

المحاضرة [19] + [20] - ريادة الأعمال

الفصل العاشر: تمويل المشروع.

أولاً: مقدمة
 ثانياً: التمويل الأولي
 ثالثاً: التمويل بالملكية والتمويل بالاقتراض
 رابعاً: مصادر تمويل رواد الاعمال
 خامساً: عوامل اختيار مصدر التمويل المناسب
 سادساً: قصة نجاح

أولاً: مقدمة.

أهمية المال للمشروع كأهمية الماء والهواء للإنسان. ويقول بعض الفلاسفة ان المال والثروة مثل البحر، كلما شربنا منه ازددنا عطشاً. وتختلف الاحتياجات الى حجم المال للمشروعات بحسب حجم المشروعات ونوعها ومدى امكانية الثقة في اصحاب المشروعات لتمويلهم من المصادر المختلفة ومجموعة اخرى من المعايير.

ثانياً: التمويل الاولي.

ان التمويل الأولي يعد بمثابة طاقة الانطلاق الاساسية التي يبدأ بها المشروع. ويختلف مدى الحاجة الى تلك الطاقة الاولية بحسب عدة عوامل ومتغيرات من بينها حجم المشروع، وامكانات رائد الاعمال، والظروف العامة المحيطة وغير ذلك من الظروف والمتغيرات. ولكن هناك اتفاق على اهمية تلك الدفعة الاولية لخروج المشروع الى النور والى الحياة. وهناك مدرستين في حجم هذا التمويل الأولي . المدرسة الأولى ترى أنه يجب أن يكون أكبر ما يمكن، بينما ترى الثانية ضرورة ان يكون أقل ما يمكن.

مدرسة التمويل المبدي العالى:

هناك مدرسة فكرية ترى ان الافضل هو الحصول على اعلى تمويل مبدي ممكن لإعطاء الشعور بالأمان وتقليل المخاطر المحتملة. ويبررون فكرهم بالاتي:

- ✓ يتيح ذلك البقاء في ظل العوائق وحالات التأخير.
- ✓ يتيح المزيد من المرونة في الاستفادة من مزايا الفرص الجديدة ان وجدت.
- ✓ يسهل من مشاكل الحصول على ائتمانات من الموردين والبنوك.
- ✓ يجعل صاحب المشروع يشعر بالأمن في المراحل الاولية للمشروع.

مدرسة التمويل المبدي المتدنى:

هناك مدرسة فكرية ترى ان الافضل هو الحصول على اقل تمويل مبدي ممكن لإعطاء الشعور ويبررون فكرهم بالاتي:

- ✓ يحول دون الخسائر الكبيرة.
- ✓ يحافظ على الانتباه والطاقات لتحقيق الاهداف الرئيسية.
- ✓ احتمال اكبر للإنفاق بشكل غير حكيم.
- ✓ بيع مخزون البضاعة الزائد قد يكون بثمن بخس.

وفي كل الاحوال كان ينبغي الاتي قبل الحصول على تمويل:

- اتخاذ التدابير اللازمة لتسديد المبلغ قبل اقتراضه
- اقع المستثمر ان شركتك مربحة
- قدم حوافز وضمانات اضافيه لمساهمة المستثمرين
- اقع المستثمر ان شركتك بحاجة فعلا الى المال
- حدد كمية المال المطلوب لتبدأ مشروعك

ثالثاً: التمويل بالملكية والتمويل بالاقتراض.

على رائد ورائدة الاعمال ان يحدد حجم مشروعه ومقدار التمويل اللازم للمشروع. كما يجب عليه الدراسة الجيدة لاحتياجاته المستقبلية حيث لا يكفي قدراته الحالية وعجزه عن الوفاء بالالتزامات مستقبلا اثناء مراحل المشروع. ومما لا شك فيه انه سينرتب على تلك الدراسة تحديد ما اذا كان سيحتاج دعماً من الخارج ام سيكتفي بتمويل المشروع ذاتياً. ولكل منهما ميزاته وتحدياته.

