

مرصد المنشآت الصغيرة والمتوسطة

تقرير "منشآت" للربع الأول
من عام 2024

في هذا التقرير:

- نسيج من التميز: قطاع الأزياء في المملكة
- أبرز الأرقام وأبرز دراسات الحالة الخاصة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- المبادرات الداعمة لنمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة
- حوارات حصريّة مع أبرز الخبراء ورؤاد الأعمال
- آفاق الأعمال: نظرة على أحدث الاتجاهات العالمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

بوراك شاكماك

الرئيس التنفيذي
هيئة الأزياء



هيئة الأزياء
Fashion Commission

وبالنظر إلى الإنجازات التي حققناها، يطيب لي بينما أفكر في الخطوات التي قطعتها صناعة الأزياء في المملكة نحو التميز، أن أستحضر عام 2023م على وجه الخصوص، باعتباره عام التطورات المهمة، حيث تميّز بمبادرات تحويلية، وفعاليات لا تُمحى من الذاكرة، كونها فتحت آفاقاً جديدة أمام تعزيز مكانة المملكة باعتبارها مركزاً للإبداع وصناعة الأزياء.

لقد شهدت صناعة الأزياء في المملكة على مدى السنوات القليلة الماضية، نجاحاً غير مسبوق، وذلك بفضل العديد من المبادرات الإستراتيجية المُعزّزة لمنظومة الإبداع والفطنة التجارية، وقد شملت هذه المبادرات، إطلاق العديد من البرامج والمساحات الرائدة الهادفة إلى رعاية المواهب الوطنية، وعقد شراكات إستراتيجية مع قادة أزياء عالميين، ويضاف إلى ذلك، النجاح اللافت لتنفيذ فعاليات رفيعة المستوى، مثل إطلاق النسخة الأولى من "أسبوع الأزياء" في الرياض عام 2023م، و"أسبوع الأزياء" في البحر الأحمر عام 2024م، وقد أتت جميع هذه المبادرات والفعاليات في سياق التزامنا بترسيخ مكانة المملكة العربية السعودية على خارطة الأزياء العالمية.

وباعتبارنا عاملاً مُمكنًا للنمو والابتكار، نعمل في هيئة الأزياء على خلق بيئة يحصل فيها المبدعون على الفرص الواعدة، حيث نُصمّم مبادراتنا لدعم رواد الأعمال في كل مرحلة من رحلتهم، بدءاً من دعم احتياجات الأعمال للمنشآت الصغيرة والمتوسطة عبر البرامج الإرشادية، وصولاً إلى تسهيل وصولهم إلى الأسواق الدولية.

وفي الوقت الذي نواصل فيه دعمنا للقطاع بكل حماس، فإننا نشقّ تمام الثقة في أن مستقبل صناعة الأزياء السعودية، مدفوعاً بمواهب مُصمّمي المملكة، ورؤى رواد أعمالها، سيواصل التقدم والازدهار، ليترك أثراً دائماً على مشهد الأزياء العالمي.

على مدى السنوات الماضية، شهدت المملكة تحولاً عميقاً في عددٍ من الصناعات، مما أدى إلى نهضة ثقافية في شتى المجالات، كالهندسة المعمارية، والموسيقى، وصناعة الأفلام، وفنون الطهي، وغيرها، مما أسهم في تعريف العالم بتراث المملكة العريق، وتأتي جهود هيئة الأزياء امتداداً لهذه الجهود، حيث تقوم من خلال العديد من المبادرات، بالتجديد الشامل لقطاع الأزياء، وتعزيز المواهب الوطنية لتواكب أحدث الاتجاهات العالمية، وذلك مع الالتزام بالركائز الأساسية للنمو والاستدامة.

وبما أن التنمية المستدامة للمواهب الوطنية تُعد من صميم أولوياتنا، فقد أطلقنا ورش عمل، وبرامج تعليمية وإرشادية، تستهدف تزويد المصممين الصاعدين بالمهارات اللازمة، كما نواصل العمل على تطوير الصناعة، من خلال توفير الدعم الأساسي لرواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، حيث نوّقر لهم المساعدة والموارد اللازمة للتوسع، ونضع الأطر التنظيمية ونتابع تنفيذها، بما يضمن الالتزام بالممارسات الأخلاقية وتحقيق الاستدامة. وبينما نركّز مبادراتنا على الحفاظ على التراث الثقافي الوطني، وإبرازه محلياً وعالمياً، فإننا عبر تعزيز التعاون الدولي، نفتح الآفاق أمام التبادل بين الثقافات، والأبواب أمام المصممين السعوديين ليصلوا إلى الأسواق العالمية.

كما أننا لا نتوقف عن تحفيز الابتكار والاستدامة، بما يضمن أن تكون التصميمات ونماذج الأعمال الجديدة مواكبةً للتطور وصديقةً للبيئة، كما تتواصل جهودنا الرامية إلى التوسع في السوق، لتشمل الحملات التسويقية، والمشاركة في فعاليات الأزياء العالمية، بما يعزّز حضور العلامات التجارية السعودية ويرفع من قدرتها التنافسية، وهو ما يُعد ضمن الركائز الإستراتيجية الأساسية، التي تعمل بفاعلية على تمكين صناعة الأزياء المزدهرة حالياً في المملكة.

جدول المحتويات

3	"منشآت" وتمكين الجيل الجديد من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة
4	نسيجٌ من التميّز: قطاع الأزياء في المملكة
5	حالة قطاع الأزياء في المملكة
6	هيئة الأزياء: خيوطٌ تنسج إبداعات جديدة
8	رؤية خبير: صاحبة السمو الملكي الأميرة ديمة بنت منصور بن سعود بن عبدالعزيز، مؤسس "برسوناج"
9	برنامج "100 براند سعودي"
10	☆ قصة نجاح: محمد خوجة، مؤسس ومصمّم "هندام"
11	الأزياء في "كأس السعودية"
12	"أسبوع الأزياء" في الرياض
13	"ذا لاب"
14	☆ قصة نجاح: كمال حبيشي، المؤسس والشريك الإداري لشركة "اوربن لوت"
15	برنامج "غرين هاوس" من مجموعة "شلهوب": مختبر الأزياء
16	آفاق الأعمال: نظرة على أحدث الاتجاهات العالمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
17	توجهات عالمية لبناء نموذج أعمال أفضل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
19	استعراض لمشهد ريادة الأعمال العالمي
20	رؤية خبير: جيف هوفمان، رئيس مجلس إدارة "الشبكة العالمية لريادة الأعمال"
21	دراسات حالة لمنشآت صغيرة ومتوسطة ناجحة
23	الفرص العالمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة
24	☆ قصة نجاح: ديم البسام، المؤسس المُشارك والمدير العام لشركة "الأغذية المستقلة"
25	التعاون والشراكات
27	رؤية خبير: سعود السبهان، نائب المحافظ لريادة الأعمال في منشآت
28	الدروس المستفادة وأفضل الممارسات
29	مستجدات "منشآت" ومنظومة المنشآت الصغيرة والمتوسطة
30	برنامج زمالة منظومة الابتكار التجاري الوطنية
31	"منشآت" في أرقام
32	تمويل رأس المال الجريء ربع السنوي
32	🔍 إضاءة على الاستثمار الجريء: فيليب بحوشي، الرئيس التنفيذي لمنصة "ماجنيّت"
33	تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في القطاع الخاص
34	سلسلة التوعية المالية

35 عن "منشآت"

36 المراجع



"منشآت" وتمكين الجيل الجديد من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة

تُعد الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت"، والتي تأسست عام 2016م، عنصراً رئيسياً لتحقيق مستهدفات رؤية السعودية 2030 الساعية لتنويع الاقتصاد الوطني، وتمكين القطاع الخاص، وتوفير الفرص لرواد الأعمال، ودعم تنمية المجتمع السعودي، من خلال تعزيز ثقافة ريادة الأعمال، وتطوير مهارات رواد الأعمال بما يُمكنهم من تحقيق النمو والازدهار.

المحاور الإستراتيجية



مجتمع ريادي

تشجيع ثقافة ريادة الأعمال، ودعم رواد الأعمال الطموحين لزيادة عدد الشركات الناشئة الجديدة



منشآت واعدة

تقديم الخدمات الداعمة، وفرص الأعمال لتعزيز النمو والقدرة التنافسية لجميع المنشآت الصغيرة والمتوسطة



بيئة محفزة

تلبية الاحتياجات الأساسية، وتوفير الفرص اللازمة لنمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة

الدعم التنظيمي

الوصول للتمويل

- < تأييد السياسات الداعمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة لخلق بيئة أفضل للأعمال
- < التعاون مع الجهات الحكومية لتذليل العقبات التنظيمية، وتبسيط الإجراءات الإدارية

- < التعاون مع البنوك، والمؤسسات المالية، والهيئات العامة لتشجيع التمويل
- < زيادة التمويل من خلال برنامج "كفالة"، الذي يوفر ضمانات القروض للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

التوسع في الأسواق

تحسين المهارات وبناء القدرات

- < ربط المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالعملاء، والموردين، وشركاء الأعمال المحتملين
- < تنظيم فعاليات تواصل الأعمال، والمعارض التجارية، ولقاءات الأعمال لتعزيز التعاون

- < برامج التدريب والتطوير لتعزيز مهارات وقدرات المنشآت الصغيرة والمتوسطة
- < تقديم الدعم من خلال الإدارة المالية، والتسويق، والعمليات، والتخطيط الإستراتيجي

دعم ريادة الأعمال

- < تعزيز ثقافة ريادة الأعمال من خلال تشجيع الابتكار والإبداع
- < تقديم البرامج الإرشادية، والخدمات الاستشارية، وحاضنات الأعمال لدعم انطلاق الشركات الناشئة

ما المقصود بالمنشأة الصغيرة أو المتوسطة؟



المنشآت المتوسطة:

لديها من
50 إلى 249 موظفاً
أو تحقق إيرادات من
40 إلى 200 مليون ريال سنوياً



المنشآت الصغيرة:

لديها من
6 إلى 49 موظفاً
أو تحقق إيرادات من
3 إلى 40 مليون ريال سنوياً



المنشآت متناهية الصغر:

لديها من
1 إلى 5 موظفين
أو تحقق إيرادات من
صفر إلى 3 ملايين ريال سنوياً

نسيجٌ من التميّز: قطاع الأزياء في المملكة

بدعمٍ من هيئة الأزياء، يعمل المصمّمون والمصمّمات وروّاد ورائدات الأعمال في المملكة على تطوير الجيل القادم من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مُستلهمين إبداعاتهم من الموروث الثقافي الغني والمتنوّع للمملكة، لاستحداث تصاميم تجمع بين الأصالة والعصرية، يُسهموا بذلك في تحويل صناعة الأزياء الواعدة في المملكة، إلى واحدة من أكثر الصناعات حيوية ونشاطاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

حالة قطاع الأزياء في المملكة

يُعد تطوير صناعة الأزياء في المملكة ركيزة أساسية لتحقيق المستهدفات الطموحة لرؤية السعودية 2030، الساعية إلى تنمية وتنويع الاقتصاد الوطني، وتعزيز دور القطاع الخاص، وقد شهدت الصناعة نمواً هائلاً منذ عام 2020م بفضل تقدير المواهب الاستثنائية، والرؤى المتفردة، والذائقة المميزة، والمبادرات الطموحة، كما حققت العلامات التجارية السعودية الجديدة تقدماً ملحوظاً انعكس على حجم الذي بلغت قيمته في عام 2022م 92.3 مليار ريال، ويعمل به 230 ألف شخص، مما يسهم بشكل كبير في تعزيز التنمية الاقتصادية¹.

الأزياء الوطنية تدفع نمو القطاع

- < مُسهم رئيسي في الاقتصاد الثقافي
- < تعزيز مشاركة المرأة في قطاع الأزياء
- < تمكين رائدات الأعمال
- < يمتد تأثير القطاع إلى القطاعات ذات الصلة
- < توقّعات بنمو ملحوظ في الملابس والإكسسوارات والأحذية والمنتجات الفاخرة
- < وجود إمكانات هائلة لتصدير العباءات والثياب والمجوهرات على المستوى الإقليمي
- < يسهم توسيع شبكات التجارة الإلكترونية للأزياء في تحقيق نمو أوسع نطاقاً

ومع تطوّر الأذواق، وزيادة الدخل التقديري، وبالتالي زيادة القدرة الشرائية للمستهلكين والمستهلكات، يتمثل التحدي الذي يواجه المصممين والمصمّمات ورواد ورائدات الأعمال في قطاع الأزياء في المملكة في جذب العملاء، والتنافس مع العلامات التجارية العالمية، التي ما زالت تستحوذ على حوالي نصف إجمالي الإنفاق على الأزياء في المملكة.

