## ماذا نحتاج لتحقيق منظومة ريادة أعمال ناجحة ؟ (3)

نشر في جريدة أخبار الخليج بتاريخ 27 أكتوبر 2019

بقلم الدكتور زكريا خنجي

تحدثنا في المقالين السابقين عن دور الحكومة والقطاع العام وكذلك دور القطاع الخاص في تطوير وتنمية منظومة ريادة الأعمال في دولنا، دعونا اليوم نواصل ما انقطع من حديث لنتحدث عن دور القطاع الأهلي ودور المجتمع وكذلك الفرد في تحقيق هذا المجال.

## ثالثًا: دور القطاع الأهلي (الجمعيات والأندية)

ونقصد بالقطاع الأهلي الجمعيات الأهلية والمهنية وكذلك الأندية بمختلف تخصصاتها، فبدلاً من التركيز على الأندية الرياضية والألعاب فقط يمكن لهذه الأندية أن تلعب دورًا مهمًا في إثراء حركة ريادة الأعمال بين أفراد النادي والجمعية والأعضاء، إذ أن الكثير من هؤلاء الأعضاء يقضون جزءًا من وقتهم في تلك الأندية، ولكن ماذا يفعلون هناك ونحن نتحدث عن الأندية والجمعيات وجدنا أن عددًا كبيرًا من هؤلاء الشباب يذهبون إلى الأندية والجمعيات من أجل إضاعة الوقت ليس إلا أو مشاهدة المباريات أو الانتقاء بالأصدقاء بهدف الضحك واللعب وما إلى ذلك. هذه المؤسسات

الأهلية يمكن أن تكون مصدر إلهام وحاضنة للكثير من الشباب من الجنسين للعمل في ريادة الأعمال والأعمال الحرة وذلك من خلال

احتضان الشباب وخاصة الذين لديهم مشاريع ريادية؛ بصورة أو بأخرى فإن هذه المؤسسات الأهلية تقوم باحتضان الشباب – ليس الشباب فحسب وإنما حتى المتقاعدين والعاطلين عن العمل – بل ويقضون هؤلاء جزءًا كبيرًا من أوقاتهم في هذه المؤسسات، فكل المطلوب منهم الآن هو أن يقدموا للأعضاء – أيًا كانت أعمارهم – الفرص المناسبة للاستفادة من هذه الأوقات بأن يقوموا بتقديم برامج تدريبية مهنية لهم وذلك حسب ميولهم ورغباتهم. كما يمكن الاستفادة من المتقاعدين في عملية التدريب تلك فهم أصحاب اختصاص ومهنة ووظيفة يمكنهم تقديم العون للشباب الذين لا يملكون الخبرة للانخراط في سوق العمل، ويمكن أن يكون من خلال العمل التطوعي أو نظير مبالغ رمزية. وعندما تجد إدارة النادي أو الجمعية بعض المشاريع والأفكار الإبداعية الناجحة يمكنهم تبنى الفكرة والمشروع وتقديمها ورائد العمل لسوق العمل نظير مبالغ رمزية تساهم فيها الجمعية أو النادي ببعض المبالغ المالية، على أن يتقاسم رائد العمل وصاحب المشروع ربيع المشروع مع إدارة النادي أو الجمعية.

فلو تمكنت كل جمعية أو ناد من حصر رواد الأعمال لديها، واختارت منهم مجموعة بحيث تتميز المشاريع بالابتكار والإبداع فهذا يُعد مصدر دخل مناسب للجمعية أو النادي، ومع الزمن يمكن لرائد العمل أن يستقل بنفسه ويفتح مشروعه الخاص ويأتي شخص آخر ليحل محله في مشروع آخر جديد، على ألا يستمر مع النادي أو الجمعية فترات طويلة وإنما الهدف أن يستقل برأيه ومشروعه ليخرج إلى سوق العمل بهدف إتاحة الفرص للمشاريع الأخرى.

