



واقع ريادة الأعمال في شمال غرب سوريا

آذار / مارس 2023

يرصد تقرير "واقع ريادة الأعمال في شمال غرب سوريا" المشاريع المميزة والتي بدأت بأفكار تحاول إيجاد حلول مناسبة لانعدام مصادر الدخل ومصادر الطاقة وإغلاق المعابر الداخلية والحدودية والانهيار الاقتصادي الذي أنتجته الحرب الدائرة، واستطاع أصحاب هذه الأفكار تحويلها إلى مشاريع مدرة للدخل وتوفر فرصاً للعمل لعدد من الأشخاص وتوجد حلولاً لمشاكل يعاني منها السكان بسبب الظروف الصعبة التي فرضتها الحرب الدائرة.



صادر عن وحدة إدارة المعلومات
ACU وحدة تنسيق الدعم



حقوق الطبع والنشر محفوظة © وحدة تنسيق الدعم 2022 (ACU).

تم النشر من قبل وحدة تنسيق الدعم (ACU).

يسمح باستخدام وتصوير وطباعة وتوزيع هذا التقرير كلياً أو جزئياً وفي أي شكل من الأشكال للأغراض الإنسانية والتعليمية أو لغايات غير ربحية، وذلك دون الرجوع إلى الجهة صاحبة حقوق الطبع والنشر للحصول على إذن خاص منها وهذا شريطة الإقرار والإشارة إلى الجهة صاحبة الحق، وتتوجه وحدة تنسيق الدعم بالتقدير لتزويدها بنسخة من أي منشور تُستسقى بعض بياناته من هذا التقرير كمصدر. علماً بأنه يحظر بيع أو استخدام هذا المنشور كسلعة أو على نحو تجاري أو لأي غرض تجاري أيّاً كانت طبيعته دون الحصول على إذن خطي مسبق من وحدة تنسيق الدعم، وترسل طلبات الحصول على هكذا إذن، مع بيان الغرض من الاستنساخ ومدى استخدام البيانات و/ أو المعلومات إلى وحدة إدارة المعلومات، على عنوان الإيميل:

imu@acu-sy.org

هاتف: 1099 220 (342) 90+

إن ذكر أو الإشارة إلى أي شركة أو مؤسسة أو منتج تجاري في هذا المستند لا يعني تبنياً من وحدة تنسيق الدعم لهذه الجهة، كما لا يسمح باستخدام المعلومات الواردة في هذه المستند لأغراض الدعاية أو الإعلان. علماً بأن استخدام الأسماء والعلامات التجارية والرموز (إن وجدت) تم من باب الصياغة التحريرية، دون وجود أي نية في التعدي على قوانين العلامات التجارية أو حقوق الطبع والنشر.

© حقوق نشر الصور والرسوم التوضيحية على النحو المحدد.

الاقتباس:

يمكن الرجوع إلى هذا التقرير عند الاقتباس على النحو التالي: 'واقع ريادة الأعمال في شمال غرب سوريا' وحدة تنسيق الدعم / قسم إدارة المعلومات.
كما يمكن الاطلاع والحصول على نسخة الكترونية من هذا التقرير من خلال موقع الوحدة على العنوان التالي:

<https://acu-sy.org/ar/imu/>

تهدف وحدة تنسيق الدعم إلى تعزيز قدرة الجهات الفاعلة في الأزمة السورية على اتخاذ القرارات، وذلك من خلال جمع البيانات عن الوضع الإنساني في سورية وتحليلها ومشاركتها، من أجل ذلك، أسست وحدة تنسيق الدعم من خلال وحدة إدارة المعلومات شبكة ضخمة من الباحثين الذين تم اختيارهم بناء على معايير معينة كمستوى التعليم وعلاقتهم مع مختلف مصادر المعلومات بالإضافة إلى قدرتهم على العمل في مختلف الظروف وقدرتهم على التواصل في جميع الحالات، تعمل وحدة إدارة المعلومات على جمع البيانات التي يصعب على الجهات الفاعلة الدولية الحصول عليها. كما تصدر أنواعاً مختلفة من المنتجات، بما في ذلك تقييمات الاحتياجات، والتقارير المواضيعية، والخرائط، والتقارير العاجلة، والتقارير التفاعلية.

إخلاء المسؤولية

إن محتويات هذا التقرير لا تعكس وجهات نظر الجهات المانحة أو أي من شركاء وحدة تنسيق الدعم. وجميع المحتويات ووجهات النظر المتضمنة في التقرير هي لوحدة تنسيق الدعم. إن محتويات التقرير لا تنطوي على التعبير عن أي رأي فيما يتعلق حول الوضع القانوني لأي بلد، أو أراضي، أو مدينة، أو مناطق نفوذ، أو تعيين حدودها، أو تأييد أي سياسة، أو وجهة نظر سياسية.

"ممول من وزارة أوروبا
والشؤون الخارجية" MEAE

Avec la
participation de



**MINISTÈRE
DE L'EUROPE
ET DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

الفهرس

| | |
|---------|--|
| 8..... | أولاً: الملخص التنفيذي..... |
| 9..... | 1. القسم الأول: المنهجية |
| 10..... | 2. القسم الثاني: معلومات عامة حول الدراسة |
| 10..... | 3. القسم الثالث: المشاريع الريادية |
| 10..... | 4. القسم الرابع: أهم مجالات المشاريع الخاصة |
| 11..... | 5. القسم الخامس: معلومات حول البدء بالمشاريع الخاصة |
| 11..... | 6. القسم السادس: البنى التحتية للمشاريع الريادية |
| 12..... | 7. القسم السابع: التعليم الريادي |
| 12..... | 8. القسم الثامن: وعي المجتمع بالأعمال الريادية |
| 12..... | 9. القسم التاسع: الحواضن الريادية |
| 12..... | 10. القسم العاشر: التوصيات |
| 13..... | ثانياً: المنهجية..... |
| 14..... | 1. عينة التقييم |
| 15..... | 2. أدوات التقييم |
| 16..... | 3. تدريب الباحثين |
| 16..... | 4. إدارة وتحليل البيانات |
| 16..... | 5. الجدول الزمني |
| 17..... | 6. الصعوبات والتحديات |
| 18..... | ثالثاً: معلومات عامة..... |
| 19..... | 1. التجمعات السكانية التي شملتها الدراسة وجنس المجيب |
| 21..... | 2. الفئات العمرية والمجيبين ذوو الإعاقة والحالة الاجتماعية |
| 22..... | 3. المستوى التعليمي للمجيبين |
| 23..... | رابعاً: المشاريع الريادية..... |
| 24..... | 1. قطاعات المشاريع الريادية |
| 25..... | 2. أعداد العاملين حسب قطاعات المشاريع |
| 26..... | 3. أسباب البدء بمشاريع خاصة |
| 27..... | 4. تقييم مراحل المشاريع |
| 28..... | 5. آليات الوصول لفكرة المشاريع |
| 28..... | 6. عوامل تميز المشاريع الريادية |
| 29..... | 7. الرغبة في توسيع المشاريع |
| 30..... | 8. مقارنة الأرباح مع رأس المال |
| 31..... | 9. درجة استقرار المشاريع |
| 33..... | خامساً: أهم مجالات المشاريع الخاصة..... |
| 34..... | 1. فرص العمل عن بُعد |
| 35..... | 2. مشاريع خدمية |

- 38..... 3. مشاريع صناعية
- 41..... 4. مشاريع زراعية
- 43..... سادساً: معلومات حول البدء بالمشاريع الخاصة**
- 44..... 1. صعوبة البدء بالمشاريع الخاصة
- 46..... 2. التوقيت المناسب للبدء بالمشاريع الخاصة
- 48..... 3. القطاعات الأكثر جاذبية لريادة الأعمال
- 49..... 4. التحديات التي واجهها أصحاب المشاريع
- 50..... 5. التحديات التي تجبر أصحاب المشاريع للتخلي عن مشاريعهم
- 51..... 6. القيود التي تواجهها الإنث في مجال المشاريع الريادية
- 52..... 7. محركات ودوافع الأعمال الريادية
- 53..... 8. تصريف منتجات المشاريع الريادية في دول الجوار
- 54..... سابعاً: البنى التحتية للمشاريع الريادية**
- 55..... 1. تسجيل منتجات ريادة الأعمال لحمايتها
- 55..... 2. ريادة الأعمال وتكنولوجيا المعلومات
- 56..... 3. ريادة الأعمال ومصادر الطاقة
- 59..... 4. ريادة الأعمال والخدمات المالية
- 59..... 5. ريادة الأعمال وتدخل الجهات المسيطرة
- 62..... ثامناً: التعليم الريادي**
- 63..... 1. البدء بمشاريع خاصة والاستمرار فيها
- 65..... 2. التعليم والتدريب الريادي
- 66..... تاسعاً: وعي المجتمع بالأعمال الريادية**
- 67..... 1. المعرفة بمفهوم ريادة الأعمال
- 68..... 2. وعي الشباب بثقافة ريادة الأعمال
- 68..... 3. توفر برامج تدريبية للشباب على ريادة الأعمال
- 69..... 4. ضعف الوعي المجتمعي بأهمية ريادة الأعمال
- 69..... 5. المشاركة في لقاءات وبرامج توعية بريادة الأعمال
- 69..... 6. الرغبة في تطوير الذات في مجال ريادة الأعمال
- 70..... عاشرأ: الحواضن الريادية**
- 71..... 1. المعرفة بمفهوم الحواضن الريادية
- 72..... 2. جهات تمويل المشاريع الخاصة
- 73..... 3. المشاريع الخاصة التي يتم تمويلها
- 74..... الحادي عشر: أهم النتائج**
- 83..... الثاني عشر: التوصيات**

جدول الأشكال

| | |
|----|---|
| 16 | شكل 1 الجدول الزمني لإنجاز التقرير |
| 19 | شكل 2 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الجنس- مستوى المنطقة |
| 20 | شكل 3 عدد/نسبة العاملين حسب الجنس- مستوى المنطقة |
| 21 | شكل 4 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الفئة العمرية |
| 21 | شكل 5 عدد/نسبة العاملين حسب الفئة العمرية |
| 22 | شكل 6 عدد/نسبة أرباب العمل حسب مستواهم التعليمي |
| 22 | شكل 7 عدد/نسبة العاملين حسب مستواهم التعليمي |
| 24 | شكل 8 عدد/نسبة أرباب العمل حسب نوع مشاريعهم |
| 25 | شكل 9 عدد/نسبة العاملين حسب نوع مشاريعهم |
| 26 | شكل 10 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الأسباب التي دفعتهم لإنشاء مشاريعهم |
| 26 | شكل 11 عدد/نسبة أرباب العمل حسب فترة تأسيس مشاريعهم |
| 27 | شكل 12 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تقييمهم لمراحل مشاريعهم |
| 27 | شكل 13 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تقييمهم لمراحل مشاريعهم |
| 28 | شكل 14 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آلية الوصول لفكرة مشروعهم |
| 28 | شكل 15 عدد/نسبة أرباب العمل حسب عوامل تميز مشاريعهم |
| 29 | شكل 16 عدد/نسبة أرباب العمل حسب إمكانية توسع مشاريعهم |
| 29 | شكل 17 نسب أرباب العمل حسب إمكانية توسع مشاريعهم حسب القطاع |
| 30 | شكل 18 عدد/نسبة أرباب العمل حسب رغبتهم بتوسيع مشاريعهم |
| 30 | شكل 19 عدد/نسبة أرباب العمل الراغبين بتوسيع مشاريعهم حسب العمالة التي يحتاجونها |
| 30 | شكل 20 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أرباحهم |
| 31 | شكل 21 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أرباحهم |
| 31 | شكل 22 عدد/نسبة أرباب العمل حسب استقرار مشاريعهم |
| 32 | شكل 23 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الأسباب الرئيسية لعدم استقرار مشاريعهم |
| 44 | شكل 24 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول سهولة البدء بمشاريع خاصة |
| 45 | شكل 25 عدد/نسبة أرباب العمل حسب العلاقة بين حصولهم على فكرة المشروع وصعوبة البدء به |
| 45 | شكل 26 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الأسباب وراء صعوبة البدء بمشروع خاص حسب القطاع |
| 47 | شكل 28 عدد/نسبة العاملين حسب نوع العمل الذي يفضلونه |
| 47 | شكل 29 عدد/نسبة الأسباب التي تجعل العاملين يفضلون العمل بأجر ثابت |
| 48 | شكل 30 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بالقطاعات الأكثر جاذبية لريادة الأعمال- مستوى المنطقة |
| 49 | شكل 31 نسب التحديات التي واجهها أصحاب المشاريع عند البدء بمشاريعهم حسب القطاع |
| 50 | شكل 32 نسب التحديات التي يواجهها أصحاب المشاريع في الوقت الراهن حسب القطاع |
| 51 | شكل 33 نسب التحديات التي تجبر أصحاب المشاريع على إغلاق مشاريعهم |
| 51 | شكل 34 عدد/ نسب الإنثاء العاملات حسب معاناتهن من قيود تفرضها العادات على العمل الريادي للإناث |
| 51 | شكل 35 عدد/ نسب الإنثاء العاملات حسب معاناتهن من قيود تفرضها العادات على العمل الريادي للإناث |
| 52 | شكل 36 عدد/ نسب الإنثاء العاملات حسب معاناتهن من قيود تفرضها العادات على العمل الريادي للإناث |
| 52 | شكل 37 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول محركات ودوافع الأعمال الريادية |
| 52 | شكل 38 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول أثر تراجع حجم السوق والقدرة الشرائية على المشاريع |
| 53 | شكل 39 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول أثر تراجع حجم السوق والقدرة الشرائية على المشاريع |
| 55 | شكل 40 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر خدمة تسجيل المنتج لحمايته |
| 55 | شكل 41 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر خدمات تكنولوجيا المعلومات |
| 56 | شكل 42 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر خدمات التسويق عبر شبكات الانترنت |
| 56 | شكل 43 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر الاهتمام الإعلامي برواد الأعمال |
| 57 | شكل 44 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر الغاز |
| 57 | شكل 45 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر المياه |
| 58 | شكل 46 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر الكهرباء |
| 58 | شكل 47 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر الاتصالات |

- شكل48 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر مكاتب الحوالات المالية 59
- شكل49 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر خدمات العملات الرقمية 59
- شكل50 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتدخل الجهات المسيطرة بأعمالهم 59
- شكل51 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بإلزامية الترخيص لمشاريعهم 60
- شكل52 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بإلزامية الترخيص لمشاريعهم حسب القطاع 60
- شكل53 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بفرض ضرائب على مشاريعهم من الجهات المسيطرة 61
- شكل54 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بوجود تفتيش مالي من الجهات المسيطرة على مشاريعهم 61
- شكل55 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أعداد الأشخاص في محيطهم الذين بدأوا بمشاريع خاصة 63
- شكل56 عدد/نسبة أرباب العمل حسب نسبة الأشخاص في محيطهم الذين بدأوا بمشاريع ونجحوا 63
- شكل57 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أسباب نجاح الأشخاص الذين بدأوا بمشاريع خاصة 64
- شكل58 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أسباب فشل الأشخاص الذين بدأوا بمشاريع خاصة 64
- شكل59 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تلقيهم تعليم حكومي أو خاص متعلق بريادة الأعمال 65
- شكل60 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تلقيهم تعليم غير حكومي أو عام متعلق بريادة الأعمال 65
- شكل61 عدد/نسبة أرباب العمل حسب معرفتهم بمفهوم ريادة الأعمال 67
- شكل62 عدد/نسبة أرباب العمل حسب معرفتهم بمصطلحات ريادة الأعمال 67
- شكل63 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم أن وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال 68
- شكل64 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول ندرة البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال 68
- شكل65 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول ضعف الوعي المجتمعي بأهمية ريادة الأعمال 69
- شكل66 عدد/نسبة أرباب العمل حسب مشاركتهم في لقاءات وبرامج توعية بريادة الأعمال 69
- شكل67 عدد/نسبة أرباب العمل حسب رغبتهم في تطوير الذات في مجال ريادة الأعمال 69
- شكل68 عدد/نسبة أرباب العمل حسب معرفتهم بمفهوم الحواضن الريادية 71
- شكل69 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بوجود جهات تمويل أصحاب المشاريع 72
- شكل70 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بالجهات تمويل أصحاب المشاريع 72
- شكل71 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بأنواع المشاريع التي يتم تمويلها 73

القسم الأول

الملخص التنفيزي

210.95

149.16

23.26

1.41%

01

أولاً: الملخص التنفيذي

تركت أكثر من اثني عشر عاماً من الحرب الدائرة في سوريا آثاراً سلبية على كل جانب من جوانب الحياة في البلاد. وظهرت فجوة اقتصادية كبيرة نتيجة إغلاق آلاف الشركات والأعمال في القطاع الخاص، وهجرة رؤوس الأموال للخارج حيث تقلص حجم النشاط الاقتصادي نتيجة للوضع السياسية والأمنية والاقتصادية والاجتماعية غير المستقرة. كما أدى الانهيار الاقتصادي إلى خسائر فادحة في فرص عمل الشباب في القطاعين العام والخاص¹. تشير الدراسات والأبحاث أن نشاط ريادة الأعمال بات ضرورة ملحة لجميع الاقتصادات، وتلعب ريادة الأعمال دوراً أكثر أهمية في أوقات الأزمات لأنها تساعد على خلق وظائف جديدة وإضافة قيمة للمجتمع. وكذلك في الأماكن التي تعاني من الصراعات وغياب دور المؤسسات الحكومية. حيث يزداد نشاط ريادة الأعمال ويصبح العمل الحر بمثابة آلية واستراتيجية ضرورية للبقاء والتكيف². بالرغم من ذلك لا توجد دراسة لتحديد واقع ريادة الأعمال والتحديات التي تواجه رواد الأعمال الذين يعملون على إنشاء شركاتهم وأعمالهم الخاصة في شمال غرب سوريا. لذلك، أصدرت وحدة إدارة المعلومات IMU في وحدة تنسيق الدعم ACU دراسة لمسح وتقييم واقع ريادة الأعمال في شمال غرب سوريا. حيث تهدف هذه الدراسة إلى تقييم واقع ريادة الأعمال في شمال سوريا، وتحديد احتياجات رواد الأعمال في المناطق المستهدفة من أجل دعم بيئة ريادة الأعمال في المنطقة. وأجريت هذه الدراسة للتعرف على مستوى الاهتمام بفكرة ريادة الأعمال في شمال غرب سوريا، ومعرفة المعلومات الأساسية المرتبطة بريادة الأعمال:

- التعليم الريادي وبرامج ريادة الأعمال
- البنية التحتية
- أسباب تفضيل السكان العمل لصالحهم الخاص أو العمل لقاء أجر ثابت.
- المستوى الحالي لريادة الأعمال في المنطقة.
- العوائق التي تواجه بدء عمل خاص (بدء مشروع جديد).
- القطاعات الأكثر جاذبية لريادة الأعمال (المشاريع الخاصة).

1. القسم الأول: المنهجية

وضعت المنهجية المستخدمة في هذا التقرير بالتعاون مع قسم البرامج التنموية في وحدة تنسيق الدعم ACU، وشركة Business Insight الاستشارية: واستخدمت الدراسة المنحى الكمي والنوعي في تناول وعرض بيانات المشاريع الريادية أو المشاريع التي يعتقد أصحابها أنها مميزة، وشمل البحث على 211 مقابلة مع مصادر للمعلومات من أصحاب المشاريع، و696 استطلاعاً للرأي أجريت مع عاملين بأجر ثابت ضمن عدة قطاعات، وأجري التقييم ضمن 211 مدينة وبلدة ومخيم، وشارك 70 باحث بأجراء المقابلات واستطلاعات الرأي وجهاً لوجه. شاركت عدة منظمات إنسانية محلية في تزويد الباحثين بمعلومات التواصل مع أصحاب مشاريع مدعومين من قبل هذه المنظمات.

¹ Arab Reform Initiative, & Brooking Doha Center. (2021). Youth Employment and Livelihood in Syria: Assessing the impact of conflict and preparing for recovery.

² Althalathini, D. (2020). *Resilience of Entrepreneurs in Conflict Zones: Evidence from Afghanistan, Iraq and Palestine* (Doctoral dissertation, University of Plymouth).

2. القسم الثاني: معلومات عامة حول الدراسة

أجريت الدراسة في كافة المناطق الخاضعة لسيطرة المعارضة في شمال غرب سوريا ضمن محافظتي حلب وإدلب. وبلغ عدد أرباب العمل الذين أجريت معهم المقابلات 211 شخصاً، منهم 11% (24 ربة عمل أنثى) إناث. وبلغ عدد العاملين الذين أجريت معهم المقابلات 659 شخصاً، منهم 19% (124 أنثى عاملة) إناث. وتبين أن 3% من أرباب العمل الذين أجريت معهم المقابلات يعانون من إعاقة جسدية.

3. القسم الثالث: المشاريع الريادية

أظهرت الدراسة أن في مقدمة المشاريع الخاصة التي يعتقد أصحابها أنها ريادية هي المشاريع التجارية، والتي شكلت 34% من المشاريع التي أجريت مع أصحابها المقابلات.

- 32% يرون أن ما يميز مشاريعهم أنها توفر المال، و21% مشاريعهم تقدم منتجات جديدة أو خدمة جديدة، و20% مشاريعهم توفر الوقت على المستهلك.
- 71% من أصحاب المشاريع يرغبون بتوسيع مشاريعهم وتوظيف أشخاص جدد، منهم 49% يحتاجون لعمالة ماهرة، و30% يحتاجون لعمال عاديين.
- 87% من أصحاب المشاريع يرون أن مشاريعهم مستقرة مالياً وقابلة للاستمرار. والأسباب وراء عدم استقرار المشاريع هي: 22% نقص أو انعدام مصادر الطاقة، و22% نقص المواد الأولية، و13% عدم الاستقرار العسكري.

4. القسم الرابع: أهم مجالات المشاريع الخاصة

فرضت ظروف الحرب والتهجير مجالات جديدة يتجه إليها السكان لتأمين مصادر للدخل:

1. فرص العمل عن بُعد:

- مواقع الكترونية للتدريب وربط العاملين بسوق العمل عن بُعد.
- التسويق الإلكتروني.

2. مشاريع خدمية:

- المونة المنزلية ومراكز بيعها
- مشروع روضة أطفال
- صالونات التجميل النسائية
- دعم خدمات التوصيل (Delivery)
- مشاريع الخياطة والنسيج
- نقاط بيع المشروبات الساخنة

3. مشاريع صناعية:

- صناعة الألبان ومشتقاتها
- صناعات الموزاييك والفخار
- دعم صيانة الالكترونيات
- تجميع البطاريات السائلة وإصلاحها
- تركيب وإصلاح أنظمة الطاقة الشمسية
- صيانة الدراجات النارية
- صناعة الصابون والمنظفات

4. مشاريع زراعية:

- مشروع استنبات الشعير
- زراعات غير متوفرة في المنطقة
- تربية المواشي والدواجن
- مشتل لتوليد الغراس (الشتلات)

يتضمن التقرير شرحاً مفصلاً عن كل نوع من أنواع المشاريع التي تم ذكرها في الأعلى من حيث البيئة الأنسب للمشروع والفئة المستهدفة من المشروع وعوامل نجاح كل مشروع.

5. القسم الخامس: معلومات حول البدء بالمشاريع الخاصة

- أظهرت النتائج أن 22% (47 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع يرون أن البدء بمشاريع خاصة يعتبر سهلاً، وعندما حصل صاحب المشروع على تدريب مهني قبل البدء بالمشروع: 31% (16 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة سهل أو سهل جداً.
- وسأل الباحثون العاملين الذين يفضلون العمل لقاء أجر ثابت عن الأسباب التي تمنعهم من التفكير في الاستقلال في مشاريعهم الخاصة. 52% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم هي امتيازات العمل لقاء أجر ثابت مثل الدخل المنتظم الذي يحصلون عليه وقلة المخاطر والاستقرار.
- وفيما يخص التحديات التي يواجهها أصحاب المشاريع في الوقت الراهن: 20% من التحديات هي عدم الاستقرار الاقتصادي، و15% التغيير الدائم في سعر الدولار الأمريكي والليرة التركية مقارنة بالعملة المحلية والتي ظهرت في كافة القطاعات.
- وحول القيود المرتبطة بالعادات والتقاليد التي تواجهها الإناث في قطاع المشاريع الريادية: أفادت 68% (84 أنثى عاملة) من الإناث العاملات بوجود هذا النوع من القيود. وأفادت 63% (78 أنثى عاملة) من الإناث العاملات أنهن لا يحصلن على نفس الفرص التدريبية التي يحصل عليها الذكور في مجال ريادة الأعمال.
- وفيما يخص محركات ودوافع الأعمال الريادية: أفاد 44% (185 صاحب عمل) من أصحاب الأعمال أنهم بدأوا بمشاريعهم الخاصة لأن الوظائف نادرة، و27% (114 صاحب عمل) بدأوا مشاريعهم الريادية لإيجاد حلول لمشاكل يعاني منها السكان.

6. القسم السادس: البنى التحتية للمشاريع الريادية

- 18% (38 صاحب عمل) فقط من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمة تسجيل منتجات المشاريع الريادية لحمايتها من التقليد متوفرة. و33% (69 صاحب عمل) فقط من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمات تكنولوجيا المعلومات التي تحتاجها المشاريع الريادية متوفرة.
- 45% (95 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمات التسويق عبر شبكات الانترنت متوفرة. 25% (52 صاحب عمل) فقط من أصحاب المشاريع أفادوا بتوفر الاهتمام الإعلامي بريادة الأعمال.
- 85% (105 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الغاز متوفر في مناطقهم، وفيما يخص تكاليف خدمة الغاز، 38% (68 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة الغاز يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة.
- 92% (194 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المياه متوفرة في مناطقهم. 75% (159 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الكهرباء متوفرة في مناطقهم. 95% (201 صاحب

- عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن شبكات الاتصالات (الانترنت) متوفرة في مناطقهم. 91% (صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن مكاتب الحوالات المالية متوفرة في مناطقهم.
- 91% (صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بعدم توفر الحماية من تدخل الجهات المسيطرة في مشاريعهم ضمن مناطقهم.
- 33% (70 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الترخيص لمشاريعهم إجباري.

7. القسم السابع: التعليم الريادي

22% (39 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع يرون أن أقل من 25% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها، و28% (50 صاحب مشروع) يرون أن بين 26-50% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها. وعن أسباب نجاح هذه المشاريع 31% (144 صاحب مشروع) يرون أن السبب في نجاح المشاريع الخاصة هي فكرة المشروع المناسبة، و29% (135 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو توفر التمويل الكافي للمشروع. وفيما يخص التعليم والتدريب الريادي، فقط 7% (14 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا بتلقيهم تعليم حكومي متعلق بريادة الأعمال، و18% (39 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا بتلقيهم تدريب متعلق بريادة الأعمال.

8. القسم الثامن: وعي المجتمع بالأعمال الريادية

فقط 10% (22 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أكدوا بشدة أنهم على معرفة بمفهوم ريادة الأعمال. وسأل الباحثون أصحاب المشاريع عن آرائهم حول وعي الشباب بثقافة ريادة الأعمال، 26% (54 صاحب مشروع) أكدوا بشدة أن وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال. وفيما يخص توفر البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال، 32% (68 صاحب مشروع) أكدوا بشدة قلة البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال. وتشير النتائج إلى ضعف وعي المجتمع بمصطلح ريادة الأعمال والمشاريع الريادية، وكذلك غياب البرامج التدريبية الموجهة للشباب على ريادة الأعمال.

9. القسم التاسع: الحواضن الريادية

- فقط 6% (13 صاحب مشروع) أفادوا بأنهم سمعوا بمصطلح الحواضن الريادية. وفيما يخص الجهات التي تمول المشاريع الخاصة، 33% (63 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المنظمات المحلية تمول أصحاب المشاريع الخاصة.
- وفيما يخص القطاعات التي يتم تمويلها، أكد 23% (112 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين قابلهم الباحثون أن قطاع المشاريع الزراعية في مقدمة القطاعات التي تتلقى دعماً، وأفاد 18% (88 صاحب مشروع) تلقى المشاريع التجارية دعماً في مناطقهم.

10. القسم العاشر: التوصيات

تقدم الدراسة مجموعة من التوصيات حول ربط الشباب ذوو الخبرات في شمال سوريا مع الشركات التي تمتلك فرصاً للعمل عن بعد، وربط العمالة الماهرة مع أصحاب الأعمال في سوريا، وتوصيات حول التدريب والتعليم الريادي، وتعزيز الشراكة بين رؤوس الأموال وأصحاب المهن.

القسم الثاني

المنهجية

02

ثانياً: المنهجية

1. عينة التقييم

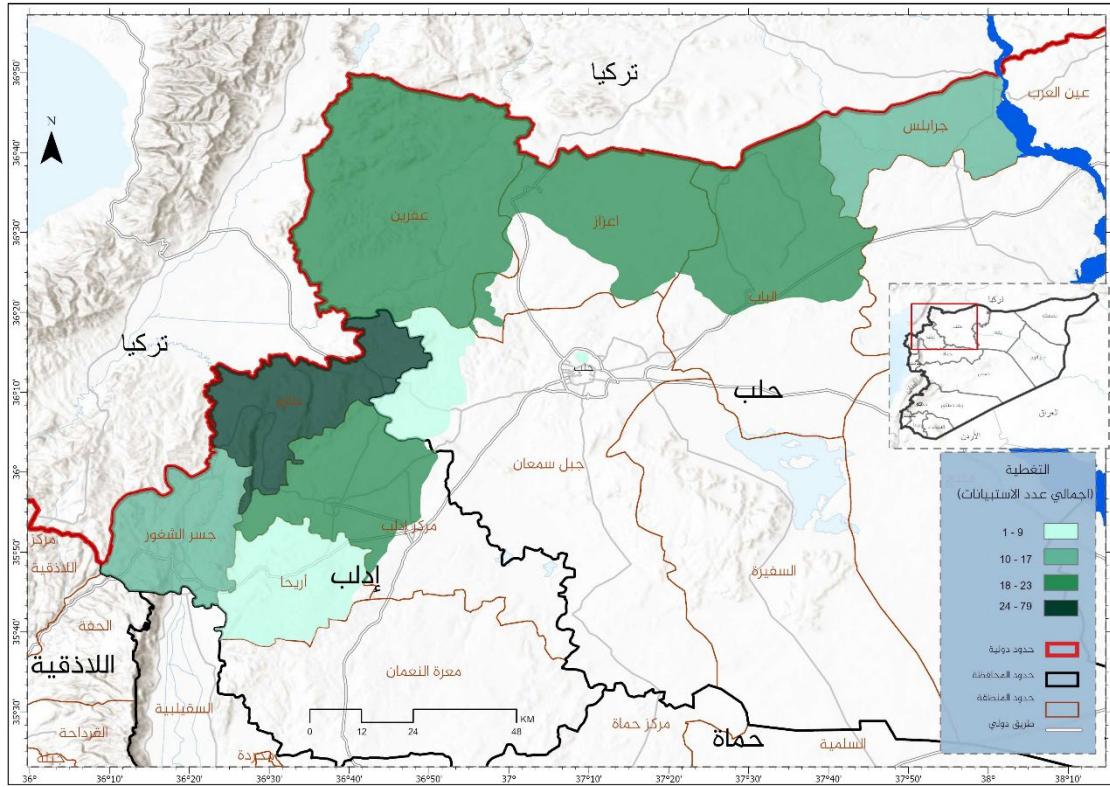
أجريت الدراسة في كافة المناطق الخاضعة لسيطرة المعارضة في شمال غرب سوريا ضمن محافظتي حلب وإدلب، وتضمنت 17 ناحية في محافظة إدلب، و18 ناحية في محافظة حلب. وبلغ عدد التجمعات السكانية التي شملتها الدراسة 211 مدينة وبلدة ومخيم.

