eJOURNAL USA

رواد الأعمال

الجيل القادم

مكتب برامج الإعلام الخارجي · وزارة الخارجية الأميركية

وزارة الخارجية الأميركية
المجلد 16 / العدد 11
نشر في تموز/يوليو 2011

مكتب برامج الإعلام الخارجي:

المنسقة	دون إل ماككول
رئيس التحرير التنفيذي	نيكولاس نامبا
مدير قسم المطبوعات	مايكل دجاي فريدمان

رئيسة التحرير	ماري تي. تشانكو
مدير التحرير	اندريه زفانيتسكي
المحرر المشارك	فيليب كوراتا
إخراج العدد	جنين بيري
تصميم العدد	سيلفيا سكوت

تصميم الغلاف	ديفيد هاميل
الرسوم التوضيحية (الصفحات 10-11)	كريس بيرز
صورة الغلاف الخارجي	

© Stock Illustration Source Leon Zernitsky

ينشر مكتب برامج الإعلام الخارجي بوزارة الخارجية الأميركية المجلة الإلكترونية إي جورنال يو إس إيه. يبحث كل عدد من المجلة في المسائل الرئيسية التي تواجه الولايات المتحدة والمجتمع الدولي، وتقدم معلومات إلى القراء الدوليين، حول المجتمع والقيم والفكر والمؤسسات في الولايات المتحدة.

تنشر جميع الإصدارات باللغة الإنجليزية، وتتبع كل إصدار نسخ إلكترونية باللغات الفرنسية والبرتغالية والروسية والإسبانية. كما تنشر إصدارات مختارة منها باللغات العربية والصينية والفارسية. وتتم فهرسة كل مجلة وفق المجلد والعدد.

إن الآراء الواردة في المجلات لا تعكس بالضرورة آراء أو سياسات حكومة الولايات المتحدة ولا تتحمل وزارة الخارجية الأميركية أية مسؤولية تجاه محتوى المجلات أو فيما يخص ضمان الوصول المستمر إلى مواقع الإنترنت الموصولة بهذه المجلات . تقع هذه المسؤولية بصورة حصرية على الناشرين في هذه المواقع. يمكن استنساخ وترجمة المقالات والصور والرسوم التوضيحية الواردة في هذه المجلات في خارج الولايات المتحدة الأميركية ما لم تكن المواد تحمل قيوداً صريحة على مثل هذا الاستعمال حماية لحقوق النشر والتأليف. وفي هذه الحالة يجب على المستعملين الحصول على إذن باستعمالها من أصحاب حقوق التأليف المذكورين في المجلة

المحرر، إي جورنال يو إس آيه eJournal USA

IIP/PUBJ
U.S. Department of State
2200 C Street, NW
Washington, DC 20522-0501
USA
E-mail: eJournalUSA@state.gov

حول هذا العدد

© AP Images

طلاب من الصف السادس ابتدائي من مدرسة هيوستن يرقصون للترويج لسلعهم المصنوعة يدوياً والمعروضة للبيع. (الصورة للأسوشيتد برس)

إن الشباب اليوم هم أكثر ارتباطاً ببعضهم البعض وبالعالم الأوسع من أي جيل مضى. ويرفض العديد منهم الأوضاع القائمة لأنهم يرون وجود بدائل. ويدركون أن هناك حياة أفضل في متناول يدهم، وهم مستعدون لمد أيديهم للوصول إليها. بهذه الكلمات وصفت وزيرة الخارجية الأميركية هيلاري رودام كلينتون الشباب في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في 12 نيسان/أبريل، 2011. إلاّ أن هذا الوصف يمكن أن ينطبق على الشباب في كل مكان من العالم.

يتشارك العديد من الشباب حول العالم الاعتقاد بأن يصبح المرء رائد أعمال يُشكِّل الطريقة الأكثر فعالية وإثارة لجعل أحلامهم وأفكارهم تتحوّل إلى حقيقة واقعة. فريادة الأعمال تقدّم إلى الشباب فرصة لتحسين حياتهم نفسها وحياة عائلاتهم. وكما يكتب في هذه العدد مؤسس أحد منظمات روّاد الأعمال الشباب، فإن ريادة الأعمال تمنح أيضاً الشباب حرية تحويل مجتمعاتهم الأهلية وتغيير العالم إلى الأفضل.

ومن المؤكد أن روّاد الأعمال، سواء كانوا شباباً أو متقدمين في السن، يواجهون عقبات هائلة، ولا سيما في بلدان حيث تكون الأنظمة المالية غير متطوّرة، والبيروقراطيات معقّدة للغاية والبنى التحتيّة غير كافية. رغم ذلك فإن اليوم هو الوقت الأفضل من أي وقت مضى لبدء شركة أعمال، حيث تقدم شبكة الإنترنت إمكانية الوصول إلى مجموعة متنوّعة من الموارد لأصحاب شركات الأعمال المحتملين، وكذلك أصبحت العديد من الحكومات تسهّل الانخراط في الأعمال بهدف خلق الوظائف وتشجيع النمو الاقتصادي.

تناقش هذه المطبوعة العديد من الفرص والتحديات التي تواجه رائد الأعمال في يومنا الحاضر. كما انها تناقش – أو تفضح زيف - الخرافات السائدة حول ريادة الأعمال.

فإذا كنت شاباً مهتماً باستكشاف المسار المؤدي إلى ريادة الأعمال، يمكنك أن تقرأ لتعرف كيف بدأ بعض نظرائك مشاريعهم، ومن خلال قيامهم بذلك، انطلقوا في مسار جديد في الحياة.

© AP Images

طالبة في برنامج التبادل من اليابان تبيع المرطبات كجزء من صف دراسي حول ريادة الأعمال في مدرسة ثانوية في هوبكينزفيل، بولاية كنتاكي. (الصورة للاسوشيتد برس)

Coutesy Photo

في عام 2007، ترك مارشيلو أوريزي وظيفة جيدة في سويسرا لإنشاء شركة تكنولوجيا متطورة أطلق عليها بروسيما أيزولا – في مسقط رأسه في سردينيا، بإيطاليا، بالاشتراك مع صديقته دانييل إيديني.

وزارة الخارجية الأميركية / المجلد 16/ العدد 11

روّاد الأعمال: الجيل القادم

رواد أعمال شباب يعيدون تشكيل العالم 5
أنكور جين، مؤسس ورئيس مجلس إدارة جمعية كايروس (KAIROS SOCIETY)
هذا هو الوقت الملائم تماما لقيام الشباب بتجارب في مشاريع ريادة الأعمال.

منافسة غوغل في مصر 8
يريد "الأخوان الفضيل" ان يجعلوا من محرك البحث على الإنترنت الذي ابتكروه يتفوق على شهرة مكتبة الإسكندرية.

شريط من الرسوم الهزلية 10
غوغل: شركة مبتدئة انطلقت مدوّية
كريس بيرس
حرر أحد المستثمرين صكاً مصرفياً بمبلغ كبير إلى شركة لا تملك حساباً مصرفياً.

ما الذي يجعل من المرء رائد أعمال؟ 13
جين هولدن
الإبداع والمرونة والتفاني هي فقط بعض السمات الشخصية لرواد الأعمال الناجحين.