## رابعًا: دور المجتمع

المجتمع هم الأفراد الذين يعيشون فيم، وكذلك هم القطاع الحكومي والعام والقطاع الخاص والمؤسسات الخاصة بالإضافة إلى الأندية والجمعيات الأهلية، فعندما تتضافر جهود كل هذه القطاعات من أجل تطوير ريادة الأعمال وتنمية العمل الحر فإن المجتمع سيكون مستدامًا من حيث ريادة الأعمال، وليس المطلوب منم الكثير وإنما كل المطلوب منم هو:

تغيير الثقافة المجتمعية بحيث لا يستحقر رائد الأعمال البسيط المتواضع، مجتمعاتنا العربية عامة والخليجية خاصة ما زالت تجد أن رائد العمل المبتدئ يمكن أن يعتبر شحاذًا، فإن تقدم للزواج من فتاة من أسرة ميسورة الحال فإنه يرفض والسبب – كما يعتقدون – أنه طامع في راتب الفتاة لأنه لا يملك شيئًا، هذا على الرغم من أنه قد يكون للفتاة أخ صاحب عمل حر بسيط ومتواضع، إلا أنه عندما يتقدم من فتاة موظفة من أسرة

أخرى ويُرفض لأنه صاحب عمل حر فإن الأسرة الأولى تستنكر ذلك، وكأن ما يلزمها لا يلزم أفراد المجتمع.

وقضية أخرى وهي كأولياء أمور نرفض رفضاً قاطعاً أن يتجه أولادنا إلى دراسة التلمذة المهنية أو أن يتخرج دبلوم مواد صناعية كالكهرباء أو التكييف أو ميكانيكي سيارات أو ما شابه ذلك – ربما – على الرغم من ميولهم وتوجهاتهم إلى ذلك، لأننا نرغب – نحن كأولياء أمور – أن يتخرج الطالب ليتوظف ويصبح مديراً أو رئيس قسم، ويتخرج كمهندس أو طبيب أو ما شابه ذلك، ويصبح التوجه إلى العمل الحر ليس له مكان في النقاش من أساس، فلا مستقبل للعمل وريادة الأعمال للشباب، ومن يتجم إلى مثل هذه الأعمال فإنه يعتبر شاباً فاشلاً لم يتخرج من الجامعة.

لذلك فنحن نريد أن نعيد النظر في ثقافة تقبل العمل الحر في المجتمع، وهذا لا يتم إلا بعد أن تأخذ منظومة ريادة الأعمال الاهتمام اللازم من قبل الجهات ذات العلاقة.

يساهم في التعامل مع هذه الفئة وشراء منتجاتهم مهما كانت بسيطة، عندما تتغير ثقافة المجتمع فإننا عندما نحتاج إلى تصليح سيارتنا فإنه ينبغي علينا أن نتوجه إلى ورشة عمل يملكها ويعمل فيها مواطن، وعندما نريد شراء بعض الأثاث البسيطة أو الإكسسوارات فإنه يفضل أن نتوجه إلى المنتج المحلي حتى وإن كان رخيصًا في الثمن بدلاً من شراء المنتج والأثاث ذي ماركة عالمية، وخاصة إن كان المنتج غير مهم فيه الماركة

التجارية. وهناك العديد من المنتجات المحلية التي انتجتها هذه الفئة من العاملين في ريادة الأعمال وأصحاب العمل الحر وحتى الأسر المنتجة، فهذه المبالغ البسيطة التي تدخل جيوب هذه الفئة من الناس يمكن أن تساهم بطريقة أو بأخرى في استمرارية المشروع بدلاً من تراكم الديون وإلغاء المشاريع التي ربما تكون ريادية وابداعية، ولكن من غير دعم أفراد المجتمع من خلال شراء هذه المنتجات البسيطة يمكن أن يفشل المشروع ويلغى من قائمة البضائع المحلية المعروضة في السوق المحلي.

