«بيت.كوم»: ثلثا المهنيين في الكويت يفضلون العمل لحسابهم الخاص

علا حداد

كشف بيت.كوم، أكبر موقع للوظائف في الشرق الأوسط، في استبيان جديد تم إجراؤه بعنوان «ريادة الأعمال في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2021» بالتعاون مع يوجوف، المنظمة الرائدة المتخصصة بأبحاث السوق، أن حوالي ثلثي (65٪) المهنيين في الكويت يفضلون العمل لحسابهم الخاص/تأسيس شركتهم الخاصة إذا أتيحت لهم الفرصة.

وأظهر الاستبيان أن التوازن المثالي بين العمل والحياة (54٪) وتحقيق الذات (48٪) هما أهم أسباب تفضيل العمل الخاص، يليهما تأسيس شركة لتوريثها للأبناء (48٪) والمكاسب المادية الأكبر (41٪).

ويبدو الأمر مماثلاً بالنسبة للأشخاص الذين قاموا بتأسيس عملهم الخاص في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فعند سؤالهم عن الأسباب التي دفعتهم لبدء أعمالهم الخاصة، تمثلت الأسباب الثلاثة الأولى في: الرغبة في القيام بالأعمال التي يفضلونها (29٪)، وامتلاك فكرة عمل رائعة (28٪) وتحقيق توازن أفضل بين العمل والحياة (24٪).

أما بالنسبة للأشخاص الذين يفضلون العمل كموظفين في شركة في الكويت، تمثلت دوافعهم الرئيسية في: الدخل المنتظم (44٪) والاستقرار/الأمن الوظيفي (41٪) وتعلم مهارات جديدة (41٪).

وتعليقاً على الاستبيان، قالت عُلا حداد، المديرة الإدارية للموارد البشرية في بيت.كوم: «لم يعد اهتمام رواد الأعمال في المنطقة يقتصر على المكاسب المادية فحسب، حيث باتوا يميلون بشكل متزايد ليكونوا طموحين بطرق مختلفة. ويتجلى الهدف الأساسي من هذا الاستبيان في اكتشاف وفهم آراء رواد الأعمال بهدف تعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي. وسنواصل في بيت.كوم البحث في المواضيع التي تزود روّاد الأعمال ببيانات موثوقة لاتخاذ قرارات مدروسة.»

منظومة ريادة الأعمال في الكويت

تستمر ريادة الأعمال بالنمو في الكويت، فعلى الرغم من التحديات التي يواجهها رواد الأعمال عند تأسيس شركاتهم، يشير الاستبيان إلى أن ريادة الأعمال أصبحت أكثر شعبية من أي وقت مضى. فبالنسبة للموظفين، يفكر 62٪ منهم حالياً تأسيس أعمالهم التجارية الخاصة، وفي حين أن 23٪ منهم حاولوا تأسيس أعمالهم الخاصة في الماضي، صرح 5٪ فقط أنهم لم يفكروا مطلقاً بتأسيس شركتهم الخاصة.

ويتطلع العديد من رواد الأعمال إلى تنمية شركاتهم الناشئة وإنشاء أعمال تجارية، حيث صرح أكثر من ثلث المجيبين (37٪) في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا أنهم يمتلكون طموحات شخصية لتنمية أعمالهم على نحو أكبر في بلد إقامتهم، يليهم 27٪ ممن يهدفون إلى أن تصبح شركتهم معروفة على المستوى العالمي. ومع أخذ النمو في الاعتبار، يخطط حوالي 6 من 10 مجيبين في الكويت لتعيين موظفين جدد في العام المقبل.

ومن بين الأشخاص الذين يعملون لحسابهم الخاص في المنطقة، يظهر الاستبيان أن 38٪ منهم في المرحلة التأسيسية لشركاتهم، في حين قال 28٪ آخرون أن أعمالهم مستقرة ولكن أداؤها غير جيد، من ناحية أخرى، قال 15٪من المجيبين أن أعمالهم مستقرة وأداؤها جيد. ويعتبر الحصول على التمويل اللازم للبدء بالعمل التجاري (59٪) وعدم اليقين من الربحية (40٪)، من أبرز التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الكويت عند تأسيس شركاتهم.

وتعتبر قطاعات تكنولوجيا المعلومات/الإنترنت/التجارة الإلكترونية (12٪)، والتجارة/التجزئة (12٪) والسلع الاستهلاكية/السلع الاستهلاكية سريعة التداول (10٪)، من أكثر القطاعات جاذبية لرواد الأعمال، تليها العقارات/البناء/التطوير العقاري (8٪).

