

بالإضافة لتشجيع رواد الأعمال وفقاً لدراسة مجموعة بيركلي للبحوث

الكويت بحاجة إلى احتضان الشركات الناشئة

والتصاريح التجارية، عائقاً رئيسياً أمام نمو الشركات الناشئة. ثقافة ريادة أعمال ذات توجه عالمي: تمتلك الكويت تاريخ حافل ومتجدد يتماثل بثقافة التجار، ويقال أن ريادة الأعمال تسري في العروق الكويتية. وذكرت الأطراف المعنية أن مزاي واستقرار القطاع الحكومي، إلى جانب الضغوط المجتمعية، أدت إلى توافر عدد محدود من الأشخاص المؤهلين ممن لديهم الرغبة في المخاطرة للانضمام إلى مشروعات ريادية، وأن ريادة الأعمال ينظر إليها على أنها هوبة بدلاً من كونها وظيفة حقيقية ويتم اعتمادها من أجل الهيئة أو الوضع الاجتماعي وليست لخلق أعمال تجارية مستدامة.

مكونات وهيئات مجموعة الابتكار الكويتية: تهيمن مساحات العمل المشترك والشركات الحكومية على النظام البيئي لريادة الأعمال في الكويت.

النتائج والتوصيات

وفقاً للدراسة، هناك مجتمع فريد وحيوي من رجال الأعمال في الكويت يعمل على التأثير على كل من الاقتصاد المحلي والاقتصادات في دول مجلس التعاون الخليجي. ومع ذلك، لا تزال هناك عوائق وعقبات رئيسية، ما لم يتم التخفيف من حدتها، من الممكن أن تعمل على الحد من الفائدة الاقتصادية على الأجل بعيد لاقتصاد الكويتي.

1. إن الشركات التي تتخذ من دولة الكويت مقراً لها والتي تستفيد من القوى الشرائية المحلية ليست مستدامة في مرحلة ما بعد النفط ولن تعمل على تنويعاقتصاد الكويتي على ما لم تكن عالمياً أو تجذب الإنفاق السياحي نحو الكويت.

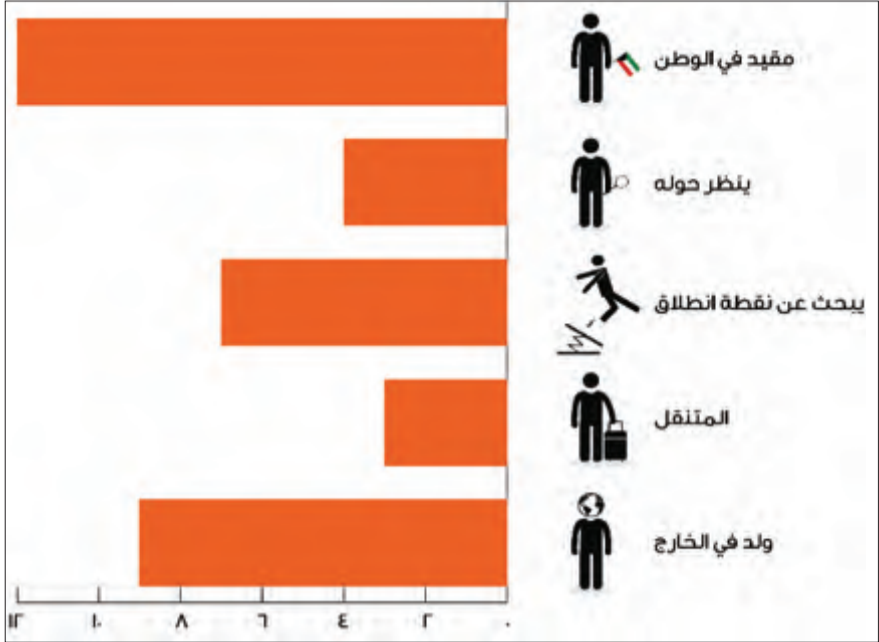
2. تخطط الشركات الناشئة الكويتية التي تستهدف أسواقاً خارجية "للاطلاق عالمياً" منذ نشأتها والعديد منها يجد أن دبي توفر قاعدة أكثر ملائمة للأعمال مقارنة بالكويت. وبدلاً من أن تقوم الكويت بالتنافس مع دبي لتكون مركزاً للأعمال التجارية الدولية لدول الخليج فإن لديها الفرصة للاستفادة من مزاياها المحلية والعبور على مكانة فريدة لتصبحن البؤر الهامة لريادة الأعمال المحلية لأنها موجهة نحو العالمية.

3. تمتلك الكويت الفرصة لخلق شركات ناشئة عالمية ذات تأثير كبير، إلا أنه من أجل الاحتفاظ بها في الكويت يجب رعاية وتحسين بعض العناصر الضعيفة في النظام البيئي المحلي لريادة الأعمال.

