضائه، ونتيجة للقرب والمعاشية لأوضاع المشاريع الصغيرة والاحتكاك بهم لمعرفة أولوياتهم واحتياجاتهم في تنمية أنفسهم ومشاريعهم أضاف المركز إلى مبادراته القائمة مبادرة جديدة أسمها ”تجسير” وهي مبادرة تعنى ببناء جسور التواصل والاتصال بين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبرى الرائدة في السلطنة، وتأتي هذه المبادرة إيماناً بأهمية مد جسور التواصل واللقاء والتعارف بين الطرفين لمعرفة متطلباتهما معا ولبسط أرضية واضحة بينهما ليتسنى للمشاريع الصغيرة الإلمام المباشر بمتطلبات توقيع العقود التجارية مع المؤسسات الكبرى، وما يتطلبه من ضمانات ينبغي توفيرها من أجل تحصيل العقود التجارية وتطوير أعمالها، كما يتيح الفرصة للمؤسسات الرائدة للتعرف على المؤسسات الصغيرة ومجال أعمالها تحت سقف واحد يساعدها في تجنب الكثير من الجهد وعناء الانتقاء والاختيار.

إن هذه الإضافة لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة من خلال مبادرة ”تجسير” تجعلنا متفائلين أكثر وأكثر في رفع رتم التنافس بين رواد الأعمال أصحاب المشاريع الصغيرة في تطوير أعمالهم وابتكار الحلول الإبداعية التي تتناسب ومتطلبات سوق الأعمال، ونأمل من الشركات والمؤسسات الكبرى الرائدة في السلطنة الانضمام إلى هذه المبادرة تحقيقاً للهدف الأسمى التي يسعى إلى تحقيقه الجميع من أصحاب العلاقة على المستويين القطاع العام والخاص. وأما فيما يخص برنامج الدعم المباشر لعام ٢٠١٦، فكما كان الجديد دأب القائمين على البرنامج في كل دورة من دوراته، تحظى هذه الدورة بإضافتين مميزتين تتمثلان في تخصيص مقعد من المقاعد العشرة المتنافسة لمشروع مشترك مع شركة رائدة في السلطنة هي شركة الواحة اللوجستية، وكذلك ولأول مرة يخصص مقعداً لمؤسسة ريادة مجتمعية من أجل تعزيز التأثير المجتمعي للمشاريع الصغيرة.

ومع ما نشعر به من تقدم في مجال دعم ريادة الأعمال والدور الذي يقوم به المركز في هذا المجال، إلا أن ذلك لا يعني لدينا

سوى مضاعفة العمل وتكريس الجهود خدمة لرواد الأعمال أصحاب المشاريع الصغيرة، والمضي جنباً إلى جنب مع ما تقدمه مختلف المؤسسات العامة والخاصة في السلطنة لتعزيز وتمكين المؤسسات الصغيرة. وإن كان من كلمة شكر أختتم بها كلمتي هذه، فإنني أقدمها لأعضاء مركز الزبير من رواد ورائدات ثم للقائمين على المركز ولجميع المستشارين المتطوعين معنا ولشركائنا في هذا المجال، متمنياً أن تعود هذه الجهود جميعها بتحقيق الغاية المنشودة في خلق بيئة إبداعية محفزة لريادة الأعمال دعماً لاقتصادنا الوطني العمالي.

بُناة المستقبل

لصاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم - حفظه الله ورعاه - بضرورة الأخذ بيد الشباب وتعزيز قدرتهم على الاعتماد على أنفسهم وشق طريقهم نحو مستقبل زاهر في العمل الخاص.

وانطلاقاً من إيماننا المطلق بأن التجربة هي الطريق الأمثل للمعرفة، عملنا خلال السنوات الماضية على التعلم من تجاربنا ومراكمة الخبرات والمعارف في مجال دعم وتمكين رواد الأعمال من خلال العديد من التجارب والقصص التي تعاشقنا وتفاعلنا معها، فكان أن تطور أداء المركز وتنوعت خدماته وتكاملت ليصبح مقصداً للعديد من رواد الأعمال أصحاب المؤسسات الصغيرة الطموحين الجادين.

وهنا نود أن نؤكد أن عملنا خلال السنوات الماضية مع رواد الأعمال وأصحاب المؤسسات الصغيرة، ساعدنا كثيراً على قراءة واقع هذا القطاع ومعرفة التحديات التي تواجه هذه المؤسسات خلال مختلف مراحل نموها. هذه الخبرات المترجمة أوصلتنا إلى نتيجة مفادها أن

نحن فخورون بأن المركز الذي يحتفل هذا العام بعيد ميلاده الرابع قد استطاع خلال هذه الفترة الوجيزة أن يثبت حضوره على ساحة العمل المجتمعي الهادف لدعم المؤسسات الصغيرة، ووضعها على الطريق الصحيح نحو مستقبل أكثر استقراراً وديمومة.

أكثر من ٤0٠ عضواً حتى الآن انضموا إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة والرقم بازدياد، وهم يشكلون اليوم نواة صلبة لأصحاب أعمال سيكون لهم حضورهم على الساحة الاقتصادية في المستقبل القريب إن شاء الله. هذا الإنجاز إنما هو مدعاة للفخر لكل فرد منا، فكل عضو من هؤلاء، هو بذرة تم رعايتها عبر السنوات الماضية بعناية فائقة لتبدأ براعمها الصغيرة بالتفتح وتتعمق جذورها في باطن الأرض معلنة عن ميلاد شجرة تأتي أكلها بما فيه الخير لهذا البلد العزيز.

هذه هي رؤيتنا في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، وهذه هي مهمتنا التي وجدنا من أجلها والتي عملنا ولانزال على تحقيقها يوماً بعد يوم، وعاماً بعد عام، مستلهمين من التوجيهات السامية

عندما ننظر إلى مخرجات المركز خلال السنوات الماضية، نشعر بالسعادة أن الجهود التي بُذلت على مدار السنوات الماضية كانت في مكانها الصحيح، حيث أصبحت أسماء العديد من أعضاء المركز اليوم لها وزنها في السوق المحلي، فيما يسعى الباقون للحاق بزلائهم واقتحام معترك الحياة منسليين بإرادة لا تعرف الهزيمة، ومعارف قيمة اكتسبوها خلال فترة انسابهم للمركز.

اليوم ونحن نحتفل بقصص ملهمة لأعضاء برنامج الدعم المباشر للعام ٢٠١٦، نجدد عزمنا على الاستمرار لما فيه خير هذا الوطن المعطاء، تحت ظل القيادة الحكيمة لمولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم - حفظه الله وأبقاه ذكراً وسنداً لعمان وشعبها الوفي.

المرحلة القادمة بحاجة إلى التركيز أكثر على جزئية تطوير الأعمال لضمان الاستمرارية والاستدامة لهذه المشاريع خلال السنوات القادمة والحافلة بالتحديات على المستوى الاقتصادي وغيره. من هنا جاء إطلاق مبادرة المركز الجديدة "تجسير" خلال العام ٢٠١٦ والتي تهدف إلى بناء جسور للتعاون بين المؤسسات الاقتصادية الرائدة في السلطنة، وتلك المشاريع الناشئة، لكي تستطيع الأخيرة أن تطور من أعمالها بشكل يضمن لها نمواً مستقراً ومستداماً يعزز من مساهمتها في المنظومة الكلية للاقتصاد الوطني، كما توفر مبادرة "تجسير" في الجانب الآخر منصة لمختلف المشاريع الصغيرة مما يسهل على الشركات الرائدة العثور على مؤسسات صغيرة تتوافق في مواصفات خدماتها ومنتجاتها مع ما تطلبه تلك الشركات الرائدة. هذه المبادرة الجديدة لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة التي انضمت إلى سابقتها مثل "تجبرتي" و"برنامج الدعم المباشر" إنما ندل على أننا في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة لانعمل على تطوير أداء أعضائنا من المؤسسات الصغيرة ورواد الأعمال الشباب وحسب، وإنما نعمل باستمرار على تطوير أدائنا نحن لنتمكن من خدمتهم بالطرق الأمثل.





خدمات المركز

مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة منذ تأسيسه إلى تعزيز

القناعة لدى الشباب العمالي بأن الإرادة والإصرار فيما لو التقيا بالإرشاد الصحيح والمساعدة الفاعلة من ذوي الخبرة، كفيلاً بتحقيق النجاح وإيصال الشخص إلى أهدافه المرجوة، مهما اكتنفته هواجس أو مخاوف في بدايات مشروعه.

من أجل تحقيق ذلك قام المركز ببناء منظومة متكاملة للدعم والإرشاد، قادرة على تحفيز الشباب وتقديم الاستشارات اللازمة لهم والأخذ بأيديهم لتجاوز عقبة البداية التي عادة ما تكون الأضعب. 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 مجموعة واسعة من الخبرات الاستشارية المحلية والعالمية من شتى القطاعات، بعضهم متفرغ للعمل في المركز، وآخرون متطوعون لتقديم خدماتهم بشكل جزئي. كل هؤلاء يقفون على أتم الاستعداد لتقديم الاستشارة والنصح والإرشاد والأخذ بيد أعضاء المركز نحو نجاح مستدام. جزء كبير من خدمات المركز يتمحور في هذه الجزئية التي قد تكون أهم ما يحتاجه رائد الأعمال على الإطلاق، حيث تتضمن جلسات الاستشارات والإرشادات المباشرة بناء الاستراتيجيات الاقتصادية ودراسات الجدوى وخطط العمل وتقييم الأداء وتحديد متطلبات واحتياجات الأعمال منذ مرحلة ما قبل التأسيس، مروراً بالمرحلة التأسيسية التي يجب أن تتوافق مع القوانين والأنظمة المرعية، ومنها إلى خطة الدخول إلى السوق والمنافسة مع الآخرين، وصولاً إلى الخطط التسويقية والمالية للسنة الأولى وما يليها مع تحديد مصادر ونوع الاستثمار المطلوب لتنمية العمل وتوسيعه، إضافة إلى الهيكلية التنظيمية وأنظمة إدارة الموارد البشرية.

كما ويقوم المركز بعقد ورش العمل والبرامج التدريبية حول نواحي عدة يعنى بها رواد الأعمال بهدف تعزيز مهاراتهم الإدارية والريادية وتزويدهم بأحدث الأدوات والممارسات العالمية في هذه المضمار.

