

جون تسيوريس /

المؤسس والرئيس التنفيذي لـ InstaShop
لا يحبذ الكلام، لأن أعماله تتحدث عنه

نادر أميري /

لماذا يحتاج المؤسسون أحياناً إلى التراجع
وتسليم الصلاحيات إلى فريق العمل

تيم كوردون /

موازنة المرونة مع التفاصيل الدقيقة
في النظام العالمي الجديد

Entrepreneur

العربية

رواد الأعمال

الإلهام والريادة
طلال
العجمي

الوصول إلى
حالة «يونيكورن»
لا يتعلق الأمر بقيمة
الشركة فقط

المؤسس ورئيس شركة
VI Markets نموذج مثالي
لرائد الأعمال الذي
استثمر في الاتجاه الجديد
لقطاعات أساسية



«النجاح يقاس بالأرقام،
وما يميزنا أن عدد المتداولين في
شركتنا يتعدى الآلاف. وثباتنا
في هذا المجال معتمد على ثقة
المتداولين في ما نقدمه.»



طلال العجمي

الإلهام والريادة /

المؤسس ورئيس شركة VI Markets نموذج مثالي لرائد الأعمال الذي استثمر في الاتجاه الجديد لقطاعات أساسية مثل أسواق المال والتجارة الإلكترونية وعالم المعرفة بمجالاته المختلفة. أطلق العديد من المبادرات الاجتماعية التي ساعدت على تمكين المرأة، فكان مثلاً للريادي، ليس فقط في ابتكار أدوات استثمار فريدة، بل أيضاً في مساندة المجتمعات التي يعمل من خلالها عبر التدريب على استخدام منصات التداول الاحترافية وفتح أفاق استثمار غير تقليدية.

انخرط طلال العجمي سريعاً في عالم الشركات العالمية بعد تخرجه، فاكسب خبرات مكنته من ابتكار طريقه الخاص في عالم ريادة الأعمال. وعلى الرغم من أن عالم التداول عالم معقد يحتاج إلى خبرات، وهو سوق يخضع لتنافسية شديدة، إلا أن شركته VI Markets استطاعت الثبات والتميز في هذا المجال؛ انجازاته في العديد من المجالات اكسبته شهرة واسعة فاختر ليكون أحد أهم الرجال الأكثر إلهاماً للشباب الذين يتطلعون إلى الريادة والتفوق. في هذا الحوار، يتحدث طلال العجمي عن حياته ومسيرة أعماله ورسالته في الحياة: «»

«لا يوجد نجاح من دون منافسة قوية»

الكافي لتمكينهم من إدارة أموالهم بشكل صحيح. ومعظم المهتمين في هذا المجال يلجأون إلى شركات تقوم بالتداول بالنيابة عنهم وهذا المفهوم خاطئ برأي. أهم صفة للتمييز هي معرفة ما يفكر إليه السوق و توفيره؛ فبعد الخبرة التي اكتسبتها من الشركات التي عملت فيها، فهمت أن السوق يشترط إلى التوعية والتعليم وهذا كان وما زال أهم نقطة نركز عليها في شركتنا. ونحن نعزز هذا المفهوم من خلال توفير دورات وورش لتعليم وتمكين عملائنا بهذا المجال بشكل يومي وعبر الإنترنت. فقد تعاقدنا مع جامعات لتعزيز هذا المنهج والفكر، من أهمها جامعة الاسكندرية العريقة، وغيرها داخل وخارج الكويت. في النهاية، النجاح يقاس بالأرقام وما يميزنا أن عدد المتداولين في شركتنا يتعدى الآلاف. وثباتنا في هذا المجال معتمد على ثقة المتداولين في ما نقدمه ونحن عززنا هذا المفهوم من خلال سعينا وراء اعتمادنا من قبل رقابة الـ FCA (هيئة مراقبة الإجراءات المالية البريطانية)، وهي من أعلى الرقابات مستوى في هذا المجال.

ما هو الذمر اللهم الذي أثر في اختيارك لمشروعك التجاري؟

كان طموحي دائماً أن أكون تاجراً، والمشاريع الصغيرة التي كنت أديرها مع اخواني كانت بالنسبة لي تحدي لاثبات قدرتي على إنجاح أي مشروع. ولكن كنت أطمح لما هو أكبر وأسعى إلى مشاريع ضخمة ذات مردود عال وبلا حدود، وكنت أرى أن لهذه التجار الصغيرة سقف معين لا يرضي طموحي. عالم المال والأسواق جذبي لأنه يشبه شخصيتي بحيث لا يوجد قيود و لا حدود للربح.