بلغ عدد أرباب العمل الذين أجريت معهم المقابلات 211 صاحب مشروع منهم 11% إناث، وبلغ عدد العاملين الذين أجريت معهم المقابلات 659 عامل ضمن مهن مختلفة منهم 19% إناث.

جدول 1معلومات عينة التقييم

| المحافظة | المنطقة | عدد التجمعات السكانية | عدد أرباب العمل | نسبة الإناث من أرباب العمل | عدد العاملين | نسبة الإناث من العاملين |
|----------|------------|-----------------------|-----------------|----------------------------|--------------|-------------------------|
| إدلب | أريحا | 3 | 3 | 0% | 28 | 7% |
| | جسر الشغور | 17 | 17 | 35% | 74 | 35% |
| | حارم | 79 | 79 | 5% | 81 | 19% |
| | مركز إدلب | 21 | 21 | 5% | 241 | 12% |
| حلب | اعزاز | 23 | 23 | 0% | 21 | 12% |
| | الباب | 20 | 20 | 25% | 29 | 24% |
| | جبل سمعان | 9 | 9 | 0% | 30 | 10% |
| | جرابلس | 17 | 17 | 24% | 77 | 20% |
| | عفرين | 22 | 22 | 18% | 78 | 22% |
| المجموع | | 211 | 211 | 11% | 659 | 19% |

خريطة (1) الأماكن التي شملتها الدراسة



2. أدوات التقييم

إصدار هذا التقرير تم تطوير أداتين بناءً على مجموعة من المؤشرات التي وضعت بالتعاون مع قسم البرامج التنموية في وحدة تنسيق الدعم ACU، وبالتعاون مع شركة Business Insight الاستشارية:

- معلومات عن المشاريع الخاصة الأكثر انتشاراً في مناطق الدراسة
- أهم مجالات المشاريع الخاصة التي فرضتها ظروف الحرب في سوريا
- آليات البدء بالمشاريع الخاصة ومدى سهولة البدء والتحديات التي تواجه المشاريع
- البنى التحتية المتوفرة للمشاريع الريادية وتكاليفها
- التعليم والتدريب الريادي وأسباب نجاح المشاريع الريادية
- وعي المجتمع بمفهوم ريادة الأعمال ومصطلحاته الأساسية
- الحواضن الريادية ومدى توفرها وأهم الجهات الداعمة لهذه الحواضن

تضمنت الدراسة مقابلة مع مصادر المعلومات وهم أصحاب المشاريع الريادية أو الأشخاص الذين يملكون أو يديرون مشاريع خاصة ويعتقدون أن مشاريعهم مميزة، كما تضمنت استطلاعات للرأي مع عاملين في مهن مختلفة (عاملين بأجر ثابت).

3. تدريب الباحثين

تم تدريب الباحثين بتاريخ 20 تموز/يوليو 2022، لمدة يومين من قبل موظفة قسم البرامج التنموية عبر الانترنت باستخدام برنامج Skype for Business؛ وتمّ تسجيل الجلسات التدريبية وإرسالها للباحثين لاستخدامها كمرجع في حال احتاجوا لاستذكار أي من المعلومات التي عُرِضت خلال التدريب، وبلغ عدد الباحثين الذين حضروا التدريب 70 باحث موزعين ضمن محافظتي حلب وإدلب وفي المخيمات.

4. إدارة وتحليل البيانات

قام الباحثون بتعبئة الاستبيانات إلكترونياً باستخدام برنامج Kobo toolbox؛ وقام منسقو شبكة الباحثين بمتابعة استقبال البيانات الالكترونية للدراسة ودمج البيانات المرسله في قاعدة بيانات على برنامج ال-Excel؛ وعمل مسؤولو إدارة المعلومات على تنظيف البيانات والتحقّق منها لإيجاد القيم الشاذة والمفقودة وتصحيحها أو استكمالها بالتزامن مع جمع البيانات. بعد انتهاء مرحلة تنظيف البيانات، بدأ فريق المعلومات في إظهار البيانات وإنشاء جداول ورسوم بيانية عنها. وتم استخدام برامج وأدوات برمجية مثل Dax, Query Editor, Arc GIS, Adobe Illustrator و Adobe InDesign و Adobe Photoshop لوضع وصياغة البيانات التي تم جمعها بشكل مرئي. وتمّت كتابة المسودة الأولى من التقرير باللغة العربية وترجمته فيما بعد إلى الإنجليزية. علماً بأنه تم إخضاع التقرير بإصداره في كلتا اللغتين إلى معايير ضمان الجودة في الإعداد والمحتوى داخلياً وخارجياً.

5. الجدول الزمني

شكل 1 الجدول الزمني لإنجاز التقرير



بدأ العمل على إعداد هذا التقرير في شهر تموز/يوليو 2022، حيث صُممت الاستبيانات وأُرسلت إلى شركة Business Insight الاستشارية، والتي قامت بإضافة مقترحات على الأدوات، وطبقت IMU كافة المقترحات على الأدوات، وتم تدريب الباحثين بتاريخ 20 تموز/يوليو 2022، ليومين كاملين بدأ جمع البيانات في شهر

آب/أغسطس 2022؛ وانتهى في شهر أيلول/سبتمبر 2022. تم التواصل مع عدد المنظمات الإنسانية التي قدمت تدريبات في مجال ريادة الأعمال ودعمت السكان بمشاريع التمكين الاقتصادي في سوريا لتزويدنا بأصحاب المشاريع المميزة والتي قد تكون ريادة، حصلت وحدة تنسيق الدعم من منظمتي بنيان للشباب والتنمية ومنظمة بنفسج على معلومات التواصل مع عدد من أصحاب المشاريع، وتم التواصل مع أصحاب هذه المشاريع وأجريت معهم المقابلات. كما بحث الخبراء القائمين على التقرير في منصات التواصل الاجتماعي ومحركات البحث عن مشاريع ريادة من الممكن تسليط الضوء عليها والاستفادة من تجربة أصحابها.

بدأ مسؤولو البيانات والتحليل باستخراج القيم الشاذة والمفقودة وتمت مراجعتها مع الباحثين بالتزامن مع عملية التحليل، لتبدأ عملية كتابة التقرير باللغة العربية ويُترجم التقرير للغة الإنكليزية بالتزامن مع كتابة التقرير، ثم بدأت عملية تصميم التقرير وأصدرت النسخة النهائية منه في شهر كانون الثاني/يناير 2023.

6. الصعوبات والتحديات

1. واجه الباحثون صعوبة في الوصول لأصحاب المشاريع الريادية، بسبب عدم خبرة أصحاب المشاريع بمفهوم المشاريع الريادية ومصطلحاتها، وكحل لهذه الصعوبة بدأ الباحثون بسؤال السكان عن المشاريع التي يرونها مميزة وتوجهوا لأصحاب هذه المشاريع لإجراء مقابلات معهم، كما تم التواصل مع عدد من المنظمات الإنسانية التي قدمت دعماً لأصحاب المشاريع وحصلت وحدة تنسيق الدعم على معلومات التواصل مع أصحاب المشاريع.
2. رفض قسم من أصحاب المشاريع الخاصة إجراء المقابلات مع الباحثين لأنهم لا يودون مشاركة أي معلومات عن مشاريعهم الخاصة، تم توجيه الباحثين للبحث عن أصحاب مشاريع قادرين على المشاركة في الدراسة.
3. بعد جمع البيانات تبين أن عدد من أصحاب المشاريع الذين أجريت معهم المقابلة لا تنطبق عليهم معايير المشاريع الريادية ومشاريعهم ليست مميزة، مما اضطر الخبراء لحذف هذه المقابلات من الدراسة لتجنب أي انزياح شاذ للنتائج.
4. عدم وجود جهات رسمية لديها معلومات دقيقة عن المشاريع القائمة في شمال غرب سوريا والصعوبات والتحديات التي تواجه المشاريع، مما أدى للاعتماد على نتائج الدراسة دون وجود أي بيانات ثانوية داعمة.
5. صعوبة تحديد تعريف عالمي معتمد لمصطلح ريادة الأعمال، كون المصطلح حديث نسبياً فلا يوجد تعريف عالمي موحد لريادة الأعمال، بالإضافة لعدم وجود معايير عالمية يمكن اعتمادها للتأكد من أن المشروع ريادي أو ليس ريادياً.
6. تعقيدات السياق السوري والذي تتم فيه الدراسة بسبب الصراع الدائر منذ 2011، والانهايار الاقتصادي وظروف النزوح والتهجير.

القسم الثالث

معلومات عامة حول الدراسة



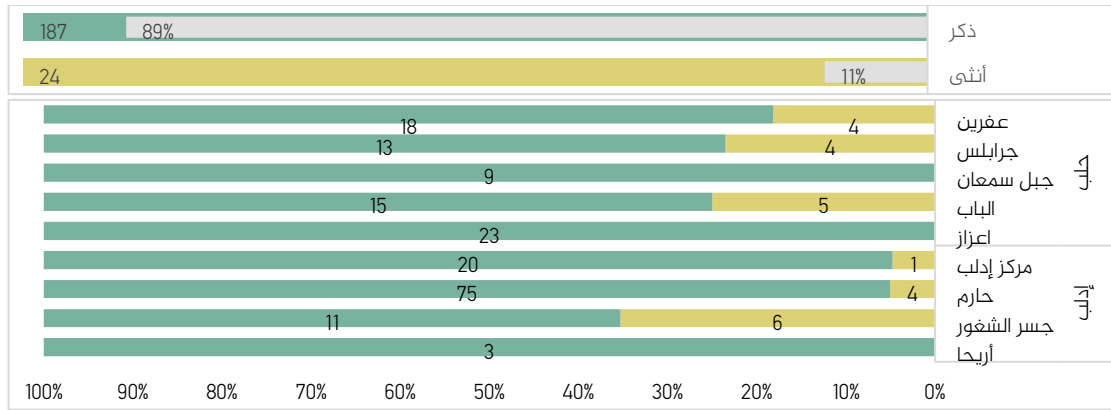
ثالثاً: معلومات عامة

1. التجمعات السكانية التي شملتها الدراسة وجنس المجيب

أجريت الدراسة في كافة المناطق الخاضعة لسيطرة المعارضة في شمال غرب سوريا ضمن محافظتي حلب وإدلب، وتضمنت 17 ناحية في محافظة إدلب، و18 ناحية في محافظة حلب.

بلغ عدد أرباب العمل الذين أجريت معهم المقابلات 211 شخص، منهم 11% (24 ربة عمل أنثى) إناث. وتم اختيار هؤلاء الأشخاص على اعتبار أن المشاريع التي يملكونها أو يديرونها ريادية. واعتمد التقرير تعريف³ ريادة الأعمال " بأنها العملية التي يتم من خلالها إنشاء مشروع جديد قادر على إنتاج السلع والخدمات، وهي العملية التي يتم من خلالها تحويل الأفكار إلى واقع يحقق الأرباح المادية والمعنوية لرائد الأعمال. بالإضافة إنها العملية التي تتسم بالإبداع على خلق الأفكار الجديدة التي تساهم بحل مشكلة ما أو إيجاد حلول بطريقة مميزة."

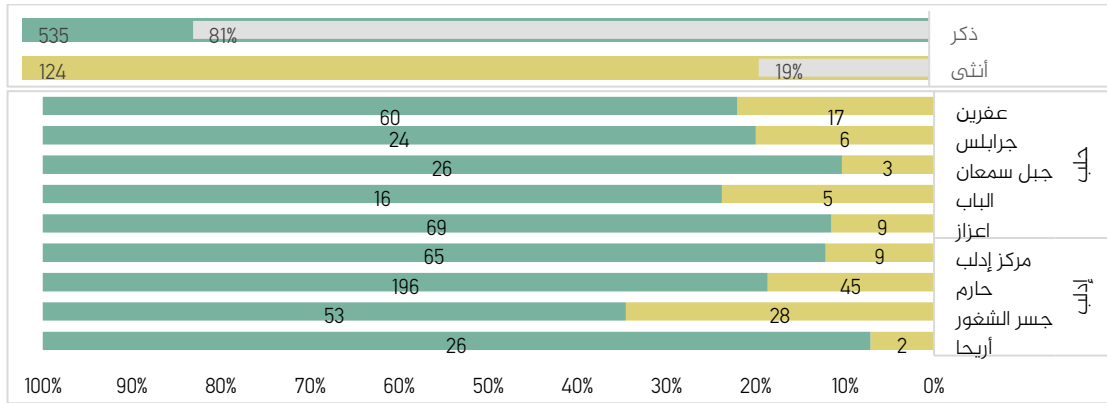
شكل 2 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الجنس- مستوى المنطقة



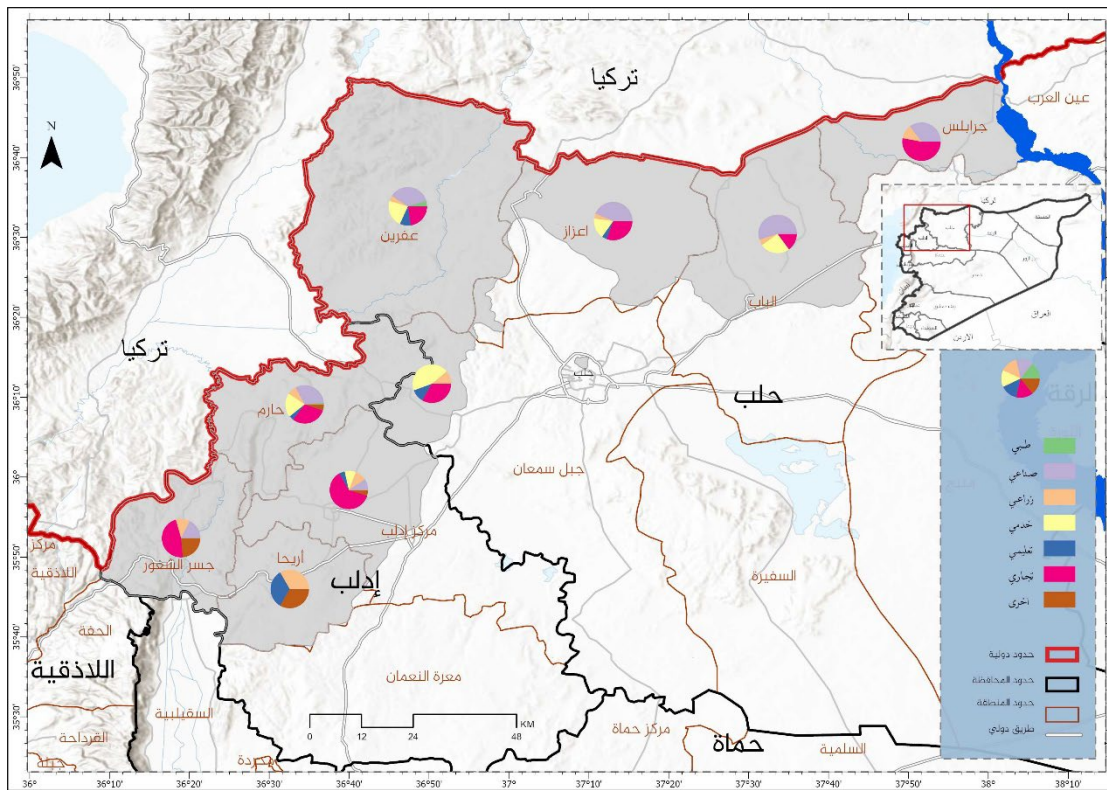
بلغ عدد العاملين الذين أجريت معهم المقابلات 659 شخص، منهم 19% (124 أنثى عاملة) إناث. وتم اختيار هؤلاء الأشخاص بمعايير تمثل الشريحة الأكبر من الطبقة العاملة في المجتمع. من حيث مراعاة المهن المختلفة والمستوى التعليمي والشرائح العمرية.

³ <https://tinyurl.com/2qmou7ab>

شكل 3 عدد/نسبة العاملين حسب الجنس- مستوى المنطقة



خريطة (2) معلومات العينة البحثية



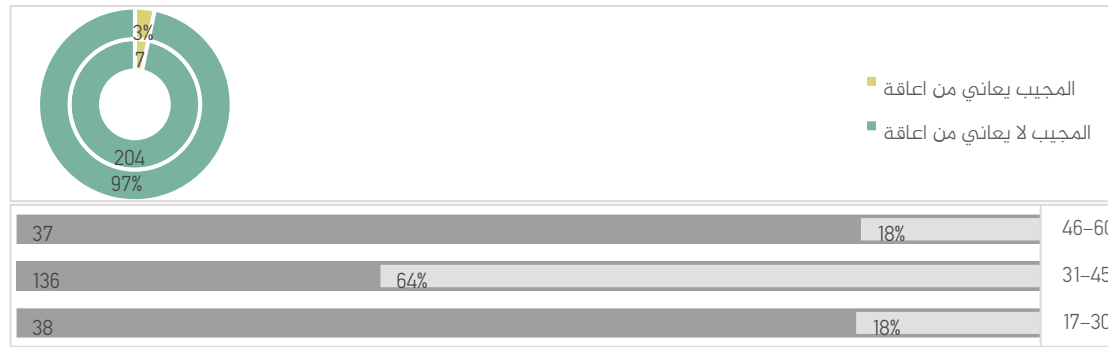
2. الفئات العمرية والمجيبين ذوو الإعاقة والحالة الاجتماعية

أثناء عملية جمع البيانات تم توجيه الباحثين لإجراء مقابلات مع أشخاص ذوي إعاقة متى أمكنهم ذلك، حيث لا تتواجد بيئة عمل مناسبة للأشخاص ذوي الإعاقة في سوريا، من حيث توفير أعمال تتناسب مع إعاقتهم أو مرافق مناسبة للأشخاص ذوي الإعاقة في بيئة العمل. إنما يضطر العاملون ذوي الإعاقة للتكيف مع الأعمال التي قد تتطلب منهم جهداً مضاعفاً بالمقارنة مع الأشخاص الذين لا يملكون إعاقة.

أظهرت الدراسة أن 3% (7 أرباب عمل ذوو إعاقة) من أرباب العمل الذين أجريت معهم المقابلات يعانون من إعاقة جسدية.

تظهر نتائج الدراسة أن النسبة الأكبر من أرباب العمل تتراوح أعمارهم بين 31-45 سنة، من أرباب العمل الذين تمت مقابلتهم 18% (38 رب عمل) تتراوح أعمارهم بين 17-30 سنة، و64% (136 رب عمل) تتراوح أعمارهم بين 31-45 سنة، و18% (37 رب عمل) تتراوح أعمارهم بين 46-60 سنة. وتبين أن 89% من أرباب العمل متزوجين، و9% عازبين.

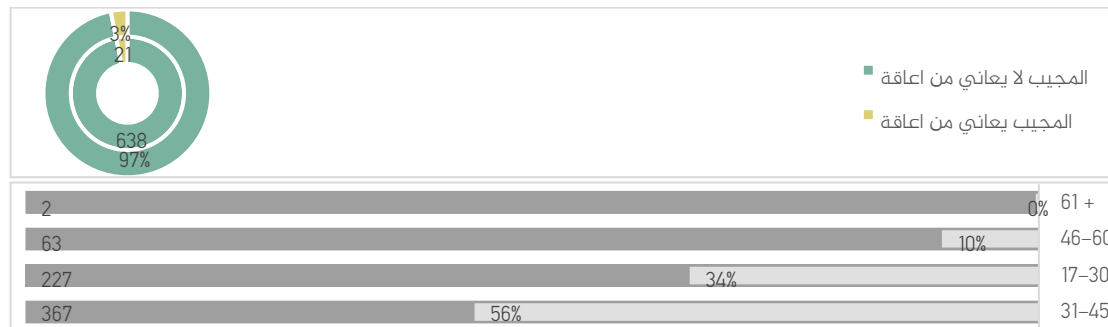
شكل 4 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الفئة العمرية



أظهرت الدراسة أن 3% (21 عامل ذوو إعاقة) من العاملين الذين أجريت معهم المقابلات يعانون من إعاقة جسدية.

من العاملين الذين تمت مقابلتهم 34% (227 عاملاً) تتراوح أعمارهم بين 17-30 سنة، و56% (367 عاملاً) تتراوح أعمارهم بين 31-45 سنة، و10% (65 عاملاً) تتراوح أعمارهم بين 46-60 سنة. وتبين أن 81% من العاملين متزوجين، و15% عازبين.

شكل 5 عدد/نسبة العاملين حسب الفئة العمرية

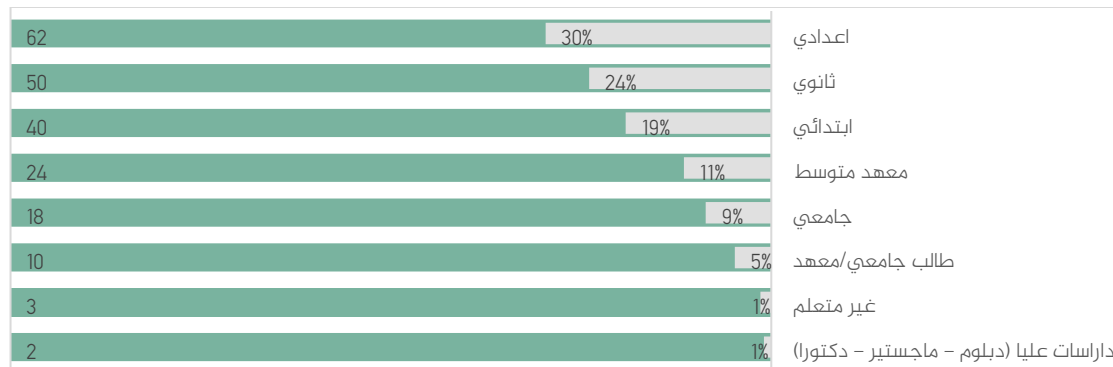


3. المستوى التعليمي المجيبين

أظهرت الدراسة أن المشاريع الريادية لا ترتبط بالمستوى التعليمي لأرباب العمل، مما يعني عدم وجود ارتباط بين الشهادة العلمية وقدرة العاملين وأرباب العمل على البدء بمشاريعهم الخاصة.

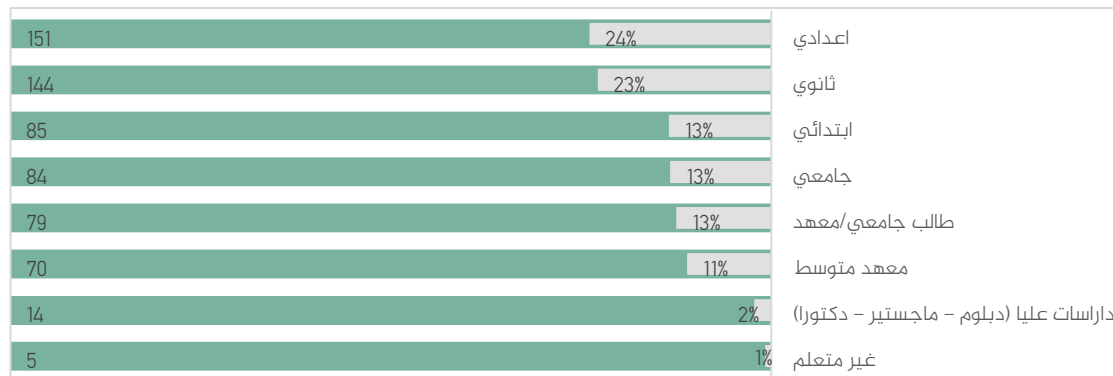
11% (24 رب عمل) من أرباب العمل الذين أجريت معهم المقابلات أتموا تعليمهم في معاهد تعليمية متوسطة، 9% (18 رب عمل) أتموا تعليمهم الجامعي، 1% (2 رب عمل) أتموا دراسات عليا بعد الجامعة (دبلوم أو ماجستير أو دكتوراه).

شكل 6 عدد/نسبة أرباب العمل حسب مستواهم التعليمي



13% (79 عامل) من العاملين الذين أجريت معهم المقابلات هم طلاب جامعيين أو طلاب معاهد متوسطة (لم يتمكنوا من إتمام تعليمهم أو مازالوا طلاباً في فترة جمع البيانات)، 11% (70 عامل) أتموا تعليمهم في معاهد متوسطة، 13% (84 عامل) أتموا تعليمهم الجامعي، 2% (14 عامل) أتموا دراسات عليا بعد الجامعة (دبلوم أو ماجستير أو دكتوراه).

شكل 7 عدد/نسبة العاملين حسب مستواهم التعليمي



القسم الرابع

المشاريع الريادية

0

4

transport
chemical production
Industrial
nuclear energy industry
Securities
electronics



رابعاً: المشاريع الريادية

1. قطاعات المشاريع الريادية

أظهرت الدراسة أن في مقدمة المشاريع الخاصة التي يعتقد أصحابها أنها ريادية هي المشاريع التجارية، والتي شكلت 34% (72 مشروعاً) من المشاريع التي أجريت مع أصحابها المقابلات، 31% (65 مشروعاً) من المشاريع الخاصة التي يعتقد أصحابها أنها ريادية هي صناعية، 17% (36 مشروعاً) مشاريع خدمية، 8% (17 مشروعاً) مشاريع زراعية، 4% (9 مشروعاً) مشاريع تعليمية، 1% (2 مشروعاً) مشاريع طبية.

شكل 8 عدد/نسبة أرباب العمل حسب نوع مشاريعهم

| نوع المشروع | عدد المشاريع | النسبة المئوية |
|-------------|--------------|----------------|
| تجاري | 72 | 34% |
| صناعي | 65 | 31% |
| خدمي | 36 | 17% |
| زراعي | 17 | 8% |
| أخرى | 10 | 5% |
| تعليمي | 9 | 4% |
| طبي | 2 | 1% |

المشاريع التجارية: اعتمد القسم الأكبر من أصحاب المشاريع التجارية الذين يعتقدون أن مشاريعهم ريادية على تجارة المواد بكافة أنواعها (الصناعية والغذائية والألبسة وغيرها من المواد)، بالإضافة إلى أن قسم من هؤلاء كان يصنع المنتج محلياً، ولكن الأمر الذي يميز مشاريعهم التجارية أنهم أضافوا خدمتي التسويق الإلكتروني والتوصيل المجاني، كما أضاف بعض أصحاب المشاريع التجارية حسومات وجوائز للزبائن الدائمين. بالإضافة إلى تقديم بعض الخدمات والمواد (مثل المشروبات والأطعمة) على الطرق السريعة بشكل عاجل بحيث يتمكن العمال والسائقون من الحصول على المشاريع والأطعمة دون هدر الكثير من الوقت أثناء العمل.

المشاريع الصناعية: اعتمد القسم الأكبر من أصحاب المشاريع الصناعية الذين يعتقدون أن مشاريعهم ريادية على الصناعات المرتبطة بالمواد الغذائية، حيث يصنعون الأغذية ومواد المونة بالاعتماد على المنتجات الزراعية والحيوانية المتوفرة في الأسواق، وتخزين هذه الأغذية وبيعها في فصل الشتاء (مونة منزلية) وتعتمد هذه المشاريع بشكل كبير على ربات المنازل. كما قامت بعض المشاريع على تعقيم المياه وملئها بعبوات مغلقة وتوفيرها في الأسواق بأسعار منافسة (عبوات مياه الشرب)، وعمل بعض أصحاب المشاريع الريادية على استخراج نوع ثاني من زيت الزيتون من خلال بقايا معاصر الزيتون (من مادة البيرين قبل تحويلها لوقود تدفئة)، وظهرت صناعات مرتبطة بألواح الطاقة الشمسية والبطاريات، كما ظهرت صناعة وسائل النقل الصغيرة كالسيارات صغيرة الحجم (أو وسائل النقل بثلاث عجلات).

المشاريع الخدمية: اعتمد القسم الأكبر من أصحاب المشاريع الخدمية الذين يعتقدون أن مشاريعهم ريادية على خدمات توصيل المواد وعلى توفير ورشات صيانة وإصلاح لكافة الأعطال المنزلية، وعلى توفير مواقف مأجورة للسيارات والدراجات النارية في الأماكن المزدحمة بسبب ازدياد حالات السرقة، وتوفر هذه المواقف خدمة تنظيف الآليات، بالإضافة لصالونات تصفيف الشعر والأعمال اليدوية الأخرى.

المشاريع الزراعية: اعتمد القسم الأكبر من أصحاب المشاريع الزراعية الذين يعتقدون أن مشاريعهم ريادة على ادخال زراعات جديدة على المنطقة لم تكن متوفرة، حيث كانت محافظة إدلب وريف حلب الشمالي تحصلان على هذه المواد من محافظات أخرى، وبسبب إغلاق الطرق وارتفاع تكاليف النقل أصبحت بعض هذه المواد مفقودة في أسواق محافظة إدلب، ولذلك لجأ المزارعون إلى تهيئة الظروف المناسبة لزراعة هذه المحاصيل في مناطقهم (كالفطر والموز وغيرها من المواد)، فيما لجأ قسم آخر من أصحاب المشاريع الزراعية لاعتماد تقنيات جديدة في الري، ولجأ قسم من أصحاب المشاريع الريادية إلى تهجين أنواع من البذار تناسب مع الظروف الزراعية في المنطقة، واعتمدت قسم من المشاريع الزراعية على زراعة الخضروات بدون تربة بالاعتماد على المياه فقط.

المشاريع التعليمية: اعتمد القسم الأكبر من أصحاب المشاريع التعليمية الذين يعتقدون أن مشاريعهم ريادة على منصات للتعليم عن بعد، وإنشاء عدد من المدارس النموذجية الخاصة والتي توفر تعليم لغات أجنبية، ومعاهد لتعليم بعض الحرف اليدوية.

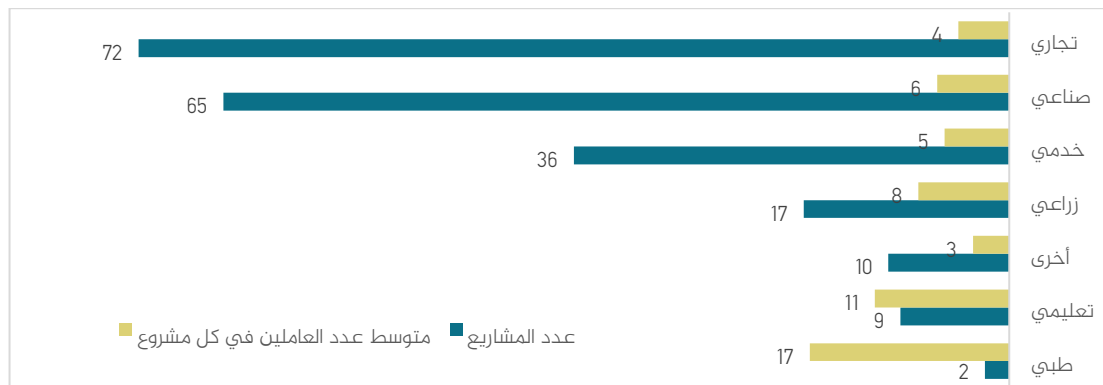
المشاريع الأخرى: اعتمد القسم الأكبر من أصحاب المشاريع الأخرى الذين يعتقدون أن مشاريعهم ريادة على صناعة المحتوى الرقمي والعمل في التسويق الإلكتروني.

2. أعداد العاملين حسب قطاعات المشاريع

تشير الدراسة إلى وجود أكبر متوسط لعدد العاملين ضمن المشاريع الطبية، إلا أن هذا المتوسط لا يعكس الواقع الحقيقي للمشاريع الطبية في المنطقة، حيث يوجد مشروعين فقط، أحدهما لصناعة الأدوية البشرية محلياً وفق المواصفات المحلية والذي يؤمن العدد الأكبر لفرص العمل، حيث يبلغ عدد العاملين في هذا المشروع 30 عاملاً. والمشروع الثاني هو مركز لتصوير البانوراما الفكية، حيث لا تتوفر هذه الخدمة الطبية في المنطقة، مما دفع القائمين على المشروع لشراء جهاز بسيط وتوظيف 3 عاملين فقط.

