



مضاعفة الأثر:
**النمو المتسارع لقطاع تكنولوجيا المعلومات
و الإتصالات في عمان**

تشرين ثاني 2014

تمهيد

عندما ينشئ المؤسسون الناجحون شركات مستقلة جديدة، ويوجهوا شركات أخرى ويستثمروا في المراحل الأولى من المشاريع، فإنهم يزيدون الفرص المتاحة للأجيال المتعاقبة من رواد الأعمال. فرواد الأعمال المؤسسين لشركات ذات نمو عال هم المحرك الأكبر لإيجاد فرص العمل وتحقيق النمو وإضفاء القيمة والاستدامة.

يتناول هذا التقرير قصص أربع من رواد الأعمال ذوي التأثير العالي الذين لم يقتصر نجاحهم على مشاريعهم الخاصة، بل كان لهم أيضاً أثر إيجابي مضاعف على تطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن.

لا تعد الدراسات المعروضة شاملة بأي حال من الأحوال، فهي تسلط الضوء على جزء يسير من ظاهرة مهمة ومتنامية يؤدي فيها الطموح والنمو والالتزام وإعادة الاستثمار الريادي إلى آثار مضاعفة تؤثر على جيل جديد من رواد الأعمال. على الرغم من التحديات الكبيرة التي تواجه دورة تسريع ريادة الأعمال هذه، إلا أن إقامة شراكة قوية ومدرسة بشكل جيد بين أصحاب المصالح من رواد الأعمال وقادة الأعمال والمؤسسات الداعمة والحكومة سيفضي إلى تهيئة بيئة أعمال صحية تساعد القطاع على مواصلة النمو.

ولا يمكن أن تزدهر أي أمة دون توفر شبكة من الأفراد يسعون للابتكار باستمرار لإنشاء الشركات الناجحة وإنمائها والحفاظ عليها. وحيث يواجه الأردن مستويات مرتفعة من البطالة ومشاكل مالية مستمرة، تصبح الحاجة ماسة لأن يخطو رواد الأعمال قدماً إلى الأمام وإحداث التغيير. ويحدونا الأمل في أن يقدم هذا التقرير المعلومات اللازمة وأن يدعم الأعمال الباهرة لرواد الأعمال في الأردن وأن يشجع على عقد مناقشة أكثر تفصيلاً حول الدور الذي على أصحاب الشأن القيام به لرعاية شركات وقطاعات سريعة النمو.

رشا مناع

المدير التنفيذي

ملخص تنفيذي

يتمتع قطاع التكنولوجيا في الأردن بالإمكانات اللازمة لخفض معدل البطالة المرتفع في البلاد بشكل كبير والاستفادة من القاعدة الراسخة لرأس المال البشري . فبينما شهد الأردن نمواً مستمراً في إجمالي الناتج المحلي على مدى السنوات الخمسة عشر الماضية، إلا أنه لم يشهد ارتفاعاً مماثلاً في إيجاد فرص العمل. لكن مع نمو حجم إيرادات قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن من 560 مليون دولار في عام 2000 إلى ما لا يقل عن 2.2 مليار دولار الآن، فإنه في وضع متقدم ليلعب دوراً رئيسياً بالاعتماد على قدرات عمال المعرفة في البلاد.

لقد كان السبب في نجاح قطاع التكنولوجيا في الأردن الدعم التاريخي الذي يقدمه رواد الأعمال للأفراد الآخرين ويعيدون الاستثمار فيهم. و من الأمثلة على هؤلاء الرواد السيد فادي غندور مؤسس شركة أرامكس والسيد كريم قعوار رئيس مجموعة قعوار، الذين ثبت أن دعمهم ذات قيمة كبرى في نمو هذا القطاع.

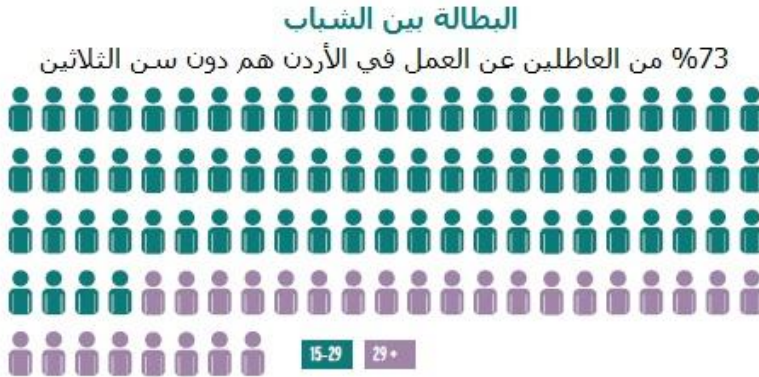
أسهمت نماذج التوجيه والإرشاد وإعادة الاستثمار في تسريع نمو قطاع التكنولوجيا في مدن أخرى، بما في ذلك وادي السيليكون. حيث يمكن أن تُنسب الآن أكثر من 2000 شركة إلى شركة واحدة في وادي السيليكون و التي قام مؤسسوها بتوجيه وإرشاد الآخرين والاستثمار فيهم، بالإضافة إلى دعم الموظفين الذين عملوا على تأسيس شركات جديدة. وقد أسهم رأس المال الفكري والاجتماعي والمالي الذي أعاد المؤسسون الناجحون استثماره في الشركات الجديدة في تعزيز المجتمع المحلي لريادة الأعمال.

وقد ظهر في الأردن جيل جديد من رواد أعمال التكنولوجيا وهو مستمر في إعادة استثمار نجاحه في مؤسسين آخرين ضمن المجتمع. وتشمل هذه المجموعة من رواد الأعمال ذوي التأثير العالي كلا من السيد سميح طوقان والسيد حسام خوري و السيد رمزي حليبي والسيد ظافر يونس و السيد أنس ريموي والسيد مجيد قاسم والسيد عماد ملحس. إذ تُسلط القصص الفردية لهؤلاء الرواد الضوء على الدور الهام الذي قاموا به في تطوير قطاع التكنولوجيا في الأردن بناء على الأسس التي وضعها رواد الأعمال السابقون.

يبنى رواد الأعمال شركات أكبر وأفضل عندما يكونون قادرين على العمل ضمن شبكة دعم. وقد لوحظ وجود هذا النموذج من الطموح والنمو و الإلتزام وإعادة الاستثمار، المعروف باسم "دورة تسريع ريادة الأعمال"، في مجتمعات ريادة الأعمال الناجحة في جميع أنحاء العالم. وبمقدور الشركات والمؤسسات وصانعي السياسات في الأردن دعم هذه الدورة في كل مرحلة من أجل تعزيز نمو قطاع التكنولوجيا في المملكة.

القسم الأول يتمتع قطاع التكنولوجيا في الأردن بالإمكانات اللازمة لخفض معدل البطالة المرتفع في البلاد بشكل كبير والاستفادة من القاعدة الراسخة لرأس المال البشري.

شهد الأردن نموًا اقتصاديًا إيجابيًا في السنوات الخمسة عشر الماضية، بمعدل يزيد على 5٪. ويقدّر البنك الدولي معدلات نمو إجمالي الناتج المحلي بنسبة 3.1٪ و 3.5٪ لعامي 2014 و 2015 على التواليⁱⁱ. ورغم ذلك، لم تكن الدولة قادرة على إيجاد فرص عمل كافية لخفض معدل البطالة المرتفعة الذي لا يزال ضمن معدل 12-15٪ⁱⁱⁱ. وتتفاقم



هذه المشكلة جرّاء التحديات الديموغرافية حيث أن أكثر من 35٪ من سكان البلاد هم دون سن الخامسة عشرة، مما يعني تدفق كبير ومستمر من الأيدي العاملة إلى سوق العمل كل عام^{iv}. وتعزى عدم قدرة الاقتصاد على إيجاد فرص عمل بما يتماشى مع نمو إجمالي الناتج المحلي إلى عدة عوامل هي:

النمو غير المتكافئ

تعتمد نسبة كبيرة من النمو على الاستثمارات المدعومة بالاصول عوضاً عن استثمار المعرفة، كاستثمارات في مجالات الانشاءات وتجارة التجزئة والاسواق المالية، والتي تعتمد على وفرة رأس مال الوافدين^v. وعلى الرغم من كونها مفيدة لنمو الناتج المحلي الا ان تلك الاستثمارات لم تسهم في ايجاد فرص عمل كافية .

عدم توافق مخرجات التعليم مع سوق العمل

هناك نقص في الوقت الراهن في فرص العمل المناسبة للقوى العاملة التي تتمتع بمستوى عال من التعليم بشكل متزايد في الأردن. وبالتالي، يعتبر كثير من الأردنيين غير فاعلين أو باطلين عن العمل بشكل جزئي أو أنهم يضطرون للبحث عن عمل خارج الاردن . وفي الوقت نفسه، فإن نسبة كبيرة من الوظائف المتاحة على نطاق واسع والتي تتطلب مهارات أقل يشغلها عمال وافدون^{vi}.

الاعتماد على القطاع العام

لقد اعتمد سوق العمل الأردني بشكل كبير على القطاع العام لإيجاد فرص عمل. فخلال الفترة 2008-2000، كان تقريبا ما نسبته 42٪ من فرص العمل الجديدة هي في القطاع العام، وذهبت غالبية وظائف القطاع الخاص للعاملين الأجانب (ذوي المهارات المتدنية بشكل رئيسي)^{vii viii}. ولم يفشل الاعتماد على القطاع العام في إيجاد فرص عمل في معالجة المشاكل العامة فحسب، بل إنه غير محتمل الآن في ظل الأزمة المالية الحالية. وتستدعي الحاجة إلى خفض الإنفاق الحكومي تحولا كبيرا في اليد العاملة من القطاع العام إلى القطاع الخاص.

"هناك توزيع غير منتظم للبطالة في الأردن.. فالاقتصاد لا ينتج فرص عمل جديدة للخريجين"

سامر عصفور
مدير الشؤون الاقتصادية والاجتماعية
الديوان الملكي الهاشمي

يوفر قطاع التكنولوجيا حلاً واعداً لتحديات العمالة في البلاد ، فالاقتصاد الأردني هو موطن لموارد وفيرة من رأس المال البشري المهينة للاستغلال. وقاعدة رأس المال البشري للاقتصاد الأردني هي واحدة من أكثر القواعد تنافسية في المنطقة. إذ تبلغ نسبة الالتحاق بالمدارس الثانوية ما يقارب 90٪، مع وجود أكثر من 88 ألف مهندس، ناهيك عن الأعداد الكبيرة من المغتربين ذوي المهارات العالية التي تقدر بنحو 500 ألف شخص^{ix}.

ومع ذلك، ومن أجل الاستفادة من هذه الثروة البشرية، لا بد للقطاعات السعي للاعتماد على الميزة الإقليمية النسبية للاقتصاد الأردني في خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والابتكار الفني و المواهب الإدارية. وقد أثبت قطاع التكنولوجيا في الأردن أنه في وضع مثالي للقيام بذلك، لا سيما في خدمة الأسواق الاستهلاكية وسلاسل التوريد لاقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي التي تتميز بوفرة الموارد (ولأغراض هذه الدراسة، فإننا نعرّف شركات

التكنولوجيا بتلك الشركات التي تعمل بشكل فعال على تطوير تكنولوجيا جديدة، أو استخدام التكنولوجيا بشكل فعال، أو تلك التي تعتمد على شبكة الإنترنت بشكل كبير).

لقد تم إحراز تقدم كبير في بناء قطاع التكنولوجيا في الأردن حتى الآن. ووفقاً لدراسة مشتركة أجرتها وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وجمعية شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن (Int@j)، فقد نما قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن ليصل حجم إيراداته 2.2 مليار دولار^x بعد أن كانت قيمته 560 مليون دولار في عام 2000^{xi}. لكن تجدر الإشارة إلى أن إيرادات شركات الاتصالات تشكل 71.8% من هذا الرقمⁱⁱ. وقد توقع مصادر متعددة في مجتمع السياسة، من ضمنها رجل الأعمال ووزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات السابق السيد مروان جمعة، أن مساهمة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في إجمالي الناتج المحلي ستتمو من حصتها الحالية البالغة 12% إلى 20% على الأقل من إجمالي الناتج المحلي في السنوات العشر المقبلة، مع إمكانيات هائلة للمساهمة في قطاعات رئيسية أخرى، مثل الرعاية الصحية والمستحضرات الصيدلانية والخدمات المالية وخدمات التعليم.

