

اسم البرنامج: الاقتصاد والناس

عنوان الحلقة: الوظائف في العالم العربي

ضيوف الحلقة:

- فرج عبد الله/مؤسس شركة لتصميم ألعاب الفيديو
- أحمد ليالي/المجلس الأعلى القطري للاتصالات
- حمد الوويلي/مؤسس موقع لشراء التذاكر
- راشد الكواري/مؤسس شركة لأفلام الكرتون
- منذر عبد الله الداوود/مدير المشاريع بدار الإنماء الاجتماعي القطري
- خالد سعد الدين/مدير حاضنات الأعمال بجهاز قطر للمشاريع

تاريخ الحلقة: 2014/3/8

المحاور:

- توجه شبابي جديد في البحث عن وظيفة
- الاعتماد على حاجات الناس
- فجوة التفكير النمطي
- الحاجة للتغيير الاقتصادي

أحمد بشتو: في دراسة أجرتها شركات توظيف عربية أثبتت أن 70% من الشباب العرب باتوا يفضلون العمل بشكل مستقل باستخدام التكنولوجيا الحديثة بعيداً عن الأشكال النمطية الإدارية الحالية، هي ثورة شبابية إذن في هذا المجال تبحث عن مساحة أوسع لطاقتها وإبداعاتها. يتغير إذن وجه الزمن وتتطور التكنولوجيا وتتبدل احتياجات الناس ومعها أفكار الشباب بالنسبة للتوظيف، إذن فالمستقبل سيشهد تغييراً جديداً في أنماط أفكار الشباب في هذا الخصوص، هنا في الدوحة أمثلة قطرية يمكن تعميمها على أمثلة أخرى في دول عربية مختلفة، هي فرصة كي نفهم من الشباب الأنماط والأشكال الجديدة التي ستكون عليها الوظائف والأعمال في المستقبل. مشاهدنا أهلاً بكم إلى هذه الحلقة الجديدة من الاقتصاد والناس، الشباب إذن يستطيع أن يبحث بنفسه عن حل لمشكلة البطالة العنيدة والثقيلة في العالم العربي، فنحن نعيش في منطقة تضم ثاني أعلى نسبة بطالة في العالم بمعدل 11.5% بينما النسبة العالمية تدور حول 6% هي إذن

منطقة بحاجة عاجلة لتوفير 50 مليون فرصة عمل بحلول عام 2020 لاستيعاب جزء من القوى العاملة وليس للقضاء على البطالة، فالكارثة أن 40% من الشباب العرب عاطل عن العمل، دول الخليج وحدها بحاجة لما بين 600 ألف ومليون فرصة عمل في القطاع الخاص فقط بحلول عام 2018 خاصة في السعودية والإمارات فنسبة الإماراتيين العاملين في القطاع الخاص لا تزيد عن 7% فقط، اللافت أن الوظائف الحكومية الخليجية تضم أكثر من 75% من إجمالي القوى البشرية في الدول الست، لهذا كان لافتاً أن 58% من الشباب القطري حديثي التخرج بات يبحث عن وظيفة خاصة بإحصاءات عام 2012 وأن هذه النسبة زادت إلى 58% عام 2013 حسب استطلاع حكومي، إذن فالمؤشرات تدل على أن تغييراً جديداً وشديداً قد طرأ على أنماط تفكير الشباب الخاصة بالتوظيف وهذه علاماتها .

أحمد بشتو: المشاريع الكبيرة ربما التي أتت بأموال كثيرة لأصحابها بدأت من أفكار صغيرة .

فرج عبد الله/مؤسس شركة لتصميم ألعاب الفيديو: صحيح.

أحمد بشتو: بيل غيتس وستيف جوبز وغيرهم أنت يعتبر هؤلاء بالنسبة لك أمثلة جيدة؟

فرج عبد الله: بالتأكيد بالنهاية هم يعتبرون الرواد، هم الذين بدؤوا قبلي، هم نجحوا في أن يحولوا مشاريعهم الصغيرة إلى مشاريع كبيرة، مؤسس الفيسبوك على سبيل المثال مارك زوكربيرغ بدأ فكرته كموقع في الجامعة بعدين توسع وبدأت تشمل جميع طلاب الجامعات، اليوم حالياً وصل لمليار مستخدم يستخدم الموقع يومياً.