أجرى الباحثون مقابلات مع أصحاب 17 مشروعاً زراعياً، وبلغ متوسط عدد العاملين في كل مشروع زراعي 8 عاملين، وأجرى الباحثون مقابلات مع أصحاب 65 مشروعاً صناعياً، وبلغ متوسط عدد العاملين في كل مشروع صناعي 6 عاملين، وأجرى الباحثون مقابلات مع أصحاب 36 مشروعاً خدمياً، وبلغ متوسط عدد العاملين في كل مشروع خدمي 5 عاملين، وأجرى الباحثون مقابلات مع أصحاب 72 مشروعاً تجارياً، وبلغ متوسط عدد العاملين في كل مشروع تجاري 4 عاملين.

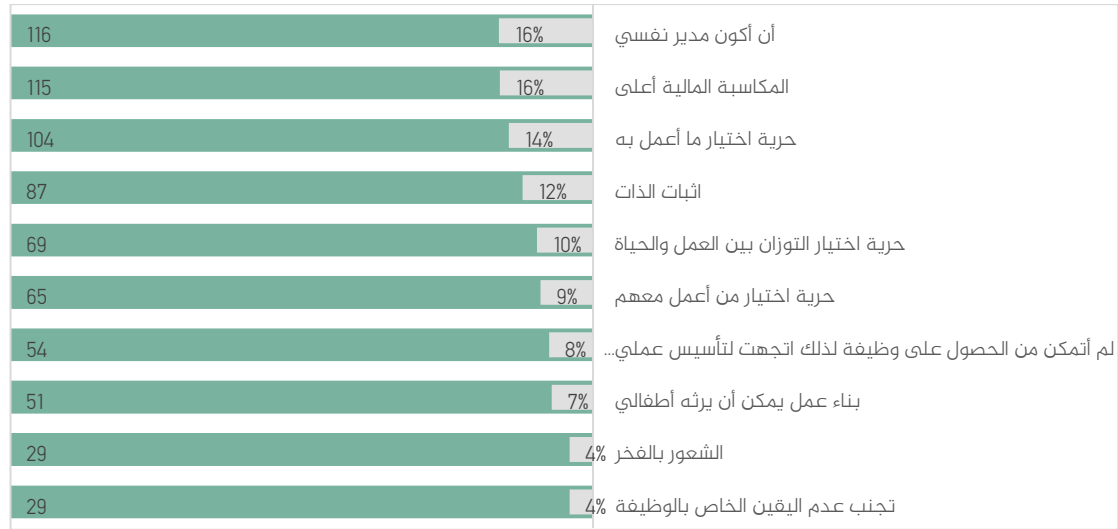
شكل 9 عدد/نسبة العاملين حسب نوع مشاريعهم



3. أسباب البدء بمشاريع خاصة

تبين من خلال الدراسة أن 16% (116 شخصاً) من أرباب بدأوا بمشاريعهم الخاصة ليكون مدراء أنفسهم، و16% (115 شخصاً) لأن المكاسب من المشاريع الخاصة أعلى، و14% (104 شخصاً) من أجل حرية اختيار ما يعمل به، و12% (87 شخصاً) لإثبات الذات، و10% (69 شخصاً) من أجل حرية اختيار التوازن بين العمل والحياة الاجتماعية والنشاطات الشخصية ووقت الفراغ.

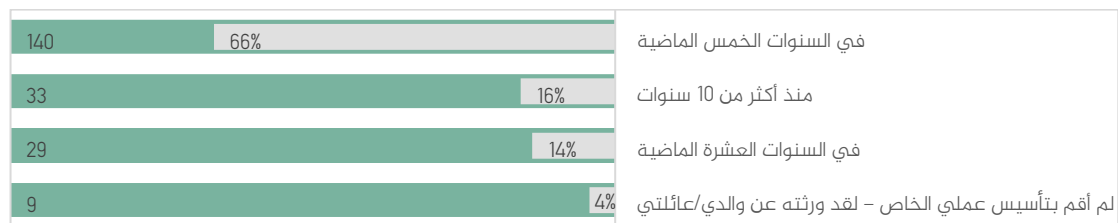
شكل 10 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الأسباب التي دفعتهم لإنشاء مشاريعهم



تشير نتائج الدراسة أن معظم أصحاب المشاريع الخاصة أنشأوا مشاريعهم بأنفسهم بينما فقط 4% (9 أشخاص) من أصحاب المشاريع ورثوا مشاريعهم عن عائلاتهم.

ولدى سؤال أرباب العمل عن الفترة التي أنشأوا فيها مشاريعهم الخاصة، أفاد 66% (140 شخصاً) من أرباب العمل أنهم أنشأوا مشاريعهم في السنوات الخمسة الماضية، يذكر أنه خلال السنوات الثلاثة الماضية انخفضت حدة الأعمال العسكرية في شمال غرب سوريا مقارنةً بحدتها قبل عام 2020، وقد يكون هذا الاستقرار الأمني النسبي سبباً في بدء تعافي القطاع الاقتصادي وزيادة أعداد المشاريع، و16% (33 شخصاً) من أرباب العمل أنشأوا مشاريعهم منذ أكثر من عشر سنوات، و14% (29 شخصاً) أنشأوا مشاريعهم في السنوات العشرة الماضية.

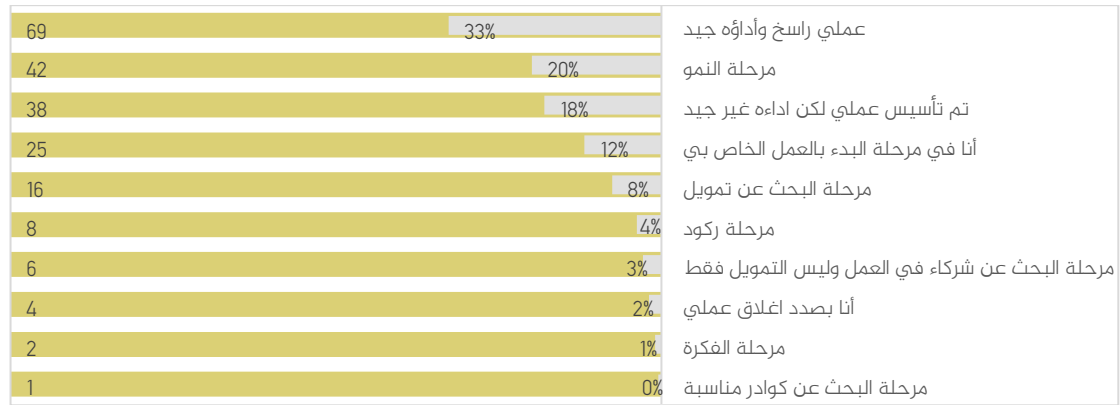
شكل 11 عدد/نسبة أرباب العمل حسب فترة تأسيس مشاريعهم



4. تقييم مراحل المشاريع

تشير نتائج الدراسة أن القسم الأكبر من المشاريع الخاصة راسخة وأداؤها جيد أو أنها في مرحلة النمو، 33% (69 شخصاً) من أصحاب المشاريع الخاصة يرون أن مشاريعهم راسخة وأداؤها جيد، 20% (42 شخصاً) مشاريعهم في مرحلة النمو، 18% (38 شخصاً) قاموا بتأسيس مشاريعهم، ولكن أداؤها مازال غير جيد، 12% (25 شخصاً) يرون أنهم ما يزالون في مرحلة البدء ولا يستطيعون تقييم مشاريعهم، و8% (16 شخصاً) في مرحلة البحث عن التمويل، و4% (8 أشخاص) مشاريعهم في مرحلة الركود، و3% (6 أشخاص) في مرحلة البحث عن شركاء للمساهمة في التمويل.

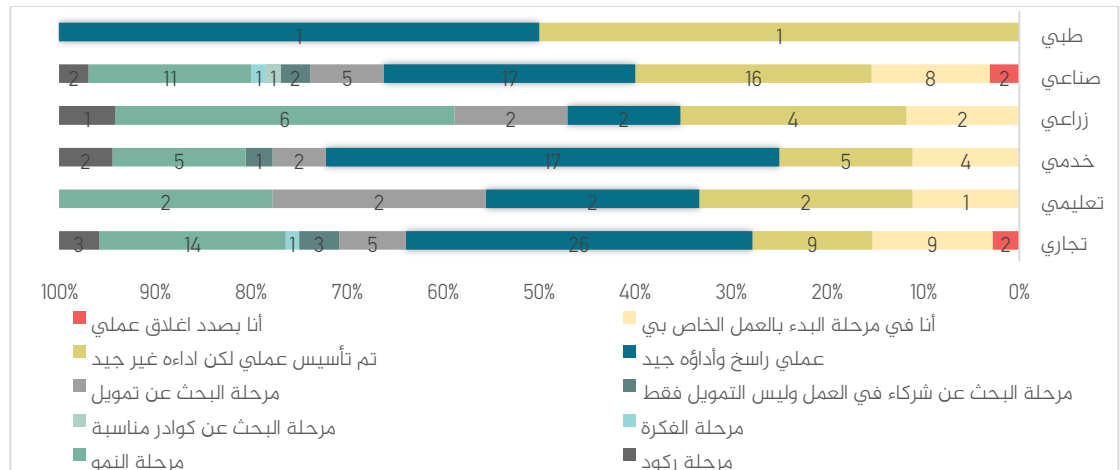
شكل 12 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تقييمهم لمراحل مشاريعهم



تبين من خلال نتائج الدراسة أن 38 مشروعاً في مرحلة النمو، منها 14 مشروعاً تجارياً، و11 مشروعاً صناعياً، و6 مشاريع زراعية، و5 مشاريع خدمية.

65 مشروعاً راسخة وأداؤها جيد، منها 26 مشروعاً تجارياً، و17 مشروعاً صناعياً، و17 مشروعاً خدمياً.

شكل 13 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تقييمهم لمراحل مشاريعهم



5. آليات الوصول لفكرة المشاريع

تشير نتائج الدراسة أن القسم الأكبر من أصحاب المشاريع الريادية حصلوا على أفكار لمشاريعهم بعد دراسة السوق وتلقيهم تدريباً مهنيّاً مختصاً، 39% (83 شخصاً) من أصحاب المشاريع الريادية حصلوا على أفكار مشاريعهم بعد مسح للسوق ومعرفة المشاريع الأكثر ربحاً، و25% (53 شخصاً) حصلوا على أفكار مشاريعهم بعد تلقيهم تدريب مهني، وهو ما يشير إلى دور المنظمات التي تدرّب وتدعم سبل العيش في زيادة أعداد المشاريع المنتجة والتي توفر مصادراً للدخل. و20% (42 شخصاً) من أصحاب المشاريع الريادية حصلوا على أفكار مشاريعهم من خلال شراكة بدأوها مع أحد الأصدقاء أو الأصدقاء، و14% (30 شخصاً) كان المشروع لأحد أفراد عائلتهم قبل حصولهم على المشروع.

شكل 14 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آلية الوصول لفكرة مشروعهم

| عدد | نسبة | الوصف |
|-----|------|---|
| 83 | 39% | فكرة المشروع كانت بعد مسح للسوق ومعرفة المشاريع الأكثر ربحاً... |
| 53 | 25% | حصلت على تدريب مهني وبدأت العمل |
| 42 | 20% | شراكة مع قريب أو صديق |
| 30 | 14% | المشروع كان لأحد أفراد عائلته |
| 2 | 1% | اكتسبت الخبرة في عملي لدى جهة أخرى وقررت بدء مشروعني الخاص |
| 1 | 0% | مهنتي الأساسية منذ الصغر |

6. عوامل تميّز المشاريع الريادية

32% (130 شخصاً) من أصحاب المشاريع يرون أن ما يميز مشاريعهم أنها توفر المال، و21% (84 شخصاً) مشاريعهم تقدم منتجات جديدة أو خدمة جديدة، و20% (82 شخصاً) مشاريعهم توفر الوقت على المستهلك، و15% (61 شخصاً) مشاريعهم تراعي التنوع بشكل أكبر، و12% (49 شخصاً) مشاريعهم تستخدم تقنيات تسهل الحصول على الخدمة.

شكل 15 عدد/نسبة أرباب العمل حسب عوامل تميّز مشاريعهم

| عدد | نسبة | الوصف |
|-----|------|--------------------------------------|
| 130 | 32% | يوفر المال |
| 84 | 21% | يقدم منتج جديد (خدمة جديدة) |
| 82 | 20% | يوفر الوقت على المستهلك |
| 61 | 15% | يراعي التنوع بشكل أكبر |
| 49 | 12% | يستخدم تقنيات تسهل الحصول على الخدمة |

7. الرغبة في توسيع المشاريع

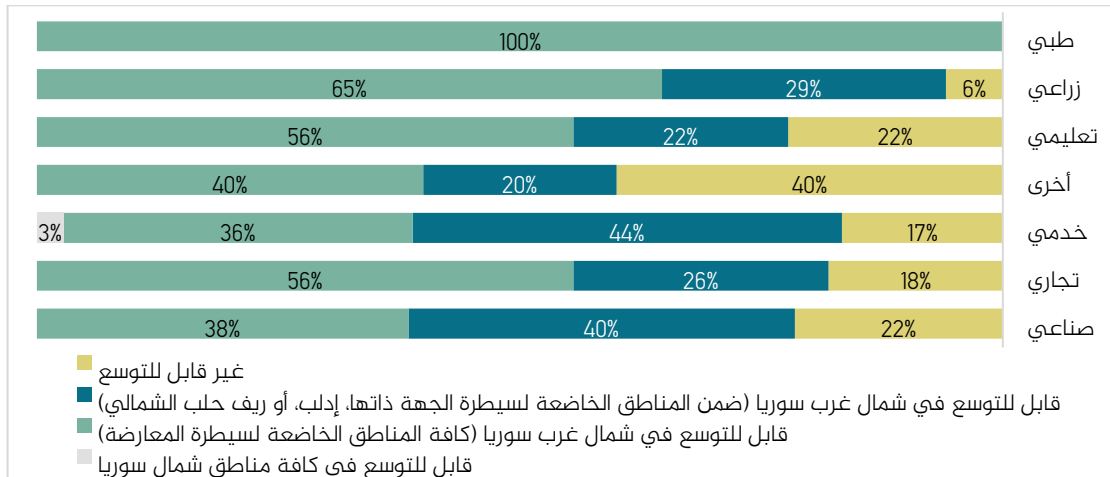
أجريت الدراسة في شمال غرب سوريا فقط وضمن المناطق الخاضعة لسيطرة قوات المعارضة، وعند سؤال أصحاب الأعمال عن قابلية توسع مشاريعهم في مناطق أخرى أفاد 47% (100 شخصاً) من أصحاب المشاريع أن مشاريعهم قابلة للتوسع في كافة مناطق شمال غرب سوريا، ويقصد هنا المناطق الخاضعة لسيطرة المعارضة من محافظة إدلب وريف حلب الغربي، والمناطق الخاضعة لسيطرة المعارضة المدعومة من تركيا في ريف حلب الشمالي، وأفاد 33% (70 شخصاً) أن مشاريعهم قابلة للتوسع في شمال غرب سوريا، ولكن ضمن المناطق الخاضعة لسيطرة الجهة ذاتها، ويقصد هنا أن المشاريع قابلة للتوسع في ريف حلب الشمالي فقط، أو في محافظة إدلب فقط، وأفاد 19% (40 شخصاً) أن مشاريعهم غير قابلة للتوسع.

شكل 16 عدد/نسبة أرباب العمل حسب إمكانية توسع مشاريعهم

| عدد | نسبة | وصف |
|-----|------|--|
| 100 | 47% | قابل للتوسع في شمال غرب سوريا (كافة المناطق الخاضعة لسيطرة المعارضة) |
| 70 | 33% | قابل للتوسع في شمال غرب سوريا (ضمن المناطق الخاضعة لسيطرة الجهة ذاتها، إدلب، أو ريف حلب الشمالي) |
| 40 | 19% | غير قابل للتوسع |
| 1 | 0% | قابل للتوسع في كافة مناطق شمال سوريا |

حول توسع المشاريع لتشمل كافة مناطق شمال غرب سوريا، تظهر نتائج الدراسة أن كافة المشاريع الطبية قابلة للتوسع في كافة مناطق شمال غرب سوريا، و65% من المشاريع الزراعية قابلة للتوسع في كافة مناطق شمال غرب سوريا، و56% من المشاريع التجارية والتعليمية، و38% من المشاريع الصناعية، و36% من المشاريع الخدمية.

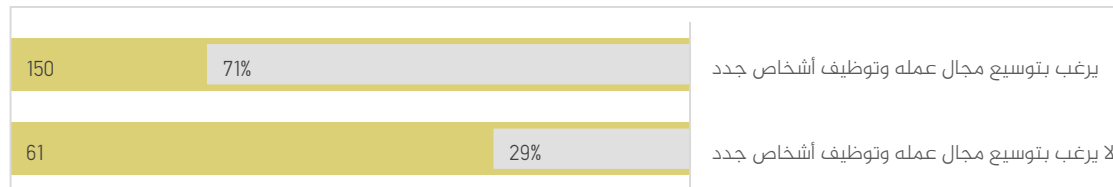
شكل 17 نسب أرباب العمل حسب إمكانية توسع مشاريعهم حسب القطاع



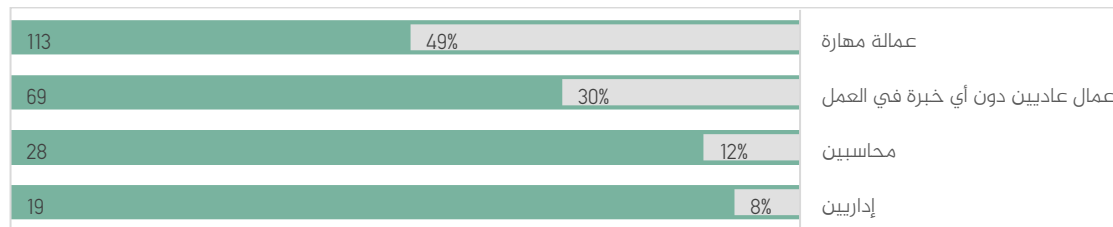
71% من أصحاب المشاريع يرغبون بتوسيع مشاريعهم وتوظيف أشخاص جدد، منهم 49% يحتاجون لعمالة ماهرة، و30% يحتاجون لعمال عاديين دون أي خبرة في العمل، و12% يحتاجون محاسبين، و8% يحتاجون إداريين.

يذكر أن هذه الدراسة شملت مقابلات مع 659 شخصاً (ليسوا من أصحاب المشاريع)، منهم 46% (303 شخصاً) عاطلين عن العمل، ويشكل العمال الماهرين (أصحاب الحرف) النسبة الأكبر من العاطلين عن العمل حيث بلغت نسبتهم 61% (184 شخصاً) من الأشخاص العاطلين عن العمل، وهنا تظهر الحاجة لربط العاطلين عن العمل من العمال الماهرين مع أصحاب المشاريع الراغبين بتوسيع مشاريعهم وتوظيف عمال ماهرين.

شكل 18 عدد/نسبة أرباب العمل حسب رغبتهم بتوسيع مشاريعهم



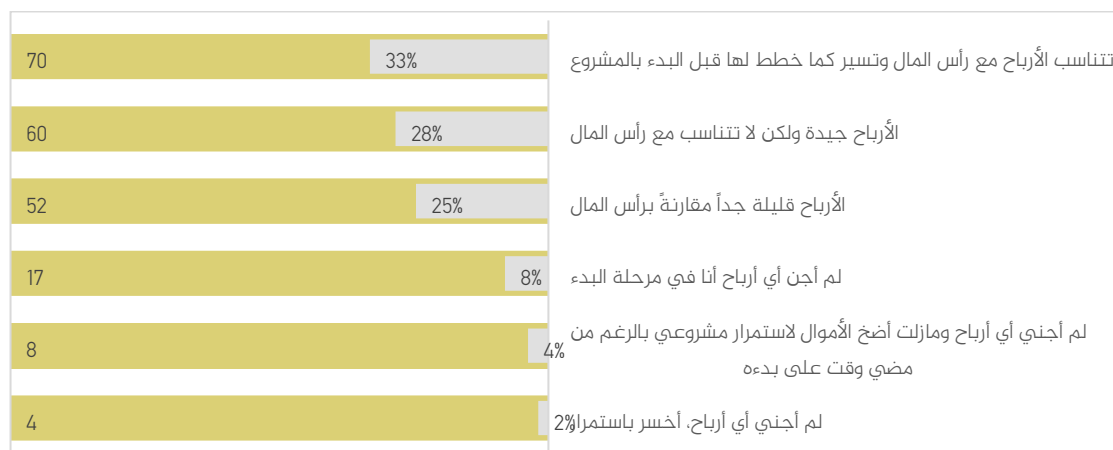
شكل 19 عدد/نسبة أرباب العمل الراغبين بتوسيع مشاريعهم حسب العمالة التي يحتاجونها



8. مقارنة الأرباح مع رأس المال

33% (70 شخصاً) فقط من أصحاب المشاريع يرون أن أرباح مشاريعهم تتناسب مع رأس المال الذي استخدم لتمويل المشروع، ويرون أن الأرباح تسير كما خطط لها قبل البدء بالمشروع.

شكل 20 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أرباحهم



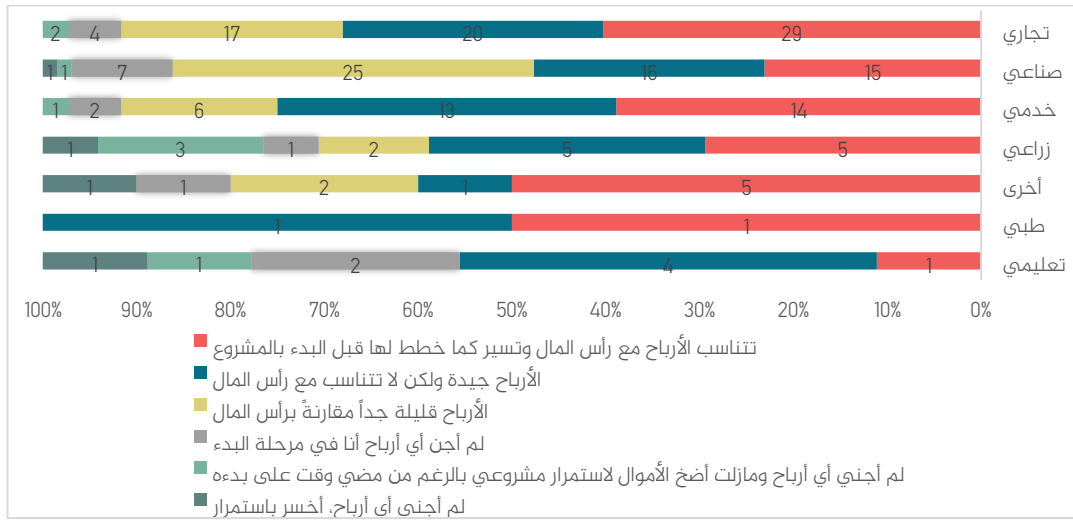
40% (29 مشروعاً تجارياً) من المشاريع التجارية تتناسب الأرباح فيها مع رأس المال وتسير المشاريع كما خطط لها قبل البدء بالمشروع، و28% (20 مشروعاً تجارياً) أرباحها جيدة، ولكن لا تتناسب مع رأس المال.

39% (14 مشروعاً خدمياً) من المشاريع الخدمية تتناسب الأرباح فيها مع رأس المال وتسير المشاريع كما خطط لها قبل البدء بالمشروع، و36% (13 مشروعاً خدمياً) أرباحها جيدة، ولكن لا تتناسب مع رأس المال.

29% (5 مشروعاً زراعياً) من المشاريع الزراعية تتناسب الأرباح فيها مع رأس المال وتسير المشاريع كما خطط لها قبل البدء بالمشروع، و29% (5 مشاريع زراعية) أرباحها جيدة، ولكن لا تتناسب مع رأس المال.

23% (15 مشروعاً صناعياً) من المشاريع الصناعية تتناسب الأرباح فيها مع رأس المال وتسير المشاريع كما خطط لها قبل البدء بالمشروع، و25% (16 مشروعاً صناعياً) أرباحها جيدة، ولكن لا تتناسب مع رأس المال.

شكل 21 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أرباحهم



9. درجة استقرار المشاريع

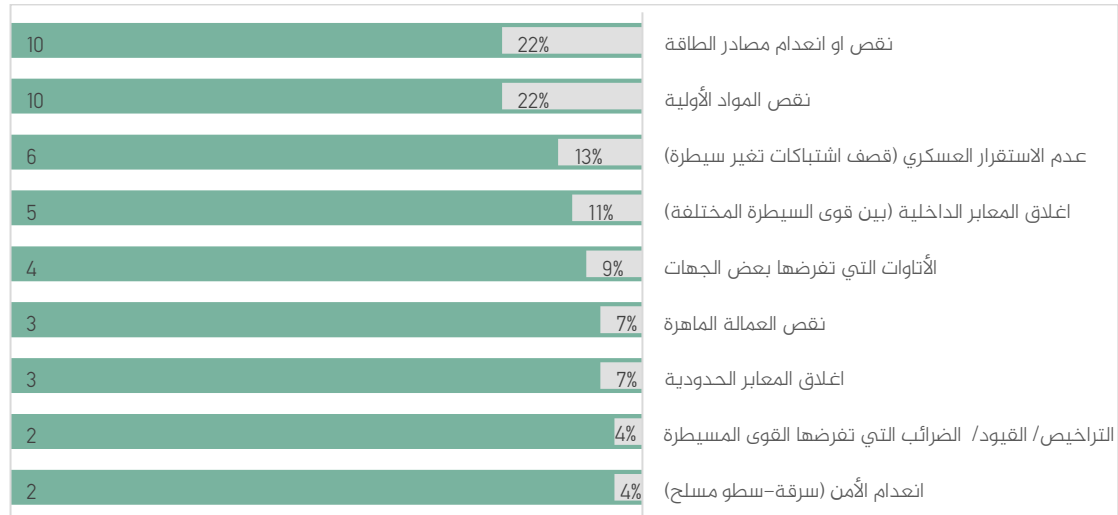
87% من أصحاب المشاريع يرون أن مشاريعهم مستقرة مالياً وقابلة للاستمرار، فيما يرى 13% فقط من أصحاب المشاريع أن مشاريعهم غير مستقرة مالياً وغير قابلة للاستمرار. وتستدعي هذه النسبة تدخل المنظمات الإنسانية العاملة في مجال التمكين الاقتصادي لدعم هذه المشاريع من خلال تقديم الاستشارات لتوفير الاستقرار لهذه المشاريع.

شكل 22 عدد/نسبة أرباب العمل حسب استقرار مشاريعهم



22% من أسباب عدم استقرار المشاريع هو نقص أو انعدام مصادر الطاقة، و22% نقص المواد الأولية، و13% عدم الاستقرار العسكري (القصف والاشتباكات وتغير السيطرة)، و11% إغلاق المعابر الداخلية (بين قوى السيطرة المختلفة)، و9% الأتوات التي تفرضها بعض الجهات، و7% نقص العمالة الماهرة، و7% إغلاق المعابر الحدودية، و4% التراخيص والقيود التي تفرضها الجهة المسيطرة، و4% انعدام الأمن (السرقه والسطو المسلح).

شكل 23 عدد/نسبة أبواب العمل حسب الأسباب الرئيسية لعدم استقرار مشاريعهم



القسم الخامس

أهم مجالات المشاريع الخاصة

05

خامساً: أهم مجالات المشاريع الخاصة

فرضت ظروف الحرب والتهجير وانعدام مصادر الدخل مجالات جديدة يتجه إليها السكان لتأمين مصادر للدخل، حيث إن الحرب الدائرة ونقص الخدمات والمواد والظروف الاقتصادية الصعبة ألهمت الشباب لابتكار أفكار لمشاريع جديدة تواجه هذه التحديات، وما يميز هذه المشاريع أنها تعتمد على رؤوس أموال بسيطة وعلى المواد الخام المتوفرة في الأسواق المحلية، ومن أهم هذه المشاريع:

1. فرص العمل عن بُعد:

a. مواقع الكترونية للتدريب وربط العاملين بسوق العمل عن بُعد

لقد وجهت جائحة COVID-19 الأنظار إلى سوق العمل عن بُعد، حيث أصبح من الممكن أن يقوم الموظف بقسم كبير من الأعمال من منزله، وفي كثير من الحالات كان الموظف يقيم في بلدة بعيد عن البلد الذي تتواجد فيه الشركة، ويتطلب العمل عن بعد في كثير من الأحيان توفير لابتوب وإنترنت سريع واتصال دائم لدى الموظف بالإضافة لخبرته في أحد مجالات العمل عن بُعد، مثل برامج التصميم أو الترجمة أو إعداد التقارير أو مراقبة المحتوى على مواقع التواصل الاجتماعي أو إدخال وتنظيف البيانات الضخمة، وتوجه أنظار أصحاب الشركات الضخمة إلى الدول التي تعاني من أزمات وتمتلك أشخاصاً قادرين على العمل عن بعد، حيث يؤمن العمل عن بعد مزايًا كبيرة للشركات الضخمة، منها زيادة إنتاجية الموظف، وتخفيض المصاريف التشغيلية لمواقع العمل مثل: تكاليف استهلاك الكهرباء والماء، والنظافة، والحراسة، وإيجار المساحات للمكاتب، ومواقف السيارات للموظفين والعملاء، والدورات التدريبية، وتكاليف السفر والإقامة، مما قد يوفر للشركة أي عمالة رخيصة مقارنة بإقامة الشخص قريباً من مقر الشركة في المدن المزدحمة. وتعتبر المرأة هي الأكثر استفادة من ذلك النظام، إذ يتيح لها الجمع بين القيام بواجباتها المنزلية والعائلية، ورعاية أسرتها دون تضارب مع واجبات عملها، ودون ضغوط نفسية وعصبية. كما أفاد هذا النظام الشركات بالحد من الإنفاق على المكاتب والتوسع فيها وخفض تكاليف البنية التحتية.

أهم الاحتياجات لفتح فرص العمل عن بعد للسكان في شمال سوريا توفير موقع الكتروني لربط الباحثين عن عمل عن بُعد مع الشركات التي تتوفر لديها فرصاً للعمل، ويفارن الموقع المهارات المتوفرة لدى الباحثين عن عمل في شمال سوريا والمهارات التي تتطلبها فرص العمل عن بُعد، مما يساعد القائمين على الموقع لتوفير تدريبات تتناسب مع فرص العمل المطروحة. ويجب أن يكون الموقع ممول بحيث يظهر بسهولة على محركات البحث الإلكترونية لأي شخص يبحث عن موظفين عن بُعد وبأي لغة.

b. التسويق الإلكتروني

يمكن لكل فتاة أو سيدة دخول عالم التجارة الإلكترونية وتسويق الألبسة الجديدة والمستعملة، (تسويق الألبسة بأنواعها، والمستحضرات التجميلية، والاكسسوارات)، هذا النوع من المشاريع لا يتطلب سوى جهاز موبايل أو لابتوب وتوفر الانترنت بشكل دائم، ويحتاج المستفيدون لحضور دورة حول تقنيات التسويق الإلكتروني ومهاراته، كيفية التقاط صور للمنتج والتي تجذب انتباه الزبائن، وكيفية كسب ثقة الزبون. ويمكن لكافة أفراد المجتمع مزاوله هذه المهن بما فيهم ذوو الإعاقة، حيث إن معظم أفراد المجتمع يمتلكون المعدات اللازمة (الموبايلات أو اللابتوبات). كما يمكن العمل على إنشاء مواقع للتسويق الإلكتروني ليستفيد منها السكان في شمال سوريا.