المؤشرات الاقتصادية الرئيسية لصناعة الأزياء في المملكة

46.9 مليار ريال

قيمة الصناعة المحلية للأزياء في المملكة في عام 2022م



1.4%

نسبة إسهام صناعة الأزياء في الناتج المحلي الإجمالي للمملكة في عام 2022م



27.4 مليار ريال

قيمة الإنفاق على العلامات التجارية المستوردة في عام 2021م



52%

نسبة مشاركة النساء في المجال في عام 2022م



92.3 مليار ريال

القيمة الإجمالية لصناعة الأزياء بالمملكة في عام 2021م شاملة دور الأزياء العالمية



230 ألف

عدد الموظفين في قطاع الأزياء في عام 2022م



27%

نسبة النمو المتوقّع لسوق الملابس الرجالية بحلول عام 2027م²



20%

نسبة النمو المتوقّع لسوق الملابس النسائية بحلول عام 2027م



48%

نسبة النمو التراكمي السنوي المتوقّع لقطاع الأزياء في المملكة خلال الفترة بين عامي 2021-2025م



هيئة الأزياء: خيوط تنسج إبداعات جديدة

تحت مظلة وزارة الثقافة، تأسست هيئة الأزياء عام 2020م بهدف تطوير صناعة الأزياء في المملكة بما يضمن استدامتها وشموليبتها وازدهارها، حيث وضعت إستراتيجية طويلة المدى لتمكين المصممين والمصمّمات من بناء صناعة قوية تحتفي بتراث المملكة الأصيل، وتُسهّم في تحقيق مستهدفات رؤية السعودية 2030 الرامية إلى تعزيز التنويع الاقتصادي.

أهداف الهيئة وآفاقها



إحداث تأثيرات ملموسة
في إستوديوهات التصميم
والوكالات الإبداعية
والمصنّعين وتجار التجزئة



الربط بين الطاقات
الوطنية المُبدعة
في صناعة الأزياء
وتمكينها



الاستثمار في المواهب
والخبرات والكفاءات
الوطنية



تلبية الاحتياجات
العالمية في مجال
الأزياء



تعزيز نمو
الاقتصاد
الوطني

وتعزيزاً للقدرات الوطنية، أطلقت هيئة الأزياء مجموعة من المبادرات لتطوير عمليات التصنيع، وبناء منظومة داعمة للابتكار، تُوفّر الفرص الوظيفية، وتصلّل مهارات الطاقات الإبداعية.



دليل الأزياء في "كأس
السعودية"



برنامج "حاضنة الأزياء"



مبادرة "100 براند
سعودي"



منصة "مستقبل الأزياء"



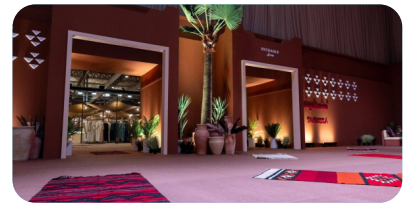
معرض "ألوان سمرديّة"



دورات تدريبية عبر منصة
هيئة الأزياء



"أسبوع الأزياء" في الرياض



فعاليات موسم شهر
رمضان: معرض "تشكيلة"

وستُسهم هذه المبادرات على مدى السنوات المقبلة، في تمكين جيل جديد طموح من رواد ورائدات الأعمال، قادر على بناء صناعة أزياء تجسّد قوة وإبداع المجتمع السعودي.

مهارات جديدة وقدرات تطويرية

توفير المزيد من المواد الخام وتعزيز عمليات التصنيع

تعزيز قدرات تطوير المنتجات

توسيع وإثراء برامج التعليم الوطنية الخاصة بالأزياء

إعطاء الأولوية للاستدامة في كافة ابتكارات الأزياء

دعم المصمّمين والمصمّمات في إطلاق أعمالهم الخاصة وزيادة المبيعات

تطوير إستراتيجية الاتصال لتعزيز سرد قصة الأزياء السعودية

دعم معارض الأزياء على الصعيدين المحلي والعالمي

تعزيز الاستثمار في البحث والتطوير في مجال تقنيات المنسوجات المستدامة المبتكرة

إطلاق جمعية "مُحترفي الأزياء السعوديين"





صاحبة السمو الملكي الأميرة ديمة بنت منصور بن سعود بن عبدالعزيز

مؤسس
"برسوناج"

personage
بلسونيغ

"برسوناج" هي منصة لعرض أعمال الطاقات الإبداعية في مجال الأزياء، ومقرها المملكة العربية السعودية، تهدف إلى تعزيز مهارات المصممين في مجال تصميم الأزياء عبر توفير مساحة تعليمية تضم ورش عمل، وحلقات نقاشية يقودها خبراء في صناعة الأزياء، بالإضافة إلى تطوير قاعدة للبيانات والاتجاهات السائدة في الصناعة إقليمياً ودولياً، كما تعمل المنصة على توفير إستديو للمصممين السعوديين لتصميم وإنتاج أعمالهم، عبر التعاون مع مقدمي خدمات التركيب والتصنيع والتصميم الفني.

كيف تُقَيِّمين المشهد الحالي لقطاع الأزياء في المملكة العربية السعودية؟ وما هي في رأيك الفرص المتاحة للمزيد من النمو والتطور في هذا المجال؟

يشهد قطاع الأزياء في المملكة تطوراً يستدعي التفاعل ويستحق الثناء، فالمصممون سواء المعروفين منهم أو الصاعدين، يعززون حضورهم في السوق، كما يواصل العملاء السعوديون تقديم دعمهم، ويأتي نجاح العلامات التجارية نتيجة لعدة عوامل، منها انتهاز إستراتيجية فعّالة، والاتساق في عرض المنتجات، واتباع أعلى معايير الجودة، بالإضافة للتوافق مع رؤية العلامة التجارية ورسالتها وأهدافها، وأنا على ثقة كاملة من أن تطوير الإنتاج المحلي من خلال المصانع، وإستديوهات التصميم، وما يحققه ذلك من تحسين للجودة، ورفع لكفاءة توريد المنتجات، سيشكل عاملاً أساسياً في نمو وتطوير القطاع.

باعتبارك أول من أسّس مفهوم متجر الأزياء الحقيقي في المملكة، ما التحديات التي واجهتها في إنشاء "برسوناج"؟ وكيف تغلبت عليها لتتمكني من إنشاء هذه المساحة التي تحتفي بالفردية والشمولية؟

يجب أن نضع في الاعتبار أننا ما زلنا في طور التعلم والنمو، وما زلنا من وقتٍ لآخر نواجه بعض التحديات، التي توفّر لنا بدورها فرصةً لمزيد من التعلم والنمو، فعلى سبيل المثال، أسفرت تبعات وباء "كوفيد-19"، وكذلك التطور السريع والمتلاحق للسوق، عن تحديات جديدة، ما تزال شركات كثيرة على مستوى العالم تتعافى من آثارها، لكن على الرغم من ذلك، فإن هذه التحديات تدفع للابتكار، ومن ثمّ تفتح أبواباً جديدة للنمو، ويُمكن القول أن وضوح الرؤية، وصواب الرسالة، وتحديد الهدف، هي العوامل الرئيسية للتغلب على كل العقبات والتحديات.

قامت "برسوناج" بدور محوري في توفير منصة للمواهب الصاعدة في صناعة الأزياء، هل يمكن أن تشاركينا بعض الأفكار حول كيفية دعم هذه المنصة الرائدة للمصممين السعوديين؟ وكيف يساهم ذلك في نمو وتطور منظومة الأزياء في المملكة؟

تأسست "برسوناج" لتكون مساحةً تحتفي بالمصممين والمصمّمات من الطاقات الوطنية، عبر عرض أعمالهم ضمن المعارض الخاصة والمنصات التي أطلقناها، وتُمكنهم من التواصل مع جمهورهم، ومع بعضهم البعض، وتتيح لهم فرص التعلم والتبادل الثقافي، عبر التعاون مع مصممين وخبراء ومعاهد

دولية، كما تُساهم مشاريع وفعاليات "برسوناج" مثل عروض الأزياء، في زيادة الوعي بالعلامات التجارية السعودية، وتُوسّع نطاق مشاركتها مع الجمهور.

في ظل ما نشهده من تزايد ترابط صناعة الأزياء على مستوى العالم، ما هي رؤيتك لما يجب أن تقوم به العلامات التجارية السعودية والمصمّمون السعوديون، ليكونوا مستعدين للتنافس بفاعلية في الأسواق الدولية؟

إن وضوح رؤية المُصمّم أو العلامة التجارية، هي بداية طريق الوصول إلى الجمهور محلياً وعالمياً، لذلك فإن على المصممين السعوديين أن يتمسكوا برؤيتهم الإبداعية الخاصة، وأن يركزوا على إيصال رسالة علامتهم التجارية، بالإضافة طبعاً للتطوير المستمر للمنتجات، واتباع أعلى معايير الجودة.

يُعد التعاون وعقد الشراكات ضروريان لتعزيز الابتكار والنمو في صناعة الأزياء، بناءً على تجربتك كيف يمكن للتعاون بين المصممين السعوديين والعالميين أن يساهم في إثراء مشهد الأزياء في المملكة؟

هناك علامات تجارية تنجح لأنها تصنع منتجات تلبي اتجاهات ما، لكن هذه ليست هي الطريقة الوحيدة للنجاح، فأحياناً يتطلب النجاح اتباع رؤية إبداعية غير مسبقة، وهنا يأتي دور التعاون لخلق مساحة للتعبير عن الرؤى، وتبادل وجهات النظر، وضمها في نسج واحد، وهو ما يؤدي إلى الابتكار، ويحقق المعادلة التي تُرضي أوسع شريحة من الجمهور، وعندما يتوقّر هذا التعاون بين الأشخاص والجهات المناسبة، فإن جميع الأطراف يمكنها الاستفادة على المستوى الثقافي والمعرفي، وعلى مستوى تحقيق الربح أيضاً.

بالنظر إلى المستقبل، ما هي تطلعاتك لمستقبل صناعة الأزياء في المملكة؟

يتمتع المُصمّمون السعوديون بالموهبة اللازمة، ولديهم ما يكفي من الطموح، ولذلك استطاعوا بالفعل تقديم رؤاهم المتميزة إلى الجماهير العالمية، وكلّما اطلعنا على قصص نجاحهم وشاهدنا إبداعاتهم، كلّما زاد عزمنا على مواصلة دعم صناعة الأزياء من خلال إنشاء مساحات للتعلم والإنتاج والتواصل، وأنطلع لأن نواصل تطوير رؤانا الإبداعية والتعبير عنها، من خلال المبادرات التعليمية التي تُثري المواهب، وتُمكن الدارسين، وتُرسّي معايير جديدة للإبداع، وتُطوّر الإنتاج، كما أن علينا العمل على بناء قاعدة مستهلكين مُطلّعة ومُبادرة، لتكون الحاضنة الأساسية لإبداعات طاقاتنا الوطنية من المصمّمين المبدعين.

برنامج "100 براند سعودي"

يقدم البرنامج الإرشادي السنوي لهيئة الأزياء دورة تطوير مهنية مكثفة على مدار عام كامل، تهدف إلى تمكين العلامات التجارية ومصممي ومصمّمات الأزياء في المملكة من اكتساب مهارات مهمة، حيث يتضمن البرنامج دورات متقدمة، وورش عمل، وجلسات إرشادية فردية تسعى إلى بناء وتطوير العلامات التجارية للمشاركين والمشاركات.

مجالات البرنامج

إدارة العلاقات العامة والاتصالات



تطوير وتنفيذ إستراتيجيات البيع والتسويق



بناء العلامة التجارية



التصميم والتكنولوجيا والابتكار



التخطيط المالي وإدارة الميزانية



تطوير المنتجات وإدارة المبيعات



آليات الوصول للعملاء



وبفضل التعاون مع مجلة "فوغ العربية" وبعض متاجر التجزئة الإقليمية، سيُتاح للمُشاركين والمُشاركات في البرنامج، فرصة العمل مع خبراء من أبرز دُور الأزياء العالمية والمؤسسات التعليمية.

- < "مويت هنسي لوي فيتون"
- < "كيرينغ"
- < "فالتينو"
- < "شانيل ليمتد"
- < "كالفن كلاين"
- < "توم فورد"
- < "بولغاري"
- < "كامبر"
- < "سواروفسكي"
- < "سنترال سانت مارتينز"
- < الكلية الملكية للفنون
- < جامعة "بوكوني"
- < كلية "لندن للاقتصاد"
- < جامعة "ييل"
- < كلية "بارسونز" للتصميم

ولتعزيز مشاركة رواد ورائدات الأعمال السعوديين في 6 قطاعات فرعية، سيتم توفير التوجيه المخصّص والتدريب والاستشارات ضمن 8 فئات للمُشاركين والمُشاركات الناجحين.

