

مواطنات يعرضن تجربتهن في مواجهة تحديات سوق العمل



- عائشة البيرق: المرأة تركت بصمة فارقة
- نعيمة الزعابي: الإصرار والثقة سر النجاح
- فاطمة المغني: علينا ألا ننحني للصعوبات
- حليلة الزعابي: الاستعانة بذوي الخبرة
- فاطمة العبري: المصداقية والأمانة مطلوبة

متابعة: جيهان شعيب

أكدت فعاليات نسائية، أن المرأة أثبتت نفسها بصورة كبيرة في مجال العمل الحر، سواء بإقامة مشاريع منزلية أو خارجية، تدر عليها دخلاً، تسهم به في أن تنعم أسرتها بمستوى معيشي لائق، إلا أن هناك بعض التحديات التي تعرقل خطى المرأة في بداية ممارستها مجالات العمل الخاص، وربما تدفعها تلك العراقيل إلى التفكير في هجرته.

في الوقت الذي لم تقصر الدولة في منح المرأة كامل الحقوق والمميزات التي يحصل عليها الرجل، إلا أن بعض الجهات الخدمية لا تيسر عليها بتقديم التسهيلات الكافية لها، لمساعدتها على بدء مشروعها الخاص بسهولة ودون منغصات أو عراقيل قد تتسبب في فشلها وخسارتها ما أنفقتة.. حول ذلك وغيره من المضامين، دارت الجلسة الرضائية التي نظمتها واستضافتها في مجلسها بمدينة كلباء رائدة الأعمال نعيمة الزعابي

وخلال الجلسة، استعرضت مجموعة كبيرة من سيدات الأعمال بالمنطقتين الوسطى والشرقية، بعض تجاربهن في سوق العمل الحر، والمشكلات التي تعرضن لها، وكذا نجاحاتهن المشهودة، فضلاً عن بعض مطالباتهن ومقترحاتهن

وأدارت الجلسة عائشة البيرق مدرب في الهيئة الوطنية للتربية والتعليم، وقالت: «في مدينة كلباء والدولة ككل، بصمات نسائية لشخصيات صاحبات ريادة، ونجاحات مشهودة، وإنجازات لافتة، لاسيما أن المرأة لم تعد ربة بيت، أو موظفة فقط، وإنما اخترقت سوق العمل الحر فحققت بصمة فارقة، وأصبحت قدوة، وقاسم مشترك أعظم إلى جانب الرجل، وأيضاً معاونة ومؤازرة له، فنحن بنات الأب المؤسس زايد لا نقول إن هناك مستحيل، لاسيما أن التحدي سر الشخصية».

خطة بديلة

قالت نعيمة الزعابي: «هناك تحديات وصعوبات واجهت المواطنات في سوق العمل الحر، خاصة بعد أزمة «كورونا»، حيث توقفت معظم مشاريعهن، ولم تدعمهن بعض المؤسسات، بما يستوجب أن تكون لدى كل منا خطة بديلة لمواصلة الاستثمار، بما يجنبنا الخسارة المادية الكبيرة، وقتها ولكي نعيد بناء مشاريعنا التي توقفت بعد الخسارة التي لحقت بنا، اضطررنا إلى استناد على رأس المال الذي كنا نحفظ به، حيث كان تفكيرنا وقتذاك محدوداً، ولم نفكر».

وأضافت: «لا شك أن الدولة تساند بناتها، وتنظم الكثير من الدورات والمحاضرات، لمن تريد إقامة مشروع، فضلاً عن الدعم الأسري والمجتمعي بشكل عام، أما تجربتي فطويلة في مواجهة التحديات، لكن ثقتي بنفسي، وبالإصرار حققت».

الإيمان بالقدرات

وصلت الكلمة إلى فاطمة المغني، فقالت: «التحديات كانت كبيرة في أزمة (كورونا)، وألقت بظلالها على الجميع، لكن الأمر الرئيسي هو إيمان الفرد بقدراته، وهناك من واجهوا صعوبات كبيرة جداً من قبلنا، في ظل الحربين العالميتين الأولى والثانية، لكن يبقى الأمل موجوداً داخل بنات الاتحاد، ونستمد قوتنا من هذه الأرض، والحقيقة أن أندية السيدات في المنطقة الشرقية، والتنمية الأسرية لم تتوانيا عن تقديم الدعم حين الأزمة، فيما يتمتع مجتمعنا بالتراحم والترابط،».