2. مشاريع خدمية:

a. دعم خدمات التوصيل (Delivery)

بعد انتشار جائحة كورونا (COVID-19) انتعش قطاع توصيل الطلبات (Delivery) في كافة الدول، وظهرت عدة مشاريع ناجحة لتوصيل الطلبات في شمال غرب سوريا. من هذه المشاريع تطبيق "هوب هوب"، والذي تتخذ الشركة المالكة للتطبيق مدينة سرمدا في محافظة إدلب مقراً لها، وتؤمن مثل هذه المشاريع فرص عمل لعدد كبير من الشبان، ويتركز الاحتياج في توفر دراجة نارية لدى المستفيدين من هذه المشاريع مزودة بحافظة (صندوق) لحماية الطلبات من الظروف الجوية، حيث تحتاج بعض الطلبات لتوصيلها ساخنة فيما تحتاج طلبات أخرى إلى حفظها باردة، ويقدم المشروع حلاً للزدحام المروري وارتفاع تكاليف التنقل وعدم امتلاك الزبائن للوقت للتسوق بأنفسهم، في المرحلة الأولى من المشروع يستطيع العاملون في هذه الخدمة استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للبدء بالمشروع، ولكن يجب إخضاعهم لدورات تساعد في فهم أساسيات التواصل وتشكيل شبكات مؤلفة من عدد من الأشخاص للعمل معاً، في المراحل المتقدمة وبعد دخول سوق التوصيل يمكن للعاملين البحث عن أساليب أكثر تطوراً مثل تطوير مواقع الكترونية متضمنة خدمات الدفع الإلكتروني، يمتلك قسم كبير من الشباب في شمال غرب سوريا دراجات نارية وأجهزة موبايل، يمكن دعمهم بحافظة (صندوق) ليتم تركيبه على دراجاتهم النارية. ومشاريع خدمات التوصيل نجحت فيها المجتمعات الحضرية أكثر من المجتمعات الريفية، ويقصد هنا المدن والبلدات التي تحتوي عدد كبير من السكان يعيشون في أحياء تحتوي مساكن قريبة من بعضها، وهو ما يجعل عامل التوصيل لا يقطع مسافات كبيرة جداً لإيصال الطلبات.

b. مشاريع الخياطة

حيث يبدأ المشروع بدورة تدريبية يتخللها تسليم معدات بسيطة مثل ماكينات خياطة منزلية ومقصات وبعض المعدات البسيطة، ثم يتم متابعة المستفيدين المتميزين والذين تابعوا بمشاريعهم لمدة تتجاوز 6 أشهر، ويتم إخضاع المستفيدين المتميزين لدورات مكثفة وبعد انتهاء فترة التدريب بنجاح يتم استبدال المعدات البسيطة بمعدات صناعية، مثل ماكينة خياطة صناعية وماكينة حبكة صناعية وبعض المقصات.

قسم من المستفيدين من هذه المشاريع يستطيع البدء بإصلاح الألبسة المستعملة وغسلها وبيعها بعد تحسين جودتها (تطوير لتجارة الألبسة المستعملة)، ويستطيع قسم آخر من المستفيدين البدء بخياطة وإنتاج الألبسة (تفصيل الألبسة للأسرة أو المستفيدين)، وكما يستطيع قسم من النساء الاعتماد على أنفسهن في إصلاح الألبسة لأفراد العائلة. يمكن ربط المستفيدين من هذه المشاريع مع منظمات توزع الألبسة ضمن استجابتها الإنسانية، بحيث يضمن حصول هذه المنظمات على الألبسة بسعر التكلفة مع إضافة هامش ربح بسيط بشرط ضمان جودة المنتج، وبذلك يضمن المشروع توفير فرص عمل للأشخاص العاطلين عن العمل وتوفير الألبسة للعائلات الأشد فقراً. يمكن أن يستفيد من هذه المشاريع النساء على اعتبار أن العمل في هذا النوع من المشاريع لا يتطلب جهداً عضلياً كبيراً ولا يضطرهم للعمل خارج منازلهم، كما يمكن أن يشارك كافة أفراد العائلة بهذا النوع من المشاريع.

c. مشاريع النسيج

حيث يبدأ المشروع بدورة تدريبية يتخللها تسليم معدات بسيطة مثل أسياخ النسيج (سنارة) وبعض الخيوط المخصصة للنسيج (أصواف)، ثم يتم متابعة المستفيدين المتميزين والذين تابعوا بمشاريعهم لمدة تتجاوز 6 أشهر، ويتم اخضاع المستفيدين المتميزين لدورات مكثفة وبعد انتهاء فترة التدريب بنجاح يتم استبدال المعدات البسيطة بمعدات صناعية، مثل ماكينة نسيج (ماكينات تريكو). يمكن أن ينتج المستفيدون كنزات الصوف والمعاطف والجوارب والقبعات وأغطية الطاولات. ويمكن ربط المستفيدين من هذه المشاريع مع منظمات توزع الألبسة ضمن استجابتها الإنسانية، بحيث يضمن حصول هذه المنظمات على الألبسة بسعر التكلفة مع إضافة هامش ربح بسيط بشرط ضمان جودة المنتج، وبذلك يضمن المشروع توفير فرص عمل للأشخاص العاطلين عن العمل وتوفير الألبسة للعائلات الأشد فقراً. يمكن أن يستفيد من هذه المشاريع النساء على اعتبار أن العمل في هذا النوع من المشاريع لا يتطلب جهداً عضلياً كبيراً ولا يضطرهم للعمل خارج منازلهم، كما يمكن أن يشارك كافة أفراد العائلة بهذا النوع من المشاريع.

d. نقاط بيع المشروبات الساخنة الثابتة أو المتنقلة

انتشرت الأكشاك الثابتة والمتنقلة لبيع المشروبات الساخنة (القهوة السفري) حتى أنها باتت تنافس المحلات المخصصة لتناول القهوة، وتمكن الأكشاك السفري الزبائن من شراء القهوة على الطرقات دون الحاجة للتوقف أو هدر الكثير من الوقت، وتنتشر بشكل كبير بالقرب من محطات الوقود أو على الطرق السريعة أو على أطراف المدن، والبدء بهذا المشروع لا يحتاج لرأس مال كبير، يتطلب ماكينة بسيطة لتجهيز أنواع القهوة وخبرة في التجهيز، بالإضافة لاختيار المكان الأنسب لبيع المنتج، ويجاوز أصحاب هذا المشروع المنافسة في السوق من خلال تقديم طعم مميز وسعر مناسب. ويجب تدريب المستفيدين على طرق تحضير أنواع القهوة بشكل سريع، وطريقة اختيار الآلات التي يحتاجونها بالإضافة إلى اختيار المكان المناسب الذي لا يسبب ازدحام مرودي أو يؤدي لحوادث سير، كما يجب تدريبهم على طرق التخلص من المخلفات (كاسات كرتون أو ما شابه)، حيث أفادت مصادر المعلومات أن نقاط بيع القهوة قد تؤدي لانتشار القمامة في محيطها.

e. المونة المنزلية ومراكز بيعها وآليات تسويقها

يعتبر مشروع المونة المنزلية من أنجح المشاريع الصغيرة التي يمكن للسيدات في البيوت العمل بها، حيث تعتمد الكثير من العائلات على شراء المونة والمواد الغذائية الجاهزة، وخاصة العائلات التي تكون فيها النساء عاملات أو موظفات ولا يملكنّ الوقت الكافي لتجهيز المونة، لذلك يعتبر هذا المشروع داعم للنساء من كافة النواحي. يعتبر مشروع المونة المنزلية من المشاريع التي لا تحتاج لرأس مال كبير، حيث إن أغلب الأدوات اللازمة لإعداد المونة متوفرة في كل منزل، ومعظم النساء لديهن الخبرة الكافية في صناعة المونة المنزلية، وهو موجه بشكل كبير للنساء الذين لم يتمكنّ من إتمام تعليمهنّ مما يحدّ من قدرتهن على الحصول على فرص للعمل. ولا يوجد خسارة كبيرة في مثل هذه المشاريع لأن مواد المونة التي لا تباع يستطيع أصحاب المشروع استخدامها في أي وقت، ويؤكد أصحاب مثل هذه المشاريع أن أكبر المشاكل التي تواجههم هي تصريف المنتجات، وهنا يظهر الحاجة لتوفير مراكز لبيع منتجات المونة المنزلية أو أسواق خيرية تعقد بشكل دوري لعرض منتجات المونة المنزلية، ومن الأفضل تدريب النساء على طرق لتسويق منتجاتهنّ إلكترونياً مما قد يساعدهنّ على الوصول لعدد أكبر من الزبائن.

f. مشروع روضة إطفال

تحقق هذه المشاريع انتشاراً واسعاً في كثير من الدول فهو متواجد في كافة المدن والقرى، وعلى الرغم من أنه يعد من المشاريع الناجحة التي تحقق نسبة ربح جيدة، إلا أنه من أكثر المشاريع قيمة وفائدة للمجتمع أيضاً فهو مشروع يعلم وينمي ويربي الأطفال الصغار، لذا يلجأ الكثير من الأشخاص إلي تنفيذ مشروع روضة أطفال ولكن يشترط أن تتوفر لديه كافة الإمكانيات اللازمة لإنشاء المشروع، بالإضافة إلى القدرة المالية والعملية والإدارية والخبرة في التعامل مع الأطفال، لذلك من الأفضل أن يستهدف المشروع خريجي رياض الأطفال بشكل خاص، بحيث يمكن الاستفادة من خبراتهم التعليمية في قواعد صون الطفولة والتعامل مع الأطفال، وتؤمن هذه المشاريع فرص عمل لعدد كبير من النساء، كما تخدم النساء الراغبات بدخول سوق العمل إلا أنّهنّ غير قادرات على ذلك بسبب عدم وجود روضات ذات كفاءة للعناية بأطفالهنّ، كما تخدم النساء العاملات، وتساهم روضات الأطفال بدعم العملية التعليمية من خلال التعليم قبل المدرسي الذي سيتلقاه الطفل في هذه الروضات بالإضافة لصقل شخصية الطفل وإعداده بشكل مناسب للتعليم المدرسي. كما ذكرنا يجب أن يستهدف هذا المشروع بشكل رئيسي خريجي رياض الأطفال ويساعدهم على وضع الجدوى الاقتصادية لمشروع روضة أطفال، واختيار المكان المناسب والتجهيزات المناسبة. ومشروع روضة الأطفال نجح في المجتمعات الحضرية أكثر من المجتمعات الريفية، وذلك لوجود عدد كبير من الأطفال في منطقة جغرافية صغيرة (أحياء فيها مساكن متلاصقة) مما يجعل وصول الأطفال إلى الروضات سهلاً، وكذلك عدد النساء الموظفات واللواتي يبحثنّ عن روضات لأطفالهن في المجتمعات الحضرية أكبر من عددهنّ في المجتمعات الريفية.

g. صالونات التجميل النسائية

لا يوجد امرأة أو فتاة لا تهتم بجمالها ومظهرها الذي دائماً ما ترغب في إبرازه بأفضل طريقة، وبالطبع هذا لن يحدث إلا إذا ذهبت إلى أحد صالونات التجميل التي تقدم خدمات عديدة وتوفر لها كل ما تحتاج إليه لكي تبدو جميلة وتستطيع الاعتناء بنفسها. وفي الصالون النسائي تستطيع أي امرأة أن تقوم بتغيير لون الشعر وتعتني ببشرتها وتحصل على العناية الكاملة لها، ولا يعتبر صالون التجميل من المشاريع المكلفة وخصوصاً إذا كانت السيدة القائمة عليه متدربة وترغب بتطوير نفسها، حيث تحتاج إلى مجففات الشعر وبعض المساحيق للشعر والبشرة بالإضافة إلى مستلزمات تصفيف الشعر، وتحتاج المتدربات للخضوع لدورة تدريبية في التجميل. ويناسب مشروع صالون التجميل النسائي كافة النساء حيث تستطيع السيدة بدء مشروعها في منزلها مما يساعدها على التوفيق بين واجباتها المنزلية وعملها في التجميل.

3. مشاريع صناعية:

a. تجميع البطاريات السائلة وإصلاحها

بعد الحرب الدائرة في سوريا وانعدام الكهرباء مع الشبكة العامة لم يعد استخدام البطاريات السائلة مقتصر على السيارات فقط، بل بدأ الناس باستخدام البطاريات منزلياً ضمن وسائل الإنارة والشحن وتوليد الكهرباء بالاعتماد على ألواح الطاقة الشمسية، واليوم لا يوجد بيت أو خيمة في سوريا لا تحتوي على عدد من البطاريات السائلة، وهو ما يضع صناعة وتدوير البطاريات السائلة من المشاريع الصغيرة التي قد توفر فرص عمل للشبان أو قد تكون مدرة للأرباح، ويبدأ المشروع بتدريب الشبان على تجميع البطاريات وإعادة تدوير التالف منها، ثم دعم الشبان بالعدة اللازمة وهي أكسيد رصاص، ورصاص قاسي، وصناديق بطاريات بلاستيكية، وعازل، وعدد صناعية للعمل، مصدر كهرباء (كهرباء المدينة، مولدة ديزل)، ومكبس، وضغط هواء، أسطوانات أوكسجين، وأسطوانة غاز، وشواحن كهرباء، وقوالب للمكبس، ومشط تجميع كامل ورؤوس للصب ومثقب. ويتم تصريف المنتج بشكل كامل محلياً، وتكون المنافسة بجودة البطارية وشحنها الطويل وسعرها المنافس للبطاريات المستوردة والذي يتحقق بتطوير جودة المنتج باستمرار. وتعتبر هذا المشاريع مخصصة للذكور على اعتبار أنها تندرج ضمن المشاريع الخطرة على الإناث، ويجب تدريب المستفيدين على حماية أنفسهم من أخطار التعرض للمواد الكيميائية واستخدام المعدات الصناعية. ومشاريع تجميع البطاريات السائلة وإصلاحها نجحت في المدن والبلدات الكبيرة والتي تحتوي على أسواق كبيرة، حيث تستقطب هذه الأسواق عدداً أكبر من الزبائن.

b. تركيب وإصلاح أنظمة الطاقة الشمسية

يواصل السكان في شمال غرب سوريا بحثهم عن سبل بديلة لتوليد الكهرباء في ظل الارتفاع المستمر في أسعار الكهرباء وعدم توفرها طيلة اليوم، إذ انتشر استخدام منظومة الطاقة الشمسية في سوريا كحل لتوليد الكهرباء، لتعويض انقطاع التيار عن المنازل في أغلب ساعات النهار. وأصبح انتشار ألواح الطاقة الشمسية شائعاً في شمال غرب سوريا لتوفر المياه الدافئة أو لتوليد الكهرباء للإنارة وشحن الأجهزة الإلكترونية، ويرى الكثير من السكان في شمال غرب سوريا أن تقديم تدريبات حول تركيب وصيانة ألواح الطاقة الشمسية قد يكون من المشاريع التي تستقطب عدد كبير من الشبان، ويحتاج المتدربون للدعم

بعض العدد الصناعية البسيطة التي قد تساعد في تركيب الألواح وإجراء الصيانة لها. تعتبر هذا المشاريع مخصصة للذكور على اعتبار أنها تندرج ضمن المشاريع الخطرة على الإناث، ويجب تدريب المستفيدين على حماية أنفسهم من أخطار استخدام المعدات الصناعية. ويمكن أن يكون المشروع مفيداً لتعليم الشبان على إجراء أعمال الصيانة البسيطة لشبكات الكهرباء المنزلية أو حتى تمديد الكهرباء المنزلية. ومشاريع تركيب وإصلاح أنظمة الطاقة الشمسية نجحت في المدن والبلدات الكبيرة والتي تحتوي على أسواق كبيرة، حيث تستقطب هذه الأسواق عدداً أكبر من الزبائن.

c. صيانة الدراجات النارية

يستخدم أكثر السكان في شمال سوريا الدراجات النارية للتنقل بين المدن والبلدات والمخيمات، ويفضلونها عن بقية وسائل النقل لأسباب عديدة أبرزها ارتفاع أجور المواصلات الخاصة والعامية (سواءً التاكسي أو الباص). واختصاراً للوقت الطويل الذي قد يقضونه في الكراج، وعدم توفر وسائل النقل العامة في كافة الأوقات (في بعض المدن والبلدات تتوفر وسائل النقل العامة عدة ساعات في اليوم فقط)، وعجز الكثيرين عن اقتناء سيارة خاصة بسبب سعرها المرتفع ومصروف الوقود الكبير مقارنةً بالدراجة النارية، ومصاريف صيانة السيارات المرتفعة. فأصبح في كل بيت دراجة نارية وفي بعض البيوت عدة دراجات نارية، وهو ما أدى إلى انتعاش مهنة صيانة الدراجات النارية، وقد أكد الكثير من الشبان أن مهنة صيانة الدراجات النارية قد تكون مصدراً جيداً للدخل، وتتراوح تكلفة تجهيز محل لصيانة الدراجات النارية بين 300-700 دولار بحسب جودة المعدات، وتبدأ فكرة المشروع بتقديم دورات تدريبية للشبان حول صيانة الدراجات النارية، بحيث يستطيع كل شاب إجراء صيانة بسيطة لدراجته، ويمكن للمشاركين تطوير مهاراتهم فيما بعد. ومشاريع صيانة الدراجات النارية نجحت في كافة المجتمعات، حيث تحتوي كافة المدن والبلدات على عدد كبير من الدراجات النارية والتي باتت وسيلة النقل الأساسية.

d. صناعة الصابون والمنظفات

تعتبر مواد التنظيف من أكثر المواد استهلاكاً، وتختلف أنواعها من الصابون بنوعيه الجاف والسائل إلى الشامبو ووسائل التنظيف ومساحيق الغسيل، وتعتبر من المشاريع غير المكلفة حيث تقتصر الاحتياجات على بعض الأواني للإذابة وتجهيز المواد الخام وموقد غاز وأواني للتعبئة، ومعدات وقاية للعاملين في صناعة الصابون، ويحتاج الشخص للإخضاع لدورة لا تقل عن شهرين للتدريب على صناعة مواد التنظيف. أكد الأشخاص الذين بدأوا بصناعة الصابون ومواد التنظيف منزلياً أنهم واجهوا مجموعة من العوائق، وتمثل هذه العوائق بشرائهم المواد الخام بكميات قليلة (عدم قدرتهم على شراء المواد الخام بالبرميل) مما أدى إلى اضطرارهم إلى دفع مبالغ مرتفعة مقارنة بشراء المواد بالجملة، وشراء كمية قليلة من المواد أيضاً قد يضعهم تحت خطر شراء مواد خام مغشوشة مما يؤدي إلى تلف المنتج، وهنا يجب العمل على ربط أصحاب هذه المشاريع مع موردين يزودونهم بالمواد الخام بجودة عالية وأسعار منافسة، وعن تصريف المنتجات يمكن ربط المستفيدين من هذه المشاريع مع منظمات توزع سلال النظافة بشكل شهري ضمن استجابتها الإنسانية، بحيث يضمن حصول هذه المنظمات على مواد التنظيف بسعر التكلفة مع إضافة هامش ربح بسيط بشرط ضمان جودة المنتج، وبذلك يضمن المشروع توفير فرص عمل للأشخاص العاطلين عن العمل وتوفير سلال النظافة للعائلات الأشد فقراً. يمكن أن يستفيد من هذه المشاريع النساء على

اعتبار أن العمل في هذا النوع من المشاريع لا يتطلب جهداً عضلياً كبيراً ولا يضطرهم للعمل خارج منازلهم، كما يمكن أن يشارك كافة أفراد العائلة بهذا النوع من المشاريع. وقد أكد زبائن منتجات مواد التنظيف المصنعة منزلياً رغبتهم في معرفة مكونات هذه المواد وتراكيها قبل شرائها، مما يظهر الحاجة لتدريب أصحاب هذه المشاريع على طريقة تغليف المنتج (الأمبلاج) وإضافة معلومات عن المنتج والمواد التي تدخل في صناعته مما قد يكسب ثقة المستهلك بهذه المنتجات ويعزز عمليات التسويق.

e. صناعة الألبان ومشتقاتها

يمكن دعم النساء بهذا النوع من المشاريع التي لا تحتاج إلى مساحات كبيرة (ورشات عمل كبيرة). حيث تستطيع حتى النساء النازحات ضمن المخيمات صناعة منتجات الحليب من الألبان والأجبان. وأهم ما يواجه أصحاب هذه المشاريع من تحديات هو تخزين منتجاتهم في ظل انعدام وسائل التبريد والكهرباء، وبذلك يحتاج أصحاب هذه المشاريع إلى توفير برادات مبرودة بألواح شمسية. كما يمكن ربط أصحاب هذه المشاريع بأصحاب مشاريع تربية المواشي للحصول على الحليب بأسعار منافسة. كما يجب تدريبهم على أساليب تغليف منتجاتهم وتسويقها. تؤكد مصادر المعلومات أن قسم من منتجات الألبان يتم بيعها في تركيا مثل السمن البلدي والأجبان، إلا أنها تنقل إلى تركيا بكميات قليلة.

f. صناعات الموزاييك والفخار

تتوفر الخبرة بشكل كبير لدى سكان محافظة إدلب وخصوصاً سكان ناحية كفر نبل في هذا النوع من الصناعات، كما تتوفر المواد الأولية لهذه الصناعة محلياً، ولكنها تحتاج لدعم بالتسويق المحلي والتسويق الخارجي. وقبل الحرب الدائرة في سوريا كان ما يقارب الـ 75% من إنتاج مدينة كفرنبل يصدّر إلى شركات لبنانية وهي بدورها تصدره إلى الدول الأوروبية وأمريكا، بينما ربع الإنتاج يتم ترويجه في السوق المحلية إضافة لدول الخليج وبعض الدول العربية منها الأردن، حتى وصل بشركات صناعة الموزاييك فتح حسابات مصرفية وبيع لوحات الفسيفساء عبر المواقع الإلكترونية، وبيعها للمستهلك بشكل مباشر، وتستخدم اللوحات في مختلف الأماكن منها المسابح والمنازل والكنايس والمساجد، إلا أنه مع تدهور الحالة الأمنية قلّ الطلب بشكل كبير ما أدى إلى إغلاق الكثير من المشاغل والشركات ومن أهم الصعوبات التي واجهت هذه الصناعة ارتفاع تكاليف الشحن وقطع الطرقات وفرض الضرائب، مما تسبب في تراجع الصناعة محلياً. يحتاج أصحاب هذه المصلحة للدعم في تصريف منتجاتهم للحفاظ على مهنتهم من الانقراض. كما يتميز أهالي ناحية أرمناز بخبرتهم في صناعة الزجاج والفخار الأرمنازي، وتتميز المدينة بتوفر مزيج من أنواع مختلفة من التربة الصفراء والحمراء والتربة الرملية التي تدخل في صناعة الفخار. وبالإضافة للقيمة الاقتصادية لصناعة الموزاييك والفخار، تمثل هذه الصناعات قيمة وطنية تساهم في حفظ التراث الوطني والصناعات اليدوية التي اشتهرت فيها سوريا منذ زمن بعيد.

g. دعم صيانة الإلكترونيات (موبايل ولابتوب وتلفزيون)

تنطوي فكرة بدء مشروع صيانة الأجهزة الإلكترونية على ميزتين: أولاً سوق استهلاكي مُتنام؛ حيث لا يوجد في عصرنا الحالي أي منزلٍ خالٍ من الأجهزة الإلكترونية، وهذا في حد ذاته قيمة إضافية تُعزز من نجاح المشروع، وثانياً فرص الربح مضمونة وسهولة الحصول عليها طالما كنت تسير وفقاً للمنهجيات

والأسس المعروفة في هذا العمل. وتستهدف صيانة الأجهزة الإلكترونية الكثير من الشباب الذين أصبح لديهم الخبرة في الجانب البرمجي لهذه الأجهزة (Software) ويرغبون بالتوسع في التجهيزات الإلكترونية وصيانتها (Hardware). ويتطلب الدخول في هذا الجانب إخضاع المتدربين لدورات في مجال صيانة الأجهزة الإلكترونية وتزويدهم بالمعدات البسيطة لإجراء الصيانة الأولية. ويستطيع صاحب المشروع البدء بمشروعه في منزله دون الحاجة إلى محل مخصص لإجراء أعمال الصيانة. ومشاريع دعم صيانة الإلكترونيات نجحت في المدن والبلدات الكبيرة والتي تحتوي على أسواق كبيرة. حيث تستقطب هذه الأسواق عدداً أكبر من الزبائن.

4. مشاريع زراعية:

a. تربية المواشي

يبدأ المشروع من خلال دعم كل أسرة بعدد من رؤوس الماشية، ويستمر الدعم من خلال متابعة عمليات تلقيح المواشي وتحصينها من الأمراض السارية، وتوفير الأعلاف بأسعار مناسبة في مواسم فقدان المراعي، إن استمرار عملية الدعم باللحاح والأعلاف يضمن استمرار المشروع حتى يستطيع المستفيدين الاعتماد على المشروع في توفير مستلزمات الماشية، ويجب ربط المستفيدين من هذا المشروع مع المستفيدين من مشاريع صناعة الألبان والأجبان بحيث يضمن هذا الربط التصريف الدائم للألبان وحصول الطرف الآخر على الحليب بأسعار منافسة. يمكن أن يستفيد من هذه المشاريع النساء وكبار السن على اعتبار أن العمل في هذا النوع من المشاريع لا يتطلب جهداً عضلياً كبيراً ولا يضطرهم للعمل خارج منازلهم. ومشاريع دعم تربية المواشي نجحت فيها المجتمعات الريفية بسبب خبرتهم الكبيرة في تربية المواشي، إلا أن المدن والبلدات الحضرية تحتوي على أعداد كبيرة من النازحين الذين قدموا من بيئية ريفية ومعظمهم لديهم الخبرة في تربية المواشي، مما يجعل دعمهم بعدد قليل من رؤوس الماشية بداية لمشاريع جديدة قد تؤمن لهم مصدراً للدخل.

b. تربية الدواجن

يبدأ المشروع بدعم العائلة بعدد من الدجاج البلدي (البياض). ويوفر هذا المشروع للعائلة الاكتفاء بحاجتهم من البيض واللحوم على الأقل، ويجب متابعة الدواجن باللقاحات الدورية، حيث أن انتشار الأمراض قد يؤدي إلى فقدان أعداد كبيرة من الدجاج. ويستهدف المشروع الأشخاص ذوو الخبرة في تربية الدواجن وفي حال كان المستفيدين لا يملكون الخبرة يجب تدريبهم على أساسيات هذه المهنة من الحفاظ على نظافة الحظائر والأواني المخصصة لتغذية الدواجن، والأعراض التي قد يلاحظها مربو الدواجن والتي تستدعي الرجوع الفوري للأطباء البيطريين، ومن الأفضل ربط المستفيدين مع أطباء بيطريين لتقديم المشورة. يمكن أن يستفيد من هذه المشاريع النساء وكبار السن على اعتبار أن العمل في هذا النوع من المشاريع لا يتطلب جهداً عضلياً كبيراً ولا يضطرهم للعمل خارج منازلهم.

c. مشتل لتوليد الغراس (الشتلات)

مشروع ذو قيمة في محافظة إدلب ويؤمن سلع زراعية للمزارعين الآخرين، ويعتبر من المشاريع الاستراتيجية لأنه يعمل على الحفاظ على أنواع الأشجار المختلفة وتوفيرها للمزارعين بأسعار مناسبة. ويمكن أن يتم دعم النساء بهذا المشروع لخبرتهم في توليد الغراس. ويتطلب المشروع مساحة مخصصة لزراعة الغراس وتدريب على آليات توليد الغراس. يمكن أن يستفيد من هذه المشاريع النساء على اعتبار أن العمل في هذا النوع من المشاريع لا يتطلب جهداً عضلياً كبيراً ولا يضطرهم للعمل خارج منازلهم، كما يمكن أن يشارك كافة أفراد العائلة بهذا النوع من المشاريع. ويمكن أن يستهدف هذا المشروع كافة أنواع الغراس بما فيها نباتات الزينة. ومشاريع دعم المشاتل لتوليد الغراس نجحت فيها المجتمعات الريفية بسبب خبرتهم الزراعية الكبيرة، وامتلاكهم لمساحات زراعية واسعة مناسبة لمثل هذه المشاريع.

d. مشروع استنبات الشعير

في ظل ارتفاع أسعار الأعلاف المخصصة للمواشي، وندرة المراعي في قسم من أشهر السنة، تظهر الحاجة لزراعة الشعير على اعتبار أنه مادة أساسية في تصنيع الأعلاف محلياً، أو قد يستخدم بشكل مباشر كعلف للمواشي، وتعتمد فكرة استنبات الشعير بدون تربة لإنتاج العلف الأخضر في المنزل بالاعتماد على الماء والضوء وتوفير شروط بيئية تناسب استنبات الشعير، ويمكن ربط هذا المشروع بمشاريع دعم تربية المواشي بحيث يتمكن مربوا المواشي من توفير الأعلاف للمواشي في فترة انعدام المراعي الطبيعية.

e. زراعة منتجات غير متوفرة في المنطقة (فواكه أو خضار)

في ظل تراجع زراعة الموز في الساحل السوري، وكذلك صعوبة استيراد الموز من مناطق سيطرة النظام أو من لبنان، تظهر الحاجة في الأسواق المحلية لزراعة الموز محلياً (إدخال زراعته للمنطقة) بالإضافة لعدد من الفواكه على رأسها الفريز أو الفراولة.

تعتبر البيئة الزراعية في محافظة إدلب مناسبة لزراعة الموز، كذلك التربة المحلية خصبة ومناسبة لهذه الزراعة، وتعتبر زراعة الموز من المشاريع التي تحقق ربحاً لأصحابها ولا تحتاج لمساحات زراعية واسعة، كذلك ظهرت عدة محاولات لزراعة الفراولة ضمن بيوت بلاستيكية صغيرة وباستخدام أواني معلقة (أصيص) مما يساعد على زراعة كميات كبيرة من الفراولة في مساحات صغيرة.

القسم السادس

معلومات حول
البدء بالمشاريع
الخاصة

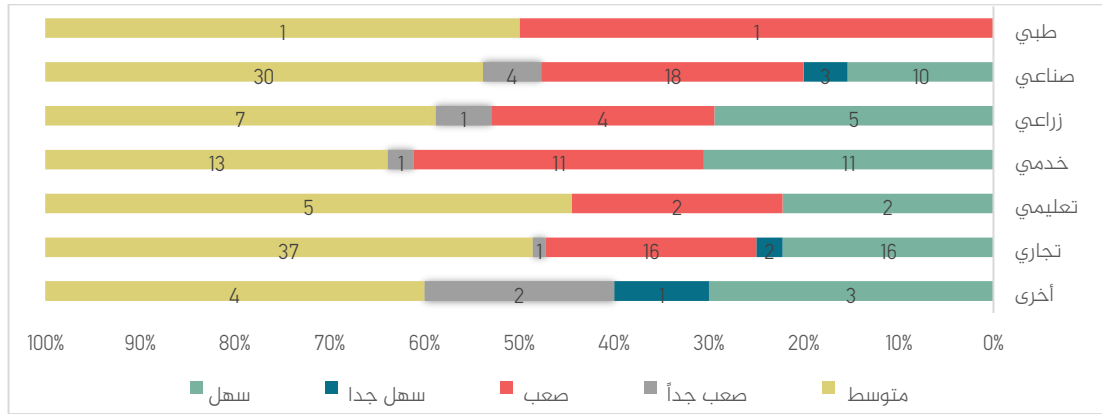
06

سادساً: معلومات حول البدء بالمشاريع الخاصة

1. صعوبة البدء بالمشاريع الخاصة

سأل الباحثون أصحاب المشاريع الخاصة عن آرائهم حول مدى سهولة البدء بالمشاريع الخاصة، 22% (47 صاحب مشروع) يرون أن البدء بمشاريع خاصة سهلاً، منهم 16 شخصاً يملكون مشاريع تجارية، و11 شخصاً يملكون مشاريع خدمية، و10 أشخاص يملكون مشاريع صناعية. 46% (97 صاحب مشروع) يرون أن البدء بمشاريع خاصة متوسطة الصعوبة منهم 37 شخصاً يملكون مشاريع تجارية، و30 شخصاً يملكون مشاريع صناعية، و13 شخصاً يملكون مشاريع خدمية. 29% (61 صاحب مشروع) يرون أن البدء بمشاريع خاصة صعب أو صعب جداً منهم 22 شخصاً يملكون مشاريع صناعية، و17 شخصاً يملكون مشاريع تجارية، و12 شخصاً يملكون مشاريع خدمية.

