

قصة نجاح

تمكين المشاريع الصغيرة في الأردن نحو الاستدامة والنمو

في مختلف أنحاء الأردن، تشكل المشاريع متناهية الصغر والصغيرة مصدرًا أساسيًا للدخل وفرص العمل، وتُساهم بدور فاعل في دعم المجتمعات المحلية وتحريك عجلة الاقتصاد. إلا أن طريقها نحو النمو لا يخلو من العقبات، إذ تواجه العديد منها فجوات في القدرات الإدارية والتشغيلية، فضلًا عن تحديات السوق، مما يصعب عليها توسيع أعمالها والحفاظ على استمراريته.

يتمتع الكثير من أصحاب المشاريع متناهية الصغر والصغيرة بالطموح والأفكار الواعدة التي تؤهلهم للتميز وإثبات حضورهم في الأسواق التنافسية. غير أن محدودية خبرتهم في إدارة الأعمال قد تحول دون استثمار الفرص المتاحة في السوق على أكمل وجه، وتوسيع نطاق أعمالهم، وتعزيز قدرتهم على الصمود أمام التحديات المستقبلية. وغالبًا ما تعود هذه الفجوات إلى ضعف في بعض الركائز الأساسية لإدارة المشاريع، وفي مقدمتها التخطيط الاستراتيجي، والإدارة التنظيمية، والإدارة المالية.

ونتيجةً لذلك، تواجه هذه الشريحة الحيوية من الاقتصاد المحلي صعوبة في إدارة مواردها بكفاءة، وتسعير منتجاتها بدقة، والإلمام بحقوقها القانونية وما يترتب عليها من التزامات، وبناء علاقات تجارية فاعلة تساعد على توسيع قاعدة عملائها. ولا تبقى آثار هذه المشكلات محصورةً في إدارة الأعمال اليومية، بل تتسع لتحّد من قدرة المشاريع على الوصول إلى أسواق جديدة، والمضي في نموها خارج نطاقها الجغرافي المعتاد.

وأمام هذه التحديات، قام برنامج تطوير إنتاجية المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة (إقلاع) - الممول من حكومة الولايات المتحدة والمنفذ من قبل شركاء تنفيذيين بقيادة ميرسي كوربس - بتوجيه جهوده نحو تنمية مهارات أصحاب المشاريع وتعزيز قدراتهم، إيمانًا بأن الطموح يفتح أبوابًا للفرص، فيما تمنحهم المعرفة والمهارات القدرة على عبورها، وبناء مشاريع أكثر صمودًا ونموًا واستدامة.

غير أن تحديد الدعم الأنسب لكل مشروع يبدأ من فهم أن أصحاب المشاريع لا ينطلقون جميعًا من النقطة ذاتها. فالبعض لا يزالون يعملون على إرساء الأسس اللازمة لإدارة أعمالهم، فيما أصبح آخرون مستعدين للبناء على ممارسات فضلى لتوجيه مشاريعهم نحو النمو. ومن



خلال جلسة مكثفة لبناء القدرات في محافظة الكرك، يكتسب أصحاب المشاريع المهارات العملية التي تساعد على تحويل شغفهم إلى أعمال أكثر جاهزية للنمو والمنافسة في السوق. (مصدر الصورة: ميرسي كوربس)

اقتباس

"أتاحت لي الجلسات الفردية مع المرشد المالي أن أرى مشروعى بصورة أوضح، فنظمت شؤني المالية، وتعلمت كيف أسعر منتجاتي بالشكل الصحيح، وأدركت كيف ينعكس كل قرار على السيولة المالية. عندها بدأت أرى الإمكانيات الحقيقية لمشروعي، وما يمكن أن يصل إليه."

- سمر الأسدي، صاحبة مشغل علوش
للخياطة والأزياء في عمان



Sponsored by the United States



هذا المنطلق، صُمِّمت مبادرات وأنشطة برنامج إقلاع في مجال بناء القدرات لتواكب المشاريع باختلاف مراحل تطورها، وتقدّم لكل منها الدعم الذي يلائم موقعها في مسيرة النمو.

