14 أكتوبر تحاور المشاركين في فعالية أيام المنشآت الصغيرة بمحافظة عدن

همـوم التمويل وضعف الإدارة في المشاريع قضايا تستأثر بالحيز الأكبر من النقاشات

الغرفة التجارية تبدي استعدادها للتغلب على الصعوبات وتضع ماليزيا نموذجاً

تحولت محافظة عدن الى ورشة عمل مكثفة مكرسة لمناقشة وبحث وتحليل ووضع المخارج العملية لقضية هامة وحيوية يرتبـط بها النهوض الاقتصادي لأي دولة من الدول الا وهي قضية المشـاريع المتوسطة والصغيرة وفي هذا الاطار بدأت فعالية الأسبوع بعقد ندوة ومعرض نظمه صندوق التنمية الاجتماعية بالتعاون مع البنك الدولي تلا ذلك ورشة عمل حول المشاريع المتوسطة والصغيرة بقاعة خدمة المستثمر كرست لقضية رفع كفاءة القائمين على المشاريع الصغيرة في مجال التسويق لضمان تطور ونجاح مشاريعهم فيما تلا ذلك ورشة اخرى نظمها مكتب الصناعة والتجارة بالتعاون والتنسيق مع المشـروع الألماني لتطوير القطاع الخاص p.s.p.d حول مجالات التنسيق بين المنشآت الصغيرة والمتوسـطة ، ففي ورشـة العمل حول مجالات التنسيق بين المشـآت الصغيرة المتوسطة ومصادر التمويل التي شارك فيها أكثر من مائة مشارك من الجهات المعنية بقضايا المشاريع كالجهات الممولة للقروض وأصحاب المشاريع وجرى فيها تقديم خمس أوراق عمل تناولت شتى جوانب العملية وخرجت بتوصيات واضحة صحيفة14 أكتوبر التقت بالمشاركين وخرجت بالحصيلة التالية:

أجرى اللقاءات/ محمد عبدالله ابو رأس
تصوير/ نبيل عروبه

مصادر التمويل لابد من البحث عنها لمجابهة الفقر

يقول الشيخ/ محمد عمر بامشموس نائب رئيس اتحاد الغرف التجارية والصناعية رئيس غرفة عدن عندما نتحدث عن هذه المنشآت وتمويلها لأننا نرى حراكا كبيرا من أجل الخروج بنتائج مفيدة لهذه المنشآت ولخدمة المجتمع.

نحن نعرف أنه في العديد من دول العالم أن الصناعات الصغيرة قامت على أكتافها نهوض كثير من الدول كاليابان والصين والهند وغيرها.

والمشاريع الكبيرة تبدأ صغيرة من الصغر تم تكون كبيرة وهي نتيجة لجهد العصاميين الذين بدؤوا بمشاريع صغيرة حتى وصلت بجهود العصاميين الى مشروعات كبيرة.

وإنما لابد لهذه المشاريع من مصادر تمويل وهذه المصادر لابد من البحث عنها لانتشال المجتمع من الفقر.

ومصادر التمويل متعددة مثل بنك التضامن وصندوق التنمية الاجتماعية.

وهذه الجهات الممولة لا تريد سوى الضمان ولابد من وضع حلول لمسألة الضمان ليس علينا ولكن أدراك النجـاح ونتذكر أن عدد من الدول ومثلاً عندمـا وصلت ماليزيا وانتقلت ماليزيـا لأن تصبح ماليزيا اليـوم الدولة رقم 17 في العالم من حيـث التطور الاقتصادي أصبحت لدى ماليزيا الآن 200 مليار دولار فائضها المالي وكل ذلك من خلال سعينا لتلمس المشـاريع ذات الفائدة لذلك يجب علينا السعي والعمل والتكاتف لطلب العون فيما بيننا او من الخارج.

نحن كغرفـة تجارية وصناعيـة واتحاد عام مسـتعدين للتعاون مع أصحاب المشـاريع المتوسطة والصغيرة وتذليل العقبات أمامهم.

اما الأخ/ ادينه الجندي مستشار مؤسسة التمويل الأصغر في مجلس النواب قيد الدراسة يعده البنك المركزي اليمني وهذه الورشة ستنهي المعلومات الصحيحة عن الصعوبات .

