

الفصل الأوّل

الاحتفال بريادة الأعمال

جلستُ أنتظرُ في غرفةِ اجتماعٍ صغيرةٍ تظهرُ على وجهي علامات التعب من السفر، بينما كنتُ أراقبُ الشمسَ وهي تميلُ نحو الأفقِ الغربيِّ. كانت تلك رحلتي الأولى إلى الشرق الأوسط بعد أكثر من عقدٍ من الزمن، وقد نسيْتُ أن درجة الحرارة مرتفعةٌ حتّى في تشرين الثاني/نوفمبر، ففي آخر مرّةٍ زرتُ فيها المنطقة، كنتُ سائحًا في القاهرة أتأملُ ما تركته العصورُ القديمة من آثارٍ تجلّت في عظمة الأهرامات ومقتنيات المتاحف الثمينة. وها أنا الآن أزورُ المنطقة ثانيةً لحضور أولِّ فعاليّةٍ في دبي، تجمع أصحاب الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا، وجئت بصفتي رياديًا وأحد المستثمرين في مجال الإنترنت، وعضو مجلس إدارة. لقد أثارت هذه المدينة إعجابي بمبانيها الشاهقة والأبراج التي تضمُّ شركاتٍ ومؤسسات أعمالٍ مختلفة، وهي التي كان الحديثُ بشأنها خلال زيارتي السابقة إلى دبي أشبهَ بالحلم لأبي مهندسٍ معماريٍّ. ومع هذه المعالم، لم يبقَ ما هو مألوفٌ في هذه المدينة سوى الحرارة الشديدة. وربما لا بدّ لي أن أعترفَ أن مفهومي عن الشرق الأوسط كان قد تغيرَ كليًا في نهاية المؤتمر.

تقدّمتُ باتجاه المكان الذي أجلسُ فيه شابةً ترتدي عباءتها التقليدية، حيث لا يظهرُ إلا وجهها وكفيها، وأتخذت مقعدها بجواري. عرّفتني إلى نفسها بثقةٍ واعتزاز، قائلةً إنّها طالبةٌ جامعيّةٌ في السعوديّة، وإنّها- بينما ما تزال طالبةً- صمّمتُ حافظلةً جليديّةً فاخرةً

مزودةً بطارية شحن صغيرة للأجهزة النقالة على مختلف أنواعها من هواتف ذكية وأجهزة لوحية، ثم سألتني إن كنت أظن أن هذه الحافظة فكرة تجارية جيدة.

لقد أتاحت لي مسيرتي العملية الاستماع إلى العديد من الأفكار الجديدة، والنظر في العروض الاستثمارية، وتلبية دعوات كثيرين لتقديم الإرشاد والتوجيه، ولا أجد ما يبعث الحماسة في ذاتي أكثر من لقاء أولئك الذين يبدأون مشوارهم العملي من نقطة الصفر رغم الأحوال المعاكسة التي تحيط بهم، كما أشعر بالإطراء والفخر لمساهمتي في دعم أصحاب الشركات الريادية في خطواتهم الأولى، من خلال خبرتي التي تناهز نحو عقدين من الزمان. ولكنني شعرت خلال تجربتي الأولى في الشرق الأوسط، وفي هذا اليوم من العام ٢٠١٠م أن التوجيه والإرشاد يختلف تمامًا في هذه البقعة من العالم.

طرحت على سائلتي بعض الأسئلة حول منشأ فكرتها قبل إعطائها إجابة وافية، ثم أطلقت بعض الكلمات لتشجيعها على تحقيق حلمها. أومأت برأسها تعبيرًا عن الموافقة، وردت بتامل واضح: ”شكرًا لك. كان ذلك مفيدًا“؛ وأضافت القول: ”ربما يجب أن أكون أكثر دقة. لدي طلب شراء مسبق لشراء ألف وحدة، وقد أبدى أربعة مصنعين من ذوي التكلفة المنخفضة في الصين رغبتهم في العمل معي؛ وهنا تكمن المعضلة. فأنا لا أملك الثقة للتعامل مع موردين في منطقة بعيدة. هل أجازف بتصنيع فكرتي مع أشخاص لا أعرفهم جيدًا، أم علي أن أجمع المبلغ اللازم لشراء المعدات للتصنيع المحلي، والذي يُقدر بنحو ٤٥,٠٠٠ دولار، وأوظف بعدها فتاة أعرفها لإدارة عملية الإنتاج؟“.

ذهلت من حديث تلك الشابة السعودية، صاحبة شركة ريادية إبداعية في مجال التكنولوجيا، تتطلع إلى توسيع نطاق أعمالها على مستوى عالمي، وهذا ليس بالفكر الذي كنت أتوقعه في الشرق الأوسط، وهو فكر لا يمثل الشرق الأوسط الذي عرفه زملائي أو أكثر رجال الأعمال تمرسًا وخبرة. وفي الواقع، عندما سردت تلك القصة واصفًا هذه الشابة، أثار ذلك تعجب بعض أصدقائي ممن يتحفظون بشأن إبداء رأيهم في منطقة الشرق الأوسط.

كان أحد أصحاب الشركات الريادية، وهو مؤسس شركة للرسم المتحركة في سورية،

يتابع حديثي مع الشابة، وقد رأى هذا الشاب - الذي يُشبهه إلى حدٍّ كبيرٍ الممثل ليوناردو دي كاپريو (Leonardo DiCaprio) - ملامح الدهشة والإعجاب على وجهي، فغمزني وقال مبتسمًا: "هذا المكان يعجُّ بالكثير، أليس كذلك سيدي؟" ... بالتأكيد!

لقد حضرتُ هذه الفعاليَّة في دبي؛ لأنِّي صاحبُ فكرٍ رياديٍّ ناجح، ومستثمرٌ ناجحٌ في العديد من الشركات الناشئة. وقد اضطلعتُ بمسؤوليَّاتٍ مختلفةٍ في مناصبٍ عدَّة: كنتُ الرئيسَ أحياناً، وعضوً مجلس الإدارة في أحيانٍ أخرى؛ الموجَّهَ أحياناً بل حتَّى المرشدَ النفسي في أحيانٍ أخرى. أدركُ تمامًا شعورَ الإثارة والفرح الذي يجتاحُ المرءَ عندما يرى العملاء يُقبلون على مُنتجٍ جديد، كما أدركُ حالةَ القلق التي تُصيبُ المرءَ خوفًا من ارتكابِ خطأ بسيطٍ قد يكلفُه تسريحَ موظَّفيه. وعندما أتحدَّثُ إلى فئة الشباب من أصحاب الفكر الرياديِّ من يغمرهم شعورُ الحماسة نحو التكنولوجيا وشبكة الإنترنت، أشعرُ كأنِّي أتحدَّثُ إلى أخي؛ فأنا أعرفُ ما هم مُقبلون عليه، وأحبيهم على حماسهم، وتحضرنِي فكرةً صاحب الفكر الاستثماريِّ العملاق مارك أندريسن، مؤسس شركة نتسكيب (Netscape) الذي قال لي في بدايةِ أحدِ شركاتي إنَّ الحياةَ تقومُ على الخيارات الجريئة: شعورٌ عارمٌ بالحماسة، وفي الوقت ذاته شعورٌ بالقلق والخوف من الفشل.

إنَّ حضوري هذه الفعاليَّة في دبي كان تجربةً فريدة. في الولايات المتحدة، غالبًا ما أسأل عن سبب اهتمامي بالشرق الأوسط. وعادةً ما أجيب بشكلٍ غير واضحٍ ومحيرٍ، قائلًا: "ولمَ لا؟". من الصعب حقًّا أن تجدَ في العالم مثل هاتين المنطقتين، الشرق الأوسط والولايات المتحدة، التي ساهمتِ الحاجاتُ والضغوطاتُ وسوء التفاهم والأخطاء في التأثير فيها وتحديد مَصيرها. أذكرُ أنني عندما كنتُ شابًا، كنَّا ننظرُ إلى الشرق الأوسط، وما يحتضنه من تاريخ وثقافات، في إطار يتمحور حول الصراع العربي الإسرائيليِّ أو الثورة الإيرانية. وفي أثناء دراستي الجامعيَّة، كان زميلي الذي يشاركني الغرفة يتمتُّ بذكاءٍ فائق، وقد فرَّ آنذاك من لبنان برفقةِ عائلته على خلفيَّة الحرب الأهليَّة التي مرَّقتِ البلاد حينها. وفي أثناء جلوساتنا الليليَّة التي كنَّا نتطرَّق خلالها إلى الشرق الأوسط، كان هذا الشابُّ يجدُّ المتعةَ في أن يوضِّحَ لزملاء الدراسة الفروقاتِ ما بين المناطق المختلفة في هذه البقعة من

العالم، وكيف تنظرُ الشعوبُ إلينا هناك. وفي إحدى تلك الليالي، التفتَ إليه أحدُ الزملاء، وكأَنَّ الغربَ غير مسؤولٍ عن التحديات التي تواجهُها المنطقة، قائلاً: "ليس هناك أمرٌ يُرجى. يجب علينا أن نبنيَ جدارًا حول هذه المنطقة، ونترككم لمحاولة حلِّ مشكلاتكم بأنفسكم". سادَ المكانَ صمتٌ أشبه بالإحراج، إلَّا أنَّ أيًّا منَّا لم يملك فكرةً أذكى نقدّمها إلى صديقنا الساخط على الوضع.