عوامل المفاضلة	اموال الملكية كمصدر للتمويل	الإفتراض كمصدر للتمويل
الاستحقاق	ليس لها موعد استحقاق	اموال الغير يترتب عليها مواعيد محددة للإستحقاق
مصادر الدخل	الدخل من اموال الملكية يسمى ربح. يتم الحصول عليها بعد دفع الفوائد المستحقة والإلتزامات الأخرى ان وجدت. درجة التأكد من الحصول على الأرباح ليست ثابتة كما ان مجملها غير ثابت.	العوائد من الإقتراض تسمى فوائد. أولوية دفعها (الحصول عليها) عالية بصرف النظر عن ربحية المنشأة. من حيث الحجم ثابتة لأنها ليست مرتبطة بالأرباح.
السيطرة والإدارة	في يد اصحاب المنشأة حيث يسعون الى تحقيق اكبر قدر ممكن من الأرباح وبذلك يتمكنون من دفع الفوائد للمقرضين.	في يد اصحاب المنشأة حيث يسعون الى تحقيق اكبر قدر ممكن من الأرباح وبذلك يتمكنون من دفع الفوائد للمقرضين.
النظرة للأصول الأصول المهمة لكلا الطرفين لأنها تحقق مصلحة كل منهما.	نظرة اصحاب المنشأة الاستمرارية والنمو والازدهار.	نظرة المقرضين ان تكون الأصول جيدة للحصول على الأرباح وبالتالي استرداد اموالهم. الخسارة - التصفية - استرداد اموالهم (نظرة تصفوية).

معالم النجاح:

لا تهمل في اعداد الدفاتر: اذا لم تكن تفهم في الأرقام والحسابات فعليك ان تأخذ دورة دراسية متعمقة في المحاسبة، او تلجأ الى خدمات احد المحاسبين او تستأجر محاسباً لمسك الدفاتر يعمل لديك بنظام بعض الوقت. فبرنامج الحسابات لا يجعل منك محاسباً بارعاً وكما يقول المثل القديم: "اذا ادخلت مهملات، خرجت إليك مهملات" فهذا المثل يصدق تماماً عندما لا تفهم ان كان احد الحسابات دائناً ام مديناً لك. ان المعلومات المالية في هذه الحالة ستكون غير سليمة، تدفع اجراً باهظاً لأحد المحاسبين لكي يصلح لك ما حدث من فوضى.

إضاءة: "احصائيات"...

- في عام 2006م أجرت مجلة إنك سير في مسحاً وجدت ان 250,000 مستثمراً داعمياً قد استثمروا اكثر من 20 بليون دولار في تلك السنة.
- تقدر سمول بيزنس أدمينيستريشن الاستثمارات في كل عام بقيمة تتراوح ما بين 55 - 65 بليون دولار امريكي.
- يوظف المستثمرون الممولون اموالهم في اكثر من 60,000 شركة في مراحلها الأولى.
- يصل سوق الاستثمار التمويلي ضعفين الى خمسة اضعاف سوق صناعة رأس المال ذو المخاطر.

رابعاً: مصادر تمويل رواد الأعمال.

هناك عدة مصادر لتمويل رواد الأعمال، ومن تلك المصادر ما يلي:

- رائد الأعمال نفسه
- الأسرة والعائلة
- الاصدقاء والزملاء
- المستثمرون الممولون
- اصحاب المال المخاطر
- الجهات الحكومية الداعمة
- حاضنات الأعمال الجامعية
- صناديق الاسهام المالي الأولي
- البنوك

1. رائد الأعمال نفسه:

لن يقدم أي داعم تمويلًا لرائد الأعمال إلا بعد أن يوجه له سؤالاً شائعاً، لماذا لم تقم بالتمويل ذاتياً؟ وهو سؤال منطقي. لأن رائد أو رائدة الأعمال إذا لم يكن لديهما القناعة الكافية والمخاطرة التي تدفعهما للوثوق بمشروعهما فلن يجدا من يمول لهما المشروع لأن فاقده الشيء لا يعطيه. ويجب هنا بحث دقيق للاحتياجات الحالية والمستقبلية وفقاً لدراسات جدوى المشروع كما سبق التوضيح، كما يجب دراسة مزايا وعيوب كل مصدر من مصادر التمويل.