رواد الأعمال يثابرون على التقدم رغم العقبات 14
أصحاب شركات الأعمال الصغيرة في أسواق البلدان النامية يحتاجون إلى قوة تصميم ومرونة أكبر للتغلب على العوائق.

16
شركات الاتصالات تطلب الرقم "بيز" (Biz) للتنمية
نصرة مالين، الصومالية وشركاؤها يراهنون على أن الناس الأبرار والأشرار يحتاجون إلى هواتف.

كشف حقيقة الخرافات 18
ما تعتقده بالنسبة لرواد الأعمال قد لا يكون صحيحاً.

مصباح شمسي بسعر 25 دولارا لملايين الناس 20
في الهند، يهدف أميت شوغ ومات سكوت إلى "رد الجميل إلى المجتمع" بجعل مشروعهما قابلاً للحياة تجارياً.

الفن والمال يتمازجان لإطلاق شركة "نيوكا" في الصين 23
شون ليو وآدم شوكورا يروجان لأعمال فنانين صينيين شباب ويتمتعون بالتسلية خلال العملية.

الرقص في سوق الإنترنت 25
تتفجر الأفكار في رأس رائد الأعمال البرازيلي، روبرتو فرمينو.

مراهقة تمسك بزمام الأحداث 27
لم تكن الفلسطينية وعد الطويل تعرف ما هي ريادة الأعمال عندما أنشأت شركتها.

الوصلة التركية 29
فاتح اسبيسير جعل من الهاتف النقال اكثر من مجرد أداة

لماذا أصبحتَ رائد أعمال؟ 32
مؤسسو عشر شركات لديهم أسباب مختلفة.

مصادر إضافية 37

Courtesy of Solé Bicycles

جوناثان شريفتمان، إلى اليمين، وجايك مدويل يمتطيان دراجاتهما الهوائية.

رواد أعمال شباب يعيدون تشكيل العالم

بقلم أنكور جين

أنكور جين هو مؤسس ورئيس مجلس إدارة جمعية "كايروس"، وهي منظمة تساعد رواد الأعمال الشباب من حول العالم على إنشاء شركات عالية التأثير وعالية النمو. تخرّج جين في أيار/مايو 2011 من كلية وارتون لإدارة الأعمال في جامعة بنسلفانيا، وأطلق لاحقاً مشروعاً جديداً لمساعدة المبتدئين في توسيع أعمالهم في الأسواق الخارجية.

تستطيع ريادة الأعمال ان تطلقك في مسار لكي تغيّر العالم. ولكن بصورة أقرب إلى الوطن، تستطيع ريادة الأعمال ان تمنحك حرية تحويل حياة أفراد عائلتك والناس في مجتمعك الأهلي. فما هي الأسباب الأفضل التي تدفعك لبدء أعمالك الخاصة باستثناء، ربما، الحصول على الرضا بأن تكون صاحب عملك الخاص؟

اني أعرف بماذا تفكر: ريادة الأعمال ليست سهلة. فهي تتطلب تعليماً عالي المستوى، والكثير من المال، والكثير من الاتصالات على أعلى المستويات. ولكن في تجربتي من خلال إطلاق "كايروس سوسايتي"، المؤسسة التي تقدم الدعم لرواد الأعمال من الطلاب، رأيت انه في كل يوم عبر العالم أجمع يبدأ شباب لا يملكون أية أفضليات تعتبر ضرورية للنجاح بتأسيس شركات أعمال صغيرة وكبيرة. وكل ما يملكونه في الواقع هو الشغف والتصميم لجعل أحلامهم في الأعمال التجارية تتحقق وتغيّر العالم، مهما كان عدد العقبات التي تعترض سبيلهم والمرات التي يقال لهم فيها "هذا غير ممكن!"

يمضي هيمانت ساحال، وهو طالب في سن الثانية والعشرين في معهد فيلور للتكنولوجيا في فيلور، بالهند، قُدماً لتحقيق فكرة أعمال راودته وهو يركب دراجته الهوائية عبر قرى فقيرة قريبة من منزله. لاحظ ساحال ان القرويين يعانون من تسمم ناجم عن المعادن الثقيلة الموجودة في مياه الشرب الملوثة. لم تتمكن معظم مرشحات المياه القائمة من إزالة هذه المعادن، وكانت المرشحات التي تستطيع إزالتها باهظة الثمن بالنسبة للناس المحليين. ومن خلال شركته الجديدة، "كالمات"، يعمل ساحال على تطوير علاجات غير مكلفة لإزالة المواد الكيميائية السامة من أنظمة إمداد المياه.

بطرق عديدة، هذا هو الوقت المثالي للشباب من أمثال ساحال لكي يجربوا مشاريع ريادة الأعمال. وقد بدأت الحكومات في الاقتصادات الناشئة تشهد قيمة مساعدة المواطنين في تجسيد أحلامهم بالنجاح في حقل الأعمال. وبطريقة أكثر كفاءة من الحكومات، فإن رواد الأعمال هم الذين يخلقون فرص العمل ويزيدون الازدهار، عندما يكونون أحراراً في عمل ذلك. فقد

Courtesy Photo

أنكور جين من جمعية كايروس.

دمرت الإنترنت حواجز الزمن والمسافة، وأصبح بإمكان الشباب في كل مكان، مهما كان مستواهم الاقتصادي او التعليمي، المشاركة في ثورة ريادة الأعمال.

ظاهرياً، يبدو ان تحوّل الإنسان إلى رائد أعمال يشير إلى أمر مرعب. ولن أكذب عليكم: إنه أكثر الأعمال صعوبة التي قمت بها في حياتي، ولكنها الأكثر إثارة للبهجة في النفس. لا شيء يشابه عملك لنفسك، في ان تكون مسؤولاً عن مصيرك، وان تجعل الحياة أفضل لك وللناس المحيطين بك. وبطرق عديدة فإن روح ريادة الأعمال هي أحد الأشياء الأقل خطورة التي يمكنك القيام بها - لأن زمام الأمور يكون بين يديك.

فإذا كنت متحمساً لفكرة أن تصبح رائد أعمال- وربما لديك فكرة حول أعمال معينة - لا تدع العقبات التي تعتقد أنها تعترض سبيلك تثبط همتك. فعلى سبيل المثال، لنأخذ عمرك. من المحتمل ان تعتقد أنت أو الذين من حولك بأنك لا زلت صغير السن لكي تعتبر جديّاً في ميدان الأعمال. ولكن ذلك الموقف ينتقص من شأن ما يستطيع الشباب ان يقدموه إلى عالم الأعمال: وبالتحديد الأفكار الجديدة ووجهات النظر المنفتحة.

© AP Images

الأفكار الريادية يمكن أن تساعد في توفير المياه النظيفة للفقراء.