كما تأتي الورشة متزامنة مع الاستعدادات لانشاء مركز معلومات القروض مما سيسهل في المسـتقبل الحصول على المعلومات من العملاء للتأكد من مدى استعدادهم لتسديد القروض.

تنسيق العلاقة بين أصحاب المشاريع وجهات التمويل

الأخ/ فيصل النظيف منسق مشروع تطوير القطاع الخاص التابع لمنظمة التعاون الفني G.T.Z قال:

هـذا اعتقـد ليـس أول لقـاء فنحـن فـي خضـم فعاليـة اسـبوع المنشـآت الصغيرة والمتوسطة.

وقد سـرني كثيـراً ان فعالية هذه الورشـة تتزامن مع الفعالية التـي نضمها الصندوق الاجتماعي للتنمية هي أيام المنشآت الصغيرة والاصغر.

كما نعلم أن توجه القيادة السياسية وقيادة المحافظة هو الاهتمام بهذا القطاع مما له من دور فاعل في إمتصاص البطالة الموجودة داخل هذه المحافظة .

كذلك إتاحة فرص عمل للعاطلين وإزدهار وإنتعاش الإقتصاد .

نظمت هذه الورشة وقد نظمت ورش سابقة قبلها في مجالات متشعبة طبعاً كمحاولات المنشآت الصغيرة والمتوسطة كما ذكر سابقاً لها أكثر من مجال ان كان صعوبات ومعوقات التدريب أي اكثر من مجال ممكن ان يتطرق للمنشآت الصغيرة والمتوسطة والاصغر لكننا في هذا اليوم في هذه الورشـة وفعاليات هذه الورشـة ستتطرق الى موضوع محدد وهو مجالات التنسيق مابين المنشآت الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات التحويلية مثل البنوك والصناديق الاقراضية والجمعيات التي ممكن ان تقدم القروض فنحن نريد ايجاد علاقة بين المؤسسات التحويلية والمشاريع بما يخدم المنشآت وبما يضمن للمؤسسات التحويلية حقها في الايفاء ونتمنى ان تجد الورشة آلية معينة لايجاد الضمان من مخاطر التمويل.

نحن نعلم أن صعوبة المنشآت الصغيرة والمتوسـطة تكمن في إيجاد الضمانات ايضاً طريقـة الحصول على القروض بطريقة ميسـرة مثل السـماح وأمور كثيـرة تدخل فيها المنشـآت الصغيرة والمتوسـطة ولكن المؤسسـات التحويلية وعندما تقول المؤسسـات التحويلية فأننا نعني البنوك والصناديق التحويلية فالكلمة تجمع بين الأثنين فالمؤسسات التحويلية تزيد ضمان حقها في إسـتعادة الديون من المنشآت ولابد من إيجاد الضمان أي الجهة الضامنة.

قانون المنشآت الصغيرة ضرورة ملحة

يقول الأخ/ حسـن عبدالله مكاوي راعي الورشـة مدير مكتب الصناعـة والتجارة بعدن لقـد بدلنا خلال الفتـرة المنصرمة جهوداً متواضعة لمناقشـة اوضاع المنشـآت الصغيرة والمتوسطة من كافة الجوانب الفنية والقانونية.

والاداريـة من خلال عقد عدد من النـدوات وورش العمل والـدورات التدريبية القصيرة بالتنسـيق مع الجهـات المعنية ذات العلاقة كمشـروع تطوير قـدرات اداء القطاع الخاص السـابق والحالي المشـروع الالماني لتطوير القطاع الخاص بدعم وتعاون من المؤسسة الالمانية للتعاون الفني والمؤسسة الألمانية للتنمية والتي نأمل ان تتوسع وتستمر لتحقيق مناخ ارحب وحافل بتنمية قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتطويره ورفع كفاءة اداءه بصورة افضل مما هو عليه الآن.

وإيجاد مسـتوى أفضل من التنسيق والتكامل بين المرافق بما يساعد على نمو وأزدياد عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على مستوى كافة مديريات المحافظة لتحسين النواحي الاقتصادية والاجتماعية فيها.