عالم التداول عالم معقد ويحتاج إلى خبرات وهو سوق يخضع لتنافسية شديدة، كيف استطعت الثبات والتميز في هذا المجال؟

نعم، هو معقد ويحتاج إلى خبرات، والأهم من ذلك أن الناس التي تريد التداول تحتاج إلى تدريب وتعليم، ويجب نشر الوعي

حدثنا عن بداياتك وكيف أثرت دراسات على اختيار طريقك وانت خريج في تكنولوجيا المعلومات؟

بدايتي في هذا المجال كانت صدفة، لم يكن عندي أي فكرة عن عالم الأسواق والمال في ذلك الوقت ولكن إعلاناً عن التداول خلف الجامعة كان كفيلاً أن يشد انتباهي، ويجعلني اهتم واهتماً وأتعلم أكثر عن التداول؛ ومازلت أذكر هذا اليوم وبالتحديد في سنتي الجامعية الأولى في ولاية بنسلفينيا، حيث كنت أدرس علوم التكنولوجيا.

حازت التجارة على شغفي منذ الصغر ودائماً كنت اسمع جملة «أنت مشروع تاجر» من الأهل والأصدقاء لأنني أسعى إلى صنع فرص من أي مشروع أدركته. وبالفعل خلال دراستي كان لدي بضع مشاريع صغيرة أدركتها مع اخواني في الكويت وكان لها مردود مالي لا بأس به.

بعد تخرجي، كانت الوظيفة في شركة البترول مفروضة علي من أبي، ولكنني لم أجد نفسي في هذا المجال، فعملت في عدة شركات متخصصة بالاستثمار براتب أقل لأكسب الخبرة الكافية في التداول؛ فلاحظت أن السوق ينقصه التوعية والتعليم، وبالمقابل رأيت أن هذا المجال هو ما يناسب شخصيتي وطموحاتي. وهذا انعكس على أدائي إيجابياً، حيث طلب مني أن أترأس منصباً مرموقاً في عمر صغير جداً في إحدى الشركات. كنت آنذاك لا أرى نفسي في منصب إداري، وبعدها أتتني فكرة العمل الحر، فطموحي كان أكبر من الوظيفة. وبالفعل بدأت العمل الحر بإنشاء شركة وساطة برأس مال متواضع وفي مكتب متواضع مع أربع أشخاص.

ومع المثابرة والجهد، أصبحت VI Markets اليوم من أهم شركات الوساطة المالية في المنطقة.

vimarkets.me

VI MARKETS

الأسواق | منصات التداول | الحسابات | التعليم | الأخبار

بوابة العمل
من المهم أن نساعدك لتستفيد من كل خصائصنا
لتداول بالعملة المحلية و بطرق الفوائد تعمل بمخاطر مالية

Live prices

Market	Bid	Offer	Spread (pips)
EURUSD	1.21163	1.21193	1.2
GBPUSD	1.31671	1.31681	1.2
USDCHF	0.88943	0.88955	1.2
USDJPY	104.056	104.066	1.2
AUDUSD	0.75381	0.75393	1.4
USDCAD	1.27743	1.27756	1.2

منصات التداول
من أجل ضمان حصول عملائنا على أفضل تجربة تداول ممكنة، فإننا نوفر بأن نقدم لعملائنا مجموعة من منصات التداول.

عن الشركة
ويتمتع VI Markets بشراكة ذات حضور عالمي وخبرات محلية وإقليمية مع تواجد في الشرق الأوسط أوروبا، أمريكا الجنوبية والوسطى، وشرق آسيا، فبرجن امريكيون VI Markets من الاسماء المرموقة في مجال تداول العملات في الكويت تزود مستثمريها بأفضل الخدمات



في عام 2010 أسست شركتك الخاصة VI Markets التي أصبحت بعد فترة بسيطة واحدة من أبرز الشركات في عالم التجارة في الشرق الأوسط، حدثنا عن أهم خطوة قمت بها وشكلت منعطفاً في عالم نجاحك؟

أهم خطوة قمنا بها هي توقيع اتفاقية بين شركتنا والشركة العالمية ONE FINANCIAL في عام 2012-2013 لنصبح الممثل والشريك في الشرق الأوسط لهم. كنا دائماً نطمح في VI Markets بمثل هذه الشراكة و كانت مبادرة ONE FINANCIAL بداية علاقة متينة وناجحة إلى اليوم وهذه أهم خطوة عززت نجاحنا، واليوم أنا أشغل منصب عضو مجلس إدارة في ONE FINANCIAL.