2. الأسرة والعائلة:

تظل الأسرة الصغيرة من الأب والام والأخوة والزوج والزوجة أحياناً من مصادر التمويل الموثوق بها والتي تمتاز بمزايا غير موجودة بأي من مصادر التمويل الأخرى. وقد يمتد الأمر إلى مصدر العائلة الأكبر اتساعاً من جذور وفروع العائلة المختلفة التي يمكن لها دعم المشروع وتمويله. غير أنه يجب توثيق الاتفاقات من باب الاحترافية في العمل عموماً ومن باب الحفاظ على الصلات والارحام من أية مشكلات أو خلافات قد تحدث.

3. الاصدقاء والزملاء:

وقد يلجأ رائد الأعمال إلى الزملاء في تجمع معين كالدراسة أو العمل، كما قد يلجأ إلى من تربطه بهم صداقة وعلاقات قوية وانسجام وثقة متبادلة وتفاهم أكبر. ويمثل ذلك داعم جيد وتمويل لرائد الأعمال. ويجب كذلك التوثيق لأي اتفاق لأنه كثيراً ما يحدث خلافات عند فشل أو حتى عند نجاح المشروعات. فأحياناً نسمع عن نزاعات قضائية لنجاح مشروعات يزعم الداعمون أنهم أصحاب النجاح بتمويلهم وأن لهم حقوقاً أكبر مما أخذوها بسبب ضعف الاتفاقات وتركيز رائد الأعمال على الحصول على الدعم والتمويل دون النظرة المستقبلية، بل قد يوقع على اتفاقات غير عادلة لا يدرك خطورتها إلا بعد تحققها.

معالم النجاح:

عندما ابتكر كل من "سكوت هاني" و "كريس ابوت" شركة جديدة، كانا صحفيين عاطلين ليس لديهما سوى فكرة مبتكرة. فوضعا خطة لمشروعهما وبدا في التحدث إلى أي فرد يعرفانه عن الاستثمار في شركتهما الوليدة. وفي النهاية استطاعا - بعد الحاح - إقناع 32 شخص من الأصدقاء والأقارب والزملاء السابقين بالاستثمار في مشروعهما، وجمعا حوالي 60,000 دولار في عمليتهما وتأسيس شركتهما - تريفيال بورسيوت".

4. المستثمرون الممولون:

ويسمون أيضاً المستثمرون غير الرسميين أو المستثمرون الداعمون Angel Investors وهو فرد أو عائلة لديه أصول كبيرة، ويستثمر في شركة في مراحلها المبكرة مقابل ملكية في حقوق المشروع.

وغالباً ما يكون هذا النوع من المستثمرين في المرحلة العمرية التي بين الـ48-59، وهو من الأسباب التي تدفعهم إلى الاستثمار من خلال الغير وبما لديهم من خبرات جمعوها لفترات طويلة. وغالباً يملكون من مليون إلى 10 مليون دولار وفقاً لبعض الدراسات.

5. أصحاب المال المخاطر:

ويوجد تشابه بينهم وبين المستثمرين الداعمون . حيث ان كلاهما مصدر تمويل ودعم ومخاطرة ويحصلون على صكوك ملكية وحصه من حقوق الملكية. ولكن الفرق في انخفاض نسبة مشاركتهم بالنسبة الى مجموع اصول هؤلاء المخاطرين، كما انهم غالبا يشاركون في مراحل تشغيلية وليست اولية في حياة المشروعات. ويختلف صاحب رأس المال المخاطر Venture Capitalist مع المستثمر الممول ويتفق معه في بعض الجوانب.

ما الذي يرغب فيه رواد الأعمال مقابل ما يرغب فيه رأسماليو المشاريع المغامرة؟

معظم رواد الأعمال يرغبون في نقل افكارهم في الأعمال الى المستثمرين فهم يتجاهلون انفسهم وينغمسون في تقديم امكانية الناحية العملية لأفكارهم، لكن في الواقع ان المستثمر يبحث عن شخصية صاحب المنشأة نفسه وعن فريقه للإدارة، تتركز وجهة نظر المستثمر على المنطق، سواء كان سليم من عدمه، الذي يتوقف على امكانيات القائمين على الأفكار نفسها.