أما عن ورقة العمل التي قدمها مكتب الوزارة فهي حول الوضع الراهن لعملية الاقراض والصعوبات والمعوقات تناول منها أهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة كما تناولت الورقة المنشـآت الصغيرة والمتوسطة وموضوع التمويل وما يحدث فيها من إشكاليات منها عدم امتلاك اصحاب هذه المنشآت الضمانات الكافية التي تطلبها البنوك مثل ملكية قطعة أرض أو منزل أو محل تجاري إضافة إلى الضمانة التجارية كما تناولت صعوبة اسـترداد البنوك المقرضـة قرزضها نتيجة ضعف التعامل مع الجانب القضائـي بالإضافة إلى تردد البنوك في تقديم القروض لتخوفها من فشلها وعدم وجود حوافز ومزايا تشجيعية لقيام البنوك التجارية للاهتمام بتنمية هذا القطاع.

كما تناولت الورقة الوضع الراهن للتمويل ابتداءاً من صندوق تنمية الصناعات والمنشآت الصغيـرة كما تنـاول أنواع المشـاريع الممكـن تمويلها مـن الصندوق. شـروط التمويل والإجراءات المتبعة لمنح القروض مشـيراً في إحصائية أن اجمالي عدد العملاء بلغ 6699 عميلاً في عام 2007م بمبلغ 400و900و270و4 ريالاً وفشلت هذه المشاريع حوالي 33495 عامـلاً كعمالة مضافة كما تناولت ورقة العمل وحده تمويل المشـاريع الصغيرة خلفياتها وأنواع المشاريع التي تقوم بتمويلها والضمانات المطلوبة وفترة الاسترداد ثم تناولت دور مؤسسة عدن للتمويل الأصغر التي يمولها الصندوق الاجتماعي للتنمية وتناولها مهامها وشروط الحصول على قروضها.

وتناولت الدراسة الصعوبات والمعوقات لعل أبرزها عدم وجود سياسة اقراضه خاصة بهذا النوع من المشاريع وعدم وجود اطار مؤسسي قانوني معني بتنميتها وعدم وجود حوافز تشجيعية محفزة للبنوك لتبني برامج اقراضية للمنشآت الصغيرة وعدم وجود مؤسسات متخصصة لضمان الائتمان.

وأوصت الدراسة بالعمل على تبني اصدار قانون خاص بالمنشآت الصغيرة ووضع سياسة اقراضية خاصة بها وتطوير القائم منها ودراسـة إمكانية تقديم حوافز تشجيعية للبنوك التجارية بهدف تشجيعها على تمويل المنشآت الصغيرة وتشجيع إقامة مؤسسات لضمان الائتمان بما يخفف حدة مخاطر الاقتراض والاستفادة من تجارب الاشقاء في الاقراض الذي يقوم بها القطاع الخاص.

دعوة البنوك لفتح نوافذ تمويل وإزالة السقوف على أسعار الفائدة

أما الأخ/ حسـين علي باشـعيب من البنك الأهلي فقد قال لقد قدمنا ورقة للورشة من البنك الأهلي حول إمكانية تسهيل إجراءات الاقراض تناولت الواقع الحالي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة والعقبات والصعوبات كما تناولت الاستراتيجية الوطنية لتنمية هذا النوع من المنشآت في البنك الأهلي وخلصت إلى جملة من الاستنتاجات والتوصيات دعت إلى حصر الإحتياجات الآنية والملحة لهذه المنشآت التي تعاني من مشاكل تهدد مستقبلها.

كما دعت إلى مضاعفة التدريب لها ومضاعفة مؤسسة التمويل الدولية "ifc" لهذا النوع من المنشآت ودعت إلى تشجيع البنوك في فتح نوافذ لتمويل هذا النوع بشروط ميسرة وتيسير حصولها على التمويل المصرفي وتبسيط الإجراءات الخاصة بمنح هذا النوع من القروض وإزالة السـقوف على اسـعار الفائدة المقررة على القروض واستخدام تكنولوجيا اقراض جديدة من قبل البنوك تؤدي إلى زيادة نسب التسديد وتخفيض التكاليف الإدارية وتسهيل الرقابة بالإضافة إلى المتابعة السريعة للقروض المتعثرة، كما دعت إلى إنشاء مصارف ذات رؤوس أموال صغيرة تعمل فـي الريف لقرض تمويل عدد كبير من المقترضين وبالتالي تقليل مستوى مخاطرتها الائتمانية ودعت البنوك الإسلامية إلى استخدام نظام الإجازة.