مكاتب مُجهّزة

يوفر المركز مكاتب مجهزة بالكامل لأعضائه في مقره ببيت الزبير، حيث يمكن الاستفادة من البيئة الداعمة والمحفزة بوجود مستشاري المركز، إضافة إلى المرافق والخدمات المكتبية مثل قاعات الاجتماعات وأدوات الاتصال المختلفة وغيرها.

الشركاء

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 مع الشركات العاملة تحت مظلة مؤسسة الزبير، 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.

التمويل

يوفر المركز لأعضائه خططا تمويلية متنوعة وتسهيلات خاصة من خلال عدد من الشركاء الاستراتيجيين من المؤسسات المالية المحلية، إضافة إلى اختيار عدد من أعضائه المتميزين كل عام للانضمام 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 الى منحة مالية خاصة.



برنامج الدعم المباشر

والتمكنين إلى كافة أعضائه سواء بشكل مباشر أو عن طريق شبكة شركاء المركز، إلا أن برنامج الدعم المباشر يخصص كل عام لاختيار عدد محدد فقط من الأعضاء لعضويته بهدف إيجاد بيئة محفزة للمشاركين للتنافس الإيجابي والتجديد والتميز.

معايير اختيار المنضمين إلى البرنامج:

تتميز معايير الانضمام للبرنامج بالشمولية، حيث تركز في البداية على شخصية المتقدم ومستوى الحماس الذي يملكه للنجاح، وقدرته على الابتكار، كما تركز أيضاً على خصائص المنتج وقدرته على المنافسة في السوق، ويأخذ البرنامج بعين الاعتبار خطة العمل التي وضعها رائد الأعمال ومصادر التمويل والموارد البشرية للمشروع وآثاره الاجتماعية والبيئية، حيث يولي البرنامج اهتماماً خاصاً بالتأثير المجتمعي للمشروع انطلاقاً من إيمانه الثابت بضرورة تعزيز المجتمع برواد أعمال مسؤولين اتجاهاً محيطهم الاجتماعي.

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، حيث يكافئ البرنامج أولئك الذين يبذلون الالتزام والتفاني تجاه إنجاز مشاريعهم من خلال اتباع إرشادات المركز خلال فترة الاحتضان، وتطبيق التوصيات والاستفادة من الاستشارات المقدمة. كما يجب أن تعكس مشاريع وأعمال هؤلاء التخطيط الاستراتيجي السليم الذي يتبعونه في ممارسة أعمالهم وفقاً 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 عدد محدد من الأعضاء كل عام للانضمام إلى البرنامج والاستفادة بشكل مباشر من الاستشارات والنصح المقدم علاوة على منحة مالية لدعم مشاريعهم.

وبالرغم من أن المركز يقدم خدماته الاستشارية ونواحي الدعم

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، الأمر الذي تطور في العام التالي ٢٠١٦ كما سنرى في هذا الكتاب بتخصيص مقعد لمؤسسة ريادة مجتمعية، كأحد المقاعد الفائزة بالبرنامج.

التطور الثاني للبرنامج خلال العام ٢٠١٦ كان في مجال تعزيز التعاون بين المؤسسات الكبيرة وتلك التي حصلت على عضوية البرنامج عبر التأسيس لعمل تجاري مشترك ومدعوم من قبل إحدى المؤسسات الرائدة في السلطنة، حيث قامت مؤسسة الواحة اللوجستية بتبني هذا المقعد خلال عام ٢٠١٦ لنشهد ولادة "بلادي مارت" التي ستقروون المزيد عنها في هذا الكتاب.



مبادرة "تجربتي"

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، فغالبا ما كان اختيار المواضيع مبنيا على ما نتلمسه منهم عند كل لقاء بهم.

مع نمو أعداد أعضاء المركز من رواد الأعمال، أصبح مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بمثابة منصة واسعة للتواصل تتيح للجميع فرصة الالتقاء والنقاش والتعلم من خبرات الآخرين، واستكشاف فرص التعاون فيما بينهم. وهنا أطلق المركز مبادرة تجربتي التي تتيح للأعضاء حضور جلسة شهرية نقاشية عامة يحضرها إلى جانب رواد الأعمال عدد من المعنيين من مختلف القطاعات والجهات الحكومية والخاصة، والتي تتيح لرواد الأعمال اكتشاف فرص لتطوير مشاريعهم والاطلاع على وجهات النظر المختلفة حول شتى المواضيع التي تعنيهم، وقد أصبحت هذه المبادرة أحد أهم التجارب التي يخوضها رواد الأعمال لاكتشاف الطرق الناجحة



نشكر الشركات الوطنية التي شاركت معنا في النسخة الأولى من مبادرة "تجسير"

aramex



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، فغالباً ما كان اختيار المواضيع مبنياً على ما نتلمسه منهم عند كل لقاء بهم.

مع نمو أعداد أعضاء المركز من رواد الأعمال، أصبح مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بمثابة منصة واسعة للتواصل تتيح للجميع فرصة الالتقاء والنقاش والتعلم من خبرات الآخرين، واستكشاف فرص التعاون فيما بينهم. وهنا أطلق المركز مبادرة تجربتي التي تتيح للأعضاء حضور جلسة شهرية نقاشية عامة يحضرها إلى جانب رواد الأعمال عدد من المعنيين من مختلف القطاعات والجهات الحكومية والخاصة، والتي تتيح لرواد الأعمال اكتشاف فرص لتطوير مشاريعهم والاطلاع على وجهات النظر المختلفة حول شتى المواضيع التي تعنيهم، وقد أصبحت هذه المبادرة أحد أهم التجارب التي يخوضها رواد الأعمال لاكتشاف الطرق الناجحة

مبادرة "تجسير"



المنتسبين لبرنامج الدعم المباشر

حروف مسقط: استطاعت إيمان بنت محمد الفارسية أن تنجح بامتياز في الامتحان الذي تتعرض له غالبية رائدات الأعمال وهو التوفيق بين منزلها وطموحها المهني. إيمان الأم لطفتين، هي اليوم صاحبة العلامة الرائدة في عالم الإكسسوارات ” حروف مسقط“.

الطلول لرياضة السيارات: علي بن موسى الموسى ليس عاشقاً للسيارات وحسب، بل هو اليوم صاحب مركز الطول لرياضة السيارات الذي أصبح خلال السنوات القليلة الماضية قبلة أصحاب السيارات الذين يريدون تعديلها أو صيانتها بالصورة الأمثل.

مزاين: عشقها للتراث و موهبتها البارزة في الرسم وإحساسها العميق بالجمال كانت أسلحتها لدخول عالم الفضيّات بمنتجات تجمع ببراءة بين الأصالة العمانية والحداثة الغربية. فضيات نادية الشامسي اليوم من أكثر قطع الحلّي المرغوبة من الشّابات العمانيات والسواح على حد سواء.

استوديو الذكريات: من أكثر الأسماء انتشاراً في عالم التصوير الضوئي الاحترافي، إنه ياسر بن عبدالله شعبان صاحب استديو الذكريات الذي أصبح مع الأيام المكان الذي تلجأ إليه إذا أردت أن توثق ذكرياتك بالشكل الذي تشعر معه بالفخر عندما تعود إليها بعد سنوات.

يونيوتس: عشقه للبحر جعل منه اليوم مالكاً لإحدى أشهر المؤسسات العمانية التي تقدم خدمات السياحة البحرية والرياضات المائية تحت اسم ” يونيوتس“. إنه عادل بن سويد العبّري الذي توسع مشروعه ليغطي شرائح سوقية أكبر وواظب على تقديم كل ما هو جديد وممتع وأعلى مستويات الأداء والخدمة.

المغامرون العرب: تعلم عامر بن خلفان الرواحي أسرار العمل في قطاع السياحة بالجهد والكد ليطلق بعد ذلك مؤسسته الرائدة ” المغامرون العرب” لتنظيم الرحلات السياحية في السلطنة، والتي غدت اليوم من المؤسسات المتميزة بمستوى خدماتها وتنوع رحلاتها واستقطابها لأعداد كبيرة من السياح.

مركز الأبادي البيضاء: من رحم المعاناة غالباً ما يأتي النجاح. هذه هي قصة عائشة بنت حفيظ باعبود والدة الطفل الذي شاءت الأقدار أن يكون من ذوي الاحتياجات الخاصة، فكان أن أصبحت والدته صاحبة واحد من أفضل المراكز المحلية للتقنيات المساعدة والتأهيل، المشروع الرائد في عالم الريادة المجتمعية.

مدرسة جنائن الحمراء الخاصة: عندما يأتي الأمر للتعليم، ليس هنالك من حيز للمساومة على الجودة، هذا ما تؤمن به كاذبة بنت حامد النبهانية صاحب مدرسة جنائن الحمراء الخاصة التي يسعى أولياء الأمور إلى إرسال فلذات أكبادهم إليها ليتلقوا العلم بالأسلوب الذي يؤمن لهم تقدماً أكاديمياً ونفسياً متميز.

دار الخابورة لصناعة الفضيّات: هي من دور الفضيّات المتميزة ليس فقط على مستوى السلطنة بل وعلى دول الخليج العربي أيضاً. محفوظة بنت أحمد البلوشية ورثت هذا الفن عن أجدادها وحافظت على الحرفة بكل إتقان فجعلت منها مؤسسة متميزة في صناعة الفضيّات والحلي العمانية الأصيلة.



كِداني: علامة بارزة اليوم في عالم الحلّي الفضية والمطلية بماء الذهب ذات اللسمة الأصيلة والتصميم المعاصر. منى بنت حميد الخصيية تقف اليوم وراء هذه العلامة الرائدة التي تشق طريقها باقتدار نحو الأسواق الخارجية.

رنيم جعلان للتجارة: أحد المشاريع المتميزة في بيع الملابس الجاهزة والإكسسوارات في ولاية جعلان بني بو حسن. أصبح المشروع في فترة قصيرة نسبياً سبباً في إيجاد مصدر رزق لشريحة مجتمعية تمتد ال عدة قرى، فصاحبته نجلاء بنت بلال الشكيلية تعمل على توظيف النساء في قرينها والقرى المجاورة للتسويق للملابس والمنتجات التجميلية المختلفة“.

لمسة المخمل: خصوصية المنتج هي سر تميز صاحبة المشروع، فالجودة فقط ليست قادرة على المنافسة في سوق تعج بالمنتجات الجيدة، وإنما هي تلك اللمسة الخاصة التي ابتكرتها نصره بنت ياسر المعمرية فجعلت لمنتجاتها من مستحضرات العناية بالبشرة مواصفات تميزها في الأسواق.

