صندوق بيريز جيريرو للتعاون
فيما بين بلدان الجنوب (PGTF)

الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة
Islamic Chamber of Commerce, Industry & Agriculture
La Chambre Islamique de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture

غرفة تجارة وصناعة الشارقة
Sharjah Chamber of Commerce & Industry

.

تقرير حول

تنمية المشاريع والأعمال التجارية من خلال إستخدام تكنولوجيا المعلومات لصالح دول منظمة التعاون الإسلامي

الشارقة – دولة الإمارات العربية المتحدة

7-9 أغسطس 2017م

مقدمة:

الغرفة الاسلامية للتجارة والصناعة والزراعة مؤسسة تابعة لمنظمة التعاون الاسلامى التى تعد ثانى اكبر منظمة حكومية دولية بعد الامم المتحدة. وتمثل الغرفة الإسلامية القطاع الخاص في 57 دولة عضو في منظمة التعاون الإسلامي. وهي تعمل، في جملة أمور، على مساعدة منظمي المشاريع في بلدان منظمة التعاون الإسلامي في تنمية القدرات من أجل تعزيز التجارة المستدامة والتنمية الصناعية. وتولى الغرفة اهتمام خاص لتحسين استراتيجيات التنمية الصناعية والصناعية، ودعم الهياكل الأساسية، والوصول إلى الأسواق، والتمويل. وتتمثل استراتيجية الغرفة في التركيز على الأنشطة التي تساعد على تنمية اقتصاد تنافسي وتعزيز التجارة المستدامة والتنمية الصناعية. وتشمل أنشطتها تنظيم برامج تدريبية وحلقات دراسية وأنشطة أخرى من أجل الاستثمار وتشجيع التجارة وتنمية المشاريع الصغيرة وتوسيع قطاع الخدمات وتمكين المرأة والسياحة وتشجيع وإنشاء مشاريع في القطاع الخاص.

دأبت الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة بدعم وتعاون مع صندوق بيريز جيريرو للتعاون فيما بين بلدان الجنوب بتنفيذ برامج تدريبية وحلقات عمل متنوعة. وقد ركزت هذه الجهود على مجالات مثل بناء القدرات والتخفيف من وطأة الفقر وتحسين التسويق وإدارة المهارات والقيمة المضافة والأمن الغذائي والزراعة والتنمية العادلة والتمكين الاقتصادي للمرأة وتعزيز وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والتمويل، وتطوير ريادة الأعمال، ولا سيما في النساء والشباب. وقد ساهمت مفاهيم هذه البرامج ونتائجها مساهمة مُقدرة في تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية للبلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

ويأتي الدور المُسند إلى الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة لتعزيز التجارة والتخفيف من وطأة الفقر وبناء قدرات الناس في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي كتوجه قويم من خلال تعزيز الروح الحقيقية لريادة الأعمال من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات و وتوفير فرص التواصل للدخول وتوسيع الأعمال. وتوفر هذه المبادرة منبرا للمشاركين من البلدان الأعضاء للالتقاء معا وتعلم كيفية ترقية أعمالهم باستخدام التكنولوجيا والتسويق على شبكة الإنترنت. ولا تجني هذه المبادرات المكاسب الصحيحة إلا بالمساعدة والدعم الملائمين من جانب الحكومات والمؤسسات الدولية في تحقيق النتائج المنشودة.

البرنامج التدريبى حول "تنمية المشاريع والأعمال التجارية من خلال إستخدام تكنولوجيا المعلومات لصالح دول منظمة التعاون الإسلامى"، 7-9 أغسطس 2017م ، الشارقة – دولة الإمارات العربية المتحدة

تضطلع الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة بأنشطة من شأنها أن تؤدي بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى تنمية اقتصادات البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. في هذا السياق، يُعتبر استخدام تكنولوجيا المعلومات لتطوير ريادة الأعمال هو أداة هامة لتحسين الرفاه الاقتصادي للأفراد والمجتمعات. إذ يتعين على مجتمع الأعمال من البلدان النامية في منظمة التعاون الإسلامي أن يكون أكثر إلماما بفوائد تكنولوجيا المعلومات وأن يكون لديها منصة مشتركة لتعزيز روح المبادرة. وفي نهاية المطاف، يمكن أن يصبح ذلك مفتاحا للتخفيف من وطأة الفقر والاعتماد على الذات والازدهار، فضلا عن المساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة من خلال تنمية وتعزيز ثقافة ريادة الأعمال بين البلدان النامية.

