

drosos (...)

العمل الذّاتي:

طريق الاعتماد على الذات والنمو الاقتصاديّ في لبنان.

العمل الذاتي:

طريق الاعتماد على الذات والنمو الاقتصادي في لبنان.

(دروسوس)

(...) تلتزم منظمة «دروسوس» بتمكين الأشخاص المحرومين؛ لعيش حياة كريمة.

للحصول على تفاصيل حول مهمّتنا وبرامجنا وإنجازاتنا حتى الآن، يرجى زيارة موقعنا على الرابط التالي:
www.drosos.org

إخراج
إعداد
ترجمة
تصميم

شازيا اسلام شاه
ريم المغربي
نور نصره، Sharq.Org
bananamonkey.

(محتويات)

المقدّمة
ص (04)

استهلال
ص (02)

01 العمالة الذاتية ص (06)

(...) تعزيز الاستقلال الاقتصادي
(...) ما هي العمالة الذاتية؟
(...) عوامل التمكين
(...) الحصول على تمويل
(...) تمكين المهارات
(...) الوصول إلى الأسواق

03 الأقسام الرئيسيّة ص (28)

(...) تحديد الفرص
(...) لمحة عن القطاع الزراعيّ
(...) لمحة عن الاقتصاد المعرفيّ

02 فرص وتحديات ص (16)

- (...) سبُل العمل الدّاتي
- (...) العمل المستقلّ
- (...) العمل بدوام جزئيّ من المنزل:
- (...) تأسيس مشروع تجاريّ برأس مال صغير
- (...) توسيع وتطوير مشروع تجاريّ صغير

04 خاتمة ص (34)

(استهلال)

يتميز لبنان كونه حاضناً لمواهب ذات لغات وثقافات متعددة، الأمر الذي يمنحه أفضلية تنافسية في مختلف القطاعات. يتزايد عدد الخريجين، وبعضهم يجد نفسه يسعى إلى فرص العمل الذاتي. سواء كان ذلك من خلال العمل المستقل، الذي يوفر المرونة والتنوع، أو من خلال ريادة الأعمال، التي يمكن أن تُرضي الطموحات المهنية، مع المساهمة في ازدهار الاقتصاد للبلد؛ من خلال جذب الاستثمار إليه وخلق فرص عمل. وقد كان من المشرف لـ «دروسوس» أن تواكب هذا النمو في الحياة المهنية والشخصية للشباب، الذين كانت على تماس معهم في السنوات الأخيرة في لبنان. وقد ركزت جهودها على العمل مباشرة مع رواد الأعمال، وأصحاب الأعمال الحرّة أنفسهم، ومساعدتهم على إدراك العقبات والاستعداد لها، والتغلب عليها، لأنّ العمل الذاتي لا يخلو من التحديات.

إنّ الافتقار للبنى التحتية والقوانين الناظمة يخلق عقبات تعوق التقدّم وتحّد من القدرة التنافسية، لاسيما في القطاعات التي تعوّل عليهم بشكل كبير، مثل اقتصاد المعرفة والزراعة. يمثل قطاع الزراعة 80% من الدخل المحلي، و25% من الوظائف في بعض المناطق الريفية، لكن المنتجين الزراعيين اللبنانيين لا يمكنهم المنافسة سيعطي معظمهم على الصعيدين الإقليمي والدولي إلا إذا تمكّنوا من تبني معايير إنتاجية عالية، وتمكّنوا من مراقبة الجودة في عمليّاتهم، التي لا تخضع حالياً للتنظيم الجيد من قبل الدولة.

لذلك، غالباً ما يعتمد منتجو السلع العضوية - وغيرها من السلع ذات الجودة العالية- على الشهادات التي تمنحها الهيئات غير الحكومية ذات السمعة الطيبة، عندما يتطلعون إلى توسيع أسواقهم. كذلك الأمر بالنسبة للشركات العاملة في إطار اقتصاد المعرفة حيث لا يمكنها الاعتماد على الدولة لتوفير مستوى التواصل المطلوب للمنافسة على الصعيد العالمي، لذلك فهي تلجأ لابتكار طرائق بشكل مستقل عن الدولة. ربما تكون فرص الابتكار داخل اقتصاد المعرفة هي التي تزيد من شعبيته بين المستثمرين والشباب على حدّ سواء، ممّن يتطلعون إلى العمل والانخراط في مساحات عمليّة خارج الحدود التي لا تزال مناخاً سياسياً غير مستقر ولا يمكن التنبؤ به.

ومع ذلك، يواصل نظام التعليم في لبنان تخريج دفعات مستعدّين للعمل في هذه القطاعات، بدءاً من تخصصات الأعمال التجارية، إلى اختصاصيين الكمبيوتر، والمهندسين. يمكن لأولئك الذين يسعون إلى العمل الذاتي، سواء كان اختيارهم، أو نتيجة لنقص فرص العمل في البلد، أن يجدوا ورشات عمل وبرامج تقدّم الدعم ليكونوا أكثر جاهزية لمشاريعهم الريادية ومن ضمنها «دروسوس» التي تهتم برعاية رواد الأعمال الذين يعملون بمختلف الاختصاصات، وكذلك أولئك الذين يعملون بدوام جزئيّ من المنزل، الأمر الذي يوفر للنساء- على وجه الخصوص- سبيلاً للدخول إلى سوق العمل. من المهم أثناء تطوّر هذا المجتمع أن يكون أصحاب العمل المستقلّ، ورواد الأعمال سباقون إلى الانخراط به، وتوسيع

شبكة علاقاتهم من المتعاونين والعملاء المحتملين، من خلال مختلف المنصّات المهنيّة المحليّة، والإقليميّة، والدوليّة المتاحة؛ لتعزيز وصولهم إلى المهارات، والأسواق، والتمويل؛ وهي عوامل التمكين الرئيسيّة الثلاثة التي تؤثر على النجاح المهنيّ لأعمالهم الخاصة، التي بدونها سيظلّ النمو على الصعيدين الفرديّ والوطنيّ محدوداً.

شازيا إسلام شاه، مديرة برنامج لبنان
منظمة دروسوس

تهدف المعلومات الواردة في هذا الكتيب إلى دعم الشباب اليافع المتعلم، والشباب البالغ في لبنان، الذي يبحث عن فرص للعمل الذاتي، والذي اكتسب خبرة على مدى عشرة أعوام في مجالات التمكين الاقتصاديّ وضخّ الإيرادات إلى داخل البلد، بالإضافة إلى دعم دراسة حديثة معمّقة حول العمالة الذاتية في الشمال اللبنانيّ أجرتها منظمة «دروسوس» عام 2019. تمّ التكلّيف بالدراسة والمعاينة بهدف توفير المعلومات لتطوير التداخلات التي تركّز على تعزيز الاستقلال الاقتصاديّ، وهو أحد أولوياتها الموضوعيّة الأساسيّة.

تؤمن «دروسوس» أنّ تقييمها وتحليلها للآراء، والاحتياجات، والفرص، والفجوات، يلقي أهمية كبيرة لدى رواد الأعمال الحاليين والمرقبين، وأصحاب الأعمال المستقلة- وخاصة الشباب، وبالبالغين المقيمين في المنزل، وأصحاب الشركات الناشئة- كما أنّه مهمّ بالنسبة للمنظمات، وأصحاب القرار السياسيّ. وهذا ما دفعها لإعداد هذا الكتيب.

على الرّغم من أنّ الدراسة ركّزت على الشمال اللبنانيّ، إلا أنّ النتائج تنطبق على كثير من مناطق البلد، لاسيما الآن؛ مع تدهور الأوضاع الاقتصاديّة والأمن في جميع أنحاء دول البحر المتوسط، وتهدف إلى تعزيز ريادة الأعمال في محاولة منها لدعم لبنان، طالما أنّه ما يزال يواجه الكثير

تؤمن «دروسوس» أنّ العمل الذاتيّ بديل قابل للتحقيق، وهو بديل ضروريّ الآن أكثر من أيّ وقتٍ مضى للشباب المتعلم ضمن حدود لبنان

من الهشاشة السياسيّة والاقتصاديّة. شكّل التفاوت الاقتصاديّ والفقر المتزايد دافعاً كبيراً لثورة أكتوبر 2019، وعلى الرّغم من تفاني الشباب والمنظمات الساعية لمحاسبة السلطات، إلا أنّ الأوضاع تدهورت منذ ذلك الحين. كما أدّت الزعزعة الإقليميّة ووباء كوفيد-19 إلى عرقلة الأمور، لكن يبقى المسبّب الرئيسيّ هو تقصير الدولة وعدم فاعليّتها في تعزيز الاستقرار وسبل العيش. يقع على عاتق الأفراد والمجتمعات تأمين سبل عيشهم، إلى أن يحين الوقت الذي تستطيع فيه الدولة خلق وتعزيز بيئة تحقق أمناً اقتصادياً للمواطنين.

مع أخذ هذا بالاعتبار، قام الباحثون باستشارة الشباب المتعلم (أولئك الذين أكملوا تعليمهم العالي أو المهنيّ) والنساء اللاتي هنّ بحاجة للعمل، في محاولة لبلورة تحدياتهم واحتياجاتهم والتوسّع فيها، كذلك الشركات الناشئة، والشركات الصغيرة والمتوسطة، والمدارس المهنيّة، والبنوك، وصناديق المشاريع التجاريّة، والنقابات المهنيّة، والمنظمات غير الحكوميّة، ووكالات الأمم المتحدة، وغيرها من البنى المجتمعيّة المماثلة، التي تؤثر بشكل مباشر على

الفرص والعقبات التي تواجه رواد الأعمال الحاليين
والمرتقبين.

بعد هذه المشاورات، ومن خلال مراجعة المادّة المطبوعة المتوقّرة، قامت «دروسوس» بـ: أولاً، تقييم مختلف القطاعات الاقتصاديّة، وصنفتها في قائمة قصيرة مؤلفة من عشرة قطاعات توفّر أفضل البيئات الملائمة للعمل الذاتي، وتم البحث في اثنتين منهما في هذا الكتيب؛ ثانياً، حلّلت الفجوات الموجودة في التمويل والدعم المطلوبين لضمان حصول رواد الأعمال على التمويل وتمكينهم من الوصول إلى المهارات والأسواق؛ ثالثاً، تم تلخيص احتياجات المجموعات المختلفة الأكثر استعداداً للنجاح في ريادة الأعمال: الشباب المتعلم، والبالغين المقيمين في المنازل، وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة النطاق القابلة للتطوير.