4. يجب أن تتفق البرامج والمبادرات الحكومية لتشجيع ريادة الأعمال وتطوير النظام البيئي بشكل أفضل مع احتياجات الشركات الناشئة وتكييف "الدروس المستفادة" من التكتلات الابتكارية العالمية الأخرى لتلائم مع استراتيجية "التخصصات الذكية" التي تشجع رواد الأعمال الكويتيين على "الانطلاق عالمياً" مع الحفاظ على جذورها الكويتية.



رسم بياني 2



رسم بياني 1

مزودوالخدمات:هناك نقص في الخبراء والاستشاريين المهنيين في الكويت

بيانات تلك الدراسة جمعت من عينة تمثيلية مكونة من 35 رائد أعمال كويتي

الإشارة لتلك الأماكن بالخطأ على أنها من مسرع الأعمال أو الحاضنات، إلا أنها توفر تأخيراً وخدمات أكثر من مجرد توفير بيئة عمل مشترك لكنها لا توفر بالضرورة الأليات اللازمة لرواد الأعمال المؤثرين لتفعيل النظام البيئي ومضاعفة أثرهم. كما أظهرت المقابلات التي أجريت مع الأطراف المعنية أن رواد الأعمال في الكويت لا يفكرون إلى التمويل وإنما إلى الدراية العملية ومساعدتهم على تشكيل الأعمال وتوسيع نطاقها، واستهداف العملاء المناسبين، وأن الافتقار إلى التوجيه والتدريب الملائمين يقود الكثيرين إلى ارتكاب "أخطاء سانحة".

السوق: تعد الكويت دولة غنية ولديها مجتمع استهلاكي. وتمثل القوة الشرائية الكويتية الكبيرة ميزة تنافسية قوية، بما يتيح فرص هائلة لرواد الأعمال لاختيار الخدمات الجديدة والتحقق من صحة الأفكار التجارية.

والتعاون الاستراتيجي مع الشركات الكبرى: تفقر الكويت إلى ظاهرة الشركات الناشئة ذات الجودة العالية كشركات فرعية عن الشركات الكبرى. حشد الموارد: في الوقت الراهن، ينظر إلى القوانين واللوائح على أنها غير ودية مع قدر كبير من البيروقراطية المتعلقة بقانون العمل والعائلة والأنظمة التي تجعل من الصعب تعيين أو إنهاء خدمات الموظفين.

السلوان الحكومية: تعتبر البيروقراطية الحكومية، ولا سيما طول الفترة الزمنية والتعقيد وتعدد إجراءات الحصول على التراخيص

وقد أبرز استعراض مجموعة بيركلي للبحوث للمعلومات المتوفرة عن رواد الأعمال والشركات الناشئة في الكويت لفهم التحديات والفرص والاتجاهات الحالية ومناطق التركيز عن السمات التالية:

إمكانية الوصول إلى رأس المال: بالنسبة للمواطنين الكويتيين تتوافر العديد من الخيارات والسبل لجمع رأس المال اللازم لإنشاء مشروعات ريادية جديدة بما في ذلك المال الخاص (يتمتع الكويتيون بأعلى معدلات الادخار على مستوى العالم)، وعدد من مصادر التمويل الحكومية وصناعة رأس المال الاستثماري الوليدة. إلا أنه على الرغم من ذلك، هناك بعض الحواجز الهيكلية التي تشمل اهتمام البنوك بالمهارات الإدارية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والمقرض اليها فقط من إجمالي القروض الصغيرة للشركات. هذا وتؤكد أحدث البيانات الصادرة عن معهد الدراسات المصرفية في الكويت أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة "تعاني من نقص في التمويل مقارنة ببقية العالم". ويمثل الإقراض الممنوح للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ما يقرب من نسبة 7 في المائة فقط من إجمالي التمويل المصرفي في الكويت مقارنة بتقديرات البنك الدولي البالغة نسبة 13 في المائة في الدول المتقدمة ونسبة 26 في المائة في الدول النامية. ويقدر معهد الدراسات المصرفية مساهمة المشروعات الصغيرة والمتوسطة بأقل من نسبة 10 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للكويت مقابل تقديرات البنك الدولي بأنها تمثل نسبة 40 في المائة في المتوسط. وعلى الرغم من إمكانية حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على التمويل من خلال الصندوق الوطني وبنك الكويت الصناعي، إلا أنها منتقصة التمثيل من إجمالي النشاط التمويلي مقارنة بالمعايير الدولية.