في عام 2010، نظمت مؤسسة "اكس برايز"، التي تكافئ الناس الذين يقدمون أفكاراً ذكية لحل التحديات التقنية والعلمية الصعبة، مباراة لتطوير سيارات جاهزة للسير على الطرقات تستطيع ان تسير اكثر من 100 ميل بغالون البنزين الواحد. كان من بين مجموعة رواد الأعمال النهائيين فريق من كلية بنسلفانيا- قدم الطلاب سيارة هجينة تسير بالبنزين والكهرباء وتستعمل بطاريات أيونات الليثيوم، وتستند إلى نموذج معدل لسيارة فورد فوكوس. لم يحتاج هؤلاء المراهقون إلى سنوات من التدريب على الأقسام الميكانيكية للسيارات- فقد كان لديهم الشغف بالمشروع وكانت لديهم الرغبة الشديدة في جعله يتحقق.

من الممكن التصور بأن توفر المال، او عدم توفره، يُشكّل عقبة أمام بدء أي مشروع أعمال. وفي حين ان رأسمال الابتداء شيء عظيم في حال تمكنت من الحصول عليه، فإن العديد من شركات الأعمال تنطلق بدون توفره. فعلى سبيل المثال، لا تحتاج شركات الأعمال المستندة بصورة حصرية إلى الإنترنت إلى مكاتب للعمل، أو سلاسل من الإمدادات والتجهيزات أو أشياء أخرى التي تتطلب المال عادة لبدء العمل.

أما إذا احتجت إلى رأسمال لبدء العمل، فمن المحتمل ان تتوفر لك موارد مالية من حكومتك المحلية او الوطنية والتي قد لا تدرك بأنها موجودة، ولذلك من الفطنة أن تسأل الناس من حولك. تُشكّل منظمة "ستارت اب تشيلي" إحدى هذه المصادر. وهي تمول وتدعم رواد الأعمال من حول العالم الذين يأتون إلى التشيلي لإنشاء شركاتهم. فعندما أدركت الحكومات مدى أهمية روح الريادة لنجاح اقتصاداتها المحلية، بدأت بإعداد البرامج لتوجيه وحتى لتمويل الشركات المبتدئة.

ريادة الأعمال هي إحدى النشاطات الأقل مخاطرة التي يمكنك القيام بها – لأن زمام السيطرة والمبادرة يكون في يدك.

قد تعتقد بأنك لا تستطيع إطلاق مشروع أعمال لأنه ليس لديك شركاء او من يوجهك، ولكن بفضل الإنترنت لا داعي لأن تقلق بعد الآن بشأن إيجاد الناس في الوطن لمشاركتك في عملك أو لتقديم المشورة لك. ففي متناول يدك ثروة من الإرشادات والدعم والشركاء المحتملين على الإنترنت. فيمكنك بناء فريق عمل، أو إيجاد موردين ومصنعين، أو القيام بأشياء أخرى على الإنترنت. لذلك لا يهم ما إذا كانت الموهبة الملائمة او الشريك الملائم موجوداً بالقرب منك.

أما بشأن ما هو مطلوب لبدء شركة أعمال، عليك ان تفكر بالأمر بهذه الطريقة: روح الريادة تتعلق بحل مشكلة، وليس بإنشاء شركة. فقبل حوالي السنتين، لاحظ صديقان يدرسان في جامعة ساثرن كاليفورنيا ان طلاباً آخرين كانوا يشترون دراجات هوائية ذات تروس تعشيق ثابتة، وكانت هذه باهظة الثمن – تكلف في العادة ألف دولار. اقتنع الصديقان جوناثان شريفتمان وجيك ميدويل انه يمكن صنع هذه الدراجات الهوائية بكلفة أقل ولكنهما لم يملكا أي خبرة في التصنيع. وفي الواقع، لم يكن لديهما أي خبرة في إدارة شركة أعمال، أو تصميم خطة أعمال، او القيام بأي عنصر من العناصر التي تعتقد بأنك تحتاج إليها لبدء شركة.

رغم ذلك، بحثا في الإنترنت واتصلا بالبريد الإلكتروني بشركات حول العالم يسألانها ما إذا كانت تستطيع إنتاج دراجات هوائية مماثلة بكلفة أقل. اكتشفا ان بإمكانهما صنع دراجات هوائية بكلفة 310 دولارات، وهكذا ظهرت الى الوجود شركة أعمال. وضعا الطلبات ثم بدآ ببيع الدراجات الهوائية من شركتهما الجديدة "سولي بايسيكل". وفي آذار/ مارس 2011، أدخلت مجلة "انك" جوناثان وجيك إلى قائمتها لـِ: "أنجح مبتدئي أعمال جامعيين في أميركا". وهو أمر مذهل فعلاً لشابين دخلا للتو العشرينات من عمريهما.

طرح جوناثان وجيك الكثير من الأسئلة قبل ان يجدا الشركاء الصالحين لأعمالهما. عليك ان تدخل إلى نفس الإطار الفكري لتصبح رائد أعمال. لا تخجل من ان تطلب من الناس- العديد من الناس- تزويدك بالمعلومات أو العناوين. نشعر أحياناً بالخشية من طلب المساعدة ولكن كن على ثقة بأن عالم ريادة الأعمال مبني على الناس الذين يساعدون بعضهم البعض.

كما يجب عليك أيضاً ان تؤمن بفكرتك وان تتخلص من الخوف من ان يُقال لك لا. لأنك سوف تسمع الكثير من كلمة لا. وهذا أمر جيد- انه جزء من عملية بدء شركة أعمال. ولكن يمكنك أن تتوقع بأن يقال لك لا حوالي مئة مرة قبل ان يقول لك أحدهم نعم بالفعل. حاول ان تجد القليل من الناس الذين يؤمنون بك وقربهم منك- فهم يستطيعون دعمك عندما لا تسمع سوى كلمة لا.

والأهم من كل ذلك أن لا تدع سماع كلمة لا يوقفك عن الحلم بأشياء كبيرة ووضع أهدافك عالياً. عندما أنشأنا جمعية "كايروس"، كنا مجموعة صغيرة من الطلاب في سن الثامنة عشرة في جامعة بنسلفانيا تحدونا الرغبة في خلق ثقافة جديدة لروح الريادة. كان لدينا بعد نظر بأننا سنصبح مجموعة من رواد الأعمال الأكثر نفوذاً في الولايات المتحدة. والجميع قالوا لنا بأننا نهدر وقتنا، ولكن بعد ستة أشهر كان قد أصبح لدينا 500 طالب من رواد الأعمال على حاملة الطائرات انتربيد التاريخية يستمعون ويتكلمون مع الرئيس السابق كلينتون وبيل غيتس الأب. واظبنا على العمل يوماً بعد يوم، وهذا التنفيذ الذي لم يعرف الكلل لخططنا أتاح لكايروس الآن التوسع حول العالم. تعني كلمة كايروس باللغة اليونانية "اللحظة الصحيحة"، وبالنسبة لكل واحد منكم، لن تجدوا لحظة افضل من الآن لتصبحوا رواد أعمال.

لا تسمح مطلقاً لكلمة "كلا" بأن تثنيك عن المثابرة على تحقيق أحلامك الكبرى ورفع أهدافك إلى أعلى مستوى.

© AP Images

فريق مدرسة ثانوية في فيلادلفيا يحول سيارة من طراز فورد فوكوس إلى سيارة هجينة تعمل بالطاقة الكهربائية.