شكل 24 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول سهولة البدء بمشاريع خاصة

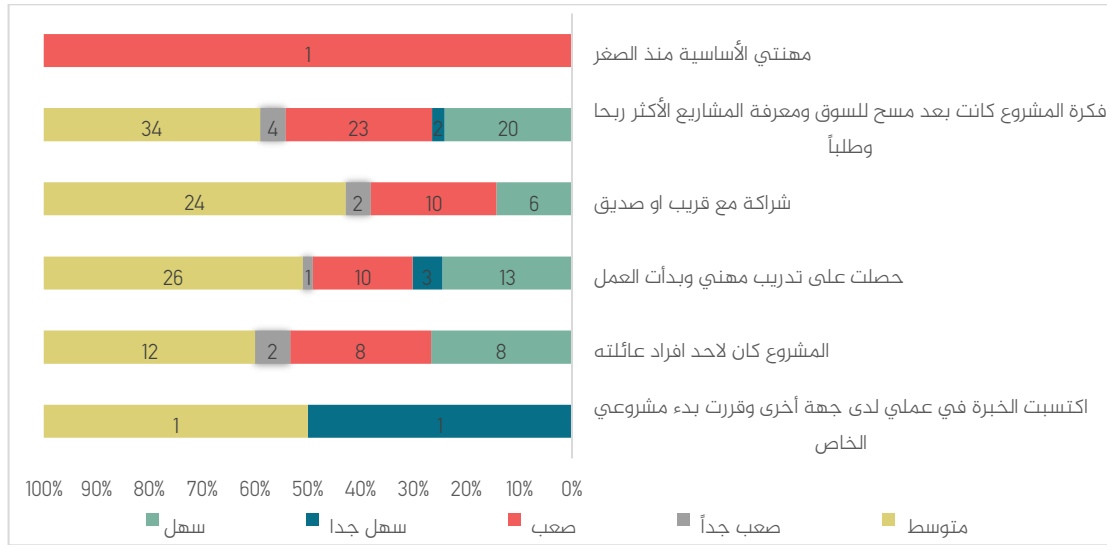


بعد مقاطعة طريقة حصول أصحاب العمل على فكرة المشروع مع آرائهم في مدى سهولة البدء بالمشاريع الخاصة تبين أن:

عندما حصل صاحب المشروع على تدريب مهني قبل البدء بالمشروع: 31% (16 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة سهل أو سهل جداً، و49% (26 صاحب مشروع) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة متوسطة الصعوبة، و21% (11 صاحب مشروعاً) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة صعب أو صعب جداً.

عندما أجرى صاحب المشروع مسحاً للسوق لمعرفة المشاريع الأكثر ربحاً وطلباً قبل البدء بالمشروع: 26% (22 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة سهل أو سهل جداً، و41% (34 صاحب مشروع) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة متوسطة الصعوبة، و33% (27 صاحب مشروعاً) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة صعب أو صعب جداً.

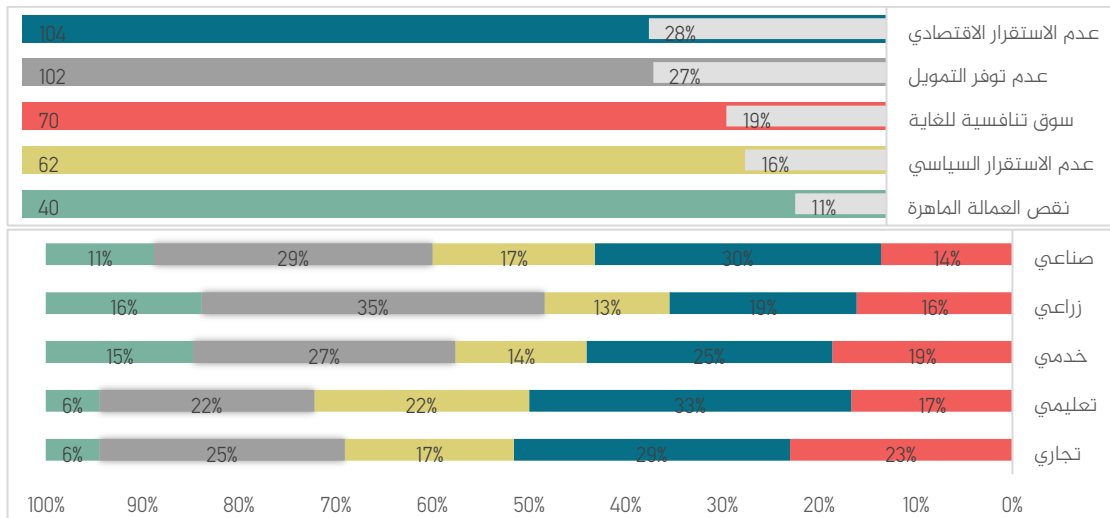
شكل 25 عدد/نسبة أرباب العمل حسب العلاقة بين حصولهم على فكرة المشروع وصعوبة البدء به



سأل الباحثون أصحاب المشاريع الخاصة عن آرائهم حول مدى سهولة البدء بالمشاريع الخاصة، 75% (158 صاحب مشروع) يرون أن البدء بمشاريع متوسط الصعوبة أو صعب أو صعب جداً، لذلك سألهم الباحثون عن الأسباب التي تجعل البدء بمشاريع جديدة ليس سهلاً:

28% من مجموع الأسباب التي تجعل البدء بمشاريع خاصة غير سهل هو عدم الاستقرار الاقتصادي، و27% عدم توفر التمويل الكافي، و19% وجود السوق التنافسية بدرجة عالية والتي تتجلى بشكل كبير في المجال التجاري، و16% عدم الاستقرار السياسي، و11% نقص العمالة الماهرة.

شكل 26 عدد/نسبة أرباب العمل حسب الأسباب وراء صعوبة البدء بمشروع خاص حسب القطاع



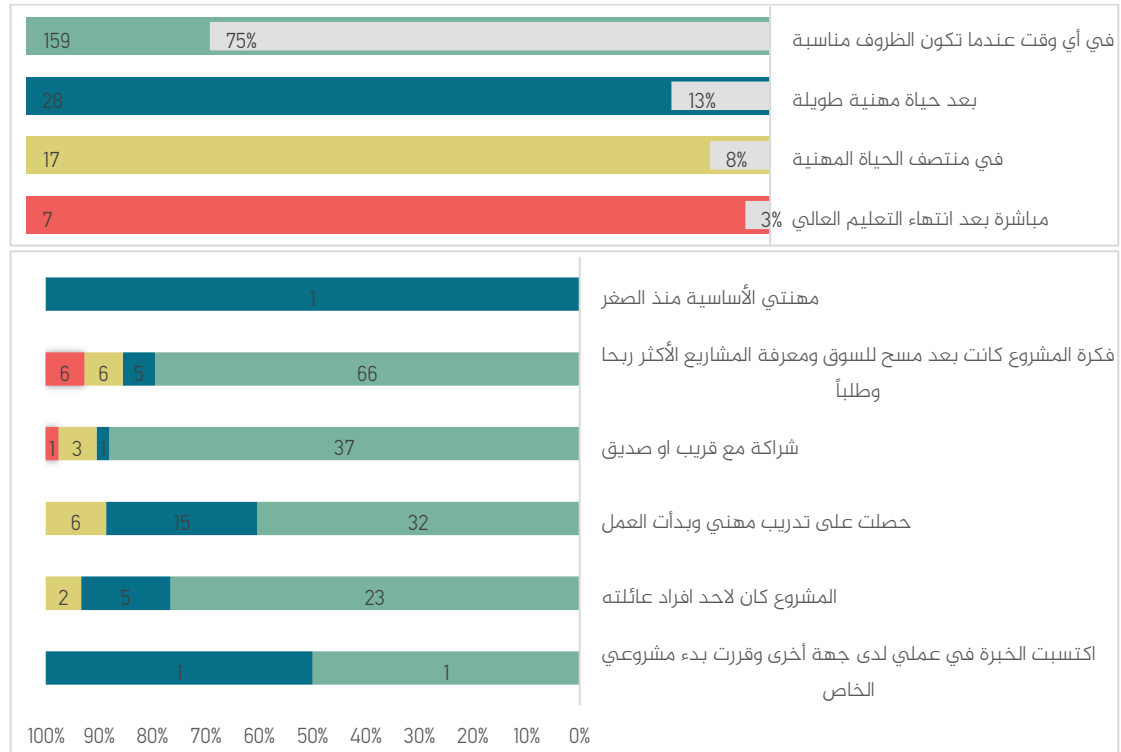
2. التوقيت المناسب للبدء بالمشاريع الخاصة

سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين أجريت معهم المقابلات عن التوقيت المناسب للبدء بأي مشروع: 75% (159 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنه يمكن البدء بالمشاريع الخاصة في أي وقت عندما تكون الظروف مناسبة، منهم 66 شخصاً بدأوا مشاريعهم من خلال شراكة من مع قريب أو صديق، و66 شخصاً بدأوا مشاريعهم بعد مسح للسوق لمعرفة المشاريع الأكثر ربحاً، و32 شخصاً حصلوا على تدريب مهني قبل البدء بمشاريعهم الخاصة.

13% (28 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنه يمكن البدء بالمشاريع الخاصة بعد حياة مهنية طويلة، منهم 15 شخصاً حصلوا على تدريب مهني قبل البدء بمشاريعهم الخاصة.

8% (17 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنه يمكن البدء بالمشاريع الخاصة في منتصف الحياة المهنية، و3% (7 أصحاب مشاريع) أفادوا أنه يمكن البدء بالمشاريع الخاصة بعد انتهاء التعليم العالي.

شكل (27) عدد/نسبة أرباب العمل حسب التوقيت المناسب للبدء بالمشروع وارتباطه بطريقة وصولهم لفكرة مشاريعهم



سأل الباحثون العاملين الذين يعملون بأجر ثابت (موظفين لدى أشخاص آخرين) عن نوع العمل الذي يفضلونه، 70% (462 عامل) من العاملين يفضلون العمل لصالحهم، و21% (136 عامل) يفضلون العمل لقاء أجر ثابت كموظف لدى جهة أخرى، و8% (51 عامل) يفضلون العمل كشركاء مقابل نسبة من الأرباح.

شكل 27 عدد/نسبة العاملين حسب نوع العمل الذي يفضلونه

| نوع العمل | العدد | النسبة |
|---|-------|--------|
| العمل لصالحه الخاص | 462 | 70% |
| العمل لقاء أجر ثابت/ راتب (لدى جهة أخرى) | 136 | 21% |
| العمل كشريك (مع جهة أخرى مقابل نسبة من الأرباح) | 51 | 8% |
| العمل في شركة عائلية | 10 | 2% |

سأل الباحثون العاملين الذين يفضلون العمل لقاء أجر ثابت عن الأسباب التي تمنعهم من التفكير في الاستقلال في مشاريعهم الخاصة، 52% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم هي امتيازات العمل لقاء أجر ثابت مثل الدخل المنتظم الذي يحصلون عليه وقلة المخاطر والاستقرار، و15% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم نقص الموارد المالية لديهم، و14% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم نقص الموارد الفنية من المهارة وتنظيم الوقت والقدرة على اتخاذ القرارات الصحية والثقة المهنية، و10% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم عدم الاستقرار الذي يسببه النزوح، و9% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم عدم وجود أفكار مشاريع مناسبة.

شكل 28 عدد/نسبة الأسباب التي تجعل العاملين يفضلون العمل بأجر ثابت

| السبب | العدد | النسبة |
|--|-------|--------|
| امتيازات العمل لقاء أجر ثابت (دخل منتظم، مخاطر قليلة، استقرار، تعلم) | 239 | 52% |
| نقص موارد مادية | 70 | 15% |
| نقص موارد معنوية (المهارة، الوقت، اتخاذ القرار، الثقة) | 65 | 14% |
| عدم الاستقرار (النزوح) | 48 | 10% |
| عدم وجود أفكار عمل مناسبة | 42 | 9% |

3. القطاعات الأكثر جاذبية لريادة الأعمال

سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين قابلوهم عن القطاعات التي يرون أنها أكثر جاذبية لريادة الأعمال:

15% (155 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن قطاع التجارة والمقاولات هو الأكثر جاذبية لريادة الأعمال، ويتركز هذا القطاع في مناطق اعزاز وجسر الشغور وجرابلس وحارم.

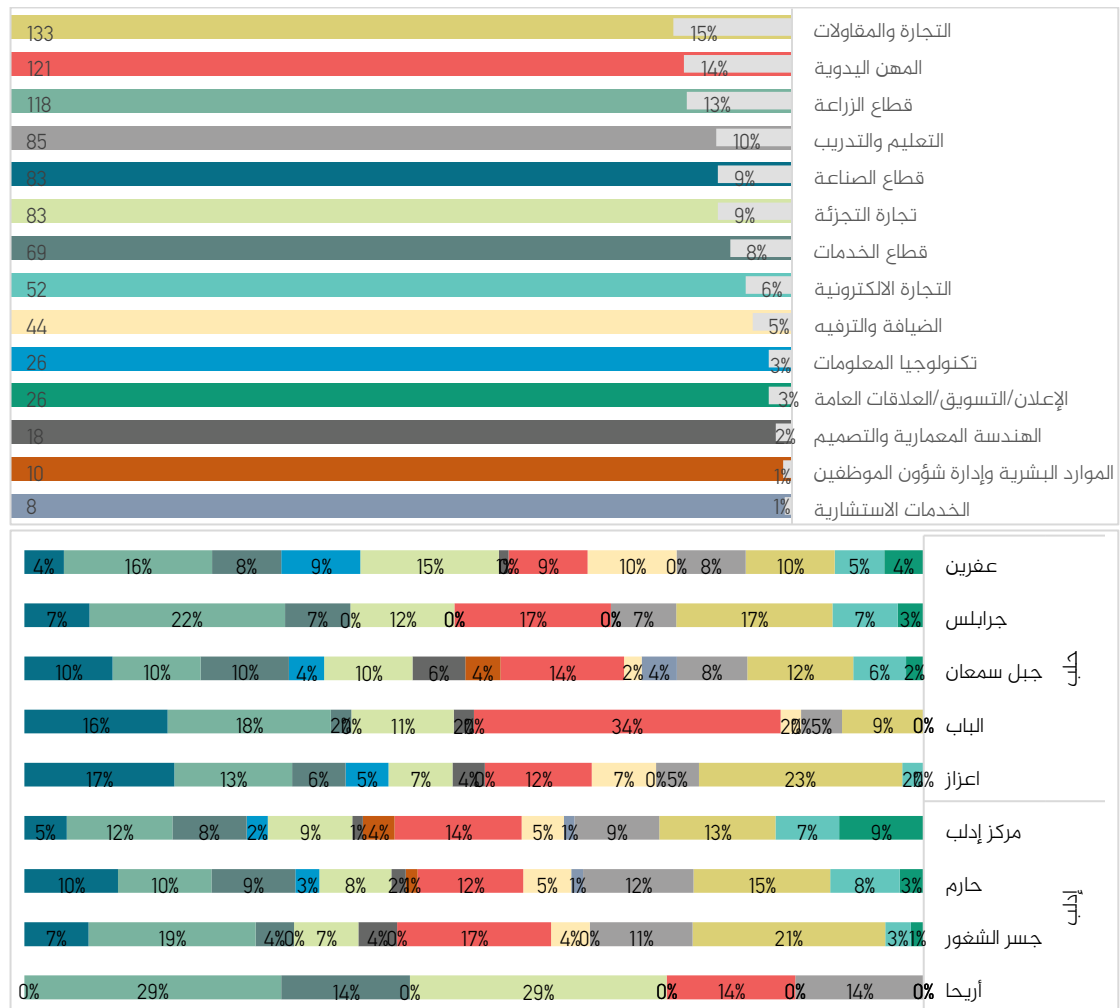
14% (121 صاحب مشروع) أفادوا أن قطاع المهن اليدوية هو الأكثر جاذبية لريادة الأعمال، ويتركز هذا القطاع في مناطق الباب وجسر الشغور وجرابلس ومركز إدلب وجبل سمعان وأريحا.

13% (118 صاحب مشروع) أفادوا أن قطاع الزراعة هو الأكثر جاذبية لريادة الأعمال، ويتركز هذا القطاع في مناطق أريحا وجرابلس وجسر الشغور والباب وعفرين.

9% (83 صاحب مشروع) أفادوا أن قطاع الصناعة هو الأكثر جاذبية لريادة الأعمال، ويتركز هذا القطاع في مناطق اعزاز والباب وجبل سمعان وحارم.

9% (83 صاحب مشروع) أفادوا أن قطاع تجارة التجزئة هو الأكثر جاذبية لريادة الأعمال، ويتركز هذا القطاع في مناطق أريحا وعفرين وجرابلس والباب.

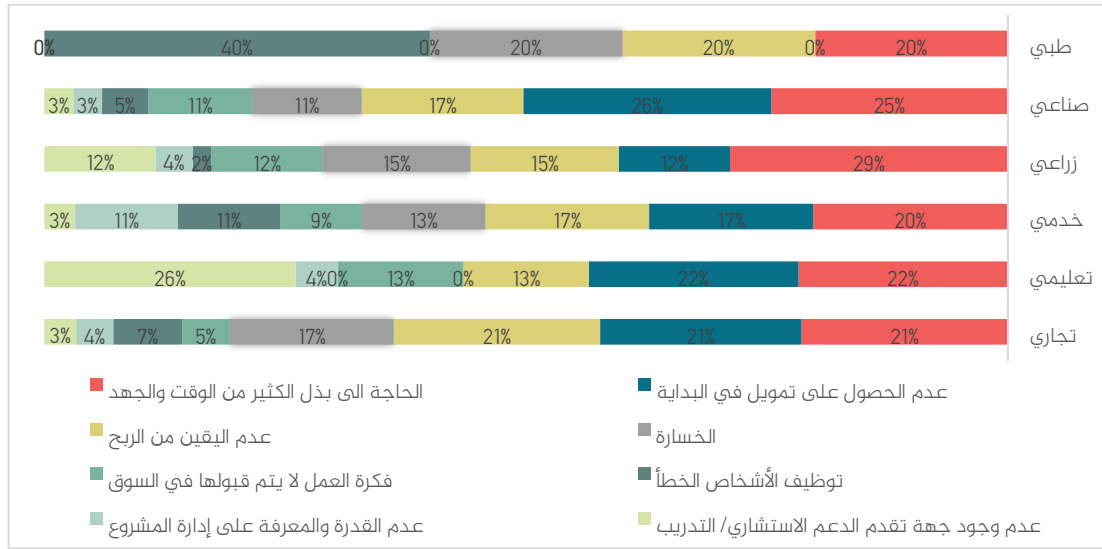
شكل 29 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بالقطاعات الأكثر جاذبية لريادة الأعمال - مستوى المنطقة



4. التحديات التي واجهها أصحاب المشاريع

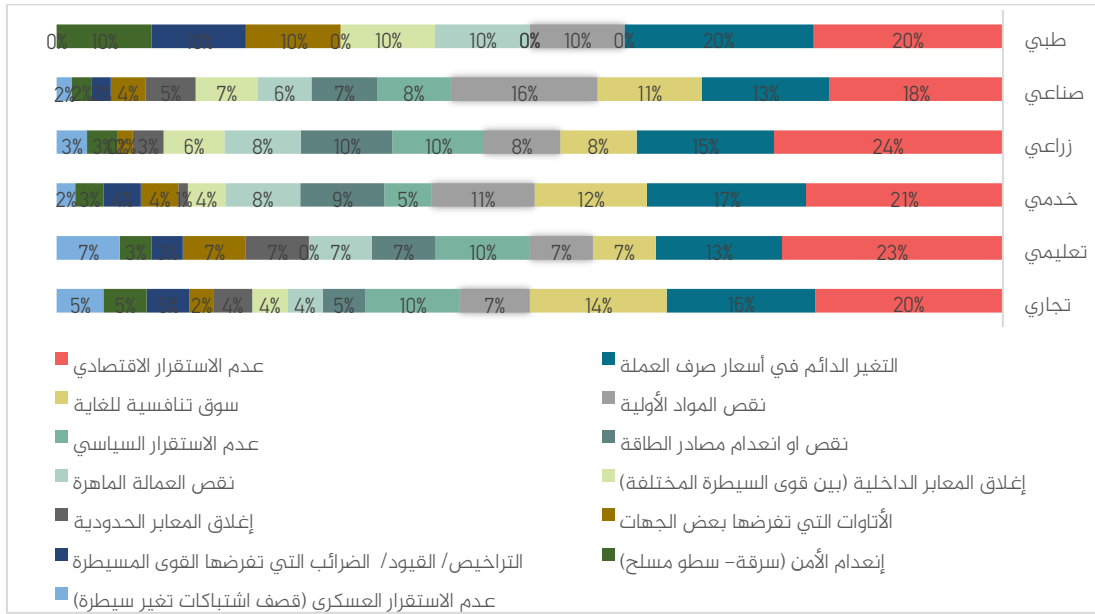
سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين قابلوهم عن التحديات التي واجهوها عند البدء بمشاريعهم: 23% من التحديات هي الحاجة إلى بذل الكثير من الوقت والجهد والتي ظهرت في كافة القطاعات. 21% من التحديات هي عدم الحصول على تمويل للبدء بالمشاريع الخاصة والتي تركزت في القطاعات الصناعية والتعليمية والتجارية والخدمية. 18% من التحديات هي عدم اليقين من الربح والتي ظهرت في كافة القطاعات.

شكل 30 نسب التحديات التي واجهها أصحاب المشاريع عند البدء بمشاريعهم حسب القطاع



سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين قابلوهم عن التحديات التي تواجهها مشاريعهم في الوقت الراهن: 20% من التحديات هي عدم الاستقرار الاقتصادي، و15% التغيير الدائم في سعر الدولار الأمريكي واللييرة التركية مقارنة بالعملة المحلية والتي ظهرت في كافة القطاعات. 12% من التحديات هي وجود السوق التنافسية، والتي ظهرت بشكل كبير في القطاعات التجارية والخدمية والصناعية. 11% من التحديات هي نقص المواد الأولية، والتي ظهرت بشكل كبير في القطاعات الصناعية والخدمية والزراعية.

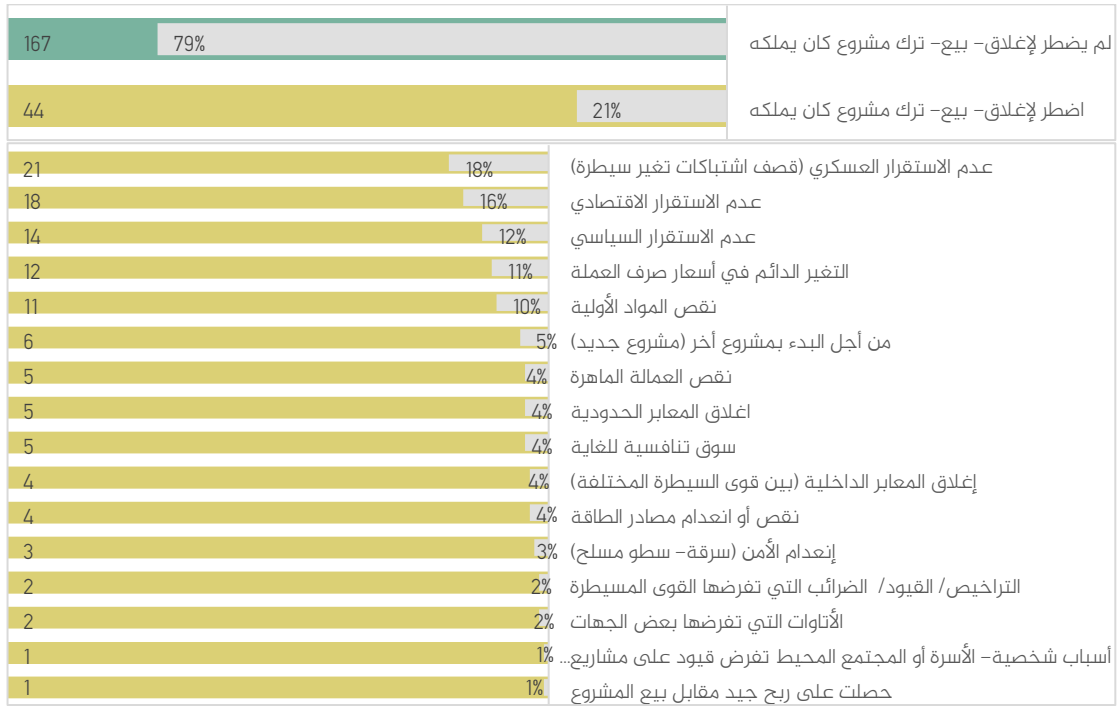
شكل 31 نسب التحديات التي يواجهها أصحاب المشاريع في الوقت الراهن حسب القطاع



5. التحديات التي تجبر أصحاب المشاريع للتخلي عن مشاريعهم

سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين قابلوهم فيما إذا اضطروا لإغلاق مشاريع كانوا يملكونها، أو أنهم اضطروا لبيعها أو تركها، أفاد 21% (44 صاحب مشروع) أنهم اضطروا لإغلاق أو بيع مشاريع كانوا يملكونها. منهم 18% (21 صاحب مشروع) اضطروا لإغلاق مشاريعهم بسبب عدم الاستقرار العسكري في المناطق التي تتواجد فيها المشاريع (تغير السيطرة أو القصف أو القرب من مواقع الاشتباكات)، 16% (18 صاحب مشروع) تخلو عن مشاريعهم بسبب عدم الاستقرار الاقتصادي، و12% (14 صاحب مشروع) تخلو عن مشاريعهم بسبب عدم الاستقرار السياسي، و11% (12 صاحب مشروع) تخلو عن مشاريعهم بسبب التغير الدائم بأسعار صرف العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية، و10% (11 صاحب مشروع) تخلو عن مشاريعهم بسبب نقص المواد الأولية، و5% (6 صاحب مشروع) تخلو عن مشاريعهم للبدء بمشروع جديد، و4% (5 صاحب مشروع) تخلو عن مشاريعهم بسبب نقص العمالة الماهرة، و4% (5 صاحب مشروع) تخلو عن مشاريعهم بسبب إغلاق المعابر الحدودية.

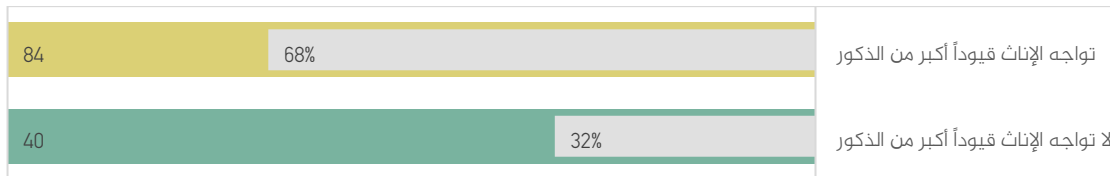
شكل 32 نسب التحديات التي تجبر أصحاب المشاريع على إغلاق مشاريعهم



6. القيود التي تواجهها الإناث في مجال المشاريع الريادية

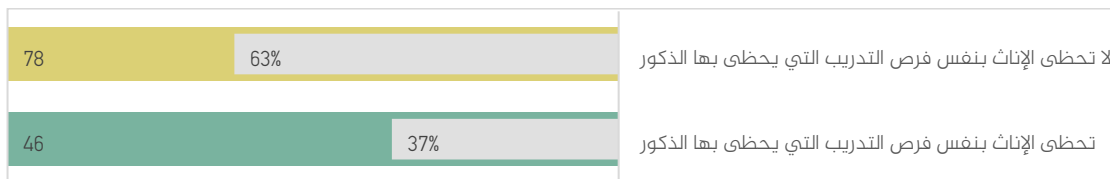
سأل الباحثون الإناث العاملات التي أجريت معهن المقابلات فيما إذا كانت الإناث تواجه قيوداً مرتبطة بالعوادات والتقاليد تحدّ من مشاركتهن في المشاريع الريادية. أفادت 68% (84 أنثى عاملة) من الإناث العاملات بوجود هذا النوع من القيود.

شكل 33 عدد/ نسب الإناث العاملات حسب معاناتهن من قيود تفرضها العادات على العمل الريادي للإناث



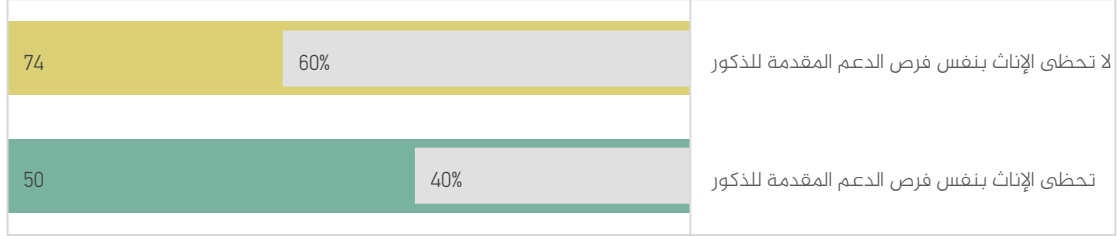
سأل الباحثون الإناث العاملات التي أجريت معهن المقابلات فيما إذا كانت الإناث لا تحظى بنفس الفرص التدريبية التي يحظى بها الذكور في مجال الأعمال الريادية. أفادت 63% (78 أنثى عاملة) من الإناث العاملات أنهن لا يحصلن على نفس الفرص التدريبية التي يحصل عليها الذكور في مجال ريادة الأعمال.

شكل 34 عدد/ نسب الإناث العاملات حسب معاناتهن من قيود تفرضها العادات على العمل الريادي للإناث



سأل الباحثون الإناث العاملات التي أجريت معهن المقابلات فيما إذا كانت الإناث لا تحظى بنفس الدعم المقدم للذكور في مجال الأعمال الريادية. أفادت 60% (74 أنثى عاملة) من الإناث العاملات أنهن لا يحصلن على نفس الدعم الذي يحصل عليه الذكور في مجال ريادة الأعمال.

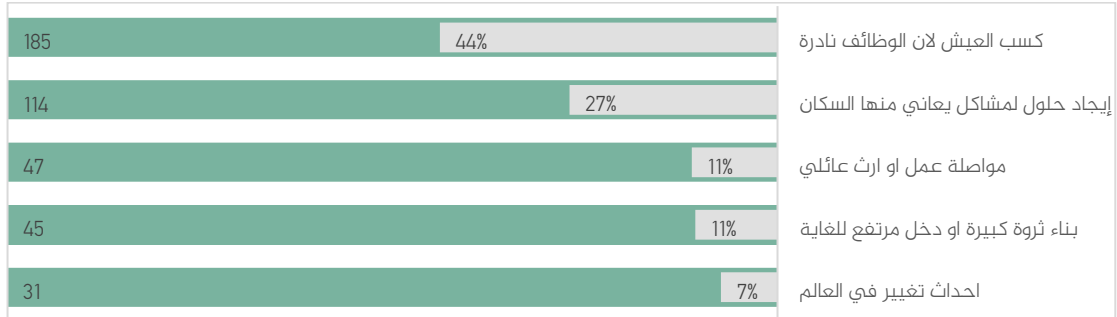
شكل 35 عدد/ نسب الإناث العاملات حسب معاناتهن من قيود تفرضها العادات على العمل الريادي للإناث



7. محركات ودوافع الأعمال الريادية

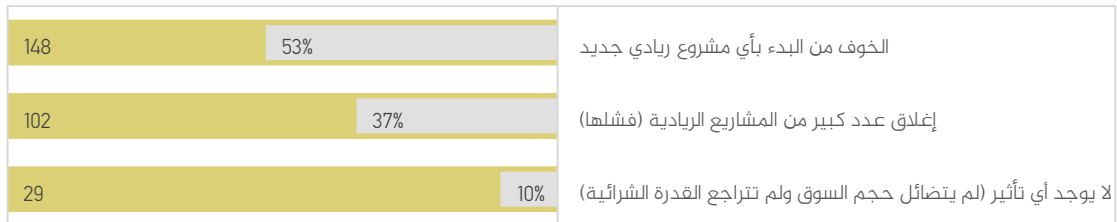
جاء في مقدمة الأسباب التي تحفز رواد الأعمال على البدء بنشاطهم الريادي كسب العيش لأن الوظائف نادرة، حيث أفاد 44% (185 صاحب عمل) من أصحاب الأعمال أنهم بدأوا بمشاريعهم الخاصة لأن الوظائف نادرة، و27% (114 صاحب عمل) بدأوا مشاريعهم الريادية لإيجاد حلول لمشاكل يعاني منها السكان، و11% (47 صاحب عمل) بدأوا مشاريعهم الريادية لمواصلة عمل أو إرث عائلي، و11% (45 صاحب عمل) بدأوا مشاريعهم الريادية لبناء ثروة كبيرة أو دخل مرتفع، و7% (31 صاحب عمل) بدأوا مشاريعهم الريادية لإحداث تغيير في العالم.