الأحذية



المجوهرات



فساتين الزفاف



العطور



الحقائب



"ديمي كوتور"



مستحضرات التجميل



الملابس الجاهزة



وستستفيد العلامات التجارية المؤهلة في إطار البرنامج، من جهود الهيئة وشركائها المساهمة في تعزيز القطاع.

التدريب المهني والمؤتمرات الافتراضية



العوائد الكميّة على الاستثمار



تنفيذ حملات ترويجية للمبيعات على الصعيدين الوطني والإقليمي



بناء هوية العلامة التجارية وترسيخ مكانتها في السوق



ويمكن لمصممي ومصمّمات الأزياء، والعلامات التجارية، ورواد ورائدات الأعمال، التسجيل في البرنامج من **هنا**.

محمد خوجة

مؤسس ومصمم،
"هندام"

HINDAMME

تأسست شركة "هندام" في الرياض عام 2016م على يد المصمم السعودي "محمد خوجة"، وهي علامة تجارية مُبتكرة للأزياء، تمزج عناصر التراث العربي مع مجموعة متنوعة من أساليب التصميم المعاصرة، لتُشكّل قطعاً جمالية تتجاوز حدود الثقافات.

كيف تحافظ شركة "هندام" على تصدرها هذا المجال والابتكار فيه؟ وما الإستراتيجيات التي تنتهجها للحفاظ على الملاءمة والإبداع في تصميماتك؟

أحاول بشكل عام عدم الالتزام كثيراً باتجاهات الموضة، ولا يمكن أيضاً إنكار أن بعضها مُلفتة جداً للانتباه، وأني أتابعها بقصد أو بدون قصد، لأنها تعكس روح العصر، لكن الابتكار هو الأساس بالنسبة لي، وهو ما أعتمد عليه في تصاميمي، وعلى سبيل المثال فقد قمت في مجموعتي الأخيرة بدمج عناصر الواقع الافتراضي "المتافيرس" في الأزياء المادية، وتعاونت في ذلك مع شركة "نقطة" وهي شركة سعودية تعمل في مجال التقنية.

ما نصيحتك لمصممي الأزياء ورواد الأعمال الناشئين الطامحين لبناء علامة تجارية ناجحة في ظل ما تشهده صناعة الأزياء من تنافسية عالية، خصوصاً في سياق تحقيق التكامل الثقافي والجذب العالمي؟

نصيحتي هي، حاول أن تكون منظماً قدر الإمكان، فأنا أعلم أنه بالنسبة للمبدعين فإن شيئاً بسيطاً مثل هيكल الأعمال، قد يبدو أمراً غير هام مقارنة بتطلعاتهم التصميمية، لكنني أود القول أنه أهم بكثير مما قد تعتقد.

عليك اتباع صوتك الخاص، وأن تستخدم لغة أصيلة في تصاميمك، فدايماً ما يتأثر المُصممون - وأنا منهم - بمُصممين آخرين سواء من الماضي أو الحاضر، وقد يستغرق المُصمم بعض الوقت ليتعرّف على هوية التصميم الخاصة به، وهذا أمر طبيعي، ولكن لا ينبغي أن يدوم.

ما الذي ألهمك لبدء رحلتك في عالم تصميم الأزياء، ومن ثم تأسيسك لعلامة "هندام" للأزياء الفاخرة؟

منذ بداية حياتي لم يساورني أي شك في أنني أريد أن أكون مُصمماً، فلقد تعلمت الرسم قبل أن أتعلّم الكلام، ومنذ البداية أدركت التأثير المدهش لتحويل فكرة إبداعية إلى شيء ملموس، وبالتالي أردت تأسيس علامتي التجارية الخاصة، وبعد تخرجي من الجامعة رأيت أن هذا هو الوقت المناسب، حيث نشأت فكرة "هندام" من رغبتني في أن أكون واحداً من رواة قصتنا السعودية، عبر طرح تصاميمنا المعاصرة بما يليق بها، على المستويين المحلي والعالمي، وقد كانت إحدى مجموعاتي الأولى في عام 2016م، تعتمد على دمج التراث السعودي في الملابس الجاهزة المعاصرة، وقد استعنت في تصميمها بنمطي "القط العسيري" و"السدو".

اكتسبت "هندام" منذ بدايتها شهرة كبيرة في صناعة الأزياء؛ هل يمكنك أن تستعرض لنا بعض الإنجازات التي ميّزت رحلة هذه العلامة التجارية منذ تأسيسها؟

على امتداد رحلة "هندام" كانت هناك العديد من العلامات المضيئة، ولعل من أبرز هذه العلامات، اقتناء وعرض تصاميمي الجاهزة في متاحف مرموقة مثل "المتحف الوطني السعودي" في الرياض، ومتحف "فيكتوريا وألبرت" في لندن، و"المتحف الوطني للثقافات العالمية" في هولندا، كما يُعد التعاون مع الهيئة الملكية لمحافظة العلا في موسم "شتاء طنطورة" أحد أهم هذه العلامات، وكذلك الظهور مؤخراً على غلاف مجلة "فوغ العربية" لعدد مارس 2024.

باعتبارها علامة تجارية بارزة في صناعة الأزياء، كيف تسهم "هندام" في نمو وتطوير منظومة الأزياء في المملكة؟

تشارك "هندام" في تحقيق هدف تحويل المملكة إلى وجهة للتصميم والأزياء، من خلال تقديم لغة تصميم جديدة وأصيلة في الوقت ذاته، وتعبّر عن سمات وخصائص الثقافة السعودية، ومن الناحية الاقتصادية فأنا أسعى جاهداً لتحقيق رؤيتي النهائية المتمثلة في إنتاج جميع منتجاتي محلياً، وقد أصبح هذا أكثر سهولة الآن، بفضل الدور الذي تقوم به هيئة الأزياء.

الأزياء في "كأس السعودية"

تُعد بطولة "كأس السعودية"، التي أقيمت في ميدان الملك عبد العزيز للفروسية في مدينة الرياض، أكبر جائزة نقدية وأعلى سباق للفروسية في العالم، حيث تبلغ قيمة الجائزة 75 مليون ريال، وقد حققت البطولة منذ انطلاقته في عام 2020م، نجاحاً دولياً كبيراً، وتُعد فرصة مميزة للمصممين والمصمّمات للاحتفاء بالتراث الأصيل للأزياء الوطنية.³

استعراض أعلى المعايير الوطنية

استعراض جياذ أصيلة تمثّل 13 بلداً



إصدار دليل قواعد اللباس الخاصة بحضور سباق "كأس السعودية"



استعراض أعمال مُصمّمين صاعدين ضمن جناح "100 براند سعودي" للأزياء



استعراض تنوّع المظاهر المناخية والطبيعية في المملكة



وتُمثّل فعاليات "كأس السعودية" فرصة مميزة للمصممين والمصمّمات لاستعراض إبداعاتهم في تصميم الأزياء العصرية المستوحاة من تراث المملكة، مما يُمكنهم من تعزيز الهوية الوطنية الأصيلة، والاحتفاء بتاريخ المملكة الفريد، وجغرافيتها المتنوعة، وتراثها الغني، فضلاً عن تطوير أعمالهم، والوصول إلى جمهور عالمي جديد.

استعراض للأزياء الوطنية النسائية، بما في ذلك العباءات والثياب والإكسسوارات المستوحاة من مناطق المملكة

عرض حيّ للأزياء النسائية والرجالية

فعالية الأزياء الأكثر تألقاً لهذا الموسم⁴

استعراض للأزياء التراثية الرجالية، بما في ذلك السديريات والمشالح والأشمغة، المُستوحاة من مناطق المملكة





RIYADH FASHION WEEK

“أسبوع الأزياء” في الرياض

يُعدّ “أسبوع الأزياء”، الذي أطلقته هيئة الأزياء عام 2023م في الرياض، من أبرز فعاليات الأزياء التي تقام سنوياً في المملكة، حيث يمثل هذا الحدث المميز، الذي يستمر لمدة أسبوع كامل، ويشارك به أبرز المصمّمين والمصمّمات ورؤاد الأعمال في المملكة، مناسبةً متجدّدة لتسليط الضوء على الطاقات والمواهب الوطنية المبدعة في عالم الأزياء، مما يُعزز مكانة المملكة باعتبارها مركزاً للأناقة والتميّز.

“أسبوع الأزياء” في أرقام

16
عرضاً مميّزاً استضافته
منصة عرض الأزياء⁵



4 أيام
هي مدة الفعالية



250
من قادة الفكر والجهات ذات العلاقة
حضرُوا حفل الافتتاح⁷



30
علامة تجارية سعودية مبدعة عرضت
أعمالها خلال الفعالية⁶



وسعى هذا الحدث إلى جذب الشخصيات المؤثرة في مجتمع الأزياء العالمي، من المشاهير، إلى المستهلكين، ومن المصمّمين والمصمّمات، إلى الجهات ذات العلاقة بالصناعة، ويُعدّ “أسبوع الأزياء” فرصة نوعية للاحتفاء بمشهد الأزياء المزدهر في المملكة، وفتح آفاق جديدة للتواصل والتبادل المعرفي بين علامات الأزياء السعودية الناشئة وبين قادة قطاع الأزياء العالميين.

- ◀ افتتح الفعالية المصمّم السعودي “محمد العشي”
- ◀ تميّزت الفعالية بالجمع بين تصاميم العلامات التجارية الراسخة وتصاميم المصمّمين الصاعدين
- ◀ جمعت الفعالية بين الأذواق الأصيلة والرؤى المعاصرة
- ◀ سلّطت الفعالية الضوء على الاتجاهات المستقبلية في أسواق الأزياء التي تتميز بدخلها المرتفع ونموها السريع
- ◀ شكّلت الفعالية فرصة استثنائية للتواصل وتبادل الخبرات بين رؤاد ورائدات الأعمال والمصمّمين والمصمّمات في المملكة



ومن المُقرّر أن يُقام “أسبوع الأزياء” في الرياض لعام 2024م خلال الفترة من 17 إلى 21 أكتوبر، ولمزيدٍ من المعلومات يُرجى زيارة [الرابط](#).

أطلقت هيئة الأزياء "ذا لاب" في مايو 2024م، بالتعاون مع مدينة محمد بن سلمان غير الربحية (مدينة مسك) في العاصمة الرياض، وهو أول إستوديو من نوعه في المملكة، يهتم بتطوير منتجات الأزياء، ومصمّم للارتقاء بصناعة الأزياء في المملكة من خلال تزويد المصمّمين والمصمّمات بالتدريب المناسب والموارد اللازمة لتبسيط عمليات التصنيع.⁸

مميزات المبادرة



تعزيز التعاون
والعمل المشترك



إطلاق البرامج
التعليمية



إنشاء مرافق
تصنيع متطورة



دعم الممارسات
المستدامة



استضافة الفعاليات
الخاصة بالأزياء



الترويج للعلامات
التجارية الوطنية

كما يسعى "ذا لاب" إلى فتح الآفاق أمام المصمّمين والمصمّمات، ورواد ورائدات الأعمال، والعلامات التجارية، لتحقيق رؤاهم الإبداعية بشكل فعال، بالإضافة إلى بناء بيئة تعاونية تُسهّل التواصل والتبادل المعرفي بهدف تنمية العلامات التجارية، وإنشاء منظومة تُعزز الفرص الاستثمارية في صناعة الأزياء وتضمن ازدهارها.

الأثر المستقبلي للتعاون الإبداعي

تحفيز الابتكار



دعم تطوير المواهب والطاقات الوطنية



تعزيز التبادل الثقافي



تعزيز التنوع الاقتصادي



تصاميم تحمل شعار "صنع في الرياض"
بكل فخر



كمال حبيشي

المؤسس والشريك الإداري
لشركة "أوربن لوت"

URBNLOT
HOOD WEAR

"أوربن لوت" هو متجر يضم علامات تجارية سعودية وعالمية متخصصة في الأزياء الشبابية، وبدأ المتجر على منصة "إنستغرام" عام 2013م، ولديه الآن متاجره الخاصة في مدينتي جدة والرياض، ويُسهم في دعم المُصممين السعوديين المبتكرين والمبدعين من خلال توفير مساحة لعرض أعمالهم على مستوى عالمي.

هل يمكنك أن تستعرض لنا رحلة "أوربن لوت" منذ انطلاقها في عام 2013م كمتجر على منصة "إنستغرام" وصولاً إلى إنشاء متاجرها الخاصة في مدينتي جدة والرياض؟

مع بداية انطلاق منصة "إنستغرام"، ومع تفرُّغِي الكامل بعد العمل، قرَّرتُ إنشاء صفحة على المنصة لبيع أحذية "TOMS"، حيث كنتُ أنشر صوراً للأحذية وأعرض تسليمها خلال أسبوعين، وقد نمت هذه التجارة في وقت قصير، حيث بدأ العملاء يطلبون علامات تجارية أخرى بعد عدة أشهر فقط، واستجابةً لهذا الطلب المتنامي، قمتُ بشراء المنتجات بالجملة وخزنتُها للبيع، وبحلول نهاية عام 2013م، أخذ حجم الأعمال يتَّسع ويتطور.

