

مسيرة ريادة الأعمال في النظام البيئي اللبناني*

يعجّ تاريخ لبنان بعدد وافر من الثقافات والأديان والابتكارات والحروب. وقد حطّمت سنوات من النزاع اقتصاد البلاد الذي لم يتعاف تماماً. ومع ذلك، وفي خضم تلك الصراعات وعلى مرّ السنين، ظلت الروح المرنة لدى اللبنانيين متوقدة، فعملوا على تحويل تحديات البيئة المحيطة بهم وقاموا بابتكارات في مجال الأعمال. روح المبادرة هذه كانت قوية وضرورية من أجل تخطي الأزمات الاقتصادية المتكررة، وقد ساعدت على الحد من هجرة الأدمغة، وإلى خلق فرص عمل والمساهمة في تنمية ونهضة مختلف القطاعات، وخاصة في مجال التكنولوجيا. إن الابتكار والتكنولوجيا وريادة الأعمال في عصر الاقتصاد القائم على المعرفة، تعتبر من العناصر الرئيسية المحركة لعجلة التنمية الاجتماعية والاقتصادية والتي تعزز النمو الاقتصادي السريع. ولما كان مجموع رأس المال البشري، المؤهل يمثل ثروة لبنان، لذا، فهو يمثل نقطة انطلاق نموذجية وفريدة من نوعها لإنشاء الشركات وللتطوير في منطقة أوروبا والشرق الأوسط، وبالتالي يجعل من لبنان مركزاً مميزاً للتعاقد الخارجي مع خبراء من ذوي المهارات العالية والمواهب.

إن الشركة الناشئة هي عبارة عن تنظيم تم تشكيله للبحث عن عمل تجاري قابل للتكرار والتوسع، ولتقديم منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل ظروف عدم اليقين الشديد. ولدى هذه الشركات نظم بيئية خاصة بها، وتعمل ضمن شبكة من الأشخاص مترابطين في ما بينهم. وهي شركات تأسست من قبل رجال الأعمال، تم تسريعها بواسطة مجموعة من المسرّعات وبتمويل من شركات رأس المال الاستثماري و«شركات-الملائكة»، وتقوم على بيع منتجاتها للمستهلكين، وربما تكون مملوكة من قبل الشركات الكبيرة. هذا التعريف هو مجرد تبسيط مفرط لأنظمة معقدة ومترابطة في ما بينها تعمل من خلالها الشركات الناشئة. فالأشخاص

(*) مارون شماس.

متوافرون بكثرة ولا حدود لإمكانية التواصل في ما بينهم.

واستجابة لروح المبادرة الفطرية لدى الشعب اللبناني، ومنذ عام 2000، برزت هيئات مساندة بغرض تعزيز العمل الريادي وبناء نظام بيئي ملائم في لبنان لدعم الشركات الناشئة. بدأ ذلك مع تأسيس «بيريتيك» Berytech - الرائدة في مجال حضانة وتطوير الأعمال - من قبل اشخاص ذوي رؤى في جامعة القديس يوسف، لتكون أول مركز للتكنولوجيا في لبنان والمنطقة لما توفره من بيئة مساعدة لخلق وتطوير الشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في معرض إدخال مفهوم «الحضانة» للشركات الصغيرة.

وهذا يشمل الدعم البيئي الكامل لأصحاب المشاريع بدءاً من الحضانة، إلى تنمية الأعمال التجارية، والتواصل، والتوجيه، والتمويل، والوصول إلى الأسواق واستضافة الشركات. و«بيريتيك» عضو في الشبكة الأوروبية للأعمال (EBN) وحائزة على شهادة مركز الابتكار في مجال الأعمال (BIC)، وتدير حالياً ثلاثة مراكز للإبداع وتطوير الأعمال، وثلاثة صناديق تمويل استثمارية وغيرها من برامج الدعم، وتفتح الفرص المالية والتجارية لأصحاب المشاريع الطموحين.

منذ إنشائها في عام 2002، ضمت «بيريتيك» أكثر من مائتي مؤسسة وساعدت أكثر من ثلاثة آلاف من أصحاب المشاريع ضمن برامج توعية عديدة، وخلقت أكثر من ألف وخمسمائة فرصة عمل، وصرفت ما يزيد على خمسمائة ألف دولار أميركي على شكل منح للشركات الناشئة، وتستثمر حالياً أكثر من سبعين مليون دولار في شركات التكنولوجيا اللبنانية.