إضاءات:**مثال من صاحب منشأة صغير في العمر:**

كانت لدي فكرة هائلة في يوم من الأيام، قال اصحابي واسرتي ان الفكرة رائعة وبالإحاح طلبو مني نقل الفكرة الى السوق بأسرع فرصة ممكنة. كتبت خطة عمل متكاملة واعدت عرضاً للمستثمر مدعماً بوجهة نظر ديناميكية وأتيت بمستشار لمساعدتي على الحصول على مستثمرين كما استعنت بمحامي لمساعدتي في العمل القانوني. عند تلك النقطة، كنت متأكداً من الحصول على تمويل في غضون 3 اشهر تقريباً. كان الرجل الذي حصل على كامل الفكرة وكان يُتوقع منه الحصول على التمويل خلال 3 اشهر كان بدائي البدهاءة عندما مثل اخيراً امام احد رأسماليي المشاريع ذات المخاطر. فقد تم توجيهه بتوظيف رئيس تنفيذي ذو خبرة سابقة وبدبلوماسيين مناسبين وبإجراء اتصالات جدية ومهنية للحصول على التمويل.

إحباء!

كانت شركة كومباك للكمبيوتر حلماً لواحد من رأسماليي المشاريع المخاطرة كان جميع المؤسسين مدراء كبار في تكساس انسترومنتس وكانت لديهم خطة عمل قوية ومنتجاً متفوقاً في مجال التقنية واستطاعوا جمع 20 مليون دولار في رأسمال ذو مخاطر ولم ينظرو الى الخلف. كان لدى شركة كومباك فريقاً متمرساً وخبيراً ورأسمال ذو مخاطر وخطة مما مكن الشركة من العمل كشركة متطورة منذ أن بدأت.

إحباء!

في عام 1984 بدأ كل من ساندي ليرنر ولين بوساك في تأسيس شركة سيسكو للأنظمة حيث وضعا وحدة معالجة مركزية مستخدمة كبيرة في الكراج التابع لهما وأقنعا الأصدقاء والأقارب بالعمل مقابل الدفع مؤجلاً. قام المؤسان بتمويل مشروعهما من خلال زيادة الفواتير على البطاقات الائتمانية في عام 1986م تولى ليرنر مهمة توفير المزيد من الأموال وفي عام 1987م حصل على تمويل من شركة سيكوريا كابتال. نتجه الشركات للحصول على تمويل من رؤوس الأموال ذات المخاطر بعد خفض الشكوك المبدئية العالمية المتعلقة بحجم السوق واحتمالية ارباح المشروع. عندما حصلت سيسكو على التمويل واجهت نقصاً حاداً في النقد لكنها كانت تحصد اموالاً. والآن اصبحت سيسكو من اكبر الشركات العالمية في المنظمة. ان الكثير من رواد الأعمال يعتقدون اعتقاد مبدئي هو لأن منتجاتهم وخدماتهم جيدة فإن كل شخص سوف يتفق معهم على ذلك بمن فيهم رأسماليي المشاريع ذات المخاطر. لا تتجح الأمور هكذا فشرية سيسكو كان لابد لها ان تطرق ابواب 77 من رأسماليي المشاريع المخاطرة حتى تصل الى هدفها.

6. الجهات الحكومية الداعمة:

وهي جهات عديدة تابعة لبعض الوزارات بالحكومات لتشجيع جانب من جوانب الاستثمار والتنمية التي تهم اتجاهات الحكومة، وغالبا ما يكون من بينها: المشروعات الصغيرة، التصدير، الانتاج المحلي، السياحة وغير ذلك من المشروعات التي تخدم علاج مشكلات من بينها التضخم والبطالة ونحو ذلك من المشكلات التي تهم الحكومات والدول.