تختلف وتنوّع الفرص والاحتياجات لكلّ مجموعة من هذه المجموعات الثلاث مثل اختلاف وتنوّع اختصاصاتهم. فيمكن للشباب البالغ المتعلم اختيار تقديم خدماتهم على أساس العمل المستقلّ، متجنّبين الالتزام بالعمل الذاتي، أو من خلال تأسيس مشروع رياديّ سواء كان بمفردهم أم كجزء من مجموعة، في كلتا الحالتين يُمنحون مساراً مباشراً للعمل الذاتي.

يتمنّع البالغون المقيمون في المنزل بإمكانية الوصول المباشر إلى الأسواق المحليّة والمرونة في إدارة ساعات عملهم- الذين يعملون عادةً بدوام جزئيّ فقط - ليتوافق هذا مع مسؤولياتهم المرتبطة بتقديم الرعاية. ومع ذلك، فهي محدودة للغاية من حيث قابليّة التوسّع، على عكس مالكي الشركات الصغيرة والمتوسطة، والتي هي شركات صغيرة ومتوسطة الحجم لكنّها نماذج تجاريّة أثبتت إمكانيّاتها، وخضعت لطور نموّ سريع.

تمثّل الشركات الصغيرة والمتوسطة الواسعة النطاق فقط خمسة بالمئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة، لكنّها تولّد ثمانية أضعاف مستويات التوظيف كمتوسط الشّركات الصغيرة والمتوسطة، مما يدعم تنمية الاقتصادات المحليّة وسبل العيش بشكل كبير. على الرّغم من التحدّيات الكثيرة، العديد من الشّركات الصغيرة والمتوسطة لديها القدرة على التوسّع والمساهمة بشكل كبير في النظام البيئيّ المحليّ والوطنيّ، في حال تلقت الدعم المناسب.

(العمالة الذاتية)

01

تعزير الاستقلال الاقتصادي

تلتزم منظمة «دروسوس» بدعم المساعي الوطنية والمحلية المعنية بتحسين حياة الشباب والبالغين، من خلال تطوير المهارات الحياتية وتعزيز الاستقلال الاقتصادي.

وهي تعتقد أنّ الشباب والبالغين أقلّ عرضةً للإقصاء الاجتماعيّ، أو التمييز، أو الاستغلال، في حال كانوا أكثر وعياً بإمكاناتهم ومهاراتهم وكفاءاتهم، وكانوا مستقلين اقتصادياً. يمكن تحقيق هذا الاستقلال من خلال صيغ مستقلة للعمل الذاتي، تكون كلّ صيغة مناسبة لظروف مختلف الأفراد، سواء كانوا حديثي التخرّج أم يقدمون الرعاية بدوام كامل، أو شباب متعلّم يمكنه الحصول على رأس مال.

ما هي العمالة الذاتية؟

العمالة منخفضة، وعادةً ما ترتبط استثماراتهم- سواء بالوقت و/أو المواد- بشكل مباشر بالمهام التي يوكلها لهم العميل. وقد تكون المهمة مرتبطة بإنتاج السلع، مثل الصابون والملابس، و/أو الخدمات، مثل البحث والكتابة. يمكن لأصحاب العمل المستقلّ تولّي مهام من الأفراد أو من الشركات. وكأمثلة على الأفراد الذين يوظفون أشخاصاً مستقلين؛ لدينا أصحاب المنازل الذين يسعون للحصول على خدمات بستانيّ، أو زوجان يبحثان عن خدمات مصمم جرافيك لتصميم دعوة زفاف.

تقوم المنظمات غالباً بتوظيف المستقلين في المشاريع الكبيرة الطارئة التي ليست لديهم القدرة على تنفيذها. تتضمّن هذه الأعمال البحث عن كاتب لإنتاج تقرير سنويّ، أو تلك التي تتبني نقل المحتوى لحدث كبير وتبحث عن مصممي جرافيك لإنتاج إعلانات ولوائح لمرّة واحدة.

العمالة الذاتية: هي الوظيفة التي ينشئها الفرد بدلاً من ربّ العمل الذي يقدّم راتباً أو أجراً محدداً مقابل ساعات عمل محددة. يمكن أن تأخذ شكلاً إمّا عمل مستقلّ؛ حيث يقوم الفرد بفرض رسوم على العميل بناءً على عدد ساعات العمل أو المخرجات المنتجة، أو ريادة الأعمال؛ والتي تنطوي على استثمار من قبل فرد أو مجموعة من الأفراد الذين يسعون إلى العمل كشركة صغيرة. قد تظنّ مثل هذه الأعمال صغيرة أو قد تتمكن من التوسّع. سيؤلي معظمهم الأولوية لزيادة الأرباح، بينما سيؤلي البعض الآخر- المعروفين كمؤسسات اجتماعية- الأولوية لزيادة أرباح المجتمع.

يعمل رواد العمل المستقلّ غالباً من المنزل، ومن أماكن العمل المؤقتة (مثل المقاهي أو المكتبات أو أماكن العمل المشترك) أو من مكاتب العملاء. عادةً ما تكون نفقاتهم

يقوم المحترفون الذين يعملون بشكل مستقل، بأعمال كهذه، إمّا لأنهم لم يتمكنوا من إيجاد وظيفة ثابتة، أو لأنهم يفضلون المرونة والتنوّع في عمل كهذا. قد يكونوا من مقدّمي الرعاية المضطربين للبقاء في المنزل معظم الوقت، لكنهم يتمتعون بمهارات الكتابة أو الخياطة أو يقومون بمهام أخرى ليست مرتبطة بمكان معيّن. وقد يكونون من مقدّمي الرعاية الذين لا يستطيعون العمل أثناء العطلات المدرسيّة، كما يُطلب غالباً في وظائف الدوام الكامل، أو ليسوا مستقرّين في مكان واحد طيلة العام. أقلّ من خمسة بالمائة من أصحاب العمل المستقلين ينتهي بهم الأمر إلى تنظيم أنشطتهم ضمن عمل تجاريّ، مع أنّ البعض يعمل في مجموعات مع مستقلّين آخرين، أو مع شركات صغيرة تعمل على مشاريع أكبر.

وبالإضافة إلى ذلك، يخطط رواد الأعمال لتقديم منتجاتهم وخدماتهم ضمن بنية تجاريّة. يمكن تأسيس مثل هذه الشركات من قبل أفراد أو مجموعات من رواد الأعمال، وغالباً يحصل كلّ منهم على حصة ماليّة من العمل، ويشتركون في أرباحه وخسائره، وفي الدور الفعّال. تتطلب شركات كهذه رأس مال للبدء بالنفقات العامّة مثل مكان المكتب أو المتجر، ومواد الإنتاج، وتسويق الإعلانات. يتمّ استثمار رأس المال هذا إمّا من قبل رواد الأعمال المؤسسين، أو من خلال «أموال أوليّة» يقدّمها المستثمرون مقابل حصة لهم في الشركة (بأسهم معروفة). بمجرد إنشاء شركة ناشئة لبيع السلع أو الخدمات، يمكن لمؤسسيها البحث عن استثمارات خارجيّة لبناء الأعمال التجاريّة، سواء كان ذلك جغرافياً أم من خلال تقديم المزيد من الخدمات أو المنتجات.

كما أنّ الشركات الناشئة التي تشهد نمواً سريعاً من خلال ضخّ الأموال من المستثمرين المعجبين بأدائهم حتى الآن، وتخضع لزيادة كبيرة في كمية الموظفين وقدراتهم، يشار إليها باسم «الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم». غالباً ما ينتج عن نموهم إنشاء شركات صغيرة أخرى لتلبية احتياجاتهم المتزايدة.

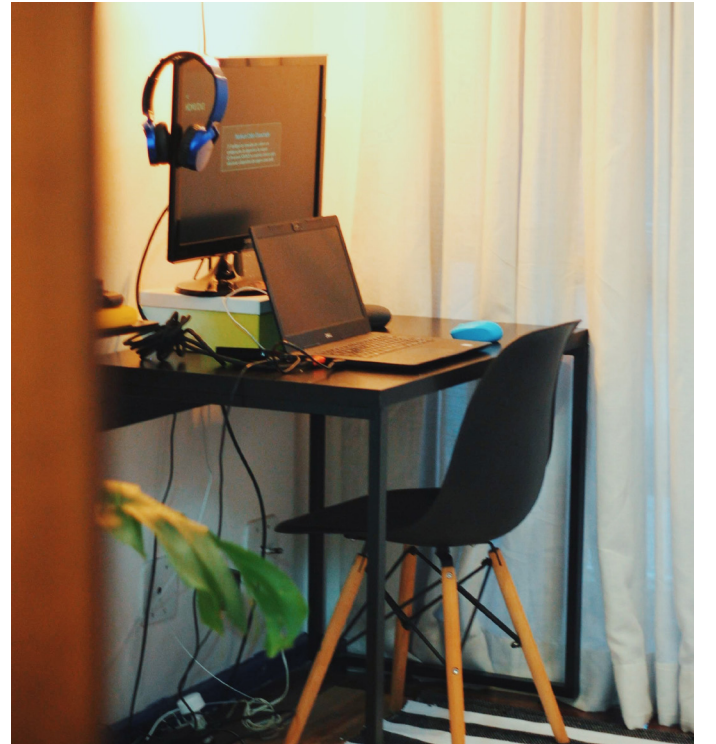
إنّ الأثر المتتالي «أثر الدومينو» لمثل هذه الأعمال القابلة للتطوير في خلق فرص لكلّ من أصحاب الأعمال المستقلّة وأصحاب المشاريع الناشئة هو ما يميزهم عن السبل الأخرى في خلق فرص العيش.



عوامل التمكين

يُشار إلى العوامل ذات التأثير الكبير على نجاح أيّ مسعى على أنّها عوامل تمكين رئيسية أو حسّاسة. كما يُعدّ الحصول على تمويل، ومهارات، وأسواق من عوامل التمكين الرئيسية لنجاح جميع مشاريع العمل الذاتي. ستؤثر فرص حصول أصحاب العمل المستقلّ ورؤاد الأعمال على تمويل أو رأس مال، بشكل مباشر على إمكانيّتهم لتأسيس أو تطوير أعمالهم. وكذلك الأمر، فإن قدرتهم في كسب المهارات اللازمة أو تمكينها لإنتاج أو لتقديم خدمات أو منتجات عالية الجودة، والوصول إلى أسواق المشترين والعملاء المحتملين ستؤثر بشكل مباشر على طلب منتجاتهم وخدماتهم ومن ثمّ حجم مبيعاتهم وأرباحهم.