مؤدوي الخدمات

المرشدون والحاضنات ومسرع الأعمال: انطلق على مدار السنوات القليلة الماضية عدد من أماكن العمل المشتركة في الكويت لتوفير خدمات التوجيه والإرشاد بالإضافة إلى تبني بيئة ديناميكية لرواد الأعمال الجدد والمبتعثين. وعلى الرغم من

من المشروعات التي يتم تبنيها)، مشروع خدي (32 في المائة)، مشروع صناعي (17 في المائة)، ومشروع زراعي (8 في المائة). ويوضح الرسم البياني التالي هذا التوزيع: وفي العام 2015، أشار صندوق النقد الدولي إلى أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تمثل ما يقرب من نسبة 50 في المائة من التراخيص الممنوحة للأعمال التجارية الجديدة في الكويت إلا أنها تحصل على نسبة 2.3 في المائة فقط من إجمالي القروض الممنوحة للشركات. هذا وتؤكد أحدث البيانات الصادرة عن معهد الدراسات المصرفية في الكويت أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة "تعاني من نقص في التمويل مقارنة ببقية العالم". ويمثل الإقراض الممنوح للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ما يقرب من نسبة 7 في المائة فقط من إجمالي التمويل المصرفي في الكويت مقارنة بتقديرات البنك الدولي البالغة نسبة 13 في المائة في الدول المتقدمة ونسبة 26 في المائة في الدول النامية. ويقدر معهد الدراسات المصرفية مساهمة المشروعات الصغيرة والمتوسطة بأقل من نسبة 10 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للكويت مقابل تقديرات البنك الدولي بأنها تمثل نسبة 40 في المائة في المتوسط. وعلى الرغم من إمكانية حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على التمويل من خلال الصندوق الوطني وبنك الكويت الصناعي، إلا أنها منتقصة التمثيل من إجمالي النشاط التمويلي مقارنة بالتالية: مشروع تجاري (44 في المائة

في أول زيارة لرئيس الشركة إلى الكويت

«البابطين» تستقبل رئيس «تادانو» لـ «تبادل الآراء وسبل تعزيز الشراكة»



الشركة تستقبل رئيس تادانو

استقبلت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز البابطين، الموزع، رئيس الشركة ومؤسسها السيد كويتشي تادانو، وفريق إدارة الشركة خلال أول زيارة على هذا المستوى إلى الكويت. والتقى فريق "تادانو" بالإدارة العليا لدى "البابطين"، خلال زيارة تاريخية تهدف إلى تعزيز الشراكة القائمة بينهما.

وفي خلال الزيارة، استعرض الجانبين الرؤية المشتركة لتوطيد علاقتهم مع العملاء، وطرق خلق فرص جديدة، مؤكدين التزامهما بالعمل المشترك لتقديم حلول مبتكرة ومنظورة لخدمة السوق المحلي. وقد ضم الوفد البابطيني برئاسة السيد تادانو، المدير العام في الشركة السيد كازومي هيوأتاشي، ومدير الخدمة السيد كوجي كاكودو، ومدير المبيعات السيد نوريهيرو كاواي، والإداري

السيد كواتشي كاثو. وكان في استقبال وفد "تادانو"، كل من رئيس عمليات مجموعة البابطين السيد محمد شلبي، ورئيس إدارة الموارد البشرية السيد عبدالمحسن البابطين، ومدير مجموعة تطوير

الأعمال السيد غازي البابطين. وتعبيراً على الزيارة، أعرب السيد شلبي عن سعادته ببقاء إدارة "تادانو" في الكويت، مؤكداً حثهم على تلبية احتياجات عملائهم، والتزامهم بتقديم أفضل

بالتعاون مع برنامج إعادة الهيكلة وجمعية المحامين الكويتيين

Ooredoo «تستضيف» قادة الغد» في موسمهم السابع

حتى موسمها السابع هذا العام. ولقد ركزنا في هذا الموسم على تعزيز المهارات الشخصية والعلمية في مجال المحاماة والقانون، لا سيما في قطاع نشط مثل قطاع الاتصالات". وأضاف الصليبي في بيان صحفي عن فخر الشركة بالطاقات الشبابية الكويتية في مجال القانون والمحاماة، حيث تسعى الشركة بشكل مستمر لدعم فئة الشباب في جميع القطاعات، وذلك ارتكازاً على سياستها المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية،

حيث أن الشباب هم المستقبل والاستثمار في طاقاتهم يعني الاستثمار في مستقبل أفضل. وفي الختام ألقى الدكتور يوسف الصليبي محاضرة نقالية مع الطلبة المشاركين متعلقة في مواضيع قانونية، تضمنت مسابقات متنوعة تحفيزية للمشاركة حصولاً من خلالها على جوائز قيمة دعماً لهم وتقديرًا لجهودهم. جدير بالذكر أن برنامج "قادة الغد" يهدف إلى تأسيس جيل من الشباب القانونيين القادرين على العطاء والتميز