في العقود اللاحقة، صارَ ارتباطُ أميركا الاستراتيجي والاقتصادي بمنطقة الشرق الأوسط ارتباطًا أقوى. وازدادت حدةُ التوتر والاضطراب لتبلُغ ذروتها في أعقاب الهجوم الوحشي في ١١ أيلول/سبتمبر، وقد كنتُ في ذلك الوقت قد تولّيت منصبًا إداريًا يتطلّب السفر. لقد أدركتُ حينها أنَّ الانخراط في العمل والسعي إلى حلِّ النزاعات في أيِّ مكانٍ يتطلّبُ مراعاة الفروقات سواءً كانت كبيرة أم صغيرة، وأنَّ أفضلَ الحلول وأكثرها ابتكارًا من النادر أن تكون مناسبةً للجميع - فهي لا بدُّ أن تكونَ على حسابِ أحدهم. كنتُ قد انضمتُ إلى عضويّة منظمةِ الرؤساء الشباب (YPO)* - والتي تضمُّ نحو ١٦,٠٠٠ عضو من جميع أنحاء العالم - في منصب رئيس تنفيذي. وتركزُ رسالة المنظمة على توطيد علاقات التفاهم والتبادل المشترك بين الأعضاء، وليس خلق علاقات عملٍ وفرصٍ تجارية. في العام ٢٠٠٣م، قدّمني زميلٌ أميركيٌّ إلى أعضاء آخرين من العالم العربي، وتوصّلنا جميعًا إلى قرارٍ تشكيل مجموعة فرعيّة من الرؤساء التنفيذيين الأميركيين والعرب بهدف تعرّف ثقافتنا المختلفة، وفهمها بشكلٍ أوضح.

وكما وصفَ أحدُ الأعضاء العرب هدفَ هذه المجموعة، بلهجته العاميّة، وفُسّرت في ما بعد بشكلٍ أدقّ: "إنَّ الغاية من تأسيس مجموعتنا هي إقناعُ بعضنا بعضًا بعد أحداث ١١ أيلول/سبتمبر أنّنا، نحن العرب، لسنا جميعًا أوغاد". وقد واطبَ نحو ٢٤ عضوًا منّا على الاجتماع ثلاث مرّاتٍ في السنة: مرّة في نيويورك أو واشنطن، ومرّة في أوروبا، ومرّة في الشرق الأوسط. توطّدتُ علاقتنا الشخصية وبدأنا نناقشُ مع خبراء من الخارج. وأهمُّ ما

* الحروف الأولى للاسم الإنكليزي "Youth Presidents Organization" (الناشر).

توصّلنا إليه كان الوسائل الفريدة في حلّ النزاع بين المنطقتين، والتي تشمل إطارًا سياسيًا واسع النطاق يتخذ شكل المحادثات حول الدّعم الاقتصاديّ والصراع العسكريّ المحتمل. تمكّن اثنان من أعضاء هذه المجموعة البارزة من تحقيق التميّز والنجاح؛ كان الأوّل أردنيًا من أصلٍ لبنانيّ، هو فادي غندور، مؤسس شركة أرامكس التي صارت أشبه بشركة فيدكس (FedEx)، فهي أكبر مزوّد للخدمات اللوجستية في المنطقة. وقد تجاوز فادي الخمسين من العمر، إلّا أنّه يتمتّع بقوام رشيق وبنية صلبة، إذ إنّه يمارس السباحة كلّ صباح لنحو ٣ كم، مهما كان الفارق الزمنيّ بين وقته المعتاد والبلد الذي سافر إليه، وأينما كان مكانه. أمّا الشخص الثاني فهو عارف نقفي، مؤسس شركة أبراج كايبتال ومطوّرها لتكون أكبر شركة استثمار خاصّ على مستوى الأسواق العالمية. ويعملُ عارف مدّة عشرين ساعة في اليوم؛ ما يدلُّ على فضوله في اكتشاف التطوّرات ومعرفة التغيّرات التي تطرأ في العالم. استثمر عارف في شركة فادي، وهكذا التقيّا لتجمعهما بعد ذلك صداقة وثيقة. ويشترك كلاهما في شغفه بمعرفة تأثير أعمالهم في المجتمع ومتابعته، كما يقود كلّ منهما مبادرات مبتكرة في المسؤولية الاجتماعية في الشرق الأوسط. وقد درس فادي وعارف تأثير التكنولوجيا الحديثة في ولديهما خلال سنّ المراهقة، وكيف غيرت حياتهما. بدا كلاهما مقتنعًا أنّ هذه الحقبة من الزمن ستتيح فرصًا تاريخية.

برز دور كلّ من فادي غندور وعارف نقفي خلال لقاءات منظمة الرؤساء الشباب، وذلك في تشجيع الفكر الرياديّ ودعمه في مجال التكنولوجيا في الدول النامية، ولا سيّما في الشرق الأوسط؛ فهم يُدركون أنّ جيل الشباب يملك فرصًا هائلة في إطلاق شركات جديدة وبأفكار مبتكرة، لم تكن موجودة منذ سنوات قليلة، وكما يؤكّد فادي وعارف، فإنّ هذا دليلٌ راسخٌ على سعي هؤلاء الشباب إلى تحقيق حياة أفضل، لذا فإنّ احتضان أولئك الشباب ودعمهم في عملية تحويل فكرهم الرياديّ إلى حقيقة، ليس أمرًا بعيدًا عن احتضان شرق أوسطٍ جديدٍ أكثر تطوّرًا، وهما يستثمران المال والوقت لبُلورة هذه الفكرة الراسخة لدى كليهما. يقود كلّ من فادي وعارف الفكر الذي يدعو إلى الابتكار وتحقيق النجاح ويستثمران الجهد والمال، ويقدمان الإرشاد، وهما حلقة وصل بين العديد من الشركات

الإقليمية الناشئة في مجال التكنولوجيا. ففي فصل الصيف من العام ٢٠١٠م، اجتمع غندور ونففي لإقامة أولِ حَدَثٍ "احتفاء بالريادة" في المنطقة، وعُقد هذا الحدث البارز في دبي، وهو يُعبّر عن أفكار كليهما. كانت كلمتُهُما لي حين أرسلنا لي الدعوة عبر البريد الإلكتروني: "عليك المجيء إلى هنا لترى بنفسك"، ورغم ترددي، فإن معظم أعضاء المجموعة كانوا على يقين أن علينا الذهاب والمشاركة.

كان الحدث الذي توافدت إليه الجموع من كل أنحاء المنطقة أشبه بالفعاليات التي تُنظّم في سيليكون فالي؛ إذ حضر أكثر من ٢,٤٠٠ رياديٍّ ومستثمرٍ طموح معظمهم من الشباب النشيطين في وسائل التواصل الاجتماعي من خلال أجهزة نقالة، يتحاورون ويتناقشون ويتشاركون الأفكار. اختلّطت أصوات المتحدثين في حلقات النقاش بشبابٍ يتمتّعون بالحماسة نحو أفكارهم، في أجواءٍ من موسيقا "الهيپ هوب" (hip-hop) بين حينٍ وآخر. وقد ذكرتني هذه المشاهدُ بمرحلة ما حين كنّا نشارك في فعالياتٍ مختلفة حيث يختلط المتحدثون الخبراء بالمبتدئين حديثي العهد في هذا المجال، بهدف طرح أفكارٍ وتبادل آراء، وينطلق كلٌّ منّا بعدها إلى شركة جديدة. غير أن المشاركين هذه المرّة لم يكونوا من أصحاب الشركات الناشئة الأميركيين المعروفين في قطاع الإنترنت، بل كان هناك جيلٌ جديدٌ من الرياديين المتحدثين باللغة العربيّة من الشرق الأوسط. أمّا موسيقا "الهيپ هوب"، فلم تكن تلك التي عهدناها في لوس أنجلوس (Los Angeles)، بل كانت مزيجًا لامعًا بين ألحان الفنّان الباكستاني البارز عارف لُهار (Arif Lohar) مزوجًا مع الصوت الرائع لمغنيّة موسيقا "الپوپ" (pop) الأشهر في المنطقة ميشا؛ فأصفتُ جوًّا ساحرًا بكلماتٍ دافئةٍ باللغة الأردنيّة تعبر عن حبِّ الله وشكره.

ولم يتطرّق أحدٌ إلى مناقشة مواضيعٍ تتعلق بالسياسة أو الدين أو العقبات التاريخيّة؛ إنّما ركّزوا جُلَّ اهتمامهم على طرح أفكارٍ مبتكرةٍ وتنميّة أعمالٍ وشركاتٍ جديدة.

عقب لقاء "الاحتفال بريادة الأعمال"، انطلقت في رحلاتٍ عدّة من دبي إلى القاهرة ثمّ عمّان فيبيروت وإسطنبول ودمشق، التقيت خلالها آلاف الشباب من أصحاب الفكر الرياديّ على قدرٍ من الموهبة والنجاح والثقة والجرأة، يجمعهم دافعٌ واحد

هو الرغبة في البناء والتطوير والعزيمة لتخطي العقبات الثقافية والقانونية والاجتماعية التي توارثتها مجتمعاتهم، والتقيت أصحاب شركات مساهمة خاصة، ومستثمرين في رأس المال المغامر، وشركات التكنولوجيا مثل غوغل وإنتل (Intel) وسيسكو (Cisco) وياهو (Yahoo!) ولينكدإن وياي پال (PayPal) وغيرها الكثير من الشركات الرائدة التي أبدت استعدادها لتقديم الاستثمار والمغامرة، بل أيضاً مضاعفة استثمارات سابقة رغم حالة عدم الاستقرار التي تسود المنطقة.

ويجدر بي أن أعترف أن تنبؤات فادي وعارف صارت بالفعل حقائق. فبعد ثلاثة أشهر فقط من لقائنا في دبي، كان عدد كبير من الشباب الذين التقيناهم هناك يتظاهرون في ميدان التحرير وفي مدن أخرى في المنطقة، للمطالبة بمجتمعات أكثر انفتاحاً تضمن لهم النمو والازدهار.