إنفوآيدل: بعد أن أطلق يوسف بن ثاني الجابري أول مطبعة عمانية للأظرف الورقية متعددة القياسات في الأسواق، توفر بديلاً متميزاً يغني عن الحاجة لاستيراد الأظرف من خارج السلطنة ويوفر خدمات ذات كفاءة عالية وسرعة في التسليم.

أعضاء
برنامج
الدعم
المباشر
٢٠١٦





إعمار الخليج
عبدالله بن علي الملا

اعتاد خريجو الجامعات والكليات البحث عن فرص العمل المتاحة في القطاعين العام والخاص، وقد ينتظرون سنوات حتى يحصلوا على الوظيفة التي ترضي طموحهم أو تليبي متطلباتهم. عبدالله بن علي الملا اختار طريقاً آخر تماماً. فقد فضّل أن يكون رائد أعمال على أن يعمل في وظيفة ثابتة تدر عليه راتباً شهرياً، ولذلك وفور تخرجه من الكلية حاملاً شهادة البكالوريوس أطلق مؤسسته الخاصة "إعمار الخليج". يقول عبدالله الملا متحدثاً عن مشروعه التجاري: "بعد أن بدأت دراستي الجامعية في الكلية الدولية للهندسة والإدارة، تخصصت هندسة صحة وسلامة البيئة، شعرت بارتباط شديد بهذا المجال، فبدأت اقرأ أكثر عنه، هذه القراءات زادت من شغفي أكثر بمجال الأمن والسلامة كما أصبحت أكثر يقيناً بأنني اخترت التخصص الذي سيحقق طموحاتي المستقبلية بدخول عالم الأعمال".

إطلاق مؤسسة تجارية لا يبدو صعباً ولكنه في نفس الوقت يتطلب توفر العديد من العوامل لضمان نجاح المشروع. لذلك عندما قمت بدراسة للسوق المقبل عليه وجدت أن فرص النجاح المتاحة أمامي عديدة ولكنها ليست سهلة المنال، فأنا ورغم دراستي الأكاديمية وقراءاتي الكثيرة حول مجال الأمن والسلامة والحماية من الحرائق إلا أنني كنت بحاجة إلى الخبرة الإدارية، كما أن المنافسة الكبيرة تحتاج لشخص يمتلك النفس الطويل والخبرة والإمام بأمور أخرى كالتسويق والترويج، هذا طبعاً بالإضافة إلى توفر رأس المال، ولكن مع الإصرار والعزيمة على تحقيق طموحي بامتلاك مؤسستي الخاصة بدأت خطواتي الأولى في عالم الأعمال".

انطلق مشروع "إعمار الخليج" في عام ٢٠١٢ مركزاً على جميع الأنشطة ذات العلاقة بمكافحة الحرائق والحماية منها، فضلاً عن توفير معدات الأمن والسلامة للمباني ومواقع العمل. بدأت أعمال المؤسسة بوجود موظف واحد فقط إلى جانب عبدالله الملا، وفي ظرف ٥ سنوات فقط وصل عدد الموظفين إلى ٥٠ موظفاً، بنسبة تعمين تصل إلى ٣٥٪، في إشارة واضحة إلى تطور المشروع ونموه

بسرعة كبيرة.

عن هذا النمو يتحدث الملا قائلًا: "عندما أطلقنا مشروعنا كنا ندرك حاجة السوق لمثل هذه المشاريع المتخصصة، ولكننا كنا ندرك أيضاً صعوبة المنافسة في سوق مفتوح ومع وجود شركات كبيرة تنافس في نفس المجال، لذلك كان علينا دراسة السوق جيداً وتحديد ما يحتاجه العملاء بدقة شديدة، فضلاً عن تركيزنا على ما يميزنا عن باقي المنافسين وإيصال ذلك للعملاء بكل وضوح بإيجاد قيمة مضافة، وأهم رسالة وجهناها للعملاء في البداية هي أننا الشركة الوحيدة التي تدار من قبل إدارة عمانية متخصصة ومؤهلة أكاديمياً في هذا المجال، لأن الأنشطة المتخصصة تحتاج إلى كفاءات متخصصة أيضاً. هذه الرسالة ساهمت في تفضيل مؤسستنا لدى المؤسسات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص والأفراد مما انعكس إيجاباً على تطور أداء المؤسسة".

في أواخر ٢٠١٥ التحق عبدالله الملا بمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ليصبح أحد أعضائه المتميزين... يقول الملا: "تطوّر عمل المؤسسة

بوتيرة جيدة مما جعلنا نشعر بالحاجة إلى مساعدة جهة رائدة في تقديم الاستشارات والنصح والتوجيه إلى المؤسسات الناشئة لضمان استدامة المشروع على نفس الدرجة من النمو والجودة التي تميزنا بها خلال فترة قصيرة، ولهذا توجهت إلى مركز الزبير للتسجيل كعضو في المركز. الاستفادة التي حصلنا عليها من المركز كانت متنوعة وعديدة مثل الحصول على الاستشارات القيمة وحضور ورش عمل لتطوير أداء المؤسسات الصغيرة، والالتقاء بالأعضاء الآخرين والاستفادة من خبراتهم ونقاشاتهم، إلى جانب دراسة فرص التعاون فيما بين أعضاء المركز أنفسهم".

في ٢٠١٦ تقدم عبدالله الملا للمنافسة على عضوية برنامج الدعم المباشر، وتميز مشروعه وجديته كرائد أعمال باحث عن النجاح ومثابرتة على التطور، اختاره المركز ليكون أحد الفائزين بعضوية البرنامج للعام نفسه. عن هذا الإنجاز يقول الملا:

" فوزي بعضوية برنامج الدعم المباشر كان بمثابة النقلة النوعية لي ولمشروعني، حيث أن هذا الفوز فتح لي آفاقاً أخرى من النجاح، فمن حيث علاقتي بالمركز أصبح هناك فريق خاص يشرف على تطوير مشروعني، ويساعدني في إعداد خطط العمل. ومن جانب آخر حصولي على مبلغ المنحة المالية ساهم في شراء بعض المعدات والأجهزة التي كنا بحاجة إليها. ولا يزال المركز يواصل تقديم الاستشارات والتوجيهات".

طموح عبدالله الملا ليس له حدود، فهو يضع ضمن مخططاته أن يرى مؤسسة إعمار الخليج وهي تقدم خدماتها إلى مجموعة من الأسواق في خارج السلطنة: "طموحنا كبير جداً فنحن ننظر بعيداً، لدينا آمنيات للسنوات القريبة كأن تصبح مؤسسة إعمار الخليج ضمن أفضل خمس شركات عمانية تعمل في هذا المجال بحلول العام ٢٠٢٠. كذلك نسعى في الأعوام المقبلة لافتتاح مصنع خاص بالمؤسسة لإنتاج أجهزة ومعدات الأمن والإطفاء والسلامة

وكل ما يتعلق بهذا المجال.. افتتاح هذا المصنع سينقلنا إلى مرحلة التصدير إلى الخارج وتقديم خدماتنا في الأسواق الخارجية"، في إشارة إلى أنه خلال فترة بسيطة سوف يتم الإعلان عن تدشين الهوية المؤسسية الجديدة والتي من المؤمل أن تعزز من مسيرة العمل بالشكل الجديد والذي يوائم النمو المؤسسي.

يتخذ عبدالله الملا من ثقة حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس المعظم - حفظه الله ورعاه- في مقدرة الشباب العماني على المساهمة في نمو الاقتصاد الوطني نبراساً له للمضي قدماً بمؤسسته من نجاح إلى آخر ومن تطور إلى أفضل.. يقول مؤسس مشروع إعمار الخليج: "إن الرؤية الحكيمة لحضرة صاحب الجلالة للشباب العماني وثقته الكبيرة فيهم لهي نبراس ينور لنا الطريق ويدفعنا دوماً لإثبات أننا أهل لتلك الثقة. وفي المقابل نجد أن توجيهات جلالتة دائماً ما تؤكد على تقديم الدعم للشباب العماني وللمؤسسات الناشئة حتى يكون لهم دور أكبر في نمو الاقتصاد الوطني ببلادنا العزيزة، وأنا هنا أود أن أشكر مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على دعمهم اللامحدود لهذا القطاع ولي شخصياً، وأتمنى من الشركات الكبرى في السلطنة أن تحذو حذوهم فشباب عمان يستحق الدعم والمساندة فهم مستقبل عمان".

emacat
إعمار

إعمار الخليج



إفريز

ياسر بن شامس البطاشي / محمد بن علي البلوشي



جمعتهم الصداقة سنوات طوال، ثم قرراً أن يستثمرها في تأسيس شركة تكون باكورة أعمالهما التجارية المشتركة. بعد دراسة وتفكير لم يدم طويلاً، وجد أن نوعية النشاط التجاري القادم تفرض نفسها عليهما، فأحدهما يملك من الخبرات الإدارية والمالية إلى جانب خبرة جيدة في مجال الصيانة، والآخر فنان تشكيلي وخريج أكاديمي يحمل شهادة الماجستير تخصص الفنون التشكيلية ويعمل أخصائياً للفنون. لذلك كان الخيار الأول هو تأسيس شركة متخصصة في تقديم استشارات التصميم وتنفيذ الديكور.

إنهما ياسر بن شامس البطاشي وشريكه محمد بن علي البلوشي مؤسسو شركة إفريز - شركة محدودة المسؤولية منذ العام ٢٠١١.

يقول ياسر البطاشي: "علاقة الصداقة التي تربطني بأخي محمد البلوشي كانت دافعاً لنا للتفكير في تأسيس شركة تجارية تجمعنا معاً، وعادة ما يشكل اختيار النشاط التجاري المناسب التحدي الأول لكل من يرغب في دخول عالم الأعمال، ولكن بالنسبة لنا كان الخيار واضحاً منذ البداية لكون محمد فناناً تشكلياً يجمع بين الهواية والدراسة، مما شجعنا على تأسيس شركة إفريز وهي شركة تقدم

المصروفات غير الضرورية، وتغيير آلية التسويق والترويج للشركة. وبدأنا العمل سوية على تطبيق هذه النقاط".

نجح ياسر البطاشي ومحمد البلوشي في إقناع مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بأنهما يتطوران بالشكل المأمول وأنهما يسيران بمشروعهما "إفريز" على الطريق السليم، فالمشروع بدأ يجني ثمار انضمامه للمركز سريعاً حيث تنوعت الخدمات التي تقدمها شركتهما، كما بدأت الشركة بتنفيذ الأعمال السريعة للجهات الحكومية وكذلك بعض جهات القطاع الخاص. التطور المتميز للمشروع ساهم في فوز أصحابه بعضوية برنامج الدعم المباشر للعام ٢٠١٦، لتبدأ الشركة مرحلة جديدة من النجاح والتميز.