يُشار إلى العوامل ذات التأثير الكبير على نجاح أيّ مسعى على أنّها عوامل تمكين رئيسية أو حسّاسة. كما يُعدّ الحصول على تمويل، ومهارات، وأسواق من عوامل التمكين الرئيسية لنجاح جميع مشاريع العمل الذاتي. ستؤثر فرص حصول أصحاب العمل المستقلّ ورؤاد الأعمال على تمويل أو رأس مال، بشكل مباشر على إمكانيّتهم لتأسيس أو تطوير أعمالهم. وكذلك الأمر، فإن قدرتهم في كسب المهارات اللازمة أو تمكينها لإنتاج أو لتقديم خدمات أو منتجات عالية الجودة، والوصول إلى أسواق المشترين والعملاء المحتملين ستؤثر بشكل مباشر على طلب منتجاتهم وخدماتهم ومن ثمّ حجم مبيعاتهم وأرباحهم.



الحصول على تمويل

يمكن التمويل أصحاب العمل الذاتي - سواء كانوا مستقلين أو أصحاب مشاريع- من استثمار التكاليف المرتبطة بتطوير وإنتاج، وتسليم سلعهم وخدماتهم قبل أن يدفعها المستهلكون والعملاء. وتختلف فرص التمويل بشكل كبير بين المستقلين ورؤاد الأعمال، فهي تقوم بالدرجة الأولى على القيمة المتوقعة للأصول المالية، سواء كانت مادية أو غير مادية، التي يمكنهم تقديمها كضمان. لا يملك أصحاب العمل المستقل سوى القليل من الضمانات التجارية لأنهم لا يستطيعون تقديم أسهما في أعمالهم التجارية. ولهذا فإن التمويل الذي يمكنهم الحصول عليه مرتبط بأصولهم الشخصية. تقدم بعض البنوك قروضاً شخصية للأفراد دون الحاجة إلى أصول ملموسة (مثل سيارة) وذلك بناءً على الدخل المتوقع، ودرجة الائتمان الشخصية؛ في حين تقوم بعض المنظمات غير الحكومية الفعالة في لبنان في تقديم قروضاً صغيرة رغبة منها في تسهيل العمل الذاتي، لاسيما بين الفئات المستضعفة مثل النساء واللاجئين. كما تقدم بعض المنظمات غير الحكومية منحاً والتي يتوقع ألا يتمكن المستفيدون من سدادها. يمكن أن يظهر مصدر شبيه بهذا التمويل من العائلة والأصدقاء والجمهور الأوسع ممن قد يكونون مهتمين بدعم مساعي الفرد من خلال حملة تمويل جماعية.

ومن بين الوسائل الأقل رواجاً في لبنان، على الرغم من أنها قد تكون فرصة لأصحاب المشاريع الاجتماعية للنظر في تطويرها، هي عوملة الفواتير، وخطوط الائتمان. وتتضمن عوملة الفواتير: بيع فواتير تسديدها مستقبلياً، لشركة ما تقوم بدفع قيمتها مسبقاً مع حسم متفق عليه. بهذه الطريقة يحصل صاحب العمل المستقل على قيمة الفواتير الآجلة الاستحقاق (ناقص الحسم) قبل أن يحين وقت دفعها. هذه الطريقة مفيدة بشكل خاص لأصحاب الأعمال الحرّة الذين يعانون من تأخر المستهلكين في الدفع. وفي الوقت نفسه، آية عمل خطوط الائتمان تشبه إلى حد كبير بطاقات الائتمان، مما يمكن أصحاب العمل المستقل من الوصول إلى النقود عند الحاجة- ضمن مبلغ متفق عليه- للمساعدة في السيولة النقدية.

يتمتع رؤاد الأعمال الذين يعزّمون إنشاء شركات صغيرة- أو أولئك الذين أسسوا بالفعل شركاتهم بأموالهم الخاصة- بمزيد من خيارات الحصول على تمويل؛ وذلك لأن أعمالهم تقوم على خطة يمكن مراجعتها وتقييمها من قبل الممولين المحتملين، الباحثين عن شركات للاستثمار، مقابل حصة من الأرباح المستقبلية. عدد من المؤسسات الاجتماعية المعروفة بـ"السرعات"؛ وهم أفراد مستثمرون، يعرفون باسم: "المستثمرون الملائكة"، وصناديقهم تعرف باسم "الصناديق الأولية"، تستثمر في الشركات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو المنشأة حديثاً، بناءً على الجدوى الاقتصادية والنجاح المتوقعين، والتي يتم تقييمها بناءً

على المهارات والتاريخ المهني لصاحب العمل أو لرواد الأعمال المعنيين، إضافة إلى خطة العمل أو الحسابات المالية المطروحة مؤخراً. سيستخدم أيضاً كل من البنوك وأصحاب رؤوس الأموال هذا النهج في التقييم عند النظر في طلبات الحصول على قروض تجارية لبدء العمل أو لتسهيلات السحب.

على الرغم من محدوديتها في لبنان؛ يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة أيضاً من المنح والإعانات الحكومية. قد تعمل المؤسسات المجتمعية الناشطة في تعزيز وتسهيل فرص العمل الذاتي في لبنان، مع المؤسسات الحكومية لتقديم المشورة وتعزيز قدرتهم على تقديم مثل هذا الدعم المالي لرواد الأعمال المحتملين والحاليين؛ بهدف تعزيز النشاط الاقتصادي مع الدولة، وعلى وجه التحديد ضمن المجموعات الديمغرافية أو الجغرافية الرئيسية.

بينما من المرجح أن تنجح الشركات الصغيرة والمتوسطة القابلة للتطوير في الحصول على قروض بغية تمويل توسعها، نظراً لنجاحها الذي يمكن إثباته، فمن غير المرجح أن تحصل على تمويل من خلال الاستثمار؛ نظراً لأن معظم صناديق التمويل في لبنان تستهدف الشركات الصغيرة والمتوسطة في مراحل التطوير الأولية. يعود ذلك إلى أن عائد استثماراتهم - الذي هو حجم رأس المال الذي يفترض أن يؤمنوه - يكون أكبر كلما استثمروا باكراً، مما يعكس مجازفة الاستثمار. 7٪ فقط من رأس المال الاستثماري في لبنان موجه للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى للاستثمار في مراحل لاحقة.



بينما يعتمد المستقلون، غالباً، على مهاراتهم الشخصية في جذب العملاء والمستهلكين، وفي إنتاج السلع والخدمات، فإن البعض يوسع فرصه من خلال التعاون مع مستقلين وشركات أخرى لتقديم عروض أكثر تشعباً. بالنسبة لهؤلاء، من المهم الاستفادة من شبكة من المحترفين أصحاب المواهب المتممة. الأمر ذاته مع رواد الأعمال الذين تعتمد نماذج أعمالهم عادةً على جمع ومزامنة مهارات العديد من المهنيين لتصميم وإنتاج حزم سلع وخدمات قابلة للتسويق. وبهذا تعدّ الشبكات من أهم الأصول للعمل الذاتي، ومن أهم الأصول الشبكية لأكثر المهارات قيمةً.

يتطلب تطوير هذه المهارة الفرصة والوقت والتدريب، وكذلك شحذ المهارات التي تنطوي عليها الجوانب الفنيّة لإنتاج وتسليم السلع والخدمات المعروضة والترويج لها في مختلف الأسواق.

ولذلك فإنّ البرامج التعليميّة، والمهنيّة وبرامج تدريب المهارات السهلة هي مكوّن أساسي للنظام البيئيّ الداعم للعمل الذاتيّ. يشمل النظام البيئيّ الواعي والمستدام المؤسسات والمنظمات التي تحدد أولاً: المهارات المفقودة في القطاعات المتنامية، التي قد توفر فرصاً لمجموعات ديمغرافية محددة أو مناطق جغرافيّة. وثانياً: تساعد في تطوير المهارات وتكليفها، خاصةً بين الشباب، لضمان استثمار هذه الفرص. بعض الأشخاص ممن أجريت معهم مقابلات ذكروا أسماء بعض المنظمات غير الحكوميّة، وبعض برامج التدريب على أنّهم يقدّمون تدريباً لمهارات لا يوجد طلب عليها في سوق العمل

إنّ ضمان تطوير المهارات المرتبطة بالقطاعات التي يمكن أن تزدهر أمر مهم بشكل خاص في لبنان، الذي يهاجر منه آلاف الشباب كل عام بعد فشلهم في العثور على عمل مرتبط بمهاراتهم. لذلك، بالإضافة إلى تطوير المناهج الدراسيّة والفرص الأخرى المرتبطة بتطوير المهارات، تم إهداء نصيحة إلى المؤسّسات الداعمة بأن ترفع وعي الشباب بالقيمة الاقتصاديّة المستقبلية للمهارات المتنامية والقابلة للتسويق. ينطبق هذا على أولئك الشباب الذين يتمتعون بمهارات مطلوبة، ولديهم ارتباطات بلبنان من خارج حدوده على نطاق واسع، وداخل منطقتهم الإقليميّة على وجه الخصوص. بعد كل هذا، لا يمكن للأعمال التجاريّة أن تكون منافسة إذا لم يكن بمقدورها الاعتماد على العمالة الماهرة المتوفرة بأجور تنافسيّة. أولئك الذين لا يستطيعون استقطاب المهارات اللازمة، يجازفون بإنتاج سلع أقلّ من المستوى المطلوب، وأولئك الذين يعتمدون على العمالة في الخارج، قد يجدون أنفسهم يدفعون أكثر مما يمكنهم تحمله بشكل معقول.

يمكن لأصحاب العمل المستقل وروّاد الأعمال الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم ومهارات طواقمهم؛ إيجاد الفرص ليس فقط من خلال ورشات العمل التقليديّة القائمة على الفصول الدراسيّة، بل أيضاً من خلال التدريب الداخليّ، في الفترة التي يعمل فيها الأفراد مع أولئك الذين يواصلون حياتهم المهنيّة ويتعلمون منهم، ومن فرص تبادل المعرفة، كالندوات والمؤتمرات. نظراً لأنّ تطوير مجموعة المهارات يتطلب استثماراً - يكون غالباً في الوقت والمال - تم إهداء النصيحة لأصحاب العمل المستقل وروّاد الأعمال بالتصميم والتخطيط الاستراتيجيّ للتطوير المهنيّ، مع إعطاء الأولوية للمهارات التي لها التأثير الأكبر على قدرتهم التنافسيّة في القطاع الذي يختارونه. تعتبر مهارات التسويق، ومهارات البيع والمهارات الرقميّة ذات أهمية لمعظم، إن لم يكن لجميع، مهنيّ العمل الذاتيّ، كما نلاحظ أنّها مفقودة بين أصحاب العمل المستقلّ الذين يعملون من المنزل بدوام جزئيّ. ومع ذلك سيتم منح الأولويّة للمهارات الفنيّة بناءً على الحجم المتوقع للعمل المشترك، حيث سيكون من الأفضل للمهنيين الاستعانة بمصادر خارجيّة لمهام معيّنة لن هم أكثر كفاءةً للقيام بها.