فقبل لقائنا في دبي، كنت أميل إلى رفض فكرة أن يكون فادي وعارف على حق. ولا أعزو استنكاري لهذه الفكرة إلى تحيز إلى هذه المنطقة، ولكنني في الواقع تجاهلت كل ما كنت أراه أمامي خلال عملي اليومي في إدارة شركات الإنترنت. إن الحقيقة التي أدركها تماماً هي أن الأفراد الذين تتوافر لهم علاقات بناءة وفرص لتبادل تجاربهم ومشاركة تلك التجارب هم قادرون على الابتكار باستخدام التكنولوجيا، بغض النظر عن مكان عيشهم. فكان علي أن أستعين بمعلوماتي لأعرف أكثر عن واقع الأحداث المقبلة في مصر.

كانت بداياتي في عالم الإنترنت تجربة شخصية بحتة. فقد علمت خلال سنة ونصف في أواخر تسعينيات القرن العشرين أن أعز أصدقائي يعاني أحد الأمراض النفسية المستعصية، وهو الاضطراب الوجداني ثنائي القطب (Crippling Bipolar Disorder)، وأن أم زوجتي تعاني سرطان الرئة الذي انتشر إلى الدماغ. ولأنني حفيد لعائلة تنحدر من أصول إيطالية هاجرت إلى الولايات المتحدة، والاكنتاب عندنا لا يُعد مرضاً، بل هو

أشبهه بحالة يجدرُ التعايشُ معها. أمّا عن مرض السرطان، فهو أمرٌ نتحدّثُ بشأنه بين أفراد العائلة فقط بشكلٍ مقتضب، ويتركُ التصرّفُ للأطباءِ المختصّين. كان خبرُ إصابةِ أعزاء لي بأمراضٍ قد تودي بحياتهم صدمةً كبيرة. وفي محاولةٍ منّي لأفهمَ الأمورَ بعمقٍ أكبرَ خارجَ المفهومِ المتعارفِ عليه في عائلتنا، قرّرتُ اللجوءَ إلى الإنترنت.

كان ذلك قبل نحو عشر سنوات من انتشار شبكات التواصل الاجتماعي، لكنني عثرتُ على مواقعٍ لمجتمعاتٍ صغيرةٍ لأفرادٍ يعانون أوضاعاً وتجاربَ ماثلة. لم نكنُ نعرفُ بعضنا بعضاً بشكلٍ شخصيٍّ قطّ، ولكننا خلال الأشهر التالية تبادلنا الثقافةَ والمعرفةَ والمعلومات حول مصادرٍ عديدةٍ تساعدنا، وقدّمنا النصّحَ والدعمَ والإرشادَ بعضنا إلى بعضٍ في الأوقات العصيبة التي كُنّا نمرُّ بها. وعندما خسرَ أحبّائي معرّكتهم مع المرض، وجدتُ في تلك المجتمعات رَفيقاً يدعمني ويعزّيني ويُعينني على تخطي الأزمة. لقد صرتُ أذكى وأكثرَ اطلاعاً ودعماً لعائلتي وأصدقائي، ولم يراودني شكٌّ قطُّ أنّ التكنولوجيا لا تتوقّفُ فقط عند كَشْفِ سُبُلٍ جديدةٍ للرّاحة، بل أيضاً توفّرُ وسائلَ جديدةً ومبتكرةً لتبادل الأفكار وبناء العلاقات واتّخاذ إجراءاتٍ جديّة. ”أنت لست وحدك. أنت لست مجنوناً؛ فالأنشطة التي تمارسها قد تُحدِثُ فرقاً لأنّ أشخاصاً آخرين غيرك قاموا بها وكانت فعّالة.“ كانت تلك العبارةُ أساسَ خطاباتي منذ ذلك الوقت لأفسّر ما صارت تعنيه التكنولوجيا بالنسبة إلينا؛ فقد منحتنا القوّةَ للتغيير، وأنذرتُ بتحوّلٍ في موازين القوّة والسُلطة، وسمحت لنا، بصفتنا أفراداً، بالمطالبة بالشفافيّة وإقامة العلاقات لمساعدتنا على تاديّة دورنا. بالتأكيد، هكذا يتغيّرُ العالم.

بعد بضع سنواتٍ من هذا الحدّث الذي غيّرَ حياتي، قرّرتُ أنا ومجموعةٌ من أصحاب الفكر الرياديّ من يشاركونني الرأي جمعَ تجاربنا وخبراتنا الشخصية والمهنيّة قيّد التنفيذ، وأطلقنا إحدى أولى المنصّات الاجتماعية في مجال الصّحة: هيلث سنترال دوت كوم (Healthcentral.com)، للحصول على الدّعم والإرشاد من خلال بيئةٍ آمنةٍ وموثوقة. تضمّنتُ شركتنا نحو خمسين موقعاً إلكترونيّاً تشملُ مواقعَ يمكنُ تصفّحها من الهواتف النقّالة، ليتسنى للأشخاص الذي مرّوا بتجربةٍ ما، مشاركة آرائهم مع الآخرين حول الحالات

المرضية والوسائل التي قد تساعد في بعض الحالات. وقد نجحنا في إقناع بعض المستثمرين البارزين في قطاعي الإنترنت والإعلام بمنحنا الدعم اللازم. واجهنا بعض العقبات التي قد تتعرض لها أية شركة ناشئة، إلا أن منصتنا حققت النجاح وضمّت ما يزيد على ١٥ مليون مستخدم شهرياً. وانهارت المشاركات على الموقع، ليضمّ زحماً من قصص الأشخاص يتحلون بالشجاعة والجرأة لمساعدة غيرهم وتحسين صحتهم وصحة أحبائهم.

خلال رحلة عمل قمتُ بها في أثناء وظيفتي السابقة لدى المنصة التفاعلية المتكاملة "واشنطن بوست نيوزويك" (Washingtonpost.Newsweek Interactive) عندما دُهِشْتُ من تداعيات التكنولوجيا على الأفراد وأثر المشاركة والتعاون في هذا المجال. حينها طلب مني الرئيس التنفيذي لدى "واشنطن بوست" (Washington Post) السيد دون غراهام (Don Graham)، المعروف بلطفه وفكره المستقبلي - زيارة طوكيو (اليابانية) وسيول (الكورية الجنوبية) وهلسنكي (الفنلندية) للاطلاع من كتب على المجتمعات التي تشهد تغييراً متسارعاً، والتي تستخدم للتواصل شبكات النطاق العريض المتقدمة عبر الهواتف النقالة. أمضيت عدة أسابيع مع مديرين تنفيذيين مخرمين وناشئين، وأصحاب فكر، وأساتذة في مجال الأعمال، وطلابٍ كذلك لتعلم كيف اشتروا التكنولوجيا واستخدموها.

رغم تبأين الثقافات والتاريخ والمنهجية السائدة في هذه الدول عن تلك في الولايات المتحدة، فإن البنية التحتية لشبكات التواصل الاجتماعي والتجارة الإلكترونية وتلك عبر الهاتف النقال ورسائل الهاتف النقال النصية ومشاركات مقاطع كانت معدة في تلك الدول قبل سنواتٍ من أن يصير استخدامها شيئاً عادياً في الولايات المتحدة. وبناءً على ما عرفته، توقعت أن أرى كل شيءٍ مرتبطاً بالتكنولوجيا الحديثة، وأن أكون في عالم مماثل لذلك الذي أشاهده في مسلسل الصور المتحركة "جتسنز" (Jetsons)، إلا أن لحظة الحقيقة كانت مفاجأة لم أكن مستعداً لها: ليست هناك تكنولوجيا حديثة البتة في تلك المجتمعات! لقد صارت التكنولوجيا في تلك المجتمعات ضرورة كالماء أو الكهرباء، ويعتقد الناس بوجودها بوصفها جزءاً من حياتهم اليومية. حتى إن الكثيرين تعجبوا لسبب زيارتي ورحلاتي إلى هناك. وقد عزز انتشار الابتكار - نتيجة الزيادة المطردة في إمكانية الوصول

إلى المعلومات - في إتاحة الفرصة للرياديين للابتكار والتعاون وتوسيع نطاق أعمالهم مقابل تكلفة معقولة لحلّ المشكلات المحليّة والإقليميّة، وحتىّ العالميّة كما لم يحدث من قبل . كانت هذه المجتمعات مثيرةً حقًا، وكنّت قد بدأت أتساءل آنذاك: ما الذي سيحدث لو أنّ كلّ دولةٍ في العالم تمكّنت من الحصول على هذا المستوى نفسه من التكنولوجيا الحديثة؟

يميل الغرب إلى النظر إلى العالم عبر منظور نجاحاته، ويعتقد أنّ له حقّ احتكار الأفكار المبتكرة والشركات الرياديّة. ومن أكثر الأمور تسليّةً بالنسبة إلى العديد من أصحاب الشركات الرياديّة الذين التقيتهم حول العالم، هو إشارة بعض رجال السياسة الأميركيين إلى ريادة الأعمال على أنّها أبرز منتج أميركيّ منحه للعالم، وكأنّ الثقافات الرياديّة التي تعود إلى آلاف السنين اكتشفت مفهوم الريادة والابتكار مؤخرًا فقط. إنّ أكثر الأسئلة شيوعًا بين أصحاب الشركات الرياديّة والمستثمرين وصانعي السياسة الأميركيين لدى الحديث بشأن سوقٍ جديدةٍ هو السؤال: "ما الدولة أو المنطقة التي ستكون سيلكون فالي التالية؟".

يعدّ سيلكون فالي حقًا معلّمًا استثنائيًا رائعًا بما يحمله من أجواءٍ حماسيّةٍ وتنافسيّةٍ، تسود فيها روح الابتكار، فساهمت في تغيير عالمنا بشكلٍ كليّ. وذاع صيت سيلكون فالي بوصفه مكانًا لتحقيق الثروة والشهرة، ويحقّق تآلقًا أشبه بالإمبراطوريّة اليونانيّة في عهد پركليس (Pericles) أو الأندلس في أجمل عهدها في القرن الحادي عشر، أو ربّما فلورنسا خلال تألقها في عصر النهضة. فبمجرّد وصولك إلى هناك، ترى مؤشّرات واضحةً على الحماسة والدافع للابتكار أينما كنت وفي كلّ حوار، سواء كنت في مطعم أم متجرٍ أم مقهى.