7. حاضنات الأعمال الجامعية:

تعتبر حاضنات الاعمال الجامعية University Incubators من الجهات التي تقدم دعما ماليا وفنيا في نفس الوقت. حيث تقدم ثلاث خدمات رئيسية لتلك المشروعات متمثلة في الخدمات الرئيسية التالية:

✓ توفير التمويل الاولي للمشروعات.

✓ توفير مساحات مكاتب ومواد ونحو ذلك.

✓ توفير الخدمات الاستشارية.

8. صناديق الاسهام المالي الأولى:

وهنا يجب التفرقة بين رأس المال المغامر Adventure Capital وبين رأس المال المخاطر Venture Capital. حيث يكون المغامر في بدايات المشروعات في الغالب، بينما المخاطر يكون غالبا اثناء مراحل تشغيله وليس في البدايات. وتكون هناك صناديق تعمل على تمويل ودعم المشروعات في بداية النشاط وتكون لخدمة المجتمع او الاستثمار البسيط مع تلك المشروعات.

9. البنوك:

وهي مؤسسات مالية ومصرفية تتلقى الايداعات والمشاركات من الغير وتدفع لهم مقابل ذلك، وتحصل على الايراد من خلال منح القروض والمشاركات لأخرين. ومنها ما تعتمد على سداد فائدة محددة سلفا، ومنها البنوك الاسلامية التي تعتمد على قاعدة الغنم بالغرم وتطبيق قاعدة (ان نربح سويا او نخسر سويا) وفقا لبدائل منها المشاركات والمضاربات والمرابحات الاسلامية.

عشرة اشياء ينظر اليها البنك قبل اعطاء القرض:

لمساعدتك في الحصول على راس المال الذي نحتاجه لبناء مشروعك ،توجد عشرة اشياء ينظر اليها مدير البنك في استمارة طلب القرض:

(1) يقوم مدير البنك بإدراج المتقدمين (وليس الاستثمارات) فكما قال مدير البنك وهو يعطيني دفتر الشيكات "انا لا اقدم القروض للمشروعات الصغيرة وانما اقدمها لاصحاب المشروعات الصغيرة ". **الشخصية:** ما مميزات شخصيتك ؟ ما تاريخك الائتماني ؟ **القدرة:** ما كمية النقود التي تستطيع ان تقترضها بأمان ؟ **رأس المال:** ما المبلغ المالي الذي تضمه في المشروع، وهل تملك ما يكفيك من المال لكي يكون بمثابة ضمان للبنك؟ وهل تكفي هذه الاموال حتى يستطيع هذا القرض، بالاضافية الى رأس المال المستثمر، ان يدفع مشروعك للامام؟ **الظروف:** ما الظروف الاقتصادية والتنافسية السائدة والمتوقعة؟ هل تقوى الظروف الاقتصادية المحيطة بمشروعك ان تضعف ام هي ثابتة على وتيرة واحدة؟ هل تتطور المشروعات التجارية الشبيهة بمشروعك ام تنهارى ام يتضاءل الاقبال عليها؟ **الضمان الاضافي:** ما الاصول التي تستطيع ان تدعم القرض؟

(2) ما المبلغ التي تريده؟ حاول ان تكون محددا، لا تطلب اكثر او اقل مما تحتاج، اذا لم تكن متأكدا فاشرح احتياجاتك لمدير البنك واطلب مساعدته.

(3) ماذا ستفعل بالنقود؟ ما الغرض العملي للقرض؟ لشراء معدات او للتوسع او ... ما هدف المشروع؟

(4) لماذا سيكون هذا القرض مفيدا لمشروعك؟ فهذه القروض يجب ان تجعل مشروعك اقوى، كن محددا: تحسين الانتاجية، غزو سوق جديدة، زيادة راس المال.

(5) لماذا تحتاج اموال مودعينا من اجل مشروعك؟ فبينما تقوم البنوك بإقراض الافراد، يجب عليها ان تعرف السبب الذي جعلك غير قادر على تمويل المشروع بالكامل من ارباحك العاملة او من استثمارك او من الاشخاص الذين يساعدوك.