التوجيه والدعم

يظهر الاستبيان الفوائد التي يقدمها مجال ريادة الأعمال للمجتمعات والاقتصاد ككل، حيث يُنظر إلى رواد الأعمال بشكل إيجابي للغاية في الكويت، إذ يرى المجيبون أن رواد الأعمال يبحثون عن فرص جديدة بشكل مستمر (87٪) ويساهمون في خلق وظائف جديدة (77٪).

ومن أهم النصائح التي قدمها المجيبون في المنطقة لرواد الأعمال هو عدم الخوف من الفشل (45٪). بالإضافة إلى ذلك، يعتقد 3 من كل 10 مجيبين أن الابتكار هو مفتاح نجاح رواد الأعمال، يليه توظيف الأشخاص المناسبين (25٪) والحصول على التمويل اللازم (18٪).

ومن جهته، قال ظافر شاه، مدير الأبحاث في يوجوف: «تعد النظرة الإيجابية تجاه ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، بمثابة بارقة أمل، حيث يشير ذلك إلى وجود طلب على ريادة الأعمال، إلى جانب وجود الدعم من الجهات المناسبة. ومن المعلوم أن الأفكار والابتكارات التي تنشأ في الشركات الصغيرة والناشئة تساهم في تعزيز الاقتصاد وتوفر فرصاً أكثر.»

تم جمع بيانات ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عبر الانترنت خلال الفترة الممتدة ما بين 13 يناير وحتى 3 فبراير 2021، بمشاركة 1,763 شخصاً من الإمارات، والسعودية، والكويت، وعُمان، وقطر، والبحرين، ولبنان، والأردن، والعراق، وفلسطين، وسوريا، ومصر، والمغرب، والجزائر، وتونس، وليبيا، والسودان، وغيرها.

التركيز يتزايد على الاستثمار في التكنولوجيا الرقمية

«ستاندرد تشارترد»: الأسواق الخارجية لا تزال تشكّل عاملاً أساسياً للنمو

تشير دراسة بحثية ثانية نفّذتها شركة «ستاندرد تشارترد» حول استراتيجيات النمو الدولي والتحديات التي يواجهها المدراء الماليون وأمناء الخزانة في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وألمانيا وفرنسا، على الرغم من حالة عدم اليقين الناجمة عن وباء «كوفيد19-» العالمي وما يرتبط به من تداعيات اقتصادية، إلى أنّ الأسواق الخارجية لا تزال تشكّل عاملاً اساسياً للنمو. وكشفت الدراسة أيضاً عن التركيز المتزايد على الاستثمار في التكنولوجيا الرقمية، وتحرير النقود المحتجزة وزيادة التركيز على القضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة فيما يتعلق بالتجارة وسلاسل التوريد.

منذ الدراسة الأولى التي أُجريت قبل ستة أشهر، أشار المشاركون إلى زيادة ثقة الشركات بالنمو عبر الحدود، حيث اعتبر 42 في المائة من الشركات (بزيادة من 37 في المائة) أنّ أفضل فرص للنمو موجودة خارج أسواقها المحلية.

تبقى آسيا منطقة النمو الرئيسية (مع وجود أكثر من 85 في المائة من الشركات التي تعمل وتنفذ عملياتها في آسيا أو تفكر في ذلك فيما يخص أنشطتها التجارية). كما شهدت منطقة أفريقيا والشرق الأوسط زيادة هامشية (زيادة بنسبة 4 في المائة) باعتبارها أسواق نمو محتملة خلال الأشهر الستة إلى الاثني عشر المقبلة. وعلى الرغم من الأهداف الطموحة التي تتمثل في التوسع عالميا، فإن فهم المتطلبات التنظيمية في الأسواق الخارجية يظل أكبر العقبات التي تواجهها الشركات (35 في المائة) التي تتطلع إلى توسيع أو تعزيز عملياتها الدولية. ويعقب ذلك الحاجة إلى إقامة علاقات مع الموردين وتكييف الخدمات اللوجستية لسلسلة التوريد (21 في المائة).

وفي حين تتطلع الشركات إلى مرحلة ما بعد الجائحة، تبين أن الأولويات الثلاث الأولى للمشاركين في الاستطلاع تحوّلت بشكل طفيف بعيدًا عن الكثير من المشكلات، بما في ذلك فشل سلسلة التوريد (التي انخفضت من 2 إلى 50 في المائة) والحاجة إلى السيولة (التي سجلت تراجعاً من 2 إلى 47 في المائة) نحو زيادة الاستثمار في الرقمنة لتحفيز السيولة (بزيادة من 4 إلى 66 في المائة) والقضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة (بزيادة بين 5 و23 في المائة).