في إحدى المناسبات؛ وفي أثناء حديثي مع بن هُروتز (Ben Horowitz)، الرئيس التنفيذي السابق لإحدى الشركات العملاقة في التكنولوجيا الحديثة أويسوير (Opware)، والمؤسس المشارك لأحد الصناديق الاستثماريّة الأكثر نجاحًا أندريسن هُروتز (Andreessen Horowitz) - أخبرني بأنّ معظم الناس غالبًا لا يعون أهميّة المواهب

التي يستقطبها سيليكون فاللي، ومدى أهميَّة التواصل في هذا المكان لتلك المواهب. ثمَّ أضاف: ”إنَّ التصميمَ الهندسيَّ الإبداعيَّ، والمنتجاتِ الاستثنائيةَ وأصحابَ الفكرِ الابتكاريِّ- كلُّها تستقطبُ أعلى المستويات من الابتكار، لذا فإنَّ الشركات اليوم تبذل قصارى جَهدِها لاستقطابِ الأفضل، والأفضلُ هم من يسكون بزمام الأمور“. ويتفق مايك مُرتز (Mike Moritz) مع هذا الرأي، هو رئيس مجلس إدارة الشركة الأسطورة سيكويَا كايپتال (Sequoia Capital)، هي شركة استثماريَّة في رأس المال المغامر تدعُم شركات مثل أبل (Apple)، وغوغل، وسيسكو، وپاي پال، ولينكدان، والتي تُعدُّ من أبرز شركات التكنولوجيا الحديثة في العالم، ويُضيفُ قائلاً: ”نحن نسعى دائماً إلى الحصول على الشركات الواعدة، حتَّى إنَّ كانت تبعدُ مئات الكيلومترات، لتكوُن في مناطق مثل لوس أنجلوس أو سان دييغو (San Diego)، إلَّا أنَّ التحديَّ الأكبر الذي نواجهه يكمنُ في استقطابِ أفضل المهارات للانتقال إلى هناك“.

ويعترف هُروتر بالقول: ”تنطلقُ بعضُ الأعمالِ الجذَّابة خارج سيليكون فاللي؛ سواء في الولاياتِ المتَّحدة أم في مناطقٍ أُخرى من العالم. فلو تناوَلنا قطاعَ الأفلام مثلاً، لوجَدنا أنَّ صناعةَ الأفلامِ العظيمة تتمُّ في مواقعٍ عديدة في العالم، إلَّا أنَّ الأفلامَ الناجحة- والتي تربحُ ملايينَ الدولارات- هي تلك التي كانت تُصنع في هوليوود. وبالتأكيد، فإنَّ أصحابَ المواهب يرغبون في أن يوجدوا ويتألَّقوا هناك. وهناك بوليوود (Bollywood) في الهند؛ لكنَّها لا تعادلُ هوليوود تألَّقاً. لكنَّ ما عدُّ شركات التكنولوجيا التي انطلقتُ خارج سيليكون فاللي أو خارج الولاياتِ المتَّحدة وحقَّقتُ ملياراتِ الدولارات؟“ عندما سألتُ مجموعةً من المستثمرين الذين أطلقوا مكاتبَ في أسواقٍ ناشئة عن سبب قيامهم بذلك، كانتِ الإجابةُ تتمحورُ حول عاملين مهمَّين: الأوَّل أنَّهم يبحثون عن فرصٍ في أسواقٍ ضخمة؛ فقد يخسرُ المرءُ رأسَ ماله في دولة كالصين مثلاً، ولكنَّ نظراً إلى حجمها، فإنَّها سوقٌ يصعبُ تجاهلُها رغمَ التحديَّات التي قد تواجهُ العمل. والعامل الثاني هو أنَّ الأسواقَ الناشئة توفِّرُ مواهبَ استثنائيةً في مجال الهندسة ومراكز اتِّصالِ خدمةِ العملاء بتكلفةٍ أقلَّ منها في الولاياتِ المتَّحدة.

ولدى سؤال مايك مُرتز عن الفرص المتاحة للابتكار على الصعيد الإقليمي أو حتىّ العالمي من الدُول الناشئة، أجاب: ”نرى هذا النوع من الابتكار دائماً، لا سيّما في مجال الخدمات التي تستهدف تلبية الحاجات المحليّة أو الإقليميّة؛ وهذا يفسّر وجود شركات مثل علي بابا (Alibaba) وتنتس (Tencent) وبايدو (Baidu) في الصين“. ويضيف قائلاً: ”لقد كانت سيليكون فاللي دوماً مركزَ جذبٍ للمهاجرين بسبب قدرة الشركات الناجحة في هذا المكان على احتضان القدرات التي تنقصها الخبرة“.

ولكن، ماذا يحدث عندما تقرّر الغالبية العظمى من المواهب عدم الرغبة في الانتقال، وأنهم لا يرغبون ليس فقط في البقاء في أوطانهم، بل أيضاً هم متحمسون بانتمائهم الوطنيّ لإحداث التغيير في البلدان التي ينتمون إليها؟ وهنا لن يكون السؤال حول ما إذا كان سيليكون فاللي هو المكان الوحيد للتألق، أو أين هي سيليكون فاللي التالية. بل السؤال هو كيف ستُسهّم الابتكارات الموجودة في سيليكون فاللي بتوفير سرعة الوصول إلى برامجها وأجهزتها بتكلفة أقلّ، لتُسهّم أيضاً في خلق منصات جديدة متعدّدة في جميع أنحاء العالم. وهذا بحدّ ذاته سيُشكّل تحدياً لمفهوم الابتكار بحسب تعريف الغرب، على أنه الشيء الجديد الذي يلقي بريقاً وإقبالاً. إنّ تعريف هذه الكلمة يحمل مفاهيم مختلفة في الأسواق الناشئة التي تتمتع بوجود شبكة متكاملة من البرامج والأجهزة للمرة الأولى. وتعمل هذه الأسواق على توفير حلول مبتكرة للتغلب على التحديات والاستفادة من الفرص التي تحظى بها. ونظراً إلى تجاربهم وأحوالهم الخاصّة والاستثنائية، قد يلجأ العالم يوماً ما إلى اعتماد هذه الحلول المبتكرة واستخدامها في هذا الجزء من العالم.

ماذا لو جعلت تكنولوجيا المعلومات التقارب الجغرافي وتأثير شبكات المهوبة أقلّ تأثيراً؟ نحن نعلم أنّ لتكنولوجيا المعلومات تأثيراً كبيراً في حياتنا اليومية. فقد انتشرت البرامج التي صار استخدامها شائعاً في حياتنا بشكل يوميّ مثل سكايب (Skype)، وبرامج الدردشة، ومواقع التواصل الاجتماعيّ، والبرمجيات التعاونيّة (Collaborative Software) المصمّمة لمساعدة الأشخاص الذين تربطهم مهمّة مشتركة في تحقيق أهدافهم، إضافة إلى

غيرها من برامج بث الفيديو والتي تشهد تطورًا مستمرًا. لقد كان لهذه البرامج أثر واضح في الحوار الاجتماعي والسياسي في كل دولة وُجِدَتْ فيها. وتدعم هذه الأدوات ظهور المنصات الحيويّة في مختلف مجالات الحياة، كالتواصل مثلاً حول النواحي الصحيّة على موقع هيلث سنترال دوت كوم (Healthcentral.com)، فمنذ خمس سنوات كان مثل هذا النوع من التواصل أبعد من أن يكون حقيقةً، إلا أنه صار الآن ليس فقط متداولًا، بل أيضًا أدخلَ المستخدمون في تلك البرامج التعديلات لتتماشى مع الاحتياجات والثقافات المحليّة والإقليمية. قد لا تُعطي هذه التجارب النتيجة والأثر ذاتهما لدى مقارنتهما بالتواصل وجهًا لوجه؛ ولكنها تُلبّي احتياجات جيل اعتادَ استخدامها، وحظي من خلالها بفرصةٍ للتغلب على حواجز المسافات، فهل ستحققُ الاكتفاء لهم؟

إنَّ الأحداث التي تعاقبت في مجال الحاسوب ومكوناته تُثبتُ أنَّ تلبية الحاجة محليًا، تصير ابتكارًا عالميًا تنافسيًا. فبالأكيد، لم يتصور أحدٌ قطُّ أن تصير اليابان أو كوريا الجنوبية في أوائل الثمانينيات من الدول المهيمنة في صناعة الأجهزة النقالة والألعاب. كما لم يكن من المتوقع أن تُطلق فنلندا -الدولة المعروفة بالمصنوعات الخشبيّة- شركة نوكيا، الشركة الأولى التي استخدمت تكنولوجيا الاتصال النقال لتسهيل التواصل في المناطق التي يصعب الوصول إليها من خلال أجهزة الهاتف التقليديّة، مثل الغابات أو المناطق التي توجد فيها المطاحن.