يمكن لأصحاب العمل المستقلّ وروّاد الأعمال المستفيدين من توسيع قاعدة العملاء أن يفكروا أيضاً بالاستعانة بالمتمرّسين والمبتدئين؛ بغية تدريب الموظّفين والمساهمين المرتقّبين في مسارات خطوط إنتاجهم وخدماتهم الفريدة وفي نماذج عملهم. سيساعدهم هذا على تطوير قوّة عملهم بالمهارات المحددة التي يحتاجونها بدلاً من الاعتماد فقط على المنصّات التي يقوم المحتاجون إلى



العمل بالترويج لأنفسهم من خلالها. ينطبق هذا بشكل خاص على قطاع التصنيع؛ حيث تُمة توجّه إلى منتجات أكثر تعقيداً لتنشيط الطلب على العمالة الماهرة والمتخصصة. هذا يعني أنّ الأعمال التجارية تتأثر بكل قطاع بتوفّر العمّال والمهنيين من ذوي المهارات النوعيّة؛ فعلى سبيل المثال، يعاني قطاع التعليم في لبنان من نقص كبير في المهارات، حيث تواجه 90 ٪ من النقابات التي أجريت مقابلات معهم في الشمال نقصاً في المهارات، ويواجه 55٪ من الخريجين الشباب الذين شملهم الاستطلاع تحديات مشابهة خلال عامهم الأوّل في العمل. لذلك قد تعمل المنظمات الداعمة بشكل جيّد على سدّ الفجوة بين الشباب قليلي الخبرة أو الخاضعين للتدريب، وبين الشركات الناشئة التي تحتاج إلى محترفين بمهارات معيّنة.

الوصول إلى الأسواق

قد يتمكّن أصحاب العمل المستقلّ الذين يعملون بدوام جزئيّ من منازلهم، من بيع ما يكفي من منتجاتهم وخدماتهم عبر قنوات الإنتاج المحليّة، وقد يستفيد أولئك الذين لا يستطيعون التنقّل والوصول إلى الشبكات، أو يشكّل الأمر تحدياً بالنسبة لهم، من الاطلاع والوصول، وربما التدريب على استخدام منصات التسويق عبر الإنترنت، التي تمكّنهم من تحديد العملاء والمستهلكين، سواء كانوا أشخاصاً أم شركات، والتوجّه إليهم عبر الإنترنت.

قد يتمكّن أصحاب العمل المستقلّ، الذين يعملون على نطاق أوسع، من زيارة الأسواق لعرض سلعهم وخدماتهم، لكن تحديد المستهلكين والعملاء المستهدفين وكيفية الوصول إليهم، ليس جزءاً من مهاراتهم الضرورية. وبهذا، فإنّ الإمكانيّات التي تظهر في التدريب على مهارات العمل كالتسويق، وإدارة السيولة النقديّة، والمبيعات؛ هي رصيد كبير لأصحاب العمل المستقلّ من الشباب، الذين يجب أن يسعوا جاهدين للبحث عن فرص التعلّم، وتحسين هذه المهارات بانتظام. ثمة خدمات تعتمد على المستقلين؛ مثل أولئك العاملين في اقتصاد المعرفة؛ كمبرمجين أو كتّاب، حيث يتمتعون أيضاً بإمكانية الوصول إلى أسواق أوسع، سواء كانت إقليميّة أو دوليّة، حيث يمكن تقديم خدماتهم عن بُعد غالباً. وعلى هذا النحو، فإنّ معرفة الأسواق الفعلية التي تلبي احتياجات البلدان أو المناطق الأخرى أمر بالغ الأهميّة؛ فهي لا تمكّن المستقلين من الترويج لأنفسهم فقط، بل تتيح لهم أيضاً مقارنة مجموعة خدماتهم والرسوم التي يقدمونها للآخرين في الأسواق المختلفة، بحيث يعززون بشكل أساسيّ ومتواصل قدرتهم التنافسيّة.

مع توفّر العديد من طرائق النقل والتسليم الافتراضيّة والواقعيّة، ليس ثمة حاجة لأن تكون مرافق وأسواق الإنتاج في نفس المنطقة أو البلد، ومع ذلك يلزم الشركات أن تكون على دراية جيّدة بالتوقعات والقوانين التي يمكن أن يخضع لها المستهلكين والعملاء المرتقبين على حدّ سواء، في مختلف الأسواق، لذلك فهم يصمّمون منتجاتهم وخدماتهم تبعاً لذلك. وعلى هذا النحو، سيستفيد كلّ من أصحاب العمل المستقلّ ورجال الأعمال من دراسة المنافسين والموردين والمستهلكين المحتملين جيّداً قبل تصميم عروضهم والترويج لها.

مع أنّ معايير الإنتاج ومراقبة الجودة ذات أهميّة بارزة، إلا أنّها لا تحظى برکائز في لبنان. وكذلك الأمر بالنسبة

لمعايير التصدير. ينطبق هذا بشكل خاص على الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تخطط لتوسّع نطاقها، لذلك من المرجح أن تكون بحاجة للاعتماد على الأسواق الخارجية لتلبية الحاجة المطلوبة ولضمان تحقيق الربح من المرجح أن يكون للمشاركة في المنتديات الدولية، والفعاليات الصناعية، وعضوية النقابات ذات الصلة، والتشاور مع الخبراء، دور في تسهيل تطوير المعرفة والخبرة المطلوبة. لذلك، سيتمّ التأسيس لها أيضاً على أرض الواقع في كلّ من الأسواق المستهدفة المختلفة، التي يمكن تشجيعها من خلال التعاقد مع الاستشاريين من أجل تقليل التكاليف قبل إنشاء المكاتب و عقود التوظيف.

من المرجح أيضاً أن يكون لتأمين التمويل من الصناديق الدولية دور في فتح الباب بسهولة أكبر أمام الأسواق الدولية، حيث ستتشكل لدى المستثمرين الأجانب معرفة قيمة الأسواق الأجنبية. ثمة ارتباط وثيق بين التمويل والوصول إلى الأسواق العالمية، ليس فقط بسبب هذه المعرفة بل لأنّ الشركات الصغيرة والمتوسطة تحتاج أيضاً لتحقيق حجم معين من الوفورات الاقتصادية في حال خاضت منافسة على الصعيد الدولي. يجد الكثيرون في لبنان هذا تحدياً في الوصول للاستثمار المطلوب لبلوغ ذروة الكمية والحجم المطلوبين لتمكين الأسعار التنافسية. ينطبق هذا بشكل خاص على قطاع الزراعة؛ حيث هناك هيمنة واضحة لأسواق الجملة في كثير من الأحيان. ومع ذلك هناك آليات وطرائق مختلفة لمواجهة مثل هذه التحديات، بما في ذلك استخدام مرافق التخزين الحديثة، وتحسين المنتجات الزراعية المتخصصة، وكلاهما سيتمّ التطرّق إليه أكثر في الفصل التالي المخصص لقطاع الزراعة. قد تجد الشركات القادرة على تأمين التمويل اللازم لخوض غمار التنافس بقوة من حيث السعر، قد تجد أنّ الشهادات والعضويات يمكن أن تعزّز من قدرتها التنافسية من خلال تحسين سمعتها وبناء الثقة بمنتجاتها، على الصعيدين المحلي والدولي. إنّ منظمة المعايير الدولية (إيزو-ISO) ومنظمة التجارة الدولية العادلة، ومختلف هيئات التصديق الدولية، ليست سوى أمثلة عن هذه المنظمات التي تقدّم مثل هذه الشهادات والعضويات، لذلك تُنصح الشركات اللبنانية الصغيرة والمتوسطة بالحصول على مثل هذه الشهادات، وكذلك التعاقد فرعياً مع الشركات التي تدعمهم. وعلى سبيل المثال، شركة "زيت ضيعتنا" (Zayt Dayeetna) لإنتاج الزيت والزيتون، والتي مقرّها شمال لبنان، حصلت على شهادة TEQ (أخلاق الشفافية والجودة)، من (لبنان للتجارة العادلة). في حين أن البائعين المقيمين في المنزل، يجدون صعوبة في الحصول على مثل هذه الشهادات؛ لذلك يمكنهم أن ينتسبوا للنقابات أو للجمعيات التعاونية التي تمنح هذه الشهادات، إذا كانوا يسعون للدخول بنجاح إلى أسواق أكثر تنافسية. "تعاونية الشلال" التي تعمل بها 14 امرأة في الأنشطة الغذائية في قرية "بستان العُجوي" الشمالية، تعدّ واحدة من أكثر من 12 تعاونية مسجلة لدى "لبنان للتجارة العادلة".



(فرص وتحديات)

02

سبُل العمل الذاتي

يُقدّم لبنان مجموعة متنوّعة من فرص التعليم، وتقدّم مختلف الجامعات شهادات قبل وبعد التخرّج باللغة العربيّة، والإنكليزيّة، والفرنسيّة، جميعها تتطابق مع المناهج اللبنايّة، ومناهج الولايات المتحدة الأمريكيّة، أو أي دولة أجنبيّة أخرى. وفي الوقت نفسه، يتمتّع الشباب الأقلّ إقبالاً على الكتب؛ بفرص تطوير المهارات المتخصصة من خلال برامج التعليم والتدريب التقنيّ والمهنيّ (TVET). كما أنّ عدد خريجي برامج التعليم والتدريب التقنيّ والمهنيّ وخريجي الجامعات اللبنايّة في تزايد. يوجد حالياً مائة ألف طالب مسجّل في مثل هذه البرامج في الشمال اللبناييّ وحده.

يوجد عدد متنوّع من المسارات التعليميّة، كما يوجد مسارات مختلفة في التوظيف. وبينما ينضم كثيرون إلى القوى العاملة كموظّفين؛ قد يجد آخرون أنّ مرونة العمل المستقلّ، أو استقلاليّة ريادة الأعمال، أكثر جاذبيّة. مثلما يحتاج أولئك الباحثين عن عمل إلى فهم عمليّة البحث عن عمل، ومهارات المقابلة، ومفاوضات الراتب؛ لضمان الوظيفة التي يفضّلونها، كذلك يحتاج المستقلّون ورؤاد الأعمال إلى فهم الفرص والتحديات المرتبطة بالعمل الذاتيّ، قبل الشروع في هذا المسلك الملائم والصعب أيضاً.