يمثل هذا النمو قصة نجاح غير مسبوقة، ففي ظل التحديات الاقتصادية المستمرة والاعتماد الكبير على المساعدات الخارجية، أنتج الاقتصاد بنجاح قطاع سريع النمو قادر على المنافسة دولياً. وإذا استمر هذا القطاع في التقدم على نفس المسار، فإنه يبشر بظمان اقتصادي مستدام للأردن، والأهم أنه سيوفر وظائف جديدة للأردنيين تتطلب مهارات عالية. وبحسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، لا يقتصر نمو قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على لعب دور رئيسي في إيجاد فرص عمل عالية الإنتاجية في القطاع وفي الصناعات التي تستخدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (الوظائف المباشرة). وبالإضافة إلى ذلك، ستساعد المكاسب الكلية في إنتاجية القطاع على إيجاد فرص عمل على نطاق واسع من خلال الوظائف غير المباشرة (التي أوجدها الموردون والموزعون والقطاعات التي تعتمد على التكنولوجيا كالخدمات المالية والبنكية) والوظائف المستحدثة (الناتجة عن الإنفاق للموظفين في القطاع)^{xiii xiv}. وعلى الرغم من أن القطاع نفسه قد لا يعالج مجمل مشاكل البطالة في الأردن، إلا أنه قد يشكل على المدى الطويل عامل تمكين لتحقيق النمو وخلق فرص العمل على نطاق واسع.

ومع اعتلاء الملك عبد الله الثاني العرش في عام 1999، اكتسب الأردن أحد المناصرين لتطوير قطاع التكنولوجيا باعتباره وسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية^{xv}. ولدى توليه منصبه، دعا جلالتة القطاع الخاص لوضع خطة لدفع عملية تطوير القطاع وذلك بالتنسيق مع جمعية "Int@j". وقد نجحت هذه المبادرة في ضم الجهات الفاعلة من القطاع الخاص في شراكة بين القطاعين العام والخاص مع وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في عملية صنع السياسات ووضع "مبادرة REACH" إضافة إلى الاستراتيجيتين الوطنيتين لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي تمتد كل منهما لخمس سنوات، واللتين هما في طور التنفيذ الكامل، و الجهود التي يبذلها القطاعين العام والخاص في تحديد رؤية وأهداف قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتنامي.

القسم الثاني لقد كان السبب في نجاح قطاع التكنولوجيا في الأردن هو الدعم التاريخي الذي يقدمه رواد الأعمال للأفراد الآخرين ويعيدون الاستثمار فيهم.

بينما استفاد الأردن من دعم الحكومة، إلا أن النجاح الحقيقي لقطاع التكنولوجيا قد تحقق على يد مجموعة صغيرة من رواد الأعمال المتفانين التي تضم فادي غندور مؤسس شركة أرامكس وكريم قعوار رئيس مجموعة قعوار الذين أثبتت مساهمتهما أنها ذات قيمة كبرى في نمو هذا القطاع.

فادي غندور

في عام 1982، أسس فادي غندور شركة أرامكس، وهي شركة إقليمية للشحن والخدمات اللوجستية ازدهرت خلال 15 سنة فقط لتصبح الشركة الأولى في الشرق الأوسط المدرجة في بورصة ناسداك. وتم بعد خمس سنوات إلغاء إدراج الشركة، ليعاد إدراجها مرة أخرى في سوق دبي المالي في عام 2005. يعمل لدى شركة أرامكس الآن أكثر من 13900 موظف في أكثر من 354 موقعا في 60 دولة - مع وجود تحالفات إستراتيجية تضمن وجودا لها في جميع أنحاء العالم.

لكن يمتد تأثير فادي غندور في قطاع التكنولوجيا إلى ما هو أبعد من شركته، فقد أعتبر نموذجا يحتذى به ومرشدا ومستثمرا لعدد لا يحصى من رواد الأعمال الشباب. وهو ملتزم بعلاقات خاصة واسعة مع مؤسسات عمل صغيرة، كما أنه حريص على تقديم المشورة وتوفير رأس المال الاجتماعي والمالي. وقد لعب غندور دورا محوريا في دعم تطوير اثنتين من شركات التكنولوجيا الأكثر نجاحا في الشرق الأوسط هما **Souq.com** و **Maktoob** (انظر صفحة 10). وبالإضافة إلى ذلك، فقد سخر نجاحه لإنشاء مؤسسات وصناديق تدعم تمكين ريادة الأعمال. وتشمل هذه المشاريع **MENA Ventures Investments**، وهي شركة لاستثمار رأس المال التأسيسي تركز على شركات التكنولوجيا في المراحل المبكرة وقد استثمرت بالفعل إقليميا في أكثر من 40 شركة. وشركة **Wamda** ومضة، وهي منصة لتمكين رواد الأعمال ودعم شركاتهم الصغيرة للنمو بالاستفادة من البحوث ورأس المال والبرامج المختلفة. كما أسس غندور منظمة **رواد**، وهي منظمة غير ربحية لتمكين المجتمع المحلي. كما أنه كان أحد أعضاء مجلس المؤسسين لمنظمة **انديفر الأردن**، وكان له دور أساسي في تأسيس **انديفر الإمارات العربية المتحدة**، ويشغل حاليا منصب عضو مجلس إدارة منظمة **انديفر العالمية**.

سعادة كريم قعوار

في عام 1987، أسس سعادة كريم قعوار **المجموعة المثالية Ideal Group**، والتي تطورت لتشمل 10 شركات تعمل في مجال خدمات تكنولوجيا المعلومات. و يشغل قعوار الآن منصب رئيس مجموعة قعوار التي تمتلك 15 شركة تعمل في قطاعات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتقنيات النظيفة والأدوية والرعاية الصحية وغيرها. كما أسس العديد من الشركات التي أصبحت جزءا من **شركة الفارس الوطنية للاستثمار والتصدير - أوبتيمايزا الأردنية Optimiza**، وهي إحدى الشركات الرائدة في مجال أنظمة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتكاملة، والتي يشغل فيها منصب نائب رئيس مجلس الإدارة. وقد ترأس عطوفته منذ عام 2008 شركة **قعوار للطاقة** والتي كانت تعمل بنشاط على تطوير حلول التقنيات النظيفة في الأردن، كما أن الشركة رائدة في صناعة الطاقة الشمسية الصاعدة في البلاد.

لقد تضاعف تأثير قعوار على منظومة الأعمال للتكنولوجيا من خلال التزامه بتطوير الشركات الصغيرة إلى جانب بناء مشهد تكنولوجي أكثر قوة في عمان. كما عمل في أواخر التسعينيات مستشارا للملك عبد الله الثاني حول عدد من القضايا المالية والفنية. وكان كبير المهندسين لمبادرة **REACH** التي تعد أول استراتيجية وطنية لتكنولوجيا المعلومات في الأردن، كما شارك في تأسيس كل من **شركة Oasis500** و **انتاج "Int@j"** مما جعله عنصرا أساسيا في الشراكات بين القطاعين العام والخاص في صناعة التكنولوجيا. ولا يزال قعوار ملتزما بالإرشاد والتوجيه والاستثمار على نطاق واسع في مشاريع جديدة في قطاع التكنولوجيا، وقد عمل مؤخرا داعما أساسيا لشركة **MarkaVIP**، وهو مركز للتسويق عبر الإنترنت يعمل لديه الآن 350 شخصا^{xvi}، فضلا عن **IrisGuard** (انظر صفحة 18).

القسم الثالث أسهمت نماذج التوجيه والإرشاد وإعادة الاستثمار في تسريع وتطوير نمو قطاع التكنولوجيا في مدن الأخرى، بما في ذلك وادي السيليكون "عاصمة التكنولوجيا".

يعتبر وادي السيليكون في ولاية كاليفورنيا مثالاً حياً على منظومة الأعمال للتكنولوجيا عالية التأثير. وقد أجرت دائرة أبحاث منظمة انديفر العالمية **Endeavor Insight**^{xvii} مؤخراً دراسة حول نشوء قطاع التكنولوجيا في منطقة خليج سان فرانسيسكو توضح كيفية ظهور مركز عالمي للتكنولوجيا في إحدى المناطق بعيدة الاحتمال في الولايات المتحدة الأمريكية.

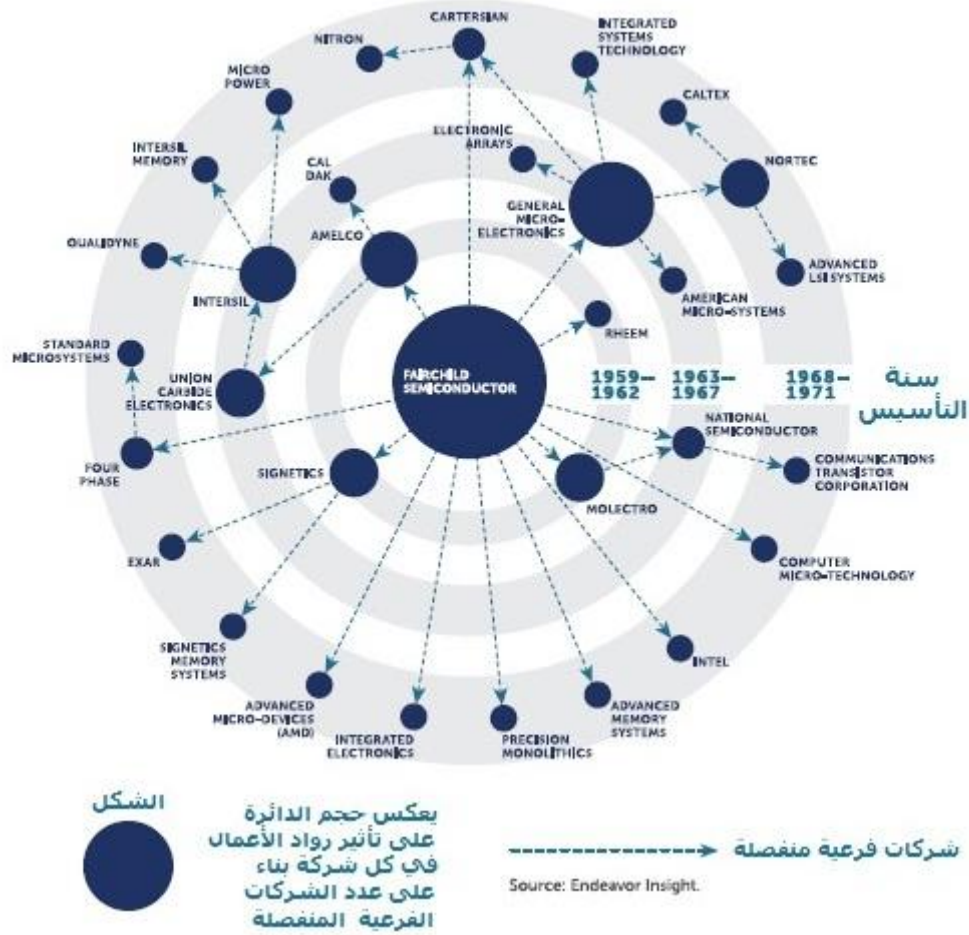
أصبحت منطقة خليج سان فرانسيسكو الآن مركز مزدهر للتكنولوجيا، إلا أنها كانت مكاناً مختلفاً جداً في أواسط الخمسينيات حيث كانت تفتقر المنطقة حينئذٍ إلى ما تعتبر الآن العناصر الأساسية لمنظومة أعمال ناجحة، ألا وهي: الأسواق والمواهب ورأس المال الاستثماري. لكن قرر ثمانية من رواد الأعمال في عام 1957 أن يقدموا على شيء كان يبدو غير مستحسن إذ أنهم أنشأوا شركة تكنولوجيا تسمى فيرتشايلد سيميكونداكتور (Fairchild Semiconductor) في بلدة صغيرة جنوب سان فرانسيسكو.