أحمد بشتو: هذا الإبداع وهذه التكنولوجيا كيف يمكن أن تترجم في صورة توفير وظيفة في السوق العربي؟

فرج عبد الله: أنصح في البداية البحث عن مشكلة صغيرة، يحاولون يحولونها، على سبيل المثال في شركتي أنا لما بدأنا، بدأنا نلاحظ أن الأطفال يلعبون 4 ساعات أو 5 ساعات أتوقع أنت أطفالك يقضون أكثر من ساعتين في اليوم لحد ما يخلص الشحن على الأياد ومعظم الألعاب اللي يلعبونها تجد أنها من الغرب، مجرد فكرة أن فقر المحتوى العربي هذه مشكلة وجيت أنا كشركتي جيت لها حل وإن شاء الله يعني نحاول نوفر محتوى عربي للأطفال، فأني شاب عربي شاف مشكلة قدامه ممكن يروح باستخدام التكنولوجيا يخترع لها حل لهذه المشكلة، والحل هذا ممكن يتحول لشركة كبيرة وتتحقق أحلام كبيرة.

أحمد بشتو: هذه الأفكار وشببها تحتاج إلى حاضنة؟

فرج عبد الله: طبعاً وجود حاضنة هذا شيء إيجابي لكن ليس بالضرورة، يعني أنت

ممكن تبدأ في بيتكم باستخدام الكمبيوتر تبدأ تسوي لك موقع صغير تربط شخص بشخص ثاني آخر بحاجة لخدمة يقدمها هذا الشخص، فوجود الحاضنة ليس ضروريا ولكن وجوده مهم ويساعد ويسرع من عملية نمو الفكرة ونمو الشركة.

أحمد بشتو: أنت مثلاً كيف بدأت هذه الفكرة كيف تطورت معك؟

فرج عبد الله: يعني الحمد لله نجحنا في بداية فكرة المشروع قبل إطلاق اللعبة التي كانت جاهزة وكنا محتاجين مبلغ مادي للدعاية للعبة فقمنا وطلبنا من أصحابنا إن إحنا والله عندنا اللعبة هذه ومحتاجين دعم مادي، فرحنا وكنا نروح عند كل أصحابنا سواء في الشغل، في الجامعة، أصحاب الجامعة، أصحاب الأهل، من كل الناس اللي حولنا، رحنا طلبنا منهم دعماً مادياً، والحمد لله نجحنا في تجميع مبلغ، والحمد لله استثمرنا هذا المبلغ وبدأنا يعني في عملية التسويق وبدأنا نلقى عوائد مادية ترجع على المشروع نفسه، فالحمد لله حالياً غطينا التكاليف وإن شاء الله نأمل إن شاء الله أن تجينا أرباح أكثر إن شاء الله.

توجه شبابي جديد في البحث عن وظيفة

أحمد بشتو: سيد أحمد ما الموضة الجديدة، ما التوجه الجديد لدى الشباب الآن في الوظيفة، الحصول على وظيفة، إنشاء مشروع، ما إلى ذلك؟

أحمد ليالي: المجلس الأعلى القطري للاتصالات: هو التوجه الأكثر رواجاً واللي صار الكلمة الأشهر هي ريادة الأعمال خصوصاً ريادة الأعمال في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بعد النجاحات العديدة اللي عملتها الشركات الناشئة في الولايات المتحدة الأميركية، وأهم مميزات ريادة الأعمال في مجال الاتصالات هي النفاذ لأسواق غير محدودة بتكلفة قليلة جداً وفي وقت سريع جداً.

أحمد بشتو: هل بهذه الدرجة وبهذه السرعة ربما تغير نمط تفكير الشباب في سوق العمل؟

أحمد ليالي: إلى درجة كبيرة هذا صحيح، أضرب مثالين الحقيقة مثال بمصر، في مصر كان في الإقبال على ريادة الأعمال في الفترة 2007، 2008 كنت تعمل مسابقة للأعمال كانت إلى 200 طلب 300 طلب وصلنا 2000 و3000 و4000 طلب يجيئوا في المسابقة الواحدة وده طبعاً رقم كبير، قطر يمكن الوضع مشابه بما أننا في الدوحة الأعداد عمالها تزيد والمسابقات عمالها تزيد ويمكن زيادة المسابقات دليل على نمو حجم الطلب عليها.