الإسراع بإنشاء الصندوق وإصدار قانون وتأسيس

أما الأخت الدكتورة/ سعاد عثمان يافعي رئيس جمعية المرأة العدنية تقول قدمنا ورقة بعنوان دور الجمعيات في عملية الاقراض للمنشآت الصغيرة للمنشآت الصغيرة والأصغر تناولنـا فيها بعد المقدمة عن بدايات تأسـيس الجمعيات ثم انشـاء الصندوق الاجتماعي للتنمية ثم دور النساء في الجمعيات ومساهمة المجتمع المدني في إقامة المشاريع الإصغر تناولت نماذج من الجمعيات النسوية.

كما تناولنا المعوقات والمشـاكل التي تجابه هذا النوع من المنشآت وخلصت إلى جملة من التوصيات منها توصية بتقديم التسهيلات الائتمانية لمشروعات المرأة متناهية الصغر وباشـراف فني من الجهات ذات العلاقة بما يضمن تقديم الآلات والمستلزمات والمدخلات وزيـادة حجم القروض وتدريب النسـاء علـى طرق ومبادئ أعمال منشـآتهن البسـيطة وتشـجيعهن على التوسـع في المشـاريع لتوفير فرص عمل جديدة وخلق روح التنافس بالإضافة إلى تفعيل القوانين وتطبيقها للاستفادة في مجال الاعفاءات الضريبية والرسوم الجمركية وتخفيض تعرفة الكهرباء والماء والتلفون. كما دعت إلى منح حوافز جوائز على المستوى الوطني للترويج لثقافة الجودة وتوفير الحاضنة لمنتجات المنشآت الصغيرة ودعت إلى تناول الخبرات بين الجمعيات وربطها بشبكة معلومات.

ورشة تأهيل المشاريع

وفي ورشة تأهيل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي أقيمت بمركز المستثمر ونضمتها إدارة التنميـة الاقتصادية بديوان المحافظة ومركز التدريب نيوهورايزن بدعم من البنك الدولي التي شارك فيها أكثر من "40" مشاركاً ومشاركة من اصحاب المشاريع المتوسطة

التنسيق بين المنشآت ومؤسسات التمويل بما يضمن الفائدة للطرفين

صندوق ضمان مخاطر الإئتمان والتعسر ونظام خاص لإدارة المعلومات وقانون الصناعات والمشروعات الصغيرة أمام المشرع لإحداث النهوض الاقتصادي

مقيمو المشاريع الصغيرة يشكون من غياب التشجيع وارتفاع نسب الفوائد وفواتير خدمات الماء والكهرباء والهاتف

عبدالحافظ عليب

حسين مكاوي

وائل مكي

وديع سيف المعمري

الشيخ محمد با مشموس

فيصل النطيف

وديع سيف المعمري

أنيسه طربوش

بمجموعة الحراك الاقتصادي وإجراء مسـح شامل لكاف برامج الدعم والتمويل للجمعيات ومؤسسـات التمويل الصغير والاصغر في المحافظة لتحديد التدخلات المطلوبة بطريقة محكمة لضمان فعالية اداء الجهات ومشاركتها في نمو وتطوير قطاع المنشآت الصغيرة.

ووضع مناهج تدريبية وتقديمها للجمعيات كما أوصت بوضع تعريف خاص موحد لدى كافة جهات التمويل للمشروع الصغير والمتناهي الصغر بما يؤدي إلى مضاعفته وتوسيعه.

بالإضافة إلى تمويل سياسة التمويل والأقراض الحالية كما أوصت بالإسراع في إصدار قانون الصناعات والمشـروعات الصغيرة والأصغر وتأسـيس الاتحـاد النوعي للصناعات الصغيرة والجمعيات الحرفية.

القطاع الخاص وتطوير مخرجات الإنتاج الصغير

الأخ/ عمـاد المعمري من بنك التضامن الإسـلامي أحد المداخلين في الورشـة قال عن ورقته أنها تناولت دور القطاع الخاص في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة أن القطاع الخاص لعب دوراً هاماً في دعم المشاريع الصغيرة باعتبار ذلك يعد خدمة اجتماعية تستفيد منها شريحة كبيرة من المجتمع بهدف التغلب على الفقر وهذا الدعم لايعد حملاً اجتماعياً فحسب بل واجب اجتماعي ووطني وإنساني يشترك فيه الجميع سواء القطاع الحكومي أو القطاع الخاص أو مؤسسات التمويل.