أما عائشة البيرق عقيت قائلة: «إذا لم يكن أفراد الفريق على قلب واحد، من المستحيل أن ينجحوا، حيث لا بد أن تمثل المواطنة من سيدات الأعمال بنات منطقتها ككل، ولا بد أن يدعمن بعضهن بعضاً، لأننا نمثل الدولة، لذا لا يصح التنافس غير السليم، ولا بد من الاستفادة من أصحاب الخبرة، فيما لم يبق بعد أزمة (كورونا) سوى صاحبات الفكرة».

«الجيدة المتميزة، وبشكل عام فالاستثمار يجب أن يكون في مال لا يحتاج إليه الفرد

عادت الكلمة إلى نعيمة الزعابي، فقالت: «لابد من التكاثر، فمثلاً حين إجراء صيانة لبعض الطرق في كلباء تعطلت المحال التجارية لمدة 9 أشهر، في حين كان دور الجهات المعنية تبليغنا بأن الشارع الفلاني الذي تقع عليه مشاريع تجارية، ستجرى له صيانة، وبالتالي تكون هناك تهيئة لأصحاب المشاريع، حتى لا يتعرضون لخسائر بفعل الإغلاق».

وهنا ضربت فاطمة المغني مثلاً، وقالت: «عندي شركة قوارب نزهة، وحين هبوب رياح توقفت القوارب، والدرجات المائية، حيث لم تبلغنا أية جهة رسمية بذلك قبيل الرياح بيوم أو حتى اثنين، على الرغم من أنني سددت رسوم الرخصة،» في الوقت الذي لا نستفيد فيه على الإطلاق.

وتدخلت منى الخزيمي «موظفة»، وقالت: «فكرت في العمل التجاري، لكنني تخوفت من فتح محل قررت دخول مجال السوق الإلكتروني، وبدأت مشروعاً بتسويق منتجي، عقب اجتياز بعض الدورات، لكنني تعرضت لعملية نصب، وعندما شاركت أيضاً في معارض خسرت، لأنني سلمت منتجي لإحداهن، فأعادته لي مخرباً».

المصداقية والمواصلة

روت فاطمة العبري، أنها بدأت مشروع طبخ منزلي منذ نحو 20 عاماً، وكانت أمورها ميسرة في البداية، وكانت تشارك في إفطار صائم لمئة شخص، واعتمدت في عملها على الجودة والمصداقية والأمانة ونالت ثقة ومحبة الناس، وهو ما تفتقر إليه تاجرات اليوم، علاوة على أسعارها المرتفعة.

وقالت: «حالياً اجتزت دورة (دخون) وأصبحت أطرح منتجي بنجاح، ويتضمن 3 أنواع، في حين من تريد البدء في مشروع عليها بالمصداقية لكسب قلوب الناس، وأيضاً من الممكن أن يخسر المرء في البداية، لكن لابد من أن يجتهد، ويواصل، ليشعر بلذة النجاح لاحقاً، ولابد من أن تأخذ كل منا الانتقاد على أنه نصيحة، ودافع للاستمرار، ومواصلة النجاح».

أما حليلة الزعابي فقالت: «افتتحت صالون تجميل مستعينة بخبرة رائدة الأعمال نعيمة الزعابي، صاحبة الباع الطويل والمتميز في المجال التجاري، ونجح مشروعني بصورة كبيرة، اعتماداً على التسويق، والمكان الذي أقمته فيه والأيدي العاملة المؤهلة، فيما يعد عامل الوقت، وسوء التخطيط، وراء فشل أي مشروع تجاري، لذا لابد من الإعداد الجيد، والاستعانة بذوي الخبرة، للاستفادة من تجاربهم».



نعيمة الزعابي

الإصرار والتحدي

تطرقت نعيمة الزعابي إلى تنظيم المعارض قائلة: «عندما قررت تنظيم معارض، كان لمعرفتي أن هناك تاجرات كثيرات يردن عرض مشاريعهن، وبالتالي جمعتهن وأظهرت منتجاتهن، وبفضل الله والإصرار والتحدي نجح المعرض بصورة كبيرة، في حين نحتاج دعم المؤسسة الحكومية».