أحمد بشتو: إذن لنتوقع ونتخيل شكل هذا الجيل من الشباب بعد 10 سنوات مثلاً كيف سيكون؟

أحمد ليالي: هذا الجيل بعد 10 سنوات يبقى عجز وسيبقى هناك الجيل الجاي اللي هو دا الأخطر، وهو جيل الأطفال دي الوقت ده الجيل اللي يبقى هو اللي سوف يقود بقوة وعنف لأن ما يميز تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أن السن الصُغير هو الذي له الكلمة السائدة مش العمر الكبير، عشان الأفكار وعشان القدرة على التحور والتحول السريع من تكنولوجيا إلى أخرى.

أحمد بشتو: إذن يجب أن يتغير شكل احتضان المشاريع الجديدة المبتكرة بشكل مختلف ربما عن الحاصل الآن؟

أحمد ليالي: هو لازم يبقى في تبني عام، وتبني عام على مستوى دول عربية ولازم تجيء بمبادرة من جهة ما، أنا الحقيقة ليس عندي فكرة مين الجهة اللي ممكن تعمل ده، سأعطيك مثلاً بسيطاً أميركا فيها حوالي 2000 أو 2300 حاضنة أعمال، الدول العربية قاطبة لم يتجاوز عدد حاضنات الأعمال أنا بتكلم حاضنات أعمال يعني مركز حاضنات أعمال، عدد مراكز حاضنات الأعمال اللي موجودة في الدول العربية لا يتجاوز 50 حضانة أعمال إذا وصلنا إلى الرقم 50.

أحمد بشتو: حمد يبدو أن هناك موجة جديدة من الأفكار لدى الشباب في استحداث وظائف، استحداث أعمال جديدة كيف هي الصورة؟ كيف هي الحالة الآن؟

حمد الوويلي/مؤسس موقع لشراء التذاكر: طبعاً الموضوع هذا تطور بشكل كبير في الفترة الأخيرة وكان بالنسبة للشباب مشروع مش تقليدي، ومن خلاله يقدر يؤمن مستقبلاً، لأن أغلب الشباب الآن بدأ يشوف احتياجات مش موجودة في السوق الحالي، أفكار فريدة أفكار جديدة وبنفس الوقت يقدر يطلع منها أرباح، فهذا يكون مشروع بإذن الله ناجح وما يكلف شيء.

الاعتماد على حاجات الناس

أحمد بشتو: يعني أنت تعتمد على حاجات الناس والتي على أساسها تقدم الخدمة لهم، كيف تلاحظ وجود حاجة لدى الناس على أساسها أنت بدأت مشروعك؟

حمد الوويلي: هو إحنا لما لاحظنا احتياجاً بسبب كثرة الأحداث والمؤتمرات والمعارض في قطر اتجهنا أو خلقنا موقعا أو مكانا يجمع كل الأمور هذه بمكان واحد خاص مثلاً بالأحداث وبالمؤتمرات وبالمعارض وبالمسارح وبالسينما وبالرياضة، فكلها بمكان واحد وبنفس الوقت تستطيع شراء التذكرة الخاصة فيك وتستطيع المشاركة برأيك، تستطيع تقييم دور العرض وفي نفس الوقت تستطيع المشاركة عن طريق التواصل الاجتماعي اللي هو Social Media والغرض الأساسي من الموقع هو التخطيط للترفيه الخاص فيك.

أحمد بشتو: يعني مثل هذه الأفكار تأتي لك بربح ودخل قد لا يتصور البعض أن هذه الأفكار تأتي بأموال أصلاً؟

حمد الويلي: والله بحسب الخطة التي وضعناها لله الحمد يبقى إن شاء الله يكون فيها اللي هو الأرباح يعني موجودة، اللي هو ممكن تكون نسبة شراء التذاكر فيها نسبة معينة مثلاً أو عن طريق الإعلانات أو عن طريق التسجيل، ففيها أكيد فيها أرباح.

أحمد بشتو: وبعد الفاصل نواصل الرصد والنقاش وتابعونا.