وقد عمل رواد الأعمال هؤلاء على تعزيز شبكاتهم المهنية في مدنهم ليجدوا اثنين من الداعمين الرئيسيين اللذين ساعدهم على جمع رأس المال وتوقيع عقود مع أول عملائهم. وقد وضعتهم هذه الروابط و الصلات على طريق النجاح. فبعد ثلاث سنوات فقط، تجاوزت الإيرادات السنوية لمجموعة فيرتشايلد 20 مليون دولار. وحققت المجموعة في منتصف الستينيات مبيعات سنوية بلغت 90 مليون دولار. لكن كان هذا مجرد البداية لإنجازات المؤسسين.

ومع نجاح شركة فيرتشايلد، بدأ الموظفون بمغادرة الشركة لإطلاق أعمال جديدة مستقلة، وقد نمت أيضاً العديد من هذه الشركات بشكل متسارع مما شكل إلهاماً لموظفين آخرين كانوا لا يزالون يعملون لدى الشركة. وقد دعم المؤسسون الثمانية عدداً من هذه الأعمال الجديدة، ولم يمض وقت طويل حتى بدأ رواد الأعمال في فيرتشايلد بإنشاء شركات منبثقة من الشركة الأم الخاصة بهم. كما أعاد المؤسسون الثمانية استثمار رؤوس أموالهم في عدد من الشركات الناشئة المحلية الجديدة. وبدأ يسهم نمو هذه الشركات الجديدة في إعادة تشكيل المنطقة، ففي غضون 12 عاماً فقط، قام المؤسسون والموظفون السابقون في فيرتشايلد بإنشاء أكثر من 30 شركة فرعية وتمويل الكثير غيرها.

وفيما يلي خارطة توثق أهمية تسلسل رواد الأعمال وموظفيهم السابقين في التطور المبكر لوادي السيليكون:

تطور قطاع التكنولوجيا في وادي السيليكون



توضح قصة شركة فيرتشايلد كيف يمكن لرواد الأعمال إعادة تشكيل مجتمعاتهم المحلية. فعندما يقوم المؤسسون الناجحون بإنشاء شركات مستقلة جديدة، ويعملون على توجيه شركات أخرى ويستثمرون في المراحل المبكرة من المشاريع، فإنهم يساهمون في زيادة الفرص المتاحة للأجيال المتعاقبة من رواد الأعمال. كما يؤدي رأس المال الفكري والاجتماعي والمالي الذي يقوم المؤسسون الناجحون بإعادة استثماره في شركات جديدة إلى تعزيز مجتمع ريادة الأعمال المحلي - كما هو الحال بالنسبة لوادي السيليكون الأصلي. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن الاستفادة طويلة الأجل لمنظومة الأعمال التكنولوجية كانت مدعومة بمستوى المعيشة العالي إلى جانب جامعة ستانفورد التي تعد إحدى جامعات البحوث الرائدة في العالم والتي هيأت بيئة سليمة للبحث والتطوير وسوق العمل خلال تطور منظومة الأعمال.

القسم الرابع ظهور جيل جديد من رواد أعمال التكنولوجيا في الأردن مستمر في إعادة استثمار نجاحه في مؤسسين آخرين ضمن المجتمع.

عقب النجاحات التي حققها كل من غندور و قعوار، شهدت عمان تطور جيل جديد من رواد الأعمال ذوي التأثير العالي . وتُظهر القصص الفردية لرواد الأعمال المذكورة بالتفصيل في هذا التقرير النمو لمنظومة ريادة الأعمال ذات الأثر العالي في عمان: إذ ينجح رواد الأعمال في النمو والتوسع بحجم شركاتهم و الاستحواذ على حصة كبيرة في السوق وإيجاد فرص عمل وتعزيز الإمكانات الإنتاجية للاقتصاد. كما تسهم أنشطتهم المتعددة في مجال الإرشاد والتوجيه والاستثمار وريادة الأعمال التسلسلية في إنتاج منظومة أعمال محلية يسهم كلٌ منها في استحداث شبكة قطاع التكنولوجيا دائمة التطور.

هنالك خمسة أنواع من الصلات التي يخلقها ويحافظ عليها رواد الأعمال والتي تسهم بتطوير منظومة الأعمال:

1. ريادة الأعمال التسلسلية
2. الاستثمار في شركات أخرى
3. توجيه وإرشاد رواد الأعمال الآخرين
4. إلهام الآخرين ليصبحوا رواد أعمال
5. قيام موظفين سابقين بتأسيس شركات جديدة

وفيما يلي أربع دراسات لحالات توضح ظهور جيل جديد في منظومة الأعمال للتكنولوجيا في عمان:

مكتوب Maktoob حسام خوري وسميح طوقان

في أواسط التسعينيات، قرر اثنان من شباب الأردن هما سميح طوقان وحسام خوري السير على خطى غندور وقوار ليصبحا رواد أعمال . كان أول مشروع لهما هو شركة استشارية تحت اسم (Business Optimization Consultants).

وبعد بناء شركتهم الاستشارية الخاصة بهم، قرر طوقان وشريكه إنشاء شركة جديدة تسمى " مكتوب"، والتي عرضت أول خدمة بريد إلكتروني باللغة العربية باستخدام لوحة المفاتيح التي تظهر على الشاشة. وقد قام غندور بدور هام في دعم أعمال طوقان، حيث يقول عنه طوقان "لقد ذكر في وقت مبكر أنه يؤمن بنا، فقد كان هو المستثمر والمرشد عندما لم يكن هناك نظام داعم".

"كانت مسيرة مكتوب مسيرة مهنية طويلة: استمرت عشر سنين، إذ استغرق الامر وقتا طويلا لبناء الشركة. ولو لم يكن فادي إلى جانبنا، لربما استغرق وقتا أطول..."

سميح طوقان

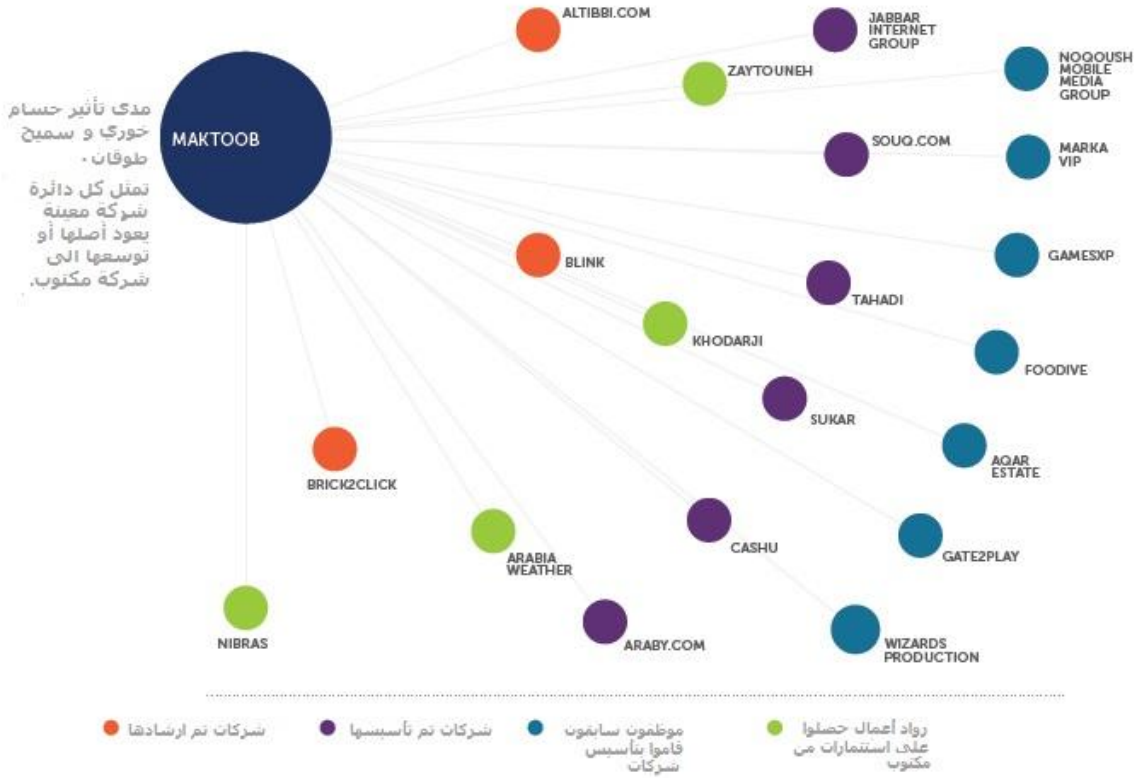
مضت مكتوب قدما لتصبح واحدة من شركات تكنولوجيا الإنترنت الأكثر نجاحا في المنطقة . ومع نمو قاعدة مستخدميها، قامت الشركة بتوسيع نطاق خدماتها لتشمل تنوعا كبيرا في المحتوى. تميزت مكتوب أيضا بتركيزها على إستراتيجية محددة؛ وهي صمود الشركة أمام إفلاس شركات الانترنت في أوائل العقد الأول من هذا القرن وذلك من خلال الحفاظ على النقد، وتركيز الإدارة على النمو طويل الأمد.

تبنيت الشركة عدداً من المناهج المبتكرة. فقد وجدت أن الموظفين الجدد الذين انضموا للشركة يحتاجون

تدريباً مكثفاً، لذا قامت بتدريبهم داخليا أثناء العمل و أوجدت " وحدة تدريبية مؤسسية" خاصة بها. ومن أجل المحافظة على رأس مالهم البشري ، عرض خوري وطوقان خيارات شراء الأسهم على الموظفين. ويوضح طوقان "لم يكن هناك فلسفة محددة حول هذا الأمر في ذلك الوقت. وقد أصربنا على أن يكون للموظفين منفعة ما ... وقد جنى الكثير منهم مبالغ طائلة من المال." وقد استملكت ياهو! (Yahoo!) شركة مكتوب مقابل 164 مليون دولار في آب 2009.

وبعد أن أصبح شخصا ناجحا، سأل طوقان نفسه كيف يمكنه مساعدة رواد الأعمال الآخرين . وبالإضافة إلى الاستثمار الخاص في مشروع زيتونة (وهو موقع طبخ باللغة العربية على الانترنت)، وشركة خضرجي (وهي شركة لتوصيل البقالة)، قام طوقان وشريكه بإنشاء مجموعة جبار للإنترنت، والتي استثمرت منذ ذلك الحين في 15 شركة. وكان من أحد أنجح مشاريعهما الجديدة Souq.com، وهو موقع للتجارة الإلكترونية يضم أكثر من 400,000 منتج. وفي بداية إطلاق الموقع، لعب فادي غندور دورا رئيسيا داعما حيث عمل على توفير البنية التحتية من خلال أرامكس في مجال التوصيل للمساعدة على تطبيق فكرة المشروع على أرض الواقع. و يجتذب الموقع، الذي من المتوقع خلال السنوات الثلاث المقبلة ان تستحوذ من قبل شركة اخرى، أكثر من 23 مليون زائر شهريا.

وقد كرس طوقان أيضا الكثير من وقته لتوجيه وإرشاد الشباب من رواد الأعمال في جميع أنحاء المنطقة، بصفته الرسمية مع مجموعة جبار وباعتباره مرشدا لدى منظمة انديفر ، وبشكل غير رسمي أيضاً بغض النظر عما إذا كان قد استثمر في الشركة أم لا. وهو حريص على مشاركة تجاربه ومساعدة رواد الأعمال في كيفية التغلب على العقبات بأفضل طريقة ممكنة. وهو أيضا يستخدم شبكته لربط رواد الأعمال مع أولئك الذين يمكن أن يمدوا لهم يد العون. حيث يصرح أحد رواد الأعمال قائلا "سميح قد يلتقط سماعة الهاتف، ويساعدني على إنجاز الأمور، سواء كان ذلك لتعريفني بمستثمر أو شريك محتمل ... فأسمه له وزنه."



وبصفته متابع حريص للتطور المستمر في قطاع التكنولوجيا، يظل طوقان متواضعا وتواظا للتعلم. وهو يقول ضاحكا "كل شركة فريدة من نوعها، وأنا أتعلم دوما من الشركات الأصغر، فأنت عندما تعمل على التوجيه والإرشاد، فإنك تساعد رواد الأعمال على التغلب على العقبات بشكل سريع... ولكنك لا تتوقف أبدا عن التعلم، سواء كان ذلك شيئا جديدا، أو أمورا قد شهدتها سابقا لكن تراها الآن من منظور جديد".