بدأت برأس مال متواضع وعملت على تنفيذ خطط تسويقية ساعدتني في إضافة زخم للمتجر على وسائل التواصل الاجتماعي، وهو ما ساهم في زيادة عدد متابعي حسابنا على "إنستغرام" من 2,000 إلى 35,000 متابع خلال أسبوع واحد فقط.

وفي عام 2015م، عقدت شراكة مع صديق لي من المدينة المنورة، وبالرغم من أنَّ حجم المشروع كان متواضعاً بمعايير اليوم، إلا أننا قررنا استئجار متجر في مركز تسوق محلي، وفي أغسطس 2015م، افتتحنا متجراً في جدة يضم 15 علامة تجارية عالمية تتخصص معظمها في الأزياء الشبابية، وبذلك اكتسب متجركنا هويته، وأصبح المتجر معروفاً بحلول عام 2017م في جدة، وهو ما دعانا إلى توسيع أعمالنا في مدينة الرياض في عام 2018م.

ومع قدوم عام 2019م، كان متجركنا يضم بين 50 و60 علامة تجارية، وفي عام 2020م، تمكَّنا من الاحتفاظ بموظفينا والحفاظ على استمرارية سير العمل خلال جائحة "كوفيد-19"، بفضل الدعم الحكومي الذي خفَّف من آثار الجائحة، فضلاً عن دعم مالك المتجر، كما ساعدنا حضورنا القوي على وسائل التواصل الاجتماعي في الحفاظ على مكانتنا، ومع العودة إلى الحياة الطبيعية في عام 2022م، تمكَّنا من إعادة نشاطنا لسابق عهده.

ما الإستراتيجيات التي استخدمتها الشركة لتنمية قاعدة عملائها وتعزيز ولائهم على مر السنين؟

أُسعى جاهداً للحفاظ على الحضور الشخصي على صفحاتنا عبر وسائل التواصل الاجتماعي، حيث تُظهر البيانات التحليلية أنَّ انخراطي في عملي بصفة شخصية يساهم في زيادة معدل التفاعل، ولهذا أحرص



على التواجد في متاجركنا الرئيسية، سواء في جدة أو الرياض، وأن أبقى على اتصال مستمر مع العملاء لإبلاغهم بكل جديد، فنحن نقوم بإشراك عملائنا عبر استطلاعات الرأي قبل إضافة أي علامة تجارية جديدة إلى متاجركنا، وأما بالنسبة إلى العملاء الدائمين، فنحن نرسل لهم أحياناً هدايا مجانية، نحرص على أن تكون من العلامات التجارية التي يفضلونها.

بصفتك رائداً في مجال الأزياء الشبابية في المملكة، ما المعايير التي تستند إليها لاختيار العلامات التجارية التي تعرضها في متاجرك؟

بما أننا لا نصمِّم منتجاتنا بأنفسنا، فأنا أسعى لحضور أسبوع الموضة في باريس سنوياً للاطلاع على الاتجاهات السائدة، وأصت تركيزي على استشراف المستقبل، إذ يتوجَّب عليّ طلب البضائع من العلامات التجارية قبل سنة من عرضها، ومع حرصنا على عرض العلامات التجارية العصرية في متاجركنا، إلا أن من الضروري التأكد من مناسبتها للذائقة المحلية المتغيِّرة باستمرار، وأنها تراعي معايير البساطة التي يُفضِّلها المستهلك السعودي، فعلى سبيل المثال، ما يُروَّج له في لوس أنجلوس من نسيج ملوَّن مصبوغ بتقنية "تاي-داي" لا يتماشى مع السوق السعودي الذي يميل إلى الخيارات الهادئة وإلى اعتماد اللونين الأسود والأبيض.

كيف يساهم تعاونك مع مُصممي الأزياء الشبابية بالمملكة في نجاحك؟

تأتي مراعاة الذائقة العامة في المملكة وتحفيز الإبداعات الوطنية في جوهر اهتمامنا، وهو ما ننطلق منه عند اختيارنا من العلامات التجارية العالمية التي تلبي الطلب المحلي، ومن هنا كان تخصيصنا لمساحة أكبر للعلامات التجارية السعودية التي تتحقَّق الآن مبيعات أكثر من أي وقت مضى، وأود الإشارة هنا إلى أن 6 من هذه العلامات قد تأسست على يد موظفين سابقين في متاجركنا، ونطمح لتوسيع نطاق أعمالنا بما يكفي لدعم المزيد من العلامات التجارية المحلية، مع الحرص على الاختيار بحكمة، نظراً لأنَّ النمو المستمر يتطلب المزيد من النفقات.

برنامج "غرين هاوس" من مجموعة "شلهوب": مختبر الأزياء

باعتبارها من أكبر مشغلي البيع بالتجزئة في منطقة الشرق الأوسط،⁹ أطلقت مجموعة "شلهوب" برنامج "غرين هاوس" عام 2018م، وهي سلسلة من المبادرات التي تهدف إلى دعم وتعزيز وتوسيع نطاق مجموعة متنوعة من الشركات الناشئة في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، وفي عام 2024م، افتتحت المجموعة أول مكتب لها في الرياض، والذي يضم برنامج "مختبر الأزياء"، وهي مبادرة تهدف إلى استكشاف العلامات التجارية السعودية المبتكرة في عالم الموضة، ودعم المصممين والمصمّمات المبدعات في رحلتهم نحو التحوّل إلى رواد ورائدات أعمال ناجحين.

الأهداف والحوافز

الاستفادة من توجيهات وتدريبات كبار الخبراء ورؤاد الأعمال

تمكين الوصول إلى الأسواق من خلال القنوات الجديدة سواءً الرقمية أو التقليدية

تمكين العلامات التجارية للأزياء في مرحلة مبكرة من نموها

توفير خيار الحصول على أسهم في الشركة عند التوصل إلى اتفاق ناجح¹⁰

دعم تمويلي بقيمة 56,250 ريالاً للمتأهلين والمتأهلات للتصفيات النهائية

برنامج تدريبي شامل مدته 5 أشهر، يتضمّن معسكراً تدريبياً لمدة أسبوعين

وفي إطار مهمته المتمثلة في اكتشاف ودعم العلامات التجارية الرائدة في المملكة العربية السعودية، يستعدّ "مختبر الأزياء" لاستقبال طلبات المشاركة من مختلف الفئات الإبداعية والشركات الناشئة في المملكة.

العلامات التجارية ذات القدرات الإنتاجية المتميّزة والتراخيص التجارية، والتي تمتلك أكثر من 5 آلاف وحدة إدارة المخزون (SKU)¹¹



مؤسسون ومؤسّسات من أصحاب الخبرة في سوق الأزياء



علامات تجارية سعودية تطمح إلى النمو على المستوى الإقليمي



العلامات التجارية التي تتمتع بتأثير قوي وحضور بارز في المجتمع



الأزياء الشبابية



الأزياء المستدامة



التصاميم المعاصرة



الإكسسوارات المميّزة



لمزيد من المعلومات حول البرنامج، يُرجى زيارة الرابط. ←

آفاق الأعمال: نظرة على أحدث الاتجاهات العالمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

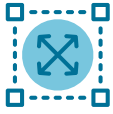
تتمتع المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالقدرة على مجاراة الاتجاهات العالمية للأعمال مثل الشركات العالمية الكبرى، بل وربما بشكل أكثر مرونة، ويستعرض هذا الفصل مجموعة من أحدث الاتجاهات التي تساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على تطوير نماذج أعمالها، وتسهيل وصولها إلى الأسواق العالمية، بدءاً من الأدوات الرقمية وحلول الدفع الجديدة، وصولاً إلى إستراتيجيات التوسع عبر الإنترنت، والتي تُعزز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتُمكنها من تلبية احتياجات المستهلكين المتطورة باستمرار.

توجهات عالمية لبناء نموذج أعمال أفضل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

يمكن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة التوسع، والوصول إلى أسواق أكبر، والمنافسة مع الشركات العالمية الكبرى، عبر استخدام مجموعة من التقنيات والحلول الجديدة، ونظراً للتقدم السريع الذي تشهده المملكة في مجال تقنية المعلومات والتحول الرقمي، فمن المتوقع أن تستفيد الشركات المتواجدة في المملكة من الاتجاهات التالية:

التحول الرقمي:

تعتمد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التقنيات الجديدة مثل الحوسبة السحابية، والذكاء الاصطناعي، وتحليل البيانات، والمنصات التعاونية، وتطبيقات الأجهزة الذكية، والتجارة الإلكترونية، بهدف توسيع نطاق أعمالها.



تعزيز القابلية
للتوسع



تعزيز القدرة
التنافسية



خفض التكاليف



زيادة الكفاءة
التشغيلية



رؤى تستند إلى
البيانات

العمل عن بُعد والتعاون الافتراضي:

تستفيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة من مرونة وسهولة نموذج العمل عن بُعد والعمل من المكتب، بنفس قدر استفادة الشركات العالمية.



زيادة الإنتاجية



خفض التكاليف
العامة



سهولة الوصول إلى
الكفاءات وأصحاب
الخبرات المتخصصة



قابلية توسّع القوى
العاملة بكفاءة



أدوات التعاون المتطورة



زيادة مرونة الأعمال

التوسع في التجارة الإلكترونية:

يتزايد عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تتخذ من التجارة الإلكترونية وسيلة لتوسيع أعمالها، حيث أظهر تقرير "مستقبل الوظائف"، الصادر مؤخراً عن "المنتدى الاقتصادي العالمي"، أن 75% من المنشآت تتطلع إلى اعتماد التجارة الإلكترونية على مستوى العالم.¹²



اقتصاد العمل الحر:

تستفيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة من تحوّل الشركات الكبرى واقتصادات الدول إلى نماذج أعمال غير تقليدية، وذلك عبر زيادة توظيف القوى العاملة المستقلة.



استعراض لمشهد ريادة الأعمال العالمي

في تقريره السنوي لعام 2024/2023م، قدم "المرصد العالمي لريادة الأعمال" دراسة مفصلة عن اتجاهات ريادة الأعمال على مستوى العالم على مدار الـ 25 عاماً الماضية، وفي النسخة الـ 25 من التقرير، واصلت المؤسسة دورها الراسخ في تقديم آراء الخبراء، وأصحاب الأعمال منذ عام 1999م.

120
دولة شملها المسح



4 ملايين
شخص شملهم المسح



150+
مؤسسة أكاديمية وبحثية



50 ألف
خبير عالمي شاركوا رؤاهم في التقرير



170 ألف
مقابلة سنوية¹³



وفي تقرير عام 2024/2023م، قدمت المؤسسة مسحاً لحالة الرأي العالمية في مجال ريادة الأعمال في ضوء التضخم العالمي.

136+ ألف
شخص شاركوا
نظرتهم المستقبلية
لريادة الأعمال



70%
من الناتج المحلي
الإجمالي العالمي
شمل في المسح



60%
من سكان العالم
شملهم المسح



46
اقتصاداً شملهم
المسح



7%
نسبة التضخم العالمي
في عام 2023م¹⁴



3%
نسبة النمو في
الناتج المحلي
الإجمالي العالمي
في عام 2023م



2,000
خبير من 49 اقتصاداً
قدموا إسهاماتهم
في التقرير



أبرز الاستنتاجات الرئيسية للمسح الإحصائي لنشاط ريادة الأعمال العالمي

- < إمكانية تحسين جودة تعليم ريادة الأعمال في المدارس
- < تتمتع دول أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي بأعلى نسبة من نشاط ريادة الأعمال
- < تتمتع الاقتصادات ذات الدخل المنخفض بنسب أعلى من الشركات الناشئة الجديدة، خصوصاً في قطاع خدمة المستهلك
- < الحاجة إلى زيادة دعم رائدات الأعمال
- < 50% من البالغين في 28 دولة من أصل 45 يسعون لتحقيق الاستدامة في نموذج الأعمال الخاص بهم
- < 7 دول من أصل 45 دولة شملها المسح، سجلت دخول 40% أو أكثر من رواد الأعمال بمنتجات أو خدمات جديدة¹⁵

جيف هوفمان

رئيس مجلس إدارة

"الشبكة العالمية لريادة الأعمال"



تأسست "الشبكة العالمية لريادة الأعمال" عام 1999م، وتهدف إلى تسهيل بدء الأعمال التجارية وتنظيمها وتسريع نموها، عبر برامجها التدريبية في 200 دولة، كما تعمل الشبكة باعتبارها منصة تربط بين رواد الأعمال، والمستثمرين، والباحثين، وصنّاع السياسات، بما يُسهم في تعزيز المنظومة العالمية لريادة الأعمال، وتوفير مزيدٍ من فرص العمل، وتطوير المهارات، وتحفيز الابتكار، وتعزيز النمو الاقتصادي.