شعار شركة ستاندرد تشارترد

■ آسيا تظل منطقة نمو رئيسية في حين تشهد منطقتا أفريقيا والشرق الأوسط زيادة تدريجية

وقال توري بيرنتسن، الرئيس التنفيذي لشركة «ستاندرد تشارترد» في أوروبا والأمريكتين: «يبدو من الواضح أن الشركات بدأت في إيلاء اهتمام أكبر للنمو في الخارج والاستثمار من أجل المستقبل. ولا تعدّ الاستدامة والرقمنة والحاجة إلى فهم المتطلبات التنظيمية عوامل أساسية لكيفية إدارة الأعمال فحسب، بل تمثل أيضا فرصاً للشركات تمكّنها من زيادة الكفاءة التشغيلية والنمو عالمياً والبقاء في صدارة المنافسة».

بالتناوب بين كافة مناطق الكويت

«الوطني» يوفر لعملائه فرعاً متنقلاً خلال ساعات الحظر

يحرص بنك الكويت الوطني على أن يكون الأقرب إلى عملائه رغم الظروف الاستثنائية وخاصة في ظل ما تفرضه الأزمة الصحية الحالية وما يتم تطبيقه من تدابير وإجراءات احترازية، وفي هذا الإطار، عمد الوطني إلى توفير خدمة الفرع المتنقل في مناطق الكويت المختلفة خلال فترة الحظر الجزئي حتى يتمكن عملاء البنك من إنجاز معاملاتهم المصرفية بكل سهولة، مع الأخذ في الاعتبار الإجراءات الاحترازية والوقائية، بما يتماشى مع توجيهات وزارة الصحة والجهات المعنية وذلك حفاظاً على سلامة العملاء والموظفين.

الفرع عبارة عن حافلة تحتوي على جهاز سحب آلي وجهاز صراف تفاعلي، حيث سيوفر للعملاء الخدمات التالية: السحب والإيداع النقدي، إصدار بطاقة سحب آلي، إيداع وسحب شيكات بنك الكويت الوطني، علماً أن عملية السحب النقدي متوفرة لمبلغ 1,000 دينار كويتي كحد أدنى وصولاً إلى 5,000 دينار كويتي كحد أقصى والإيداع النقدي من 1,000 دينار كويتي كحد أدنى وصولاً لغاية 3,000 دينار كويتي كحد أقصى، في حين أن عملية سحب شيكات بنك الكويت الوطني متوفرة من 1,000 دينار كويتي كحد أدنى لغاية 5,000 دينار كويتي كحد أقصى. بالإضافة إلى طباعة كشف حساب.

■ الملا: نلتزم بخدمة عملائنا والحفاظ على سلامتهم رغم الظروف الاستثنائية

كما يتضمن الفرع المتنقل جهاز صراف تفاعلي والذي سيمكن العملاء من التحدث بالصوت والصورة مع أحد موظفي الوطني لمساعدتهم على إتمام معاملاتهم المصرفية.

ولضمان أعلى معايير السلامة في ظل الظروف الراهنة، يتم اتخاذ كافة التدابير الوقائية اللازمة، من قياس درجة حرارة العملاء قبل الدخول إلى الفرع وتقديم الكمامة الطبية والقفازات. كما يتواجد أحد موظفي الوطني داخل الفرع المتنقل لمساعدة العملاء وتسهيل إنجازهم للمعاملات.

ويقدم الفرع المتنقل خدماته للعملاء من الساعة 6 مساءً إلى الساعة 10 مساءً.

علي الملا

وبهذه المناسبة قال مدير إدارة الفروع المحلية في بنك الكويت الوطني علي الملا: «يلتزم بنك الكويت الوطني بخدمة عملائه وإتمام كافة معاملاتهم مع الحفاظ على سلامتهم وقد تأكد ذلك خلال الظروف الاستثنائية التي نعيشها بسبب جائحة كورونا».

وأضاف الملا: «على مدار الأزمة كنا الأقرب من خلال مبادراتنا وقنواتنا الإلكترونية وخدماتنا الرقمية وحلول الدفع المتطورة».

وأشار الملا إلى أن بنك الكويت الوطني أول من أطلق تلك الخدمة في الكويت خلال ذروة الأزمة في ظل سعي الوطني إلى تمكين عملائه من إتمام معاملاتهم الضرورية في ظل ظروف الحظر القائمة.