يقول ياسر البطاشي: "بعد انضمامنا للمركز والبدء في تطبيق الاستراتيجية الجديدة بدأنا نلمس النتائج الإيجابية تدريجياً، حيث ربطتنا علاقات جيدة مع الشركاء الاستراتيجيين للمركز، كما أتاحت لنا اللقاءات المباشرة مع أعضاء المركز الآخرين الفرصة لتبادل الخبرات المختلفة إلى جانب النقاشات حول تطوير المشاريع، بالإضافة إلى دراسة فرص التعاون الممكنة فيما بين المؤسسات من أعضاء المركز، فضلاً عن حضورنا للفعاليات التي ينظمها المركز ويحضرها المعنيون من الجهات الحكومية والخاصة. فوزنا ببرنامج الدعم المباشر للعام ٢٠١٦ كان بمثابة النقلة الحقيقية للشركة، حيث حصلنا على كافة الامتيازات التي يوفرها البرنامج لأعضائه الفائزين. بالإضافة إلى الاهتمام والاستشارات التي يقدمها المركز لكافة أعضائه، يحظى الفائزون بالبرنامج بمزايا عديدة منها تخصيص مستشار يعمل معهم بشكل دائم ويساندهم بشتى الطرق الممكنة، بالإضافة إلى حصولهم على منحة مالية تساهم في تنفيذ الأهداف المتفق عليها للمشروع".

من خلال عملنا مع الفريق المسؤول في مركز الزبير للمؤسسات

الصغيرة قمنا بتطوير المشروع من مختلف الجوانب الإدارية والمالية بالإضافة إلى جوانب أخرى، كما تم نقل مكتب الشركة من ولاية العامرات إلى الخوير كنقطة البداية وذلك بهدف تغيير رقعة العملاء المستهدفين، وتم التركيز على توطيد العلاقات مع مجموعة من المكاتب الهندسية التي منحت الشركة الثقة عبر إرساء بعض المشاريع عليها وهو ما أدى لزيادة الأعمال بشكل ملحوظ. فضلاً عن ذلك عمل فريق مركز الزبير معنا على إعداد خطة العمل للفترة القادمة وتجهيز استراتيجية جديدة للتسويق وتطوير نموذج العمل إلى جانب العمل على تجهيز هوية تجارية جديدة للشركة.

يضيف ياسر البطاشي: "بعد الجهود الكبيرة التي قام بها مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة معنا استطعنا الانتقال إلى مرحلة متقدمة من العمل، حيث أصبحنا نعمل برؤى وأهداف جديدة، ونستهدف سوقاً أكبر كما نقدم خدمات أكثر. كنا نقدم خدماتنا إلى أصحاب الفلل الصغيرة من متوسطي الدخل وأقل، ولكننا انتقلنا اليوم لنخدم متوسطي الدخل وغيرهم من فئات الدخل. إن تنوع خدماتنا ساعدنا على تقديم الأعمال السريعة للجهات في القطاعين العام والخاص. كما نستهدف حالياً المحلات التجارية الراقية والفنادق. هذا التحول في آلية العمل ساهم في ارتفاع الدخل بنسبة ٩٠% تقريباً مع العلم بأننا نستخدم نفس عدد العمال والتكلفة السابقة نفسها للعمل، ولكن العائد تضاعف بفضل من الله رب العالمين أولاً ومركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ثانياً. هذا المركز الذي لن ننسى الدعم والجهد الذي قدمه لنا، ومهما قلت فلن أوفيهم حقهم، وأنصح جميع أصحاب المؤسسات الصغيرة بالتوجه للمركز والاستفادة من الخدمات والاستشارات التي يوفرها، كما أتمنى من الجهات المعنية الأخرى أن تحذو حذو مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في دعمه اللامحدود لهذا القطاع".



إفريز



إفريز

EFREEZ



بلادي مارت للبيع بالجملة
ناصر بن سعيد بن محمد الحجري

أظهروا رغبة أكبر عن زملائهم من الأعضاء الآخرين في تطوير مشاريعهم، كما عبروا عن حماس أوضح وإدراك أشمل لسبل التطوير التي تعلموها من خلال المركز، مما يؤهلهم لأن يكونوا ضمن قائمة المرشحين للفوز ببرنامج الدعم المباشر”.

في عام ٢٠١٥ أعلن مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة عن تخصيص مقعد متميز في برنامج الدعم المباشر ليتم تبنيه من قبل إحدى الشركات الرائدة في السلطنة، تماشياً مع استراتيجية مؤسسة الزبير نحو تعزيز دور المؤسسات الكبيرة في التعاون مع المؤسسات الصغيرة وإتاحة الفرص لتطوير المشاريع جنباً إلى جنب. وكانت المبادرة الأولى من شركة الواحة اللوجستية المتخصصة في مجال البيع بالجملة. هذا الإعلان كان بمثابة الحافز الأكبر لناصر الحجري ليقدم على الانضمام إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. لم ينتظر ناصر طويلاً فهو يعلم قيمة الوقت وأهمية استغلال الفرص المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة تحديداً، حيث تقدم للتسجيل كعضو في مركز الزبير للمؤسسات الصغير في عام ٢٠١٥. ونظراً لممارسته النشاط التجاري لعدة سنوات فقد كان ناصر يعلم أنه بحاجة إلى

مؤسسة عالم الطبيعة الحديثة أن نكون أول من يدير أحد متاجر ”بلادي مارت“ بالتعاون مع المركز وشركة الواحة اللوجستية”.

ويضيف ناصر: ” تم الاستفادة من المنحة المالية المخصصة للمقعد في تمويل المشروع جزئياً، هذا بالإضافة إلى المبالغ الأخرى التي قدمتها شركة الواحة والتي ساهمت في تجهيز وتأثيث المتجر. أما بالنسبة للمواد الغذائية فقامت شركة الواحة اللوجستية بتوفيرها بحيث يتم خصم قيمة السلع بواقع مبلغ شهري تم الاتفاق عليه بين مؤسسة عالم الطبيعة الحديثة وشركة الواحة اللوجستية. وإلى جانب الدعم المادي الذي حصلنا عليه من المركز وشركة الواحة اللوجستية وجدنا الدعم الفني والاستشاري واللوجستي قبل وأثناء افتتاح المتجر وبعد الافتتاح ولا يزال الدعم مستمراً حتى اليوم من قبل المسؤولين والقائمين على مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة”.

ويؤكد الحجري أن المشروع أخذ في التطور والنمو من حيث حجم المبيعات وأنواع السلع المتوفرة، كما أن الإقبال على التسوق من المتجر في تزايد مستمر، ولكن مع ذلك تبقى هناك بعض التحديات التي تواجه أي عمل تجاري، وعلى صاحب العمل التغلب على هذه الصعوبات والتحديات ومن المهم جداً أن يكون رائد الأعمال مدركاً للتحديات التي قد يواجهها المشروع.

ويرى الحجري في مبادرة مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الهادفة إلى تقديم الدعم بشتى أنواعه لرواد الأعمال وللمؤسسات الصغيرة تجربة فريدة تستحق أن يقتدى بها، كما أنها نموذجاً للشراكة الحقيقية بين مختلف شركات القطاع الخاص في بناء الاقتصاد الوطني. يقول الحجري: ” **ساهم مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة في بروز رواد أعمال ناجحين يشار لهم اليوم بالبنان، وشارك في ظهور مشاريع متنوعة تستوعب مجموعة من الباحثين عن عمل، كما غدى بوابة للعبور إلى عالم الأعمال، فمن خلاله يستطيع**

رواد الأعمال الانطلاق مدعومين بالاستشارات والنصح والتدريب وبالمال أيضاً، مما يؤهلهم لخوض غمار عالم التجارة وهم على استعداد تام لمواجهة التحديات والصعوبات. كما قدمت شركة الواحة اللوجستية مثالا متميزا عن الشراكة والتعاون ما بين الشركات الرائدة والناشئة في أفضل صورها، لهم جمعياً منا كل الشكر والتقدير.”



المشروع بمبادرة ودعم
من شركة الواحة اللوجستية

الواحة
اللوغستية



بلادي مارت
biladi mart

بلادي مارت للبيع بالجملة



مشاريع الروائع الشامخة
عالية بنت عبدالله النبهانية

هي ربة بيت ناجحة، ولكنها شعرت بأهمية أن يكون لها دور آخر تخدم به المجتمع ويساعدها وعائلتها مادياً. فكرت ملياً إلى أن توصلت إلى فكرة المشروع الذي أيقنت أنها تستطيع إدارته بطريقة تضمن استمراريته ونجاحه. تحدثت إلى زوجها عن المشروع الذي ترغب في تأسيسه حيث أبدى حماساً للفكرة واعدأ بإياها بالوقوف بجانبها وتقديم كل ما تحتاجه لضمان نجاح المشروع. إنها عالية بنت عبدالله بن حمد النبهانية صاحبة مشروع الروائع الشامخة لتربية الدواجن.

تقول عالية النبهانية: "قررت توسعة المشروع، فقامت باستئجار مزرعة في منطقة الكرشنة بولاية نزوى، وأنشأت فيها حظيرتين تنتجان قرابة 0 آلاف دجاجة خلال الدورة الواحدة الممتدة تقريباً لشهرين وهي الفترة التي يستغرقها نمو الدجاجة وصولاً إلى العمر الذي تدخل فيه مرحلة الاستهلاك، ووصلت في الإنتاج إلى قرابة ٣٠ ألف دجاجة سنوياً. في البداية كانت المزرعة تخدم ولاية نزوى، ثم بدأنا في إيصال المنتج إلى ولايتي الحمراء و بهلاء، حيث نقوم بتوصيل الدجاج المذبوح والمنظف إلى المنازل بدون إضافة رسوم توصيل على السعر الأصلي. كما بدأنا مؤخراً بتوصيل بعض الطلبات إلى محافظة مسقط وبشكل خاص إلى الأهل والأصدقاء والمعارف في بعض ولايات المحافظة".