[فاصل إعلاني]

أحمد بشتو: تُعرف حاضنات الأعمال على أنها المؤسسة التي توفر البيئة السليمة لتأسيس وعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فكرة بدأت في نيويورك عام 1959 ومنها انطلقت إلى أوروبا واليابان ثم إلى مصر في عام 1995 كأول دولة عربية تحتضن هذه الفكرة ومنها انطلقت إلى دول الخليج ليلعب عددها حول العالم حوالي 7 آلاف حاضنة أعمال بإحصاءات عام 2011 منها نحو 20 حاضنة أعمال في المملكة السعودية، توفر هذه الحاضنات إذن حوالي 40% من فرص العمل في المشاريع الصغيرة والمتوسطة. من هذه الحاضنات يمكن أن تنطلق إذن ثورة شبابية جديدة في عالم التوظيف والأعمال، مشاهدنا أهلاً بكم مرة أخرى إلى الاقتصاد والناس من الدوحة. راشد أنت بدأت مشروعاً جديداً ربما في صناعة الكرتون، هذه الصناعة مكلفة نحن فيها كعرب متأخرين لماذا اخترت هذا التحدي؟

راشد الكواري/مؤسس شركة لأفلام الكرتون: بداية الله يسلمك اخترنا animation أول شيء هي صح مغامرة، مغامرة كبيرة واحتمال كبير أن نخسر، بس احتمالية النجاح بعد لو نجحت تنجح بما يفوق كل المقاييس اللي تتوقعها فيعني غير الشغف مثلما قلت لك اللي عندنا في رسم الكرتون فهذا السبب الرئيسي اللي خلانا نختار.

أحمد بشتو: حسبما فهمت أنت بدأت هذا المشروع منذ عام ونصف تقريباً؟

راشد الكواري: صحيح.

أحمد بشتو: هل حققت ربحاً؟

راشد الكواري: بطريقة مباشرة لا، بس إحنا بدأناها بفكرة أنها حملة توعوية بخصوص السلامة المرورية، وهذا النوع من المشاريع تحصل رعاية لها وحصلنا يعني الحمد لله على رعاية من عدة جهات منها وزارة الاتصالات وعندنا بعد أكثر من جهة أخرى والحمد لله غطينا تكاليف الإنتاج ومشينا في المشروع الحمد لله.

أحمد بشتو: تتوقع أن يستمر الطلب على منتجك هذا من جهات حكومية ربما أو قنوات تلفزيونية بما يضمن لك الاستمرارية في المشروع؟

راشد الكواري: يعني الفترة هذه إحنا مقبلين على كأس العالم وفي تغييرات كبيرة صايرة في الدولة سواء من ناحية الشركات أو المؤسسات أو الوزارات، فالتغيير مطلوب يعني animation الرسوم المتحركة تعطي روحا جديدة للبيئات هذه، وحالياً قاعدين نحصل طلبات من عدة جهات على رسوم خاصة فيهم وما توقعنا إنهم يطلبون.

أحمد بشتو: هذا التغيير يدفعني إلى السؤال عن كيفية تغيير الشباب لنمط تفكيرهم في الوظائف، هم يفكرون فقط في الوظيفة الحكومية التي تضمن لهم راتباً ثابتاً ومعاشاً تقاعدياً جيداً ولا يفكرون في الإبداع ربما؟

راشد الكواري: أنا أفكر أنه لو رجعنا لموضوع التعليم من الأساس كلش من الجذور لازم نعطي الطالب أو الطفل ونغرز فيه بذرة قبول التحدي لمحاولة إبراز نفسك كشخص وليحاول أن يكون مختلفاً حتى عن العالم ويفرض نفسه على البيئة اللي هو فيها، هذا الشيء يعني نوعاً ما نفتقده في المجتمع عندنا، وعندنا نماذج يمكن يعني إذا نقول قليلة بالنسبة للغالبية العظمى بس في أمل، إن شاء الله إننا نشوف مجموعة من الشباب والمشاريع، يمكن قابلت مجموعة وشفيت إنتاجهم الفترة هذه، يعني أتوقع الفترة الجاي تكون مشرقة بالنسبة لهذه النوعية من المشاريع.