منافسة غوغل في مصر

© AP Images

قد تؤدي شبكة الإنترنت إلى إشعال جذوة تحول في ريادة الأعمال بمصر.

"إن التكنولوجيا موجودة في حمضي النووي، واسمي هو كود أوبتيمايزر (محسّن الشيفرة)، والأبحاث والإبداع هو عملي". هكذا قدم هيثم الفضيل نفسه على الفيسبوك، وبإمكانكم تصديقه. فقبل أن يبلغ رائد الأعمال المستقبلي المصري العاشرة من عمره، كان قد التهم أكواماً مكدسة من مجلات الكمبيوتر وعلّم نفسه برمجة الكمبيوتر.

قال، "بكل بساطة، وقعت في غرام تلك الآلات."

عندما كان يدرس علم الاقتصاد في المعهد العالي للإدارة والتجارة في دمياط، علّم نفسه علوم الكمبيوتر في المنزل. وعندما تخرّج، حصل على وظيفة مهندس برامج كمبيوتر في شركة مصرية كبرى ولاحقاً في شركة كبرى متعددة الجنسيات.

كان الفضيل سريعاً في إنجاز عمله في الشركة الأولى لدرجة أنه كان لديه الكثير من الوقت المتبقي للعمل على ما كان يهمه فعلاً – "شبكة الدلالات اللفظية" (Semantic Web)، وهي "شبكة من البيانات" تصف الأشياء والعلاقات فيما بينها على شبكة الإنترنت العالمية بطريقة يمكن فهمها من قبل أجهزة الكمبيوتر وتمكّن الحصول على نتائج بحث مهمة ودقيقة بدرجة أكبر.

وقال الفضيل "كنت أستعير المعدات من مكتبي وأعمل أكثر على البحث على شبكة الدلالات اللفظية في المنزل". وأضاف "كان هذا بعيداً جداً عما تفعله الشركة بحيث لم يهتم به أحد".

سنة 2008 بدأ الفضيل العمل على محرك بحث على الدلالات اللفظية يجمع البيانات من مصادر مختلفة ويعطي الأجوبة على الأسئلة والتساؤلات المباشرة. فعلى سبيل المثال، هذا المحرك قادر على ربط أنواع مختلفة من المعلومات: مدونات، صور فوتوغرافية، مقابلات صوتية – من مصادر مختلفة حول نجم سينمائي أو حدث تاريخي، وتقديمها بطريقة صديقة للمستخدِم.

قبل سنتين، عندما بدأ في تحقيق النتائج، دعا الفضيل شقيقه أشرف للانضمام إليه. كان أشرف يملك خلفية في

© AP Images

هل سيصبح كنجين غوغل الجديد؟

تطوير برامج الكمبيوتر والبنية التحتية لشبكة الإنترنت. أطلقا على مشروعهما اسم كنجين (Kngine)، وهو اسم مختصر لعبارة "knowledge engine"، أو ما يعني "محرك المعرفة". وقد اختارا له مقراً رئيسياً في الجيزة، في منطقة الأهرام.

Courtesy of Kngine

أشرف الفضيل (إلى اليسار) وهيثم الفضيل (إلى اليمين) في لقاء مع المستثمر الرئيسي لمشروعهما أحمد الألفي في الجيزة.

مدون التكنولوجيا الأميركي المعروف، "تيك كرانش" (TechCrunch)، يرى في محرك المعرفة هذا "تعدياً مباشراً على غوغل". لكن الأخوين الفضيل – اللذين لا يخفيان طموحاتهما – ينظران إلى أنفسهما في سياق مصر وتاريخها. فقد صرّحا على موقع الشركة على الإنترنت بأن محرك البحث "كنجين" (Kngine) هو "مكتبة الإسكندرية الجديدة". إذ كانت مكتبة الإسكندرية القديمة تحتوي على مجموعة هائلة من المؤلفات واعتبرها المؤرخون أكبر وأهم مكتبة في العالم القديم.

وأردف هيثم، "إذا نجحنا، سيكون محركنا عملياً أفضل وأكثر فائدة من مكتبة الإسكندرية لأن مستخدمي موقعنا سيحصلون على الأجوبة بسرعة ولن يكونوا بحاجة للنظر في العديد من المجلدات أو الانكباب على عدد هائل من الصفحات".

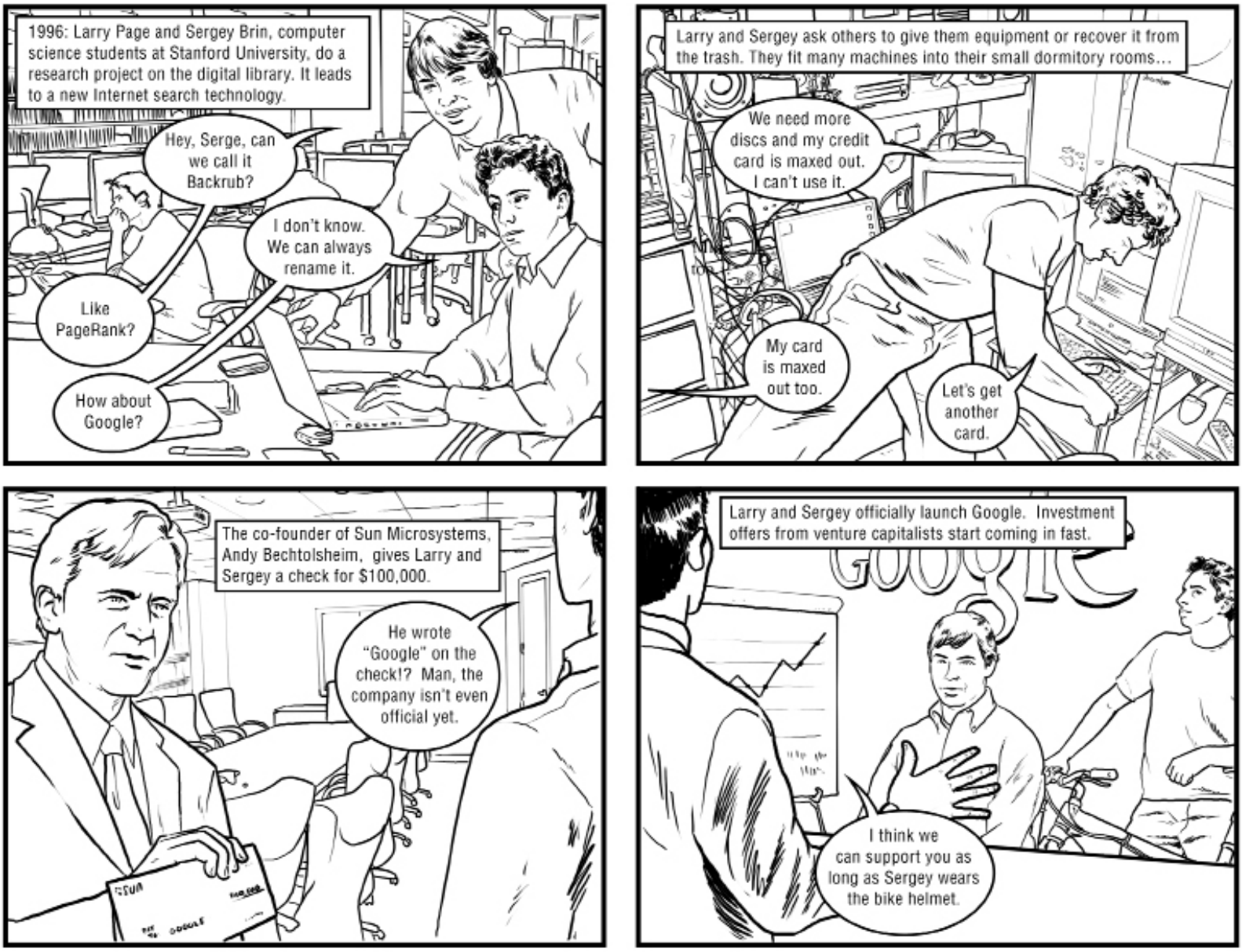
وأضاف هيثم أنه وشقيقه أشرف يحبّان العمل على شيء يهمهما شخصياً ويهم مستقبل الإنسانية.