## خامسًا: دور الفرد

الإنسان الفرد، رائد العمل، الراغب في دخول سوق العمل، العاطلون عن العمل، هم محور كل هذا الاهتمام، ولكن يجب ألا يعتقد هذا الفرد أنه الشخص المهم وأن الدنيا ما خلقت إلا لأجلم، وأن كل القطاعات تعمل لأجلم ولأجل إسعاده وإيجاد الحلول الناجعة حتى يستقر، وأن مطلوب منه فقط أن يجلس واضعًا رجلاً على رجل وفي النهاية يختار العمل الذي يناسبه هو، وعلى مزاجم هو، وأن الأحداث التي تجري في السوق يجب أن تسير وفق إرادتم ورغباتم، وإنما الحقيقة خلاف ذلك تمامًا، فعلى كاهلم يقع عبء كبير جدًا شأنه شأن بقية الأطراف، فعليه

تغيير ثقافة الفرد بحيث تصبح ريادة الأعمال موضوعًا مهمًا بالنسبة إليه؛ ثقافة المرء هي توجهاتم ورغباتم وميولم، فهي التي تحدد شخصيتم ومستقبله، لذلك فإننا نقول للشباب الذين يتطلعون للمستقبل أنظر لنفسك أين تجدها بعد 10 أو 20 سنة القادمة، لذلك ونحن نعيش عصر الدولة التشاركية فإننا ينبغي أن نجعل ريادة الأعمال والعمل الحر جزءًا أساسيًا من حلم الشباب وثقافتهم وميولهم وتطلعاتهم، وعليه يجب أن يبني الشاب مستقبله، بحيث ينبغي ألا يخجل من تطلعاته ومستقبله المرتبط بالعمل الحر، بل على العكس فإنه من المطلوب منه أن يقوم بتنمية ميوله حتى وإن كانت ضد رغبات المجتمع، ففتح ورشة عمل لتصليح السيارات أو الأجهزة الكهربائية أو حتى طبخ الأغذية وبيعها بطريقة أو بأخرى أو أقل من ذلك يجب أن يكون جزءًا مهمًا من العمل الحر، والعمل الحر لا يعنى – كذلك – فتح متجر أو مكتب هندسى أو مكتب استشارات فقط، وإنما يمكن أن يكون أقل من ذلك وخاصة في البدايات، ويمكن بعد ذلك أن يتطور، وعلى هذا الأساس يجب أن نستوعب وأن نغير ثقافتنا بالنسبة للعمل الحر وريادة الأعمال.

الرغبة في التوجم الى ريادة الأعمال؛ معظم الشباب والطلبة يدرسون ويتعلمون من أجل الوظيفة الثابتة والراتب الثابت، فهو يتشبع منذ صغره من أجل ذلك فقط، وخلاف ذلك فهو غير مطلوب، بل وغير محبوب أيضًا في مجتمعاتنا، لذلك يظل الشاب يحمل هذه الرغبة منذ نعومة أظفاره حتى يبلغ المرحلة التي قد يجد نفسه فيها أمام خيار لا رجعة فيم، إما أن يصبح عاطلاً عن العمل وإما أن ينتظر الوظيفة، ذلك الحلم الذي يمكن ألا يتحقق.

ولكننا اليوم يجب أن نزرع في الشباب حب العمل أيًا كان نوعه، يجب أن يفهم الشاب أنه ينبغي أن يتمكن من أدواته وقدراته الذهنية والفكرية والجسدية والقيادية حتى يمكنه أن يكون رائد عمل، ويقود الآخرين للعمل في السوق، ويجب أن تكون لديم تلك الرغبة القوية – هو – للعمل في العمل الحر وريادة الأعمال، وربما يترك حلم الوظيفة إلى حلم أن يمتلك هو مفاتيح العمل الحر، هذه الرغبات وهذه الأحلام يجب أن تكون جزءًا من ذاته الشابة حتى تصبح هي الهاجس وليس الوظيفة.

الجدية وعدم التسويف؛ الكثير من الشباب قد يحلمون بالعمل الحر إلا أن الرغبة تظل فقط حلمًا ورغبة ولا يتم توجيهها نحو التحقيق، والسبب بسيط وهو أن هذا الشاب لا يمتلك الإرادة لتحقيق رغباتم، فتبقى الأحلام أحلاما. فهو يخاف الإقدام، ويخاف من المغامرة، كل ذلك يؤدي إلى التسويف وتأجيل لحظة الانطلاق والأخذ بزمام المبادرة، ويؤدي هذا التسويف إلى التأجيل ومرور العمر من غير إنجاز أي عمل. الجدية مطلوبة والأخذ بزمام المبادرة مطلوبة، والتسويف غير مطلوب بأي حال من الأحوال.