ودور القطاع الخاص يكمن في إقامة علاقة تنسـيقية وروابط مشـتركة مع مؤسسات وبرامج التمويل الصغير والأصغر.

وحول أهم المعوقات يقول الأخ عماد أنها تكمن في المشكلة التسويقية لمخرجات عملية الانتاج الصغير والحرفي على الرغم من تمتعها بجودة عالية.

وقال لقد أوصينا في ورقتنا بإيجاد المزيد من التنسيق بين القطاع الخاص وهذه المشاريع ودعمها كما أوصينا بضرورة أن يقوم القطاع الخاص بتبني تطوير مخرجات الانتاج الصغير والحرفي من خلال التغليف والتعليب بصورة مصنعية يمكنها من اكتساب قوة تسويقية.

كمـا أوصينا بمضاعفة التدريب والتأهيل لاصحاب هذه المشـاريع كمـا أوصينا القطاع الخاص بتقديم الضمانات والتسـهيلات لاصحاب المشـاريع الصغيرة وتقديم المزيد من الدعم والتمويل لها.

غياب التشجيع وعدم تفعيل القوانين لتخفيض الضرائب والجمارك

والصغيرة وجرى خلالها التدريب على سبل كسب العملاء لانجاح المشاريع وتطويرها التقت الصحيفة عدداً من القائمين على الورشة والمشاركين وكان التالي:

رفع قدرات التسويق

يقول الأستاذ/ عبدالحافظ عليب مدير عام مركز التدريب التابع للمحافظة نيوهورايزن لقد بلغ عدد المشاركين في الورشة أكثر من خمسين مشاركاً ومشاركة والورشة تأتي متماشية مع الفعالية الخامسة لأيام المنشآت الصغيرة والأصغر الذي ينعقد بمحافظة عدن تحت شعار "احلام تتحقق" الذي تنظمه وحدة تنمية المنشـآت الصغيرة والأصغر بالصندوق الاجتماعي للتنمية وتأتي هذه الورشة التدريبية التي تقام تحت رعاية إدارة التنمية الاقتصادية بمحافظة عدن بالتنسيق بينها وبين صندوق التنمية الاجتماعية تدور متواصل وضمن برنامج الفعالية الخامسة كما أن هذه الورشة لها علاقة واسعة بتطبيق مؤتمر صنع في اليمن الذي عقد مؤخراً فكلما أحسنا من رفع قدراتنا على التسويق كلما حققنا نتائج بارزة.

وأوضح مدير مركز أنه حسب الدراسات والإحصائيات التي تصدرها المنظمات الدولية منها البنك الدولي أن سبب فشل المشاريع الصغيرة والإصغر هو ضعف وسوء إدارة المشاريع بسبب ضعف تسويق المنتج الأمر الذي يسبب ركوداً وهذا الركود يؤدي إلى خسائر للمنشأة في الجانب المالي وبالتالي خسارتها واغلاقها بالإضافة إلى جوانب أخرى متعلقة بسوء الإدارة مثل الجانب المالي وجانب التوظيف والجودة كلها عوامل مؤدية إلى فشل هذه المشاريع.

وحول ما ناقشـته الدورة قال الأسـتاذ عبدالحافـظ عليب أنه في هذه الـدورة تم تكريس جوانب مهمة العمل أبرزها كيفية الاهتمام بالعميل من قبل الاشـخاص القائمين على هذا المشـروع أو ذاك باعتباره محور العملية في مختلف المشـاريع المقامة في المحافظة وكلما تم الاهتمام بجودة السلعة والاهتمام بكسب العملاء وارضاءهم كلما ضمن المشروع عوامل نجاحه وتطوره واستمراريته وتحقيقه الارباح.