"كنت لديّ العقلية الريادية والطموح، لكنني كنت أفترق إلى الموارد والثقة والجرأة لأبدًا. منحني التدريب اليقيني والدفع التي مكّنتني من تحويل طموحي إلى خطوات عملية، والمضي نحو تأسيس مشروع،" تقول يافا الشايب، صاحبة مشروع من عمّان.

ويقدم برنامج إقلاع أيضًا تدريبات متنوعة ومتكاملة، تغطي طيفًا واسعًا من الموضوعات الأساسية في إدارة الأعمال والجوانب المالية، بما يستجيب لاختلاف احتياجات المشاريع متناهية الصغر والصغيرة. تشمل مواضيع التدريبات: السلوكيات الريادية، وإدارة الأعمال، والإدارة المالية، وضبط الجودة، والإنتاج وإدارة المخزون، وبناء العلامة التجارية والتعبئة والتغليف، والتسويق التقليدي والإلكتروني، إلى جانب تعزيز جاهزية المشاريع لجذب الاستثمار.

وبحسب احتياجات كل مشروع، قد يتبع التدريب مرحلة التوجيه والإرشاد، أو يُقدّم كل منهما بصورة مستقلة وفق احتياجات كل مشروع، لمساعدة أصحاب المشاريع على تحويل ما تعلّموه إلى ممارسات راسخة، وقرارات أكثر وعيًا، وأداء يدفع أعمالهم إلى الأمام.

يصف صلاح ذيب، صاحب مشروع من العقبة، كيف غيّر التدريب نظرتة إلى دوره في نجاح مشروعه، قائلاً: "أدركت من خلال التدريب أنني المحرك الأول لنجاح مشروع، فطريقة تفكيري، وقراراتي، وسلوكي، وتحملي للمسؤولية، جميعها ترسم معالم النجاح."

ومن خلال تعزيز المعارف والمهارات والممارسات الأساسية لأي مشروع، يمتد أثر دعم برنامج إقلاع عبر مسارين مترابطين: تطوّر صاحب المشروع على المستوى الشخصي، والارتقاء بالممارسات والأنظمة الأساسية للمشروع نفسه.

على المستوى السلوكي، تسهم الجلسات في ترسيخ نظرة ريادية أكثر وعيًا ونضجًا لدى أصحاب المشاريع، وتمكّنهم من مراجعة سلوكياتهم بوضوح، وتحمل مسؤولية خياراتهم، وإدراك الأثر المباشر لممارساتهم اليومية على مسار أعمالهم ونتائجها.

ويمكّنهم هذا التحول الداخلي من اكتشاف مكان قوتهم وتوظيفها لصالح مشاريعهم، بدلاً من الاكتفاء بمواجهة التحديات اليومية والتعامل معها عند ظهورها.



رائدة أعمال من عمّان خلال مشاركتها في برنامج تدريبي من قبل إقلاع حول الإدارة المالية، لتتمكن من متابعة شؤون مشروعها المالية بدقة أكبر. (مصدر الصورة: ميرسي كوربس)

"حين تعلّمت كيف أدير مشروع، تغيّرت نظرتي إليه، فقد أدركت أخيرًا ما أجيدته حقًا، واتضح أني أماري القيمة الحقيقية التي يتمتع بها مشروع في السوق"، تقول جيهان السيد، صاحبة مشروع من محافظة الكرك.

أما على المستوى التشغيلي، فكثيرًا ما تبدأ رحلة التطوير باستبدال الأساليب اليدوية التقليدية القديمة بحلول أكثر كفاءة ودقة. ومع توظيف التكنولوجيا بصورة أفضل بدعم من برنامج إقلاع، أخذ أصحاب المشاريع يتبنّون الحلول الرقمية لتحديث عملياتهم وأساليب إدارة أعمالهم. فعلى سبيل المثال، انتقلت مشاريع عديدة إلى استخدام برامج رقمية لمسك الدفاتر، مما أحدث تحسّنًا ملموسًا في إدارتها المالية، ومكّنها من اتباع أساليب أكثر دقة في تسعير منتجاتها.