استضافت Ooredoo، طلبة برنامج قادة الغد في ورشة تدريبية خاصة، وذلك ضمن سياق البرنامج الصيفي التطوعي التخصصي في تدريب وتأهيل القانونيين بالتعاون مع برنامج إعادة الهيكلة وجمعية المحامين الكويتيين. وفي تصريح له حول ذلك، قال رئيس قطاع الشؤون القانونية والتنظيمية في Ooredoo الدكتور يوسف الصليبي: "إننا سعداء بنجاح البرنامج خلال دوراته السابقة واستمراره في تحقيق النجاح

«سلطان» يتعاون مع غنيمة الفهد في برنامج «حافظ على لياقتك في الصيف»

الطازجة والطبيعية المتاحة في مركز سلطان. وفي الورشة الأولى التي عقدت في 14 يوليو، تمتع المشاركون بالطهي مع غنيمة الفهد، كما تم تزويدهم بجميع الأدوات اللازمة لإعداد وجبات الطعام في المنزل. كما حصلوا على فرصة لترحلي السيدة غنيمة حول كيفية طهي الخيارات الصحية والأخف التي يمكن أن توفر نفس الطعم، ولكن مع دهون وسعرات حرارية أقل وقيمة غذائية أكثر. يجدر بالذكر أن مركز سلطان يلعب دوراً مهماً في المجتمع من خلال دعمه لهذه المبادرات الرائدة في مجال الصحة بهدف نشر ثقافة صحية تعود بالنفع على الجميع.

بعد نجاح حملة "رمضان صحي" التي أجراها مركز سلطان معجيرة التغذية غنيمة الفهد، يواصل مركز سلطان تعاونه معها في حملة أخرى تحت عنوان "حافظ على لياقتك في الصيف". تحت عنوان "حافظ على لياقتك في الصيف"، تستقبل غنيمة الفهد عملاء مركز سلطان كل يوم جمعة في فرع الشعب لتزويدهم بوجبات بسيطة وصحية ومغذية خلال موسم الصيف. صمم هذا البرنامج أجل تزويد عملاء مركز سلطان بمعلومات مفيدة وأفكار جديدة للطهي تساعدهم على المحافظة على صحة عائلاتهم وتسهيل عليهم مقاومة حرارة الصيف وذلك باستخدام المنتجات

عقدت اتفاقية مع العلامة التجارية لافتتاح 100 فرع في 11 دولة

الشايح تطلق علامة «Blaze Pizza» الأميركية الشهيرة بالشرق الأوسط

وأحدة مضمونة للتوسع بنجاح بعلاصك التجارية في الخارج، وذلك بالعمل مع شركة الشايح. لقد وصلنا مؤخراً العديد من العروض من عدة جهات بغرض التوسع في الشرق الأوسط، ولكن بعد توقيعات لاتفاقية مع الشايح، يسعدني أن أعلن أننا ستكون هناك قريباً». وتستثمر سلسلة مطاعم "Blaze Pizza" بأجوازها المصرية وصفاتها التي يحضرها طهاة محترفون. كما يمكن للزبائن اختيار المكونات المفضلة لديهم للاستمتاع بالبيتزا على طريقتهم الخاصة. وقد افتتحت العلامة مؤخرًا الفرع رقم 200 لها، وعقدت اتفاقيات لافتتاح أكثر من 400 فرع أخرى في الولايات المتحدة وكندا والشرق الأوسط وفتح أفريقيا. وتتضمن الاتفاقية مع الشايح افتتاح المطاعم التقليدية والمطاعم التي تقدم خدمة التوصيل فقط.

أعلنت شركة محمد حمود الشايح عن توقيع اتفاقية تمثيل حصري معسلسلة مطاعم البيتزا الرائدة في الولايات المتحدة "Blaze Pizza"، حيث ستقوم الشركة بإدارة وتشغيل هذه العلامة التجارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بدءاً من عام 2018.

وستفتتح الشركة من خلال هذه الاتفاقية 100 مطعم في 11 دولة تضم الإمارات العربية المتحدة والكويت والمملكة العربية السعودية ولبنان ومصر والمغرب، ومن المقرر افتتاح أول خمسة فروع في الكويت والإمارات العربية المتحدة عام 2018. ومن الجدير بالذكر أن هذه الاتفاقية تم تلاكيز توسع لعلامة "Blaze Pizza" في تاريخها، ومن خلالها ستفتتح أول فروع لها خارج أمريكا الشمالية. وبهذه المناسبة، قال ريك وينزل، الشريك المؤسس لمطعم Blaze Pizza: "هناك طريقة