مضاعفة الأثر

نبراس.كوم

تعرف عمار خياط لأول مرة على سميح طوقان في صيف 2007، وذلك قبل وقت قصير من تعيينه المدير المالي لدى مكتوب. وفي عام 2010، وبعد مسيرة مهنية ناجحة استمرت لمدة 20 سنة، قرر خياط إنشاء شركته الخاصة كوسيلة لتطوير مفهوم "التعليم المهني المستمر" في مختلف أنحاء العالم العربي. كما كان حريصا على توسيع نجاحه: "لطالما كنت أصنع ثروات الآخرين؛ والآن أريد أن أفعل ذلك لنفسني!" وبمجرد أن أخبر خياط فكرته لطوقان (وهي مركز عربي على الانترنت لخدمات التدريب المهني)، أبدى طوقان اهتمامه بالاستثمار فيه، وقد شغل منصب رئيس مجلس إدارة الشركة منذ إنشائها. يعمل الآن لدى شركة **Nibras.com**، التي تنتج فيديوهات تعليمية عالية الجودة حول المهارات المهنية والمواضيع ذات الصلة بالتطور المهني، 18 موظفا. وقد حصلت الشركة مؤخرا على عقود في المملكة العربية السعودية مع احتفاظها بعقود مع شركات كبيرة في الأردن، وخاصة الخطوط الجوية الملكية الأردنية (التي تستخدم برامج نبراس التدريبية لتدريب 2000 موظف) وكذلك شركة زين للاتصالات.

يجتمع طوقان مع خياط للتحدث حول قرارات الأعمال الهامة- سواء كانت تتعلق بالاستثمار أو التوظيف أو توسيع العمليات. ويقول خياط "سميح يفكر دوما بطريقة خارجة عن المألوف ويتحدى التوجهات الإستراتيجية. وقد تعلمت من سميح استكشاف الخيارات والمضي قدما في الاتجاه الذي أعتقد أنه الاتجاه الصحيح، واتخاذ القرارات والتركيز على تحقيق النتائج الصحيحة... وأن لم تكون النتائج أحيانا كما ترحو: لا تضع وقتك، واعد توجيه أفكارك".

The Online Project رمزي حليبي وظافر يونس

مستمدين إلهامهم من النجاح الطويل لشركة أرامكس و النجاح الصاعد لشركة مكتوب، كان رمزي حليبي و ظافر يونس خريج ان طموحان أصحاب رؤية في أن يصبحا من رواد الأعمال الناجحين. إذ كان يحلم كلٌ منهما منذ سن مبكر بإنشاء شركات، وقد ركزا جهودهما في البداية على العمل في مجال الاذاعة : ففي سن السادسة عشر، دخل يونس بجرأة إلى مكتب وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الأردن لطلب ترخيص لمحطة اذاعية. وعلى الرغم من أن الوزير لم يتمكن من تلبية رغبته، إلا أنه بمضي الوقت كان الإثنان قد تخرجا من الجامعة، وبدأ مشهد السياسة العامة يتغير في الأردن، مما سمح لهما بالحصول على رخصة في عام 2004.

في تشرين أول 2004، أطلق حليبي ويونس محطة إذاعية (Play 99.6). وقد سجلت المحطة الناطقة باللغة الإنجليزية نجاحا ملحوظا لتصبح المحطة الرائدة للفئة العمرية من 15 إلى 30 عاما من الأردنيين. وسرعان ما اجتذبت إيرادات من الإعلانات، وفي عام 2007 تم منحها الجائزة الدولية للتميز الإذاعي من قبل الرابطة الوطنية الأمريكية للمذيعين. واستثمر فادي غندور في المحطة الإذاعية مع ظهورها كعنصر رئيسي في هذا القطاع.

بالرغم من نجاحهما في سوق الإذاعة الأردنية، كافح حليبي ويونس لدخول أسواق الراديو الأخرى في الشرق الأوسط. وبعد مشاركتهما في عملية الاختيار التابعة لمنظمة انديفر ، اضطررا إلى بحث المسائل الصعبة حول توسيع نطاق الشركة. وعلى الرغم من عدم اختيارهما في البداية كرواد أعمال من قبل منظمة انديفر، إلا أن حليبي صرح بأنها "كانت لحظة مفيدة جدا بالنسبة لنا. فقد كان النقد البناء الذي نحتاجه".

بحلول عام 2009، ومستلهمين من قصة نجاح مكتوب، شعر حليبي ويونس أنه قد حان الوقت لوضع خطة أعمال جديدة. أدرك الإثنان أنه يمكن استخدام الشبكات الاجتماعية التابعة للمحطة الإذاعية على نحو مماثل من قبل مؤسسات وشركات أخرى، وهكذا ولد مشروعها The Online Project.

كان العميل الأول لمشروع The Online Project هي شركة زين، عملاق الاتصالات الاقليمي الذي تعاقد مع الشركة الجديدة بخصوص مشروع صغير لتطوير وسائل الإعلام الاجتماعية. لم تكن العقود الأولية مربحة، لكن ما لبث أن جذب مشروع The Online Project الانظار. وسرعان ما وافق حليبي ويونس على إقامة جناح في ملتقى عرب نت لمحترفي الحقل الرقمي ورواد الاعمال مقابل تقديم الرعاية الإذاعية المجانية. وهناك حازا على اهتمام شركة مايكروسوفت وشركة نستله، والتي تطورت في نهاية المطاف إلى عقود لتطوير وسائل الاعلام الاجتماعية على مستوى اقليمي.

وبتوجيهات وإرشادات فادي غندور وعلي الحصري (مؤسس كابيتال بنك وشركة Dash Ventures، ورئيس مجلس إدارة انديفر الأردن)، طور رواد الأعمال مشروع The Online Project بنجاح. وإطلاقا من ثقتهم في نجاحهما تقدموا مرة أخرى لينضموا لمنظمة انديفر العالمية، وتم هذه المرة اختيار الشركاء كرواد لمنظمة انديفر و من بعدها تم ترتيب جلسات رسمية للتوجيه والإرشاد. واضطرا مرة أخرى لمواجهة الأسئلة الصعبة من رواد الأعمال المخضرمين فمع تطور المشروع الجديد بخطى متسارعة، كان التوسع من البنود ذات الأولوية على جدول الأعمال.

"الريادة هي حقا مسيره
تتطلب الإلتزام و الإرادة و
المتابعة حتى مع ظهور
حواجز عديدة."

رمزي حليبي

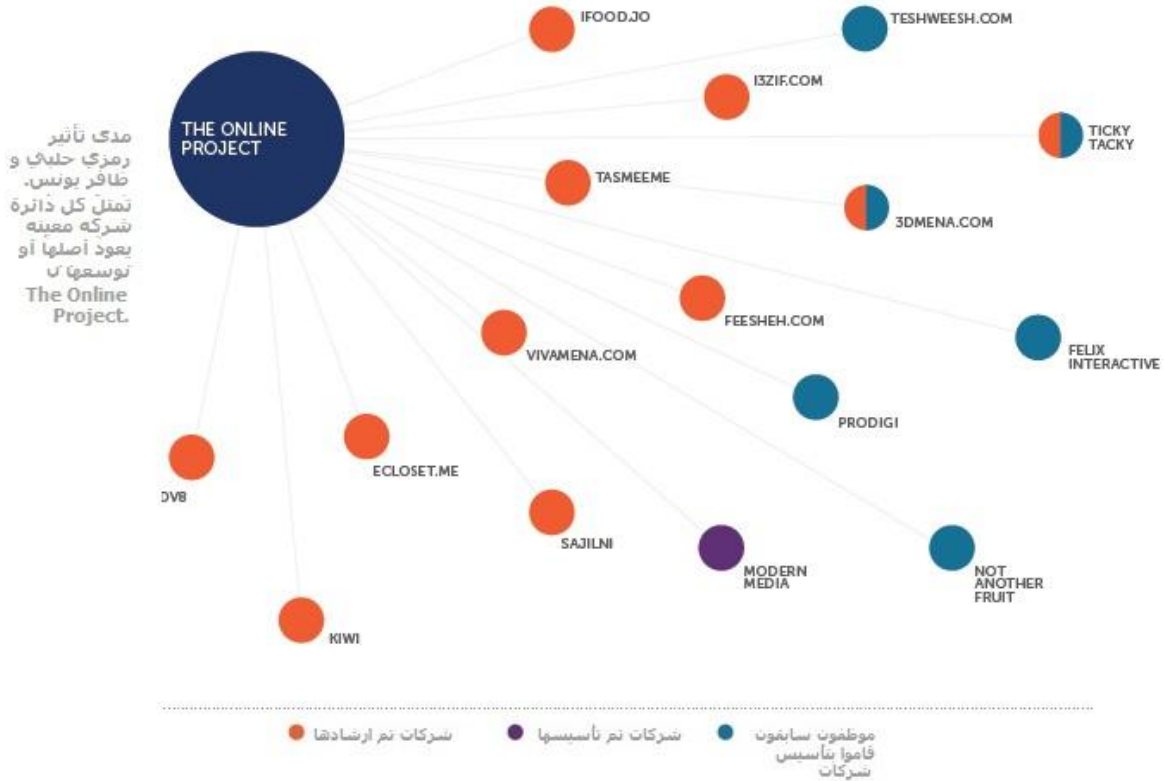
وقد بدأت الشركة، وفق توجيهات مرشديهم الجدد، بالتغلب على هذه العقبات. وقبيل بدء علاقتهما مع انديفر، لم يكن حليبي ويونس على علم تام بمفهوم التوجيه والإرشاد. ومع ذلك، فقد ثبت أن العمل مع الحصري وغندور هي تجربة فتحت آفاق واسعة. وتحتفظ الشركة الآن بأكثر من 40 عميلا، بما في ذلك مرسيديس بنز دايمر، أيكيا، نستله، وشركة النورس للاتصالات.

مع نمو و نجاح شركة The Online Project ، بدأ حليبي ويونس بإرشاد وتوجيه الناس بأنفسهم . وقد أدرك الإثنان إمكاناتهما كمرشدين وموجهين بعد ان تركت احدى الموظفين شركتهم لإنشاء عمل خاص بها. ويوضح يونس قائلا: "لقد عانينا نفس الآلام التي كانت تواجهها وكان شعورا جيدا أن نساعد الآخرين على تجنب الوقوع في أخطائنا."

عمل حليبي ويونس منذ إنشاء The Online Project على إرشاد وتوجيه أكثر من 15 من رواد الأعمال. وكانا خلال ذلك يركزان على عدد قليل من الأفراد ويجتمعان معهم بانتظام وبيعيان متواجدين من أجل تحقيق الفائدة القصوى.

كما فكر الإثنان مليا حول كيفية استغلال الموارد المتاحة لهما لدعم الشركات الجديدة. ويقومان حاليا بتوفير حملات إعلانية إذاعية مجانية للشركات الناشئة. وفي حال نجحت الحملة، كانا يقومان بتوفير حملة أخرى، مجانا أيضا. وقد شاركت الآن ثلاثون شركة في هذه الخطة.

وفي مناسبات عدة، قام الموظفون السابقون بترك الشركة وتأسيس شركات منافسة. ويشعر حليبي ويونس بالسعادة لمساعدتهم، طالما كانوا يتسمون بالشفافية في نواياهم. وأضاف "طالما أنهم يبدأون أعمالهم الخاصة بهم فلا مانع لدينا... في الواقع، نحن نوجه بعض عملاؤنا لهم."