أحمد بشتو: سيد منذر يبدو أن الجهات الداعمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة تقوم فقط بإرضاء ضميرها، هي تعطي بعض الدعم، بعض النصح لصاحب المشروع، ثم تتركه إلى حال سبيله يتخبط مع السوق، لماذا هذه الحالة نراها دوماً سواء في الخليج العربي أو في غيره من الدول العربية؟

منذر عبد الله الداود/مدير المشاريع بدار الإنماء الاجتماعي القطري: في الحقيقة إذا كانت هذه الظاهرة موجودة سواء عندنا في دولة قطر أو في دول الخليج لا أعتقد هذه النظرة ستولد مع الزمن قصص نجاحات بالمستوى المطلوب، الحالة ليست بهذا الوضع وبهذه الدرجة من القتامة، أنا في اعتقادي توجد هناك محاولات جادة تبتدئ بدراسات دقيقة لحاجة المستهدفين أو الفئة المستهدفة وتقوم بتقديم خدمات لهم وبعد ذلك تقوم بمتابعة هذه الخدمات والتأكد من تأثيرها عليهم، اللي أريد أن أقوله أن اليوم البرامج الفعالة والمستدامة هي البرامج التي تأخذ ثلاث مراحل بعين الاعتبار: مرحلة الدراسة ومرحلة التنفيذ ومرحلة Impact اللي هو التأثير، مرحلة Impact هذا "مرحلة التأثير" مهم جداً لماذا؟ لأنه يتعدى المتابعة، مفهوم الفعل الآني من خلال مثلاً على سبيل المثال أنت أعطيت قروضاً إلى رواد أعمال، لا ينتهي دورك في إعطاء قروض إلى رواد الأعمال إنما دورك أيضاً يكون متواصل لمتابعة رواد الأعمال وتذليل

الصعاب وكيفية إدارتهم للقرض الذي مُنح لهم، هذه الدورة المتعلقة بشكل دراسات ثم تنفيذ ثم متابعة من بعد التنفيذ والاستدامة بغرض التأثير هي اللي تخلق لديك فرص نجاحات في رواد الأعمال يستطيع أن يعتمد عليها المجتمع والاقتصاد المحلي.

فجوة التفكير النمطي

أحمد بشتو: لكن التطور المحلي في المشاريع ربما الصغيرة لدى الشباب هو العمل بشكل غير نمطي، يعمل بالإنترنت مع شركاء آخرين في أماكن أخرى بينما أنتم ما زلتم تفكرون بشكل نمطي ربما، لماذا هذه الفجوة، كيف يمكن أن يتم ردمها أو ردم جزء منها على الأقل؟

منذر عبد الله الداود: هذا لا يعني أن تكنولوجيا المعلومات ليس بالضرورة أن تكون هي فكرة المشروع بحد ذاتها فممكن أن تكون أدوات لدعم تنفيذ مشروع، أساس هذا المشروع لا يكون في تكنولوجيا المعلومات مثل المشاريع الخاصة بالخدمات، المشاريع الخاصة بالعملية الإنتاجية، الإنتاجية والتصنيعية وغيرها.

أحمد بشتو: لكن يبدو أن هذه الفجوة تتسع مع تطور جديد في ذهنية الشباب؟

منذر عبد الله الداود: شوف شيء طبيعي أنه اليوم المؤسسات المانحة تكون متأخرة عن الطالب، هذا أمر طبيعي في اعتقادي، لماذا؟ هو هذا سر التطور والتميز، المهم أن يكون دائماً وأبداً هنا في gap ما بين الفئة الطالبة والجهة المانحة، لكن هذا الـ gap أو الفجوة يجب ألا تكون كبيرة ويجب أن تكون جهات العرض لكل المؤسسات المانحة يكون نصب عينها كيف يتم تحقيق المتطلبات اللي تطلبها الفئة المستهدفة الآنية والمستقبلية.