وفي هذا السياق، وضعت أنشطة عدة، ومبادرات، وبرامج بناء القدرات، فساهمت في الانتعاش الاقتصادي في البلاد جنباً إلى جنب مع شركاء ومتعاونين آخرين، علاوة على تحفيز روح المبادرة والابتكار في لبنان.

ومع تزايد التجارب الناجحة للشركات الناشئة، عمدت الجهات الدولية المانحة إلى الإسهام في نمو النظام البيئي من خلال المبادرات الرئيسية، والوصول إلى الشبكات، والمنح، وبرامج بناء القدرات.

خلال السنوات الخمس الماضية، أصدر البنك المركزي في لبنان، الذي يمثل العمود الفقري للاقتصاد اللبناني والقطاع المصرفي، التعميم الوسيط رقم 331 الرامي إلى تشجيع المصارف على الاستثمار في رأس مال الشركات الناشئة والهيئات المساندة لريادة الأعمال في قطاع اقتصاد

المعرفة في لبنان. بهذه المبادرة، يقدم البنك المركزي دفعةً قوياً للنظام البيئي اللبناني المتعلق بزيادة الأعمال والابتكار، ويوفر حافزاً رئيسياً لتطوير قطاع اقتصاد المعرفة. وقد أدى ذلك إلى بروز شركاء داعمين جدد، بالإضافة إلى مؤسسات وصناديق وشبكات جديدة مساندة لمسيرة رجال الأعمال اللبنانيين.

ومع التطور التكنولوجي الحاصل حالياً، وبحسب دراسة قامت بها كل من مؤسسة «لايف» و«ايدال» حول وضع قطاعات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في عام 2015، فإن القطاعات الفرعية الرئيسية في لبنان ذات إمكانيات عالية للتطور والنمو، هي: تكنولوجيا الإعلان، شركات الإنترنت الاستهلاكية، التجارة الإلكترونية، الحكومة الإلكترونية، التعليم الإلكتروني، الحلول المالية الإلكترونية والدفع الإلكتروني، شركات البرمجة، الألعاب، الرعاية الصحية، التكنولوجيا الحيوية، البنية التحتية، وسائل الاتصال السمعية-البصرية المتدفقة عبر الإنترنت media streaming، أشباه الموصلات، تجهيزات الكترونية صغيرة، خدمات الاتصالات، التسويق عبر الهاتف ومراكز الاتصال call centers، والخدمات ذات القيمة المضافة.

النظام البيئي الداعم لإنشاء الشركات ونموها

مرحلة ما قبل الشركة الناشئة

تبدأ مسيرة الشركة الناشئة النموذجية في وضع الفكرة أو التصور. تتضمن مرحلة بلورة الفكرة عملية ترسيخ الفكرة التجارية ووضعها ضمن خطة عمل قابلة للتنفيذ. يتم التركيز في هذه المرحلة على دراسة السوق وجمع البيانات التي من شأنها أن تتيح لمؤسسي الشركة الناشئة توجيه الأعمال التجارية الجديدة في أسواق متخصصة متباينة حيث مقاومة الدخول إلى سوق جديد ستكون في أدنى مستوياتها، وحيث يمكن اتمام عمليات البيع بسهولة فائقة. في هذه المرحلة، تدعو الحاجة إلى تكوين فريق مؤلف من اثنين أو ثلاثة أشخاص يشكلون نواة تأسيس الشركة مع ملكية متوازنة تمهيداً لتثبيت وضعها القانوني.

إن الجهات المعنية بشكل رئيسي بالنظام البيئي في هذه المرحلة الأولى تشمل مؤسسات التعليم، وبرامج التدريب المكثف والقرصنة، وهيئات التدريب والتوجيه التي من شأنها مساعدة أصحاب المشاريع في تحديد هدف واضح وهاذف ذات معالم محددة. ونذكر على سبيل المثال لا الحصر:

- معهد اميديست لريادة الأعمال Amideast Entrepreneur Institute الذي، منذ

إطلاقه في عام 2010، قام بتدريب أكثر من ثلاثمائة من اصحاب المشاريع، الطموحين وأصحاب الشركات والمهنيين حول كيفية بدء الأعمال التجارية وتنميتها، وتطوير فريق المبيعات، وتحفيز نمو الأعمال التجارية من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

- مراكز ريادة الأعمال الجامعية، من بينها:

• مركز BAU جامعة بيروت العربية لريادة الأعمال، والذي يهدف إلى تحديد الأفراد الذين تتوافر فيهم مؤهلات لتنظيم المشاريع، ومساعدتهم بطريقة متكاملة عن طريق تزويدهم بالمعلومات والمعارف والمهارات والدعم لتنفيذ المشروعات.