في عام ٢٠١١م، بادرت شركة سفاريكوم (Safaricom) الكينيّة (والتي تمتلك شركة فودافون ٤٠٪ منها) باتخاذ الخطوات الأولى في طرح الهواتف الذكيّة على نطاق عالمي بتكلفةٍ تقلُّ عن ٩٠ دولارًا. ورُغم صغر حجم شاشة هذه الهواتف مقارنة بهاتف آيفون (iPhone) مثلاً؛ وانخفاض مستوى سرعة المعالج؛ فإنها أجهزة حاسوب حقيقةً أُنيحت لأشخاص لم يتمتعوا بأيّة وسيلة اتصالٍ في الماضي. وبيع منها ما يزيدُ على ٣٥٠,٠٠٠ جهاز خلال أشهر. وفي مصر، يبلغ عددُ السكّان أكثر من ثمانين مليون نسمة. ورغم أنَّ نصيب الفرد من الناتج المحليّ الإجمالي لا يتجاوزُ ٦,٥٠٠ دولار، فإنَّ نسبة انتشار الهواتف النقالة البسيطة يتجاوزُ ١١٥٪. وهذه النسبة المرتفعة للانتشار هي تقريبًا السائدة في الشرق الأوسط. ورغم ذلك، فإنَّ ٨-١٢٪ فقط من مجموع هؤلاء يملكون هواتف ذكيّة في الوقت

الحالي. ألا يساعدنا هذا التحليل على استيعاب فكرة حجم الابتكار من تلك الدول التي لم يسبق لها حتى أن عرفت الهواتف الأرضية، والتي تصل نسبة انتشار الهواتف الذكية بين مواطنيها إلى ٥٠٪ أو ربما أكثر؟ حدثني بعض الخبراء في مجال الأجهزة النقلة بأن من المتوقع أن نشهد طرح هواتف ذكية بأسعار لا تتجاوز ٥٠ دولارًا خلال ثلاث سنوات لدعم استخدام هذا النوع من التكنولوجيا. فهل يجدر بنا أن ندهش أن كينيا- الدولة ذات الخدمات المصرفية المحدودة، والتي لم تحقق أي تطور يُذكر في مجال الهواتف السلكية- هي نقطة انطلاق شركة أم- پيزا (M-Pesa) الخاصة بخدمات الدفع عبر الأجهزة النقلة، والتي تتم من خلالها ما يزيد على نصف عمليات الدفع عبر الهواتف النقلة في العالم، وهي تُسهم بأكثر من ٢٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي في الدولة؟

يؤكد مايك مريتر قائلاً: ”أثبتت لي التجارب خلال رحلاتي، أنه إن جمعنا نخبة من الرياديين من أية بقعة حول العالم في قاعة واحدة، سنلاحظ أوجه التشابه الكبيرة بينهم رغم اختلاف لغاتهم ودياناتهم وألوانهم؛ فهم ينظرون إلى المشكلات والفرص المتاحة في العالم بالمنظار نفسه، ويعبرون عن أفكارهم وطاقاتهم ورغبتهم في تحقيق النجاح بلغة مشتركة، وهم يتبادلون الحديث وكأنما تربطهم معرفة طويلة الأمد“.

بيتر ثيل (Peter Thiel)، أحد كبار المستثمرين الناجحين في رأس المال المغامر، وإن كان معروفاً بأسلوب جداله المندفع، كان أول من قدم دعمه لشركات الدفع المبتكرة مثل باي بال وسكوير، ومواقع التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك ولينكدان، وهو يبحث دائماً عما يُطلق عليه ”وسائل الاتصال غير الظاهرة“. ورغم النجاحات الريادية في الغرب، وغياب منافسين جدد في النطاق نفسه، فإن هناك غياباً لنجاحات ولسجل تاريخي حافل بالفرص في مجالات ”غير ظاهرة“. فنحن نرى جهوداً لدعم الابتكارات ورعايتها في جميع أنحاء العالم، غير أن كثيراً من المعنيين ما يزالون يتجاهلون مساهمة الابتكار في الاقتصاد العالمي حتى وقت قريب. وتشهد الطبقة الوسطى في الأسواق الناشئة ارتفاعاً، ولا بد أن تكون لهذه الزيادة نتائج وتأثيرات واضحة.

ويبقى السؤال: هل أي من هذه الإنجازات ممكن أو قابل للنمو فعلاً في الشرق الأوسط؟ في ضوء ما تواجهه بعض الشعوب من قمع وظلم؛ إضافة إلى حالة عدم الاستقرار السياسي الذي تتعرض لها المنطقة، فإن هذا السؤال أبعد ما يكون عن الواقع، ناهيك بالفجوة التي تظل صادمة ما بين المستويات الاجتماعية التي تتراوح ما بين الثراء الفاحش والفقير المدقع، ومحدودية فرص التعليم ومحو الأمية التي تفرض كلها تحديات صعبة. ولا يمكننا أن نتجاهل واقع الحياة اليومية وما يتخلله من فساد ونسبة بطالة مرتفعة، واعتماد كبير على سخاء الحكومة، وإطار قانوني قديم ومتهاو وغير واضح، ومفهوم سائد لعدم الاستثمار إلا في الأصول الثابتة.

ومع الحماس الكبير الذي خلّفه الربيع العربي، لا يزال الجدل في الوطن العربي حول أنواع المجتمعات والحكومات التي يجب إنشاؤها، ودور المرأة والدين في تلك المجتمعات، وابتكار الطرق لمنع القيام بالأعمال. ما عليك إلا أن تُمضي بضعة أيام في عمان أو القاهرة لتمرّ عبر أجهزة التفتيش قبل دخول أي مطعم أو فندق أو موقع سياحي، فتدرك عندها كيف يمكن للواقع السياسي والاجتماعي أن يضع حداً للاستثمار في رؤوس المال، ومن ثمّ يضع الأعمال في زاوية الإهمال.

لا شك في أنه لا يمكننا أن نتجاهل أهمية وجود الجهاز السياسي والسياسات القويّة. فبحسب ما أخبرني به عارف نقفي أنّ "التوجه الذي سيُعمد في الشرق الأوسط سيحدّد إن أدركت الأنظمة في المنطقة أنه لا يمكن مواكبة تطورات القرن الحادي والعشرين بأحكام القرن التاسع عشر، وأنّ الإصلاح السياسي يجب أن يُصاحَب بإصلاحات اقتصادية وافتتاح على الأسواق لتعويض الضرر عن السنوات القليلة الماضية".

وبينما علينا تناول هذه المخاوف على محمل الجد؛ فعلينا أيضاً ألا نُغفل القوة والحماسة الكبيرتين اللتين تُشجّعان أصحاب الفكر الريادي على الابتكار، وتدفعان عاصفة التغيير. أوّلاً، توفّر التكنولوجيا مستويات لا تُضاهى من الشفافية والتواصل وسهولة الوصول إلى رؤوس المال والأسواق على نحو لم يكن متوقّعا قبل خمس سنوات. هناك جيل جديد

في الشرق الأوسط- وبقاع أخرى- لم يعرف عالمًا دون تكنولوجيا المعلومات، ولديه فهم وإدراك للوسائل المتوفرة في حياة غيرهم من الناس ممن نجحوا في خلق الفرص وجعلها تعمل لمصلحتهم. كما أنهم يفترضون توافر استخدام وسائل تكنولوجيا واجتماعية وتفاعلية ذات تكلفة قليلة نسبيًا تمكّنهم من إطلاق الأعمال والوصول إلى مستهلكين وأسواق لم يتمكنوا من الوصول إليها من قبل سواء على المستوى الإقليمي أم في الخارج.

ثانيًا، يستفيد هذا الجيل من رؤوس مال إقليمية وعالمية بقدر أكبر نتيجة المخاطر السياسية. إن الخبرة التي اكتسبناها على مدى عشرين عامًا في أسواق ناشئة أخرى مثل دول البرازيل وروسيا والهند والصين (والتي تُعرف في الإنكليزية بالاختصار "BRIC")، والتي لم تُعد منذ عهد قريب مجرد محركات اقتصادية- تؤكد هذه الخبرة أن هذه الدول رسخت أسسًا مهمة لقيام الأعمال. لقد عانت جميع هذه الدول، وما تزال، غموضًا سياسيًا وحكومات لا تملك أدنى مستويات الشفافية، ويشوبها الفساد، ناهيك بالبنى التحتية الضعيفة. غير أنها حققت عوائد استثمار كبيرة وتضمن مستويات راحة واطمئنان في مختلف القطاعات في الأسواق الناشئة، الأمر الذي يشير إلى وجود فرص اقتصادية مستدامة في الشرق الأوسط، وبسرعة أكبر.

ثالثًا، إن عوامل السوق المتغيرة، وفرص النمو في الشرق الأوسط كانت موجودة قبل الثورات بفترة طويلة. فقد ذكر فالي نصر، عميد جامعة "جون هوبكنز للدراسات الدولية" (John Hopkins School of International Studies) في كتابه الذي حمل عنوان "قوى الثروة" (*Forces of Fortune*) حول بزوغ الاقتصاديات الكليّة في الشرق الأوسط، واصفًا التركيبة السكانية بأنها تتهاوى فقال: "في عام ٢٠٠٨م، بلغ الناتج المحلي الإجمالي في أكبر خمس دول في الشرق الأوسط وما حولها ٣,٣ تريليون دولار- وهي مصر وإيران وباكستان والسعودية وتركيا. وتضم هذه الدول ٤٢٠ مليون نسمة. ويساوي هذا المعدل في الناتج المحلي الإجمالي حجم المعدل في الهند التي تضم ثلاث أضعاف عدد السكان". ويضيف أن العالم العربيّ وحده يضم أكثر من ٣٥٠ مليون نسمة؛ أي ضعف عدد سكان البرازيل، كما أن فيه ناتجًا محليًا إجماليًا يفوق نظيره في روسيا والهند، كما يمثل ضِعْفِي

نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الصين. وقد شهد الدخل المتاح نمواً بنسبة ٥٠٪ خلال السنوات الثلاث الماضية ليتجاوز المليار دولار في عام ٢٠١٢م. إنها سوق يافعة، يصل عدد مَنْ هم دون سن الخامسة عشرة ما يزيد على ١٠٠ مليون شخص، مَن يعيشون التواصل والأجهزة النقلة. ففي العام ٢٠١١م، تجاوزَ معدّل استخدام وسائل التواصل الاجتماعي ٢٥٪، ليشهد بعدها نمواً بنسبة ١٢٥٪ في السنوات التالية. تتمتع المنطقة بسجلّ رياضيّ حافل يعودُ إلى آلاف السنين، وقد صارَ طلاب الجامعة اليوم والخريجون والمهندسون يتوجّهون نحو الشركات الرياديّة والشركات الناشئة متوسّطة الحجم بشكل أكبر من أيّ وقتٍ مضى. حتّى في الدول التي يواجهُ اقتصادها الكليّ تحدياتٍ أكبر، فإنّ الريادة كانت ليس فقط مسألة ابتكار، بل مسألة بقاء.