شكل 36 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول محركات ودوافع الأعمال الريادية



يرى 53% (148 صاحب عمل) أن تراجع حجم السوق والقدرة الشرائية لدى المواطنين كانا سبباً في الخوف من البدء بأي مشروع ريادي جديد، ويرى 37% (102 صاحب مشروع) أن تراجع حجم السوق والقدرة الشرائية كانا السبب في إغلاق عدد من المشاريع الريادية.

شكل 37 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول أثر تراجع حجم السوق والقدرة الشرائية على المشاريع



8. تصريف منتجات المشاريع الريادية في دول الجوار

تبين من خلال آراء أصحاب المشاريع الريادية تبين أن 67% (142 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الريادية لا يعلمون إذا كان بالإمكان تصريف منتجات مشاريعهم أو أي مشاريع ريادية أخرى في دول الجوار، وهو ما يشير إلى الحاجة الماسة للبحث فيما إذا كان أصحاب القرار قد وضعوا أي من القوانين التي تسهل على رواد الأعمال تصدير منتجاتهم، وتوعية رواد الأعمال حول هذه القوانين في حال توفرها أو المناصرة لوضع مثل هذه القوانين في حال عدم توفرها.

17% (36 صاحب عمل) يرون أن منتجات المشاريع الريادية تخضع لقوانين التصدير وتعامل مثل المنتجات الأخرى، و11% (23 صاحب عمل) يرون أن قسم من منتجات المشاريع الريادية فقط يخضع لقوانين تصدير خاصة لتشجيع رواد الأعمال.

شكل 38 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول أثر تراجع حجم السوق والقدرة الشرائية على المشاريع

| | | |
|-----|-----|--|
| 142 | 67% | لا أعلم |
| 36 | 17% | منتجات المشاريع الريادية تخضع لقوانين التصدير (تعامل مثل منتجات المشاريع الأخرى العادية) |
| 23 | 11% | يخضع قسم من منتجات المشاريع الريادية لقوانين تصدير خاصة (لتشجيع رواد الأعمال) |
| 5 | 2% | تخضع كافة منتجات المشاريع الريادية لقوانين تصدير خاصة (لتشجيع رواد الأعمال) |
| 5 | 2% | لا يمكن تصديرها |

Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug



القسم السابع

البنى التحتية للمشاريع الريادية

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug

07

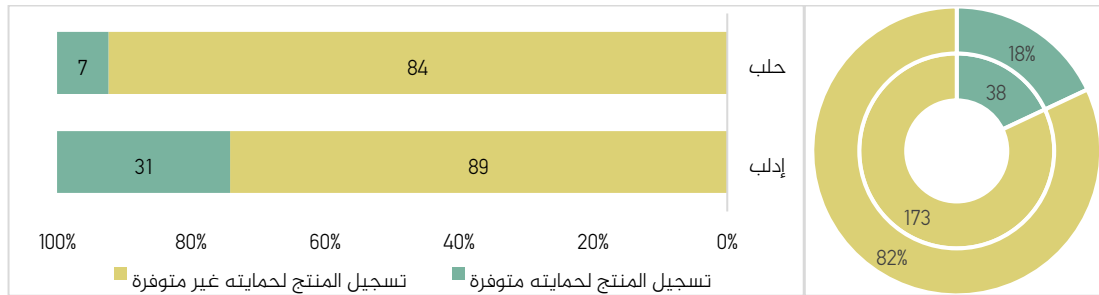
سابعاً: البنى التحتية للمشاريع الريادية

1. تسجيل منتجات ريادة الأعمال لحمايتها

18% (38 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمة تسجيل منتجات المشاريع الريادية لحمايتها من التقليد متوفرة، فيما أفاد 82% (173 صاحب عمل) أن هذه الخدمة غير متوفرة. ويلاحظ أن عدد أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة تسجيل المنتج في محافظة إدلب أكبر من عددهم في ريف حلب الشمالي.

وفيما يخص تكاليف تسجيل المنتج، 21% (8 أصحاب مشاريع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة تسجيل المنتج لحمايته يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة، فيما يرى 79% (30 صاحب عمل) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

شكل 39 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر خدمة تسجيل المنتج لحمايته

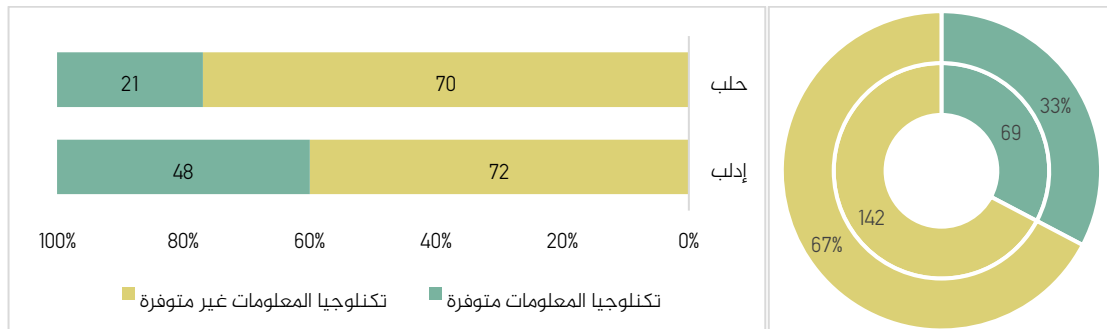


2. ريادة الأعمال وتكنولوجيا المعلومات

33% (69 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمات تكنولوجيا المعلومات التي تحتاجها المشاريع الريادية متوفرة، فيما أفاد 69% (142 صاحب عمل) أن هذه الخدمات غير متوفرة. ويلاحظ أن عدد أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمات تكنولوجيا المعلومات في محافظة إدلب أكبر من عددهم في ريف حلب الشمالي.

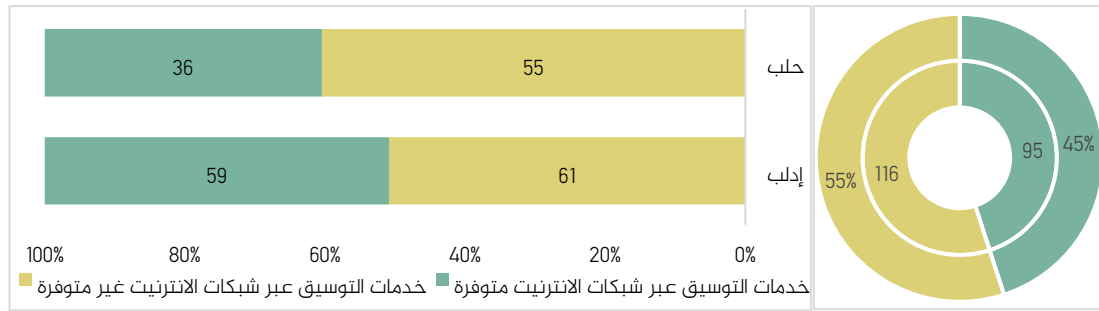
وفيما يخص تكاليف خدمة تكنولوجيا المعلومات، 13% (9 أصحاب مشاريع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة تكنولوجيا المعلومات يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة، فيما يرى 87% (60 صاحب عمل) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

شكل 40 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر خدمات تكنولوجيا المعلومات



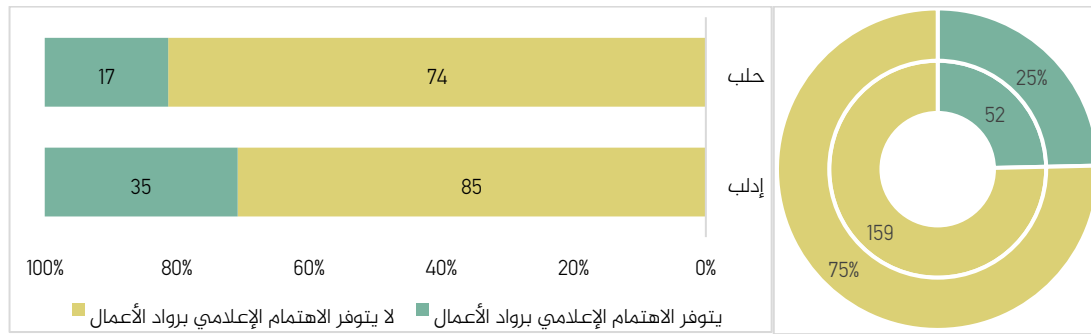
45% (95 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمات التسويق عبر شبكات الانترنت متوفرة، فيما أفاد 55% (116 صاحب عمل) أن هذه الخدمات غير متوفرة. ويلاحظ أن عدد أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمات التسويق عبر شبكات الانترنت في محافظة إدلب أكبر من عددهم في ريف حلب الشمالي. وفيما يخص تكاليف خدمة التسويق عبر الانترنت، 14% (28 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة التسويق عبر شبكات الانترنت يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة، فيما يرى 86% (173 صاحب مشروع) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

شكل 41 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر خدمات التسويق عبر شبكات الانترنت



25% (52 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بتوفر الاهتمام الإعلامي بريادة الأعمال، فيما أفاد 75% (159 صاحب عمل) أن الاهتمام الإعلامي بريادة الأعمال غير متوفر. ويلاحظ أن عدد أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر الاهتمام بريادة الأعمال في محافظة إدلب أكبر من عددهم في ريف حلب الشمالي.

شكل 42 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول توفر الاهتمام الإعلامي برواد الأعمال

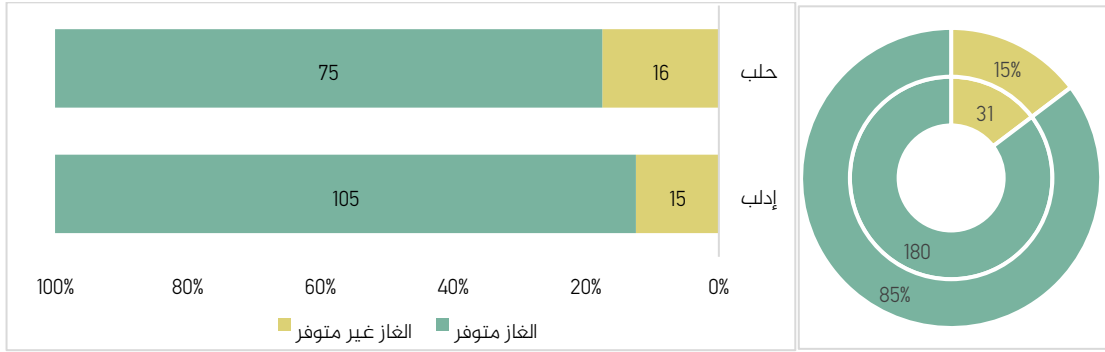


3. ريادة الأعمال ومصادر الطاقة

85% (105 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الغاز متوفر في مناطقهم، فيما أفاد 15% (31 صاحب عمل) أن الغاز غير متوفر.

وفيما يخص تكاليف خدمة الغاز، 38% (68 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة الغاز يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة، فيما يرى 62% (112 صاحب مشروع) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

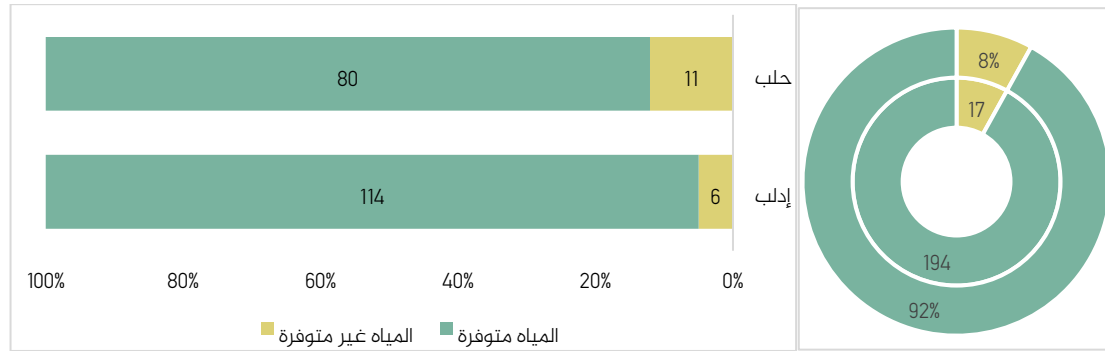
شكل 43 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر الغاز



92% (194 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المياه متوفرة في مناطقهم، فيما أفاد 8% (17 صاحب عمل) أن المياه غير متوفرة.

وفيما يخص تكاليف خدمة المياه، 15% (29 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة المياه يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة، فيما يرى 85% (165 صاحب مشروع) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

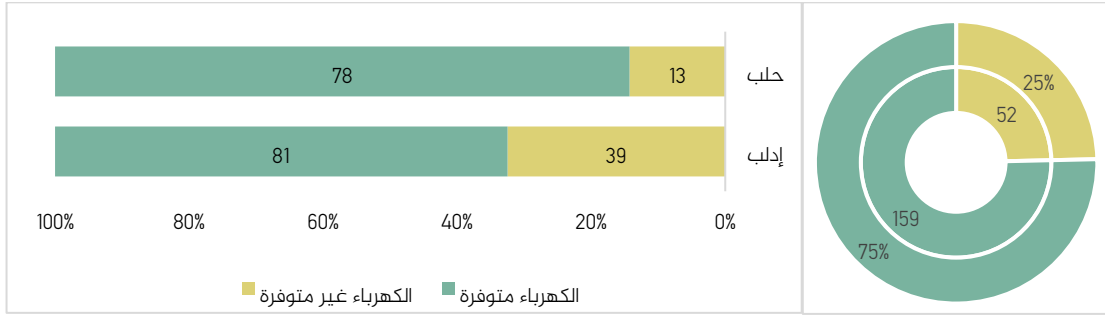
شكل 44 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر المياه



75% (159 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الكهرباء متوفرة في مناطقهم، فيما أفاد 25% (52 صاحب عمل) أن الكهرباء غير متوفرة. ويلاحظ أن عدد أصحاب الأعمال الذين أفادوا بتوفر الكهرباء في مناطقهم ضمن ريف حلب الشمالي أكبر من عددهم في محافظة إدلب.

وفيما يخص تكاليف خدمة الكهرباء، 44% (70 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة الكهرباء يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة، فيما يرى 56% (89 صاحب مشروع) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

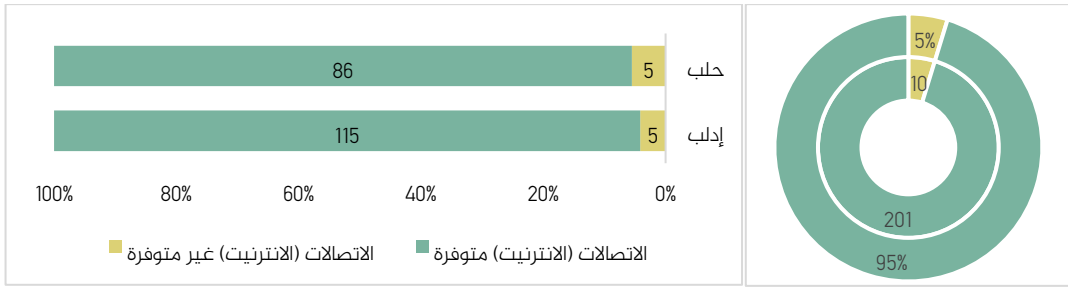
شكل 45 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر الكهرباء



95% (201 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن شبكات الاتصالات (الانترنت) متوفرة في مناطقهم، فيما أفاد 5% (10 صاحب عمل) أن شبكات الاتصالات غير متوفرة.

وفيما يخص تكاليف خدمة الاتصالات (الانترنت)، 14% (28 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة الاتصالات يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة، فيما يرى 86% (173 صاحب مشروع) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

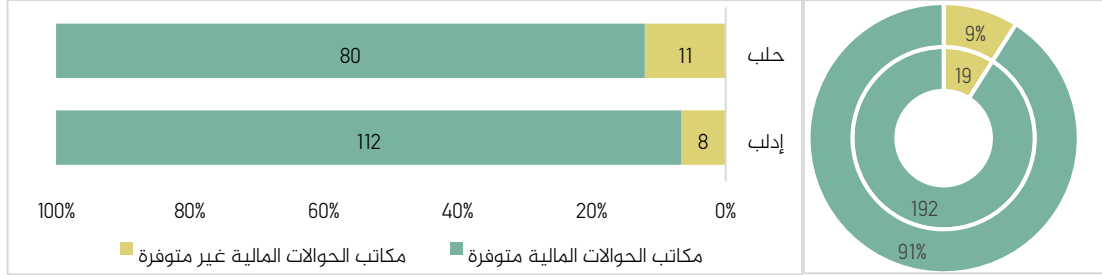
شكل 46 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر الاتصالات



4. ريادة الأعمال والخدمات المالية

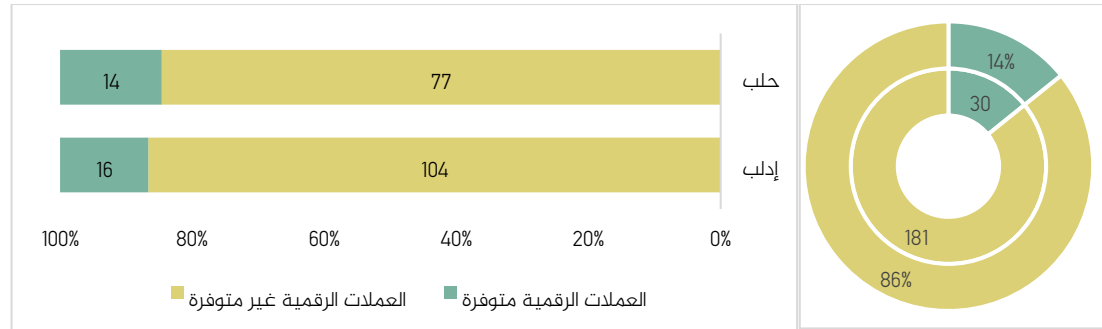
91% (192 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن مكاتب الحوالات المالية متوفرة في مناطقهم، فيما أفاد 9% (19 صاحب عمل) أن مكاتب الحوالات المالية غير متوفرة.

شكل 47 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر مكاتب الحوالات المالية



14% (30 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمات العملات الرقمية متوفرة في مناطقهم، فيما أفاد 86% (181 صاحب عمل) أن خدمات العملات الرقمية غير متوفرة.

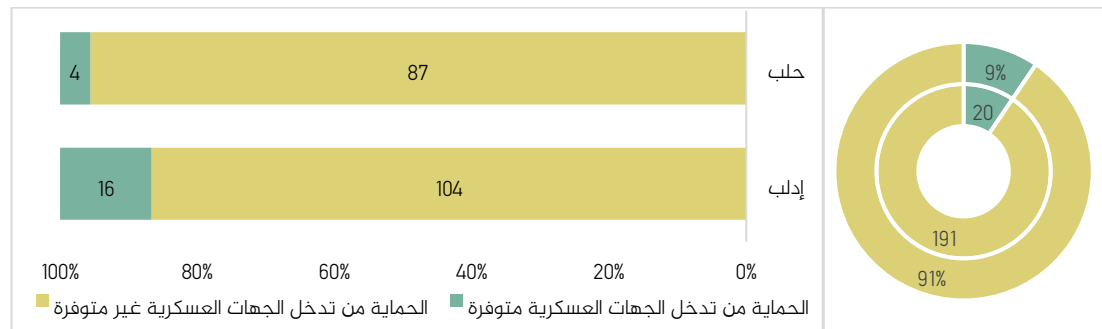
شكل 48 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتوفر خدمات العملات الرقمية



5. ريادة الأعمال وتدخل الجهات المسيطرة

91% (191 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بعدم توفر الحماية من تدخل الجهات المسيطرة في مشاريعهم ضمن مناطقهم، فيما أفاد 9% فقط (20 صاحب عمل) أن الحماية من تدخل الجهات المسيطرة في مشاريعهم متوفرة.

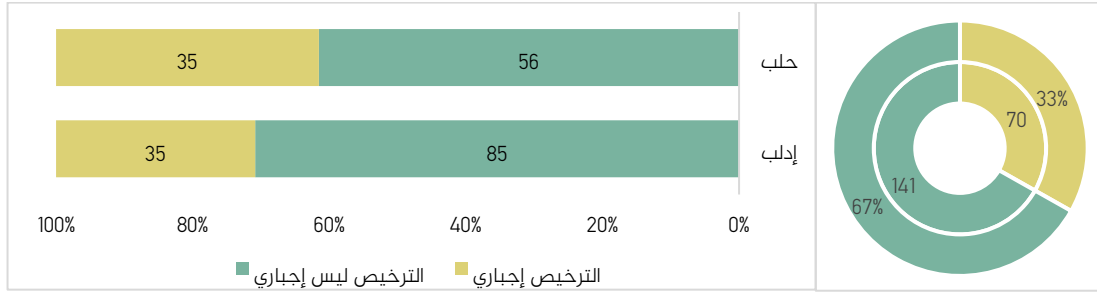
شكل 49 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بتدخل الجهات المسيطرة بأعمالهم



33% (70 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الترخيص لمشاريعهم إجباري، فيما أفاد 87% (141 صاحب عمل) أن الترخيص ليس إجباري.

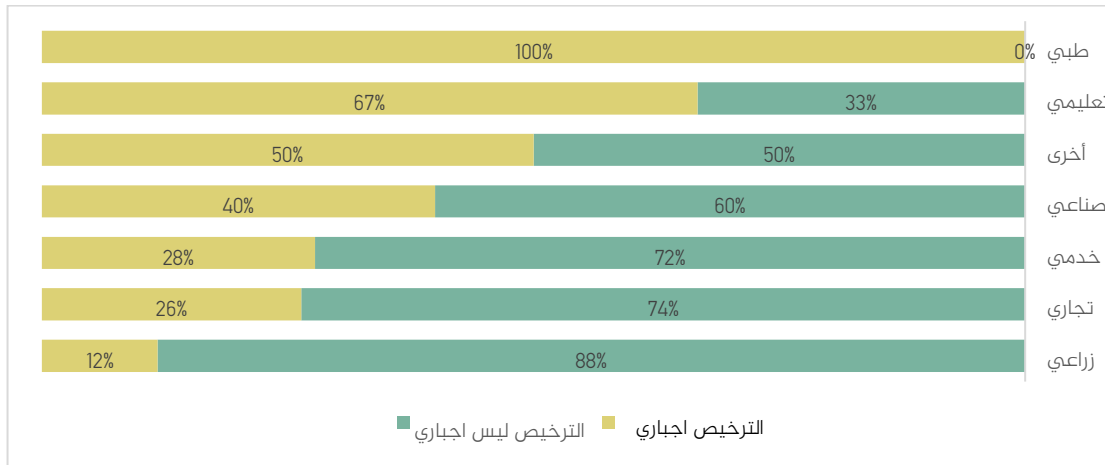
وفيما يخص تكاليف التراخيص القانونية للمشاريع، 11% (8 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بإلزامية التراخيص القانونية للمشاريع يرون أن تكلفة هذه التراخيص باهظة، فيما يرى 89% (62 صاحب مشروع) أن الشركات يمكن أن تتحمل هذه التكلفة.

شكل 50 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بإلزامية الترخيص لمشاريعهم



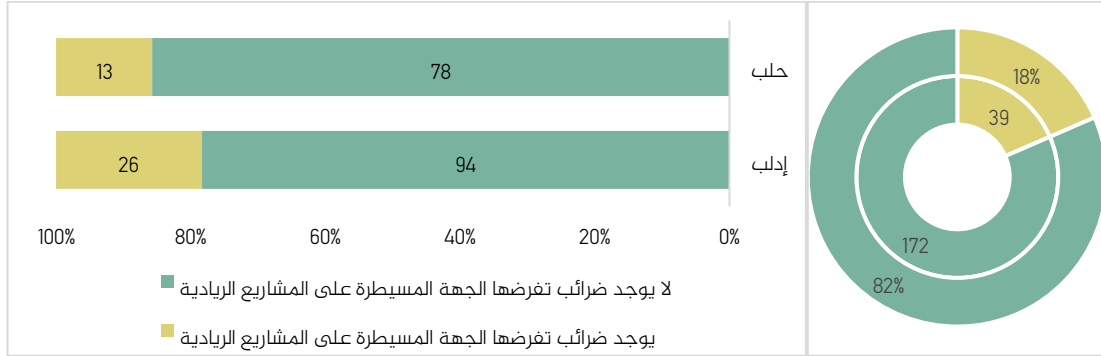
وتظهر النتائج أن كافة المشاريع الطبية كان الترخيص فيها إجباري، و67% من المشاريع التعليمية كان الترخيص فيها إجباري، و40% من المشاريع الصناعية، و28% من المشاريع الخدمية، و26% من المشاريع التجارية، فيما كان القسم الأكبر من المشاريع الزراعية لا تحتاج لترخيص و فقط 12% فقط من المشاريع الزراعية الترخيص فيها إجباري.

شكل 51 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بإلزامية الترخيص لمشاريعهم حسب القطاع



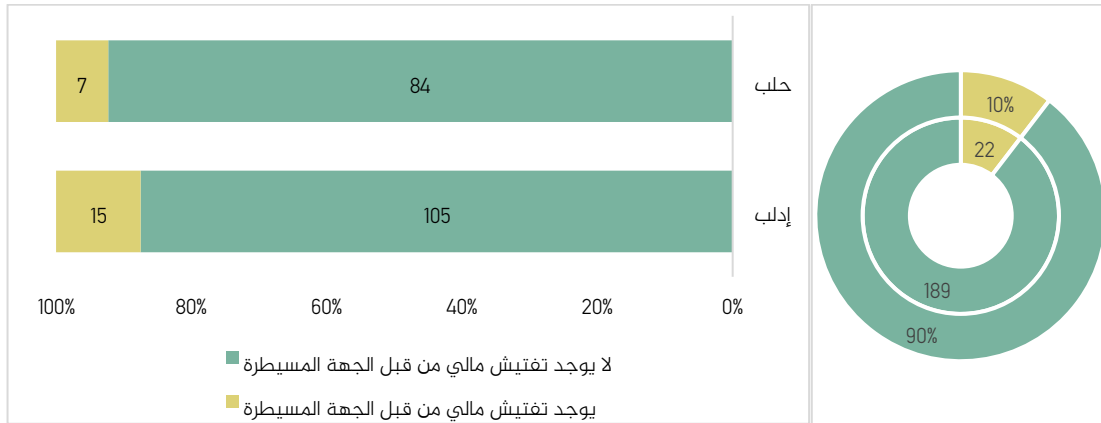
18% (39 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بوجود ضرائب تفرضها الجهات المسيطرة على المشاريع الريادية، فيما أفاد 82% (172 صاحب عمل) بعدم وجود ضرائب على المشاريع الريادية. وفيما يخص الفترة التي تجمع فيها الضرائب أفاد 23% (9 أصحاب مشاريع) من أصحاب المشاريع أن الضرائب تجمع بشكل شهري، فيما أفاد 77% (30 صاحب مشروع) أن الضرائب تجمع بشكل سنوي.

شكل 52 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بفرض ضرائب على مشاريعهم من الجهات المسيطرة



10% (22 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بوجود تفتيش مالي من قبل الجهات المسيطرة على مشاريعهم، فيما أفاد 90% (189 صاحب عمل) بعدم وجود تفتيش مالي.

شكل 53 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بوجود تفتيش مالي من الجهات المسيطرة على مشاريعهم



القسم الثامن

التعليم الريادي

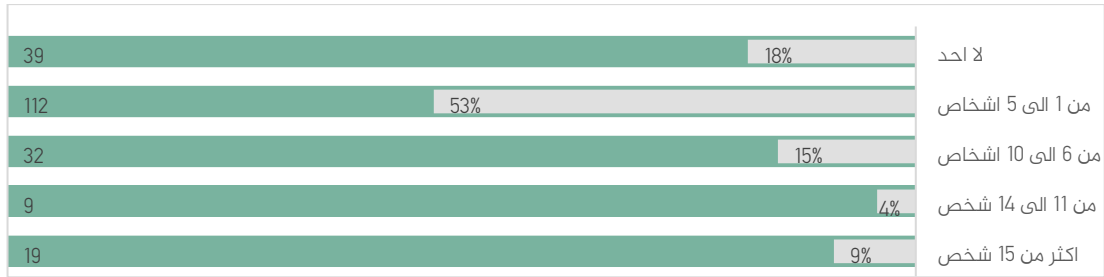


ثامناً: التعليم الريادي

1. البدء بمشاريع خاصة والاستمرار فيها

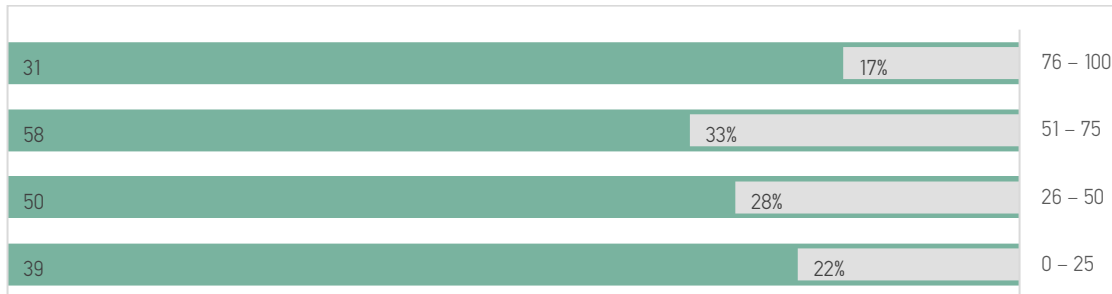
سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن عدد الأشخاص في محيطهم الذين بدأوا بمشاريعهم الخاصة خلال السنوات الثلاثة الماضية، 18% (39 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنهم لا يعرفون أحد بدأ بمشروع خاص خلال هذه الفترة. 53% (112 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنهم يعرفون من 1 إلى 5 أشخاص بدأوا بمشاريعهم الخاصة، و15% (32 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنهم يعرفون من 6 إلى 10 أشخاص بدأوا بمشاريعهم الخاصة، و4% (9 أصحاب مشاريع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنهم يعرفون من 11 إلى 14 شخص بدأوا بمشاريعهم الخاصة، و9% (19 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنهم يعرفون أكثر من 15 شخص بدأوا بمشاريعهم الخاصة.

شكل 54 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أعداد الأشخاص في محيطهم الذين بدأوا بمشاريع خاصة



22% (39 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع يرون أن أقل من 25% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها، و28% (50 صاحب مشروع) يرون أن بين 26-50% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها، و33% (58 صاحب مشروع) يرون أن بين 51-75% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها، و17% (31 صاحب مشروع) يرون أن أكثر من 76% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها.