المنتج وتجريبه

وتلتقي الصحيفة إحدى الجهات المنظمة للورشة حيث يقول الأخ/ وائل أحمد محمد مكي منسق مشروع بزنس ايدج في اليمن التابع لمؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي أن هذه الـدورة هي بمثابة دورة تعريفيـة عن منتج بزنس أيدج ففي الـدورة التعريفية عادة تكون هناك منتجات بدون امتيازات تدريبية والتي هي مهتمة بالمنشـآت المتوسطة والصغيرة وهـي عبارة عن دور تعريفية بالنسـبة لمنتج ماهو ونحن نضـع اليوم المنتج أمام المشـاركين ليجربوه بأنفسهم من خلال أخذ دورة تدريبية لمدة ثلاث أو أربع ساعات حتى يتمكنوا مـن تجربة المنتج فعلاً ويعودوا للتسـجيل مرة اخـرى لتدريبات لاحقة من نفس المنتجات.

وحول نوعية المشـاركين في الورشـة يقول أن المشاركين المسـتهدفين هم الناس المتواجدين هنا من قطاع المشـروعات الصغيرة والمتوسطة أي مدراء وعاملين في هذه المشروعات.

ماهو مشروع بزنس ايدج؟

وحول مشروع البزنس أيدج قال أن البزنس أيدج هو مشروع تدريب إداري اشتريناه من معهد القيادة الإدارية البريطاني وأ'دينا مواده وأول ما بدأ بدأ في فيتنام قبل حوالي سـبع سنوات من الآن والفيتناميون كانوا قد اشتروا المواد التدريبية ووزعوها على شكل كتيب عبـر المكتبات فقط أي لم تكن هناك تدريبات أي أنهم كانوا يتدربون عن طريق التدريب الذاتي أي أن الفرد يشـتري الكتاب ويقوم بتطبيق مـا ورد فيه وتم بيع أكثر من مائة ألف نسخة من الكتاب وتنزيل أكثر من أربعين ألف نسخة عبر المكتبات.

وقبل خمس سنوات رأوا بأن هذا البرنامج يمكن تطبيقه في الشرق الأوسط فقام مكتب مؤسسـة التنمية الدولية في مصر باحضـار المنتج إلى مصر وتمـت عملية ترجمته وتم اعداده بحيث يتناسب مع طبيعة الشرق الأوسـط أي أن الحالات الدراسية والأمثلة الواردة فيه كلها من الواقع المحلي في الشرق الأوسط وفي البداية جوبه المشروع بمشكلة عدم إقبال الناس على شراء الكتب الإدارية فمعظمهم في منطقة الشرق الأوسط يقبلون على شراء الكتب السياسية ويقرأون الكتب الثقافية عدا ذلك لايهتمون مثلا بشراء الكتب الإدارية التي تكسبهم المهارات الإدارية.

مواد تدريبية مكملة

ولذلـك قمنا باعداد المـواد التدريبية بحيث تكون مكملة للكتاب وفـي هذه الدورة قمنا بتوزيع الكتاب كمرجع ووجدنا نجاح كبير في عملية تقريب التدريب نفسـه من خلال ذلك تكونت البرامج التدريبية المكملة لمهام الكتاب وأعود فأقول إن المرحلة التالية في فيتنام هي الانتقـال بتطبيق البرامج التدريبيـة لمحتويات الكتاب بحيث صـار الكتاب عبارة عن مرجع والآن تطورت البرامج التدريبية في الصين وفيتنام ولم يعد الكتاب مجرد كتاب يتم قراءتـه وتطبيق محتوياته عبـر التطبيق الذاتي بل صارت له فـي الصين وفيتنام برامج تدريبية متطورة.

انتشار واسع في اليمن

وحـول تعميم البرامج التدريبيـة للبرنامج في محافظات الجمهوريـة اليمنية قال نحن كبرنامـج بزنس أديج التابع للبنـك الدولي متواجدون في اليمن منذ حوالي ثلاث سـنوات وتوجد معنا معاهد مشاركة وهو يقدم عن طريق معاهد تدريبية وتوجد لدينا معاهد في صنعاء عددها حوالي اربعة معاهد ولدينا معهدين في عدن منها المعهد المشترك مع اليمن وهو مركز نيوهورايزن ولدينا في تعز معهد والآن يوجد معهد جديد سينظم إلى سلسلة المعاهد معهد جديد هو المعهد في الحديدة أي أنه متواجد في السوق اليمنية ويوفر أكثر من "21" ألف مقعد تدريبي خلال العام الماضي.