ريادة الأعمال هي جانب هام من جوانب النمو الاقتصادي وبمثابة العمود الفقري لتنمية أية دولة. تجلب ريادة الأعمال روح المبادرة وتُزكي الحماس وتحُث على المثابرة وتُحفز القدرة على البحث عن فرص تنظيم المشاريع التي تؤدي إلى النجاح. وعادة ما تتأتى قدرة البلد على توليد تدفق مستمر الفرص التجارية، عندما يتجه شعبه نحو أنشطة تنظيم المشاريع. هذا ويعتبر أصحاب الأعمال هم أساسا مُحركات النمو الاقتصادي لأي بلد.

قامت الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة بتنظيم برنامج تدريبي على تنمية ريادة الأعمال من خلال تكنولوجيا المعلومات لدول منظمة التعاون الإسلامي، يومي 7 و 9 أغسطس 2017، في الشارقة بدولة الإمارات العربية المتحدة. وقد أقيم البرنامج بالتعاون مع صندوق بيريز جيريرو للتعاون فيما بين بلدان الجنوب وغرفة تجارة وصناعة الشارقة.

حضر البرنامج التدريبي (24) مشاركا من (17) بلدا يمثلون المنطقة الأفريقية والشرق الأوسط والخليج وأوروبا وآسيا الوسطى وجنوب شرق آسيا. وكان المشاركون يمثلون الدول التالية: اذربيجان والبوسنة والهرسك، وجيبوتى ومصر ، وغينيا ، وايران ، والاردن ، وكازاخستان ، وماليزيا ، ومالى ، والنيجر ، وباكستان ، وفلسطين ، والسودان، وتركيا ، واوغندا، والامارات العربية المتحدة. بالإضافة إلى ذلك، شارك ممثلون عن غرفة تجارة وصناعة الشارقة وشبكة القادة الشباب للمنتدى الإقتصادي الإسلامي العالمي.

<u>الأهداف:</u>

تشمل أهداف البرنامج التدريبي تنمية ريادة الأعمال من خلال تكنولوجيا المعلومات لبلدان منظمة التعاون الإسلامي بغية خلق فرص للعمل الحر وتوفير فرص العمل، فضلا عن توعية رواد الأعمال وجعلهم على بينة من استخدام التكنولوجيا لتعزيز مشاريعهم. ويهدف البرنامج إلى المساهمة في تحقيق الرفاه الاقتصادي للأفراد والمجتمعات ومكافحة الفقر والتحرك نحو الاعتماد على الذات والازدهار وتوفير منصة للبلدان الأعضاء المشاركة للالتقاء معا ووضع خارطة طريق لتحقيق نمو اقتصادي مستقر ومستدام و تطوير نظام يسهم في سد الفجوة بين التعليم المتلقي واحتياجات القطاع الإنتاجي. وتباحث المشاركون في برنامج التدريبي حول المحاور وتلقوا مساعدة حول تحقيق التواجد عبر الإنترنت وزيادة وصولهم إلى الأسواق من خلال مختلف استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت. وركز هذا البرنامج التدريبي على الشباب وصاحبات المشاريع، ولا سيما المبتدئون.

<u>الجلسة الافتتاحية:</u>

تم افتتاح البرنامج مع تلاوة من القرآن الكريم.