• معهد LAU، الجامعة اللبنانية الأميركية للأسرة وتنظيم المشاريع التجارية، والذي قام بتطوير برامج تعليمية بهدف دعم الأفراد والأسر في تأمين نمو واستمرارية الشركات العائلية الناجحة.

• مركز سميح دروزة لإدارة الابتكار وريادة الأعمال في الجامعة الأميركية في بيروت - AUB والذي يهدف الى توثيق وتعزيز الممارسات المبتكرة في مجتمع الأعمال من خلال البحوث والدراسات الميدانية، والقياس، وإقامة الندوات وورش العمل والمؤتمرات.

• إضافة إلى المراكز الجامعية الأخرى والأندية، بما في ذلك وكالة الفضاء الأوروبية الذكية، وجامعة سيدة اللويزة، وجامعة الروح القدس-الكسليك.

- البرنامج التدريبي المكثف «عربة الترميز Le Wagon»، حيث يتم توفير تعليم الترميز ضمن برنامج مكثف على فترة تسعة اسابيع.

- مؤسسة ماوغلي Mowgli، التي توفر التوجيه الذي يُلهم، ويربط، ويوجه أصحاب المشاريع والقياديين للتغلب على التحديات الشخصية والتجارية.

وقد استفاد النظام البيئي اللبناني من بروز مفاهيم العمل المشترك ومساحات التواصل المجتمعية، والتي ما لبثت ان تعززت سريعاً لتصبح نظم دعم تقدم لإصحاب المشاريع مواقع وشبكات تواصل ذكية. وقد نمت هذه التنظيمات لتندمج مع نظام دعم جيد لأصحاب المشاريع خارج الحيز المادي، ومنها:

- «بيريتيك»، مركز تجمع نظام ريادة الأعمال البيئي مع مواقعه الثلاثة: بيريتيك مركز التكنولوجيا في مار روكز؛ بيريتيك بارك الرقمي في بشارة الخوري؛ وبيريتيك للتكنولوجيا والصحة في المتحف.

- «منطقة بيروت الرقمية»، توفر أحدث بنية تحتية، ومساحات التواصل المجتمعي، ومكاتب، وخدمات دعم متقدمة للشركات.
- «المدينة البديلة - آلت سيتي» AltCity، تقدم برنامجاً تدريبياً مكثفاً للشركات الناشئة، وورش عمل وبرامج للتوجيه، وذلك فضلاً عن مساحة العمل المشتركة التي توفرها للمجتمع.
- «حاضنة الأعمال» في طرابلس، وتوفر خدمات استضافة ودعم وحضانة للأعمال التجارية.

الشركة الناشئة

تبدأ مرحلة الشركة الناشئة بعملية انتقال الشركة الى كيان قانوني مع تطوير للمنتج، وتطوير براءات الاختراع و / أو من ثم، الوصول الى العميل الحقيقي في أقرب وقت ممكن. وثمة تركيز وأسلوب إدارة مختلف ينبغي تحقيقه، إذ ان الحاجة تدعو لتحقيق هذه النقلة الأولى في الأسلوب والشروع في اتباع خطة، وللتعامل مع تعقيدات أخرى تنشأ مع الجهود المبذولة لتطوير منتج صاحب المشروع التجاري. وصاحب المشروع هذا لا يزال في موضع يختبر من خلاله متطلبات السوق والعملاء، والتمن الذي سيدفعونه لذلك، وكيفية الوصول الى العملاء على ضوء خطة فعالة للمبيعات والتسويق ومسار عمليات من شأنها أن تولد أرباحاً.

وتوفر حاضنات الأعمال الدعم للشركات، بالإضافة الى التوجيه والتدريب اللازمين في هذه المرحلة. ان برامج التدريب المكثف، والتسريع والحضانة يتم تقديمها عبر مؤسسات تم ذكرها آنفاً، وهي آلت سيتي، وبيريتيك، وبيات، والعربة، يضاف اليها:

- «سرعة @ بي.د.د» Speed@BDD، وهو برنامج مسرّع يستهدف الشركات الناشئة التي ما زالت في مرحلة التصور كما وفي مراحلها الاولى، ولديها مهمة الإعداد لأعمال تجارية ذات نمو مرتفع مستقبلاً في المنطقة، وخاصة صناعات البرمجيات، والرقمية، والانترنت/ والمحمول.

- «مصنع هندسة البرمجة» SE، الذي يوفر برنامجاً تدريبياً مكثفاً ومتقدماً حول الترميز على فترة 12 أسبوعاً. يتم التدريب على أفضل الممارسات لتطوير كامل الحزمة المشبكة.