وكتبا في مدونتهما، "إننا نشعر بأننا جزء من شيء أكبر منا، ونحن نرغب في محاولة كل ما بوسعنا، ولا شيء يمكنه أن يعترض سبيلنا".

وقد حاولا بكل جهد فعلاً، وعملا 12 ساعة يومياً بتمويل زهيد. وادي النيل ليس سيليكون فالي، على الأقل حتى الآن، كما أن الرأسمال المغامر يندر وجوده. لكنهما نالا مؤخراً جائزة نقدية في مسابقة لخطة مشروع أعمال رعتها وزارة الخارجية الأميركية.

قال هيثم إنه وشقيقه أشرف جزء من جيل جديد من رواد أعمال التكنولوجيا التي نشأت في مصر خلال السنوات القليلة الماضية. وأضاف هيثم أنهما يرغبان في أن يصبح موقعهما منبراً للإبداع لأنه سيُلهم مزيداً من الناس. وخلص قائلاً، "لكن سواء أصبح الموقع كذلك أم لا، فإنني سأبقى أعشق هذه الآلات".

Google


1996: Larry Page and Sergey Brin, computer science students at Stanford University, do a research project on the digital library. It leads to a new Internet search technology.
Hey, Serge, can we call it Backrub?
I don't know. We can always rename it.
Like PageRank?
How about Google?
Larry and Sergey ask others to give them equipment or recover it from the trash. They fit many machines into their small dormitory rooms…
We need more discs and my credit card is maxed out. I can't use it.
My card is maxed out too.
Let's get another card.
The co-founder of Sun Microsystems, Andy Bechtolsheim, gives Larry and Sergey a check for $100,000.
He wrote "Google" on the check!? Man, the company isn't even official yet.
Larry and Sergey officially launch Google. Investment offers from venture capitalists start coming in fast.
I think we can support you as long as Sergey wears the bike helmet.

شركة جديدة تطلق زئيراً

كزئير الأسد!

© AP Images

الشغف والنزاهة وقوة التصميم هي ميزات ساعدت محمد (مو) ابراهيم على تحقيق شركته سيلتيل للاتصالات، نجاحاً باهراً في أفريقيا.

© AP Images

يتميّز ستيف جوبز ببعد النظر، والشغف والشخصية القوية. من الصعب تصور العالم من غير إبداعه.

© AP Images

ريتشارد برانسون هو شخص لا يتوانى عن اتخاذ القرارات والمبادرات، وليس مجرد رجل أحلام. وقد جعلته شركات الأعمال التي أسسها يصبح بليونيرا شهيرا.

© AP Images

السمات الشخصية لشاي أغاسي، الذي يظهر وسط الصورة، ساعدته في بيع خطته للسيارات الكهربائية إلى حاكمة ولاية هاواي، ليندا لينغل، إلى اليمين.

ما الذي يجعل من المرء رائد أعمال؟

بقلم جين هولدن

© AP Images

المعلّم الأميركي، إد سوبي، في الوسط ، في مركز الإبداع في بنغالور في الهند. إنه يرمي إلى أن يجعل من هؤلاء الصبيان رواد أعمال.

جين هولدن كاتبة مستقلة لديها خبرة في القضايا الاقتصادية.

هناك أنواع عديدة من روّاد الأعمال. وينتمي روّاد الأعمال الناجحون إلى مختلف الأعمار، ومستويات الدخل، والجنس، والعرق. كما أن لديهم أنواعاً مختلفة من التعليم والخبرة، وينتمون إلى ثقافات مختلفة وبلدان مختلفة. غير أن الأبحاث أظهرت أن معظم روّاد الأعمال يتشاركون في صفات شخصية معينة، تشمل الإبداع، والتفاني، وقوة التصميم، والمرونة، والقيادة، والشغف، والثقة بالنفس، و"الأفكار الذكية" (سمارتس).

- الإبداع يدفع إلى تطوير منتجات أو خدمات جديدة. وهو يجعل رائد الأعمال يحسّن عمله باستمرار. إنه يتعلق بالتعلّم، وطرح الأسئلة، والتفكير بطرق جديدة.
- التفاني يجعل رائد الأعمال يعمل بجهد، 12 ساعة أو أكثر في اليوم، وفي أحيان كثيرة سبعة أيام في الأسبوع، ولا سيما في البداية. يجب أن تحصل الخطط والأفكار على الدعم من العمل الجاد لكي تنجح.
- قوة التصميم التي تعني أنك تريد فعلاً أن تنجح. وأنك لن تستسلم إذا حصل شيء سلبي أو سيئ. فقوة التصميم هي التي تُقنع رائد الأعمال بإجراء اتصال هاتفي آخر، أو قرع باب آخر. ويشكل المال المكافأة بالنسبة لرائد الأعمال الحقيقي، ولكن ما يثير اهتمامه بدرجة أكبر هو النجاح الحقيقي للمنتج أو الخدمة.
- المرونة هي القدرة على التحرك بسرعة عندما تتبدل الأمور. يجب على رائد الأعمال أن يكون مستعداً لتعديل فكرته الأساسية إذا طلب الزبائن شيئاً آخر.
- القيادة هي القدرة على إنشاء قواعد ووضع أهداف محددة. ينهي القادة الجيدون كل شيء يبدأون عمله ويتأكدون من أن الجميع يتبعون القواعد التي وضعوها.
- الشغف هو ما يمنح روّاد الأعمال الطاقة. يستطيع روّاد الأعمال الشغوفون إقناع الآخرين بصواب فكرتهم. يساعد الشغف روّاد الأعمال على الاستمرار في التركيز وجعل الآخرين يأخذون خططهم بجدية.
- الثقة بالنفس تأتي من التخطيط، والخبرة، وما تعرفه. يستطيع روّاد الأعمال الواثقون بأنفسهم الاستماع إلى الآخرين من دون التخلي عن وجهة نظرهم الخاصة.
- "سمارتس" (الأفكار الذكية) أو (Smarts) هو مصطلح أميركي يصف المهارات بالاستناد إلى الحس السليم والذكاء والبديهة. يؤمّن الحس السليم للمرء الغريزة الفطرية الجيدة، أما الذكاء فيجعل منه خبيراً. يملك العديد من الناس الذكاء ولكنهم لا يدركون وجوده. فعلى سبيل المثال، يملك الفرد الذي يحافظ بنجاح على ميزانية عائلية مهارات تنظيمية ومالية. ويساهم التوظيف، والتعليم، والتجربة الحياتية في خلق أفكار ذكية.