وفي حين أنّ العمل الذاتيّ قد يكون مُريحاً للأفراد وللمجتمع ككل؛ إلا أنّه قد يكون شاقاً أيضاً. لذلك من المهم تحديد العقبات باكراً، لأجل التخفيف منها، وطلب المساعدة والمهارات اللازمة لذلك. يمكن إلتماس مثل هذه المساعدة من البنى الاجتماعيّة القائمة؛ مثل المؤسسات الحكوميّة والمنظمات غير الحكوميّة والمصارف. وبهذا، يتضمّن هذا الجزء نظرة عامّة على الفرص والتحديات، مصنّفة تبعاً لنوع العمل الذاتيّ؛ حيث لكلّ منها مجموعة فريدة من الظروف الخاصّة بها. وقد تمّ تحديدها من أجل رفع الوعي لكلّ من المستقلين الحاليين والمرتبّين ورؤاد الأعمال أولاً، والمؤسسات المجتمعيّة ثانياً، والتي تفهم قيمة تعزيز وتسهيل العمل الذاتيّ، وتهدف إلى دعمه وفقاً للاحتياجات والتحديات القائمة.

العمل المستقل

مع ارتفاع معدّلات البطالة في- لا سيما في الشمال؛ حيث ترتفع المعدلات باستمرار أكثر من المعدّل الوسطي الوطني- يدخل العديد من الخريجين الشباب سوق العمل بسرعة قدر الإمكان؛ خوفاً من عدم العثور على فرصة عمل أخرى. يختار آخرون العمل المستقل، إمّا طوعاً أو بسبب عدم عثورهم على عمل آخر. وفي مقابل هذا، يختار الخريجون مواصلة دراستهم أو تدريبهم بدلاً من مواجهة البطالة. يُعدّ اختيار حجم العمل اليوميّ أو الموسميّ من مزايا العمل المستقلّ. ومع ذلك أعرب الأشخاص الذين شملهم الاستطلاع في الشمال؛ عن قلقهم بشأن عدم اليقين واحتمالية عدم الاستقرار في العمل المستقلّ، لا سيما في ضوء الأزمات الاقتصاديّة وعدم ثبات الدخل. من أولئك الذين شملهم الاستطلاع في الشمال، خشي 95 ٪ من عدم الاستقرار الماليّ المرتبط بمثل هذا العمل الذاتي، و 78 ٪ تأخروا بسبب احتمالية عدم وجود مستهلكين، و 89 ٪ منهم كانوا قلقين من عدم امتلاكهم للمهارات اللازمة للقيام بهذا العمل. هذه المخاوف حقيقية، لكن يمكن التخفيف منها من خلال تعزيز المهارات في المعرفة الماليّة والتسعير والترويج الذاتيّ والمبيعات والعلاقات مع العملاء والتنمية الذاتية. بينما تفرض تحديات العثور على مستهلك وقبها الخاص، إلا أنّ إدارة توقّعاتهم كمستقلين يمكن أن تكون أكثر صعوبة. إنّها مهارة منفصلة عن تلك المطلوبة لتقديم الخدمة التي يتم توظيف المستقلّ بموجبها، ومع ذلك، هي مهارة أساسية للتطوير. وكما صرّح كهربيّي سابق، يعمل كمستقلّ في طرابلس: "كان من الصعب جدّاً العثور على عملاء، ولم أكن مستعدّاً لتلبية طلباتهم في معظم الأوقات". كما وجد صعوبة في التحكّم بالسيولة الماليّة، ويرجع ذلك في جزء كبير منه إلى تأخّر العملاء في السداد. وبالرغم من الصعوبات، وأضاف وقد أصبح موظّفاً الآن؛ أنّه يفكّر في العودة إلى العمل المستقلّ في حال تمكّن من التوصل للعميل الذي يدفع بانتظام. وهذا يسلّط الضوء على قيمة الانخراط في أبحاث السوق وعلاقات العملاء قبل الالتزام بعمل مستقلّ بدوام كامل.

لكن ألكترونيّ مستقل، وجد أنّ العمل المستقلّ صعب للغاية لدرجة أنّه لا يريد لابنه أن يخوض في هذا المجال: "أريد لابني أن يدرس الهندسة، وأن يعمل في شركة محترمة، ويجلس خلف مكتب". في الحقيقة، هذا الضغط الأسريّ من بين الأسباب التي ذكرها الشباب لعدم سعيهم للعمل الذاتيّ. ويصبح أكثر حدّة في أوقات الأزمات الاقتصاديّة. وقال آخر يعمل كمستقلّ في أعمال البناء، بعد خبرة خمسة أعوام كعامل تصليح في متجرّ: "لقد حظيتُ بفرصة للعمل في مشاريع بناء أكثر ربحاً من التصليحات الفرديّة". لقد أوقفتُ الأزمة الاقتصاديّة المتزايدة في لبنان جميع مشاريع البناء في طرابلس باستثناء عدد قليل منها، ولأنّ لديه عائلة يريد أن يطعمها، اختار العمل كموظّف في شركة في بيروت، يقول: "ربّما لا يزال بإمكانني العودة إلى العمل الذاتيّ بعد انتهاء الأزمة".

يعتبر البناء بالفعل مجالاً أكثر صعوبةً في حال كنت تعمل بشكل مستقلّ، ويكون الاقتصاد المحليّ في وضع سيء. ومع ذلك، يمكن لعدد من مزودي الخدمات القائمة على المعرفة والتكنولوجيا؛ من التغلّب على التحديات

الناتجة عن القيود الاقتصادية الوطنية، وذلك من خلال تقديم الخدمات إقليمياً ودولياً. وفي هذا الصدد، يتمتع العديد من المهنيين في لبنان بميزة التحدث باللغة العربية بطلاقة (مما يمنحهم ميزة إقليمية)، بالإضافة إلى اللغة الإنكليزية أو الفرنسية (مما يفتح أمامهم ميزة الأسواق الدولية).

ومع ذلك، فإن المنافسة على المستوى الدولي تتطلب - غالباً - موظفاً مستقلاً (أو مجموعة من المستقلين) لإعادة الهيكلة ضمن الشركة، التي يقع اختيارها فقط على 5٪ منهم. ولهذا من المهم التركيز جيداً على فهم الأسواق الحالية والمرتبقة على الصعيدين المحلي والوطني. وفي هذا الصدد، يعتبر اقتصاد المعرفة (الأعمال، معالجة المعرفة، والتشفيين) والنقل (سلسلة التوريد والتجارة البحرية)، والخدمات الشخصية (أعمال البستنة، والتصوير الفوتوغرافي) من بين القطاعات ذات الأفاق الأكثر إيجابية للمستقلين في لبنان.

إن الافتقار إلى المنصات التي تروّج لفرص العمل المستقل - بالإضافة إلى محدودية الوعي، وقلة المشاركة في منصات التسويق الرقمي، لا سيما في الشمال - يعني أنّ التعاضد بين هذه القطاعات وبين المستقلين الحاليين والمحتملين منخفض حالياً. ومع ذلك، يمكن تغيير هذا الواقع مع بعض المبادرات الموجهة.

لذلك يتم تشجيع أولئك الذين يعتزمون العمل كمستقلين، على: أولاً: البحث عن الفرص التي من شأنها تعزيز قدرتهم التنافسية في التسويق والتسعير. وثانياً: على بناء شبكة مع المستقلين الآخرين ومع الشركات الصغيرة لتبادل الدروس المكتسبة، وبناء فرص التعاون المحتملة. وثالثاً: للحصول على فترة تدريب مهني؛ يمكنهم من خلالها تعزيز مهاراتهم الفنية ومهارات البيع، قبل الالتزام بالعمل الحر. ويتم تشجيع الهياكل المجتمعية التي تسعى بدورها إلى دعم العاملين المستقلين، من أجل تعزيز وتسهيل الفرص المذكورة، على سبيل المثال، من خلال تطوير مجموعة أدوات من أجل تطوير المهارات الخام، وزيادة الوصول إلى المنصات الرقمية، وإنشاء منصات للتواصل.



العمل بدوام جزئي من المنزل

يمكن للبالغين المقيمين في المنزل استثمار مهاراتهم وزيادة دخل الأسرة؛ من خلال تقديم خدمات ومنتجات، كمستقلين، بالاعتماد على قدراتهم ومواردهم. غالباً ما تستحضر فكرة بقاء البالغين في المنزل، صور النساء اللواتي كنّ يخططن الوسائل لبيعها في سوق الأحد، أو يخزن المعجنات لمناسبة محلية. وبلا شك، يمكن أن يعزز العمل من المنزل توظيف النساء بشكل كبير، والذي يبلغ أقل من 25٪ في الشمال، إلا أنه يمكن لأي شخص بالغ، لديه المهارة وإرادة العمل، يمكنه القيام بهذا من المنزل.

يمكن للمرأة التي تملك إمكانيّة التطريز ولديها آلة خياطة أن تحيك وتبيع منتجات صغيرة في محيطها، أو تباع للمتاجر المحليّة، أو تلبي طلبات الشركات التجاريّة ذات الانتشار الواسع في السوق. يمكن للطالب أو للخريج أن يتعلّم بدوام جزئي، أو يمكن للبالغ الذي يعاني من إعاقة جسديّة تجعل التنقل والعمل لساعات طويلة أمراً صعباً، من كتابة مقالات وتقارير لوسائل الإعلام ووكالات التسويق والشركات الأخرى. تطول قائمة المهارات التي يمكن استخدامها للعمل من المنزل، تبعاً لقائمة الأسباب التي يحتاجها الشخص أو يفضّلها للعمل من المنزل بشكل جزئي.