تحب عملك وتطمح دوماً لتكون الأول في كل شيء تقوم به. أنت طموح ومغامر ناجح. هل هذه هي خلطة الريادي الناجح؟

أؤكد أحب عملي، فأنا أعمل أكثر من 17 ساعة في اليوم. لا أحب وضع ترتيب معين للأمور التي أقوم بها وأعشق التنافس، وبرأيي لا يوجد نجاح من دون منافسة قوية. في السابق كانت المنافسة قوية جداً في هذا المجال وهو ما جعلني أتعلم وأتأثر لأصل للقيمة، ولكن في الوقت الحالي أفترق للمنافسة. كنت مغامراً كثيراً؛ مع الخبرة أصبحت أغامر بخذر. طموحي لا حدود له وبالنسبة لي أي رجل ريادي لابد من أن يثق بقدراته ليصل إلى القمة.

«عالم المال والأسواق جذبني لأنه يشبه شخصيتي بحيث لا يوجد قيود ولا حدود للربح.»

كيف يمكننا النجاح كمستثمرين في مجاهل أسواق المال وتفصيلها المعقدة؟ أسواق المال هي من أهم أدوات الاستثمار بالعالم وأكثرها مخاطرة، وبالمقابل أكثرها ربحاً. ويجب أن تتوفر عوامل كثيرة، <<<

الحدود، وأجد هذه الاستراتيجية فعالة بتعاملي مع السوق أيضاً. عالم الأسواق اليوم يتطلب من رواد الأعمال الثقة والقدرة على التأقلم والمرونة- بعكس الشركات الكبرى التي تركز على البيروقراطية.

كنت أحد الرجال الأكثر إلهاماً في العام 2018، في رأيك ما هي العوامل التي جعلتك تصل إلى هذه المرتبة المشرفة؟

أنا إنسان بسيط بطبيعتي، وأعيش يومي. أجد التأقلم مع الظروف المحيطة إن كانت جيدة أم غير جيدة، وأنا من إلى أبعد



أهمها التعلم وفهم عالم الأسواق، قبل دخول المستثمر في أي صفقة. فإذا قرر أحد المستثمرين شراء أسهم في شركة معينة يجب عليه دراسة الأحوال المادية للشركة ومتابعة أخبارها ومتابعة التحاليل ليصبح ملماً بكل صغيرة وكبيرة ويقرر على أساس خلفية جيدة لأنه سيملك جزء من هذه الشركة.

«أعتقد أنني ولدت مفتوناً بالتجارة. لقد كنت متحمساً لعالم المال والأعمال منذ طفولتي. أعتقد أن كل ما قدمته، مثل التعليم والتنوعية والمبادرات، كلها تمثل الدعم الرئيسي لي ولما أحرزته من نجاح. هل كان النجاح في عالم الأعمال موهبة ولدت معك؟

لا أظن أن الموهبة هي ما تصنع النجاح فقط، بل التعليم والمثابرة هما الأهم. أو من بأن ما تصرفه على التعليم سوف

كنت من أبرز من تبناوا تمكين المرأة وأسسست مؤسسة خاصة لهذا الأمر؛ كيف جاءت الفكرة وكيف ترى دور المرأة في المجتمع؟

اكتشفت من خلال السنين التي مضت أن المرأة العربية بالأخص تهتم بمجال التداول، ولكن بطبيعتها الخجولة لا تحب ان تشارك ولا تبادر في الدورات والورش، ومن هنا أتتني فكرة ياسمين لتمكين المرأة، وتوعيتها في هذا المجال من خلال تدريبها على أيدي مدربات متخصصات في عالم التداول، وحققنا هذه المبادرة نجاحاً وشعبية كبيرة في الكويت والخليج العربي. معظم قصص النجاح العالمية في التداول تعود أكثرها للمرأة، وأظن أننا أول شركة دعمت هذا المنهج وطورته لتمكين المرأة العربية.