استناداً إلى خبرتك الواسعة بصفتك رائد أعمال ناجح ومؤثر عالمي، ما هي أبرز الاتجاهات والتحولات التي لاحظتها في المشهد العالمي لريادة الأعمال خلال العقد الماضي؟

دخلت الشركات الناشئة بثقة إلى الساحة العالمية بفضل التطورات التكنولوجية والاتجاهات الحديثة، حيث فتحت التقنية الأبواب أمامها بشكل واسع للتواصل والتفاعل، فلم تقتصر تلك التحولات الرقمية على تغيير كيفية تأسيس الشركات وتشغيلها فحسب، بل أثرت إيجابياً أيضاً على التعاون الدولي، إذ أتاح استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي ومولدات الأكواد الآلية للشركات الناشئة الوصول السريع والفعل إلى العملاء والشركاء الدوليين عبر الإنترنت وشبكات التواصل الاجتماعي، والموازنة بين التكلفة المنخفضة لعمليات التطوير والتسويق وفعاليتها العالية، ومن خلال هذه البنية الرقمية التي نشط استخدامها بعد زوال جائحة "كوفيد-19"، أصبح من السهل على رواد الأعمال اكتشاف الكفاءات والمواهب من جميع أنحاء العالم، بغض النظر عن موقعها الجغرافي، مما يعزز من فرص التوسع والابتكار في أسواقهم.

كيف ترى دور المنظمات مثل "الشبكة العالمية لريادة الأعمال" في تعزيز ريادة الأعمال على المستوى العالمي عموماً، وفي الاقتصادات الناشئة خصوصاً؟

ريادة الأعمال هي فنّ وعلم يقومان على التطبيق العملي للمعرفة والمهارات للتغلب على التحديات، وتتمثل الخطوة الأولى لتعزيزها - خاصة في الاقتصادات الناشئة - بإطلاق حملات توعية لطرح هذا المسار على أكبر عدد من الأشخاص، وتلعب "الشبكة العالمية لريادة الأعمال" دوراً بارزاً في هذا المجال، عبر نشر الوعي، وتوفير الموارد، وخلق الفرص، من خلال الفعاليات والبرامج التي تطلقها مثل "المؤتمر العالمي لريادة الأعمال"، و"الأسبوع العالمي لريادة الأعمال"، و"كأس العالم لريادة الأعمال" في المملكة العربية السعودية، وغير ذلك.

هل يمكن أن تستعرض لنا أبرز الأولويات والإستراتيجيات التي تركز عليها المنظمة لتلبية احتياجات رواد الأعمال والتغلب على التحديات التي تواجههم في ظل المشهد العالمي السريع التطور حالياً؟

تشير الأبحاث إلى أنّ العمل ضمن منظومة متكاملة يزيد من فرص نجاح رواد الأعمال بشكل كبير، وتسعى "الشبكة العالمية لريادة الأعمال" كجزء من إستراتيجيتها الرئيسية، إلى تحسين البنية التحتية، وتوفير مجموعة شاملة من الأدوات اللازمة لبناء وتطوير منظومة



ريادة الأعمال على نطاق عالمي، كما تكثّف الشبكة جهودها لتعزيز التواصل، وتوفير المرشدين والأدوات والبيانات والموارد التي يحتاجها رواد الأعمال في مكان واحد، فضلاً عن تسهيل وصولهم إلى المستثمرين وصنّاع السياسات وبناء منظومة ريادة الأعمال، مما يُحافظ على وقتهم وجهدهم.

كيف تساعد برامج "الشبكة العالمية لريادة الأعمال" في دعم رواد الأعمال في المراحل المختلفة من رحلتهم الريادية؟

يُعد وصول مؤسّسي الشركات الناشئة إلى أفضل الممارسات التي نوفرها في "الشبكة العالمية لريادة الأعمال"، مورداً قيماً بالنسبة لهم، يُساعدهم على إيجاد إجابة سؤالهم المطروح في كل مرحلة من مراحل نموهم وتطورهم: "هل هناك مَنْ سبقني؟"، وتُتيح مظلة "الشبكة العالمية لريادة الأعمال"، التي تجمع رواد الأعمال والمرشدين، والمستثمرين، وبناء منظومات ريادة الأعمال في مكان واحد، إمكانية استفادة رواد الأعمال من رؤى الخبراء، عبر برامج مثل "كأس العالم لريادة الأعمال" و"نادي الشبكة العالمية لريادة الأعمال للشركات الناشئة".

في ظل ما نشهده من ترابط متزايد بين العالم في الوقت الحالي، كيف ترى تأثير الاتجاهات الحديثة على ريادة الأعمال، خصوصاً من حيث الوصول إلى الأسواق، والتعاون العابر للحدود، وتبادل الأفكار والمواهب؟

أصبح بإمكان الشركات الناشئة اليوم، وبسهولة تامة، رصد المواهب والطاقات المنتشرة حول العالم وتوظيفها لبناء قوة عاملة أكثر كفاءة وإنتاجية، وعلى سبيل المثال، سهّلت وسائل التواصل الاجتماعي التعاون مع الشركاء باستخدام الموارد الرقمية بشكل فعال وغير مسبوق، حيث تُمكنهم من التواصل في أي وقت، ومن أي مكان.

ما نصيحتك لرواد الأعمال الطموحين الذين بدأوا رحلتهم الآن في عالم الأعمال للتغلب على المخاوف والتحديات التي قد تواجههم؟

نصيحتي لهم هي أن يبدأوا في بناء شبكة معارفهم الآن -حتى قبل أن يحتاجوا إليها- والتي ينبغي أن تتألف من أعضاء الفريق المُحتَمَلين، والمرشدين، والمستشارين، والمدربين، وصنّاع السياسات، والمستثمرين، وأي شخص قد يفيدهم خبرته خلال مسيرتهم، ففريق العمل المتميّز الذي أحطت نفسي به هو الذي مكّني من صنع النجاح لشركاتي، حيث حَطّونا معاً على خطى مَنْ سبقونا، وبنينا على تجاربهم وخبراتهم.

دراسات حالة لمنشآت صغيرة ومتوسطة ناجحة

تستعرض دراسات الحالة التالية، إستراتيجيات رقمية وتقليدية من شأنها مساعدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة على زيادة مرونتها، وتنمية حصتها السوقية، وتعزيز قيمتها.



دراسة حالة #1: منشأة كندية متخصصة في تنسيق المناظر الطبيعية، تمكّنت من تعزيز مبيعاتها بنسبة 40% عبر التحول الرقمي

تُعد "The Rusty Shovel" لتنسيق الحدائق في مدينة "ريجين" بكندا مثلاً على منشأة صغيرة تضم 7-10 موظفين يعملون بدوام كامل، بالإضافة إلى 25 موظفاً يعملون خلال مواسم الذروة، وبفضل مجموعة من الحلول الرقمية التي طبقتها الشركة قبل جائحة كورونا، فقد تمكّنت من زيادة مبيعاتها بنسبة 40% وأصبحت أكثر قدرة على الصمود أمام التحديات التي واجهت سلاسل الإمداد خلال فترات الإغلاق.

الاستفادة من برامج أتمتة التسويق الإلكتروني، وتتبع الحالة، ومسارات المبيعات لحملات التسويق الإلكتروني¹⁶



تقديم خدمات تنسيق المناظر الطبيعية عبر الإنترنت¹⁷



اعتماد برنامج إدارة علاقات العملاء لمتابعة وتطوير كل خطوة في عملية البيع



زيادة إنتاجية الموظفين من خلال رقمنة أنشطة إدارة البيانات



أتمتة تنظيم المواعيد، والمدفوعات، والرسائل التذكيرية



ومن خلال تطبيق هذه الممارسات، تمكّنت المنشأة من جذب مزيدٍ من العملاء، وخفض التكاليف، وفتح أبواب جديدة لتدفق الأرباح.



دراسة حالة #2: ابتكارات سلسلة القيمة، تقدمها شركة الزراعة الذكية "Pure Harvest Smart Farms" ومقرّها دولة الإمارات العربية المتحدة

تأسست هذه الشركة الرائدة في الزراعة الذكية عام 2016م، وتركز على الإنتاج المستدام للفواكه والخضروات عالية الجودة على مدار العام، اعتماداً على أحدث أساليب الزراعة الخاضعة للرقابة (CEA).

تطبيق أفضل ممارسات البستنة



1.45+ مليار ريال جمعت لرأس المال



الحفاظ على المياه



الإسهام في تحقيق الأمن الغذائي



خفض البصمة الكربونية وضمان استدامتها¹⁸



التنوع الاقتصادي



برنامج زراعي مستمر طوال العام



تزيد فاعلية الزراعة في البيوت المحمية عن الزراعة التقليدية بـ 7 أمثال



تصل كفاءة الزراعة الذكية إلى 30 مرة من كفاءة الزراعة التقليدية في الحقول¹⁹



وتتميز الشركة بأنها الأولى من نوعها على مستوى المنطقة، كما أن جميع منتجاتها تُباع للمستهلكين ضمن نطاق 100 كلم من مكان الزراعة، نظراً لاعتمادها على تقنيات الزراعة الحديثة، لتثبت بذلك أن البيئة الصحراوية ليست عائقاً أمام تقديم منتجات عالية الجودة.²⁰

دراسة حالة #3: "Mumzworld" أكبر منصة تجارة إلكترونية إماراتية للأمهات والأطفال في الشرق الأوسط

بدأت المنصة عام 2011م بـ 4 موظفين، لتصبح بعدها أكبر منصة تجارة إلكترونية للأم والطفل في الشرق الأوسط، بما يزيد عن 500 موظف²¹، وتمكنت مؤسّسة المنصة "منى عطايا" من توظيف المهارات والأدوات التي تعلمتها أثناء عملها في الخارج، لتعود وتؤسس شركتها بهدف مساعدة العديد من النساء على اتخاذ قرارات أكثر استنارة فيما يخص شؤون عائلاتهن.

2.5 مليون
أم استفادت من
المنصة

300+ ألف
منتج

6+ آلاف
علامة تجارية

800%
نسبة النمو في مبيعات
المنصة في عام 2020م²³

20+
دولة تخدمها المنصة²²

أبرز توصيات "منى عطايا" للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجال التجارة الإلكترونية

- < افتح مستودعك الخاص
- < توجّه لمستخدمي الهواتف الذكية مبكراً
- < تولّ عمليات الشحن إلى العملاء بنفسك قدر الإمكان
- < اشترِ مباشرة من المصنّعين
- < قدّم خيار مطابقة أسعار المنتجات على متجرك مع أسعار المنافسين
- < اجذب العملاء من خلال التواصل الإلكتروني وفي الواقع
- < وفّر خيار ثنائية اللغة ضمن تطبيقك

توصيات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة

نستعرض فيما يلي بعضاً من الحلول الفعالة ذات النتائج الملموسة، والتي يمكن أن تساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة على زيادة كفاءتها التشغيلية، وتنمية أعمالها، والتوسع لأسواق جديدة.

برامج إدارة علاقات العملاء: تساعد هذه البرامج الشركات على إدارة علاقات العملاء من خلال تخزين البيانات، وتحسين التواصل، وعرض التجارب الشخصية، وتبسيط عمليات التسويق، والحصول على تحليل أفضل للبيانات.

برامج تخطيط موارد المؤسسة: تقوم هذه البرامج بدمج العمليات التجارية الأساسية مثل المالية، والمخزون، والمشتريات، والموارد البشرية في نظام مركزي؛ مما يوفر للمنشآت الصغيرة والمتوسطة رؤية لحظية لعملياتها.

برامج إدارة المشاريع: تمكّن هذه البرامج المنشآت الصغيرة والمتوسطة من تخطيط، وتنظيم، ومتابعة حالة المشروع من البداية إلى النهاية، بالإضافة إلى مساعدة الفرق على التعاون، وتخصيص الموارد، وتحديد مواعيد التسليم، ومراقبة التقدم.

الفرص العالمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة

نظراً لما تتمتع به المملكة من مكانة متنامية في الأسواق العالمية، فإن لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة فرصاً واعدة للاستفادة من هذه المكانة، بما يسهل وصولها إلى فرص جديدة في الأسواق الإقليمية والعالمية.

مصادر الطاقة المتجددة: في إطار الجهود الوطنية الساعية لزيادة حصة المملكة في إنتاج الطاقة المتجددة بحلول عام 2030م، يُمكن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجالات التصنيع، والتركيب، والصيانة، والتخزين، المرتبطة بالطاقة الشمسية وطاقة الرياح، الاستفادة من الخبرات المكتسبة في المملكة قبل التوسع إلى الأسواق العالمية.²⁴



الخدمات اللوجستية: مع تحول المملكة الذي تسعى من خلاله إلى أن تكون مركزاً عالمياً للخدمات اللوجستية بفضل استثماراتها في البنية التحتية وموقعها الجغرافي؛ يمكن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من ذلك في دخول مجالات الشحن الإقليمي، والتخزين، والوساطة الجمركية، والوفاء بالمتطلبات، وخدمات الشحن والتوصيل.