علاوة على ذلك، يمكن لأولئك الذين يختارون العمل من المنزل أن يحسّنوا من مهاراتهم من خلال الدورات التعليميّة عبر الإنترنت. نظراً لأنّ اقتصاد المعرفة يمثل مكوناً متنامياً للنشاط الاقتصاديّ في جميع أنحاء العالم، تزداد الحاجة إلى المبرمجين ومصممي الجرافيك والكتّاب المتخصصين. تكمن فائدة هذه الوظائف في أنّها لا تتطلب حضوراً جسدياً أو ساعات عمل طويلة. علاوة على ذلك، إنّهم يتعاملون مع السوق العالميّ، وبالتالي فإنّ أصحاب العمل الحرّ الذين يعملون من المنزل، لا يعودوا بحاجة إلى الاعتماد على الأسواق المحليّة، كما جرت العادة من قبل، يمكنهم عوضاً عن ذلك توسيع آفاقهم جنباً إلى جنب مع مهاراتهم. إنّ البرمجة وتطوير الألعاب وتحرير الأفلام، والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعيّ، والتصميم الجرافيكيّ، والكتابة، والحسابات، وتصميم الأزياء، وإستراتيجيات الأعمال؛ ليست سوى عدد قليل من الوظائف المناسبة للعاملين بدوام جزئيّ من المنزل. تعتمد جميع هذه الوظائف على الخدمات، وبالتالي فإنّ النفقات العامّة والاستثمارات المرتبطة بها منخفضة. ومع



ذلك، فإنّ الأفراد العاملين من المنزل يشاركون بشكل تقليديّ في الأعمال الحرفيّة؛ مثل التطريز وإنتاج الصابون، أو الأعمال الزراعيّة مثل قطف الزيتون وإعداد الأطعمة وإنتاج الألبان. بعضهم يتطوّع أو يتمّ تنظيمه في مجموعات محليّة، كما حدث مع مجموعة نساء بربرة، التي معظم أعضائها كنّ من النساء الحاصلات على إجازات جامعيّة، وخبرات عمليّة تزيد عن عشرة أعوام. أسسوا هذه المجموعة في محاولة منهم لزيادة دخل الأسرة من خلال إنتاج وبيع المنتجات اليدويّة، لكن اعترضتهم الصعوبات ولم يتمكنوا من الاستمرار بسبب نقص العملاء المنتظمين خارج المدينة الساحليّة الشماليّة. كما أكّدت المديرّة العامّة لإحدى الشركات: "إنّ الوصول للأسواق الإقليميّة والعملاء الراغبين في الحصول على منتجات يدويّة عالية الجودة؛ هو مفتاح الحفاظ على الأعمال الحرفيّة". وبالتالي، من المرجّح أن تؤدي الخبرة والتعليم المعزّزان في مجال التسويق والمبيعات إلى تقوية فرص الأفراد والجماعات الذين يعملون من المنزل ويحتاجون إلى البيع في أماكن بعيدة لتحقيق التعادل في نسبة المبيعات. قدّمت العديد من المنظمات غير الحكوميّة العاملة على تطوير سبل العيش في لبنان، منحاً أو دعماً للعاملين من المنزل؛ من خلال التمويل الصغير والتدريب، لا سيما تلك التي تهدف إلى دعم التمكين الاقتصاديّ للمرأة. يركّز البعض ممن يرون في اقتصاد المعرفة فرصة قويّة ومحمّلة للتوظيف؛ على تدريب الفتيات والشابات على المهارات التقنيّة بدلاً من الأعمال الإنتاجيّة. ومع ذلك، لا يزال المجتمع المدني لا يقدّم سوى القليل لأولئك الذين يعزّزون العمل من المنزل، مقارنةً بالدعم الذي يقدّمه للخريجين ورؤاد الأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة. أظهرت دراسة أجريت لمئة برنامج مانح في لبنان؛ أنّ أقلّ من 20% استهدف البالغين المقيمين في المنزل، على الرغم من قدرتهم على تحقيق دخل كبير تكميّلي ومستدام.

إنّ تطوير وترويج المنصّات الإلكترونيّة، فضلاً عن التدريب فيها، والتي من شأنها ربط العاملين المقيمين في المنزل بالأسواق والعملاء المحتملين، سيزيد من جاذبيّة هذا العمل وسهولة تنفيذه. نظراً لتطوّر التقنيّات الرقميّة والإلكترونيّة التي تسهّل الاتصالات وإدخال البيانات الافتراضيّة وتسليمها؛ فإنّ أصحاب العمل المحتملين أمثال الشركات الصغيرة والمتوسطة والمنظمات الأكبر، يتطلعون إلى الحصول على أعمال تجاريّة ومهام لمعالجة المعلومات، كتلك المرتبطة بمراكز الاتصال وإدخال البيانات.

تأسيس مشروع تجاريّ برأس مال صغير

”SME“ مجموعة شركات صغيرة إلى متوسطة يتم إنشاؤها عادةً من قبل شخص واحد- أو مجموعة صغيرة من الشركاء- برؤية ومهارات وموارد يعتقدون أنّها فعّالة لإنتاج سلع أو تقديم خدمات مطلوبة. عادةً ما يكون لمؤسس الشركة أو لأعضاء الفريق المؤسسين حصّة ماليّة، ودور تشغيلي في المشروع. بينما يقدّم المستقلون خدماتهم ووقتهم مقابل أجر، فإنّ رواد الأعمال- أولئك الذين يؤسسون أعمالاً- يحقّقون أكثر من هذا؛ فيقدّمون منتجاتهم وخدماتهم للعلامات التجاريّة، والتسويق، ويوسّعون نطاقهم، في محاولة لكسب أكثر ما يمكن تحقيقه، عن طريق فرض أجر في الساعة الواحدة لعمل الفرد المستقلّ. غالباً ما يتطلّب هذا استثماراً في النفقات العامّة (المكان والمواد) وفي الموارد البشريّة (موظفون ومقاولون).

من بين 17000 شركة صغيرة ومتوسطة مسجّلة في شمال لبنان، 92٪ منهم يوظّفون أربعة أو أقل موظّفين، وبالتالي يعتبرون مؤسسات صغيرة. قد يعكس هذا الموارد المحدودة التي يجب على رواد الأعمال توسيع نطاقها، أو قد يعكس هذا- بالنيابة عن رواد الأعمال- رغبةً في الاستمرار ليكونوا فاعلين بشكل مباشر في عمليّة الإنتاج بدلاً من إدارة الأعمال. ويُعتقد أنّ هناك من 30 إلى 50 شركة صغيرة ومتوسطة أخرى نشطة في المنطقة لكنها غير مسجّلة رسمياً.

في حين أنّ مؤسسي الأعمال الصغيرة والمتوسطة غالباً ما يقدّمون الدعم التقديّ الأول اللازم لتأسيس أعمالهم؛ لهذا فإنّ ريادة الأعمال ليست محصورة فقط بأولئك الذين التحقوا بالجامعات الخاصّة، أو أولئك الذين ينتمون إلى عائلات ثريّة. يمكن للأعمال التجاريّة الجديدة القائمة على مفاهيم ذات وقائع قويّة ومدعومة بالمهارات والطموح أن تستفيد ممّا يُعرف بـ”أساس“ أو ”تمويل“ الاستثمار في المراحل الأولى.

في كثير من الأحيان، تكون المنظمات غير الحكوميّة النشطة في لبنان، مصدراً آخر لدعم وتمويل رواد الأعمال الشباب، لا سيما أولئك الذين يؤسسون مشاريع اجتماعيّة. في حين أنّ هذا الدعم قد ازداد في السنوات الأخيرة، جزء كبير منه جاء تلبيةً لتدفق اللاجئين في لبنان، فإنّ القليل من هذا الدعم يركّز على المناطق ضمن شمال لبنان، وينصب التركيز الأكبر على بناء المهارات، لكنّهم يخصصون موارد محدودة فقط لتعزيز الوصول إلى الأسواق والتمويل، يُعدّ كلّ منهما عوامل تمكين حسّاسة لاستدامة الأعمال والنمو. ونظراً إلى أنّ 87٪

من رؤاد الأعمال الذين شملهم الاستطلاع أشاروا إلى الحاجة للتوسع في الأسواق الإقليمية، ولهذا يجب أن تصبح هذه الحاجة أولوية للدعم بين المنظمات المجتمعية التي تتطلع إلى دعم رؤاد الأعمال المحليين. على الرغم من ازدياد عدد الخريجين، وتركيز المنظمات غير الحكومية على تطوير المهارات؛ إلا أن 77٪ من رؤاد الأعمال الذين شملهم الاستطلاع في شمال لبنان، لا يزالون يجدون رعاية المواهب أمراً صعباً. وقال أحد الأشخاص الذين أجرت معهم منظمة "دروسوس" مقابلة أثناء قيامها بالدراسة: أنهم اضطروا إلى نقل أعمالهم من لبنان إلى الولايات المتحدة، من أجل العثور على المواهب المناسبة لتنميتها. وقال مالك شركة نظارات: "كنت بحاجة إلى مواهب تقنية ماهرة ومتقدمة في تطوير المعالج والقرص الصلب لدعم عمليات التصميم والتصنيع". أعرب رجل أعمال آخر، لديه عملاء في أوروبا وأمريكا الشمالية، عن ارتياحه لإيجاد كل المواهب التي يحتاجها في شمال لبنان حيث تتمركز عمليات صناعته. هذه الأمثلة تسلط الضوء ببساطة على الحاجة إلى قيام رؤاد الأعمال الناشئين بإجراء تقييم شامل للمواهب المحلية قبل إنشاء أي مشروع تجاري؛ حتى يتمكنوا من التوسع في المجال القريب والمتوسط.

القطاعات التي يبدو أنها تقدّم النظرة المستقبلية الأقوى لرؤاد الأعمال الحاليين والمرتقبين في لبنان، لا سيما من حيث المواهب والأسواق المتاحة هي، أولاً: قطاع الزراعة، خاصة بما يتعلق بالأغذية العضوية والأتمتة الغذائية، وثانياً: قطاع التصنيع، خاصة في قطاعات الأغذية الزراعية، الأتمتة، والمنتجات الحرفية، وثالثاً: اقتصاد المعرفة الذي يجذب 57٪ من الاستثمارات الخاصة في لبنان.

ومع ذلك فإن لكل قطاع تحدياته، والتي يجب أخذها بعين الاعتبار والتخفيف من حدتها، في مراحل التخطيط للمشروع، لزيادة فرص النجاح إلى أقصى حد.

من بين هذه التحديات؛ أولاً: الأموال المحدودة المخصصة للمشاريع الزراعية (بنسبة 1٪ فقط من الاستثمار)، ثانياً: القدرة المحدودة لشركات التصنيع في لبنان على الوصول إلى الأسواق الإقليمية، ثالثاً: الافتقار إلى دور النماذج المحلية والفرص التوجيهية للشركات الناشئة داخل اقتصاد المعرفة. إن الإلمام بهذه التحديات خطوة هامة في معالجتها والعمل على تحسين التركيب المتوقع للقطاع، وجاهزية رؤاد الأعمال من المستوى المتوسط إلى العالي. على سبيل المثال: ستقوم المنظمات المجتمعية، التي تسعى إلى دعم الرؤاد المحليين، سواء كانت منظمات غير حكومية أو مصارف، بفعل ما بوسعها لدعم المنصات التي تجمع المستثمرين، والشركات القائمة، والمواهب، والشركات الناشئة، بهدف

تعزير النظام البيئي لريادة الأعمال وتقديم رواد الأعمال الناشئين والمحتملين كنماذج لها دور وكأمثلة إيجابية. من المحتمل أن يكون للتسهيلات المقدمة للشركات الدولية الناجحة والناشئة والتي هي في إطار المقارنة، أثر مماثل. في الواقع، لقد مؤلت المنظمات المجتمعية التي تهدف إلى القيام بذلك، مثل نادي رواد الأعمال في طرابلس، مؤلت عدداً متزايداً من الشركات الناشئة في المرحلة المبكرة من تأسيسها في الشمال. وقد أشار إلى ذلك عدد من الأشخاص الذين تمت مقابلتهم بالفعل، أو لحوا إلى قيمة قصص النجاح التي تشاركها هذه المجموعات في تعزير التغيير المطلوب في العقلية والموارد المتاحة، واللازم لتعزير ريادة الأعمال.