قام حليبي ويونس مؤخرا ببيع محطتهما الإذاعية، ويتطلعان الآن ليصبحا مستثمرين ليس فقط في الأردن بل في المنطقة وأكثر. فقد تحولوا في غضون 10 أعوام من رواد أعمال طموحين إلى رجال أعمال مجتهدى بهم، حريصين على نقل خبراتهم وتجاربهم. وعلاوة على ذلك، فقد وفر بيع محطة Play FM لرواد الأعمال رأس المال اللازم لتوسيع تأثيرهم كمستثمرين.

i3zif.com

بعد أن عمل لدى مجموعة من شركات تكنولوجيا المعلومات والمحطات الإذاعية، أراد بشر أبو طالب الجمع بين اهتماماته في الموسيقى والتكنولوجيا والتعليم. لذلك طور فكرة إنشاء منصة على الانترنت لتعليم الموسيقى العربية مع صديقه القديم أيهم حماد. وبينما كان يعمل في مجال الإعلانات الإذاعية، سمع أبو طالب اسم طافر يونس يتكرر في كثير من الأحيان، رغم أن مساراتهما لم تتقاطع بعد وعندما طور حماد وابو طالب شركتهم الجديدة **i3zif.com** في إحدى المعسكرات التدريبية لشركة **Oasis500** تواصل يونس مع أبو طالب ليقدّم له التوجيه والإرشاد وقد نشأت "صداقة متينة" بين رائدي الأعمال بعد المعسكر التدريبي، وبدأ بعدها يونس العمل معه في حلّ المسائل الصعبة. ويذكر بشر أنه "بدلاً من إلقاء المحاضرات علي، شاركني طافر بأفكاره مما جعلني أشعر بالراحة". كما نظم يونس جلسات تدريبية مجانية لرواد الأعمال من قبل الموظفين في **The Online Project** في الوقت الذي كان فيه التدفق المالي محدوداً.

وخلال شهرين من تأسيس موقع **i3zif.com**، تمكن أبو طالب وحماد من جذب انتباه فادي غندور. كان أول شخص يتصل به أبو طالب هو يونس، الذي جلس مع الشركاء مطولاً لتطوير وثائق الاستثمار، التي نتجت عنها جولة ناجحة من التمويل. ومنذ عام 2012، طورت الشركة أكثر من 900 درس موسيقى باللغة العربية عبر الإنترنت، مع قاعدة مستخدمين تمتد إلى 44 دولة. وتمتلك الشركة عقوداً مع 15 مدرسة حكومية في الأردن، وتتوسع حالياً لتشمل 100 مدرسة.

3Dmena.com

بدأ لؤي ملاحمة العمل كمطور محتوى بشركة **The Online Project** في عام 2010. وكان في كثير من الأحيان يتشاور مع يونس حول أفكار لمشاريع ريادية. ويصرح لؤي قائلاً "كان طافر مهتماً بموظفيه، كما كان شديد الترحاب وشخصية مميزة، وشجعني على تنمية أفكاري. وكان الوقت ثميناً... إذ كنت أستعد جيداً لكل 20 دقيقة أقضيها معه". كان المشروع الأول لملاحمة **ticky tacky.me** (وهو متجر للهدايا عبر الإنترنت) هو نتاج عام كامل من العمل الشاق بدون أي تعويض. وبعد تطور الشركة بمرور الوقت وتجنبها خسارة الأسهم، وسعت الشركة نطاق أعمالها إلى دولة الإمارات العربية المتحدة. ومع ذلك، فإنه سرعان ما أصبح واضحاً أن تكاليف التسويق كان تحد من قدرة الشركة على مواصلة التوسع في الأسواق، وقد حان الوقت لتغيير نموذج الأعمال. ولحسن الحظ بالنسبة لملاحمة، كان لديه دعم كبير من يونس، الذي ساعد رائد الأعمال الناشئ على صقل أفكاره.

بعد تغيير الشركة لتصبح أكثر ربحاً عن طريق تقديم خدمات هدايا مؤسسية، بادر ملاحمة في تأسيس مشروعه الثاني **3dmena.com**. وباستخدام أحدث تكنولوجيا الطباعة ثلاثية الأبعاد، يوفر الموقع الجديد سوقاً ومجتمعاً عبر الانترنت لتطوير وبيع منتجات حسب الطلب. يعمل ملاحمة حالياً مع 15 مصمماً لتطوير واختبار مجموعة متنوعة من قوالب التصميم. وتتيح المرونة التي تقدمها الطباعة ثلاثية الأبعاد فرصة أكبر للمستهلكين لتخصيص المنتج. ومنذ البداية، عرض يونس على ملاحمة مساحة مكتبية وهما على تواصل مستمر. وقد بدأ ملاحمة فعلاً بتوجيه وإرشاد رواد الأعمال الشباب بشكل غير رسمي، وهو يرى نفسه كمستثمر مستقبلي. ويصرح ملاحمة قائلاً "الصداقة أمر ضروري إذا كنت تريد تحقيق النجاح" ويضيف مبتسماً "المرء يتعلم أكثر عندما يبدأ بالتوجيه والإرشاد."

ONEWORLD Solutions أنس ريماي ومجيد قاسم

مع ازدهار قطاع التكنولوجيا في الأردن وتحقيقه المزيد من النجاحات، انضم رواد الأعمال الجدد الذين لم تربطهم في البداية أي علاقة بأمثال غندور وقوعوار لهذه الصناعة كما بدأوا بإعادة استثمار نجاحاتهم. ونجد أفضل الأمثلة على ذلك في مؤسسين شركة Oneworld Software Solutions .

بعد أن درس وعمل في الولايات المتحدة، قرر أنس ريماي التوجه لتطوير البرمجيات في الأردن كجزء من شركة ناجحة وفريدة من نوعها لتكنولوجيا المعلومات تركز على سوق الولايات المتحدة. وخلال فترة ازدهار التكنولوجيا في تسعينيات القرن الماضي، كان ريماي يتساءل لماذا لم يكن أحد في الأردن يمتلك حصة في سلسلة تكنولوجيا المعلومات في الولايات المتحدة؛ ويعمل على إنشاء شركات توفر برامج متميزة رفيعة المستوى بأسعار مقبولة لشركات البرمجيات في الولايات المتحدة. وإنطلاقاً من قناعته بأن الصناعات القائمة على التكنولوجيا هي المستقبل الاقتصادي للأردن والمنطقة، ترك ريماي منصبا تنفيذيا في شركة فورد للسيارات، وأسس شركة Oneworld Solutions في عام 1997. وباستلهامه من ميزة التكلفة المنخفضة للشركات القائمة في الهند والخدمات المميزة التي تقدمها أفضل الشركات الأمريكية، أنشأ ريماي شركة تجمع بين نقاط القوة في كل منهما. وهذا من شأنه أن يعزز "لميزة التنافسية للأردن" ويضمن تطوير منتجات البرمجيات المتقدمة بأسعار معقولة. في عام 1998، عين ريماي مجيد قاسم رسميا كشریک ومدير عام للعمليات في الأردن، ومجيد قاسم هو من رواد الأعمال المحنكين وقد شارك سابقا في تأسيس Arabia Online وهي إحدى شركات الإنترنت الأولى في المنطقة، وقد قام بمساعدة أنس بشكل غير رسمي، وعمل على توجيه فريق البرمجيات خلال الاجتماعات في ردهات الفنادق قبل أن تقوم الشركة بإنشاء مكاتب عمل رسمي لها.

وسرعان ما أصبحت شركة Oneworld Solutions شركة ناجحة. حظي المجال الجديد للشركة باهتمام واسع من قبل شركات البرمجيات الأمريكية التي تتطلب قدرات تطوير البرمجيات. وقد قدمت شركة Oneworld Solutions خدمات تطوير برمجيات ممتازة بأسعار أقل من تلك الأسعار التي تطلبها الشركات الأمريكية المتخصصة. وازدهرت الشركة بسرعة، فبين عامي 1997 و 2000 ازداد عدد موظفي الشركة إلى 350 موظفاً، من بينهم 70 موظفاً في كل من الولايات المتحدة والصين. ولم تسهم الشركة في خلق فرص عمل فحسب، بل تعدت ذلك لتجذب العمالة المهاجرة صاحبة المهارات العالية إلى الأردن. قدمت الشركة نفس الخبرات الفنية وخبرات إدارة المشاريع التي اشتهرت بها أكبر شركات الخدمات الأمريكية، إلا أنها قدمت خدماتها مقابل ثمن منخفض نسبياً. ومع امتلاكها قاعدة عملاء من ضمنهم Thompson Financial ومشروع برمجيات لمايكروسوفت، كانت شركة Oneworld Solutions تتجه نحو الإدراج العام في الولايات المتحدة في غضون عدة سنوات. ويذكر ريماي أنه في آخر جولة استثمار أمريكي لشركة Oneworld Solutions قبل انهيار فقاعة التكنولوجيا في بدايات الألفين، قُدرت قيمة الشركة بأكثر من 65 مليون دولار، وكانت قد جنت استثمار مجموعته 15 مليون دولار أمريكي، بشكل أساسي من المستثمرين من المؤسسات الأمريكية.

"في حين اختفت معظم الشركات النظرية في الولايات المتحدة بحلول عام 2002، تم دمج شركة Oneworld Jordan لتصبح شركة Estarta Solutions، ثم تحولت وأصبحت شركة ربحية بحلول عام 2004."

أنس ريماي

على الرغم من انهيار فقاعة التكنولوجيا وأحداث 11 أيلول في بدايات الألفين والتي قد أوجدت صعوبات أمام الشركة، إلا أن رواد الأعمال استمروا في الابتكار وطوروا نماذج أعمالهم بحيث تركز على العملاء الإقليميين، بما في ذلك الحكومات والشركات. ثم اندمجت شركة Oneworld الأردن مع شركة Zeine Technologies، وهي شركة هندسة برمجيات أردنية، وتم تسمية الشركة الناتجة عن الاندماج Estarta Solutions، إلى جانب استثمار من شركة مايكروسوفت. وبعد فترة وجيزة في عام 2004، تلقت الشركة استثمارات من شركة Cisco Systems .

بعد اندماج شركة Oneworld الأردن، عمل ريماي وقاسم بشكل مستمر على تأسيس الشركات وتوجيهها والاستثمار فيها. وبعد أن لعب قاسم دورا رئيسيا في إنشاء شركة Estarta، شعر أن الوقت قد حان للمضي قدما. والدروس التي تعلمها هو و ريماي كانت واضحة: فعلى الرغم من أنهما قد تمكنا من إنقاذ الشركة في الأردن من تحديات كبيرة، إلا أنه كان بالإمكان أن تصبح الشركة من ضمن أكبر 10 شركات دولية لتكنولوجيا المعلومات، ربما لو تلقوا حينها الارشاد و التوجيه .

"عندما أعمل مع شباب من رواد الأعمال ذو عقلية منفتحة، فإن هنا فرصة لخلق قيمة حقيقية".

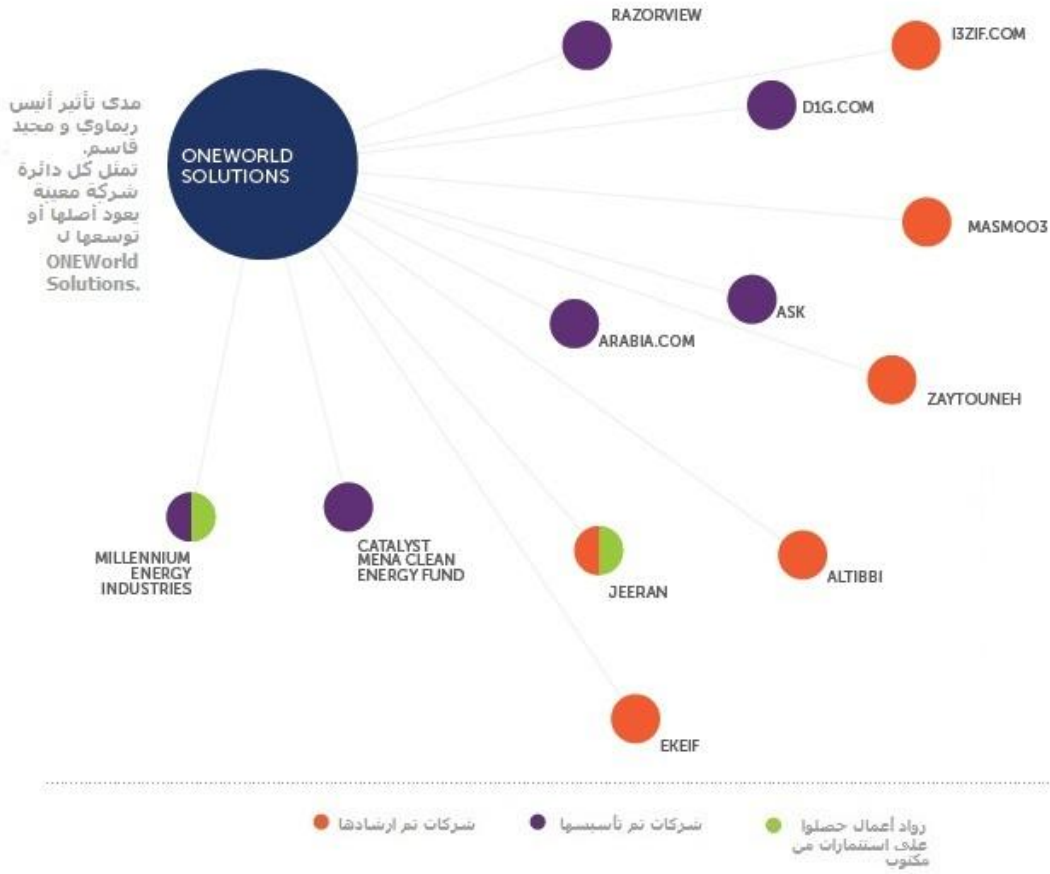
مجيد قاسم

الآن وبعد مروره بهذه التجربة والاستفادة منها، كان قاسم على استعداد للبدء في مضاعفة تأثيره على منظومة الأعمال للتكنولوجيا كأحد رواد الأعمال التسلسليين وبصفته مرشداً ومستثمراً. ومنذ أن ترك قاسم شركة Oneworld، قام بتأسيس شركة RazorView، وهي شركة استشارات استراتيجية وموقع **d1g.com**، وهي شبكة اجتماعية إعلامية للعالم العربي. كما قام أيضاً بتوجيه مبادرة التعليم الأردنية وهي مبادرة يشارك فيها القطاعين العام والخاص أطلقت في المنتدى الاقتصادي العالمي وتهدف إلى تحسين جودة التعليم في الأردن من خلال