إنّ هذا الجيل الجديد متعطّشٌ إلى المزيد من الابتكار، ويمكنُ وصفه بميّزة واحدة يمكن أن يشترك فيها كلُّ مَنْ يتمتّع بفكرٍ رياديّ: أنّ ثورتهم كانت ليس فقط بغيّة الإطاحة بنظام ديكتاتوريّ طالَ حكمه، بل أيضاً كانت اعتراضاً على افتراض جيلِ آبائهم أنّ الأمور لا يمكنُ أن تتغيّر، وهم رفضوا التّسليم بهذا الأمر. قال لي مؤسس شركة من الأردن: "لماذا يجب علينا قبولُ وظائفٍ عاديّة في شركات كبرى تستغلُّ مواهبنا أو وظائف في الحكومة، على فرض أنّه يمكننا العثور على مثل تلك الوظائف؟" وأضاف: "في الحقيقة، لا أفهم لماذا يقبَلُ والداي يمثل هذه الوظائف؟". ومن المثير حقاً أنّ أكثرَ المواضيع شيوعاً والتي وردتني عبر البريد الإلكترونيّ خلال ما يُعرفُ باسم "الربيع العربيّ" وما تلاه من أحداث، كان الشعور بالازدراء نحو كلمة "الاستقرار". وقد كتب لي أحد المديرين التنفيذيين المصريين: "ليس الأمر أننا لا نقدّر الاستقرار الذي تنعم به معظم بيئات الأعمال الرياديّة الناجحة الذي هو أساس وجودها، بل هو استخدام الأنظمة والجيل السابق كلمة «الاستقرار» بوصفها عُذراً لقبول أوضاعٍ راهنة غير مقبولة. بالتأكيد يمكننا أن نحقق أفضل من ذلك".

ورغم الاضطراب وعدم وجود النّظام، فإنّ الأحداث الأخيرة في تونس ومصر ودولٍ أخرى في المنطقة كانت كفيلاً بإقناع هذا الجيل أنّ ما كان يبدو مستحيلاً في يوم ما، صار اليوم سهلَ المنال. لقد ساهمت الاحتجاجات والثورات في توحيد فكرهم وقناعاتهم أنّ

ما يقومون به اليوم هو جزءٌ من الرسالة الوطنية والثقافية. وقد بعثَ إليَّ أحدُ الرياديين المصريين برسالةٍ نصيئةٍ من ميدان التحرير خلال الاحتجاجات: ”لطالما كنتُ فخوراً بأنِّي مصريٌّ، ولكنَّ هذه أوَّلُ مرَّةٍ أحبُّ فيها بلدي. إنَّ عملي هو عملُ مصرٍ“. وفي تغريدةٍ على تويتر مؤخرًا لرياديٍّ آخرَ قال: ”سأظلُّ أقولُ هذا باستمرار: إنَّ روحَ الريادة لدى الشباب هي أمرٌ أساسيٌّ جدًّا في إحداثِ تأثيرٍ طويل الأمد في العالم العربي“.

هذه هي الروحُ الرياديةُ التي يتمنَّعُ بها كلُّ شابٍّ من مختلفِ أنحاءِ الوطن العربي؛ فمنهم نساءٌ ورجال، ومنهم ملتزمون دينيًّا وإسلاميًّا، ومتعلِّمون ومثقفون وشبابٌ وكبارُ السنِّ ممَّن ينحدرون من كلِّ دول المنطقة. ويسمو تفكيرهم عن واقعٍ يعجُّ بالمصاعب والتحديات التي تواجههم، وهم لا يعبأون بالعقبات السياسية ومدى توافر البنية التحتية. إنَّهم ينظرون إلى التغيير السياسي على أنه فرصةٌ غير مسبوقة، وهو تأكيدٌ على جهودهم المبذولة لإحداثِ تغييرٍ على مدى سنواتٍ عدَّة، لذا فهم يُطلقون العنانَ لقوتهم الاجتماعية والاقتصادية الكفيلة بوضعِ حجر الأساس لشرقٍ أوسطٍ جديد. وستكون هذه القوى كفيلةً بالابتكار والتطوير والتغيير بمرور الوقت، وستعملُ على تنفيذ أهدافها بسرعةٍ وشفافيةٍ من خلال التكنولوجيا التي ستضعُ القيادات في موضعِ المسؤولية. إنَّ هؤلاء الرياديين ليسوا ساذجين؛ فهم يتوقَّعون حدوثَ الإخفاق والفشل، لكنهم على يقين أنَّهم على المسار الصحيح.

والسؤالُ الأهمُّ بالنسبة إليَّ هو هذا: ”لماذا لا ينضجُ الشرقُ الأوسط ليصيرَ قادرًا على إطلاقِ العنانِ لحقبةٍ جديدةٍ من الريادة والابتكار القائم على التكنولوجيا، والذي كان أهمُّ العوامل التي أسهمتْ بنجاحٍ في تحفيز النموِّ وتوفير فرص العمل حول العالم؟“



في اليوم الثاني من فعالية الاحتفاء بالريادة، جلستُ في مقهى التواصل في مركز المؤتمرات في فندق جُميرا لاحتساء كوب من قهوة ”الكابتوشينو“ (Cappuccino)، بعد أن غادرَ الشباب أصحابَ هواتف البلاكبري (Blackberry) وأي فون (iPhone). إنَّ دبي تجسِّد

مزيجًا غريبًا بين المؤلف والعادي من جهة، وكل ما هو مثير للدّهشة من جهةٍ أخرى. ويحضّرني هنا قول صديقي الذي انتقل مؤخرًا للعيش هناك: تمثّل دبي "جرعات زائدة من لاس فيغاس". كل ما في هذه المدينة جديدٌ وفخم، وفيها كل وسائل الراحة والتنظيم كما في مدينة أميركيّة جديدة. تتألّق المتاجر الغربيّة فيها بلوحاتٍ إعلانيّةٍ أنيقةٍ أوصلت بالهواتف النقّالة وخطوط الطيران والفنادق الإقليميّة. ويحظى أحد الفنادق القريبة بإطلالةٍ خلّابةٍ على الخليج، ويتميّزُ بوجودٍ مهبّط للطائرات العموديّة، وكأنّه معلقٌ في الهواء الطلق، وقد استُخدمَ في الحملات الإعلانيّة لمشاهير عالميين مثل تايجر وودز (Tiger Woods) وهو يُسدّدُ ضربةً بكرّة الغولف عند الحافة.

قبل أقلّ من عقدين من الزمن، كان يحيطُ بمركز المؤتمرات الذي تُقام فيه فعاليّتنا مساحاتٌ شاسعةٌ من الصحراء، وكانت هذه هي الحال بالنسبة إلى مناطقٍ عديدةٍ أخرى من المدينة. وخلال هذه الفترة، شهدَ عددُ سكّان دبي نموًّا إلى ما يزيدُ على مليوني نسمة بعد أن كانَ يقدّرُ بمئات الآلاف، وتبلّغ نسبة السكان الأصليين نحو ٢٠٪، أمّا ما تبقى فيمثّلون خليطًا من عشرات الجنسيّات. خلال فترة وجيزة، حقّق هذا المجتمع المتنوع في أعراقه وخلفيّاته النجاح في بناء أضخم ناطحة سحابٍ في العالم، ومجمّع تزجّجٍ داخليّ، ومجموعةٍ جزرٍ صناعيّةٍ تزخرُ بمشايخٍ سكنيّةٍ وقللٍ فاخرةٍ تظهرُ بينما يُنظرُ إليها من مستويات أعلى في الجوِّ كأنّها خريطة العالم. كان من الصعب، وربّما المستحيل، أن يجد المرءَ مطعمًا مختصًّا يُقدّمُ أطباقًا محلّيّة. لقد أعدّ من كنتُ بصيّافتهم برنامجًا حافلًا، ولن اصطحبوني، ولعدّة ليالٍ، لتناولٍ أشهى الأطباق الصينيّة والتايلنديّة والفرنسيّة، ولن أنسى أوّل طبقٍ تشوراسكو (Churrasco) أرجنتينيّ تناولته منذ آخر زيارة لي إلى بوينس آيرس (Buenos Aires). دبي هي مدينةٌ زيادة الأعمال، وشيّدت لتحتضن أحلام الريّاديين وتحققها. وهذا ما جعلها المكان الأمثل لاحتضان هذا الجمع المميّز.