توسيع وتطوير مشروع تجاريّ صغير

غالباً ما يُشار إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة، التي تشهد نمواً كبيراً باسم: "الشركات الصغيرة والمتوسطة الموسّعة". وتعتبر الرؤية التجاريّة القوية، والطاقة العالية، والمهارة القابلة للتطوير من الخصائص الرئيسيّة لهذه الشركات القابلة للتطوير. وبشكل تقريبيّ، يمكن أن يكون لخمسة بالمئة من هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة التي توسّعت؛ تأثير اقتصاديّ كبير محليّاً ووطنياً. بينما يعمل البعض على إيجاد عدد كبير من الوظائف، يُحفّز البعض الآخر على تطوير مؤسسات صغيرة أخرى تم إنشاؤها لتلبية الاحتياجات المختلفة للشركة الأكبر، كجزء من قيمة جديدة مضافة لهذه المؤسسات. يصبح نجاح هذه المؤسسات والنظام البيئيّ للأعمال الجديدة التي يشجعونها مصدراً للإلهام، ونماذج يحتذى بها لرواد الأعمال وللشركات الناشئة والمرتبقة، وللشركات المنشأة حديثاً.

تولّد عمليّات توسيع النطاق أكثر من 3.4 أضعاف الإيرادات، وأكثر من 8 أضعاف الوظائف التي توفرها الشركات الصغيرة والمتوسطة. خلال خمس عمليّات توسّع في لبنان بين عامي 2006 و2016 أدت إلى ظهور 80 شركة جديدة. ومن بين هذه الأمثلة شركة "Matelec" التي شجعت على إنشاء ستّ شركات جديدة في قطاعات توليد الطاقة والمقاولات ولحام المعادن والتصميم، من بين عدّة أمور أخرى.

إنّ توفير أشكال الدعم المناسبة، بما في ذلك الوصول إلى التمويل، والمهارات والأسواق، يمكن عدداً من الشركات الصغيرة والمتوسطة في لبنان، من القدرة على التوسّع كما فعلت شركة "Matelec". ومع ذلك، فهو يمثل تحدياً كبيراً في الوقت الراهن، ويرجع ذلك جزئياً إلى نقص الأموال الموجهة إلى الشركات القائمة. حالياً؛ 7 ٪ فقط من الأموال المتوفرة (من صندوقين) تستهدف الأعمال التجاريّة في المرحلة اللاحقة في لبنان. وتنطوي التحديات الأخرى على الوصول إلى المواهب الدوليّة، والأسواق ذات المنافسة القوية عالمياً.

تحتوي القطاعات ذات القدرة التنافسيّة المتميزة على المستوى الدوليّ في لبنان، والتي تتوفر فيها البنية التحتيّة اللازمة للتوسّع في الشمال، على التصنيع، وخاصّة المنتجات المعقّدة التي تتطلب رأس مال كبير؛ مثل اقتصاد المعرفة، والمنتجات الغذائيّة الزراعيّة المعدّة للتصدير إلى أسواق مجلس التعاون الخليجي.

إحدى التحديات الخاصّة التي تواجهها الشركات والتي يحتمل أن تكون قابلة للتوسّع؛ هو الافتقار للتنظيم،

والافتقار لمراقبة الجودة بما يتماشى مع المعايير الدوليّة. تتمحور بعض التحديات الأخرى حول الافتقار للمعرفة والوصول إلى الأموال والتمويل الدولي، وللمواهب الدوليّة اللازمة للتوسّع في المناطق خارج لبنان. من المحتمل أن يكون لمعوقات تنمية المهارات، والشبكات التي يمكن أن تخفّف من هذه التحديات وتعزز الطموح والمعرفة الرياديّة بين مالكي المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ تأثير كبير، نظراً إلى أنّ توسيع نطاق الشركات الصغيرة والمتوسطة لا يؤدي فقط إلى ظهور شركات تتراوح من 10 إلى 15 شركة جديدة؛ بل يؤدي أيضاً إلى ظهور نماذج جديدة مستقبلية يحتذى بها، ومن شأنها تعزيز النظام البيئي لريادة الأعمال.

قد تشمل هذه المعوقات أيضاً التواصل مع الممثلين الرئيسيين والمستثمرين والشركات على المستوى الدولي، والتي يمكن أن تؤدي إلى استثمار رأس المال، وتحديد المواهب المناسبة عالمياً، وتقديم للعملاء المحتملين في الأسواق على الصعيد الدولي؛ وبرامج التدريب في المجالات الرئيسيّة مثل المراقبة، وضبط الجودة، ومعايير السلامة؛ خاصّة المرتبطة بقطاع الزراعة والتصنيع. في حين أنّ برامج الدعم هذه يمكن أن تقدمها المنظمات غير الحكوميّة والمصارف والمؤسسات الأخرى، إلا أنّه يمكنها أن تكون أيضاً مجالات للجذب ضمن الشركات الصغيرة والمتوسطة التي أنشئت كمؤسسات اجتماعيّة.



(الأقسام الرئيسيّة)

03

تحديد الفرص

حدّدت هذه الدراسة وقيمت عشر قطاعات، توفّر فرصاً لمن يتطلّعون للعمل الذاتي. تشكّل هذه القطاعات جميعها أكثر من تسعين بالمئة من الاقتصاد في الشمال اللبناني. كما وضعت لمحة عامّة في هذا الكتيّب عن قطاع الزراعة؛ الذي يوفّر فرصاً فريدة في العديد من القرى، وخاصّة للنساء. وعن الاقتصاد المعرفي الذي يوفّر فرصة ثراء لعدد أكبر من الخريجين لتقديم خدماتهم من المنزل، أو من خلال الشركات الناشئة التي تستهدف كلّ من الأسواق المحليّة والأجنبيّة.

إنّ أقوى القطاعات من حيث الأهميّة النسبيّة للاقتصاد في الشمال، ومن حيث توظيف العاملين المستقلين المرتقبين ورؤاد الأعمال؛ هو قطاع الزراعة والتصنيع، ثمّ يأتي القطاع التجاري، والخدمات الشخصيّة، والصحة، ثمّ التعليم، والاقتصاد المعرفي.

**تعتبر الخدمات اللوجستيّة والنقل
والخدمات الماليّة، وخدمات الضيافة
هي الأقلّ تأثيراً في الشمال اللبناني.**



لمحة عن القطاع الزراعيّ

يعتبر قطاع الزراعة من أكثر القطاعات تأثيراً في شمال لبنان؛ من حيث الدخل والعمالة. تأتي أهميته بشكل خاص بسبب فرص العمل التي يوفرها للناس في جميع أنحاء المنطقة. يساهم على الصعيد الوطني بـ 31٪ من الناتج المحلي الإجماليّ للبنان، ويوظف 11٪ من القوى العاملة، في حين أنّه يساهم في بعض المناطق الريفية بـ 80٪ من الإيرادات المحليّة، و 25٪ من العمالة. وهذا ما يفسّر كونه أحد القطاعين اللذان يحظيان بتمويل أكبر من القطاع الثالث، والقطاع الآخر هو اقتصاد المعرفة.

من بين القطاعات الفرعية، التي تعتبر أنّها توفر فرص العمل الذاتية وتتمتع بإمكانات جيّدة للنمو داخل قطاع الزراعة؛ هي صناعة الأغذية الزراعيّة، والزراعة ذات الجودة العالية. يشير الأول إلى أي انسجام أو أيّ عمليّة تضيف قيمة إلى المنتجات الزراعيّة، سواء كان ذلك من خلال المعالجة أو تحسين التخزين أو توفير صلة وصل بين المزارع والأسواق. يشير الأخير إلى إنتاج السلع التي لها قيمة اقتصاديّة عالية لكل كيلو غرام أو هكتار أو للسعرات الحراريّة، وتشمل المنتجات العضويّة والمحاصيل الأخرى التي يمكن بيعها بأسعار مميزة.



إنّ النمو في قطاع الزراعة ككل، وهذه القطاعات الفرعية على وجه الخصوص، قائم على المهارات والمعدات والاستثمار والتدعيم، وبهذا فإنّ التنمية في لبنان تحتاج إلى متابعة الجاهزيّة الرقميّة المتزايدة، ومعايير المعرفة المرتفعة إقليمياً، وتعزيز الوصول إلى رأس المال المتنامي، وتحسين مهارات ريادة المشاريع، وإنشاء وتحسين منصات الشبكات المحليّة والدوليّة.

وفي حين أنّ مختلف المنظمات والنقابات والمؤسسات الحكوميّة تعالج هذه الاهتمامات والقضايا الأساسيّة بطريقتها الخاصة؛ إلا أنّه يمكن للأفراد المستقلين ورواد الأعمال تعزيز استعدادهم وعزمهم على المشاركة في إنتاج السلع المربحة وتقديم خدمات هامة من خلال صقل مهاراتهم الزراعيّة والتجاريّة، بما في ذلك فهمهم لترابيّة الأهميّة الإجماليّة، من الزراعة إلى التعبئة والتغليف، ومعايير التصدير، وعلاقاتهم وشبكاتهم المهنيّة، ومعرفتهم بالتقنيّات المناسبة.

تتكيّف الأشكال المختلفة للعمل الذاتي مع قطاع الزراعة، بطرق مختلفة. قد يفكّر البالغون المقيمون في المنزل الذين



يعملون بدوام جزئي، بالعمل عن بعد كمستقلين في الأعمال التجارية وعمليات المعرفة مثل: إدخال البيانات وطلبات البيع للمنتجين الزراعيين على نطاق أوسع. وقد يفكرون أيضاً في إنتاج منتجات محلية، لطالما يمكنهم تعزيز مهاراتهم في التسويق والمبيعات بما يكفي لجعل منتجاتهم مطلوبة. كما أنّ الشراكة مع شخص مستقل آخر يتمتع بهذه المهارات هو خيار متاح.