والبرنامج تـم بمسـاعدة وكالة تنمية المنشـآت الصغيـرة والأصغر التابـع للصندوق الاجتماعي للتنمية وأيضاً السـفارة الهولندية كذلك دعمت المشـروع عند بدايته هنا في اليمن بحيث أنها كانت تغطي بعض تكاليف التدريب على المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسـارت عملية التدريب بشـكل ممتاز والآن انتهى الدعم والآن صرنا نـرى الناس يأتون للتدريب يتقبلون فكرة التدريب خاصة المنشـآت هذه أو الشـريحة هذه يدفعون تكاليفها كاملة لوحدهم ولم يعودوا يعتمدوا على الدعم الخارجي.

سأنقل المعلومات المستفادة لزملائي في رفع مستوى المبيعات

أما الأخ/ وديع سيف المعمري مدير مبيعات ساعات تايتان وهو أحد المشاركين في الورشة يقول لقد اسـتفدنا كثيراً من هذه الورشة وخرجنا بحصيلة ستفيدنا دون شك اثناء تأدية مهام عملنا وستساعدنا على كسـب المزيد من الزبائن لشركتنا لشراء منتجاتنا وبالتالي رفع مستوى المبيعات لدينا.

وبالنسبة لي فإن هذه هي الدورة التدريبية الأولى وان شاء الله تشجعنا لحضور دورات أخرى وبحكم أنني مسـؤول مبيعات لعدد من فروع الشركة فأني سأنقل المعلومات التي تلقيتها لمسؤولي مبيعات المعارض الأخرى التابعة لشركتنا.

وفيما يتعلق بشـركتنا فإننا خلال سـنوات وجيزة اسـتطعنا تحقيق نجاحات في السوق اليمني وهذه الدورة ستزيدنا إذا ما نفذنا ما تلقيناه خلالها ستزيدنا انتشاراً بالرغم من أن شركتنا لها فترة قصيرة داخل السوق اليمني.

سيدات أعمال في الساحة .. إثبات وجود

السيدة أنيسة طربوش محمد سيدة أعمال يمنية تقول لدي محلات استثمارية خاصة وما ينقصني هو الالمام بالمزيد من المعارف والمعلومات حول سـبل تطوير مسـألة تسويق المنتجات ولم تكن لدي الفكرة حول كيفية التعامل مع العملاء وارضائهم وتحقيق التميز والقدوة لمشروعاتي الاستثمارية أي أن أمور كثيرة كانت غائبة عني ولهذا أطمع إلى المزيد مـن المعلومات المكملة لخبراتي لقد قدمت مشـروعاتي الاسـتثمارية جودة عالية لكمن المشكلة كانت في كيفية تسويقها وبرنامج بزنس أيدج أرى انه يمكن أن يوفر لي ارتفاعاً في المبيعات عبر الدروس التي اطمح في الدخول إليها ومعرفتها مثل معرفة الاتجاهات الشرائية للعملاء والأسواق المستهدفة وكيف اخط وأطور منتجاتي وأحدد اسعارها وكيف أروج لها وكثير من الأمور التي سيحققها البرنامج ونشكر القائمين على الورشة التي تعتبر البداية الصحيحة للنهوض بالمشروعات الصغيرة في اليمن عموماً وفي عدن على وجه الخصوص.

وبصراحة لا أريد أن اتعرض للخسائر وأتعرض لاخطار جراء بيع منتجاتي بأقل سعر لعدم المامي بالتسـويق الجيد ولهذا هذه الورشـة قدمت تعرف من خلالها بعضـاً من العملية بمجملها وهي قضية التسويق.

إمكانيات تطبيقية كبيرة تحقق النجاح للمشاريع الصغيرة

نيفين نجيب محمد وتعمل في السكرتارية والتسويق بمركز نيوهورايزن تقول أن الورشة كانت مفيدة جداً وستساعدها على تطوير عملها وتحقيق المزيد من النجاحات وقال أشعر بأن برنامج "بزنس إيدج" يوفر إمكانات هائلة من خلال طرق التدريب التي يقدمها تساعد على تحقيق النجاحات للمشاريع الصغيرة والأصغر وهذه التدريبات لاتقتصر على الجانب النظري بل هي عبارة عن تطبيقات عملية وفعالة وأتوقع أن تجتذب الكثير من الطامحين إلى تحقيق النجاح لأعمالهم ومشاريعهم وبالتأكيد هذا النجاح سيحقق قيمة مضافة للبلد.