وفي كلمته الترحيبية أكد السيد محمد أمين المدير العام المساعد لغرفة تجارة وصناعة الشارقة على تصميم غرفة الشارقة على الحفاظ على مساهمتها الفعالة والمستدامة في تنمية روح المبادرة في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي والعمل مع الشركاء الرئيسيين مثل الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة، في تعزيز مهارات أصحاب المشاريع من الشباب المهتمين بإنشاء أو توسيع أعمالهم، على نحو يزيد من النمو الاقتصادي لأعضاء منظمة التعاون الإسلامي ويرفع مستوى تعاونهم التجاري والصناعي. كما أعرب عن تقديره للجهود التي تبذلها الغرفة الإسلامية في دعم بناء قدرات الشابات والشبان في دول منظمة التعاون الإسلامي وعلاقات العمل القوية مع غرفة الشارقة، والحرص على دعم جميع الجهود المبذولة في العمل الإسلامي المشترك على مستوى

منظمة التعاون الإسلامي و الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة وتقوية الروابط الاقتصادية الشقيقة مع الدول الإسلامية، فضلا عن الوكالات الدولية الأخرى مثل صندوق الأمم المتحدة الإنمائي وصندوق بيريز جيريرو. وتمنى للمشاركين إقامة ممتعة في الشارقة وللبرنامج كل النجاح في تحقيق أهدافه.

ورحبت السيدة عطية نوازش علي، الأمين العام المساعد للغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة بالمشاركين، وشكرت صندوق بيريز جيريرو على دعمه السخي وغرفة الشارقة لما أبدته من كرم الضيافة من أجل تنظيم هذا البرنامج التدريبي، وأن مساندة الشارقة لم تقتصر على هذا البرنامج بل تمتد لتشمل العديد من الأنشطة التي عقدت في الماضي بالتعاون الوثيق مع غرفة الشارقة. وسلطت الضوء على أهداف الغرفة الإسلامية التي تركز على التنمية الاقتصادية لدول منظمة التعاون الإسلامي من خلال القطاع الخاص، وشددت على بعض القضايا التي يواجهها القطاع الخاص، ولا سيما الشركات الناشئة والشباب. وفي هذا السياق، ذكرت أن الهدف من هذا البرنامج التدريبي ليس فقط لنقل المعرفة ولكن أيضا للتعلم من الخبرات والتجارب الناجحة وأفضل الممارسات للآخرين. وأشارت إلى أن العالم الإسلامي ينعم بموارد بشرية ومادية وفيرة، ولا يحتاج إلى استغلالها إلا من خلال خلق الوعي بالفرص التجارية والاستثمارية في هذه الدول بطريقة تزيد من المستوى الحالي للتبادل التجاري والاستثماري الإسلامي. كما أعربت عن تقديرها لدور غرفة الشارقة في تقاسم خبرتها الغنية في دعم ريادة الأعمال والمعرفة التكنولوجية من أجل تحسين أوضاع النساء والشباب والشركات الناشئة.

بعد الجلسة الافتتاحية، تم تبادل الهدايا التذكارية بين المنظمين كرمز للتقدير للجهود التي بذلوها.

<u>فيلم عن تطوير الشارقة:</u>

عرضت غرفة تجارة وصناعة الشارقة فيلم تسجيلي عن إمارة الشارقة ومسارتها نحو تنمية اقتصادها من خلال التجارة والثقافة، والتعليم.

<u>عروض أخرى:</u>

مؤسسة رواد تقديم من قبل السيدة جنان العلي

قدمت السيدة جنان العلي عرضا عن مؤسسة رواد. تدعم رواد رواد الأعمال وتقدم المساعدة والدعم للشركات الصغيرة والمتوسطة في إمارة الشارقة من خلال توفير الدعم المباشر وخلق البيئة المناسبة لإنشاء وتطوير مشاريع فريدة من نوعها. وسلطت خلال عرضها الضوء على أهداف وأنشطة المؤسسة والخدمات التي تقدمها. وأوضحت بإيجاز نوعين من الخدمات '1' دعم الصندوق و '2' الدعم من غير الصندوق. يقدم دعم الصندوق نوعين من البرنامج أي التمويل المباشر للبرنامج الأول الذي تم إعداده لتمويل المشاريع التي تقل تكلفتها عن 300.000 درهم في إطار منح التسهيلات المالية لإنشاء مشاريع فريدة من نوعها، في حين أن البرنامج الثاني: التمويل بالتعاون مع البنوك يوفر التمويل للمؤسسات تصل إلى 2 مليون درهم. ويقدم الدعم من غير الصندوق 4 أنواع من الخدمات، أي '1' التدريب '2' والاستشارات '3' الدعم الحكومي، و'4' الحضانة.