كل رائد أعمال يملك بعض هذه الصفات. وفي حال لم يكن يملكها يستطيع أن يوظف شخصاً آخر يملكها. وأهم شيء هو أن تكون مُدركاً لقدراتك وأن تبني عليها.

رواد الأعمال يثابرون على العمل رغم العقبات

© AP Images

هل سيحصلون على تراخيص من حكومة كلكوتا؟ لن يتمكنوا من ذلك إلا إذا نشطوا بقوة كافية.

عندما أطلق ماثيو كئيلو، البالغ 24 عاماً، مشروع معصرة زيت زهور دوار الشمس سنة 2007، كان عليه التغلّب على عقبات غير متوقعة. ولكي يتجنّب إيجار المكان المرتفع في مدينته نيروبي، اختار ماثيو قرية نائية لإقامة مصنعه. غير أن الأمر استغرق من شركة الكهرباء عشرة أشهر لتوصيل الكهرباء إلى مشروعه. كما أن العنف الذي حصل بعد الانتخابات حال بينه وبين موردي بذور دوار الشمس. وقد استطاع الصمود بالعثور على مُولّد كهربائي وعلى مصادر بديلة لبذور دوار الشمس.

إن التحديات التي واجهها كئيلو مألوفة لدى رواد الأعمال في البلدان النامية. لا تختلف القواعد العامة لنجاح مشاريع الأعمال الصغيرة في العالم النامي عن تلك القائمة في العالم المتقدم. لكن الفرق بين الاثنين، هو المستوى الأعلى بكثير من الطاقة والمثابرة المطلوبين من رواد الأعمال في الأسواق النامية حيث العوائق العوائق المتعلقة بمؤسسات الدولة وتلك المتصلة بالبنية التحتية كثيراً ما تكون دائمة ومثبطة للهمة. تتراوح هذه الحواجز بين الأنظمة الحكومية المرهقة والبنية التحتية الرديئة وصولاً إلى ضعف فرض تطبيق القانون.

قال كني أليكس، مؤسس "إي ستريت" (ESTREET)، المؤسسة التي تشجع ريادة الأعمال في نيجيريا، "إن القيام بمشاريع الأعمال في بلدي يتطلب قوة إرادة كبيرة".

ينظر العديد من صُنّاع السياسة وخبراء التنمية في البلدان الغنية إلى ريادة الأعمال كطريقة لتأمين العمل الحر وخلق الوظائف في الأسواق التي لا تقدم سوى فرص محدودة للتوظيف مقابل أجر. وفقاً لما قاله ويم نودى من جامعة الأمم المتحدة في هلسنكي بفنلندا، وقال نودى إن ريادة الأعمال تزيد أيضاً من إمكانية صعود السلم الاجتماعي وتؤدي إلى تمكين المجموعات المهمشة مثل النساء أو المهاجرين. فالعمل الحر يكون، أحياناً كثيرة، الخيار الوحيد المتوفر للشباب الصغار الذين يفتقرون إلى الخبرة والعلاقات الضرورية للحصول على وظائف في القطاع الخاص أو العام.

وذكر نودى، أن إظهار المثابرة واكتساب الخبرة في ريادة الأعمال أكثر أهميةً في البلدان التي لا يكون مناخ الأعمال فيها مشجعاً جداً، وأضاف، "على رواد الأعمال الناشئين، لكي ينجحوا، أن يحاولوا، ويحاولوا مرة أخرى بعد الفشل [وفي الواقع] أن يصبحوا رواد أعمال على حلقات متعاقبة".

وشرح نودى قائلاً، إن الافتقار إلى الخبرة بالنسبة للشباب يجعل من الصعب عليهم رؤية فرص الأعمال والاستفادة منها ففي الولايات المتحدة أو المملكة المتحدة، بإمكان رواد الأعمال الطموحين الاستفادة من برامج ريادة الأعمال والمقررات الدراسية التي نادراً ما تتوفر في البلدان النامية. ويضيف نودى، أنه علاوة على ذلك، يفتقر الشباب عادة إلى الضمانات الضرورية للحصول على قرض مصرفي، وهم أكثر تعرضاً إلى إتّباع مسارات غير سليمة وممارسة نشاطات غير مشروعة، على سبيل المثال.

إن وجود موجّه مخلص لديه بعض الخبرة أو المعرفة في مشاريع الأعمال يساعد في أحيان كثيرة. فقد حصل كئيلو على المشورة من والده الذي يدير هو أيضاً شركة أعمال. ويُوصى أليكس بأن يبقى رواد الأعمال المبتدئون على اتصال فيما بينهم، وأن يتبادلوا قصص مشروعاتهم م. وأضاف، "عادة سيكون هناك شخص ما لديه الحل."

قال أيمن الطرابيشي من جامعة جورج واشنطن، بالعاصمة واشنطن، إن الأفضلية الأخرى لوجود شبكة اتصالات هي أن رواد الأعمال أو خبراء الأعمال الآخرين، المحليين منهم أو الدوليين، قد يقدمون عناوين أساسية للاتصال بها أو يوفرون أشكالاً أخرى من الدعم. كما من الممكن لمثل هؤلاء الموجهين أن يصبحوا مستثمرين أو زبائن في نهاية المطاف."

تتيح الإنترنت المساواة في فرص النجاح بالنسبة لرواد الأعمال في البلدان النامية الذين يفهمون التكنولوجيا جيداً. وفي أحيان كثيرة يتمكن رواد الأعمال الشباب من أصحاب مشاريع الأعمال الصغيرة من الصمود من خلال التصرف بذكاء وحكمة، مثلما فعل كئيلو الذي تعلّم تصليح معداته عندما لم يجد أحداً غيره للقيام بذلك. ويلجأ أصحاب مشاريع الأعمال الصغيرة أيضاً إلى العثور على "رعاة" من القطاع الخاص، أو ينشئون مشاريع أعمالهم "تحت الرادار"، أي دون أي تسجيل حكومي. وقد يكون الراعي للمشروع من القطاع العام، مسؤول حكومي يقدم الخدمات لرواد الأعمال الشباب.

ووفقاً لخوليو دي كاسترو من كلية بابسون في وِلّسلي بولاية مساتشوسيتس، فإن غياب الموافقة الرسمية، أو سند الملكية أو العقد القابل للتنفيذ يحدّ من قدرة مشاريع الأعمال الصغيرة على النمو. إذ إن مشاريع الأعمال غير الرسمية تتطلب رأسمالاً وتكاليف نقل أعلى، ومشاكل تخزين أكثر، وصعوبات أكبر في توظيف قوى عاملة من نوعية جيدة، كما تكون قدرتها أقل في تنفيذ العقود. لهذه الأسباب، كثيراً ما يضطر رواد الأعمال الأكثر طموحاً لبذل جهود كبيرة جداً لكي يسجلوا شركاتهم وبذلك يحصلوا على التراخيص الضرورية.