مع استمرار الطلب القوي على منتجات المشروع رأّت عالية النبهانية ضرورة إجراء توسعة جديدة في المشروع لتلبية الطلبات المتزايدة، ولكنها كانت تشعر أنها بحاجة إلى الدعم الفني والمادي هذه المرة. فالمشروع يحتاج إلى هذين الدعمين للتوسع بطريقة مدروسة وإضافة حظائر جديدة وغيرها، وكذلك فهي تحتاج إلى

الاستشارات التي تضمن لها تحقيق نمو المشروع وتحقيق عائد ربحي جيد، وليس فقط تغطية المصاريف التشغيلية والاكتفاء بنسبة ربح بسيطة جداً تكاد لا تذكر كما كان الأمر في مراحله الأولى. لذلك فكرت عالية في اللجوء إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة للتسجيل كعضوة في المركز بهدف الاستفادة من كافة الخدمات التي يقدمها المركز. عن هذه الخطوة تقول عالية النبهانية: "مع إنشائي لمزرعة الدواجن وزيادة الإنتاج إلى قرابة ٣٠ ألف دجاجة سنوياً وجدت أن الإقبال يتضاعف أيضاً وأنه يمكنني تطوير المشروع وزيادة الإنتاج، ولكن المصروفات كانت عالية بحيث أن الإيرادات بالكاد تغطيها، وفي هذه الحالة فإن المشروع يكبر فعلاً ولكن الأرباح قليلة جداً لذلك فكرت في الحصول على الاستشارات الفنية لتحقيق ربحية أفضل وكذلك مساعدتي في الحصول على التمويل المادي لتطوير المشروع. فتقدمت في ٢٠١0 بطلب العضوية إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، كما شجعتني على الانضمام إلى عضوية المركز إحدى الصديقات من عضوات المركز الفائزات ببرنامج الدعم المباشر، وفعلاً أصبحت عضوة في المركز وبدأت جني ثمار عضويتي هذه عبر الاستشارات العديدة التي حصلت عليها. ثم تقدمت

للمشاركة في برنامج الدعم المباشر ٢٠١٦ والحمد لله رب العالمين توفقت وكنت أحد الفائزين".

فوز عالية النبهانية بعضوية برنامج الدعم المباشر ٢٠١٦ فتح لمشروعها أبواباً عدة للتطور والنمو، حيث شملت الخدمات التي حصلت عليها خدمة التدقيق المالي الشامل الذي أكد على قلة الربح المتحقق مقارنة بالمصروفات. هنا بدأت التفكير في إيجاد آلية لتحقيق النمو في الإيرادات بدون إضافة مصروفات كثيرة، وبعد عدة دراسات متأنية ارتأت عالية مع فريق مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة إلى إنشاء حظيرة ثلاثة تنتج كمية كبيرة من الدجاج، وفي نفس الوقت تكون ذات مصروفات أقل، ومن أجل ذلك تم الاستفادة من مبلغ المنحة المالية لبرنامج الدعم المباشر في إنشاء تلك الحظيرة المتطورة.

تقول النبهانية: "فوزي ببرنامج الدعم المباشر ٢٠١٦ فتح لمشروعي آفاقاً أوسع للنجاح الحقيقي، وأقول الحقيقي لأن المشروع كان ناجحاً من ناحية الطلب الكبير على المنتج ولكن من حيث الربح

المحقق فهو لم يكن كذلك إذ كان يحقق ربحاً بسيطاً. لذلك كانت رؤية الفريق المشرف على المشروع في مركز الزبير هو الاستفادة من مبلغ المنحة في إنشاء حظيرة ثلاثة تكون كبيرة نوعاً ما وذات أنظمة متطورة وعصرية في هذا المجال. وفعلاً أنشأنا الحظيرة وفق معايير متطورة وليست كالحظائر التقليدية السابقة، فالحظيرة الجديدة معزولة حرارياً مما يوفر في استهلاك الكهرباء، ويمكن نقلها من مكان إلى آخر حسب الضرورة. كما تم تطبيق نظام الري الآلي الحديث مما يوفر كثيراً في استهلاك المياه، بالإضافة إلى نظام تدفئة متطور جداً يحافظ على درجة حرارة معينة داخل الحظيرة طوال أيام السنة".

الحظيرة الثلاثة تنتج قرابة ٦ آلاف دجاجة في الدورة الواحدة (٣٦ ألف دجاجة في السنة) وبالتالي أصبح إجمالي إنتاج المزرعة من الحظائر الثلاث قرابة ٦٦ ألف دجاجة سنوياً، مما ساهم في زيادة الربحية بشكل ملحوظ حيث أن المصاريف الرئيسية الثابتة كإيجار المزرعة لم تتغير.

وبالتوازي مع عمل مركز الزبير وعالية النبهانية على إضافة الحظيرة الثالثة، عمل الفريق على إعداد هوية جديدة للمؤسسة واختيار اسم خاص للمشروع وتجهيز شعار جديد له بهدف مواكبة المرحلة المتقدمة التي وصل إليها.

وحول طموحها تقول عالية: "الحمد لله رب العالمين، استطعت بفضل الله وبفضل الدعم الكبير الذي وجدته من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مشاهدة مشروعني يكثر وينمو، ويسرني توجيه كل الشكر والتقدير لفريق العمل بالمركز على دعمهم الكبير.. ولدي طموح كبير في أن يصل إنتاج مشروعني لكافة أنحاء السلطنة ثم نبدأ في التصدير إلى الخارج وخاصة إلى دول مجلس التعاون الخليجي".

مشاريع الروائع الشامخة



شُبَّاك
أيوب بن صالح بن خليفة الشعيبي



إلى استعراض مجموعة من الخدمات الأساسية لهذه المناسبات مثل الأزياء والتجميل والتصوير وخدمات الطعام وغيرها .. وبعد دراسته لجدوى المشروع دراسة متأنية قرر بدء العمل في تصميم موقع إلكتروني يقدم هذه الخدمات، وتكملة الإجراءات الأخرى، فكان موقع "شباك" www.shubbak.com

ويؤكد أيوب الشعيبي: "الأسعار المرتفعة هي أبرز التحديات التي تواجه الراغبين في حجز القاعات المناسبة، وهذا كان المحرك الرئيسي الذي ألهمني إلى فكرة هذا المشروع الفريد من نوعه. فلقد أطلقنا المشروع في فبراير ٢٠١٥ وواجهتنا بعض التحديات في البداية كأى مشروع آخر، ولكن مع الإصرار والمثابرة على النجاح استطعنا تحقيق الأهداف الأولية التي رسمناها للمشروع، وبمرور الوقت تغلبنا على كافة التحديات التي كان أبرزها إقناع القاعات بأهمية الاشتراك معنا وتسجيل بيانات القاعات والمعلومات الخاصة بالسعر والعروض مع تبيان الأيام المحجوزة وتلك غير المحجوزة فيها. واجهتنا مسألة تقبل الناس لحجز القاعات عن طريق موقع إلكتروني بالإضافة إلى الدفع الإلكتروني، إلا أن الوضع بدأ

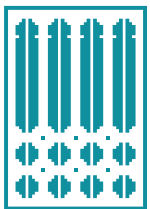
المشروع، والطرق الأفضل للوصول إلى أكبر شريحة من الفئة المستهدفة في المشروع."

في عام ٢٠١٦ ونظير جهوده الواضحة لتطوير المشروع إلى جانب عمله المتواصل مع المركز واستفادته من الاستشارات والنصائح التي يحصل عليها تم مكافأة أيوب الشعيبي باختيار مشروع "شباك" ليكون ضمن المشاريع الفائزة بعضوية برنامج الدعم المباشر للعام نفسه. الفوز في برنامج الدعم المباشر والحصول على المنحة المالية بالإضافة إلى الاستشارات ووضع الخطط التطويرية المناسبة ساهم في إحداث نقلة في المشروع، حيث تطورت فكرة المشروع من موقع إلكتروني متخصص في حجوزات القاعات لمناسبات الأفراح والمؤتمرات وباقي الفعاليات لتكون موقع يضم مجموعة من أفضل القاعات للمناسبات بالإضافة إلى انضمام مجموعة المؤسسات الأخرى التي تقدم خدمات ذات علاقة بالفعاليات المنظمة مثل مؤسسات الأزياء الرجالية والأزياء النسائية والأنغام والموسيقى والتجميل وتصميم الدعوات والتصوير والتوزيعات والزينة والإضاءة والضيافة والتنظيم والكعك والحلويات والكوشنات والورود والزهور والمطاعم والبوفيهات.

وفي تطور نوعي يعمل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وأيوب الشعيبي على تصميم تطبيق إلكتروني للهواتف النقالة للموقع بحيث يمكن الحجز والاستفسار عن كافة خدمات موقع "شباك" عن طريق الهاتف النقال. عن هذا التطور يقول الشعيبي: "شكل اختيار مشروعنا ضمن الفائزين العشرة في برنامج الدعم المباشر لعام ٢٠١٦ نقطة تحول للمشروع، حيث نال المشروع اهتماماً أكبر من قبل فريق عمل المركز الذين ساعدوني في وضع الخطط التطويرية للموقع، كما استفدت من المنحة المالية في تصميم تطبيق خاص بالموقع على الهواتف النقالة، هذا التطبيق سيسهل من عملية الحجوزات كثيراً، ومن ناحية أخرى أضفنا إلى الـ ٢٥ قاعة المسجلة

معنا قرابة ٥٤ مؤسسة تقدم خدمات ذات صلة بالفعاليات المنظمة كالأعراس والمؤتمرات والاجتماعات... إلخ، وما زلنا نتواصل مع العديد من القاعات والمؤسسات للتسجيل في الموقع وعرض خدماتهم المتنوعة. والهدف الرئيسي من انضمام هذه المؤسسات هو الرغبة في أن يكون الموقع هو المنصة التي تجمع كل ما يحتاجه منظم الفعالية تحت سقف واحد، حيث يمكنه وعبر "شباك" حجز القاعة ودفع تكلفتها وحجز المطاعم والبوفيهات والاتفاق مع شركة الضيافة والتنظيم والتعاقد مع محل الهدايا ومحل التصوير وما إلى ذلك من أمور". يضيف الشعيبي: "إن الحجز عن طريق الموقع سهل جداً وبسيط مما يتخيل البعض فهو يتم عبر خطوات قليلة، كما يتيح إمكانية تغيير الموعد أو إلغاء الحجز قبل فترة محددة وحسب الشروط المحدد لكل حجز على حدة".