شكل 55 عدد/نسبة أرباب العمل حسب نسبة الأشخاص في محيطهم الذين بدأوا بمشاريع ونجحوا



سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين يعرفون أشخاصاً في محيطهم بدأوا بمشاريع خاصة خلال السنوات الثلاثة الماضية ونجحوا عن أسباب النجاح من وجهة نظرهم، 31% (144 صاحب مشروع) يرون أن السبب في نجاح المشاريع الخاصة هي فكرة المشروع المناسبة، و29% (135 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو توفر التمويل الكافي للمشروع، و24% (115 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو خبرة صاحب المشروع العالية، و16% (79 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو اختيار الوقت المناسب للمشروع.

شكل 56 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أسباب نجاح الأشخاص الذين بدأوا بمشاريع خاصة

| | | |
|-----|-----|---------------------------|
| 144 | 31% | فكرة المشروع مناسبة |
| 135 | 29% | توفر التمويل الكافي |
| 115 | 24% | خبرة صاحب المشروع العالية |
| 76 | 16% | اختيار التوقيت المناسب |

سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين يعرفون أشخاصاً في محيطهم بدأوا بمشاريع خاصة خلال السنوات الثلاثة الماضية وفشلوا عن أسباب الفشل من وجهة نظرهم، 23% (156 صاحب مشروع) يرون أن السبب في فشل المشاريع الخاصة هو عدم توفر التمويل الكافي، و17% (115 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو أن فكرة المشروع غير مناسبة، و15% (99 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو خبرة صاحب المشروع قليلة، و14% (91 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو عدم الاستقرار الاقتصادي، و9% (62 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو عدم الاستقرار السياسي.

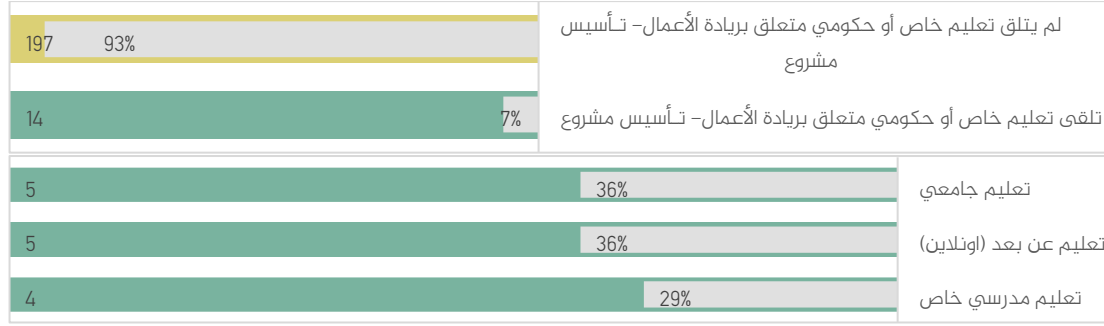
شكل 57 عدد/نسبة أرباب العمل حسب أسباب فشل الأشخاص الذين بدأوا بمشاريع خاصة

| | | |
|-----|-----|----------------------------|
| 156 | 23% | عدم توفر التمويل الكافي |
| 115 | 17% | فكرة المشروع غير مناسبة |
| 99 | 15% | خبرة صاحب المشروع قليلة |
| 91 | 14% | عدم الاستقرار الاقتصادي |
| 62 | 9% | عدم الاستقرار السياسي |
| 57 | 9% | عدم اختيار التوقيت المناسب |
| 56 | 8% | سوق تنافسية للغاية |
| 32 | 5% | نقص العمالة الماهرة |

2. التعليم والتدريب الريادي

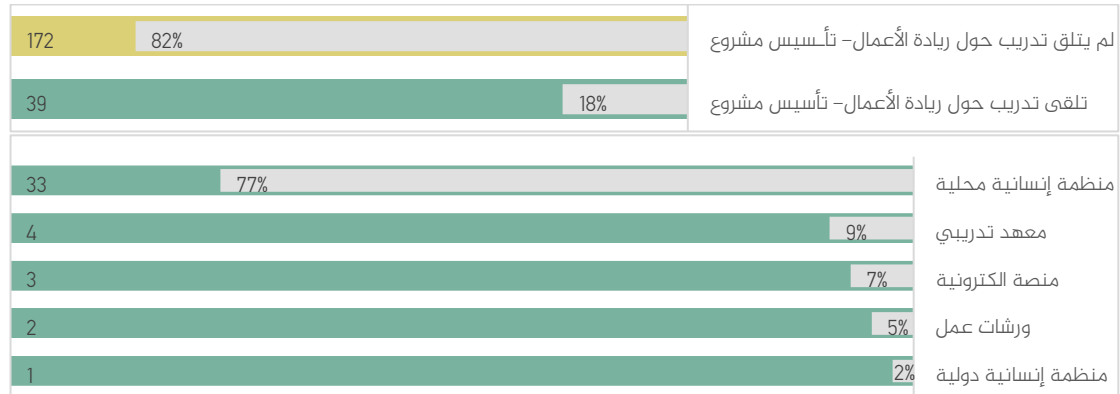
سأل الباحثون أصحاب المشاريع فيما إذا تلقوا تعليم حكومي متعلق بريادة الأعمال أو تأسيس مشروع خاص، فقط 7% (14 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا بتلقيهم تعليم حكومي متعلق بريادة الأعمال، منهم 5 أشخاص تلقوا التعليم الريادي خلال دراستهم الجامعية، و5 أشخاص تلقوا التعليم الريادي من خلال تعليم عن بعد، و4 أشخاص تلقوا التعليم الريادي في مدارس خاصة.

شكل 58 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تلقيهم تعليم حكومي أو خاص متعلق بريادة الأعمال



سأل الباحثون أصحاب المشاريع فيما إذا تلقوا تدريبات متعلقة بريادة الأعمال أو تأسيس مشروع خاص، فقط 18% (39 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا بتلقيهم تدريب متعلق بريادة الأعمال، منهم 33 شخصاً تلقوا التدريب الريادي لدى منظمة إنسانية محلية، و4 أشخاص تلقوا التدريب الريادي من خلال معهد تدريبي، و3 أشخاص تلقوا التدريب الريادي من خلال منصة الكترونية، و3 أشخاص تلقوا التدريب الريادي من خلال ورشات عمل، وشخص واحد فقط تلقى التدريب الريادي لدى منظمة إنسانية دولية.

شكل 59 عدد/نسبة أرباب العمل حسب تلقيهم تعليم غير حكومي أو عام متعلق بريادة الأعمال



القسم التاسع

وعى المجتمع بالأعمال الريادية

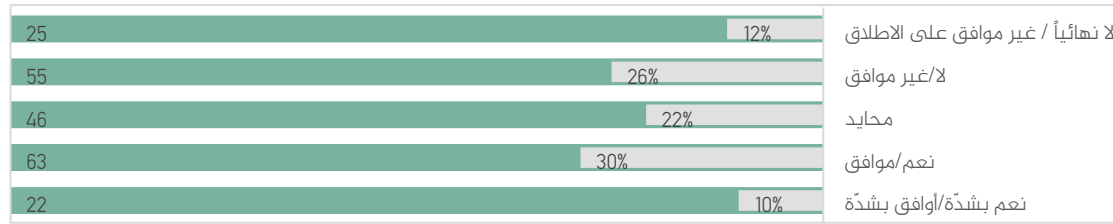
09

تاسعاً: وعي المجتمع بالأعمال الريادية

1. المعرفة بمفهوم ريادة الأعمال

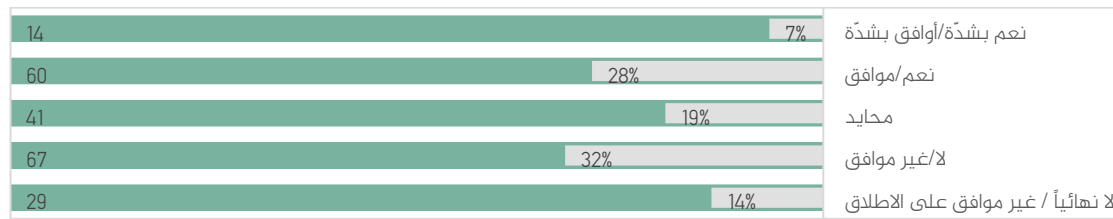
سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن مدى معرفتهم بمفهوم ريادة الأعمال والابتكار، فقط 10% (22 صاحب مشروع) أكدوا بشدة أنهم على معرفة بمفهوم ريادة الأعمال، و22% (46 صاحب مشروع) كانت آراؤهم محايدة حول معرفتهم بريادة الأعمال، فيما أكد 26% (55 صاحب مشروع) أنهم لا يعرفون مفهوم ريادة الأعمال، وأكد وبشدة 12% (25 صاحب مشروع) أنهم لا يعرفون مفهوم ريادة الأعمال مطلقاً.

شكل 60 عدد/نسبة أرباب العمل حسب معرفتهم بمفهوم ريادة الأعمال



سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن مدى معرفتهم بمجموعة من المصطلحات المرتبطة بريادة الأعمال والابتكار، مثل الأفكار الريادية والفرص الريادية ونماذج العمل والتفكير التصميمي والشركات الناشئة والتمويل المغامر والتمويل الجماعي والريادة الاجتماعية والابتكار الاجتماعي والجامعة الريادية، فقط 7% (14 صاحب مشروع) أكدوا بشدة أنهم على معرفة بهذه المصطلحات، فيما أكد 28% (60 صاحب مشروع) أنهم على معرفة بهذه المصطلحات، و19% (41 صاحب مشروع) كانت آراؤهم محايدة حول معرفتهم بهذه المصطلحات، فيما أكد 32% (67 صاحب مشروع) أنهم لا يعرفون هذه المصطلحات، وأكد وبشدة 14% (29 صاحب مشروع) أنهم لا يعرفون هذه المصطلحات مطلقاً.

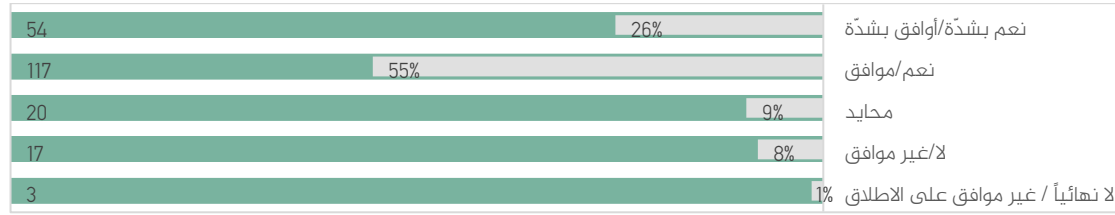
شكل 61 عدد/نسبة أرباب العمل حسب معرفتهم بمصطلحات ريادة الأعمال



2. وعي الشباب بثقافة ريادة الأعمال

سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن آرائهم حول وعي الشباب بثقافة ريادة الأعمال، 26% (54 صاحب مشروع) أكدوا بشدة وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال، فيما أكد 55% (117 صاحب مشروع) وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال، و9% (20 صاحب مشروع) كانت آراؤهم محايدة حول وعي الشباب بثقافة ريادة الأعمال، فيما أكد 8% (17 صاحب مشروع) أنهم لا يوافقون على أن وعي الشباب قليل بثقافة المشاريع الريادية، وأكد وبشدة 1% (3 أصحاب مشاريع) لا يوافقون مطلقاً على أن وعي الشباب قليل بثقافة المشاريع الريادية.

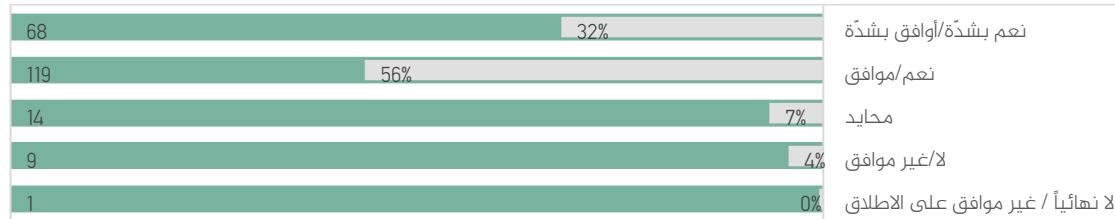
شكل 62 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم أن وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال



3. توفر برامج تدريبية للشباب على ريادة الأعمال

سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن آرائهم حول توفر البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال، 32% (68 صاحب مشروع) أكدوا بشدة قلة البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال، فيما أكد 56% (119 صاحب مشروع) قلة البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال، و7% (14 صاحب مشروع) كانت آراؤهم محايدة، فيما أكد 4% (9 صاحب مشروع) أنهم لا يوافقون على البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال قليلة.

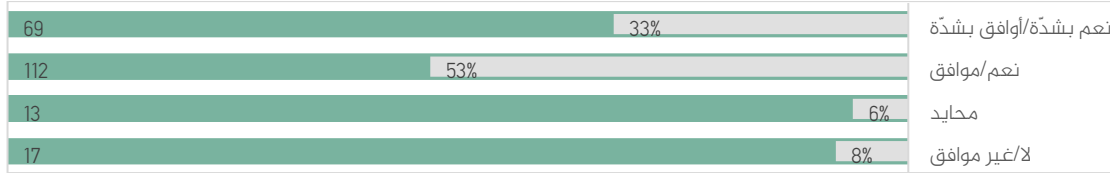
شكل 63 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول ندرة البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال



4. ضعف الوعي المجتمعي بأهمية ريادة الأعمال

سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن آرائهم حول ضعف الوعي المجتمعي بأهمية الأعمال الريادية، 33% (69 صاحب مشروع) أكدوا بشدة ضعف الوعي المجتمعي بأهمية ريادة الأعمال، فيما أكد 53% (112 صاحب مشروع) ضعف الوعي المجتمعي بأهمية ريادة الأعمال، و6% (13 صاحب مشروع) كانت آراؤهم محايدة، فيما أكد فقط 8% (17 صاحب مشروع) أنهم لا يوافقون على أن وعي المجتمع بأهمية ريادة الأعمال قليل.

شكل 64 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم حول ضعف الوعي المجتمعي بأهمية ريادة الأعمال



5. المشاركة في لقاءات وبرامج توعية بريادة الأعمال

سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن مدى مشاركتهم في لقاءات عملية وبرامج توعية خاصة بريادة الأعمال والابتكار، 26% (54 صاحب مشروع) أكدوا بشدة عدم المشاركة على الإطلاق، فيما أكد 46% (97 صاحب مشروع) عدم المشاركة، و10% (21 صاحب مشروع) كانت آراؤهم محايدة، فيما أكد فقط 17% (35 صاحب مشروع) أنهم شاركوا في لقاءات عملية وبرامج توعية خاصة بريادة الأعمال والابتكار.

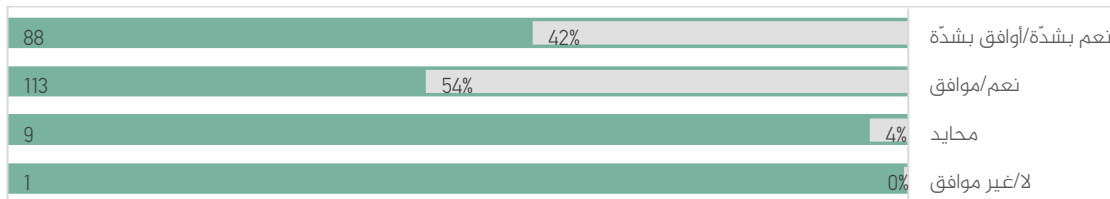
شكل 65 عدد/نسبة أرباب العمل حسب مشاركتهم في لقاءات وبرامج توعية بريادة الأعمال



6. الرغبة في تطوير الذات في مجال ريادة الأعمال

سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن مدى رغبتهم في تطوير ذاتهم في مجال ريادة الأعمال، 42% (88 صاحب مشروع) أكدوا بشدة رغبتهم بتطوير ذاتهم في مجال ريادة الأعمال، فيما أكد 54% (113 صاحب مشروع) رغبتهم بتطوير ذاتهم في مجال ريادة الأعمال، و4% (9 صاحب مشروع) كانت آراؤهم محايدة، فيما أكد فقط صاحب مشروع واحد فقط بعدم رغبته بتطوير ذاته في مجال ريادة الأعمال.

شكل 66 عدد/نسبة أرباب العمل حسب رغبتهم في تطوير الذات في مجال ريادة الأعمال



القسم العاشر

الحواضن الريادية



عاشرًا: الحواضن الريادية

1. المعرفة بمفهوم الحواضن الريادية

سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن مدى معرفتهم بمصطلح الحواضن الريادية. فقط 6% (13 صاحب مشروع) أفادوا بأنهم سمعوا بمصطلح الحواضن الريادية، فيما أكد 94% (198 صاحب مشروع) أنهم لم يسمعو بهذا المصطلح مطلقاً. وعند سؤال المجيبين عن الحواضن الريادية التي سمعوا بها، كانت الأجوبة هي منظمة أورنج الإنسانية ومنظمة تكافل الشام الإنسانية ومنظمة الإغاثة الإسلامية ومنظمة جسور ومنظمة بنيان الإنسانية ومنظمة تستقل وموقع بادر السعودي.

مع العلم أن الجهات المذكورة هي منظمات إنسانية تقدم دعمها من خلال المشاريع التي تنفذها في شمال غرب سوريا (باستثناء موقع⁴ بادر السعودي)، وهذه المنظمات ليست حاضنات أعمال توجه خدماتها لرواد الأعمال والمشاريع الريادية، مما يشير إلى ضعف الوعي بمصطلح حاضنات الأعمال.

شكل 67 عدد/نسبة أرباب العمل حسب معرفتهم بمفهوم الحواضن الريادية

| | | |
|-----|-----|-------------------------------|
| 198 | 94% | لم أسمع بمصطلح حاضنات الأعمال |
| 13 | 6% | سمعت بمصطلح حاضنات الأعمال |

حاضنات الأعمال هي منظمات تعمل على زيادة معدلات بقاء الشركات الناشئة المبتكرة وتدعم عملية ريادة الأعمال، وتعد الدعامة الأساسية لبرامج التنمية الاقتصادية. اعتادت الحاضنات سابقاً التركيز بشكل أساسي على قطاع تكنولوجيا المعلومات، ولكنها تعمل الآن مع شركات من مجالات وتوجهات متنوعة.

واعتمد التقرير تعريف حاضنات الأعمال: هي مؤسسات تساعد الشركات الناشئة في التأسيس والانطلاق عن طريق مجموعة من الخدمات مثل الاستشارات والخبرات والدعم الفني وتأمين المكاتب، والعلاقات العامة، والتمويل، وغيرها. وقد تكون حاضنات الأعمال تابعة لمؤسسات حكومية أو خاصة سواء كانت تهدف للربح أم كانت مؤسسات غير ربحية. والفكرة الكاملة وراء حاضنات الأعمال هي تقديم مجموعة من خدمات تطوير الأعمال، وتلبية احتياجات الشركات الجديدة. لذلك يتم تصميم حزمة الخدمات التي تقدمها حاضنة الأعمال لتعزيز معدل نجاح ونمو المؤسسات الجديدة، وبالتالي تعظيم تأثيرها على التنمية الاقتصادية. وبشكل عام، تمارس الحاضنات مجموعة من الأنشطة التي تستهدف تقديم المشورة والنصح والخدمات والمساعدات المالية والإدارية والفنية لمنشآت الأعمال والصناعات الصغيرة سواء في المراحل الأولى لبدء النشاط أو أثناء ممارسته، أو من خلال مراحل النمو التي تمر بها المنشآت المختلفة.

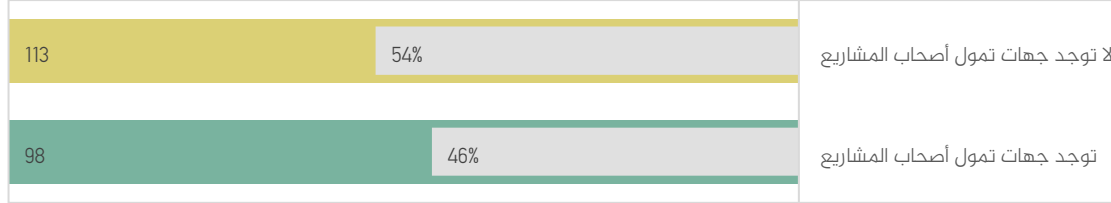
وقد ظهر حديثاً مفهوماً جديداً في مجال حاضنات الأعمال وهو الحاضنة الافتراضية والتي تقدم معظم هذه الخدمات عن طريق الانترنت ودون الحاجة للتواجد في مكان فعلي وذلك سيقلل التكاليف ويتيح الفرصة لانضمام عدد أكبر من رواد الأعمال من مختلف بقاع العالم.

⁴ <https://tinyurl.com/2jfs2lve>

2. جهات تمويل المشاريع الخاصة

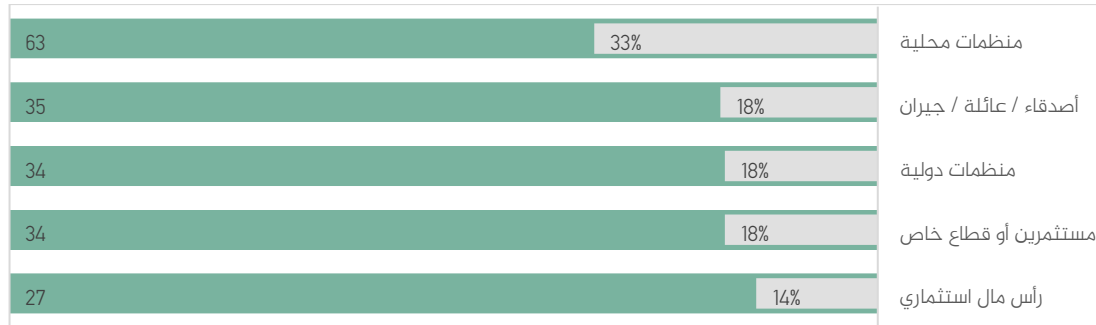
أكد 46% (98 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع وجود جهات تمويل أصحاب المشاريع الخاصة، فيما أفاد 54% (113 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع بعدم وجود أي جهة تمويل المشاريع الخاصة.

شكل 68 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بوجود جهات تمويل أصحاب المشاريع



سأل الباحثون أصحاب المشاريع الذين أفادوا بوجود جهات تمويل المشاريع الخاصة عن أنواع هذه الجهات، 33% (63 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المنظمات المحلية تمويل أصحاب المشاريع الخاصة، وتظهر هذه النتيجة أن غياب الاستثمار دفع أصحاب الأفكار ورواد الأعمال للتوجه للمنظمات الإنسانية للحصول على دعم لمشاريعهم. و18% (35 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الأصدقاء والعائلة والجيران هم من يمولون أصحاب المشاريع الخاصة، و18% (34 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المنظمات الدولية تمويل أصحاب المشاريع الخاصة، و18% (34 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المستثمرين أو القطاع الخاص هم من يمولون أصحاب المشاريع الخاصة، و14% (27 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن رؤوس الأموال الاستثمارية تقوم بتمويل المشاريع الخاصة.

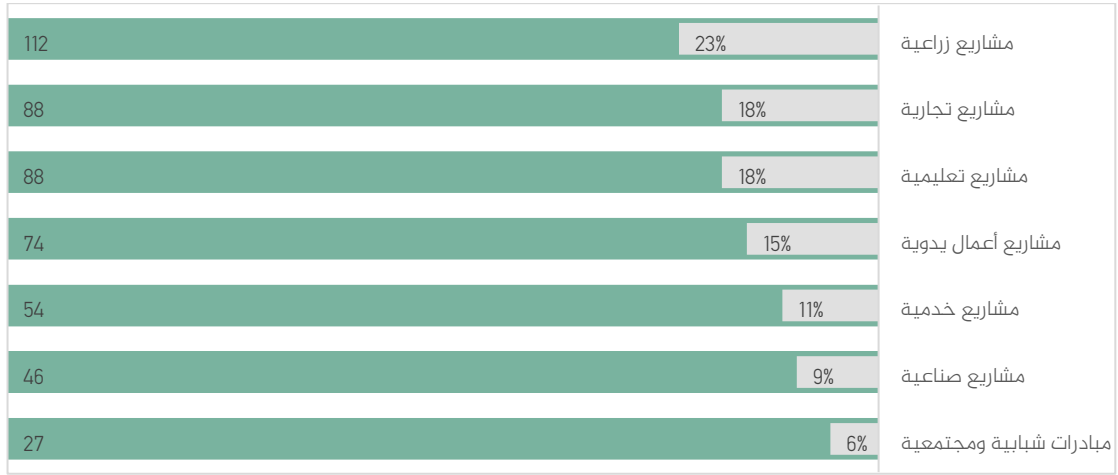
شكل 69 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بالجهات تمويل أصحاب المشاريع



3. المشاريع الخاصة التي يتم تمويلها

أكد 23% (112 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين قابلهم الباحثون أن قطاع المشاريع الزراعية في مقدمة القطاعات التي تتلقى دعماً، وأفاد 18% (88 صاحب مشروع) تلقي المشاريع التجارية دعماً في مناطقهم، وأفاد 18% (88 صاحب مشروع) تلقي المشاريع التعليمية دعماً في مناطقهم، وأفاد 15% (74 صاحب مشروع) تلقي مشاريع الأعمال اليدوية دعماً في مناطقهم، وأفاد 11% (54 صاحب مشروع) تلقي المشاريع الخدمية دعماً في مناطقهم، وأفاد 9% (46 صاحب مشروع) تلقي المشاريع الصناعية دعماً في مناطقهم، وأفاد 6% (27 صاحب مشروع) تلقي المبادرات الشبابية والمجتمعية دعماً في مناطقهم.

شكل 70 عدد/نسبة أرباب العمل حسب آرائهم بأنواع المشاريع التي يتم تمويلها



القسم الحادي عشر

أهم النتائج

11

الحادي عشر: أهم النتائج

- بلغ عدد العاملين الذين أُجريت معهم المقابلات 659 شخص، منهم 19% (124 أنثى عاملة) إناث. وتم اختيار هؤلاء الأشخاص بمعايير تمثل الشريحة الأكبر من الطبقة العاملة في المجتمع، من حيث مراعاة المهن المختلفة والمستوى التعليمي والشرائح العمرية. وتبين من خلال النتائج أن 3% (7 أرباب عمل ذوو إعاقة) من أرباب العمل الذين أُجريت معهم المقابلات يعانون من إعاقة جسدية. و3% (21 عامل ذوو إعاقة) من العاملين الذين أُجريت معهم المقابلات يعانون من إعاقة جسدية.
- أظهرت الدراسة أن المشاريع الريادية لا ترتبط بالمستوى التعليمي لأرباب العمل، مما يعني عدم وجود ارتباط بين الشهادة العلمية وقدرة العاملين وأرباب العمل على البدء بمشاريعهم الخاصة. 11% (24 رب عمل) من أرباب العمل الذين أُجريت معهم المقابلات أتموا تعليمهم في معاهد تعليمية متوسطة، 9% (18 رب عمل) أتموا تعليمهم الجامعي، 1% (2 رب عمل) أتموا دراسات عليا بعد الجامعية (دبلوم أو ماجستير أو دكتوراه).
- أظهرت الدراسة أن في مقدمة المشاريع الخاصة التي يعتقد أصحابها أنها ريادية هي المشاريع التجارية، والتي شكلت 34% (72 مشروعاً) من المشاريع التي أُجريت مع أصحابها المقابلات، 31% (65 مشروعاً) من المشاريع الخاصة التي يعتقد أصحابها أنها ريادية هي صناعية، 17% (36 مشروعاً) مشاريع خدمية، 8% (17 مشروعاً) مشاريع زراعية، 4% (9 مشروعاً) مشاريع تعليمية، 1% (2 مشروعاً) مشاريع طبية.
- الأسباب التي دفعت أصحاب المشاريع للبدء بمشاريعهم، 16% من أصحاب المشاريع الخاصة بدأوا بمشاريعهم ليكون مدير نفسه، و16% لأن المكاسب من المشاريع الخاصة أعلى، و14% من أجل حرية اختيار ما يعمل به، و12% لإثبات الذات. وحول تقييم مراحل المشاريع، 33% يرون أن مشاريعهم راسخة وأداؤها جيد، 20% مشاريعهم في مرحلة النمو، 18% قاموا بتأسيس مشاريعهم، ولكن أداؤها مازال غير جيد، 12% يرون أنهم ما يزالون في مرحلة البدء ولا تستطيعون تقييم مشاريعهم، و8% في مرحلة البحث عن التمويل.
- تميّز المشاريع الريادية، 32% يرون أن ما يميز مشاريعهم أنها توفر المال، و21% مشاريعهم تقدم منتجات جديدة أو خدمة جديدة، 20% مشاريعهم توفر الوقت على المستهلك، 15% مشاريعهم تراعي التنوع بشكل أكبر، و12% مشاريعهم تستخدم تقنيات تسهل الحصول على الخدمة.
- الرغبة في توسيع المشاريع والعمالة المطلوبة، 71% من أصحاب المشاريع يرغبون بتوسيع مشاريعهم وتوظيف أشخاص جدد، منهم 49% يحتاجون لعمالة ماهرة، و30% يحتاجون لعمال عاديين دون أي خبرة في العمل، و12% يحتاجون محاسبين، و8% يحتاجون إداريين.

- درجة استقرار المشاريع، 87% من أصحاب المشاريع يرون أن مشاريعهم مستقرة مالياً وقابلة للاستمرار، فيما يرى 13% فقط من أصحاب المشاريع أن مشاريعهم غير مستقرة مالياً وغير قابلة للاستمرار.
- الأسباب وراء عدم استقرار المشاريع، 22% من أسباب عدم استقرار المشاريع هو نقص أو انعدام مصادر الطاقة، و22% نقص المواد الأولية، و13% عدم الاستقرار العسكري (القصف والاشتباكات وتغيير السيطرة)، و11% إغلاق المعابر الداخلية (بين قوى السيطرة المختلفة)، و9% الأتوات التي تفرضها بعض الجهات، و7% نقص العمالة الماهرة، و7% إغلاق المعابر الحدودية، و4% التراخيض والقيود التي تفرضها الجهة المسيطرة، و4% انعدام الأمن (السرقه والسطو المسلح).
- فرضت ظروف الحرب والتهجير وانعدام مصادر الدخل مجالات جديدة يتجه إليها السكان لتأمين مصادر للدخل، حيث إن الحرب الدائرة ونقص الخدمات والمواد والظروف الاقتصادية الصعبة ألهمت الشباب لابتكار أفكار لمشاريع جديدة تواجه هذه التحديات، وما يميز هذه المشاريع أنها تعتمد على رؤوس أموال بسيطة وعلى المواد الخام المتوفرة في الأسواق المحلية، ومن أهم هذه المشاريع:

1. فرص العمل عن بُعد:

- مواقع الكترونية للتدريب وربط العاملين بسوق العمل عن بُعد: ويتطلب العمل عن بعد في كثير من الأحيان توفير لابتوب وانترنت سريع واتصال دائم لدى الموظف بالإضافة لخبرته في أحد مجالات العمل عن بُعد.
- التسويق الإلكتروني: يمكن لكل فتاة أو سيدة دخول عالم التجارة الإلكترونية، وهذا النوع من المشاريع لا يتطلب سوى جهاز موبايل أو لابتوب وتوفر الانترنت بشكل دائم.

2. مشاريع خدمية

- دعم خدمات التوصيل (Delivery): ويتركز الاحتياج في توفر دراجة نارية لدى المستفيدين من هذه المشاريع مزودة بحافظة (صندوق) لحماية الطلبات من الظروف الجوية. ومشاريع خدمات التوصيل نجحت فيها المجتمعات الحضرية أكثر من المجتمعات الريفية.
- مشاريع الخياطة والنسيج: قسم من المستفيدين من هذه المشاريع يستطيع البدء بإصلاح الألبسة المستعملة وغسلها وبيعها بعد تحسين جودتها (تطوير لتجارة الألبسة المستعملة)، ويستطيع قسم آخر من المستفيدين البدء بخياطة وإنتاج الألبسة (تفصيل الألبسة للأسرة أو المستفيدين)، وكما يستطيع قسم من النساء الاعتماد على أنفسهم في إصلاح الألبسة لأفراد العائلة.
- نقاط بيع المشروبات الساخنة الثابتة أو المتنقلة: انتشرت الأكشاك الثابتة والمتنقلة لبيع المشروبات الساخنة (القهوة السفري) حتى أنها باتت تنافس المحلات المختصة لتناول القهوة، وتمكن الأكشاك السفري الزبائن من شراء القهوة على الطرقات دون الحاجة للتوقف أو هدر الكثير من الوقت.