© AP Images

صناع الخزف في بلدة بات ترانغ القريبة من هانوي بفيتنام قد يجدون أنه من الأسهل عليهم تجارة منتجاتهم في ظل قواعد حكومية غير صارمة.

ومهما كان ما يفعلونه، عليهم مقاومة الفساد وترسيخ سمعة مبنية على الأخلاقيات العالية، وفقاً للخبراء. يقول شافي ماثر، رائد المشاريع الاجتماعية في ولاية كيرالا، بالهند، "تمسّكوا بقوة بالأخلاقيات ودعوها تشّع من حولكم وكونوا بكل بساطة مثابرين".

وقال كينيث مورس، رائد الأعمال والأستاذ الزائر في كلية الأعمال إيسادى (ESADE) في برشلونة، بإسبانيا، "بينما تدرك الحكومات أهمية ريادة الأعمال بالنسبة للتنمية والنمو، فإنها بدأت ببطء في تخفيف الأنظمة والقيام بتنفيذ البرامج لدعم رواد الأعمال بوتيرة بطيئة. ولاحظ مورس تغيرات إيجابية في المواقف إزاء ريادة الأعمال في الأردن، ولبنان، والإمارات العربية المتحدة، وباكستان. يقول تقرير للبنك الدولي إن كزاخستان، ورواندا، وبيرو، وفيتنام، وكاب فيردي، وطاجيكستان، وزامبيا كانت سنة 2010 من بين الاقتصادات التي تحسنت بدرجة أكبر من حيث سهولة ممارسة الأعمال فيها.

> "اتخذ موقفاً حازماً حول الأخلاقيات ودع ذلك يشع من حولك، وكن مثابراً".

أما بالنسبة لشركة أعمال كئيلو، فإنها تواجه عقبات جديدة أثناء نموها. غير أن رائد الأعمال الكيني لا زال متفائلاً بالنسبة للمستقبل. فقد قال لموقع إيست أفريكا إن فوكوس (East Africa in Focus) ، وهو موقع معلومات إقليمي على شبكة الإنترنت، إنه بصدد التخطيط لخطوته المقبلة: مطحنة طحين.

ساهمت كاثرين لويس في هذا المقال.

شركات الاتصالات تطلب الرقم "بيز" (Biz) للتنمية

© AP Images

هناك الكثير من الزبائن المحتملين، والكثير من عدم الاستقرار.

لا يتوفر العديد من الخدمات في الصومال بسبب الحرب الأهلية. لكن الخطوط الهاتفية تعمل بشكل جيد بفضل روّاد أعمال مثل نصرة مالين.

إشارة مشغول

في العام 1997، كانت نصرة مالين واحدة من ستة روّاد أعمال أسّسوا شركة "نيشن لينك"، وهي شركة مشغّلة لخدمات الاتصالات الهاتفية في موقاديشو، العاصمة ومركز العنف في بلادها. فكرت مالين وشركاؤها بأنهم يستطيعون اختراق السوق رغم جميع الصعاب والتنافس مع ثلاث شركات راسخة والتعامل مع التحديات الأمنية.

Courtesy Photo

نصرة مالين

وكانوا على حق في ذلك.

أصبحت شركة نيشن لينك مشغلة ناجحة لخدمات الاتصالات الهاتفية، وتقدم خدمات سلكية ولاسلكية إلى 300 ألف زبون، وتوظف ما يزيد عن 1500 عامل.

لكن مالين وشركاءها لا يستطيعون الاعتماد على أن مركز الشركة في السوق آمن- فصناعة الاتصالات تنمو بسرعة وهناك قدر كبير من المنافسة. كما لا توجد حكومة قوية في الصومال، ولذلك يتوجب على شركة نيشن لينك أن تقوم بجهد إضافي لحماية أعمالها. تعمل نسبة 40 بالمئة من موظفيها على ضمان الأمن في الشركة. وقالت إنه في حال طلب أحدهم

© AP Images

بفضل مشغلي شركات الاتصالات يمكن لهذا الطبيب المتطوع تلقي المكالمات الهاتفية.

رشوة فإننا "ندفع عادةً لأنه في حال قاومناهم، فقد يؤدي ذلك إلى مقتل أحد الناس."

تنمو الشركة رغم العنف وغياب الأمن. قالت مالين إنها هي وموظفيها يأملون في "إحلال السلام والتنمية في بلدنا". في العام 2000، شاركت نيشن لينك شركتين أخريين لبدء شركة الإنترنت الصومالية من أجل تأمين إمكانية الوصول إلى الإنترنت في الصومال وفي بعض البلدان الأفريقية الأخرى.

حوالي 40 في المئة من الموظفين يعملون على ضمان الأمن في الشركة.

مكالمة واحدة في كل مرة

في أتلانتا، بولاية جورجيا، تتفهم جنيفر بانتنغ-غرادن عمل مالين وأهدافها. حاولت المحامية بانتنغ-غرادن، بدء مشروع أعمال في بلدها الأم، سيراليون. فقد مرت سيراليون أيضاً بفترة من الحرب الأهلية، قالت إن نيشن لينك تساعد في إحلال السلام والتنمية من خلال خلق فرص العمل، وتأمين إمكانية الوصول إلى المعلومات، وتحسين نوعية الحياة.

فبالنسبة لمالين، إن عمل نيشن لينك يرتبط أيضاً بالثقة بالنفس وبالوضع الاجتماعي. فقد أنتجت عائلتها روّاد أعمال طوال أجيال عديدة، وقبل اندلاع الحرب الأهلية كان لدى عائلتها العديد من شركات الأعمال التي تملك أصولاً بملايين الدولارات. تلقت مالين تعليمها في الصومال والولايات المتحدة حيث نالت شهادة في إدارة الأعمال والمالية. كما كان العمل مع والدها وأعمامها مهماً أيضاً. قالت إنهم علّموها كيف "تفكّر وتعمل بصورة مستقلة".

ومن أجل إثبات مكانتها في نيشن لينك، حاولت مالين تحقيق نتائج أفضل مما يحققه العاملون الذكور، ولذا فهي الآن رئيسة قسم المالية والمرأة الوحيدة من بين قادة الشركة. وفي المنزل فإنها متزوجة من طبيب وهي أم لأربع بنات. ولذا فإنها تفهم شؤون العائلة وشؤون الأعمال. تعتقد مالين أنه بإمكان عدد أكبر من النساء أن يصبحن رئيسات في شركتها، وهي تدعمهن. وهن من النساء اللواتي يعتنين بشؤون أسرهن، ولكنهن يسعين أيضاً إلى الفرص كرائدات أعمال.