سيرغب رواد الأعمال الذين يتطلعون إلى إنشاء أو توسيع أعمال تجارية صغيرة داخل قطاع الزراعة في إجراء أبحاث تسويقية شاملة من أجل تحديد الفرص والفجوات داخل السوق. على سبيل المثال أقل من 2٪ من الأراضي الصالحة للزراعة في الشمال تستخدم حالياً لزراعة محاصيل عالية الإنتاجية مثل الطماطم. بالإضافة إلى كون المنتجات العضوية صحيّة أكثر وصديقة للبيئة، وكذلك المنتجات التقليدية، فإنهما يقدمان عائدات عالية في الاستثمار، الذي لا يوجد منه سوى القليل في لبنان. في حين أن المنظمات غير الحكومية قد تخصص الكثير من مواردها لقطاع الزراعة، إلا أن 1٪ فقط من الأموال المستثمرة مخصصة للمنتجات الزراعية. قد يساعد الانخراط في صناعات الأغذية الزراعية والتكنولوجيا الزراعية، والتي يمكن اعتبارها ضمن نطاق التصنيع واقتصاد المعرفة أكثر من الزراعة، على جذب رواد الأعمال إلى المزيد من الاستثمار، كما تساعد أيضاً قطاع الزراعة في لبنان على التحديث والعمل بشكل أكثر تنافسية. يُجاهد القطاع للتنافس في وجه تلك الاقتصادات الأخرى الموجودة نتيجة اعتماد التكنولوجيا المحدود جداً، والاستخدام المستمر للتقنيات دون المستوى الأمثل في جميع المراحل. لتسليط الضوء على المشكلة لا يحتاج المرء سوى للنظر إلى بساتين الزيتون في لبنان حيث يبلغ العائد 1,93 طن للهكتار مقارنة بـ 3,9 طن للهكتار في مصر. ستحتاج أي مؤسسة ترغب في توسيع نطاق وصولها إلى الأسواق الإقليمية أو الدولية إلى الدراسة والجهوزية لنقل نوعية من المعايير الوطنية فيما يخص إجراءات التشغيل ومعايير الجودة. فعلى سبيل المثال، يستخدم المزارعون في لبنان المبيدات أعلى بثلاث مرات مما هو عليه في بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، مما يعيق بشدة قدرات التصدير.

يمثل التنافس على نطاق أوسع تحدياً إضافياً بسبب هيمنة أسواق البيع بالجملة. ومع ذلك، هناك آليات ونهج مختلف لمواجهة مثل هذه التحديات، بما في ذلك تطوير واستخدام مرافق التخزين الباردة والتعبئة والتغليف الحديثة، على سبيل المثال، والتي قد تساعد المزارعين على الوصول إلى لوجستيات التجارة الحديثة والبيع المباشر لتجار التجزئة. قد تفكر الشركات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في التوسع خارج لبنان أيضاً في تطوير عروض تعتمد على المنتجات التي يشتهر بها البلد بالفعل على نحو مميز، مثل زيت الزيتون. وتشمل مشتقات زيت الزيتون، على سبيل المثال، مستحضرات التجميل التي توجد لها أسواق متخصصة وفاخرة في جميع أنحاء العالم.

لمحة عن الاقتصاد المعرفي

أصبح اقتصاد المعرفة، وهو قطاع يحركه رأس المال الفكري وينتج سلعاً وخدمات تعتمد أساساً على أنشطة كثيفة المعرفة، يمثل مكوّنًا هاماً في جميع الأنشطة الاقتصادية في البلدان المتقدمة. ليس من المستغرب إذن أن يتخرج عدد أكبر من الشباب في لبنان من برامج جامعية مرتبطة بهذا القطاع أكثر من أي دولة أخرى، ولا عجب أن 57 ٪ من الاستثمار في لبنان يستهدف الشركات القائمة على المعرفة.

تُعد عمليات الترميز والدعم الفني والمعرفة الخارجية ومهام معالجة الأعمال (KPO/ BPO) والبحث من بين الأنشطة المرتبطة باقتصاد المعرفة. إن القطاعات الفرعية الأكثر نشاطاً في لبنان هي القطاعات الرقمية والتكنولوجية، وخدمات الأعمال وتكليف جهات خارجية، والصناعات الإبداعية. ينمو قطاع التكنولوجيا بنسبة 9,4 ٪ سنوياً، وبلغ حجم مبيعاته 175 مليون دولار في عام 2016، في حين توظف الصناعات الإبداعية 4,5 ٪ من القوى العاملة، وتضم 400 شركة نشطة في مجال الإعلام والإنتاج، معظمها في بيروت. وفي الوقت نفسه، يضم اقتصاد المعرفة الناشئ في شمال لبنان حوالي 60 شركة ” BPO ” (تعهد العمليات التجارية) و30 شركة ناشئة، وستصبح عكار قريباً موطناً لمركز معرفي بطول 400 متر مع حاضنة تكنولوجية المعلومات ووحدة تدريب وظيفي. وتوسيع وجودهم أيضاً في الشمال، حيث دعمت شركة ” بيرتيك ” (Berytech) منذ تأسيسها عام 2002 تأسيس أكثر من 140 شركة ناشئة تركز على التكنولوجيا، وخلقت أكثر من 2000 فرصة عمل في لبنان.

قدمت شركة بيرتيك أكثر من 2 مليون دولار بشكل منح، واستثمرت أكثر من 70 مليون دولار في قطاع يعتمد بشكل كبير على المهارات واستثمار رأس المال، وكلاهما متاح بشكل كبير مع مزيد من المستثمرين والطلاب المهتمين باقتصاد المعرفة أكثر من أي قطاع آخر. تم صرف 53 مليون دولار من صناديق تمويل المشاريع إلى قطاع اقتصاد المعرفة في لبنان في عام 2017 وحده، مما يجعله ثاني أكبر بلد يمول هذا القطاع من صناديق دعم المشاريع في المنطقة. وهو رابع أقوى بلد على مستوى العالم من حيث جودة التعليم في الرياضيات والعلوم، وفقاً للمنتدى الاقتصادي العالمي (2017-2018). بالإضافة إلى البيانات التي تشير إلى أن 40 ٪ من طلاب الأعمال والهندسة لديهم بالفعل المعرفة والمهارات اللازمة للعمل في (BPO/KPO) تعهد العمليات التجارية، وطبيعة لبنان

كونه حاضناً لمواهب متعددة الثقافات واللغات، مما يزيد من إمكانات نمو القطاع في لبنان. ومع افتخار الدولة بما تملكه من المواهب والتكاليف المنخفضة، لا تزال تفتقر إلى البنية التحتية والتنظيم. لطالما عانى لبنان من تدني الربط الشبكي، وهو متأخر عن جميع دول المنطقة من حيث الرقمنة، هذا ما يجعل المنافسة إقليمياً أكثر صعوبة، مع ذلك، أدرجت الحكومة في رؤيتها لعام 2025، اقتصاد المعرفة ضمن خمس قطاعات تمثل أعلى الإمكانات الاقتصادية والتي تنوي الاستثمار فيها لمعالجة هذه الصعوبات. لذلك يظل القطاع جذاباً، لاسيما بالنسبة لأولئك الذين يبحثون عن العمل الذاتي، لأنه يفسح المجال جيداً للعمل المستقل والعمل عن بعد، ويمكن الشركات من توسيع عروضها عبر الحدود بسهولة إلى حد ما.

تشمل القطاعات الفرعية التي اعتبر لبنان أنه يتمتع بها كميزة تنافسية؛ BPO/KPO (الاستعانة بمصادر خارجية وتعهّد العمليات التجارية)، وخدمات تعهد المكتب الخلفي والأوسط، والتكنولوجيا الزراعية (استخدام التكنولوجيا في الزراعة والمعروف أيضاً باسم التكنولوجيا الزراعية-agri-tech)، والتي يمكن لروّاد الأعمال الحصول على دعم لها من خلال مركز الابتكار للأغذية الزراعية "أغريتيك" (Agrytech). وتشمل القطاعات الفرعية الأخرى المهمة، الأتمتة الصناعية والتكنولوجيا الصحية، بقدر ما يمكن تطويرها لدعم القطاعات الأخرى القوية في لبنان، ولا سيما الشمال.



(خاتمة)

يمكن أن يكون للخلاصة الأساسية من البحث في مجال العمل الذاتي قيمة كبيرة في تعزيز الرخاء لكل من الفرد والاقتصاد ككل. يمكن للبلدان ذات الاقتصادات الراكدة أو المتراجعة الاستفادة بشكل كبير من النشاط الاقتصادي الذي أنشأه المستقلون ورجال الأعمال، الذين يكسبون بدورهم من حيث المصلحة الشخصية والمنفعة المالية كونهم نشيطين ومنتجين.

يصبح الاعتماد على الذات أكثر ضرورة في أوقات الزعزعة السياسية. يحتاج الأفراد والمجتمعات إلى التعاون لسد الفجوات المختلفة التي تنتج عن القصور الذاتي وعدم الفعالية على مستوى الدولة. فعلى سبيل المثال، يمكن التخفيف من نقص الأطر التنظيمية من خلال توفير الشهادات المعترف بها دولياً، والعضويات المنظمة من خلال النقابات والمؤسسات المعتمدة. ويمكن تقليل تأثير البنية التحتية الضعيفة من خلال تطوير حلول مُبتكرة. يمكن التصدي للدعم المالي المحدود من قبل الهيئات الحكومية من خلال المنح، والقروض، والاستثمارات التي تقدمها المنظمات غير الحكومية، والبنوك، والمسرعات، ورؤوس الأموال، وصناديق المشاريع الاجتماعية وما إلى ذلك. يمكن معالجة النقص في المهارات من خلال تطوير مناهج من شأنها أن تكمل نظام التعليم الرسمي، ولكنها أكثر مرونة وقابلية للتكيف مع المتغيرات في توجهات السوق واحتياجات الصناعة. يمكن لعدد كبير من البنى المجتمعية أن تؤثر بشكل مباشر على الفرص المتاحة للعاملين المحتملين والحاليين المستقلين، ورؤاد الأعمال. ونحن نشجعهم لنساعدتهم في النمو، مع العلم أن ذلك سيعزز بدوره النمو المطلوب كثيراً في جميع أنحاء البلد. وبالمثل، يتم تشجيع الأفراد المستقلين ورجال الأعمال لبناء الجسور مع الأفراد والمنظمات والمؤسسات التي يمكن أن تساعد في بناء مهاراتهم، وفهمهم للقطاعات والأسواق التي يعملون فيها، وإمكانية حصولهم على التمويل. بينما يُنظر غالباً إلى العمل الذاتي على أنه ابتعاد عن العمل الجماعي المنظم، إلا أنه يتطلب من الأفراد أن يكونوا مستعدين وقادرين على تنظيم وقتهم ومواردهم بشكل جيد، والتعاون مع الآخرين لتحقيق أهداف مشتركة.