- مركز المملكة المتحدة التكنولوجي، برنامج مسرّع دولي لدعم نمو الشركات الناشئة والوصول إلى دول أجنبية، وفتح الأبواب أمام أسواق جديدة.

- «مركز ابتكار الأعمال في الجنوب» SouthBIC، الذي يهدف الى مساعدة أصحاب المشاريع والشركات في الجنوب لتحقيق أهدافها وتعزيز قدراتها التنافسية من خلال تعزيز الابتكار في ممارسة الأعمال التجارية القائمة.

إن الشركات الناشئة في هذه المرحلة تستفيد من فرصة الحصول على مكافآت مالية عبر الاشتراك في مسابقات محلية وإقليمية متعددة، كما تُفتح امامها فرص زيادة بروزها وتلقي المزيد من الدعم. على سبيل المثال لا الحصر، تشمل المسابقات التي نظمت في بيروت على:

- «كأس بادر للشركة الناشئة»: إن كأس الشركة الناشئة هو مسابقة «بادر» الرائدة لنموذج الأعمال التجارية. والمسابقة مفتوحة لتلقي الأفكار والشركات الناشئة في مراحلها الأولى، والجوائز نقدية وعينية تتجاوز قيمتها الـ 100 مليون ليرة وتقدم الى الفائزين الأوائل الثلاثة.

- المسابقة العالمية الاجتماعية للمشاريع الاستثمارية (GSVC)، وتنظمها «بيرتيك» بالتعاون مع جامعة القديس يوسف، وبدعم من «مؤسسة ديان»، وتقدم الى أصحاب المشاريع الطموحين التوجيه، وتعمل على تظهير اعمالهم، بالإضافة الى تقديمها جوائز بقيمة 55 الف دولار اميركي لتمكينهم على تحويل أفكارهم إلى أعمال تجارية من شأنها أن يكون لها أثر إيجابي وفعلي في العالم.

- «رائدة الأعمال الفرنكوفونية»، وهي مسابقة تستهدف النساء الناطقات بالفرنسية اللواتي لديهن فكرة مبتكرة لعمل تجاري. تتلقى المشاركات التدريب ودعم الأعمال التجارية لتقديم نماذج أعمالهن، وتحصل كل مشاركة على جائزة مالية بقيمة تصل إلى عشرين الف يورو.

- مسابقة إنتل Intel «أتتحداي! Challenge Me- IoT»: وهي مسابقة أطلقتها شركة إنتل وتستهدف المبدعين في «الانترنت من بين الأشياء - Internet-of-things». يحصل الفائزون على جائزة نقدية ويتمكنون أيضاً من الوصول إلى الشبكات الدولية.

ثمة مسابقات إضافية موجهة الى الشركات الناشئة اللبنانية وتشمل: «جوائز مبادرة كارتية للمرأة»، و«مسابقة هيونداي للشركة الناشئة»، و«الشركة الناشئة ضمن الحرم الجامعي»، و«متحدى الشركة الناشئة العربية لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا».

تصل الشركات الناشئة إلى مرحلة التمويل عندما يتضح أن هناك إيرادات فعلية و/ أو يكون للشركة قاعدة من العملاء. في هذه المرحلة، تكون استدامة المشروع التجاري محط جدل، وقيمتها المفترضة مثبتة بالنسبة للعملاء، وكذلك التسعير وكل من المبيعات وسباق

العمليات، وإن لم يكن بالضرورة بكفاءة عالية.

من المحتمل ان يكون المشروع التجاري غير مربح، ولكن ثمة طريق واضح نحو الربحية مع عدد أقل بكثير من المجهول من الأفعال والمخاطر الكبيرة. هناك الكثير لتتعلمه، والعديد من العمليات تتطلب التحسين، كما ان الإدارة عادة ما تكون جد مضغوطة، فتعتمد الى تنفيذ الأعمال بدلاً من إدارة المشاريع.

مرحلة النمو

إن مرحلة النمو هي المرحلة التي يتم فيها قياس حجم الأعمال - ويتحقق ذلك عندما تكون الشركة قد حددت حقاً نموذج الأعمال الذي يعمل، وتوسع هذا النموذج لمعالجة فرصة كبيرة خارج نطاق الجغرافيا المحلية، إن على المستوى الوطني، أو على الصعيد العالمي.