وبعد ذلك، قدمت السيدة عائشة السوقي عرضا موجزا لصاحب مشروع "سويتوبيا Sweetopia **"، أحد رواد الأعمال، الذي كان أحد قصص نجاح مؤسسة رواد.**

عرض من المنتدى الاقتصادي الإسلامي العالمي (WIEF) شبكة القادة الشباب

وقدم السيد سعيد حمادي، مدير شبكة القادة الشباب في المنتدى الاقتصادي الإسلامي العالمي (WIEF). وأطلع المشاركين على أن المنتدى هيئة منظمة للمنتدى الاقتصادي الإسلامي العالمي السنوي (WIEF)، وهو تجمع عالمي مشهور لقادة العالم وقادة الصناعة وأصحاب المشاريع الناشئة والأكاديميين وأصحاب المصلحة الآخرين من العالم الإسلامي وما وراءه. وقد سافر المنتدى إلى مدن مختلفة في العالم على مدى السنوات الـ 12 الماضية، بما في ذلك كوالالمبور والكويت وإسلام أباد وجاكرتا وأستانا ولندن. وسيعقد المنتدى هذا العام في كوتشينغ ساراواك، ماليزيا في 21-23 نوفمبر 2017م.

وتضطلع المؤسسة ببرامج مختلفة لبناء القدرات في إطار مبادرات الصندوق العالمي لتنمية المرأة من أجل تنمية روح المبادرة لدى الشباب والنساء.

الجلسات الفنية:

الجلسة – 1 (المقدمة) :

تم إستعراض تفاصيل البرامج التدريبية مع المشاركين في المجالات الرئيسية التي ينبغي تغطيتها وكيفية الاستفادة منها في مشاريعهم الحالية والمستقبلية.

الجلسة – 2 (البُعد السادس) :

بدأ البرنامج بمناقشة نظرية أبعاد هوفستيد الثقافية، وكيف تعكس هذه الأبعاد بشكل جماعي تأثيرها على ثقافة المجتمع، وكيف أنه يقدر الأعضاء ويؤثر على ظروفهم الاجتماعية والاقتصادية. تم شرح كل من الأبعاد الستة بشكل فردي للمشاركين لفهمهم وكيفية تقييم تأثيرهم على ثقافتهم ومجتمعهم.

في الجزء الثاني من هذا القسم، تم تجميع المشاركين وتعيين مهام لمناقشة فهمهم لهذه الأبعاد وتقاسم تأثيرها على ثقافتهم ومجتمعاتهم. في وقت لاحق قدمت كل مجموعة نتائجها لمشاركتها مع المشاركين الآخرين ومجموعاتهم.

الجلسة – 3 (مقدمة في تخطيط الأعمال):

وقد بدأ هذا القسم بمناقشة حول الحاجة إلى تخطيط الأعمال ولماذا يجب اعتباره أساسا لإنشاء وتشغيل أي مشروع. كيف يساعد في تحديد احتياجات العملاء وتطوير المنتجات والحلول التنافسية. لماذا من المهم جدا في تحديد وتوظيف الموارد البشرية المناسبة للتشغيل السلس وضمان نجاح المشروع.

في الجزء الثاني من هذا القسم، نوقشت أهمية وجود أكثر من 1.5 مليار نسمة ونحو 25٪ من السكان في العالم الإسلامي من حيث إمكانات السوق وقطاعات السوق المختلفة التي يمكن أن تساعد في تطوير النظام الإيكولوجي الاقتصادي.

ثم تم توزيع المشاركين في 5 مجموعات مختلفة، واختارت كل شريحة من قطاعات السوق للعمل بها، استنادا إلى مهارات وخبرات المشاركين فيها.

الجلسة – 4 (تحليل السوق وقياس حجمها):

في هذا القسم، تم تقديم شرح للمشاركين حول أهمية تحليل السوق لتقييم حجم السوق والتجزئة لتقييم الإمكانيات الحقيقية والصلاحية على المدى الطويل من الأعمال. كيف تسمح الأعمال التجارية لتقييم احتياجات المستهلكين وتطوير الحلول القائمة على هذه الاحتياجات. على المدى الطويل، كيف يعود بالنفع على الشركة وفي اتخاذ قرارات تسويقية فعالة وأفضل.