"أصبحت اليوم قادرة على معرفة الوضع المالي لمشروعي في أي وقت. فقد منحني نظام مسك الدفاتر الإلكتروني رؤية أوضح لأدائي المالي، مما ساعدني على التخطيط بصورة أدق وبناء توقعاتي المستقبلية على معلومات موثوقة"، تقول لطيفة الطالبي، صاحبة مشروع من عجلون.

ولا تقتصر مبادرات برنامج إقلاع على بناء المعرفة والمهارات، بل تتيح للمشاركين أيضًا مساحات للتواصل وتبادل الخبرات من خلال جلسات التشبيك التي تساعدهم على اكتساب رؤية عملية من أصحاب مشاريع خاضوا تحديات مشابهة. فقد وجدت منى حيارى، صاحبة مشروع من معان، في هذا التبادل فرصة لاكتساب أفكار عملية يمكن أن تنعكس مباشرة على مشروعها. تقول منى: "أتاح لي التدريب فرصة تبادل الخبرات مع رواد أعمال آخرين، والاستفادة من تجاربهم. واليوم، أستطيع توظيف ما تعلّمته لإبراز هوية مشروع وتقديم منتجاتي بصورة أكثر جاذبية".

وبالاستناد إلى هذه الأسس، بدأت المشاريع أيضًا في تطوّر ممارساتها التجارية بما يواكب تغيّرات السوق. فعلى سبيل المثال، تغيّر منظور المشاركين إلى التغليف على أنه مجرد وسيلة لحماية المنتج، إلى كونه عنصرًا أساسيًا في إبراز قيمة المنتج وجاذبيته. وقد ساعد هذا التحول أصحاب المشاريع على الوصول إلى شرائح أوسع من العملاء وجذب زبائن أكثر.

بالنسبة إلى صاحب مشروع مثل عبد الرحيم الحرش، شكّل هذا المستوى من الجاهزية للسوق نقطة تحوّل في مسيرته، حيث يقول: "أتاح لي الجانب العملي من التدريب اختبار نماذج عمل مختلفة، حتى وجدت النموذج الأقرب إلى اهتماماتي وما أطمح إليه لمشروعي. كما ساعدني التدريب على وضع خطة واضحة لتوسيع نطاق وصولي إلى الأسواق، وتصدير أول شحنة من منتجاتي".



في إحدى التدريبات العملية، تعيد صاحبة مشروع من عجلون تطوير أساليب تغليف منتجاتها، لتمنحها حضورًا أقوى وتفتح أمامها آفاقًا جديدة في السوق. (مصدر الصورة: ميرسي كوربس).



Sponsored by the United States



إن الانتقال من بيع المنتجات في السوق المحلي إلى شحنها للخارج ليس خطوة بسيطة. بالنسبة لعبد الرحيم، لم يقتصر الأمر على تطوير أسلوب تغليف المنتجات وطريقة عرضها، بل شمل أيضًا تعلّم كيفية استكمال الإجراءات الجمركية، وتنظيم عملية الشحن، وضبط تكاليفها بما يحافظ على جدوى التصدير وربحية أعماله.

ومع اعتماد أساليب أكثر فاعلية في إدارة الأعمال، والاستفادة من الأدوات والحلول العملية، أصبح أصحاب المشاريع متناهية الصغر والصغيرة أكثر قدرة على إدارة مشاريعهم بكفاءة، والاستجابة لمتطلبات السوق، والسعي إلى اغتنام فرص النمو.

حتى اليوم، استفاد نحو 7,000 من أصحاب المشاريع متناهية الصغر والصغيرة والكوادر العاملة فيها في مختلف أنحاء الأردن من برامج إقلاع لبناء القدرات، واكتسبوا من خلالها المعارف والمهارات والأدوات اللازمة لتعزيز مشاريعهم وتنميتها.

يعزّز هذا الدعم دور المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة كمحرك لنمو النشاط الاقتصادي في مجتمعاتها المحلية. ومن خلال تنمية قدرات هذه المشاريع، التي تشكّل عماد القطاع الخاص في المملكة، يُسهم برنامج إقلاع في دعم اقتصاد محلي متنامٍ وأكثر إنتاجية وتنافسية وشمولية.