الأزياء: بفضل تنامي ثقة المستهلكين، والاستثمارات العامة والخاصة الضخمة في صناعة الأزياء في المملكة؛ يمكن لرواد الأعمال السعوديين في مجال الأزياء الانطلاق من التراث الفريد للمملكة للتوسع في جميع أنحاء العالم.



التمويل الإسلامي والتقنية المالية: في سعيها لتصبح مركزاً عالمياً للتقنية المالية، تمنح المملكة المنشآت الصغيرة والمتوسطة فرصاً هائلة لتطوير منتجات جديدة في مجال التقنية المالية والتمويل الإسلامي والتي يمكن تنفيذها على مستوى المنطقة بأكملها، فعلى سبيل المثال، دخلت "تمارا" في شراكة مؤخراً مع "Paymob" لدعم أنظمة الدفع للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.²⁵



الرعاية الصحية والتقنية الحيوية: مع تزايد السياحة العلاجية والتطبيب عن بُعد، من المتوقع أن تستفيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة من فرص التوسع الكبيرة التي يشهدها القطاع، حيث يستثمر برنامج تحول القطاع الصحي في القطاع الخاص لدعم تطوير مجالي الرعاية الصحية والتقنية الحيوية، بما يتماشى مع مستهدفات رؤية السعودية 2030.



التقنية الزراعية: مع تزايد أهمية الأمن الغذائي على المستوى الإقليمي، تستثمر دول مجلس التعاون الخليجي في التقنية الزراعية بشكل متزايد، فعلى سبيل المثال، أطلقت مبادرة في الإمارات العربية المتحدة بقيمة 1.02 مليار ريال لدعم شركات التقنية الزراعية، والتي يمكن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة الاستفادة منها.²⁶



التعليم الإلكتروني والتقنيات التعليمية: مع تنامي الاهتمام بالتعليم الإلكتروني في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تستفيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة من هذا التوسع، حيث استطاع تطبيق "أي ستوريا" -ومقره الرياض- مؤخراً، والذي يضم أكثر من مليون متعلم على مستوى العالم، جمع 4.9 مليون ريال.²⁷



ديم البسام

المؤسس المشارك والمدير العام
لشركة "الأغذية المستقلة"

إندبننت
INDEPENDENT
The Food Company®



تأسست شركة "الأغذية المستقلة" عام 2014م ومقرها الإمارات العربية المتحدة، وهي شركة في مجال الضيافة، تقدم مجموعة متنوعة من تجارب الطعام التي تُرضي مختلف الأذواق، بما في ذلك SALT، Parker's، و Little Riyadh، Joe and the Juice، Grind، Switch، و Public، و Somewhere.

يتطلب بناء علامة تجارية ناجحة في مجال الضيافة خلق تجارب مميزة للعملاء، فكيف تمنح "شركة الأغذية المستقلة" الأولوية لتجربة العملاء مع ضمان الاتساق بين المفاهيم المختلفة التي يمثلها ذلك؟

تعطي شركة "الأغذية المستقلة" الأولوية لتجربة العملاء من خلال تقديم لحظات تظل عالقة بأذهانهم، ونضمن الاتساق بين مفاهيمنا المختلفة عبر التدريب الصارم، وإجراءات مراقبة الجودة، والالتزام بدعم معايير علامتنا التجارية.

باعتبارك رائدة أعمال في مجال الأغذية، ما الدروس المُستفادة من تجربتك فيما يخص التسويق الفعال والترويج لمفاهيم الطهي لجذب العملاء والاحتفاظ بهم، على الصعيدين المحلي والدولي؟

يُعد فهم الجمهور المستهدف أمراً بالغ الأهمية، ويأتي هذا الفهم من خلال إجراء أبحاث سوقية شاملة، بما في ذلك التركيبة السكانية والتفضيلات والاتجاهات، وبناءً على ذلك يمكننا تصميم جهودنا التسويقية لتتناسب مع عملائنا بشكل فعال، كما أن لسرد القصص دور كبير في تسويق مفاهيم الطهي؛ فمشاركة القصة وراء العلامة التجارية، وقيمها، والإلهام وراء الأطباق، يمكن أن يؤدي إلى إنشاء صلات أعمق مع العملاء وتعزيز الولاء والمشاركة، وأخيراً، في ظل ما نشهده من ترابط في عالم اليوم، فإن استخدام المنصات الرقمية والاستفادة منها يُعد أمراً ضرورياً، فبدءاً من التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، إلى مراجعات المؤثرين عبر الإنترنت، توفر القنوات الرقمية فرصاً كبيرة للوصول إلى العملاء والتفاعل معهم على المستوى المحلي والدولي.

بناءً على رحلتك مع "شركة الأغذية المستقلة"، ما هي نصيحتك لرواد الأعمال الطموحين في قطاع الأغذية والضيافة، لا سيما فيما يتعلق بتحديد فجوات السوق، وتعزيز الابتكار، وبناء حضور قوي للعلامة التجارية؟

نصيحتي هي البحث أولاً عن الاحتياجات التي لم يتم تلبيتها بعد، أو الخدمات التي تفتقر إليها بعض الأسواق، وتصميم العروض لملء تلك الفجوات، ثانياً، البحث باستمرار عن الأفكار والتجارب الجديدة، لأن هذا هو ما يميز العلامة التجارية ويُيقها في المقدمة، وثالثاً، يجب التركيز على الخبرة والجودة والأصالة، لإنشاء علامة تجارية تستطيع الحصول على رضا العملاء، وبالتالي الاستمرار في المجال.

حققت "شركة الأغذية المستقلة" نجاحاً ملحوظاً في مجال الضيافة بما قدّمته من مفاهيم مبتكرة ومتعددة، هل يمكن أن تستعرضي لنا أبرز الإنجازات الرئيسية في رحلة الشركة منذ تأسيسها؟ وما الأسباب الرئيسية وراء نجاح الشركة في رأيك؟

يُعد تبني المفاهيم المبتكرة أحد السمات الرئيسية في رحلة شركة "الأغذية المستقلة"، حيث صُمّمت هذه المفاهيم لتلبي الأذواق والتفضيلات المتغيرة للمستهلكين، وقد أثبتت "الأغذية المستقلة" قدرتها على الاستمرار في المقدمة، سواء فيما يتعلق بتقديم تجارب طعام فريدة، أو في المزج بين تقنيات من مطابخ متنوعة، وذلك من خلال التزامها بالأصالة، وتركيزها على الجودة وإرضاء العملاء، فبدءاً من استخدام أفضل المكونات، وحتى تقديم أعلى مستوى من الخدمة، أعطينا دائماً الأولوية للتميز، وكسب ولاء وثقة العملاء.

بصفتك المؤسس المشارك والمدير العام لـ "شركة الأغذية المستقلة"، كيف يمكنك التغلب على التحديات الناجمة عن توسيع نطاق الشركة على المستوى الدولي، خاصة في ظل التنوع الذي تشهده هذه الصناعة؟

أعتبر أن وجود مقرنا الرئيسي في دبي قد منحنا ميزة كبيرة، حيث أن تنوع السوق فيها قد أتاح لنا فرصة التعرف على العديد من الثقافات والجنسيات، كما يُعد بناء شراكات وشبكات قوية في الأسواق المستهدفة أمراً أساسياً، بالإضافة إلى التعاون مع الجهات ذات العلاقة والموردين والموزعين، وهو ما يوفر رؤى في غاية الأهمية، حول كيفية التغلب على العقبات التنظيمية، وتحديد مصادر المكونات، والتكيف مع الأذواق المحلية.

تحظى العلامات التجارية لـ "شركة الأغذية المستقلة" من خلال مفاهيمها وابتكاراتها في مجال الطهي بحضور دولي واسع؛ كيف تتعاملين مع تطوير كل علامة تجارية لضمان تميزها في مشهد الضيافة التنافسي؟

نحن نركّز دائماً على أن يستند كل تطوير للعلامة التجارية إلى الأصالة والجودة والابتكار، ونعمل على ضمان قدرة كل مفهوم من مفاهيمنا على المنافسة، من خلال استكشاف اتجاهات الطهي الجديدة، والحرص على استخدام أفضل المكونات، كما أن لمشاركة العملاء، والاهتمام بتعليقاتهم، دوراً مهماً في تشكيل علامتنا التجارية، وهو ما يتيح لنا التطور المستمر، والبقاء داخل سوقٍ متغير باستمرار.

التعاون والشراكات

تركز المشاريع التمويلية الكبيرة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة عالمياً على مشاريع تعاونية مبتكرة وعالمية، ويمكن للمملكة الاستفادة من هذه التجارب لتعزيز التمويل لمشاريع المنشآت الصغيرة والمتوسطة التعاونية والمبتكرة.

“أفق أوروبا”

يُعد برنامج “أفق أوروبا” أكبر برنامج للبحث والابتكار تابع للاتحاد الأوروبي، بإجمالي تمويل قدره 382.5 مليار ريال، فبالإضافة إلى التصدي للتغير المناخي، وتعزيز القدرة التنافسية الصناعية، ودعم النمو، فإن البرنامج يساهم أيضاً في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تركز على البحث والابتكار.

40.5 مليار ريال



قيمة التمويل المُخصَّص لـ “مجلس الابتكار الأوروبي” بين عامي 2021-2027م

382.5 مليار ريال



إجمالي التمويل في الفترة بين عامي 2021-2027م

28.5 مليار ريال



من تمويل “مجلس الابتكار الأوروبي” مُخصَّص للمنشآت الصغيرة والمتوسطة أي ما يعادل 70% من إجمالي التمويل المُخصص للمجلس

ويقدم “مجلس الابتكار الأوروبي” الدعم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تتمتع بإمكانية التوسع العالمي في مجالات التقنيات المتطورة، والابتكارات التحويلية، والابتكارات التي تستحدث أسواقاً جديدة، وذلك من خلال 3 مسارات تمويلية:

التمويل الرائد: يدعم الأبحاث المتقدمة والتطوير في المراحل المبكرة

التمويل الانتقالي: يساعد المبتكرين على تطوير مسار تجاري لتحقيق نتائج واعدة

التمويل المُسرَّع: يدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والشركات الناشئة، والشركات الصغيرة ذات رأس المال المتوسط، لسد الفجوة التمويلية بين مرحلة تأسيس الشركة ومرحلة دخول السوق²⁹

“يورिका”: الابتكار بلا حدود

تُعدّ “يورिका” -التي تأسست عام 1985م ومقرّها الرئيسي في بروكسل- أكبر شبكة عامة في العالم للتعاون الدولي في مجالات البحث على مستوى العالم، والتطوير، والابتكار، حيث تساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الحصول على تمويل لمشاريع البحث والتطوير المبتكرة، وتتواجد في أكثر من 45 دولة.

تعزيز التوسع إلى أسواق جديدة

تسهيل الوصول إلى التمويل العام

تقديم استشارات مُخصَّصة

دفع التعاون الدولي

وتهدف “يورिका” إلى تعزيز القدرة التنافسية والتكامل بين أسواق دول الاتحاد الأوروبي والأسواق المجاورة أو المماثلة.

65%



من المستفيدين من الدعم هم منشآت صغيرة ومتوسطة³⁰

84.4



مليار ريال
قيمة إجمالي التمويل

65



دولة

13,170



عدد المشروعات الممولة


سنغافورة: برنامج الشراكات المُعززة لتحويل القدرات (PACT)


أطلق البرنامج عام 2011م من قِبَل الحكومة السنغافورية لدعم التعاون بين الشركات المُصنعة للمعدات، والموردين، والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، من خلال مساعدة الشركات الكبيرة والموردين على مشاركة المعرفة والمهارات مع المنشآت الصغيرة ويشمل البرنامج جوانب تغطية التكاليف، وتشجيع التطوير المشترك للمنتجات، ومساعدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة على اعتماد تقنيات متخصصة.

عن البرنامج:

2,500 
شركة سنغافورية
استفادت من البرنامج

412.5 مليون ريال 
قيمة الدعم المُقدم من البرنامج
منذ عام 2010م

50% 
من تكاليف الأجهزة والمعدات
الخاصة بالمنشآت الصغيرة
والمتوسطة يغطيها البرنامج³¹

70% 
تقريباً من تكاليف البرامج، والمواد،
والخدمات، والقوى العاملة الخاصة بالمنشآت
الصغيرة والمتوسطة، يغطيها البرنامج

ومن خلال تمكين البرنامج للموردين في سنغافورة ليكونوا مؤهلين للتعامل مع شركات عالمية كبرى، يمكن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية الدخول والازدهار في الصناعات النامية مثل الرعاية الصحية، والصناعات الفضائية.