ثم أعطيت كل مجموعة وقت مناسب للعمل على إيجاد حجم السوق لمشروعها في بلدانها، وتحديد مختلف الأسواق المستهدفة ومن ثم اختيار وتحسين لمنتجاتها. واستنادا إلى حجم الفرص التي اختاروها كانوا يعملون على المنتج المثالي / الحل.

وكان الغاية الرئيسية من هذه الجزئية هي أهمية تحجيم السوق، وكيف أنه يساعد في فهم الإمكانات الشاملة، ثم اختيار الجزء المناسب لتطوير خدمات المنتجات التي هي الأفضل، لتلبية الاحتياجات، وكذلك وضع خارطة طريق المنتج في المستقبل لتلبية احتياجات والسوق بشكل عام.

الجلسة – 5 (مقدمة في وسائل الاعلام الاجتماعية):

أصبحت وسائل الاعلام الاجتماعية جزءا لا يتجزأ من أي عمل. فإنه يربط الأعمال مع عملائها. وجرى في هذه الدورة صياغة أهمية وسائط التواصل الاجتماعي. وقدم المشاركون أيضا لمحة عامة عن مختلف منصات وسائل الإعلام الاجتماعية المتاحة والتي تدخل في نطاق أهداف الشبكة. كما تمت مناقشة تقنيات إشراك العملاء.

الجلسة – 6 (بناء فريق العمل):

أهم عامل في نجاح أي عمل هو القائمين على أمره، والتخطيط له هو النشاط الأكثر حيوية الذي يجب أن يبدأ به. في هذا القسم، تم تقديم شرح للمشاركين حول أهمية وجود هيكل تنظيمي سليم، والذي سيتم بناؤه حول السوق والمنتجات والعمليات واحتياجات العملاء.

جانب مهم آخر من هذه العملية والذي يتم التغاضي عنه في الغالب وهو كيفية تقييم الإدارة التأسيسية وتحديد الفجوات في المهارات اللازمة. تم تعريف الفريق لغرض وأهمية إعداد وثائق التوصيف الوظيفي لكل من المواضع المحددة في الهيكل التنظيمي لخطة الأعمال.

قام أعضاء الفريق إستناداً إلى ما تعلموه بتقييم مهارات الموارد البشرية في مجموعتهم، والثغرات التي كانت لديهم، وأعدوا احتياجات الموارد البشرية التي يحتاجونها لمشروعهم المحدد. وكان التعلم الرئيسي هو أن وجود فكرة عظيمة لا يضمن النجاح ومدى كفاءة مؤسس الشركة الناشئة قد لا يكون كافيا لضمان سير العمل، ولا بُد من وجود فريق العمل المناسب لتأمين نجاح المشروع

الجلسة – 7 (الساحة التنافسية):

تم في هذا القسم، الشرح للمشاركين بخصوص مفهوم التحليل التنافسي ولماذا هو واحد من أهم الأنشطة الجارية لنجاح مشروعهم. المجالات الرئيسية الأربعة للتحليل أ) المنتج والخدمات ب) العامل البشري ج) العوامل المالية د) الإستراتيجية وقد تم شرح هذه العوامل بالتفصيل. وكيف تساعدهم على خلق استراتيجياتهم تطوير المنتجات والتمايز لجذب السوق المستهدفة / العملاء.

وقد أعطيت المجموعة الوقت لمناقشة مشروعهم، استنادا إلى ما تم تعلمه أعلاه، وأنه ينبغي تحليل المنافسة وهي عملية تتجاوز المعايير التقليدية المنتج والسعر. وهناك مجالات أخرى تلعب دورا رئيسيا في نجاح أية منظمة مثل: مواردها البشرية من حيث طول العمر، والاختراق، ومستوى المهارات، والقوة المالية مع اتجاهات السوق.