(6) متى سترد القرض ؟ كلما طالت المدة احس البنك بعدم الامان، وتتطلب الديون قصيرة الاجل فصلا واحدا (اقل من سنة واحدة) لكي ترد، اما الديون على المعدات او راس المال العامل فتأخذ من سنة الى خمس سنين لكي ترد. بينما تستغرق الديون طويلة الاجل (الرهن العقاري مثلا) حتى 15 سنة.

(7) كيف سترد القرض؟ ترد الديون قصيرة الاجل من الارباح الموسمية، وترد القروض على المعدات والقروض متوسطة وطويلة الاجل من الارباح العاملة. كن مستعدا لاطهار الميزانية العمومية وبيان التدفقات النقدية لكي تؤيد طلبك للقرض، فهذه الاشياء تساعد على توضيح تفاصيل خطة ردك للقرض لمدير البنك.

(8) ماذا سيحدث اذا لم تسر الامور كما خططت لها؟ يجب ان يكون عندك خطة بديلة تضع فيها اسوأ الاحتمالات التي قد تحدث وتذكر ان ما يهم مدير البنك في المقام الاول هو ان يضمن ان ترد له الديون.

(9) ماذا سيحدث اذا واجهتك بعض العقبات؟ فقد ينمو مشروعك بسرعة مما يؤدي الى ابتلاع راس المال وايقاف التدفق، فماذا ستفعل اذا انطلق مشروعك بسرعة؟

(10) من عملاؤك؟ فهذا هو اهم سؤال هنا، فغالبا ما يبالغ اصحاب المشروعات الصغيرة في قدراتهم على جذب العملاء اما مديرو البنوك فيسمون وراء الدلائل المادية وليس الآمال والتطلعات. فهم يحتاجون ان يروا حقائق عن اسواقك وعن وضعك وحصتك في السوق وعن الكيفية التي ستجذب بها عملائك وتحافظ عليهم. انت تحتاج ان تجيب على هذه الاسئلة بنفسك، فحتى اذا لم تكن في حاجة الى اقتراض بعض الاموال يجب ان تكون هذه الاجابات جاهزة عندك في اي وقت، فهذا جزء من الادارة الحكيمة لمشروعك الصغير.

خامساً: عوامل اختيار مصدر التمويل المناسب:

لقد اتضح ان هناك العديد من المصادر التي يمكن الاستعانة بها لتمويل المنشأة في مراحلها المختلفة. ولاختيار المصدر او الطريقة الملائمة للتمويل فإن هناك العديد من العوامل التي تساعد على ذلك وهي:

1. **موعد الاستحقاق**، ان مواعيد دفع مستحقات التمويل قد تؤثر في اختيار اسلوب التمويل الملائم، على سبيل المثال قد يضطر المستثمر الى استخدام تمويل طويل الاجل لان ذلك يتيح له فرصة السداد في متسع من الوقت.
2. **السيطرة**، كما اتضح سابقا فإن تمويل المنشأة من قبل اصحابه سيحفظ لهم الاستقلالية التامة في اداة المنشأة، بينما دخول شريك اخر في رأسمال المال من خلال القروض قد يضعف هذه الاستقلالية.
3. **الملائمة**، ان مدى ملائمة التمويل للغرض منه يؤثر في اختياره، وعادة يتم اختيار التمويل طويل الاجل لتغطية التكاليف الثابتة بينما تفضل القروض قصيرة الاجل لتغطية التكاليف المتغيرة.
4. **التوقيت**، قد يختار المستثمر احد مصادر التمويل لان جمع شروط ذلك المصدر مستوفاة وقت الحاجة للحصول عليه.
5. **المرونة**، كلما تميز مصدر التمويل بالمرونة من حيث الاعتبارات المهمة كالقيمة وتوقيت السداد كلما كان اكثر تفضيلا من قبل المستثمر
6. **وجود مصدر وحيد**، قد يضطر المستثمر الى اختيار مصدر تمويل دون ارادته لانه هو المصدر الوحيد المتاح له .
7. **الميزة الضريبية**.