وتدخلت عائشة البيرق قائلة، إن التسويق له دور كبير في النجاح، فعقبت فاطمة المغني بأنه لابد من حسن اختيار منظمات المعارض، لأنهن يعكسن صورة جيدة عن التاجرات

وعادت نعيمة الزعابي للحديث وقالت: «بدأت عام 2000، واجتهدت على نفسي، إضافة إلى تسويق ناجح ومصداقية، لإنجاح مشروعى المتمثل بداية في صالون تجميل نسائي، ومن ثم واصلت العمل على تطوير ذاتي، ومع الوقت استعنت بمواقع التواصل للتسويق، وكسب الناس، فأصبحت أدير مركز تجميل متكاملًا، وسلسلة من المشاريع التجارية البارزة، ووصل عدد من يتابعوني على المواقع إلى أكثر من مليون شخص، كما عملت على تعليم الراغبات كيفية دخول «سوق العمل الحر».

دراسة المشاريع

قالت موزة بن حنضل: «أية فعالية ننظمها في المنطقة الشرقية أعتبرها تجارة، لأنني أخطط لها قبل تنفيذها، حتى تنجح حين انطلاقها، كما أحاول أن أشرك فيها شخصيات طيبة السمعة في المنطقة الشرقية، عدا ذلك فلا بد من أن تدرس التاجر المنطقة التي يقمن فيها مشاريعهن، مع إطلاع من تردين تنظيم معارض على المنتجات الخارجية، لتوسيع «مداركهن، ووضع خطط وتجديدها باستمرار».

وحكت نورة المغني، تجربتها خلال فترة كورونا قائلة: «في اليوم الذي حددته لافتتاح مشروعى الخاص بصالة للألعاب الرياضية، داهمتنا أزمة «كورونا»، وأغلقت كل الصالات الرياضية، ومن ثم وعقب 6 أشهر قالوا إنه من الممكن إعادة فتح الصالات وفق شروط احترازية، وبدأ الناس في التسجيل والاشتراك في الصالة رويداً رويداً، وازداد عددهم مع الأيام، إلا أن عدداً كبيراً من العملاء كانوا يفتقرون إلى ثقافة التعامل مع صالة رياضية راقية، وبالتالي بدأ الإقبال يتراجع على الصالة، والفائدة التي انتهت إليها هي أنه لا بد حين التفكير في افتتاح مثل هذا المشروع، من اختيار الموقع المناسب لإقامته، والعملاء من أصحاب الخلفيات الثقافية الواعية».

الخبرة اللازمة

ثمنت موزة الذباجي، دور الرائدات في إكساب التاجر المبتدئات الخبرة المناسبة لبدء مشاريعهن، قائلة: «الدعم من أصحاب الخبرة يساعدنا على السير على النهج، ونحن تدريباً في خورفكان، واستفدنا من خبراتهم، ودعمهم، وبدأنا «عقب ذلك في خدمة مدينتنا كلباء، وبدأنا في تعليم غيرنا ما استفدناه، ونسبة 99% من حضانات كلباء استفادوا منا».

وعن التسويق قالت عائشة البيرق: «التسويق فن ويؤثر في نجاح المشاريع بنسبة كبيرة»، فعلمت موزة الوشاحي، بأنه ضعيف على مستوى الإمارة والمنطقة ككل، فقالت منى الخزيمي: «نحتاج إلى دورات أكثر مع مختصين لدخول سوق «العمل».

والتقطت بسمة النقيب، أطراف الحديث قائلة: «بدأت مشروعاً صعباً وهو مغسلة سيارات متنقلة، وكانت هناك مشكلات في البداية من إجراء دراسة جدوى، وتأجير محل، وغير ذلك، كما أفادتني بعض المعارض حول كيفية إدارة المغسلة، فيما كان البعض في البداية يسيئ لسمعة المغسلة حال وقوع أي خطأ ولو بسيطاً، فلجأت لغسل السيارات بالمجان «فترة، إلى أن عادت الأمور لنصابها، وأصبحت أجد التعاون والتكاتف».