الاستخدام الفعال للتكنولوجيا والمعلومات والاتصالات، وفي نفس الوقت بناء القدرات المحلية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وفي السنوات العشر الماضية، استثمر قاسم في العديد من الشركات، ولديه خطط لتطوير و توثيق دوره كمستثمر ومرشد في قطاع التكنولوجيا. ويعلق قاسم قائلاً "يستثمر الكثير من الناس أموالهم في الأراضي والممتلكات فقط، لعلمهم أنهم سوف يحصلون على مردود آمن". ومع ذلك، فعندما سُئل لماذا لا تحذو حذوهم، ابتسم وأضاف: "الاستثمار في هذه الشركات هو متعة! فالقيام بذلك في هذا الوقت يضعك في طليعة هذا القطاع ... وعلى الرغم من التحديات المحيطة بنا، إلا أنني متفائل حيال تطورها. والفرص المتاحة هائلة، كما أن المنافع المتحققة من دعم ومساندة صاحب المشروع المناسب بفكرة العمل المناسبة هي منافع ضخمة".

وعلى الرغم من اقدمه على تقديم الدعم والارشاد عامة، إلا أن قاسم ملتزم بالتركيز على مجموعة صغيرة من رواد الأعمال الذين يمكن أن يستثمر وقته وماله فيهم بشكل كبير. وعندما يختار رواد أعمال لدعمهم، فإنه يبحث عن الأفراد المنفتحين والحريصين على التعلم.

من جهة أخرى، ظل ريمواي الرئيس التنفيذي لشركة Estarta إلى أن أصبحت شركة ربحية في عام 2004، ثم انتقل في عام 2006 ليعمل على ترجمة "الرؤى إلى واقع ملموس" في قطاعات أخرى، مع الحفاظ على موقعه في مجلس إدارة Estarta. أراد أنس أن يطبق رؤاه الريادية التي أطلقها في فضاء قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتشمل مجالات أخرى (منها الطاقة والمياه)، فقام بتأسيس شركة **Catalyst Private Equity** في عام 2006، وهي أول شركة لرأس المال الجريء و الاستثمارات الخاصة في المنطقة العربية التي تركز على الاستثمار في قطاعات تكنولوجيا المياه والطاقة المتجددة الاستراتيجية في المنطقة وبناء هذه القطاعات. وقد استثمر أنس بصورة شخصية في عدة مشاريع ناشئة خارج قطاعات الطاقة/ المياه ويقدم لهم التوجيه والارشاد بشكل منتظم ومنها شركة جيران وهو دليل خدمات عبر الانترنت للعالم العربي.



عمل قاسم و الريماوي على تأسيس وتوجيه والاستثمار في 23 شركة، بالإضافة إلى العديد من رواد الأعمال الذين كانا حتما مصدر إلهام لهم في مسيرتهم. وقد بقيا ملتزمان بالعيش والعمل في الأردن إصراراً منهم على أن المستقبل مشرق لا محالة بالنسبة لرواد الأعمال الذين يبذلون ما في وسعهم لتذليل العقبات في وجه النمو. ويعلق قاسم قائلاً "إن نمو شركات التكنولوجيا هنا لم يحدث بمحض المصادفة، فمناخ الأعمال تتطور وينتج عن ذلك نجاح حقيقي".

مضاعفة الأثر

الطبي

بعد فترة وجيزة قضاها في قطاع صناعة الأدوية، تبلورت لدى جليل اللبدي فكرة عمل أثناء دراسة الماجستير في إدارة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية. فكان قد أنجز والده، الذي كان طبيباً، في ذلك الوقت لقاموس طبي عربي وكان جليل حريصاً على المساعدة في تسويق الكتاب. وبعد أن وضع استراتيجية مع بعض زملاء الدراسة، أدرك أن هذا الكتاب، الذي كان أول قاموس عربي-عربي-إنجليزي من نوعه، يمتلك إمكانات ضخمة على الانترنت. ولدى عودته إلى الأردن، اكتشف اللبدي أن هناك فجوة معرفية كبيرة بين خبراء الطب ومتحدثي اللغة العربية، وأن إيجاد بوابة إلكترونية طبية أكثر شمولاً قد تلقى رواجاً كبيراً في السوق. وهكذا ولد مشروع "الطبي".

وقد نما الموقع، الذي يحقق إيراداته من خلال العضوية والإعلانات، ليشمل خدمات متعددة، بما فيها الخدمات السمعية والبصرية، واسئلة واجوبة بين الطبيب والمريض، ونظام سهل الاستخدام لفحص الأعراض. إلا أن تطوير موقع شامل على شبكة الانترنت يستقبل أكثر من 4.5 مليون زيارة في الشهر لم يكن عملاً سهلاً، وقد استفاد اللبدي من الخبرة الفنية لمرشده مجيد قاسم في تطوير هذا الموقع. وقد يكون الحصول على الآراء الفنية من كبار التنفيذيين أمراً صعباً للغاية في عمان و بالتالي فقد ثبت أن نصائحه لا تقدر بثمن. ومن خلال تعارفهما من خلال منظمة انديفر، بدأ اللبدي في ملاقاته قاسم مرة كل ثلاثة شهور لطلب المشورة الفنية. ويوضح اللبدي قائلاً "تحدثت مع مجيد حول التصميم المعقد للشبكات، ونصحتني بشأن كيفية معالجة القضايا المتعلقة بإدارة المخاطر، ودريني باستمرار على كيفية إنشاء بنية تحتية أكثر كفاءة". ومع تطور العلاقة بينهما، قام قاسم أيضاً بتعريف اللبدي على شخصيات رئيسية أخرى في القطاع.

كان لعماد ملحس مسيرة مهنية ناجحة كأحد رواد الأعمال عندما شارك كريم قعوار في تأسيس شركة جديدة في أواخر التسعينيات . سعى المشروع الجديد لملحس إلى إنتاج خدمة جديدة تنافسية ذات تقنية عالية للأسواق العالمية. وحيث أنه كان مفتونا دائما بتكنولوجيا القياسات الحيوية، فقد تابع عن كثب تطور تقنية مسح قزحية العين، والتي تقدم وسيلة متدنية المخاطر للتحقق من الهوية. وقد تم تطوير حلول حسابية لقياس القزحية في عام 1994، وبعد أربع سنوات كان الوقت قد حان لإنشاء شركة يمكن أن تستفيد من هذه التكنولوجيا وتطورها، وهكذا كانت ولادة شركة IrisGuard.

بعد عامين من تطوير المنتج، عرضت الشركة برنامجاً تجريبياً مجانياً لمسح قزحية العين لمدة 18 شهراً لهيئة حرس الحدود في الإمارات العربية المتحدة في عام 2001. وعلى الرغم من عدم مضمونية المشروع ، إلا أنه كان من الواضح أن الشركة بحاجة لإظهار جودة خدماتها لعميل محتمل كبير. تم إنجاز البرنامج مع نتائج دقيقة للغاية، مما أدى إلى توقيع عقد رئيسي للشركة.

ومنذ تأسيس شركة IrisGuard كجهة رئيسية في صناعة القياسات الحيوية، بدأ ملحس بتوجيه جيل جديد من الشركات . فقد قام ملحس من خلال شركة Oasis500 بإرشاد العديد من الشركات منذ عام 2009. وقد تواصلت إحدى الشركات وهي شركة زينونة، وهو موقع فيديو طبخ باللغة العربية على الانترنت، مع ملحس في وقت حرج: فقد كان كل من فادي غندور وسميح طوقان يسعيان للاستثمار، وتحدث ملحس مع مؤسسة الشركة حول كيفية التفاوض على الشروط بنجاح. وباعتباره خبير متميز، كان ملحس حريصاً أيضاً على مساعدة رواد الأعمال على التفكير في نماذج الأعمال الخاصة بهم. ووضح ملحس قائلاً "الإرشاد هو أن تستمع وتُنصت. وعليك أن تتجنب إخبار رواد الأعمال مباشرة بما يجب القيام به، بل يجب أن تساعدك على إدراك الإجابة بأنفسهم." وغالبا ما كان يدرك رواد الأعمال في تجربته أن الأسئلة التي يطرحونها هي ليست الأسئلة المناسبة. فالمخاوف المتعلقة بصورة الشركة وتقييمها يمكن أن تحول التركيز عن زيادة الأرباح. إذ بإمكان المرشدين ذوي الخبرة أن يساعدوا على تحويل تركيز رواد الأعمال نحو الأمور التي يهتم بها المستثمرون بشكل أساسي- وهي قدرة الشركة على تحقيق الأرباح. كما يشير إلي "أن جيل الشباب هو أفضل منا، مثل أي إصدار ثاني حديث تم تحسينه مؤخراً. ومع ذلك، يتعين على الجيل الذي أنتمي له أن يقدم إرشادات وتوجيهات بشأن ما يعنيه بناء شركة تضيف قيمة." ويؤكد قائلاً أن "جيل الشباب الأصغر سناً على استعداد للاستماع،" ويتعين على رواد الأعمال من أمثاله أن يساعدوا في توجيه التطوير الخاص بهم، فهذا هو ما يعنيه الإرشاد والتوجيه."



"نحن بحاجة لرؤية المزيد من النقد والمزيد من المستثمرين الذين هم على استعداد للمجازفة بالخسارة".
عماد ملحس

وبعد أن جازف بجزء كبير من ثروته في IrisGuard، استثمر ملحس أيضا في شركة Wheels Express، وهي شركة لخدمات الطلب والتوصيل عبر الانترنت كان قد قام بتوجيهها وإرشادها . ورغم أن الشركة لم تنجح، إلا أنه حافظ على تصميمه على عدم تلقيه أي عائد. فهو ينتقد مناخ الاستثمار الحالي، معتبرا أن منظومة الأعمال بحاجة إلى "المزيد من المستثمرين الذين يقدمون على المخاطرة". ورغم أنه صمد في وجه العديد من النكسات المتمثلة بالركود الاقتصادي وتطور المنافسة الدولية الكبيرة، إلا انه لا يزال ملتزما بالنمو طويل الأجل للشركات. كما أنه يشجع رواد الأعمال من الشباب على التركيز على استدامة نماذج الأعمال الخاصة بهم، والابتكار في الاوقات الصعبة؛ ويقول " ينبغي أن لا تسمح أبدا لحدث واحد بأن ينهيك عن هدفك، فالاستدامة والاستمرار هو المفتاح".