إلى طاولةٍ في الجانب المقابل، جلس شابٌ كويتي لا تزال علامات الدّهشة والدّهول على وجهه؛ فقد قام أكثر من مليون شخصٍ بتنزيل تطبيقات ألعابٍ خاصّةٍ بالهاتف النقّال صمّمها خلال العامين الماضيين لتسليّته الخاصّة. جلس هذا الشابُّ مقابل شابٍ ريّاديّ

يني في التاسعة عشرة من عمره صاحب فكرة في مجال القهوة، يُصرُّ أن يُنفذ كلُّ جزءٍ من العمليَّة الخاصَّة بالقهوة (بما في ذلك التعبئة والتغليف، والتي يَعهدُ معظمُ المنتجين بها إلى الصين) في بلده وبأيدي أفراد مجتمعه. انضمَّ إليَّ الشابُّ السوريُّ الذي يشبهُ دي كاپريو لاحتساء الشاي، وهو يديرُ شركةً تتخذُ من دمشق مقراً لها، وهي تنتجُ الأفلامَ القصيرةَ بتكلفةٍ قليلة، وإخراجٍ مُتقنٍ للتلفاز والإنترنت والأجهزة النقالَّة ووسائل التواصل الاجتماعيِّ. كنتُ متَّجهاً إلى إحدى الجلسات، حين اعترضني شابٌ لطيفٌ، ممتلئُ الجسم، برأسٍ أصلع، مصريُّ الجنسيَّة وفي الثلاثينيات من عمره. طوَّرَ هذا الشابُّ تكنولوجياً لمزج الهواء ومياه الاستحمام وتخفيض استهلاك المياه بشكلٍ كبير، وهو أمرٌ يُعدُّ ميزةً ضروريَّةً في الشرق الأوسط. أخرجَ بطاقته المهنيَّة (Business card)، والتي كنت قد تلقَّيتُ ما يزيد على ١٠٠ منها في يوميَّ الأوَّل، وطلبَ منِّي أن نلتقيَ في ما بعد لأستمعَ لعرضٍ حوَّلَ فكرته، ولنتحدَّثَ بكيفيَّة الحصول على براءة الاختراع. ولم أعتُرْ على تلك الشابَّة السعوديَّة صاحبة فكرة الشاحن الفاخر ضمن الحشود، والتي كانت النساء صاحبات الأفكار الرياديَّة يشكِّلن أكثرَ من ثلثِ الحضور.

في أثناء تجوالي في الممرَّات الطويلة المكتظة بصُفوفٍ من الشباب، لاحظتُ الطاقة التي يملُكها كلُّ منهم: فمنهم من يرتدي بذلةً رسميَّة، وبعضهم يرتدون الجينز، ومنهم من جاء بلباسه التقليديِّ ووشاح الرأس، وكلُّهم مندمجون في حديثٍ مُفعمٍ بالحويَّة، أو منشغلون بأجهزتهم النقالَّة، فقد طُرحتُ أسئلة عبر رسالة نصيَّة حول كميَّة المال التي يمكنُ أن يجمعها أحدُ أصحاب الشركات، وسألَ آخر عن الوقت والطريقة المناسبين ليُعيَّنَ ريادةيَّ طاقمَ العمل الخاصَّ بفكرته، التي تتضمَّن إرسال الوثائق واستقبالها بأمانٍ عبر الحاسوب والأجهزة النقالَّة، وذلك قبل البدء بعمليَّة البيع. وآخرُ يسأل عن الشروط والأحكام المنطقيَّة التي تُتيحُ له طرحَ التكنولوجيا التي طوَّرها لتحديدِ الهويَّة من خلال قرَّحة العين في المطارات. جميعهم يشتركون في المخاوف نفسها: هل أملك الوقت الكافي؟ هل سأنجح في إتمام صفقاتٍ تجاريَّة ناجحة؟ ماذا لو فشلت؟

لدى عودتي إلى الولايات المتَّحدة، كتبتُ مقالةً موجَّهةً إلى مديريِّ السابقين في

صحيفة ذا واشنطن پوست تضمّنت وصفاً لما شاهدتُ. وكانت ردّة الفعل الذي حظيتُ بها حولَ هذه المقالة الأعظم والأكثر إثارةً من أيّ شيء كتبتُه في السابق. فقد سألتني خبراء في اقتصاديات الشرق الأوسط وسياساته من شركات فكرية رائدة، وأصحاب رؤوس أموال ومستثمرين في شركات عالمية ناجحة إن كان ما رأيته توجّهاً واسع النطاق ومستداماً. كما كتب عددٌ كبيرٌ من الأشخاص من المنطقة رسائل شكرٍ وتقديرٍ على هذه المقالة، وكانوا جميعاً يردّدون بصياغةٍ ما تشبه ما كتبه أحدُ الرياديين من رام الله في فلسطين: ”وأخيراً، ظهرَ من يحكي قصّتنا“.

ويبدو أن وزارة الخارجية الأميركية هي الأخرى كانت مهتمّةً بالموضوع؛ فبعدَ نحو شهرٍ من نشرِ المقالة، تلقّيتُ دعوةً من البرنامج الريادي للمبادرة العالمية لعودٍ إلى القاهرة، وأنضمّ إلى لجنة التحكيم في أولى منافسات الشركات الناشئة التي تُعقدُ هناك. كان زملائي في لجنة التحكيم أوستن ليغن (Austin Ligon) الريادي البارز مؤسس شركة كار ماكس (Car-Max)، وست غولدشتاين (Seth Goldstein)، وهو من أصحاب الشركات الريادية المعروفين والبارزين في سيليكون فاللي ونيويورك، وصاحب أحد المدونات المشهورة، وقد أسسَ أحد أهمّ مواقع الموسيقى الجديدة: دي جاي زي (DJZ)، وفيصل سهيل، أحد المستثمرين في رأس المال المغامر في بالو ألتو، كاليفورنيا، والمستثمر البارز في القطاع المصرفي في نيويورك، كما حضرَ المنافسة خبراء وأساتذة في تكنولوجيا المعلومات من إدارة معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا (MIT) وغيرهم من المستثمرين في الأسواق الناشئة، يجمعهم الاطلاع من خلال السفر، وكانوا يرون دلائل على حدوث أشياء جديدة في المنطقة. وقد كانت لدى معظمهم خبرة استثمارية ناجحة في العديد من الشركات الريادية في أسواق ناشئة، ذات بنية تحتية مختلفة، وفسادٍ وعوائق ثقافية. وعلى مدى أربعة أيام، أطلعنا على ٣٢ عرضاً تقديمياً لنختارَ فائزين من الشركات التي اشتملت على تطبيقات للإنترنت والهواتف النقالة والأجهزة من جميع أنحاء مصر، ليتكرّر بقوة المشهد الذي رأيته في دبي، لكن في القاهرة هذه المرة.

أوحّت لي التجربة في ١٧ يناير/كانون الثاني ٢٠١١م، أن ثورة الشركات الريادية الوليدة في المنطقة ترتبط بشكلٍ وثيقٍ بشيءٍ ما أكبر. فبعدَ انتهاء المسابقة، ودّعتُ زملائي الحكّام

في القاهرة وتوجّهت إلى دمشق - المدينة التاريخية ذات الطابع الخاص في ما يخصّ الريادة والابتكار. فرغم القيود التي تفرضها الحكومة على استخدام البيانات عبر الهاتف النقال ووسائل التواصل الاجتماعيّ مثل فيسبوك، كان الشباب الرياديون يسخّرون التكنولوجيا لاستخداماتهم. فعندما كنتُ أسيرُ بمحاذاة مكتب الاستقبال في الفندق الدافئ والأنيق - وهو واحدٌ من ٦٥ فندقاً افتُتحت مؤخرًا - كنتُ ألتقي شابًا يتفقدون صفحاتهم على الفيسبوك. ويحضرني قولُ أحدِ مؤسسي شركة إعلاناتٍ على الإنترنت قال: ”القوانين مزعجة فعلاً، لكننا دائماً نجدُ الوسيلة“. التقيتُ في ذلك المساء عدداً من الشباب الرياديين السوريين إلى جانب مجموعةٍ من المديرين التنفيذيين لاحتساء المشروبات في فندق الفور سيزونز (Four Seasons Hotel) ذي الطراز الحديث القابع أسفل التلال، والذي يبعد بضعة كيلومترات عن دمشق القديمة. كانت منطقة المطعم مزدحمةً بحشدٍ من المديرين التنفيذيين من دول عديدة، اندمجوا في حديثٍ صاخبٍ عن مصالحتهم وصفقاتهم. ثمّ خيمَ الصمتُ على المكان، حيث بدأ الجميع - وفي وقتٍ واحدٍ - يتصفّحون هواتفهم بدّهشة. لم تتجاوزَ فترة الصمت ثواني معدودة، لكنّها بدت دقائق. ثمّ عاودَ الجميع الحديث ثانيةً مرددين الجملة نفسها وبلغاتٍ مختلفة: ”لقد رحل، حقاً رحل“.

استقلّ زين العابدين بن علي طائرةً وغادرَ تونس إلى الأبد، وهو الديكتاتور الذي حكم البلادَ لأكثرَ من عقدين من الزمن. وخلال دقائق، وصلّتي رسالةٌ من غندور يقولُ فيها: ”هذا أعظمُ ما يحدثُ في المنطقة. راقبِ الأحداث من كتب؛ فهي أهمُّ بكثيرٍ من اجتياح العراق، ومن الحرب العربيّة الإسرائيليّة عام ١٩٦٧م. إنّ الشعوب تسعى إلى التغيير، وهذا الحدثُ سيغيّرُ مجرى الأحداث في كلِّ مكان“. قبل هذه الواقعة ببضعة أسابيع، أقدمَ شابٌ متعلّم، لا يملك وظيفة، ولديه بعض الآفاق الاقتصادية، على إشعال النارِ بجسمه احتجاجاً على تكبيده غرامةً ماليّةً لمجرّد أنّه حاولَ وَضَعَ عربةً لبيع لفاكهة دون تصريح. وأدّت هذه الحادثة إلى تصعيد الأمور لينتج عنها ما سمعناه للتوّ. أصيب جميع الحاضرين في هذا المكان بالهلع لمجرّد التفكير في أنّ احتجاجاً بسيطاً في ظاهره، أدّى إلى هذه النتائج! لقد بدا كلُّ شيء ممكناً!