- المونة المنزلية ومراكز بيعها وآليات تسويقها: يعتبر مشروع المونة المنزلية من أنجح المشاريع الصغيرة التي يمكن للسيدات في البيوت العمل بها، حيث تعتمد الكثير من العائلات على شراء المونة والمواد الغذائية الجاهزة، وخاصة العائلات التي تكون فيها النساء عاملات أو موظفات ولا يملكن الوقت الكافي لتجهيز المونة، لذلك يعتبر هذا المشروع داعم للنساء من كافة النواحي.
- مشروع روضة أطفال: أنه من أكثر المشاريع قيمة وفائدة للمجتمع، وتخدم هذه المشاريع النساء الراغبات بدخول سوق العمل إلا أنهنّ غير قادرات على ذلك بسبب عدم وجود روضات ذات كفاءة للعناية بأطفالهنّ، وتساهم روضات الأطفال بدعم العملية التعليمية من خلال التعليم قبل المدرسي الذي سيتلقاه الطفل في هذه الروضات بالإضافة لصقل شخصية الطفل وإعداده بشكل مناسب للتعليم المدرسي. ومشروع روضة الأطفال نجح في المجتمعات الحضرية أكثر من المجتمعات الريفية.
- صالونات التجميل النسائية: لا يوجد امرأة أو فتاة لا تهتم بجمالها ومظهرها، وبالطبع هذا لن يحدث إلا إذا ذهبت إلى أحد صالونات التجميل، ولا يعتبر صالون التجميل من المشاريع المكلفة وخصوصاً إذا كانت السيدة القائمة عليه متدربة وترغب بتطوير نفسها، حيث تحتاج إلى مجففات الشعر وبعض المساحيق للشعر والبشرة بالإضافة إلى مستلزمات تصفيف الشعر.

3. مشاريع صناعية

- تجميع البطاريات السائلة وإصلاحها: لم يعد استخدام البطاريات السائلة في سوريا مقتصرًا على السيارات فقط، بل بدأ الناس باستخدام البطاريات منزلياً ضمن وسائل الإنارة والشحن وتوليد الكهرباء بالاعتماد على ألواح الطاقة الشمسية، واليوم لا يوجد بيت أو خيمة في سوريا لا تحتوي على عدد من البطاريات السائلة. ومشاريع تجميع البطاريات السائلة وإصلاحها نجحت في المدن والبلدات الكبيرة والتي تحتوي على أسواق كبيرة، حيث تستقطب هذه الأسواق عدداً أكبر من الزبائن.
- تركيب وإصلاح أنظمة الطاقة الشمسية: أصبح انتشار ألواح الطاقة الشمسية شائعاً في شمال غرب سوريا لتوفر المياه الدافئة أو لتوليد الكهرباء، ويرى الكثير من السكان في شمال غرب سوريا أن تقديم تدريبات حول تركيب وصيانة ألواح الطاقة الشمسية قد يكون من المشاريع التي تستقطب عدد كبير من الشباب، ويحتاج المتدربون للدعم ببعض العدد الصناعية البسيطة. ومشاريع تركيب وإصلاح أنظمة الطاقة الشمسية نجحت في المدن والبلدات الكبيرة والتي تحتوي على أسواق كبيرة، حيث تستقطب هذه الأسواق عدداً أكبر من الزبائن.
- صيانة الدراجات النارية: أصبح في كل بيت في سوريا دراجة نارية، وهو ما أدى إلى انتعاش مهنة صيانة الدراجات النارية، وقد أكد الكثير من الشباب أن مهنة صيانة الدراجات النارية قد تكون مصدراً جيداً للدخل. ومشاريع صيانة الدراجات النارية نجحت في كافة المجتمعات.

حيث تحتوي كافة المدن والبلدات على عدد كبير من الدراجات النارية والتي باتت وسيلة النقل الأساسية.

- صناعة الصابون والمنظفات: تعتبر مواد التنظيف من أكثر المواد استهلاكاً، وتعتبر من المشاريع غير المكلفة حيث تقتصر الاحتياجات على بعض الأواني للإذابة وتجهيز المواد الخام وموقد غاز وأواني للتعبئة، ومعدات وقاية للعاملين في صناعة الصابون.
- صناعة الألبان ومشتقاتها: يمكن دعم النساء بهذا النوع من المشاريع التي لا تحتاج إلى مساحات كبيرة، حيث يستطيع حتى النساء النازحات ضمن المخيمات صناعة منتجات الحليب من الألبان والأجبان.
- صناعات الموزاييك والفخار: تتوفر الخبرة بشكل كبير لدى سكان محافظة إدلب وخصوصاً سكان ناحيتي كفر نبل وأرمناز في هذا النوع من الصناعات، كما تتوفر المواد الأولية لهذه الصناعة محلياً، ولكنها تحتاج لدعم بالتسويق المحلي والتسويق الخارجي. وبالإضافة للقيمة الاقتصادية لصناعة الموزاييك والفخار، تمثل هذه الصناعات قيمة وطنية تساهم في حفظ التراث الوطني والصناعات اليدوية التي اشتهرت فيها سوريا منذ زمن بعيد.
- دعم صيانة الإلكترونيات (موبايل ولابتوب وتلفزيون): تستهوي صيانة الأجهزة الإلكترونية الكثير من الشباب الذين أصبح لديهم الخبرة في الجانب البرمجي لهذه الأجهزة (Software) ويرغبون بالتوسع في التجهيزات الإلكترونية وصيانتها (Hardware). ومشاريع دعم صيانة الإلكترونيات نجحت في المدن والبلدات الكبيرة والتي تحتوي على أسواق كبيرة، حيث تستقطب هذه الأسواق عدداً أكبر من الزبائن.

4. مشاريع زراعية

- تربية المواشي والدواجن: يحافظ هذا المشروع على المواشي والدواجن من خطر الانقراض ويؤمن احتياج الأسر من اللحوم والألبان والبيض، يمكن أن يستفيد من هذه المشاريع النساء وكبار السن على اعتبار أن العمل في هذا النوع من المشاريع لا يتطلب جهداً عضلياً كبيراً ولا يضطرهم للعمل خارج منازلهم. ومشاريع دعم تربية المواشي نجحت فيها المجتمعات الريفية بسبب خبرتهم الكبيرة في تربية المواشي، إلا أن المدن والبلدات الحضرية تحتوي على أعداد كبيرة من النازحين الذين قدموا من بيئية ريفية ومعظمهم لديهم الخبرة في تربية المواشي، مما يجعل دعمهم بعدد قليل من رؤوس الماشية بداية لمشاريع جديدة قد تؤمن لهم مصدراً للدخل.
- مشتل لتوليد الغراس (الشتلات): مشروع ذو قيمة في محافظة إدلب ويؤمن سلع زراعية للمزارعين الآخرين. ومشاريع دعم المشاتل لتوليد الغراس نجحت فيها المجتمعات الريفية بسبب خبرتهم الزراعية الكبيرة، وامتلاكهم لمساحات زراعية واسعة مناسبة لمثل هذه المشاريع.

- مشروع استنبات الشعير: في ظل ارتفاع أسعار الأعلاف المخصصة للمواشي، وندرة المراعي في قسم من أشهر السنة، ويمكن ربط هذا المشروع بمشاريع دعم تربية المواشي بحيث يتمكن مربوا المواشي من توفير الأعلاف للمواشي في فترة انعدام المراعي الطبيعية.
- زراعة منتجات غير متوفرة في المنطقة (فواكه أو خضار): في ظل تراجع زراعة الموز في الساحل السوري، وكذلك صعوبة استيراد الموز من مناطق سيطرة النظام أو من لبنان، تظهر الحاجة في الأسواق المحلية لزراعة الموز محلياً (إدخال زراعته للمنطقة) بالإضافة لعدد من الفواكه على رأسها الفريز أو الفراولة.

- أظهرت النتائج أن 22% (47 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع يرون أن البدء بمشاريع خاصة يعتبر سهلاً منهم 16 شخصاً يملكون مشاريع تجارية، و11 شخصاً يملكون مشاريع خدمية، و10 أشخاص يملكون مشاريع صناعية.
- عندما حصل صاحب المشروع على تدريب مهني قبل البدء بالمشروع: 31% (16 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة سهل أو سهل جداً، و49% (26 صاحب مشروع) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة متوسطة الصعوبة، و فقط 21% (11 صاحب مشروعاً) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة صعب أو صعب جداً.
- وحول التوقيت المناسب للبدء بأي مشروع: 75% (159 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أنه يمكن البدء بالمشاريع الخاصة في أي وقت عندما تكون الظروف مناسبة.
- وسأل الباحثون العاملين الذين يفضلون العمل لقاء أجر ثابت عن الأسباب التي تمنعهم من التفكير في الاستقلال في مشاريعهم الخاصة، 52% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم هي امتيازات العمل لقاء أجر ثابت مثل الدخل المنتظم الذي يحصلون عليه وقلة المخاطر والاستقرار، و15% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم نقص الموارد المالية لديهم، و14% من الأسباب التي تمنع العاملين من التفكير بالاستقلال بمشاريعهم نقص الموارد الفنية من المهارة وتنظيم الوقت والقدرة على اتخاذ القرارات الصحية والثقة المهنية. وفيما يخص القطاعات الأكثر جاذبية لريادة الأعمال هي على الترتيب التجارة والمقاولات والمهن اليدوية وقطاع الزراعة والتدريب والتعليم وقطاع الصناعة وقطاع تجارة التجزئة وقطاع الخدمات.
- وفيما يخص التحديات التي يواجهها أصحاب المشاريع في الوقت الراهن: 20% من التحديات هي عدم الاستقرار الاقتصادي، و15% التغيير الدائم في سعر الدولار الأمريكي والليرة التركية مقارنة بالعملة المحلية والتي ظهرت في كافة القطاعات، و12% من التحديات هي وجود السوق التنافسية العالية من المنتجات المحلية والمستوردة، والتي ظهرت بشكل كبير في القطاعات التجارية والخدمية والصناعية. و11% من التحديات هي نقص المواد الأولية، والتي ظهرت بشكل كبير في القطاعات الصناعية والخدمية والزراعية.

- وحول القيود المرتبطة بالعبادات والتقاليد التي تواجهها الإناث في قطاع المشاريع الريادية: أفادت 68% (84 أنثى عاملة) من الإناث العاملات بوجود هذا النوع من القيود. وأفادت 63% (78 أنثى عاملة) من الإناث العاملات أنهن لا يحصلن على نفس الفرص التدريبية التي يحصل عليها الذكور في مجال ريادة الأعمال. وأفادت 60% (74 أنثى عاملة) من الإناث العاملات أنهن لا يحصلن على نفس الدعم الذي يحصل عليه الذكور في مجال ريادة الأعمال.
- وفيما يخص محركات ودوافع الأعمال الريادية: أفاد 44% (185 صاحب عمل) من أصحاب الأعمال أنهم بدأوا بمشاريعهم الخاصة لأن الوظائف نادرة، و27% (114 صاحب عمل) بدأوا مشاريعهم الريادية لإيجاد حلول لمشاكل يعاني منها السكان.
- وفيما يخص تصريف منتجات المشاريع الريادية في دول الجوار: تبين أن 67% (142 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الريادية لا يعلمون إذا كان بالإمكان تصريف منتجات مشاريعهم أو أي مشاريع ريادية أخرى في دول الجوار، وهو ما يشير إلى الحاجة الماسة للبحث فيما إذا كان أصحاب القرار قد وضعوا أي من القوانين التي تسهل على رواد الأعمال تصدير منتجاتهم، وتوعية رواد الأعمال حول هذه القوانين في حال توفرها أو المناصرة لوضع مثل هذه القوانين في حال عدم توفرها.
- 18% (38 صاحب عمل) فقط من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمة تسجيل منتجات المشاريع الريادية لحمايتها من التقليد متوفرة، وفيما يخص تكاليف تسجيل المنتج، 21% (8 أصحاب مشاريع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة تسجيل المنتج لحمايته يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة.
- 33% (69 صاحب عمل) فقط من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمات تكنولوجيا المعلومات التي تحتاجها المشاريع الريادية متوفرة، وفيما يخص تكاليف خدمة تكنولوجيا المعلومات، 13% (9 أصحاب مشاريع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة تكنولوجيا المعلومات يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة.
- 45% (95 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن خدمات التسويق عبر شبكات الانترنت متوفرة، وفيما يخص تكاليف خدمة التسويق عبر الانترنت، 14% (28 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة التسويق عبر شبكات الانترنت يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة. 25% (52 صاحب عمل) فقط من أصحاب المشاريع أفادوا بتوفر الاهتمام الإعلامي بريادة الأعمال.
- 85% (105 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الغاز متوفر في مناطقهم، وفيما يخص تكاليف خدمة الغاز، 38% (68 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر خدمة الغاز يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة.
- 92% (194 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المياه متوفرة في مناطقهم. 75% (159 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الكهرباء متوفرة في مناطقهم، وفيما يخص تكاليف خدمة الكهرباء، 44% (70 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين أفادوا بتوفر

خدمة الكهرباء يرون أن تكلفة هذه الخدمة باهظة. 95% (201 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن شبكات الاتصالات (الانترنت) متوفرة في مناطقهم. 91% (192 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن مكاتب الحوالات المالية متوفرة في مناطقهم.

91% (191 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بعدم توفر الحماية من تدخل الجهات المسيطرة في مشاريعهم ضمن مناطقهم.

33% (70 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الترخيص لمشاريعهم إجباري. 18% (39 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بوجود ضرائب تفرضها الجهات المسيطرة على المشاريع الريادية. 10% (22 صاحب عمل) من أصحاب المشاريع أفادوا بوجود تفتيش مالي من قبل الجهات المسيطرة على مشاريعهم.

22% (39 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع يرون أن أقل من 25% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها. و28% (50 صاحب مشروع) يرون أن بين 26-50% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها. و33% (58 صاحب مشروع) يرون أن بين 51-75% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها. و17% (31 صاحب مشروع) يرون أن أكثر من 76% من الأشخاص الذين بدأوا بالمشاريع الخاصة نجحوا فيها.

وعن أسباب نجاح هذه المشاريع 31% (144 صاحب مشروع) يرون أن السبب في نجاح المشاريع الخاصة هي فكرة المشروع المناسبة، و29% (135 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو توفر التمويل الكافي للمشروع. و24% (115 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو خبرة صاحب المشروع العالية، و16% (79 صاحب مشروع) يرون أن السبب هو اختيار الوقت المناسب للمشروع.

وفيما يخص التعليم والتدريب الريادي، فقط 7% (14 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا بتلقيهم تعليم حكومي متعلق بريادة الأعمال، و18% (39 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا بتلقيهم تدريب متعلق بريادة الأعمال.

فقط 10% (22 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أكدوا بشدة أنهم على معرفة بمفهوم ريادة الأعمال، فيما أكد 30% (63 صاحب مشروع) أنهم على معرفة بمفهوم ريادة الأعمال.

سأل الباحثون أصحاب المشاريع عن آرائهم حول وعي الشباب بثقافة ريادة الأعمال، 26% (54 صاحب مشروع) أكدوا بشدة وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال، فيما أكد 55% (117 صاحب مشروع) وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال.

فيما يخص توفر البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال، 32% (68 صاحب مشروع) أكدوا بشدة قلة البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال، فيما أكد 56% (119 صاحب مشروع) قلة البرامج التدريبية للشباب على ريادة الأعمال. وتشير النتائج إلى ضعف وعي المجتمع بمصطلح ريادة الأعمال والمشاريع الريادية، وكذلك غياب البرامج التدريبية الموجهة للشباب على ريادة الأعمال.

- فقط 6% (13 صاحب مشروع) أفادوا بأنهم سمعوا بمصطلح الحواضن الريادية، وأكد 46% (98 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع وجود جهات تمول أصحاب المشاريع الخاصة.
- وفيما يخص الجهات التي تمول المشاريع الخاصة، 33% (63 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المنظمات المحلية تمول أصحاب المشاريع الخاصة، وتظهر هذه النتيجة أن غياب الاستثمار دفع أصحاب الأفكار ورواد الأعمال للتوجه للمنظمات الإنسانية للحصول على دعم لمشاريعهم. و18% (35 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن الأصدقاء والعائلة والحيران هم من يمولون أصحاب المشاريع الخاصة، و18% (34 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المنظمات الدولية تمول أصحاب المشاريع الخاصة، و18% (34 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المستثمرين أو القطاع الخاص هم من يمولون أصحاب المشاريع الخاصة، و14% (27 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن رؤوس الأموال الاستثمارية تقوم بتمويل المشاريع الخاصة.
- فيما يخص القطاعات التي يتم تمويلها، أكد 23% (112 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع الذين قابلهم الباحثون أن قطاع المشاريع الزراعية في مقدمة القطاعات التي تتلقى دعماً، وأفاد 18% (88 صاحب مشروع) تلقي المشاريع التجارية دعماً في مناطقهم، وأفاد 18% (88 صاحب مشروع) تلقي المشاريع التعليمية دعماً في مناطقهم، وأفاد 15% (74 صاحب مشروع) تلقي مشاريع الأعمال اليدوية دعماً في مناطقهم، وأفاد 11% (54 صاحب مشروع) تلقي المشاريع الخدمية دعماً في مناطقهم، وأفاد 9% (46 صاحب مشروع) تلقي المشاريع الصناعية دعماً في مناطقهم، وأفاد 6% (27 صاحب مشروع) تلقي المبادرات الشبابية والمجتمعية دعماً في مناطقهم.

القسم الثاني عشر

التوصيات



الثاني عشر: التوصيات

- رغم المصاعب التي يكابدها السوريون تشير نتائج التقرير أن هناك توجه نحو أفكار المشاريع الريادية للتأقلم مع التحديات التي يواجهها المجتمع. **لذلك يجب العمل على تعزيز ثقة المستثمرين وأصحاب القرار بواقع الأعمال الريادية في سوريا لتشجيعهم على دعم رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الإبداعية في مساعيهم لإنشاء أعمالهم الخاصة التي تساهم في تحقيق مكاسب اقتصادية واجتماعية.**

- بحسب تقرير "الواقع الاقتصادي"⁵ الصادر عن وحدة تنسيق الدعم ACU، فقط 59% من الذكور الذين تتراوح أعمارهم بين 20- 45 سنة في شمال سورية حصلوا على فرصاً للعمل، و فقط 32% من الشريحة العمرية ذاتها من الإناث حصلوا على فرصاً للعمل، لقد وجهت جائحة COVID-19 الأنظار إلى سوق العمل عن بُعد، حيث أصبح من الممكن أن يقوم الموظف بقسم كبير من الأعمال من منزله، وفي كثير من الحالات كان الموظف يقيم في بلدة بعيد عن البلد الذي تتواجد فيه الشركة، ويتطلب العمل عن بعد في كثير من الأحيان توفير لابتوب وانترنت سريع واتصال دائم لدى الموظف بالإضافة لخبرته في أحد مجالات العمل عن بُعد، مثل برامج التصميم أو الترجمة أو إعداد التقارير أو مراقبة المحتوى على مواقع التواصل الاجتماعي أو إدخال وتنظيف البيانات الضخمة، وتوجه أنظار أصحاب الشركات الضخمة إلى الدول التي تعاني من أزمات وتمتلك أشخاصاً قادرين على العمل عن بعد، **وهنا يجب العمل على توفير موقع الكتروني لربط الباحثين عن عمل عن بُعد مع الشركات التي تتوفر لديها فرصاً للعمل، ويجب أن يكون الموقع ممولاً بحيث يظهر بسهولة على محركات البحث الإلكترونية لأي شخص يبحث عن موظفين عن بُعد وبأي لغة، كما يعمل الموقع على إضافة الوظائف المتاحة عن بعد لتكون سهلة الوصول لأصحاب الكفاءات في شمال سوريا.**

- تبين من خلال النتائج أن 71% من أصحاب المشاريع يرغبون بتوسيع مشاريعهم وتوظيف أشخاص جدد، منهم 49% يحتاجون لعمالة ماهرة، و30% يحتاجون لعمال عاديين دون أي خبرة في العمل، و12% يحتاجون محاسبين، و8% يحتاجون إداريين. **وهنا تظهر الحاجة لتوفير موقع الكتروني لربط الباحثين عن عمل عن مع الشركات التي تتوفر لديها فرصاً للعمل، ويقارن الموقع المهارات المتوفرة لدى الباحثين عن عمل في شمال سوريا والمهارات التي تتطلبها فرص العمل، مما يساعد القائمين على الموقع لتوفير تدريبات تتناسب مع فرص العمل المطروحة. ويجب أن يكون الموقع ممول بحيث يظهر بسهولة على محركات البحث الإلكترونية لأي شخص يبحث عن موظفين وبأي لغة.**

⁵ https://acu-sy.org/ar/imu_reports/imu-economic-reality-in-northern-syria-01-narrative-2021/

• أظهرت الدراسة أن في مقدمة المشاريع الخاصة التي يعتقد أصحابها أنها ريادة هي المشاريع التجارية، والتي شكلت 34% (72 مشروعاً) من المشاريع التي أجريت مع أصحابها المقابلات، وكذلك 40% (29 مشروعاً تجارياً) من المشاريع التجارية تتناسب الأرباح فيها مع رأس المال وتسير المشاريع كما خطط لها قبل البدء بالمشروع **وهنا تظهر الحاجة لتوسيع المشاريع التجارية ورفدها بالتسويق الإلكتروني حيث يمكن لكل فتاة أو سيدة دخول عالم التجارة الإلكترونية، وكذلك يعتبر التسويق الإلكتروني مناسباً لذوي الإعاقة ولا يتطلب سوى الخبرة في التسويق الإلكتروني وتوفر موبايل أو لابتوب.**

• من خلال الدراسة تبين أنه بعد حصول صاحب المشروع على تدريب مهني قبل البدء بمشروعه: 31% (16 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة سهل أو سهل جداً، و49% (26 صاحب مشروع) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة متوسطة الصعوبة، **وهذا يؤكد أهمية توفير التدريب المهني للشباب مما قد يساعدهم على فتح مشاريع جديدة في سوريا، حيث لم يتمكن الكثير من الشباب من إتمام تعليمهم بسبب الحرب الدائرة والظروف الاقتصادية الصعبة، ولكنهم بالمقابل اكتسبوا أيضاً العديد من المهارات من السوق في هذه الأثناء، وبالنسبة لأولئك الشباب الذين بدأوا في التعرف على الأعمال التجارية وبناءها في سنوات المراهقة والشباب، فإن تشجيعهم على ريادة الأعمال هو أحد أفضل الطرق لتحقيق النجاح في المستقبل.**

• عندما أجرى صاحب المشروع مسحاً للسوق لمعرفة المشاريع الأكثر ربحاً وطلباً قبل البدء بالمشروع: 26% (22 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة سهل أو سهل جداً، و41% (34 صاحب مشروع) رأوا أن البدء بالمشاريع الخاصة متوسطة الصعوبة، **وهذا يؤكد أهمية تدريب الشباب على آليات إجراء مسح للسوق وتجهيز الجدوى الاقتصادي لأي مشروع ودراسة المخاطر المحتملة وآليات التأقلم.**

• من بين الجهات التي تمول المشاريع الخاصة فقط 18% (34 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن المستثمرين أو القطاع الخاص هم من يمولون أصحاب المشاريع الخاصة، و14% (27 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا أن رؤوس الأموال الاستثمارية تقوم بتمويل المشاريع الخاصة. **وهنا تظهر الحاجة لتعزيز الشراكة بين أصحاب رؤوس الأموال وأصحاب المهن ووضع أسس لهذه الشراكات، وتعزيز ثقافة المشاريع الوقفية وصناديق الاستثمار الوقفية أو صناديق الزكاة.**

• سأل الباحثون أصحاب المشاريع فيما إذا تلقوا تعليم حكومي متعلق بريادة الأعمال أو تأسيس مشروع خاص، فقط 7% (14 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أفادوا بتلقيهم تعليم حكومي متعلق بريادة الأعمال، ويتواجد عدد من مدارس التعليم المهني في سوريا، إلا أن الإقبال على هذه المدارس ما يزال ضعيفاً، حيث ينتهي التعليم في هذه المدارس بعد المرحلة الثانوية، فيما توفر هذه المدارس عدة مقاعد فقط للمتفوقين في التعليم المهني، **وعليه يتطلب تعليم ريادة الأعمال استراتيجية تعليمية جادة كدعم التدريب المهني وربطه بجامعات ومعاهد تمكن خريجي التعليم المهني من إتمام تعليمهم العالي، كما يجب أن يتضمن التدريب على إدارة المشاريع وتأسيسها ضمن كافة الفروع التعليمية في ظل الشح في فرص العمل.**

• في سوق العمل الحالي يواجه كبار السنّ تحديات عديدة: تحديات صحية، منها الإصابة أثناء أداء الأعمال الشاقة، مثل الكسور أو الديسك والتي قد لا يشفى منها كبار السنّ أو إصابات العمل الأخرى، وهنا قد تؤدي الإصابة إلى توقف مصدر رزقه، ولا يوجد تأمين اجتماعي لتوفير نفقات العلاج وبل قد يفقد كبار السن عملهم نتيجة المرض أو الإصابة. تحديات مرتبطة بضعف بنيتهم الجسدية، مقارنة بأي طبقة أخرى من العمال الشباب، مما قد يعكس كعقبات نفسية لدى كبار السنّ. وتحديات مرتبطة بسوق العمل التنافسية، غالباً يرغب أصحاب الأعمال بالتعاقد مع العمال الشباب وهو ما يضع العوائق أمام كبار السنّ أو يجبرهم على العمل بظروف مجحفة، ورواتب أقل وأعمال أصعب، أو ساعات عمل أطول. وتحديات مرتبطة بمواكبة التقنيات الحديثة، قد يواجه كبار السنّ تحديات في تعلم التقنيات الجديدة أو المهارات الجديدة (مهارات محاسبية أو آليات تسويق أو تواصل) أو اللغات. **وهنا يجب دراسة مجموعة من المشاريع المخصصة لطبقة كبار السنّ على اعتبار أن معظمهم حرموا من التأمين الاجتماعي وراتب التقاعد التي كانت مصدرهم الأخير للدخل.**

• يظهر التقرير أن 26% (54 صاحب مشروع) من أصحاب المشاريع أكدوا بشدة أن وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال، فيما أكد 55% (117 صاحب مشروع) أن وعي الشباب قليل بثقافة ريادة الأعمال، **لذلك يوصى التقرير بشدة على أهمية نشر ثقافة ريادة الأعمال بين الشباب والطلاب الجامعيين الذي من شأنه أن يحفز الشباب على الابتكار في مجال المشاريع الريادية.**

• لا يزال مصطلح حاضنات الأعمال بعيداً عن الاهتمام في السياق السوري، فيما يلاحظ الاهتمام العالمي الاقليمي والدولي بتوفير هذه الحاضنات لدعم رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الإبداعية، حيث تعد المشاريع الريادية كالمشاريع الصغيرة من أعمدة الاقتصاد في أغلب دول العالم، وتتوجه أغلب دول العالم إلى رعاية الرياديين وأصحاب الأفكار الإبداعية من خلال برامج ومؤسسات مختلفة لما له من أهمية في النمو الاقتصادي للدول. لذلك في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تواجه الشباب وأصحاب الأعمال من المهم إيجاد كيانات تعمل على مساعدة الرياديين واحتضان أفكارهم الريادية والعمل على مساعدتهم في البدء في تنفيذ هذه الأفكار وتزويدهم بالقدرات والمهارات حتى تصل مشاريعهم إلى الأسواق. **لذلك يقترح انشاء حاضنة أعمال افتراضية من شأنها أن تقدم**

خدماتها للشباب ورواد الأعمال في الشمال السوري ويقترح أن تقدم حاضنة الأعمال المرتقبة مجموعة من الخدمات تشمل:

1. تقدم برامج تدريبية ومنح ومسابقات في مجال التعليم الريادي التي تهدف إلى بناء قدرات الشباب التقنية والشخصية.
 2. يجب أن تؤمن مشاركة أوسع للمعلومات بين المنظمات الدولية والمحلية والفاعلين في مجال القطاع الاقتصادي وريادة الأعمال حول أفضل الممارسات التي تم استخلاصها والتي من شأنها أن تفيدها كافة الفاعلين في مجال دعم المشاريع الريادية في منطقة شمال سوريا.
 3. يجب على الحاضنة المقترحة أن تكون صلة وصل بين المستثمرين ومؤسسات التمويل في الخارج ودول المهجر وبين أصحاب المشاريع الإبداعية ورواد الأعمال في الشمال السوري الذين يمكن أن يساعدوا في زيادة تقديم كافة أنواع الدعم للمشاريع الناشئة.
- بحسب نتائج الدراسة 75% (159 صاحب عمل) من أصحاب الأعمال أفادوا أن الاهتمام الإعلامي بريادة الأعمال غير متوفر. وكذلك واجه القائمون على الدراسة صعوبات خلال مرحلة جمع المعلومات عن المشاريع الريادية باستخدام محركات البحث عبر الإنترنت في شمال سوريا، وهو ما يشير إلى ضعف التغطية الإعلامية للمشاريع الريادية، لذلك تقترح الدراسة على وسائل الإعلام ان تقوم بتسليط الضوء على المشاريع الريادية في منطقة شمال سوريا كجزء من الدعم المعنوي لأصحاب هذه المشاريع بالإضافة إلى زيادة وعي المجتمع بثقافة ريادة الأعمال.
 - فيما يتعلق بالبنية التحتية القانونية المتعلقة بالمشاريع الريادية، يجب على الجهات المسيطرة منح تسهيلات من شأنها أن تساهم في تشجيع المستثمرين على الاستثمار وفتح مشاريع جديدة في مناطق شمال غرب سوريا كتسهيل تسجيل المشاريع وحماية الأعمال والشركات من تدخل القوى الأمنية وتسهيلات في الضرائب والقيود المالية.
 - إن مشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي في مناطق شمال غرب سوريا في تزايد مع الغياب المؤقت أو الدائم لرب الأسرة (مفقود أو فارق الحياة) نتيجة الصراع المستمر، أو الحاجة الشديدة إلى عمل النساء نتيجة الظروف الاقتصادية الصعبة. مع ذلك يلاحظ وجود فجوة كبيرة بين الجنسين في معدل نشاط ريادة الأعمال والتدريب والدعم الريادي المتوفر، حيث أفادت 63% (78 أنثى عاملة) من الإناث العاملات أنهن لا يحصلن على نفس الفرص التدريبية التي يحصل عليها الذكور في مجال ريادة الأعمال. وأفادت 60% (74 أنثى عاملة) من الإناث العاملات أنهن لا يحصلن على نفس الدعم الذي يحصل عليه الذكور في مجال ريادة الأعمال. لذلك يجب على الجهات الفاعلة أن تأخذ مسألة تمكين المرأة في سوق العمل على محمل الجد، وتقدم برامج أكثر تخصصاً للنساء رائدات الأعمال يمكن أن يساعد المرأة على المشاركة بشكل أكبر في النمو الاقتصادي الذي من شأنه أن يساهم في تحسين تجارب وقدرات المرأة في مجال ريادة الأعمال.

واقع ريادة الأعمال في شمال غرب سوريا

آذار / مارس 2023



مادر عن وحدة إدارة المعلومات IMU
في وحدة تنسيق الدعم ACU