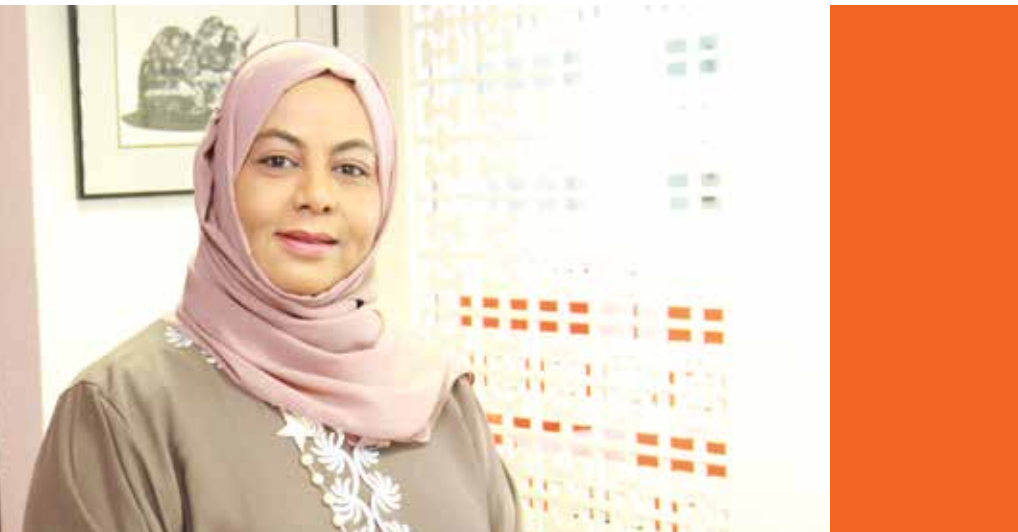
يؤمن أيوب الشعيبي بأن أي مشروع تجاري يبقى قابلاً للتطور والنمو طالما توفرت له الأساسيات المطلوبة لتحقيق ذلك، وهذا ما وجدته بعد انضمامه لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.. يقول أيوب الشعيبي: "**العديد من الشباب العماني يمتلك الأفكار التي من الممكن أن تكون مشروعاً ناجحاً على أرض الواقع، ولكن ذلك يعتمد على توفر الدعمين المادي والفني. أنا كنت محظوظاً بانضمامي لمركز الزبير حيث حظيت بالحصول على التوجيه والاستشارات والنصائح المجانية، فضلاً عن فوزي بإحدى منح برنامج الدعم المباشر مما ساعدني كثيراً في تطوير مشروعي، لذلك أنا ممتن لمؤسسة الزبير بشكل عام ومركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على وجه الخصوص على كل الدعم الذي قدموه لي منذ أول يوم انضمت فيه للمركز وحتى يومنا هذا.. كما أدعو الشركات الكبرى في القطاع الخاص للقيام بدور مشابه للدور الكبير الذي يؤديه المركز في خدمة المؤسسات الصغيرة، وذلك خدمة لوطننا الغالي عمان، فتطور المؤسسات الصغيرة هو تطور للاقتصاد العماني بكل تأكيد".**



شُبَّاك
SHUBBAK



شُبَّاك



مركز القبس لطب الأسنان زبيدة بنت حمود الحارثية

على تحقيق هذه الأمنية واصلت العمل نحوها طوال تلك الأعوام، حيث أن الفكرة لم تفارق مخيلتي بل كانت تكبر وتتمو وتتضح شيئاً فشيئاً، وفي عام ٢٠١٢ بدأت الفكرة تأخذ بعداً أكثر جدية وإصراراً على التنفيذ، وبدأت أناقش زميلاتي في فرص نجاح المشروع والموقع الأسبب له والتكاليف المتوقعة إلى آخر التفاصيل الأخرى”.

تضيف زبيدة: ” في عام ٢٠١٤ رسمت الخطوات الأولى للمشروع، ف جاء اختيار الاسم ” مركز القبس لطب الأسنان” وذلك لرغبتني في أن يحمل الاسم معان للقوة والهيبة والشموخ. كما عملت على تصميم الهوية التجارية للمؤسسة، والتي ركزت فيها على إبراز رؤية ورسالة المركز، فضلاً عن أهدافه الرئيسية”.

شهد شهر مايو ٢٠١٤ انضمام زبيدة الحارثية إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، حيث بدأت حضور ورش العمل والمحاضرات التي ركزت على مفهوم ريادة الأعمال وتطوير المشاريع الناشئة. من خلال عضويتها في المركز استفادت زبيدة من الاستشارات واستمعت للنصائح والتوجيهات الخاصة بتأسيس المشاريع

تواصل زبيدة الحارثية حديثها: ” في سبيل تأسيس مشروع ناجح وقوي تقدمت إلى بنك التنمية العمالي بطلب الحصول على التمويل المالي، حيث حصلت على تمويل بقيمة ٥٠٪ من رأس المال بينما تكفلت شريكتي شبيخة الجابرية بدفع النصف الآخر من رأس المال. ومن أجل ضمان أن تكون خطواتي مدروسة بشكل جيد تعاقدت مع مستشارة متخصصة في مجال طب الأسنان لمساعدتي وتوجيهي في اختيار الأجهزة والمعدات واختيار طاقم العمل. ثم بدأت البحث عن الموقع الأنسب للمركز حيث وقع اختيارنا على منطقة الحيل الجنوبية، بعدها بدأنا شراء الأجهزة والمعدات، لتبدأ معها مرحلة التنفيذ وغيرها من أعمال الإنشاءات، ثم بدء تجهيز العيادة، حيث قمت بالإشراف المباشر على كل هذه التفاصيل. وفي ٢ يونيو ٢٠١٦ تم الافتتاح الرسمي للمركز وذلك تحت رعاية الشيخ خالد بن محمد الزبير عضو مجلس الإدارة المنتدب بمؤسسة الزبير”.

بدأ مركز القبس لطب الأسنان العمل بطاقم يتكون من ٤ موظفات يمتلكن خبرات متنوعة، حيث تمتلك زبيدة الحارثية خبرة طويلة تمتد لقرابة ٢٣ سنة كفنية جراحة أسنان، منها ١٥ سنة خبرة في مجال التقييم ومكافحة العدوى. فيما تمتلك طبيبة الأسنان خبرة جيدة تمتد لـ ٧ سنوات، بالإضافة لمرضتين عمانيتين مؤهلتين وتملكان خبرة جيدة.

فوز زبيدة الحارثية بعضوية برنامج الدعم المباشر ٢٠١٦ من قبل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة كان له وقع خاص عليها.. تقول زبيدة الحارثية: ” برنامج الدعم المباشر كان له الأثر الكبير علي بشكل شخصي حيث زاد من فرص نجاحي وإصراري على قيادة المشروع نحو المزيد من التميز، كما ضاعف من حجم المسؤولية الملقة على فريق مركز القبس من أجل تحسين الجهود المبذولة لتحقيق كافة الأهداف المرسومة لمواصلة النجاح. ومن الناحية المادية ساهمت المنحة المالية من البرنامج في شراء بعض

الأجهزة التي يحتاجها المركز مثل جهاز الأشعة وبعض الأجهزة والمعدات الأخرى، فضلاً عن تكملة أعمال الديكور في الاستقبال”.

تطمح زبيدة إلى تطوير مشروعها من خلال زيادة الخدمات العلاجية وشراء أجهزة متطورة، بالإضافة إلى التوسع وفتح فروع أخرى للمركز. كما تعمل على تنفيذ بعض الأفكار التسويقية مثل المشاركة في المعارض وزيارة المدارس والمؤسسات بهدف إجراء الفحوصات المجانية إلى جانب التثقيف بأهمية العناية بصحة الفم والأسنان، فضلاً عن توقيع بعض الاتفاقيات مع كبرى المؤسسات لتقديم العلاج لموظفيها بأسعار مخفضة، كذلك الاستفادة من مواقع التواصل الاجتماعي في الترويج للمركز.

تؤمن زبيدة الحارثية أن ريادة الأعمال هي رحلة طويلة يجب الاستعداد لها جيداً، وعلى الراغب في خوض غمار عالم الأعمال تهيئة نفسه نفسياً واجتماعياً قبل البدء في تأسيس أي مشروع تجاري، كما أن عليه حضور الدورات وورش العمل الخاصة بريادة الأعمال لتنمية مهاراته القيادية، وأن يتحلى بالصبر والمعرفة التامة باحتياجات مشروعه والصعوبات التي قد تواجهه، بالإضافة إلى أهمية التواصل مع رواد الأعمال الآخرين ومشاركتهم الأفكار والنقاشات وتبادل الاستشارات والنصائح.



مركز القبس لطب الأسنان ALQABAS DENTAL CENTER

مركز القبس لطب الأسنان



مشاريع خميس راشد خميس الصواعي التجارية خميس بن راشد الصواعي



خميس بن راشد الصواعي مثال لرواد الأعمال الطموحين والمثابرين الساعين لتحقيق أحلامهم دون كلل أو ملل، متغلبين على كافة الصعوبات والتحديات التي قد تثبط من عزيمة البعض وتقف عائقاً أمام تنفيذ خططهم التي وضعوها للوصول إلى الأهداف المرجوة.

في إحدى سفراته إلى ألمانيا لفت انتباه خميس الصواعي مشروع تجاري رأى فيه فرصة العمر لدخول عالم الأعمال، فكرة المشروع غير مسبوقة في السلطنة. متحدثاً عن ولادة فكرة المشروع يقول: ”كنت مسافراً إلى ألمانيا وهناك لاحظت وجود حافلات صغيرة متقلبة تقدم خدمات الغسيل السريع للسيارات بحيث يكون من السهل على أصحاب السيارات الراغبين في غسيل وتنظيف سياراتهم القيام بذلك وهم يجزون أعمالهم الأخرى دون الحاجة إلى التوجه إلى مغاسل السيارات والانتظار لأوقات طويلة. أعجبتني الفكرة كثيراً وشعرت بأنها تمنحني الفرصة للبدء في مشروعني الخاص. فور عودتي إلى مسقط باشرت بإجراءات تنفيذ مشروع ”الخدمات السريعة لغسيل السيارات” والذي يعتمد على توفير خدمة غسيل السيارات من خلال حافلات متقلبة“.