أصبحت 2020 مثلاً للصعوبات وفرض واقع كارثي لعالم الأعمال، في رأيك كيف ستؤثر جائحة كوفيد-19 على نمط الأعمال في العالم؟

التعافي من جائحة كوفيد-19 لا بد ان يأخذ وقت، ولكن اخبار فاعلية اللقاح واعتماده في الاسواق سيعمل على تسريع عجلة التعافي الاقتصادي. الاعمال في العالم ستتغير، سيتجهون إلى العمل في البيت أكثر والاستغناء عن المكاتب، وسيكون دور التكنولوجيا أعلى بحيث أن كل الأعمال ستصبح

يرجع إليك، ولطالما كان هذا منهجي في الحياة. التوعية والتعليم والمبادرات هما اسلوب حياة وفكر، وهذا ما نسعى لنشره، إن كان من خلال دوراتنا أو مشاريعنا الخيرية التي تحت على العلم من خلال بناء مدارس وبيوت للمحتاجين في اندونيسيا والهند تحت رعاية VI Markets.

«أكبر خطأ هو الاعتماد على التمويل الخارجي وبذل جهد كبير للوصول للمستثمرين، يجب العمل على نجاح الشركة أولاً.»





«معظم قصص النجاح العالمية فيه التداول تعود أكثرها للمرأة. وأظن أننا أول شركة دعمت هذا المنهج وطورته لتمكين المرأة العربية.»

اونلاين. سيتضرر السفر، وستصبح الشركات أكثر مرونة للتغير والتأقلم مع الأوضاع الآتية. أغلب الشركات سوف تدفع رواتب أقل.

هل ستتغير تجارة التجزئة وأنماط عملها بعد مرحلة كورونا، بعد تجربة التسويق الإلكتروني الإجبارية هذا العام؟

مصائب قوم عند قوم فوائد، شركات التجزئة الالكترونية مثل Alibaba و Amazon وغيرها استفادت كثيرا من الازلاق الذي حصل بسبب كورونا، اما الشركات الثانية التي عتمدت على مقرها للبيع قد تضررت كثيرا. ولا اعتقد ان كل الشركات ستعمل اونلاين لأن التكلفة عالية جدا ومعظم الشركات لا تملك هذه المرونة ولكن مع رجوع الحياة الطبيعية سنرى منعطف كبير وستنتعش شركات التجزئة اكثر.

كان هذا العام نعمة لبعض الشركات مثل Amazon وبعض شركات التجارة الإلكترونية، برأيك من هم الفائزون ومن هم الخاسرون هذا العام من الشركات؟

في وقت كورونا، كثير من الشركات التي اعتمدت stay home companies اعتمدت أغلبها كانت من الفائزين مثل معظم شركات التكنولوجيا؛ اما على الصعيد الثاني، شركات الطاقة والنفط والمعامل والطيران والبنوك كانت كلها من الخاسرين. ولكن كل هذه المقاييس ستتغير مع رجوع الحياة الى طبيعتها بعد طرح اللقاح. »

الخلاصة التنفيذية

لنشر الوعي في الخليج والشرق الأوسط و لاقت صدى كبيرا. كانت بدايتي على وسائل التواصل الاجتماعي على تطبيق تويتر في عام 2013 حيث كنت اغرد عن مواضيع كثيرة تهم المتداولين وغيرهم، والسبب الذي ساهم في نجاحي هو أنني كنت أسعى لتبسيط مبادئ التداول لتصل للجميع بالطريقة الصحيحة، وهذا ما لفت انتباه الكثير من الشباب.

خطة النجاح هي 5% فكرة و95% عمل وجهد وتعلم ومثابرة. كثير من الشباب اليوم يركزون على الفكرة (كميزة لنجاح العمل) في أي مشروع يحضرون له من دون تطويرها والعمل لانجاحها، لهذا السبب الكثير لا يستمر.

حياة العمل ليس لها وقت معين وتأسيس أي شركة يحتاج إلى وقت وجهد كبير للثبات والصمود، بحيث شكلت الأربع سنين الأولى تحدياً كبيراً لي، لأن بدايتي كانت بسيطة، برأس مال متواضع والمنافسة في هذا المجال لا ترحم. وكنت على حذر شديد وأنا أبني أساس قوياً، وبالفعل في 2014 و2015 أصبحت اسم موثوق وشخص معروف في مجال التداول.

كنت أسعى بتوظيف وسائل التواصل الاجتماعي لنشر الوعي وتحصيح المفاهيم الخاطئة لدى بعض من المتداولين. لهذا السبب قمت بعمل ورشة بإسم الزبدة، وهي كانت ملخص عن عالم التداول