واختتم الملا مؤكداً حرص البنك على اتباع كافة إجراءات السلامة للحفاظ على العملاء والموظفين وذلك في إطار تنفيذه للتعليمات الصادرة عن الجهات الرسمية المختصة.

وبإمكان العملاء حجز موعد للحصول على هذه الخدمة من خلال خدمة الوطني عبر WhatsApp على الرقم 1801801، حيث سيصل الفرع المتنقل أمام منزل العميل ويقدم له الخدمات المصرفية المختلفة، لينتقل بعدها إلى منزل العميل التالي. مع العلم انه سيتم الإعلان عبر مواقع التواصل الاجتماعي الخاصة بالبنك nbkgroup عن جدول المناطق التي سيتم زيارتها وبالتالي بإمكان العملاء حجز موعدهم مسبقاً. وتتوفر الخدمة لعملاء بنك الكويت الوطني، وعلى العميل إحضار البطاقة المدنية حتى يتسنى له الاستفادة من هذه الخدمة

وحرص بنك الكويت الوطني منذ بداية انتشار فيروس كورونا المستجد على تقديم كل الدعم لعملائه من خلال قنواته المختلفة، وفروعه المنتشرة، إضافة إلى القنوات الرقمية مثل خدمة الوطني عبر الموبايل وخدمة الوطني عبر الإنترنت، فضلاً عن خدمة التواصل مع الوطني وخدمة الوطني عبر WhatsApp على 1801801 أو حتى من خلال مواقع التواصل الاجتماعي الخاصة بالبنك، إذ تتم الإجابة على جميع الاستفسارات بأسرع وقت ممكن. هذا ويحرص البنك أيضاً على نشر المعلومات والإرشادات الخاصة بكل ما يتعلق بهذه المرحلة من خلال حسابات البنك عبر مواقع التواصل الاجتماعي nbkgroup والتي تلاقي تفاعلاً لافتاً من قبل العملاء.

تطبيق «WOLF» يقدم الفرصة للكويتيين لإبراز مواهبهم

مع وجود مواهب كثيرة غير مكتشفة في الوطن العربي، قام تطبيق الدردشة الصوتية المباشرة WOLF بإتاحة الفرصة أمام الجمهور الكويتي و خصوصاً نساء الكويت بتقديم مواهبهم و إيصال أصواتهم للعالم بطريقة آمنة والمساعدة على كسب شهرة على مستوى العالم بالإضافة إلى تكوين صداقات جديدة.

و تزامناً مع اليوم العالمي للمرأة و تمكيناً للمواهب العربية المتواجدة عند نساء الوطن العربي، أطلق تطبيق الدردشة الصوتية المباشرة WOLF أول مهرجان للمواهب الصوتية النسائية في الشرق الأوسط و الذي أطلق عليه إسم «ألحان».

وتم تصميم مهرجان «ألحان» المقدم من تطبيق WOLF خصيصاً لنساء الشرق الاوسط والوطن العربي، لفرصة إطلاق مواهبهم للعالم عن طريق تطبيق يؤمن لهم بيئة آمنة و ممتعة للوصول إلى الشهرة و إمكانية ربح جوائز نقدية قيمة للمشاركات المتأهلات للمراحل النهائية و جوائز للجمهور و المشجعين.

حيث شاركت مئات السيدات من الوطن العربي في المسابقة، وقامت لجنة فنية بإختيار أكثر من 100 موهبة توزعت تحت فئات الغناء وإلقاء الشعر والراب والستاند اب كوميدي للمشاركة في مرحلة الإختبارات التي تسبق المرحلة النهائية المقرر عرضها في 20 مارس.

و سيتم إقامة لقاء خاص في نهاية شهر مارس بحضور 150 شخص من مستخدمي تطبيق الدردشة الصوتية المباشرة WOLF و 50 شخص من الجمهور للإحتفال بالشهر الذي يتزامن مع يوم المرأة و إظهار الدعم لسيدات الوطن العربي.

سيتم عرض اللقاء النهائي بعد إنتهائه على الإنترنت بإستخدام رسم متحرك ثلاثي الأبعاد حاصل على براءة إختراع، يعرض أفضل المقاطع من العروض الصوتية بطريقة مرئية و حديثة ليبدو كمهرجان حقيقي.

