



بقلم هالة الهواري

حلقة مفقودة

ان واقع الامر يثبت عدم فهم البعض بالمعنى الحقيقي لمهنة الاستشاري وهذا ما يطرح تساؤلاً عن المفهوم الحقيقي لهذه المهنة.

فالاستشاري هو الاخصائي الذي لديه القدرة على مساعدة الشركات المختلفة على تطوير ادائها ويمتلك من الخبرة والخلفية العلمية ما يؤهله لجعل العمل يسير بشكل مثالي ناجح يعمل على رفع الانتاجية ومن ثم زيادة الأرباح.

وعلى عكس ما يظنه البعض لا تقتصر وظيفته المستشار فقط على مساعدة الشركات القائمة التي تسعى لزيادة انتاجيتها وانما تبدأ منذ بدايه التفكير في المشروع.

فالاستشاري بخبرته يعمل على حمايه المستثمرين في بداية عملهم ويحنبهم الوقوع في الخطأ ولذلك تكون نسبة النجاح اعلى لان البداية صحيحة.

وما نأسف له رغم العلم بمدى اهمية الاستشاري والدور الذي يقوم به الا ان الشركات لا تفكر في الاستعانة به الا في حالات التعثر بخلاف الشركات الكبرى التي يتم ادارتها بشكل محترف والتي تتبنى فكرة الاستعانة بشركات الاستشارات المتخصصة سواء منذ بداية عمل دراسات الجدوى، اختيار مصادر التمويل والمعدات والأفراد وما الى ذلك، وضع خطة وهيكل اداري مع الاعتماد على أحدث التقنيات في الإدارة واختيار السوفت وير المناسب، وضع الخطة الاستراتيجية والتسويقية للمشروع وصولاً الى مراحل التنفيذ والمتابعة. كل ذلك يعتبر أمراً طبيعياً ومهما ولا جدال عليه.

والمفقت للانتباه انه اثناء حضورى للندوات التي اقامتها لجنة البنوك والتمويل بجمعية شباب الاعمال والتي كانت منظمة في اطار المشروع القومي لاصدار دليل يناقش كيفية مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل والذي كان مدعوا فيه نخبة مجتمع الأموال سواء من ممثلى البنوك، البورصة المصرية، شركات الاقراض التمويل، شركات رأس المال الجازف وتمويل الشركات لم يتم فى أى من تلك الندوات التركيز على دور الاستشاري وانما كانت قلما يتم التطرق الى مشاكل الشركات وكيفية حلها والتي تعتبر من صميم عمل الاستشاري يتم تحويلها الى حقيقة مراجعى الحسابات والميزانيات التي يصدرونها والتي تعتبر جزءاً مهماً لا يمكن اغفاله ولكنه ليس مختصاً بتحسين الأداء او فتح الاسواق باى حال من الأحوال فالارقام وحدها لا تحل مشاكل وإنما تستخدم كادوات لنقوم نحن كمستشارين ببناء خططنا عليها ووضع توصياتنا التي يجب ان تؤدي الى نتائج ايجابية.

وأنا لا ألقى اللوم عليهم فى ذلك خاصة وان هذا دورنا كاستشاريين ان نتحرك للتنبية بأهمية دورنا وأهمية التخصصات التي نمثلها.

وهناك مثال حى على ما نكر، فاذا تكلمنا عن البنوك كمصدر من مصادر التمويل سنجد انها تتعامل مع أشكال مختلفة من العملاء فعلى سبيل المثال هناك العميل الذى يخشى ان يدخل البنك نظراً لطبيعة خلفيته الثقافية عن البنوك ففى اعتقاده انها مؤسسات تتعامل مع اشخاص ذي امكانيات خاصة قد تفوق امكانياته او قد يكون قد سمع مثل أى شخص آخر عن المشاكل التي قد يتعرض لها الافراد عند تعاملهم مع البنوك ومن ثم يصجم عن التجربة وهناك عميل آخر اذا استطاع ان يدخل البنك لا يكون على المستوى المعرفى اللازم الذى يستطيع معه ان يفهم لغة التعامل مع البنوك بشكل صحيح وهذا لا يتنافى مع انه قد يعتبر فى مجال عمله من المتميزين وعدم التعامل معه تعتبر فرصة ضائعة وهذا يحدث باستمرار. وآخر يعتقد على سبيل الخطأ ان الطريقة المثلى لحل مشاكله هى الحصول على قرض فى حين ان كل ما يحتاجه فى هذه الحالة قد يكون فقط اعادة هيكلة جزئية لنشاطه والتي بمقتضاها يكتشف انه ليس بحاجة الى أى قرض.

ومن منطلق ذلك فانا أرى ان الاستعانة بالشركات الاستشارية ستحقق فائدة ملموسة لكل الاطراف مما سيجعل البنوك ترشد ساعات العمل المعطاة لكل طالب قرض وبالتالي التكلفة وتستطيع بذلك مساعدة أكبر عدد ممكن من الشركات الصغيرة والمتوسطة فى الحصول على القروض المرجوة فى شكلها الصحيح والذي يعود بفائدة على كل الاطراف.

ومن هذا المنطلق يأتى دورنا فى القضاء الضوء على أهمية دورنا كحلقة وصل بين الشركات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات التمويلية المختلفة لانجاح التواصل بينهم والاستفادة من خبراتنا العديدة التي تعد عنصراً مهماً من عناصر النجاح لاي مؤسسة خاصة وان اهدافنا تتلخص فى الوصول بالشركات لتحسين ادائها.

رئيس لجنة الاستشارات بالجمعية المصرية لشباب الاعمال