في هذه المرحلة، يثبت صاحب المشروع أن استثمار $X \$$ في مجال المبيعات والتسويق سوف يولد $Y \$$ إيرادات وربح. لذلك، يكون التوسع ممكناً مع مخاطر قليلة. وبوجود دليل جيد التوثيق حول هذا الأمر، فإن الشركة الناشئة عادة ما تجذب، وبأهون السبل، كميات كبيرة من رأس المال. ويصبح من السهل نسبياً تقدير ما هو مطلوب بالضبط للوصول إلى شركة بحجم كبير، كما والى تحديد كبر حجم الشركة الذي يمكن بلوغه.

مجدداً، يتعين القيام، خلال هذه المرحلة، بالتغيير في أسلوب الإدارة ومجالات التركيز. وفي كثير من الأحيان، يصير الى جلب «إدارة محترفة» لتحل محل المؤسسين الذين لا يستطيعون التكيف مع هذا التحوّل المطلوب في إدارة الأعمال التجارية، أي التحوّل من أسلوب يتّسم بالسرعة العالية وبالمخاطر، إلى آخر يتّسم بالتخطيط والإدارة وصقل العمليات.

إن اصحاب المشاريع في هذه المرحلة، يستثمرون بشكل كبير في جذب العملاء، وتحسين المنتجات وإطلاق ميزات جديدة لها، فضلاً عن الوصول إلى أسواق جديدة.

وهناك العديد من برامج الدعم، ووسائل الإعلام، وفعاليات مختلفة ومؤتمرات للتكنولوجيا، من شأنها ان تعطي دفعاً لجميع أصحاب المشاريع الطموحين والحاليين، فضلاً عن توفير الإلهام، والفرص، وتبادل الخبرات والاتصالات المهنية. وعلى سبيل المثال، نذكر:

- «قمة عرب - نت Arab-Net»، وهو مركز تجمع رقمي للمهنيين ورواد الأعمال العرب يؤمن التواصل والتعلم عبر الانترنت وخارجه.

- «منتدى المصرف المركزي للتسريع»، وهو المؤتمر الدولي للشركات الناشئة من تنظيم

مصرف لبنان.

- «قمة Entrepreneurgy»، التي تربط أصحاب المشاريع ومن يريد ان يتبنى المشاريع Wantrepreneurs إلى الملهمين والناجحين من رواد الأعمال العرب.

- «ستيب فيد Stepfeed»، مصدر إخباري لتغذية وسائل الاعلام، والأعمال التجارية، والتكنولوجيا، ونمط الحياة والتصميم من الشرق الأوسط.

- «ومضة Wamda»، منصة لوسائل الإعلام والبرامج والشبكات التي تهدف إلى تسريع النظم البيئية لريادة الأعمال في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط.

- «الأسبوع العالمي لريادة الأعمال GEW»، الذي يحتفل بالعديد من المبادرات والفعاليات المثيرة في مجال ريادة الأعمال في جميع أنحاء العالم.

في موازاة ذلك، تقوم المؤسسات الحكومية، بما في ذلك وزارة الاقتصاد والتجارة وهيئة تنمية الاستثمارات في لبنان - ايدال، بوضع سياسات واجندات وطنية كان لها الأثر الكبير على النظام البيئي لريادة الأعمال.

وعلاوة على ذلك، تم تشكيل عدة صناديق لرأس المال الاستثماري بهدف تمويل عدة مراحل من نمو الشركات، من التأسيس إلى مرحلة النضوج، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر: مجموعة أبراج، ملائكة بيروت، صندوق بيريتك الثاني، أي أم كابيتال، قفزة المشاريع، الاستثمارات الناضجة، MEVP، شركاء Saned، مشاريع Y, B & Y، شركاء في المشروع وفي رأس المال الاستثماري.

وأخيراً، شهدت السنوات الخمس الماضية نمواً لشركات الابتكار الجديدة في لبنان وحوّلت النظام البيئي المحلي لريادة الأعمال إلى مركز إقليمي. وبالنسبة للمستثمرين، فإن هذا النظام هو المكان الذي سوف ينشئون صناديقهم التمويلية ومكاتبهم للوصول إلى بقية دول المنطقة. وبالنسبة لأصحاب المشاريع الريادية، إنه البلد الذي سوف يؤسسون فيه مراكزهم الرئيسية للوصول إلى السوق الدولية. وعلى الرغم من كل العوامل التي تعمل ضد تحقيق التقدم في لبنان، فإن النظام البيئي لريادة الأعمال يقوم على إعادة تشكيل الاقتصاد اللبناني بعد ان أصبح لبنان مركزاً للمواهب والتمويل والتواصل على أعلى الدرجات.