الجلسة – 8 (السوق الرقمية وكيفية الاستفادة منها):

في هذه الدورة، نوقش مفهوم وأنواع الأسواق. وقد تم شرح وتوضيح الأسواق الخاصة بالصناعة مع المشاركين. وتم تنوير المشاركين في فن استخدام وسائل الاعلام الاجتماعية في تزامن مع الأسواق الرقمية ونوقشت. في النهاية، نصائح حول كيفية الوقوف بنجاح في السوق الرقمية لكل منها.

الجلسة – 9 (الإنتقال إلى استراتيجيات السوق وإعداد نموذج للأعمال):

في هذا القسم تم مناقشة اثنين من المفاهيم الرئيسية، استراتيجية الذهاب إلى السوق وإعداد نموذج للأعمال.

وأوضح أهمية استراتيجية الذهاب إلى السوق وكيف أنها تساعد في الإجابة على الأسئلة الهامة 1) ماذا للبيع 2) لمن البيع و 3) كيفية البيع. كيفية استخدام هذه المرحلة لضمان أخيرا تقييم الطلب في السوق، ومتطلبات العملاء، والمناظر الطبيعية التنافسية و التميز في خدمة المنتج. كيفية تحقيق المزيد من التطوير كخطة عمل مع الأخذ بعين الاعتبار هذه العوامل.

أعطيت الفرق وقتاً مناسباً للتدريب على استراتيجية الذهاب إلى السوق واختيار القطاعات الصحيحة على أساس عوامل التكلفة، والتوقيت، وتفضيل العملاء ومنافسيهم لإطلاق مشاريعهم. وكان التعلم الرئيسي في الوقت المحدد الاختيار السليم للقنوات الصحيحة والشركاء الأكفاء لها تأثير كبير على نجاح الأعمال التجارية.

وتم التوضيح للمشاركين حول التعلم في برنامج التدريب لعملية إعداد نموذج للأعمال استنادا إلى مفهوم وأهمية اقتراح قيمة التجزئة، إرضاء العملاء وإستهداف شريحة معينة في السوق. وساعد نموذج الأعمال المشاركين في بناء لوحة القيادة التي إذا استخدمت بشكل صحيح يمكن أن تكون بمثابة نقطة محورية في تطوير وتنفيذ وإدارة أعمالهم ومشاريعهم.

الجلسة – 10 (التخطيط المالي):

في هذا القسم، تم إدخال المشاركين بالخطوات في إعداد الخطط المالية وأهميتها ومزالقها لعدم وجود خطة واحدة أو لم يتم التخطيط لها بشكل جيد. وشمل التدريب المناقشة بشأن:

1 - أربعة أقسام أو مكونات مختلفة للتوقعات المالية إلى كتل قابلة للتنفيذ، وهي توقعات المبيعات، وميزانيات التكاليف، وبيانات الإيرادات والتدفقات النقدية، والميزانية العمومية؛

2. كيف يمكن لمجموعة مختلفة من المستخدمين، مثل العملاء والمستثمرين والمصرفيين الخ أن تنظر إلى مثل هذه التوقعات.

3. تمويل دورة الحياة، وخطوات مختلفة من إلباس الحذاء مروراً بدور أصدقاء الأسرة والمؤسسين. وأهمية العملاء المبدئيين والدور الذي يمكن أن يخططوا لاستخدامه كمستثمرين من خلال تأمين أوامر وطلبات منهم؛

4. مفهوم المال الذكي ومتى وكيفية الحصول على الاستثمارات.

وكان التعلم الرئيسي من هذا الجزء هو أن وجود خطة مالية سليمة يستوجب الحصول على مساعدة مهنية، ومكاسب تطوير الخطة المالية الناجعة للمشروع. ثانيا وجانب مهم جدا لسلاسة تشغيل الأعمال التجارية، وخاصة لبدء التشغيل، هو إدارة التدفق النقدي في الوقت المناسب.