مهرجان «ألحان» المقدم من قبل تطبيق الدردشة الصوتية المباشرة WOLF هو بداية الطريق لسلسلة من الفعاليات و الأحداث التي ستقدم للعالم العربي ليستطيع المستخدم الإستمتاع و نشر مواهبه و إكتساب شهرة و تكوين علاقات و صداقات من حول العالم بطريقة آمنة و مناسبة للجميع.

تطبيق «WOLF»

بنسبة نمو 121.3 في المئة

«مجموعة يلا» تحقق 235 مليون درهم صافي أرباح خلال 2020

■ 16.4 مليون مستخدم نشط شهريًا بنهاية الربع الرابع من العام

أعلنت مجموعة "يلا المحدودة" التي تتخذ من دولة الإمارات العربية المتحدة مقراً لها والمدرجة في بورصة نيويوك عن نتائجها المالية غير المدققة للعام المالي المنصرم 2020 ، ووفق البيانات المالية التي أعلنتها مساء اليوم بتوقيت الإمارات حققت المجموعة خلال العام الماضي أرباحاً صافية بلغت 235 مليون درهم إماراتي قبل احتساب نفقات تعويض الموظفين على أساس الأسهم وبنسبة نمو بلغت 121.3% عن العام 2019 .

فيما حققت المجموعة خلال العام 2020 ايرادات بلغت 495.4 مليون درهم بزيادة تقدر 112.6 % عن العام 2019.

وجاءت إيرادات الربع الأخير من العام الماضي متخطية كل التوقعات لتحقق نمواً بنسبة 150.9% على أساس سنوي لتصل إلى177.3 مليون درهم ، بينما وصل صافي الربح غير المطابق للمبادئ المحاسبية المقبولة عموما إلى 85.5 مليون درهم إماراتي بنسبة نمو بلغت 181.6٪ في حين ظل صافي هامش الربح غير المطابق لمبادئ المحاسبة المقبولة عموما مرتفعًا بنسبة 48.5٪.

كما ارتفع متوسط عدد المستخدمين النشطين شهريًا بنسبة 295.4٪ من 4.2 مليون في الربع الرابع من العام 2019 إلى 16.4 مليونًا بنهاية الربع الأخير من العام 2020.

وتعليقاً على هذه النتائج قال السيد يانغ تاو رئيس مجلس إدارة مجموعة "يلا المحدودة" لقد كان العام المنصرم رغم تحدياته الكبيرة عاماً مميزاً في تاريخ مجموعتنا، فقد بتنا أول شركة تكنولوجية أحادية القرن "يونيكورن" في دولة الإمارات العربية المتحدة يتم إدراجها في بورصة نيويورك (NYSE)، وكانت هذه الخطوة فارقة ومبعث فخر لنا جميعاً ، وكان هذا الإنجاز الذي لم يكن ليتحقق لولا الدعم اللامحدود الذي حظينا به من حكومة دولة الإمارات والبيئة الإستثمارية الناضجة التي وفرتها لنا، بالإضافة إلى تميز أعمالنا وجهودنا الحثيثة ومثابرتنا المستمرة، فعلى صعيد عملياتنا التشغيلية، شهدت المجموعة زخماً قوياً للنمو في جميع المجالات وواصلنا توسيع قاعدة عملائنا ودعم قدراتنا المالية.

وأضاف يانغ تاو : لابد هنا من الإشارة إلى أن عملية الاكتتاب العام الناجحة التي تمت في دبي قد ولدت وعياً كبيراً حول منصات يلا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، أضف الى ذلك جهود فريق التسويق الدؤوبة في إطلاق وإدارة حملات مبتكرة حققت صدىً واسعاً، كل ذلك أسهم بشكل واضح في زيادة عدد المستخدمين النشطين شهريًا لمنصاتنا بنسبة 15.0٪ على أساس ربع سنوي ليصل إلى 16.413مستخدم نشط شهريا بنهاية الربع الأخير من العام 2020. من جهته قال صيفي إسماعيل رئيس "مجموعة يلا المحدودة": لدينا تفاؤل كبير مع دخولنا عام 2021 والتي ستكون بالتأكيد سنة مهمة في تاريخنا، فقبل حوالي خمس سنوات، قمنا في يلا بتحديد جدوى إطلاق منصات تواصل اجتماعي صوتية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتي أثبتت فاعليتها، وتخصصنا منذ ذلك الحين في بناء وإدارة منصات وتطبيقات اجتماعية صوتية وخدمات ترفيهية رقمية.

وأضاف إسماعيل : إننا نتطلع بشغف كبير لرؤية المزيد من الأشخاص يستفيدون من مزايا المنصات الصوتية التي نوفرها،