مثل كل المشاريع الصغيرة تنطلق من خلال فكرة ربما تكون محصورة في جانب معين في البداية، ولكنها تتطور مع مرور الوقت وتوفر الاستشارات والنصائح من قبل المختصين وذوي الخبرة في مجال عالم الأعمال، خميس الصواعي وعبر مؤسسته ”مشاريع خميس راشد خميس الصواعي التجارية” طرقت هذا العالم وبدأ في تنفيذ مشروعه الخاص. في البداية كانت فكرة المشروع هي التنقل بحافلة صغيرة لغسيل السيارات إلى أماكن معينة والوقوف فيها انتظاراً للزبائن الذين يرغبون في الحصول على خدمات غسيل وتلميع وتنظيف السيارات. مع مرور الوقت ارتأى خميس تطوير مشروعه، ولكنه أدرك حاجته إلى الحصول على الدعم المادي والفني حتى يتمكن من رؤية مشروعه وهو ينمو ويتطور. هنا قرر الصواعي التوجه إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ليصبح أحد أعضائه المتميزين، وفي عام ٢٠١٦ تم اختياره ليكون ضمن الفائزين العشرة ببرنامج الدعم المباشر.

يقول خميس الصواعي: ”عندما بدأ المشروع يعمل بشكل جيد وحقق نتائج فاقت توقعاتي أدركت أنه علي العمل على تطوير

المشروع، ولكن هذا الأمر يتطلب توفر الدعم المادي أولاً والفني ثانياً. هنا قررت البحث عن الجهات التي من الممكن أن تساعدني على تحقيق ذلك، وبعد البحث وجدت أن مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة يعد أحد أفضل الجهات التي تساند المؤسسات الناشئة وتساعدنا في تحقيق النمو المنشود، ولذلك توجهت إلى المركز وتقدمت بطلبي للتسجيل كعضو“.

يضيف خميس الصواعي سرد قصة نجاحه: ”بعد أن أصبحت عضواً بالمركز حصلت على الاستشارات والتدريب والتوجيه والنصائح اللازمة لاستمرارية نجاح المشروع. وبعد فترة من العمل المشترك على وضع استراتيجية واضحة تساهم في تطوير المشروع وصلنا إلى النقطة الأهم في علاقتي بالمركز حيث تم اختياري ضمن الفائزين ببرنامج الدعم المباشر. هذا الاختيار أعاد تشكيل مشروعي بشكل جذري بداية من تطوير الفكرة والذي تم بناءً على الاستشارات والنصح المقدم من المركز، مروراً بالحصول على المنحة المالية الخاصة وتسهيل تمويل فكرة المشروع، وصولاً لمساعدتي في الحصول على عقود عمل مع بعض شركات القطاع الخاص“.

تطوّر المشروع من وقوف حافلة الخدمات السريعة لغسيل السيارات في مكان معين تنتظر الزبائن، إلى مشروع مبتكر يوصل الخدمة إلى حيث يوجد الزبون وفي الوقت الذي يناسبه، حيث أصبح بإمكان الراغبين في الحصول على الخدمة طلبها عبر الاتصال بأرقام هواتف المؤسسة المخصصة لذلك، كذلك تم توقيع عقود مع جهات حكومية وأخرى من القطاع الخاص لتقديم جميع الخدمات في مواقعهم.

خميس الصواعي ينظر إلى التطور الكبير الذي طرأ على المشروع بعين الرضا، ولكنه يؤمن بأنه لا يزال أمامه الكثير لينجزه من أجل تعزيز نجاح مشروعه، حيث يقول: **”لقد منحني مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة دعماً فاق توقعاتي، فهم وقفوا بجانبني بتقديمهم الاستشارات المجانية والتوجيه الفني الذي أحতاجه لنمو المشروع، وهو ما تحقق بشكل أسرع مما توقعت بكثير، كما ساعدوني في الحصول على قرض تمويلي من بنك صحار، وكذلك ساعدوني في تطوير فكرة المشروع وتغيير آلية العمل، كما فتح لي فوزي ببرنامج الدعم المباشر الباب على مصراعيه بداية من**

شراء معدات جديدة بالمنحة المالية، فضلاً عن مساعدتي في الحصول على عقود عمل لدى بعض الجهات في القطاع الخاص، والذين تم الاتفاق معهم على توفير حافلات مع فريق العمل في موقع العمل أو توفير عمال وعربات مجهزة تتواجد بشكل دائم في الموقع. كما ساعدني فريق عمل المركز في حل مشكلة العمالة التي تحتاجها المؤسسة للقيام بأعمالها على أكمل وجه. أنواع الدعم المختلفة التي قدمها مركز الزبير لي ساهمت بكل تأكيد في وصول المشروع إلى مرحلة متقدمة جداً من النجاح والوصول إلى نقطة التعادل بين المصروفات والإيرادات في غضون ٦ شهور من بدء آلية العمل الجديدة، ولكن كما يقال الطموح لا سقف له، فأنا مؤمن بأنه عليّ العمل بجهد أكبر من أجل ضمان استمرارية نجاح المشروع وتعزيز نموّه“.



مشاريع خميس راشد الصواعي التجارية



معاونة

علي بن سعيد بن عبدالله الراشدي



وبناءً على عقود سنوية أو أي فترة يتم تحديدها بين الطرفين دون الحاجة للاتصال لطلب الخدمة، بحيث تكون تكلفة الصيانة موضحة في العقد ويضاف عليها فقط قيمة قطع الغيار التي يتم استبدالها أثناء عملية الصيانة. كذلك تقدم المؤسسة الخدمات المرتبطة بالعقود السريعة لمهمات فردية يتم التنسيق لها من خلال مركز اتصال تابع لمؤسسة معاونة يعمل على تلقي الاستفسارات والطلبات الطارئة.

حول ولادة فكرة المشروع يقول علي الراشدي: " عملي السابق في سلاح الجو السلطاني العماني بقسم الصيانة جعلني أكتسب خبرات جيدة جداً في هذا المجال، وزادت وظيفتي الثانية بمجال مقاولات البناء من هذه الخبرات، حيث أن العمل قريباً من الناس والمجتمع المحلي جعلني استشعر حاجة السوق لوجود شركات متخصصة تقدم الصيانة الفورية والدورية الشاملة للمنازل والمكاتب سواء للأفراد أو للمؤسسات بكافة أحجامها وأنواعها. من هنا ولدت فكرة مشروع (معاونة)".

بدأت "معاونة" بوجود فريق واحد مكون من ثلاثة أفراد يقدم الخدمة لعدد محدود من الجهات، ثم تطور العمل مع مضاعفة جهود التسويق عبر مختلف الطرق المتاحة ليصل مجموع الفرق إلى ٣ بمجموع أفراد ١٣ فرداً. يقول الراشدي: " حاولنا الاستفادة من مواقع التواصل الاجتماعي والتي تتيح لك التسويق المجاني بالإضافة إلى ميزة الوصول إلى أكبر عدد ممكن من شريحة الزبائن المستهدفة، كذلك قمنا بتوزيع المنشورات الإعلانية للتعريف بالمؤسسة. ساعدنا هذا الأمر كثيراً في زيادة الطلب على خدمات الصيانة التي تقدمها المؤسسة، وساهم في انتشارنا بشكل ملحوظ. حصلنا على عقود عمل جيدة مع عدة جهات من القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى بعض الأفراد الذين جربوا خدماتنا وقرروا التوقيع معنا بعقود طويلة المدة، وهكذا استطعنا أن نلهم وننمو ونطور".

بدأت فكرة المشروع تتبلور وتتضح أكثر بالنسبة لعلي الراشدي، ومع تبلور الفكرة واعداد خطة العمل تبين لعلي الراشدي أنه بحاجة إلى الحصول على الدعم المالي حتى يمكنه البدء في التنفيذ. يقول الراشدي: "تقدمت بطلب قرض إلى بعض الجهات التمويلية

ولكنهم رفضوا الطلب بحجة صغر حجم السوق الذي أتعامل معه، مما قد يؤدي إلى خسارتي لرأس المال. لم أستسلم أو أشعر بالضعف، بل قررت البحث عن جهات أخرى تقدم لي الدعم بمختلف أنواعه. ومن خلال برنامج إذاعي كان يبث تغطية مباشرة لإحدى الفعاليات المقامة بجامعة السلطان قابوس والتي تناقش أوضاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السلطنة، سمعت عن مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. البرنامج استضاف أحد مستشاري مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، والذي تطرق إلى الخدمات التي يقدمها المركز والأهداف التي تأسس من أجلها، وهنا شعرت بأنني وجدت الطريق الصحيح الذي سيقودني إلى الانطلاق نحو عالم أوسع من الأعمال. وفعلاً، توجهت على الفور إلى مكان إقامة الفعالية في الجامعة، والتقيت بمسؤولي مركز الزبير المتواجدين في الفعالية، وتحدثت معهم حول رغبتني في الانضمام إلى المركز، ومن هنا كانت بداية علاقتي بالمركز حيث أصبحت أحد أعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. هذا العضوية شكلت علامة فارقة في مسار مشروعي التجاري، حيث أن المرحلة التي تلت ذلك اختلفت كلياً عن المرحلة التي سبقتها".

أيقن علي الراشدي أنه وصل أخيراً إلى المكان المناسب الذي سيساعده على تطوير مشروعه، فالمركز بدأ بتقديم الاستشارات الضرورية التي يحتاجها المشروع مجاناً، كما سهل له المشاركة في المعارض المتخصصة بقطاع المؤسسات الصغيرة، وكانت النقطة الأهم هي مساعدته في الحصول على التمويل الذي يحتاجه عن طريق الحصول على قرض من صندوق الرفد، حيث قدم لهم هذه المرة رؤية واضحة المعالم وخطة عمل تستند إلى أرقام وحقائق مدروسة بدقة وذلك بعد أن وجد الجهة التي تدعمه استثنائياً وتساعدته على إظهار فرص النمو الكبيرة التي تنتظر مشروعه، مع تأكيد الجدوى الاقتصادية لحاجة السوق لهكذا مشاريع".

وفي تعبير له عن شعوره بالامتنان لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة يقول الراشدي: "لقد قدموا لي في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مساعدات كبيرة ساهمت في نجاح مشروع "معاونة" في فترة زمنية قصيرة، حيث ساعدوني في البداية من خلال الاستشارات العديدة التي أفادتني كثيراً في الحصول على قرض عن طريق صندوق الرفد، كما ساعدوني في إنجاز استراتيجية التسويق للشركة وهي التي قادت المشروع للتحويل إلى الربحية في فترة وجيزة لم تتعدى الـ ٤ أشهر، فضلاً عن مساعدتي في الحصول على عقود جديدة ومن ضمنها عقود مع بعض شركات مجموعة الزبير، كذلك قاموا بدعوتي مراراً للمشاركة في ورش عمل للتدريب على كيفية التسويق السليم، وطرق التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، هذا بجانب المشاركة في معارض المؤسسات الصغيرة بدعم من المركز، ولا أنسى الدعم الإعلامي الذي يقدمه المركز لنا والذي ساعدنا في الانتشار كثيراً والوصول إلى عدد أكبر من المؤسسات والأفراد؛ كما أن انضمامي إلى برنامج الدعم المباشر واختياري ضمن الفائزين العشرة الذين يتم دعمهم بشكل خاص من خلال عدة خدمات وفرص للتطوير بالإضافة إلى المنحة المالية الخاصة والتي ساعدتنا بشكل كبير في تطوير المشروع، ولا يزال الدعم مستمرًا وفي عدة جوانب".