الجلسة – 11 (إعداد وتهيئة الملعب للصعود):

في هذا الجزء، تم تدريب الفرق على كيفية إعداد الملعب والتهيؤ للصعود بالمصعد (Elevator Pitch (EP)**). وقد تم التأكيد على أن الملعب هو المصعد الجيد ويتحقق نتيجة لخطة الأعمال المُعدة بشكل جيد مع فهم سليم لاحتياجات العملاء، والعروض التنافسية والفوائد الرئيسية التي سيحصل عليها المشتري. وعلاوة على ذلك، كان ينظر إلى أن المصعد يتطلب إعداد كبير كفريق واحد قبل أن يمكن أن تكون جاهزاً للعملاء المحتملين.**

وفي النهاية، أعطيت جميع الفرق الوقت اللازم لإعداد مشروعهم الخاص بمشروعهم الخاص الذي كانوا يعملون فيه، خلال اليومين الماضيين، وتم الاستماع إلى تعليقات من المشاركين والمُدربين.

تمارين في مجموعات:

تم تشكيل خمس مجموعات من ممثلي كل من بلدان منظمة التعاون الإسالمي المشاركة وتم تدريباتهم على إعداد خطة العمل وفقا لتفاصيل الدورة المعروضة أعلاه.

والغرض من ذلك هو منحهم نماذج عملية للتعلم عن طريق اختيار فكرة تجارية حقيقية ومن ثم التدرج من خلال جميع مراحل تطوير خطة العمل.

النتائج:

كان الهدف المنشود من برنامج التدريب هو إنشاء منصة مشتركة حيث يمكن للمشاركين التعلم وتبادل وإيجاد حلول لمشاكلهم التجارية الفردية.

ويمكن تلخيص القضايا المشتركة التي يواجهها معظم المشاركين في بلدانهم على النحو التالي:

1. **التمويل: صعوبة الحصول على التمويل السهل من البنوك / المؤسسات المالية بشروط ميسرة. والبنية التحتية المالية مثل باي بال، وأنظمة المدفوعات عبر الإنترنت، وأنظمة بطاقات الائتمان.**
2. **إجراءات مطولة للشركات الإعداد.**
3. **السياسات الحكومية؛ وضعف النظام القضائي والفساد**
4. **تكلفة ممارسة الأعمال.**
5. **عدم وجود مرافق وارتفاع الايجارات.**
6. **عدم وجود مؤسسات تعليمية ذات جودة عالية ومنهج مناسب حول التعليم الريادي والتدريب والتوجيه للشركات الناشئة.**
7. **صعوبة الحصول على الأعمال التجارية في القطاع الحكومي في معظم البلدان.**
8. **الافتقار إلى الموارد البشرية المدربة والموهوبة.**
9. **الفشل هو من المحرمات ولا دعم من الحكومة في حالات الفشل**

10. قضايا ثقافة تنظيم المشاريع مثل عامل الطاقة العالية وعدم التركيز على المدى الطويل والتخطيط.

التقييم والمتابعة:

في نهاية البرنامج التدريبي، تم تعميم استبيان تقييمي بين المشاركين. وقد تم تصميم هذا الاستبيان لمعرفة الفعالية الشاملة لبرنامج التدريب وتقييم فعالية التدريب، وإلى أي مدى اكتسب المشاركون المعرفة والمهارات منه وكيف سيطبقونه في أعمالهم ونقل ما أكتسبوه إلى نظرائهم في بلدانهم. وقد أبدى المشاركون ارتياحهم الشامل للبرنامج التدريبي مع تعليقاتهم وتعهدوا بإبلاغ الغرفة الإسلامية بشأن أي تقدم يتعلق بالبرنامج.

يتعين تحديد فعالية برنامج التدريب من خلال متابعة وتنفيذ ما تم تعلمه. وتحقيقا لهذه الغاية، ستكون الغرفة الإسلامية مركز التنسيق. في هذا الصدد، تم إنشاء مجموعة على تطبيق واتساب ومدونة حيث يمكن لجميع المشاركين إعطاء ملاحظاتهم والحديث عن أية مستجدات. وفيما يتعلق بالوكالات المنفذة لبعض التوصيات، ستتصل الغرفة الإسلامية بغرفها الأعضاء وبعض الهيئات الدولية ذات الصلة.

الجلسة الختامية:

في نهاية البرنامج التدريبي، أقيم حفل ختامي، لخص فيه المختصون المجالات البارزة، وقدم المشاركون آراءهم بشأن التوصيات المقترحة ونوقشت مسائل مختلفة. وفي ختام الدورة تم توزيع الشهادات على المشاركين.

****