الخلاصة:

قبل قيامك بجمع المال، عليك ان تدرس بعناية احتياجات شركتك وكيفية استخدام رأس المال لمساعدة مشاريعك على النمو، وتذكر ان جمع المال دائماً له ثمن، حيث يتمثل هدفك فقط في جمع المال الذي تحتاج اليه وبأبخص الأثمان بقدر الإمكان وبمجرد تحديدك لأفضل المصادر لرأس مالك يجب ان تحصل على فهم تفصيلي لعملية الحصول على المال و عليك وضع الخطة والميزانية لكل من وقت ونفقة جمع رأس المال حيث ان حصولك على النقد يمكن ان يستغرق اسابيع او شهور. فوق كل ذلك يجب عليك محاولة ان تتذكر صورة المستثمر الذي تحاول الاتصال به وهو رجل مشغول بحوالي 20 خطة عمل اخرى على طاولته وان هاتفه يرن باستمرار، هذا الشخص لا يحتاج الى تفاصيل كثيرة بل يريد وصفاً جيداً عن مشروعك ومن انت، كما يتعين عليك دعم كل ذلك بأدلة خارجية تؤكد انك على معرفة تامة بما تتحدث عنه.

أشياء لا بد ان تتذكرها!!

هدفك هو رفع مستوى رغبة واهتمام المستثمر. ولتحقيق ذلك عليك ان تكسب ثقة المستثمر. في خاتمة المطاف يعتمد الكثير من نجاحك على مقدار الثقة في النفس التي تتمتع بها.



قصة نجاح

قصته تأسيس موقع هوتميل

صابر باتيا من الهند ولد عام ١٩٦٨ درس الهندسة الكهربائية ثم انتقل الى ستانفورد ليحصل على شهادته العلمية من هناك، ثم حصل على وظيفته بشركه ابل. ثم بعد سنة انتقل الى شركه ناشئه تعمل في تصميم الدوائر الالكترونية، حيث راودته فكرة انشاء شركته الخاصة في وادي السيليكون الأمريكي الشهير، ولديه حلم يعتمد على إنشاء قواعد بيانات على شبكه الانترنت مع شريكه جاك سميث، لكن في ذلك الوقت كانت الانترنت في مراحلها الاولى لذا لم يتحمس كثيرون في تمويل مشروعهم، فكرا فيما يحتاجه مستخدموا الانترنت، ونشأت الفكرة جراء احتياج الاثنيين لارسال رسائل بريديه لبعضهم من خلال الانترنت دون الدخول الى حسابات بريد الشركة التي تخضع للمراقبة. لم يفكر أحد من قبلهم في تقديم خدمه البريد الالكتروني المجاني، لذا أسرعوا لبحث عن تمويل فكرتهما الجديده، ساهمت شركه درابرفيشر وجيرفستون بالفكرة بـ ٣٠٠ الف دولار مع الشائني الحالمة. بدأ تدشين الموقع في اليوم الرابع من يوليو من عام ١٩٩٦م الذي يوافق عيد استقلال أمريكا ليكون بمثابة يوم تحرير مستخدمي الانترنت من صعوبات تبادل رسائل البريد الالكتروني.

وسرعان ما انتشر الخبر وانهاال المشتركون على الموقع للاشتراك فيه، حتى وصل عدد المشتركين فيه إلى اكثر من عشر ملايين مشترك من ٢٣٠ دولة يشاهدون ٤٠ مليون إعلاناً يومياً.

اشترت شركه مايكروسوفت الشركه في عام ١٩٩٧ بمبلغ ٤٠٠ مليون دولار. تطور بريد هوت ميل وكبير حتى اصبح يخدم اكثر من ٤٠ مليون مستخدم واجهت مايكروسوفت منافسه شرسه من ياهو وجوجل الان ولازالت تواجه غرماً منافسين. أما صابر فقد أسس موقعاً أسماه ارزو، لكنه اضطر لاغلاقه مع انهيار شركات الانترنت عام ٢٠٠٠م. وفي ٢٠٠٦م عاد لإطلاق موقع السفريات. ويعمل حالياً على إنشاء مدينه في موطنه الهند تحاكي آليات عمل وادي السيليكون الشهير بأمريكا.