Madfoo3atCom

في تموز 2011، أسس ناصر صالح شركة Madfoo3atCom، وهو نظام إلكتروني لتقديم وتسديد الفواتير. وبعد مسيرة مهنية ناجحة في مجال الاستشارات في منطقة الخليج، عاد صالح إلى موطنه الأردن مع خبرات واسعة، لكن مع عدم وجود روابط وعلاقات عمل. وقد شارك في المعسكر التدريبي التي تقدمه Oasis500، إنطلاقاً من رغبته في إدارة شركة مع وعيه بالمخاطر التي تترتب على ذلك. وبعد أن جالت في ذهنه أفكار عديدة، طلب المشورة من رئيسه وهو أميركي يبلغ من العمر 69 عاماً، والذي حثه على اغتنام هذه اللحظة وقال مازحاً "إذا واصلت التردد، سوف تتقدم في العمر لتصبح مثلي أشيب الرأس". مما دفعه لترك وظيفته وقبول عرض لتسريع الأعمال في Oasis500.

ومع وجود 95% من المعاملات في الأردن تستخدم النقد، بادر صالح لإنشاء نظام سهلا الاستعمال لإجراء معاملات تسديد الفواتير عبر الإنترنت، وذلك باستخدام القنوات الإلكترونية المتاحة مثل أجهزة الصراف الآلي والخدمات المصرفية عبر الإنترنت ونقاط البيع والمحافظ النقدية المتنقلة. ورغم تمتعه بقدرات واسعة، إلا أنه كان من المهم إيجاد الدعم المناسب. ويقول "أحمد الله أن منظومة الأعمال أفضل بكثير مما كانت عليه قبل 10 أعوام. لقد استطعت تكوين شبكة من المرشدين." وبعد أن تم تعريفه على عماد ملحس من خلال منظمة انديفر، تلقى منه صالح التشجيع على فكرته بالإضافة إلى المشورة حول كيفية ترويجها لدى شركة Oasis500. "عماد أحب مفهوم المدفوعات الإلكترونية. لقد تحدى أفكارى وحذرنى من التحديات التي ستواجهني... وكان على حق." والأهم من ذلك أنه كان من المفيد دائماً بالنسبة لصالح وجود رائد أعمال من ذوي الخبرة يؤمن بفكرته، ويوفر المرجعية الممتازة للعملاء. ويوضح صالح قائلاً "لقد آمن بي. وقد كان من المهم أن يتوفر لدي شخص ما ليذكرني بأن السوق قاس وصعب، وأحياناً تحتاج إلى أن تأخذ نفساً عميقاً ثم تواصل." كما قام ملحس أيضاً بتعريفه على كمال بكري، المدير العام لبنك القاهرة عمان، الذي لعب دوراً هاماً في توجيهه وتقديمه لمعرفة له عن السوق الأردني.

وفي كانون الثاني 2014، مُنحت شركة Madfoo3atCom عقد المدفوعات الإلكترونية من البنك المركزي الأردني. وقد بدأ تطبيق نظام الشركة في حزيران 2014، وسوف يعمل مع جميع البنوك المحلية بحلول نهاية العام. ويحرص صالح على توسيع نطاقاً عماله لتشمل بلدان أخرى في المنطقة، بالإضافة إلى أوروبا الوسطى والشرقية. وقبل فوزه بالعقد الأردني المربح، كان عنده شك أن تتاح له أي فرصة دون امتلاك روابط وعلاقات في الحكومة. ومع ذلك، فقد تعلم من مرشديه وخبرته أنه "مع الحماس والإصرار، يمكنك التغلب على التحديات، حتى لو كنت قد بدأت دون روابط وعلاقات واسعة."

القسم الخامس

تتم عملية بناء منظومة الأعمال للتكنولوجيا عالية التأثير من خلال دورة تتألف من أربع خطوات و هي: الطموح و النمو و الالتزام و إعادة الاستثمار.

هناك نمط واضح في قصص رواد الأعمال أمثال طوقان ويونس وقاسم وملحس: إذ يبني رواد الأعمال مؤسسات عمل أكبر وأفضل عند العمل ضمن شبكة دعم.

وقد لوحظ هذا النمط في العديد من مجتمعات ريادة الأعمال الناجحة الأخرى في جميع أنحاء العالم. تشير انديفر لهذه العملية باسم "دورة تسريع ريادة الأعمال". وهي تتألف من أربع خطوات:

الخطوة الأولى الطموح

تبدأ الدورة عندما يسعى رواد الأعمال إلى بناء شركات كبيرة قابلة للتوسع في مجتمعاتهم المحلية. وللقيام بذلك، ينبغي أن يكون لديهم رغبة قوية للنمو وأن يفضلوا العيش في مكان عملهم. عندما بدأ فادي غندور شركة أرامكس كان يعلم أنه يبني شركة حديثة في بيئة دون معايير المثالية. غير أن التزامه للأردن ظل قويا، وكان يعلم أن التغلب على العقبات المحلية والإقليمية من شأنه أن يؤدي إلى انتصارات كبيرة. ومنذ ذلك الحين ولحسن الحظ، تم إنشاء برامج ومؤسسات جديدة لدعم رواد الأعمال الطموحين والشركات سريعة النمو، وسوف يؤثر التطوير المستمر لهذه المؤسسات الداعمة بشكل سريع على قدرة الأفراد على بناء شركات ناجحة في الأردن.

الخطوة الثانية النمو

تحدث الخطوة الثانية من الدورة عندما يحقق المؤسسون الطموحون نموا كبيرا في شركاتهم، الذي يتطلب منهم الحصول على المواهب والتمويل والعملاء. كان لدى طوقان وخوري مواهب مميزة لما يتمتعان به من معرفة واسعة وخبرة عملية. وفي الوقت نفسه، وفر غندور لهما الدعم المالي والمحفزات التي كانا يحتاجانها لتسجل مكتوب نجاحا كبيرا.

الخطوة الثالثة الالتزام

تتشرط الخطوة الثالثة من الدورة على المؤسسين الناجحين الرغبة في البقاء للعيش في مناطق عملهم و تقاسم مواردهم مع الجيل التالي من رواد الأعمال. بعد النجاح الذي حققته Oneworld Solutions قرر انس ومجيد البقاء في عمان وإنشاء مشاريع جديدة والالتزام بدعم شركات صغيرة ناشئة .

الخطوة الرابعة إعادة الاستثمار

تحدث الخطوة الأخيرة في الدورة عندما يقوم مؤسسوا الشركات الناجحة بإعادة الاستثمار في رواد أعمال آخرين وشركات أخرى. تساعد هذه الخطوات جيلا جديدا من الشركات الطموحة في الاستفادة من النجاحات السابقة. فشركات مثل 3Dmena.com و i3zif.com ما كانت لتكون على ما هي عليه اليوم لولا الاستثمار الاجتماعي والإرشاد من جانب حليبي ويونس.



هناك خطوات محددة يمكن للقادة المحليين إتخاذها لدعم دورة تسريع ريادة الأعمال في كل مرحلة:

الخطوة الأولى الطموح

إن عرض قصص النجاح والاحتفاء بها سوف يلهم الشباب للبدء بتأسيس الشركات وتطويرها. فقد أشار العديد من الأطراف المعنية ممن قابلناهم في هذا التقرير إلى الثقافة المحافظة لتجنب المخاطر التي تمنع الشباب من اغتنام الفرص، ولكن بدأ العديد من رواد الأعمال الشباب يلحظو تحولاً في هذه الثقافة. ومن أجل تشجيع التحول الثقافي والاستفادة منه بنجاح، فإنه يتعين على قادة الأعمال والإعلام والمؤسسات الداعمة و صانعي السياسات الاحتفاء بقصص رواد الأعمال الناجحين ونشر قصصهم. فمن شأن هذا أن يلهم ويحمس المواهب الشابة الجديدة لبدء أعمال جديدة، مدركين أن المخاطر قد تؤدي إلى مردودات ناجحة ضخمة. وقد يسهم الإعلام في نشر المزيد من قصص رواد الأعمال ودعوتهم لتبادل الخبرات مع وسائل الإعلام والمؤسسات الحكومية وطلاب المدارس الثانوية والجامعات. ومن المهم أيضاً أن يستمع رواد الأعمال الطامحين إلى قصص متنوعة تتعلق بالنجاحات و الفشل والتحويلات.

لقد نشأ لدى القادة المحليين وعي هام حول دور "الشركات الناشئة" كوسيلة لمعالجة البطالة. غير أن **نمو ريادة الأعمال، من بعد مرحلة البدء - والتي نميزها باسم مرحلة "التنامي" - هي ما نحتاج للتركيز عليه**. تعد الشركات المتنامية، التي قد تحتاج فترة تصل إلى 15-20 سنة لتصبح ناجحة، والتي تُدار من قبل قادة يركزون على النمو ويستثمرون في الابتكار لغرض التطور و توسيع أعمالهم- هي المحرك الأكبر لإيجاد فرص العمل والنمو وإضفاء القيمة والاستدامة. ويجب أن توفر الأطراف المعنية لرواد الأعمال الساعين لتوسيع أعمالهم الموارد اللازمة لريادة الأعمال والابتكار على المدى الطويل- بما في ذلك الحصول على رأس المال والإرشاد والمواهب المحلية ورأس المال الاجتماعي - والذي يؤدي بدوره إلى تحقيق النمو المستدام وإيجاد فرص العمل بشكل مستمر. ومن المهم لرواد الأعمال أن يعرفوا بأن لديهم خيارات، وأن هناك وفرة كبيرة من الشركاء الذين يمكن أن يساعدهم على إنماء الشركات.

الخطوة الثانية النمو

بمجرد أن يُنشيء رواد الأعمال شركة تكنولوجيا، يجب على المعنيين التحرك بسرعة لزيادة فرص النجاح بشكل كبير. أولاً، يجب عليهم **تطوير قنوات لربط رواد الأعمال الناجحين مع رواد الأعمال الطموحين لتقديم النصح والإرشاد والاستثمار**. وقد قامت كل من Oasis500 ومنظمة انديفر الأردن بتطوير برامج لربط الشركات الناشئة والشركات المتنامية مع رواد الأعمال الناجحين. لكن لا بد من تعزيز هذه البرامج وتطويرها لمواصلة الاستفادة من ثروة الخبرات ورأس المال المتاح.

وعلى الرغم من السمعة الإقليمية القوية للأردن فيما يخص نظامها التعليمي وعمالها ذوي الكفاءة العالية، لا تزال هناك مخاوف في أوساط الأعمال ومجتمعات السياسة العامة بشأن الوضع الراهن للمؤسسات التعليمية، وخاصة في مجال التعليم العالي. ويؤكد أرباب العمل باستمرار على حقيقة عدم امتلاك الخريجين الجدد إلى المهارات ذات الصلة باحتياجات القطاعات. وبالتالي، يتكلف القطاع الخاص عناء البحث عن موظفين أكثر خبرة أو توفير المزيد من التدريب للخريجين الجدد. ويرى مجيد قاسم أن بمقدور الطلاب إثبات أنفسهم بمبادرة منهم، على الرغم من التعليم متدني الجودة، "فالطلاب الجيدين لا يعتمدون على جامعتهم"، حسب قوله. **يمكن لقطاع التعليم أن يعزز قدرة قطاع التكنولوجيا على الاستفادة من رأس المال البشري من خلال إعداد مناهج ذات صلة باحتياجات القطاع ومن خلال الاستثمار في التعليم ذي القيمة المضافة العالية والتدريب الفني**. وقد تشمل الأمثلة على ذلك التعاون بين الشركات والمؤسسات الأكاديمية للاتفاق على الاحتياجات التعليمية، والتوسع في التدريب الرسمي وسنة التدريب العملي وبرامج التدريب المهني.

يمكن للشراكات بين القطاعين العام والخاص أن تعزز بشكل كبير من إمكانيات قطاع التكنولوجيا لتحقيق النمو المستدام. ومن شأن هذا العمل التعاوني بين القطاع الخاص والمعنيين من القطاع الحكومي الإسهام في **تطوير المبادرات والفعاليات لجذب المستثمرين الأجانب إلى الأردن**. و بإمكان الحكومة أيضاً طمأنة المستثمرين والعملاء المحتملين من خلال تقديم ضمانات القروض والعقود للشركات المؤهلة سريعة النمو.

كما أن تنظيم معارض التوظيف المتخصصة ومجالس العمل التي تركز على شركات التكنولوجيا قد تتيح لرواد الأعمال الشباب فرصة الوصول إلى المواهب الجديدة وتسهم في رفع مستوى الوعي بالفرص المهنية التي توفرها الشركات الجديدة.