الاعتماد على التخطيط وليس الخيال والبحث عن الربح السريع، من مميزات الشباب الجميلة الحماس والرغبة في الإنجاز، ولكن في بعض الأحيان تكون هذه المميزات وبالاً على صاحبها وكارثة يمكن أن تؤدي إلى زوال كل الرغبات وتحطيم الإرادة إن لم يستخدم هذا الحماس بالطريقة الصحيحة،

ففي إدارة المشاريع فإننا نحتاج إلى التروي والتخطيط حتى وإن أخذ التخطيط فترة زمنية، ولكن من المهم ألا تطول هذه الفترة، ولكن من الضروري أن نلجأ إلى التخطيط، فمن غير التخطيط يجد رائد العمل والشاب أنه حتماً سيجنح الى الخيال، وأن طريقه مفروش بالورود الوردية والحمراء وأنه لا توجد عقبات في طريق العمل في السوق، ولكنه عندما يضع رجليه في بداية الطريق قد يتفاجأ أن الطريق مليء بالمشاكل والعقبات التي تحتاج إلى بحث عن الحلول الناجعة، وأن الربح السريع ما هو إلا خيال ولا يوجد ذلك إلا في قصص الأطفال. وإن كان الحماس مطلوباً فإن التخطيط ركن أساسي في الطريق إلى ريادة الأعمال.

البحث عن الأفكار المبتكرة وعدم الركون للأفكار المبتذلة؛ من الأخطاء الشائعة في البحث عن المشاريع ودخول عالم السوق الحر أن نكرر الاتجار بمنتجات سبق أن دخلت الأسواق، فعندما يجد بعض الشباب والعاطلين أن صاحب المشروع (الفلاني) نجح في السوق وأن هناك إقبالاً لا بأس به على منتجاته فإن العديد من الباحثين عن العمل يتجه إلى تبني نفس المشروع ونفس الفكرة، وكأنه لا توجد أفكار في الأسواق ولا في الأذهان، وهذا ربما يؤدي إلى فشل المشروع أو حتى المشروعين لأن المنتج قد لا يلقى الرواج المطلوب بسبب تكدسه، أو ربما بأسباب أخرى، فمن مسلمات الأسواق أن نجاح مشروع ما لا يعني أبدًا نجاحه في مكان آخر أو لصاحب عمل آخر، فلربما فذا النجاح خاص لقدرة الشخص نفسه على ترويج منتجاته وأفكاره، وأنت

– كمقلد – قد لا تمتلك مثل تلك الموهبة، لذلك فمن الأجدى أن تبحث عن فكرة أخرى ومشروع آخر.

إن البحث عن الأفكار المبتكرة أصبح اليوم سهلاً وذلك من خلال البحث في الشبكة العنكبوتية، فهناك في ذلك العالم الافتراضي يمكنك أن تجد العشرات بل المئات من الأفكار التقليدية والمبتكرة وربما يمكنك أن تجمع بعض الأفكار على بعضها البعض لتكون فكرة جديدة تكون أنت صاحبها وأنت مبتكرها.

عموماً، إن ريادة الأعمال وفتح سوق العمل للعاطلين والباحثين عن العمل لا يحتاج إلى أن يلقي طرف تبعاته على الطرف الآخر، وإنما الذي نريده اليوم أن نتضافر كل الجهود حتى يمكننا أن نخرج بمنظومة متكاملة بهدف تطوير وتنمية منهجية متكاملة لريادة الأعمال، أما خلاف ذلك فلا يمكننا أن نكون مجتمعاً مستداماً فيما يخص ريادة الأعمال، وتبقى مشكلة البطالة مرساة تسحبنا ودولنا إلى قاع المحيط، لأن البطالة لا تُعد مشكلة اجتماعية واقتصادية ولها انعكاسات أخرى.