علي الراشدي يؤمن اليوم بأن مشروعه قد وصل لمرحلة جيدة من الانتشار والسمعة المؤسسية المتميزة، كما أنه يفخر بوجود كوادر عمالية تتولى مسؤولية الإشراف على مجموعات العمل بالمواقع المختلفة، وهو ينظر للمستقبل بعين يملؤها التفاؤل بأن الغد سيكون أفضل من اليوم، وأن معاونة ستكون من أنجح شركات الصيانة في سلطنة عمان.

مُعاونه
Muaawana

معاونة



مودي المتحدة - نادي رياضة الكابويرا محمود بن خميس العريمي

” الكابويرا“ فن من الفنون القتالية البرازيلية، إلى جانب كونها أسلوبا حركيا يعمل على تفرغ الطاقة وتهدئة النفس مارسه سكان الغابات في القارة الأفريقية وانتقلت منها إلى البرازيل. من أهم مميزات هذا الفن الدفاع عن النفس، كما تتميز الكابويرا أن لها أغانيها الخاصة وهي أغاني شعبية تغنى في البرازيل في المناسبات.

محمود بن خميس بن حميد العريمي صاحب مؤسسة مودي المتحدة تعرف على هذه الرياضة ومارسها أثناء سفره للبرازيل وبعض الدول الأوروبية التي بها مراكز خاصة للتدريب على هذه الرياضة. إعجاب محمود بالكابويرا ساهم في اتخاذه قراراً بفتح مركز خاص للتدريب على هذه الرياضة في السلطنة ليكون أول نادي متخصص في هذا المجال. يقول العريمي: ” تساهم رياضة الكابويرا في بعث الروح الإيجابية لدى ممارسيها، وهي تمارس من خلال حلقات جماعية ومع أصوات الموسيقى، وحقيقة أنا أعجبت كثيراً بهذه الرياضة. في البداية سافرت للبرازيل لتعلم هذه الرياضة، كما مارسها في الدول الأوروبية. ثم قررت فتح مركز خاص لتدريب رياضة الكابويرا في السلطنة، ولكونها رياضة جديدة على المجتمع

واجهتني كثير من التحديات والصعوبات في البداية، إلا أن الأمور تحسنت تدريجياً مع الوقت، وخاصة مع حصولي على بعض الدعم من وزارة الشؤون الرياضية”.

ضاعف محمود العريمي جهوده من أجل نشر لعبة الكابويرا في عمان، وسعى لإقناع أولياء الأمور بضرورة إشراك أطفالهم في المركز لتعلم هذه الرياضة وذلك لما لها من إيجابيات عديدة خاصة لدى الأطفال، حيث تساهم في تغيير سلوكهم وطرق تعاملهم مع الآخرين. وفعلاً استطاع العريمي إقناع مجموعة كبيرة من أولياء الأمور، حيث قاموا بإشراك أطفالهم في النادي، وهو ما ساهم في شهرة النادي وبدأ الإقبال عليه يزداد تدريجياً، خاصة مع النتائج الإيجابية التي أبهرت أهالي الأطفال المشاركين في المركز.

يقول محمود العريمي: ” بدأ الإقبال يرتفع على النادي بعد النتائج الإيجابية على الدفعة الأولى من المنتسبين، وهنا بدأت بالتوجه نحو أولياء أمور الأطفال ذوي الإعاقة مثل أطفال اضطراب التوحد وأولئك الذين يعانون من بعض الصعوبات الحركية من أجل إشراكهم في

تقدم له الدعم وتساعده على وضع خطة العمل التي تضمن له استمرارية المشروع لتحقيق أهدافه المجتمعية مع استدامته اقتصادياً، فتوجه إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

عن تلك المرحلة يقول العريمي: ” رغبتني في نشر هذه الرياضة في السلطنة جعلتني أنظر إلى النادي على أنه مشروع وطني يخدم المجتمع، وبدون أن أفكر في الحسابات المالية المعقدة، ولذلك قررت أن تكون رسوم الاشتراك في النادي بسيطة جداً وذلك بهدف التشجيع على الانضمام إلينا وتعلم هذه الرياضة. لكن مع زيادة عدد المشتركين زادت المصروفات التشغيلية للنادي حيث أن هذه الرياضة تحتاج لنوع خاص من الأدوات التقليدية المصنوعة يدوياً وهي تجلب خصباً من البرازيل، ولذلك كان لا بد من البحث عن جهة تقدم لنا الدعم المادي والفني، ومن أجل ذلك اتجهت إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وقمت بطلب عضوية المركز”.

ويضيف العريمي: ” في مركز الزبير حصلت على الاستشارات اللازمة لتطوير النواحي الإدارية والمالية للمشروع، كما تقدمت لعضوية برنامج الدعم المباشر ٢٠١٦، والحمد لله فزت بمنحة المقعد المخصص لمشروع الريادة المجتمعية والذي يهتم بتحقيق قيمة مجتمعية ملموسة وقيمة اقتصادية في ذات الوقت لضمان استدامة المشروع. حيث استعدت من مبلغ منحة البرنامج في شراء مجموعة كبيرة من الآلات المختلفة وبعض الأجهزة الأخرى التي يحتاجها النادي، كما ساعدني مركز الزبير في وضع خطة عمل تضمن لي استمرارية المشروع، وذلك بتحويل فكرة المركز إلى مشروع تجاري مع الحفاظ على الأهداف الرئيسية له وهي تقديم خدمة للمجتمع عبر نشر رياضة الكابويرا ذات الفوائد العديدة”.

قام الفريق المشرف على مشروع محمود العريمي بوضع خطط تطويرية للمشروع وذلك باستحداث أفكار تسويقية جديدة مثل

تقديم باقات أو حزم خاصة للشركات والمؤسسات، وتنظيم فعاليات خاصة لموظفي هذه الجهات بهدف تعزيز العلاقات بين موظفيها خارج أوقات العمل، وخلق أجواء شيقة من الترفيه تخفف من ضغوطات العمل لديهم مما يعود بالنفع على جهات العمل نفسها وذلك كنتيجة طبيعية لشعور الموظفين بالحماس والطاقة بعد ممارسة هذه الرياضة. ومن أول المؤسسات التي وقعت عقداً للحصول على هذه العروض هي مجموعة الزبير، وبعض الشركات الكبيرة. كما تم وضع خطة برامج فعاليات تنظم خصيصاً للمدارس الخاصة، وكذلك تم مخاطبة مستشفى المسرة لمحاولة المساعدة في علاج حالات الإدمان عبر إشراك المدمنين في ممارسة هذه الرياضة.

متوجها بالشكر لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على جهودهم في دعم المشروع يقول محمود العريمي: ” **استفدت كثيراً من الاستشارات التي قدمها لي مركز الزبير ودعمه المتنوع مالياً ومعنوياً، حيث أصبح للمشروع خطة واضحة تساعدني على تحقيق أهدافي لفائدة المجتمع مع الحفاظ على استدامة مشروعني اقتصادياً، وهو الأمر الذي لم أكن متمكناً كفاية في السابق على تحقيقه والآن أصبح لدي فهما أفضل حول ماهية مؤسسات الريادة المجتمعية والطرق المثلى لإدارتها”.**

مقعد الريادة المجتمعية في برنامج الدعم المباشر ٢٠١٦



مودي المتحدة - نادي رياضة الكابويرا

ريادة الأعمال ونماء مستدام

في الوقت الذي يجتهد فيه الجميع للتعامل مع التحديات الاقتصادية الحالية، كنا نكرر دائماً أن الحل يكمن في ريادة الأعمال. لاندعي أننا في ذلك أصحاب نظرية جديدة، أو أننا نعيد اختراع العجلة، فالإحصائيات والدراسات العالمية والمحلية تثبت ذلك عاماً بعد عام، ولعل الإشارة إلى المقال الذي نشرته الجمعية الاقتصادية العمانية مؤخراً يفيد في هذا السياق. حيث أكد المقال المشار إليه أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تمثل ما نسبته ٩٠٪ من المشاريع الاقتصادية في العالم، وتشغل ما يصل إلى ٦٠٪ من إجمالي قوة العمل، ترتفع هذه النسبة في بعض دول شرق آسيا إلى ٨٠٪ من قوة العمل. بينما تمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في اقتصادات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية أكثر من ٩٥٪، وتوفر ما بين ٦٠٪ إلى ٧٠٪ من الوظائف، فيما تساهم بـ ٥٥٪ من إجمالي الناتج المحلي.

من هذا المنطلق مازلنا في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة نؤمن تماماً أن أحد أهم مقومات التنمية المستدامة تكمن في بناء منظومة اقتصادية متنوعة المصادر ومعتمدة بشكل واسع على قطاع المؤسسات المصنفة ضمن الفئة الصغيرة والمتوسطة. حيث أثبتت تلك الأخيرة وعلى المستوى العالمي أنها اللاعب الأساسي في بناء الاقتصادات الغنية والقادرة على تجاوز التحديات، إلا أن بناء هذه المنظومة الفعالة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا بد له من شروط معينة والتزامات من كافة الأطراف في التكاتف وتوحيد الجهود للعمل معاً من أجل تحقيق هذا الهدف.

من هنا نجدد في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة التزامنا بتقديم كل الجهد والدعم للمساهمة في بناء قطاع واعد من المؤسسات الصغيرة القادرة على النمو والتوسع، واضعين كافة الخبرات التي نملكها سواء في مركز الزبير أو في مؤسسة الزبير لخدمة هذا

الهدف. كما نود هنا أن نسجل عميق احترامنا وتقديرنا لكافة الجهات التي آمنت بما نفعل، وبادرت إلى تقديم يد العون والمساعدة لأعضاء المركز، إيماناً منهم بأن ما نفعله إنما يعزز من القيمة المضافة المحلية ويعود بالخير على مستقبل عُمان وأهلها.

دتمم ودامت عُمان