بعد هذا الحدث بيومين، عدتُ إلى القاهرة للمشاركة في دَعْوَةٍ عشاءٍ أخيرةٍ قبل العودة إلى الولايات المتحدة. وجلس معي إلى الطاولة نخبةٌ من رجال الأعمال المخضرمين في الأربعينيات من العمر أو ربّما أكثر، وبعضُ المسؤولين الحكوميين، بعضهم ممثلون عن السفارة الأميركية واثنين من الرياديين الشباب كانوا من بين المشاركين في المسابقة. كانت تونس هي محورَ حديثِ الأمسيّة. فقال لي أحدُ المسؤولين الأميركيين: ”لا شكَّ أنَّ هذه تطوّراتٌ كبيرةٌ جدًّا“. ثمَّ استطرَدَ قائلاً: ”ولكنَّ تونسَ ليستَ مصرَ. ومبارك ليس بن علي. لن يسمحَ الجيشُ بحدوثِ أمرٍ كهذا بتاتاً“. استدرتُ نحوَ الشابين، فانحنى أحدهما وقال: ”لستُ أدري، فربّما يكونون على حقّ. لكنّي لستُ متأكّداً لماذا نحن مختلفون إلى هذا الحدّ“.

خلال شهرٍ واحدٍ؛ وبعدَ ١٨ يوماً من الاحتجاجات، تنحى مبارك عن منصبه رئيساً للجمهورية. وبعد عام، كان يقضي عقوبةَ السجن مدى الحياة في سجنٍ مصريٍّ وسط شائعاتٍ حول مَوْتِهِ الوشيك.



سورية هي الأخرى تحذيرٌ آخر. فهذا البلد يملك مواهبَ تنافسيّةً عالميّةً، كما أنَّ فيه شغفاً وحماسةً تقمّعها سيطرةُ الحكومة، واليوم هي ضحيّةٌ لحربٍ طاحنة بين النظام ومعارضيه. معظم الشباب الموهوبين وأصحاب الفكر الرياديّ من المبتكرين الذين قابلتهم هناك غادروا إلى دبي أو إلى دولٍ أخرى في المنطقة، أو اختبأوا بعيداً عن الأعين، أمّا البعض الآخر فقد لقي حتفَه. ويبدو أنَّ مشهدَ الحرب الأهليّة والعنف الطائفيّ الذي يتوقّعه عددٌ من الأشخاص في الغرب بات غالباً على المشهد، وقد بدأ يؤتي أكلَه الآن، ولكنّي لا أراهنُ على استمرار هذا الوضع بمرور الوقت.

قال لي الكاتبُ وخبير السياسة العالميّة پاراغ خانا (Parag Khanna) في أثناء جلسةٍ مطوّلةٍ من بعد ظهر أحدِ أيّام ربيع العام ٢٠١٢م: ”وجدتُ تاريخياً أنَّه على المدى الطويل،

عندما تصبِحُ المجتمعات أمام خيارين بين تقرير مصائرها بنفسها أو الانتحار الجماعي، فإنَّ المراهنة على الانتحار الجماعي ليستْ بفكرةٍ جيّدةٍ“. يعرفُ هذا الرجلُ بالضبط ما يتحدثُ بشأنه، لا سيّما أنّه عاش في عدّة أماكن وسافرَ إلى بقاع كثيرةٍ من العالم، فهو يُضي ٣٠٠ يوم من السنة مرتحلاً. وتكادُ أن تكونَ كتبه مثل كتاب ”العالم الثاني“ (The Second World) أشبهه بقواعدَ يتبعها عالم الشركات الناشئة، وهي تلعبُ دورًا حيويًا على مستوى العالم. ثمّ تابع وهو يحدثُ إليّ: ”إنّ ما يَفشلُ الكثيرون في فهمه هو أنّ العوائقَ النفسيّة بدأت تتلاشى في جميع أنحاء العالم. وباتت مؤامراتُ الحرب الباردة التي توارثها المجتمع - ولا سيّما في مناطق الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينيّة - تثمرُ عن توقّعاتٍ جديدةٍ في الاعتماد على النفس“. ثمّ أضافَ مَبْتَسِمًا: ”عندما لا تنظرُ إلى نفسك أنّك أحدَ البيادق في معركة القوى العظمى، أو أنّ اللّعبةَ مَغشوشة، فلا بدّ أن ترغبَ في الارتقاء ومُضاعفةِ جهدك“.

من الواضح أنّ أمرًا ما يسيرُ على قدم وساق؛ حيثُ يحظى قادة الأعمال والاستثمارات والسياسة في المنطقة والعالم بفرصٍ تاريخيّة، وربّما غير مسبوقة، لاحتضان هؤلاء الرياديين الشباب بوصفهم استثمارًا جيّدًا ضمنَ عالم أكبر بكثير. وفي الوقت نفسه، يمكنهم تبنّي هؤلاء المبتكرين والمجازفين واحتضانهم نظرًا إلى الدور الحيويّ الذي يلعبونه في المجتمعات والاقتصادات الجديدة في الشرق الأوسط. فلدى هؤلاء الشباب القدرة على العمل جنبًا إلى جنبٍ مع جيلٍ جديدٍ يعملُ دون كلل، ويلتزمُ بتقديم مساراتٍ وتوجّهاتٍ جديدةٍ من أجل حياةٍ مختلفةٍ وأفضل حالًا. وتقوم دعائمُ التشجيع نحو هذه الحقبة الجديدة لريادة الأعمال في العالم العربيّ على أُسسٍ من الابتكار العالميّ الآتي من الشرق الأوسط وإليه.

أظنُّ شخصيًا أنّ البدايةَ الحقيقيّة لتاريخ الشرق الأوسط الحديث كانت في المؤتمر الذي عُقد في دبي. فرُغمَ عدم وُجود تأكيدٍ على النجاح الاقتصاديّ في هذه المدينة، فإنّ ظهورَ جيلٍ جديدٍ من رياديين الأعمال هو أمرٌ لا يمكننا تجاهله. اتخذتُ قراري بتكريس عام من حياتي لاكتشاف نقاطِ القوّة والمعوّقات التي تواجه بيئات الأعمال الناشئة في المنطقة ودراستها، بهدف تسليطِ الضوء على بعض الآلاف من الشباب الرياديين. فهؤلاء

الشباب يتكثرون ليس فقط شركاتٍ محليةً وإقليميةً وعالميةً، بل يعملون أيضاً على تخطي التحديات الاجتماعية وافتقارهم إلى البنية التحتية. أردتُ التوصل إلى فهم أفضل للقوى المرتبطة بدور المرأة والدين بين هؤلاء الرياديين، كما أردتُ أن أعرف المزيد عن سبب وجود العديد من شركات التكنولوجيا العالمية العملاقة في المنطقة في مثل هذا الوقت الذي تسيطر فيه حالة من الشك وعدم اليقين. أرجو أن يساعد هذا الكتاب على تشجيع الآخرين على تسلط الضوء بشكل أكبر على هذا التغيير التاريخي الذي تعيشه المنطقة، ليحظى ريادة الأعمال بإعجاب أكبر - كما حصل معي - ولتعزيز الوعي بالفرص غير المسبوقة التي نراها في العالم العربي.

أودُ التأكيد على أن كتاب "نهضة الشركات الناشئة" يتيح المجال للتحدي. لقد كان محور تركيزي هو العالم العربي - مصر والأردن ولبنان والسعودية ودبي - ولكن هذا لا يعني أنني أجهل وجود نشاط مماثل في أسواق أخرى سواء في الإمارات الأخرى أم شمال أفريقيا أم منطقة الخليج أم تركيا أم حتى إيران. أمّا بيئة الأعمال للشركات الناشئة في إسرائيل، فقد سلط الضوء عليه في كتاب دان سنر (Dan Senor) وشاول سنغر (Saul Singer) بعنوان "أمة الشركات الناشئة" (*Start-up Nation*)، وكذلك في دراسات وبحوث ومقالات عديدة أخرى. وعلى الرغم من ذلك، فقد يجادل المثقفون في الشرق الأوسط وعلماء السياسة، أن ما رأيت لا يمثل إلا جزءاً سيراً من المجتمع العربي، وهو مجرد عرض جانبي أمام القوى السياسية التقليدية في المنطقة. أمّا الاقتصاديون والخبراء المتخصصون بالأسواق الناشئة فسيرون أن ريادة الأعمال في مجال التكنولوجيا لا يمكن أن تخلق فرص عمل كافية إقليمياً وبالسرعة المطلوبة، ناهيك بالتنافس عالمياً مع مجتمعات أكثر انفتاحاً في الغرب. أمّا المستثمرون الناجحون في الأسواق الناشئة، فقد يجادلون أن هناك رهانات أكثر أماناً في دول نامية أخرى، وقد يكونون جميعاً على حق. لكن عليهم إعادة النظر.

لا أحاول هنا قراءة المستقبل، لكنني أمل فقط أن أتحدى السيناريو التقليدي في الشرق الأوسط في ضوء التطورات التي تتيح استخدام التكنولوجيا بشكل مطرد. في الماضي،

كان السعي إلى الصدارة وتحقيق الإنجازات أمراً سهلاً يبعث على الأمن والطمأنينة؛ ولكنه قاد بعض العقول العظيمة إلى التنبؤ بشأن قوة موقف مبارك، قبل مجرد أسابيع من سقوطه. وكما قال صاحب البصيرة النافذة الرائد في عالم السيارات، هنري فورد (Henry Ford): "لو كنت أستمع للشوق بكل وعي في ذلك الوقت، لصنعت أسرع حصان".

ولتوضيح التباين ما بين وجود هؤلاء الرياديين والأحداث المضطربة وغير المستقرة في القاهرة وبغداد وحلب، يحضرنني قول أحد أصحاب البصيرة النافذة، وهو من أصل سوري، الراحل ستيف جوبز (Steve Jobs)، فقد قال ضمن سياق مختلف: "نحن لا نعرف إلى أين سيقودنا. كل ما نعرفه، أن هناك أمراً أكبر جداً من أي واحد منا".^٢