اختبار الحلول المبتكرة

تبادل المعرفة

تحسين الإنتاجية

اعتماد التقنيات
المتخصصة والأدوات
الجديدة المبتكرة

تطوير المنتجات
المشتركة

أنشطة الابتكار
المشترك

حلول الطباعة
ثلاثية الأبعاد



سعود السبهان

نائب المحافظ لريادة الأعمال
"منشآت"

منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

تلعب فرص السوق دوراً محورياً في نجاح المنشآت الصغيرة والمتوسطة، برأيك، ما هي أبرز الفرص المتاحة في الأسواق الناشئة في المملكة، والتي يمكن لرواد الأعمال الاستفادة منها؟

في ظل التطورات والأولويات الوطنية لـ "هيئة تنمية البحث والتطوير والابتكار" والتي أعلن عنها صاحب السمو الملكي ولي العهد الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود -حفظه الله-، تبرز مجموعة من الفرص الرئيسية في الأسواق الناشئة بالمملكة، والتي يمكن لرواد الأعمال الاستفادة منها لتحقيق النجاح والنمو والتوسع، من خلال العمل على توفير حلول مستدامة تلبي احتياجات المجتمع، وتواكب تطورات المستقبل، في المجالات الأربعة التي تمثل أولويات رئيسية، وهي مجالات صحة الإنسان، واستدامة البيئة والاحتياجات الأساسية، والريادة في الطاقة والصناعة، واقتصاديات المستقبل.

يمثل التعاون وعقد الشراكات ضرورةً لتنمية وتطوير منظومة ريادة الأعمال، فكيف تتعاون "منشآت" مع الجهات الحكومية والمنظمات الدولية والجهات الفاعلة في مجال ريادة الأعمال للاستفادة من الخبرات والموارد العالمية؟

تتعاون "منشآت" مع "الشبكة العالمية لريادة الأعمال" في عدة جوانب، بما في ذلك "مسابقة كأس العالم لريادة الأعمال" ما يُمكن المنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال من الاستفادة من الخبرات المتراكمة والوصول العالمي للشبكة، كما تتواصل مع عدد من منظمي المنافسات الوطنية حول العالم بهدف دعم رواد الأعمال في مختلف دول العالم، فضلاً عن تعاونها مع جهات من القطاعين العام والخاص في عدد من الدول إقليمياً وعالمياً، مثل الإمارات العربية المتحدة، والولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة، وسنغافورة، وكوريا، وذلك بهدف تسهيل توسع المنشآت الابتكارية.

من خلال تجربتك وملاحظاتك في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ما هي أكثر الإستراتيجيات فاعلية بالنسبة لرواد الأعمال الطموحين؟

من خلال التجارب السابقة حول دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال، يمكن تحديد عدة إستراتيجيات فاعلة لرواد الأعمال الطموحين الذين يسعون لتحقيق النجاح والنمو والتوسع، وتشمل هذه الإستراتيجيات، القدرة على الابتكار، وفهم السوق والعملاء، واستخدام التقنية لتحسين الكفاءة والتوسع، وأخيراً المرونة والقدرة على التكيف، وتُقدّم هذه الإستراتيجيات لرواد الأعمال الطموحين، أساساً قوياً لإطلاق وتنمية أعمالهم بنجاح، وتعزيز قدرتهم على المنافسة في الأسواق المحلية والدولية.

هل يمكنك أن توضح لنا كيف تُسهم "منشآت" في تحقيق أهداف رؤية السعودية 2030 الخاصة بتنويع الاقتصاد الوطني وتنمية قطاع ريادة الأعمال؟ وكيف تعمل على تفعيل منظومة الابتكار في المملكة؟

تُعَدّ "منشآت" ركيزة أساسية في إستراتيجية تحقيق أهداف رؤية السعودية 2030، خصوصاً فيما يتعلق بتنويع الاقتصاد الوطني وتنمية قطاع ريادة الأعمال، حيث تلعب دوراً محورياً في تعزيز النمو الاقتصادي من خلال دعم وتمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال، وذلك بتوفير الموارد اللازمة لنمو وتوسع هذه المنشآت مثل تقديم التدريب والاستشارات والحوافز وغيرها.

كما تسعى "منشآت" لتعزيز الابتكار بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة عبر إطلاقها العديد من البرامج والمبادرات المُخصّصة، مثل برنامج "الابتكار العقاري"، وبوابة منظومة الابتكار التجاري "فكرة"، وذلك لتحفيز المنشآت على تبني الابتكار في عدد من القطاعات الواعدة، بما في ذلك التقنية، والتعدين، والقطاع العقاري، والتجزئة، حيث تسهم هذه البرامج في زيادة أثر وإسهامات المنشآت الابتكارية في الناتج المحلي الإجمالي للمملكة، بالإضافة إلى توفير المزيد من الفرص الوظيفية الجاذبة للطاقات الوطنية، مما يسهم في تحول المملكة من اقتصاد تقليدي قائم على النفط إلى اقتصاد معرفي قائم على المعرفة والابتكار.

كيف تقيّم مشهد ريادة الأعمال الحالي في المملكة قياساً بالاتجاهات العالمية؟

يشهد مشهد ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية نمواً وتحولاً سريعاً، يتماشى مع الاتجاهات العالمية، لا سيما في مجال الابتكار والقطاعات القائمة على التقنية، حيث تواصل المملكة توجيهها نحو تحقيق هدف تنويع الاقتصاد، والذي يُعدّ تحسين القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة جزءاً منه، وقد شهدت المملكة نمواً كبيراً في الأنشطة الريادية في عام 2023م، وهو ما يعكس النتائج الإيجابية للسياسات والبرامج الحكومية الهادفة إلى تعزيز بيئة ريادة الأعمال والابتكار، وإجمالاً يمكننا القول أن الجهود الكبيرة التي تبذلها المملكة لتحسين البنية التحتية التعليمية والتجارية وتسهيل الوصول إلى التمويل، جعلها وجهة جاذبة لرواد الأعمال، وعزّز من نجاح المشاريع الريادية فيها.

الدروس المستفادة وأفضل الممارسات

على الرغم من عدم وجود حلّ وحيد يتناسب مع جميع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إلا أن الممارسات التالية أثبتت فاعليتها للمنشآت، وساعدتها على تقديم منتجات وخدمات أفضل، والحفاظ على صدارتها.

- < تقديم خدمات تطبيقات الأجهزة الذكية ثنائية اللغة إن أمكن
- < استخدام التقنيات الحديثة مثل البرامج السحابية، وأدوات الأتمتة، والتجارة الإلكترونية
- < ضمان كفاءة الشحن والتوصيل للعملاء
- < صقل هوية العلامة التجارية من خلال تقديم موقع إلكتروني جذاب وفريد
- < التركيز على الأسواق المناسبة لكسب ولاء العملاء
- < تقديم محتوى فعّال (مثل المنشورات، والفيديوهات، والرسوم البيانية) لبناء الثقة، وزيادة الزيارات
- < مراقبة إستراتيجيات وعروض المنافسين في السوق
- < الاستثمار في تطوير الموظفين لتعزيز المهارة والإنتاجية
- < تطوير المنتجات والخدمات لتلائم الاحتياجات الشخصية للعملاء
- < الاستثمار في أحدث أساليب المستدامة

ولضمان مواكبة أحدث المستجدات والتوجهات في المجالات الصناعية، يُنصح أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالاطلاع الدوري على إصدارات، وتقارير، والتغطيات الصادرة من الجهات الإعلامية التالية:

 هارفارد بيزنس ريفيو	 المنتدى الاقتصادي العالمي	 نظرة مستقبلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال 2023
 المرصد الآسيوي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (بنك التنمية الآسيوي)	 فوربس الشرق الأوسط	 رؤى مُقدمة من ماكنزي وشركاؤه
	 المجلس الدولي للمنشآت الصغيرة	

المزيد من المصادر للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

يُنصح أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة أيضاً بالعمل على بناء شبكة علاقات قوية، وحضور الفعاليات ذات الصلة في محيطهم، والاطلاع على الخدمات التي تقدمها "منشآت" والتي يُمكنهم الاستفادة منها.

- < للاطلاع على الفعاليات المستقبلية من "منشآت"، تفضل بزيارة **الموقع**
- < للتعرف على الخدمات المُقدمة من "منشآت"، تفضل بزيارة **الموقع**
- < ولحجز موعد مع أحد ممثلي "منشآت" للتعرف على خدمات "منشآت"، يُرجى زيارة **الموقع**

مستجدات "منشآت" ومنظومة المنشآت الصغيرة والمتوسطة

استعراض لأبرز مستجدات منظومة المنشآت
الصغيرة والمتوسطة

برنامج زمالة منظومة الابتكار التجاري الوطنية

أطلقت "منشآت" برنامج زمالة منظومة الابتكار التجاري الوطنية في شهر يناير 2024م، بهدف توسيع قاعدة المعرفة والمهارات لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تركز على الابتكار، من خلال مجموعة واسعة ومتنوعة من البرامج التدريبية التي تمتد على مدار 20 يوماً، والخدمات الاستشارية التي تساهم في بناء أعمال تجارية أفضل وأذكى.

20 يوماً 
مدة البرنامج التدريبي

30 
مشاركاً استفادوا من البرنامج

200 ألف ريال تقريباً 
قيمة الجوائز الممنوحة من البرنامج
لأفضل مشاريع التخرج³²

وبالإضافة للعديد من الجلسات الاستشارية التي يقودها أبرز الخبراء في الصناعة، توفر الزمالة فرصاً مهمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من مجموعة واسعة من المهارات والخبرات.

برامج التدريب والاستشارات

تجديد الملكية الفكرية



الممارسات العالمية
في تأسيس
منظومات الابتكار



تصميم خدمات
الابتكار



الإستراتيجيات
التشغيلية للتوسع



تكتيكات تكوين
الشراكات الإستراتيجية



فوائد تقديم دعم
الابتكار كحزم خدمية



لمزيد من المعلومات عن البرنامج، تفضل بزيارة الموقع. ←

"منشآت" في أرقام

شَهِدَ الرَّبْعُ الْأَوَّلُ مِنْ عَامِ 2024م اسْتِفَادَةَ الْآلَافِ مِنْ رَوَادِ الْأَعْمَالِ وَالْمُنْشَآتِ الصَّغِيرَةِ وَالْمَتَوَسُّطَةِ مِنْ مَجْمُوعَةٍ مُتَنَوِّعَةٍ مِنَ الْخِدْمَاتِ الَّتِي تَقَدِّمُهَا مَرَاكِزُ الدَّعْمِ وَبِرَامِجِ التَّدْرِيبِ التَّابِعَةِ لـ "مُنْشَآت"، لِتَطْوِيرِ مَهَارَاتِهِمْ وَتَعْزِيزِ شَبَكَةِ عِلَاقَاتِهِمْ بِمَا يَنْعَكِسُ عَلَى تَنْمِيَةِ أَعْمَالِهِمْ.