الخطوة الثالثة الالتزام

ليكون رواد الأعمال الناجحين في قطاع التكنولوجيا ذوو تأثير عالي، ينبغي أن يكونوا مدركين لتأثيرهم على القطاع. وكما هو الحال في الخطوة الأولى، يجب أن يطلع رواد الأعمال على قصص نجاح رواد الأعمال الآخرين الذين أعادوا استثمار مواردهم في الجيل التالي. وفي حين تساعد المطبوعات والقنوات الإعلامية في تحقيق ذلك، فإن للعلاقات الشخصية القدرة على تعزيز التشجيع المتبادل والحوار حول تجاربهم. وبالتالي، **يجب أن تستضيف المؤسسات فعاليات لذوي الخبرة من رواد الأعمال لسماع قصص النجاح من رواد الأعمال الآخرين الناجحين الذين أعادوا الاستثمار في الجيل الجديد وفهم قنوات الاتصال التي يمكن من خلالها للجيل القادم الاتصال وإعادة الاستثمار بشكل أفضل**.

ومع تحقيق رواد الأعمال للنجاحات، يجب أن تظل عمان مكاناً مغرباً للعيش والاستمرار في الاستثمار. وبالتالي، **يجب أن يتم الاستثمار في عمان والأردن بشكل عام بحيث يمكن للأفراد النتمتع بمستوى معيشي عالي مع توفر الأمن ووسائل الراحة اللازمة**. ولن يحدث هذا بين عشية وضحاها، بل يتطلب التزاماً طويل الأجل من كلا القطاعين العام والخاص. ويجب أن تركز الحكومة جهودها لتنفيذ **استثمارات طويلة الأجل في البنية التحتية والرعاية الصحية والتعليم، والحفاظ على الأمن، والتطوير المستمر لحقوق الإنسان والمؤسسات القانونية**. وعلى القطاع الخاص العمل مع القطاع العام من أجل **الاستمرار في تعزيز مستوى المعيشة في عمان- من حيث الدخل وفرص العمل والسكن بأسعار معقولة فضلاً عن جودة وتوفير السلع والخدمات**. ويوضح عمر الساطي، المدير التنفيذي في شركة **DASH Ventures**، ذلك قائلاً: "من أجل توظيف أفضل المواهب... أنت بحاجة إلى معايير معيشية عالية ومستوى معيشي لائق يجذب الموظفين المميزين ويحافظ عليهم؛ كما تحتاج المدينة إلى ثقافة راسخة وطقس جيد ودخل لائق و أمن و أمان، وغير ذلك". ولحسن الحظ أن الطبيعة سريعة التغير لمدينة عمان تجعلها قادرة على التكيف بشكل كبير، ويضيف موضحاً: "ما يجعل عمان مركز مثالي لبدء الأعمال هو أن المدينة نفسها أشبه بمشروع ناشئ، تعيد تعريف نفسها في مطلع القرن لتصبح مركز العالم العربي لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات".

الخطوة الرابعة إعادة الاستثمار

يجب أن يشعر رواد الأعمال الناجحون بالثقة من أن مشهد السياسة العامة سيبقى منفتحاً وعلى استعداد لإعادة الاستثمار في رواد الأعمال الناشئين . على الرغم من المؤشرات الواعدة من الحكومة، لا تزال السياسات في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن غير متناسقة، مما يعيق قدرة شركات التكنولوجيا على النمو. وقد أسفر التغيير الدائم للحكومة عن تدفق شبه مستمر في وزراء الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وبعضهم أظهر فهماً محدوداً بشأن أفضل الطرق للعمل مع القطاع الخاص. وقد وصف أحد شخصيات السياسة العامة نقص خبرات القطاع الخاص في الأوساط الرسمية بأنه "التحدي الأكبر الذي يواجهه القطاع". ومهما كانت الأسباب، فإن العلاقة بين القطاع الخاص والحكومة كانت تفتقر إلى الاستمرارية. وفي حين أنه بإمكان القطاع أن يتطور دون دعم مثالي، إلا أن وجود إستراتيجية قوية للحكومة تضع إطار سياسة شاملة وثابتة من شأنها أن تعزز ثقة و قدرة رواد الأعمال والمستثمرين على تنمية الشركات . ويجب أن تستمر الجهات المعنية في دعم الحاجة إلى تطوير بيئة مناسبة للأعمال حتى تتمكن مجموعات شركات التكنولوجيا من الازدهار.

يمكن للحوافز الضريبية أيضاً أن تشجع على نمو المجتمع الاستثماري ، غير أنها لا تصلح إلا في ظل الاستقرار الذي يعد أمراً حاسماً بالنسبة للمستثمرين المحتملين. ومن المنظور الأمني والتشريعي، من الضروري للمستثمرين أن يدركوا التوافق بين وضع الحكومة وتوجهاتها . ومن الضروري عند العمل في صناعة هي بالأصل عالية المخاطر أن لا تؤدي قوى السوق إلى زيادة المخاطر. وكما يقول سعادة سامر عصفور من الديوان الملكي: "رغم أن الإعفاءات الضريبية سوف تساعد، إلا أنهم [المستثمرين] لا يريدون سوى الاستقرار".^{xviii}

شكر وتقدير

تم إعداد هذا التقرير من قبل جوناثان بيترز من انديفر الأردن.

تود انديفر الأردن أن تشكر ريت موريس، مدير Endeavor Insight، لدعمه الكبير في إعداد وتحرير التقرير. والشكر الجزيل موصول أيضاً للمجموعة التوجيهية للمشروع: إميل قبيسي- المدير الشريك في سيليكون بادية، وعمر حمارنة- الرئيس التنفيذي لمدينة الحسن العلمية، وعمر الساطي- المدير التنفيذي DASH Ventures، وماجد سفري- الرئيس التنفيذي لشركة أوبتيمايزا.

تود انديفر الأردن أيضاً أن تعبر عن شكرها للتالية أسماؤهم على ما قدموه من دعم، والذين لولاهم لما كان إعداد التقرير ممكناً:

الاسم	الشركة / المؤسسة
أحمد مور	liwwa.com
أنس ريمواوي	Estarta
بشر أبو طالب	i3zif.com
جليل اللبدي	الطبي.كوم
جميل واين	WamdaResearh Lab
رادو جيوسان	جامعة ولاية بنسلفانيا
رمزي حليبي	The Online Project
رنا ابراهيم	جامعة برينستون
ريان غوشه	انديفر الأردن
سامر عصفور	مديرية الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، الديوان الملكي الهاشمي
سعادة كريم قعوار	مجموعة قعوار
سميح طوقان	مجموعة جبار للإنترنت
ظافر يونس	The Online Project
عبدالمجيد شملاوي	انتاج (Int@j)
علي الحصري	شركة أدوية الحكمة
عماد ملحس	IrisGuard
عمار الخياط	Nibras.com
الدكتور عمر رزاز	صندوق الملك عبدالله الثاني للتنمية
معالي الدكتور فواز الزعبي	Accelerator Technology Holdings
لؤي ملاحمة	3dmena.com
معالي مروان جمعة	Kinz, dot.jo
ميا الرفاعي	Endeavor Insight
ناصر صالح	Madfoo3atcom
هاكوب تامينيان	سيليكون بادية

لمحة عن منظمة انديفر الأردن

تقود شركة انديفر حركة ريادة الأعمال العالمية عالية التأثير لتحفيز النمو الاقتصادي على المدى الطويل. وتعمل انديفر منذ عام 1997 على اختيار وتوجيه وإرشاد أفضل الرواد ذوي التأثير العالي في جميع أنحاء العالم.

ومن خلال التوجيه والإرشاد الذي تقدمه انديفر، يمكن لرواد الأعمال أن يأتروا بشكل ملموس على مجتمعاتهم المحلية ويسهموا في إيجاد فرص عمل جديدة وتعزيز الثروة الوطنية لبلدانهم وتشجيع الآخرين على الابتكار والمساهمة في تطوير القطاع الخاص. تدعم انديفر الآن ما مجموعه 948 من رواد الأعمال ذوي التأثير العالي في 606 شركة في 20 سوق من الأسواق المتطورة والناشئة، والذين أوجدوا أكثر من 400,000 فرصة عمل وحققوا إيرادات تزيد عن 6.5 مليار دولار في عام 2013.

أطلقت انديفر عملياتها في الأردن في عام 2009 وهي تقود الآن مسيرة دعم ريادة الأعمال عالية التأثير. واليوم، تدعم انديفر الأردن 21 شخص من رواد الأعمال يمثلون 15 شركة من مختلف الصناعات والتي حققت إيرادات تزيد عن 103 مليون دولار في عام 2013 وأوجدت أكثر من 1800 فرصة عمل. وتستمر انديفر في البحث عن المزيد من رواد الأعمال الأردنيين ذوي التأثير الكبير لدعمهم من خلال شبكاتنا المحلية والدولية.

- ⁱ البنك الدولي، 2014، بيانات القطر، NY.GDP.MKTP.KD.ZG، <http://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg>
- ⁱⁱ البنك الدولي، 2014، التقديرات الاقتصادية العالمية، <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects/data?region=MNA>
- ⁱⁱⁱ دائرة الإحصاءات العامة / المنار / المركز الوطني لتنمية الموارد البشرية، "أعداد العاملين الأردنيين و أعداد العاطلين عن العمل في الأردن"، انظر- <http://www.almanar.jo/almanaren/HumanResourceInformation/Statistics/tabid/122/language/en-US/Default.aspx>
- ^{iv} وكالة المخابرات المركزية، 2014 "كتاب الحقائق العالمية"، <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/jo.html>
- ^v هاريجان جي. والسعيد، ح، 2009، "المعونات والسلطة في العالم العربي: قروض صندوق النقد الدولي والبنك الدولي القائمة على السياسة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، بالجريف ماكميلان
- ^{vi} "سحر تقديسي رعد، SOAS CDPR 2011، "إشكاليات النمو دون توفر فرص عمل في الأردن: هل يعد نموذجا مصغرا للشرق الأوسط؟"، <https://www.soas.ac.uk/cdpr/publications/dv/dv65.html>
- ^{vii} مقابلة مع عمر الرزاز، رئيس مجلس أمناء صندوق الملك عبد الله للتنمية
- ^{viii} الإستراتيجية الوطنية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن 2011-2020، 2012
- ^{ix} ديوب و غالي، 2012، "هل أصبح تصادرات الأردن و تونس أكثر تطورا من الناحية التكنولوجية؟ تحليل باستخدام قواعد بيانات التصدير عالية التصنيف"، سلسلة أوراق عمل البنك الدولي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا رقم 54
- ^x إنتاج (Int@j): وضع قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن: التحليل والإنجازات http://intaj.net/sites/default/files/jordan_ict_sector_profile.pdf
- ^{xi} إنتاج (Int@j) و وزارة الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات، أيلول 2014، "إحصائيات قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات و خدمات تكنولوجيا المعلومات (ITES) والكتاب السنوي 2013"
- ^{xii} المرجع نفسه
- ^{xiii} مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2011، "قياس آثار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لأغراض التنمية"، الدراسات الحالية الأونكتاد حول العلوم والتكنولوجيا والابتكار، رقم 3
- ^{xiv} هيئة التمويل الدولية، 2013، "دراسة وطائف هيئة التمويل الدولية: تقييم مساهمات القطاع الخاص في إيجاد فرص العمل والقضاء على الفقر"
- ^{xv} محمود ضيغم، 2014، "تكنولوجيا المعلومات في القطاع العام: تطبيقات في الإدارة والحكومة والسياسة والتخطيط، صفحة 101، مرجع لعلوم المعلومات
- ^{xvi} روبرت كارول، 2014، "كيف تجمع مبلغ 18 مليون دولار في الشرق الأوسط؟ 5 نصائح من مؤسس MarkaVIP أحمد الخطيب"، Wamda
- ^{xvii} شركة Endeavor Insight هي ذراع البحوث لشركة إنديفر العالمية، انظر <http://www.ecosysteminsights.org/>
- ^{xviii} مقابلة مع سامر عصفور، مدير الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، الديوان الملكي الهاشمي.