أحمد بشتو: سيد خالد هناك عدة تحديات تواجه مستقبل الشباب: بطالة مرتفعة، توفير فرص عمل بشكل متزايد، وربما البحث عن نوعية وظائف تلاؤم هذا الجيل الجديد من الشباب، هل هذه المعادلة مستحيلة؟

خالد سعد الدين/مدير حاضنات الأعمال بجهاز قطر للمشاريع: المعادلة صعبة لكنها غير مستحيلة، في أي تحدٍ في العالم الصينيون عندهم نفس الرمز اللي يرمز إلى disaster أو مصيبة أو كارثة، هو نفسه الرمز للفرصة، فلدينا تحديات هائلة ولكن هذه التحديات الشباب يتفاعل معها ويخرج بأطوار جديدة من العمل، موضوع العمل الحر freelancer هذا عمليا يتفاهم ويتزايد عدد من الناس الذين يفضلونه. نحن نصل لمرحلة إنه بدل ما اقعدهم سنتين أو ثلاثة عشان استتنا وظيفة حكومية لا أنا بشتغل شيء لحالي ولما يتعود عليها ويصير يكسب قرشه من عرق جبينه بالكد والمثابرة وعن طريق التفاعل مع الآخرين و Networking ويروح ليحضر مؤتمرات ويروح ليحضر

حفلات فهذا عم يغير في التفكير تبع الشباب، أنه أنا مش بحاجة إلى هيكله معينة عشان تضمن لي القوت اليومي تبعي، أنا ممكن أعمل هذا بيدي، دورنا إحنا سواء كانت جهات حكومية أو جهات قطاع خاص أنه كيف نحن نقدر نستفيد من كل هذه الطاقات ونحولها إلى عامل إيجابي مش عامل سلبي.

الحاجة للتغيير الاقتصادي

أحمد بشتو: تعتقد أن هذه الوتيرة ستزداد مع الجيل الجديد من الشباب الذي جرب التكنولوجيا والثورة التكنولوجية ومارس الثورة السياسية وأزاح ربما أنظمة في بعض الأوطان؟

خالد سعد الدين: أكيد لأنه التنامي هذا نابع من الحاجة للتغيير، التغيير الاقتصادي هو واحد منهم، التغيير اللي إحنا نقدر نشوف كل التحديات المتعلقة بسوق العمل، في سوق العمل هناك تحديات تقريباً تتمثل بشبه انعزال المؤسسة الأكاديمية عن حاجات القطاع الخاص، عدم قدرة الجهات الحكومية المختلفة على استيعاب الأعداد الهائلة من الخريجين الجامعيين أو حتى من الشباب والشابات اللي عم يدخلوا سوق العمل بشكل سنوي، فهذا كله أدى إلى أنه الفرص اللي عم يخلقها الشباب بيدهم لازم إحنا نساعدهم وندفع معهم بحيث نكبرها لأنه إذا أنت شركة ناشئة اليوم أنت تشتغل لحالك كرائد عمل، نفترض إنه أنت خيلينا نسميها عندك عمل حر ونفترض أنك تشتغل مصورا، بعد فترة إذا تشتغل بشكل صح راح يصير عندك زبائن كثر فتكبر وبالتالي بده يصير عندك الحاجة بأن توظف ناس آخرين، بشكل يعني average أو بمعدل بسيط الشركة الناشئة خلال ستة أشهر أو سنة من النجاح المتواصل تستطيع أن توظف ما بين خمسة إلى عشرة أشخاص، فريادة الأعمال قد يكون مش هو كل الحال ولكن هو جزء من الحل للمشاكل الاقتصادية التي نعاني منها.

أحمد بشتو: هذه الثورة الجديدة في فكر الشباب بشأن التوظيف، كيف يمكن ملاحقتها برأيك؟

خالد سعد الدين: السرعة مطلوبة والإقدام مطلوب بأن نأخذ.. يعني أنا كيف بدي أعلم الناس بأن يأخذوا المخاطرة ويخاطروا إذا أنا نفسي لا أعملها، فالحل الخاص بالمشكلة لا يمكن أن ينبع من رحم مختلف لازم أنا أكون جزءا من الحل هذا.

أحمد بشتو: جيل الشباب الجامعي الحالي سيشكل 75% من إجمالي الأيدي العاملة العربية عام 2025 يريدون العمل في شركات متطورة تقبل تحديات ومهارات جديدة، يبدو أنه صار على الشركات أن تثبت جدارتها لجيل الشباب وليس العكس، تقبلوا أطيح التحية من منصور الأبوي ومنال الهريسي ومني أحمد بشتو من العاصمة القطرية الدوحة لكم التحية وإلى اللقاء.