719

منشأة صغيرة ومتوسطة
مؤهلة للحصول على خدمة
"جدير" من "منشآت" في الربع
الأول من عام 2024م

لمزيد من المعلومات،
اضغط هنا



15,766

متدرباً استفادوا من أكاديمية
"منشآت" الإلكترونية في الربع
الأول من عام 2024م

لمزيد من المعلومات،
اضغط هنا



9,644

منشأة صغيرة ومتوسطة استفادت
من مراكز دعم المنشآت الصغيرة
والمتوسطة التابعة لـ "منشآت" في
الربع الأول من عام 2024م

لمزيد من المعلومات،
اضغط هنا



352

علامة تجارية أُدرجت على منصة
"مركز الامتياز التجاري" في الربع
الأول من عام 2024م

لمزيد من المعلومات،
اضغط هنا



555

مستفيداً من مراكز الابتكار في
الربع الأول من عام 2024م

لمزيد من المعلومات،
اضغط هنا



1,558

مستفيداً من منصة "مزاي" في
الربع الأول من عام 2024م

لمزيد من المعلومات،
اضغط هنا



3

منشآت صغيرة ومتوسطة
طُرحَت في السوق الموازية
"نمو" من خلال برنامج
"طموح" في الربع الأول من
عام 2024م



463

منشأة صغيرة ومتوسطة
انضمت لبرنامج "طموح"
في عام 2024م

لمزيد من المعلومات،
اضغط هنا



تمويل رأس المال الجريء ربع السنوي

يشير تقرير "الاستثمار الجريء في المملكة العربية السعودية" الصادر عن منصة "ماجنيٲ" للربع الأول من عام 2024م، إلى أن المملكة قد واصلت قيادة المنطقة من حيث استثمارات رأس المال الجريء بـ 35 صفقة، بلغت قيمتها 900 مليون ريال على الرغم من انخفاض إجمالي تمويل رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الربع الأول من عام 2024م، كما واصل مشهد الشركات الناشئة في المملكة نموه وازدهاره خلال الربع نفسه، بفضل الصفقة الضخمة الوحيدة في المنطقة، المتمثلة في حصول شركة "سلة" للبرمجيات، على تمويل قدره 487.5 مليون ريال، وذلك في جولتها التمويلية قبل طرحها للاكتتاب العام.³³



المرتبة الأولى

في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث الصفقات واستثمارات رأس المال الجريء



54%

من إجمالي التمويل في المملكة العربية السعودية ذهب إلى شركة "سلة" في صفقة بلغت قيمتها 487.5 مليون ريال



35

صفقة في الربع الأول من عام 2024م



900 مليون ريال

قيمة الاستثمارات في الشركات السعودية في الربع الأول من عام 2024م



123.8 مليون ريال

قيمة الاستثمار في 6 مشاريع في مرحلة مبكرة وصفقات من الفئة "أ"³⁵



5%

نسبة النمو في عدد المستثمرين السعوديين³⁴



65%

من استثمارات رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هو في شركات مقرها المملكة العربية السعودية



إضاءة على الاستثمار الجريء:

فيليب بحوشي

المؤسس والرئيس التنفيذي لمنصة "ماجنيٲ"

MAGNITT

"ماجنيٲ" هي منصة البيانات الرائدة والمتخصصة في مجال الاستثمار الجريء، تهدف إلى تمكين المستثمرين، والشركات، وشركات التقنية الكبرى، والجهات الحكومية، عبر تزويدهم ببيانات شاملة ودقيقة حول الشركات الناشئة، والاستثمارات الجريئة، في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

فعلى الرغم من تراجع التمويل، إلا أن تدفق الصفقات في المملكة ظلّ ثابتاً تقريباً، حيث سجّل انخفاضاً متواضعاً بلغت نسبته 13% في الربع الأول من عام 2023م، ويمكن تلخيص ذلك في أنه على الرغم من تساؤل قيمة التمويل الإجمالي، إلا أن منظومة ريادة الأعمال في المملكة ما زالت تواصل جذب المستثمرين، ويشير هذا التفاوت بين انخفاض قيمة التمويل والاستقرار النسبي في تدفق الصفقات، إلى أن المستثمرين قد اختاروا إعادة مُعايرة رأس المال المُستثمر إلى قيم أصغر، بدلاً من الإحجام المدفوع بانخفاض المعنويات.

واصلت المملكة تفوقها في عام 2024م باعتبارها الوجهة الاستثمارية الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فعلى الرغم من أن مبلغ الـ 900 مليون ريال الذي استثمر في المملكة في الربع الأول من العام، يعكس انخفاضاً فصلياً كبيراً عن الربع الثالث من عام 2023م وصلت نسبته إلى 70%، وانخفاضاً بنسبة 42% على أساس سنوي، إلا أن استثمار هذا المبلغ مازال يضع المملكة في موقع الصدارة بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، التي تشهد انكماشاً استثمارياً واسعاً بشكل عام.

تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في القطاع الخاص

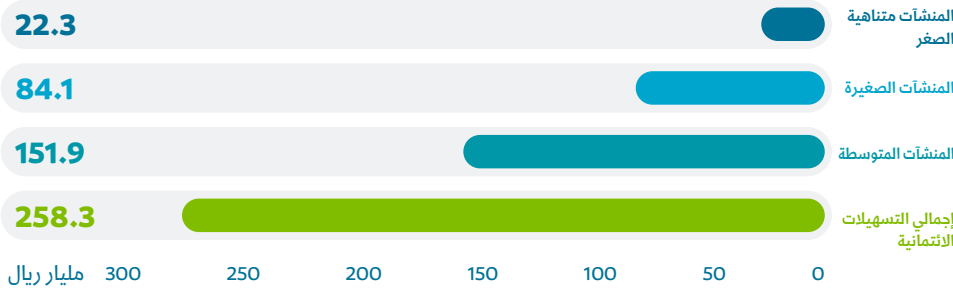
أدى الدعم القوي والمستمر من مؤسسات القطاع الخاص إلى وصول إجمالي حجم التسهيلات المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بنهاية 2023 إلى 275.6 مليار ريال بنسبة نمو سنوي 20.4% عن العام الماضي، وتشكل التمويلات المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة 8.7% من إجمالي التمويل المقدم من مؤسسات القطاع الخاص.³⁶

التسهيلات الائتمانية المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من البنوك حتى نهاية العام 2023م



21.1%

نسبة النمو في التمويل المُقدَّم من البنوك للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الربع الرابع من عام 2023م على أساس سنوي

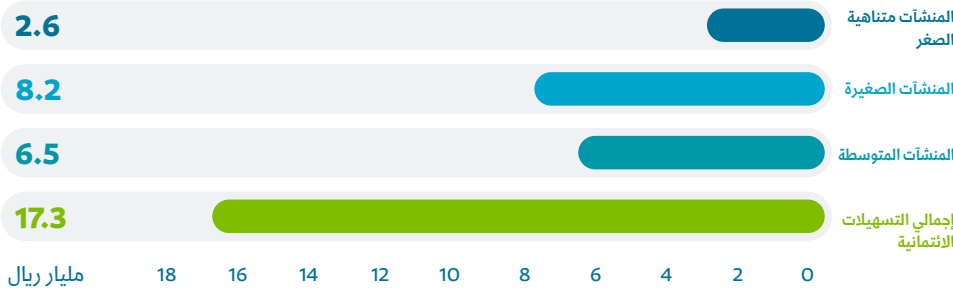


التسهيلات الائتمانية المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من شركات التمويل حتى نهاية العام 2023م



9.3%

نسبة النمو في التمويل المُقدَّم من شركات التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الربع الرابع من عام 2023م على أساس سنوي

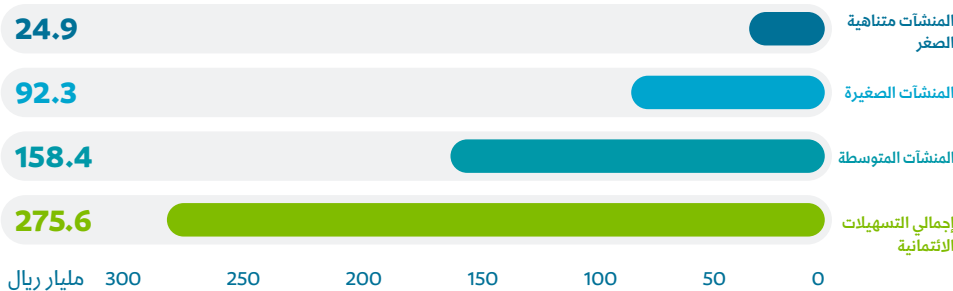


إجمالي التسهيلات الائتمانية المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة حتى نهاية العام 2023م



20.4%

نسبة نمو التسهيلات التمويلية المُقدَّمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الربع الرابع من عام 2023م على أساس سنوي



سلسلة التوعية المالية

تستعرض سلسلة التوعية المالية ضمن هذا الإصدار من تقرير "مرصد منشآت"، مجموعة متنوعة من القروض التي يمكن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحصول عليها من القطاع الخاص، إلى جانب شروط السداد، وكيفية تحديد الأنسب لأعمالهم من بينها.

- < **القرض المضمون:** عندما تقوم الشركة برهن أصل ما كضمان للحصول على قرض، مما يقلل المخاطر بالنسبة للمقرض، ويخفض سعر الفائدة ويطيل فترة السداد للمقرض.
- < **القرض غير المضمون:** عندما لا تقدم الشركة أي ضمان للقرض، مما يؤدي غالباً إلى ارتفاع أسعار الفائدة، وتقليص فترات السداد.
- < **القرض المتجدد:** عندما تقوم الشركة بتأمين قرض متكرر بحد أقصى، مثل بطاقات الائتمان.
- < **القرض غير المتجدد:** وهو قرض تحصل عليه الشركة لمرة واحدة ويتم سداؤه خلال فترة محددة.

شروط سداد القروض للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من منظورٍ أوسع

ينبغي على أصحاب الأعمال تحديد آلية سدادهم للقروض، ومدى استيفاءهم للشروط التالية، قبل الاقتراض:

فترة سداد القرض: عادة ما ترتبط فترة سداد القرض بحجم الدفعات الشهرية والتكلفة الإجمالية للقرض، فكلما طالت فترة السداد، انخفضت الدفعات الشهرية، وارتفعت التكلفة الإجمالية للقرض، والعكس صحيح.



هامش الربح: هو تكلفة استخدام الأموال المقرضة فيما يتعلق بالقرض ورسوم التمويل المختلفة، ومن الأمثلة عليها ما يلي:



- < **رسوم الطلب:** هي الرسوم التي تفرضها المؤسسة المقرضة لتغطية تكاليف دراسة طلب القرض.
- < **رسوم السداد المتأخر:** هي الرسوم التي تفرضها بعض مؤسسات التمويل في حالة السداد بعد تاريخ الاستحقاق.
- < **رسوم الدفع المسبق:** هي رسوم إضافية تفرضها بعض مؤسسات التمويل إذا أراد المقرض سداد ديونه قبل تاريخ استحقاقها، وذلك لتشجيع المقرضين على السداد على فترات أطول.
- < **الرسوم السنوية:** هي الرسوم التي يتم دفعها سنوياً مثل رسوم بطاقات الائتمان.

التأخر في السداد: يحق للجهة المقرضة التصرف في الأصول المرهونة للمقرض في حالات التأخر في السداد.





عن "منشآت"

أنشئت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" في عام 2016م بهدف تنظيم وتطوير ودعم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة بما يتوافق مع أعلى المعايير العالمية في هذا المجال، وتسعى الهيئة لتعزيز إنتاجية القطاع الخاص.

ولتحقيق هذه الأهداف، تعمل الهيئة على تنظيم العديد من المبادرات التي تقدم حلولاً حقيقية لأبرز التحديات التي تواجه هذه الفئة من المنشآت أثناء محاولاتها لدخول السوق، وعادة ما يتم تقسيم تلك المبادرات لبرامج فرعية تناسب الأنواع والأحجام المختلفة من المنشآت، وبالإضافة إلى تقديم الدعم الإداري والتقني والمالي، تعمل الهيئة أيضاً على دعم جهود التسويق، وتوفير احتياجات الموارد البشرية لتلك المنشآت.



الرسالة

دعم نمو وتنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال بناء بيئة محفزة ومجتمع ريادي، عبر قيادة التعاون مع شركائنا الإستراتيجيين في القطاعين العام والخاص والقطاع غير الربحي محلياً ودولياً.



الرؤية

أن يكون قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة ركيزة أساسية لتنمية الاقتصاد في المملكة العربية السعودية، ومُمكنًا لتحقيق رؤية السعودية 2030 وما بعدها.

لمزيد من المعلومات، يُرجى زيارة موقعنا الإلكتروني من خلال الرابط التالي www.monshaat.gov.sa.



+966 800 301 8888



info@monshaat.gov.sa



www.monshaat.gov.sa

1

تقرير حالة قطاع الأزياء
في المملكة العربية
السعودية 2023، ص. 8

2

تقرير حالة قطاع الأزياء
في المملكة العربية
السعودية 2023، ص. 8-13

3

كأس السعودية

4

ني إندبندنت

5

"أسبوع الأزياء"
في الرياض

6

عرب نيوز

7

مجلة جي كيو

8

وكالة الأنباء السعودية

9

فوربس الشرق الأوسط

10

مختبر الأزياء

11

مختبر الأزياء

12

المنتدى الاقتصادي
العالمي، تقرير مستقبل
الوظائف، ص. 5

13

"المركز العالمي لريادة
الأعمال" 2023/2024
التقرير السنوي، ص. 15-16

14

"المركز العالمي لريادة
الأعمال" 2023/2024
التقرير السنوي، ص. 16-18

15

"المركز العالمي لريادة
الأعمال" 2023/2024
التقرير السنوي، ص. 17-20

16

OCED

17

The Rusty Shovel

18

لينكد إن

19

Pure Harvest
Smart Farms

20

Pure Harvest
Smart Farm

21

لينكد إن

22

أخبار الأمم المتحدة

23

Kearney

24

عرب نيوز

25

عرب نيوز

26

The National

27

عرب نيوز

28

الإتحاد الأوروبي

29

اللجنة الأوروبية

30

يوريكا

31

إنتربرايز سنغافورة

32

وكالة الأنباء السعودية
"منشآت"

33

"بلومبرغ"

34

"ماجنييت"

35

لينكد إن: "ماجنييت"

36

البنك المركزي السعودي:
النشرة الإحصائية الشهرية
لشهر مارس، 2024