كشف حقيقة الخرافات

رواد الأعمال يولَدون كرواد أعمال، ولا يُصنعون

هذا بعيد كل البعد عن الحقيقة. العقلية الريادية يمكن تنميتها في المناخات الصديقة لمشاريع الأعمال وتكافئ الذين يخاطرون. كما ان مهارات ريادة الأعمال يمكن تعليمها. من الصعب جداً ان تصبح رائد أعمال إذا لم تكن لديك أي فكرة حول منتج جديد أو خدمة جديدة، أو إذا كنت تفتقر إلى المبادرة للعمل لحسابك الخاص. لكن إذا كنت تلبي هذين الشرطين، فيصبح بإمكانك الحصول على المهارات الضرورية. أنطلق وباشر بإنشاء شركة، وأفشل ثم تعلّم من أخطائك. حسناً، هذه طريقة قاسية. بإمكانك إتّباع طريق أسهل من خلال متابعة مقررات تعليمية حول ريادة الأعمال التي تقدمها بعض البلدان في عدد متزايد من الجامعات وبعض المدارس الثانوية. بإمكانك أيضاً السعي للحصول على المشورة من منظمات ريادة الأعمال المحلية والوطنية حول كيفية تطوير وتنفيذ الأفكار الخاصة بمشاريع الأعمال. وأخيراً، بإمكانك اللجوء إلى رائد أعمال لديه خبرة أو الدخول إلى شبكة موجهي رواد الأعمال على شبكة الانترنت لمناقشة مشروعك الجديد. وفي حال فشلت، رغم كل ذلك، سيكون بإمكانك دائماً الادعاء بأن ... رواد الأعمال يولدون ولا يُصنعون.

رواد الأعمال فاعلون منفردون

بعضهم هكذا. لكن في أحيان كثيرة، يعتمد رواد الأعمال المحتملون على شريك أو شركاء للبدء بشركة. مثلاً، في المملكة المتحدة، تبلغ نسبة الشركات الجديدة المبتدئة التي يساهم فيها أكثر من مؤسس واحد 40 بالمئة، كما ان عائدات الشراكات هي أعلى بنسبة 10 بالمئة من الشركات الجديدة التي يملكها فرد واحد. حتى ستيف جوبز (مؤسس شركة آبل) عمل مع ستيف فوزنياك ورونالد واين قبل ان يعمل لحسابه الخاص. بإمكان الشريك – فرد من العائلة أو صديق –ان يأتي بالمهارات أو الخبرات التي تفتقر إليها، وان يقدم الدعم المعنوي خلال الأوقات العصيبة. وحتى ان بناء الشركة يُشكّل نشاطاً اجتماعياً إذ انه يستلزم توظيف العاملين، والسعي وراء المستثمرين، وإقناع الزبائن بالشراء منك. بإمكانك ان تفعل كل ذلك بمفردك ما دمت لا تنام، ولا تأكل، ولا تغتسل. ولكنك لا تريد إخافة الناس الأساسيين لعملك بمظهرك التعيس ورائحتك الكريهة. لذا سيكون من الأفضل لك ان تأخذ شريكاً وان تُقسّم العمل والمسؤوليات بينكما.

رواد الأعمال تدفعهم فقط الرغبة في جني الأرباح

كلا، ليس بالحقيقة! الكسب المالي قد يكون الهدف النهائي، لكنه نادراً ما يكون الهدف الوحيد. بعض رواد الأعمال يدفعهم حب تحقيق أحلامهم أو أفكارهم أو تصميمهم على انتهاز فرصة قائمة في السوق. يقول معظم أصحاب مشاريع الأعمال الصغيرة الأميركيين ان ما حفزهم للبدء بمشاريع أعمال جديدة هو رغبتهم في الحصول على الاستقلالية – عمل ما يحبونه، وبالطريقة التي يحبونها. وفي أماكن أخرى، يلجأ الناس إلى ريادة الأعمال لأن خياراتهم تكون محدودة. فحيث يندر وجود أصحاب العمل والوظائف، يمكنك ان تصبح صاحب عملك الخاص وان تساهم بصورة غير مباشرة في المجتمع عن طريق إعطاء المستهلكين مزيداً من الخيارات، أو خلق الوظائف، أو جعل العالم مكاناً أفضل بطرق أخرى. وعندما تُدرك ان بإمكانك الاستمتاع بالمال والاحترام الاجتماعي معاً، فقد تقابل أحد رواد الأعمال من ذوي الوعي الاجتماعي الذي يجعلك تخجل من نفسك. لأن هؤلاء الناس يتابعون عن وعي أهدافاً اجتماعية في الوقت الذي يحافظون على أنظارهم موجهة إلى النتيجة المالية النهائية. فالأولوية بالنسبة لهم هي زيادة الأثر الاجتماعي لشركاتهم بدلاً من مجرد الربح.

رواد الأعمال بحاجة إلى الكثير من المال للبدء بمشروع أعمال

هذا هراء! ففي الولايات المتحدة، بإمكانك البدء بمشروع أعمال أساسي، على سبيل المثال، تقديم خدمات التنظيف أو إقامة كشك لبيع الفواكه، بمبلغ مئتي دولار. وفي البلدان الأقل تقدماً، يمكن ان تكون الكلفة الأولية أقل بكثير. أما الإبداع فبإمكانه ان يساعدك في خفض هذه الكلفة، على سبيل المثال، بإمكانك الاعتماد على التسويق المباشر بدلاً من الإعلانات المكلفة للوصول إلى الزبائن المحتملين. كما ان الموارد المتوفرة أو غير المكلفة للشركات الجديدة على شبكة الانترنت تقدم فرصة أخرى لتوفير المال. وبوجه عام، يتوقف الرأسمال المطلوب لإطلاق واستدامة أي شركة على نوع الأعمال الذي تريد الدخول فيها. فالشركة المقامة في المنزل دون موظفين سوف تتطلب رأسمالاً أقل من الشركة القائمة في مكتب بالإيجار أو مساحة للبيع بالتجزئة التي تحتاج إلى طاقم من الأيادي أو العقول المستأجرة. إن تقدير الاحتياجات للرأسمال الأولي والتشغيلي هو أحد اصعب التحديات بالنسبة لرائد الأعمال المبتدئ. وهكذا، لا تلقي اللوم على نفسك كثيراً عندما تدرك انك قللت من تقديرك للكلفة. فالمشاريع التي توظف فيها ملايين الدولارات والتي تعتمد على جيش من المستشارين تخطئ في التقدير أيضاً.

رواد الأعمال الحقيقيون ينجحون دائما

هذا هراء! فقط الذين لا يخاطرون أبداً لا يفشلون أبداً. في الولايات المتحدة، حوالي نصف شركات الأعمال الجديدة تقريباً تسقط في السنوات الأربع الأولى. لكن رواد الأعمال الحقيقيين يواجهون أوقاتاً صعبة عندما لا يقبلون التخلي عن أفكارهم حتى بعد ان تكون محاولاتهم الأولى قد باءت بالفشل. والكثير منهم ينهضون مجدداً للقيام بمحاولة جديدة. فالذين يتعلمون من الأخطاء السابقة يكون من الأكثر احتمالاً لهم ان ينجحوا في المرة الثانية، أو الثالثة، أو .... العاشرة! الشركات الجديدة تفشل لكون سوقها غير كافٍ أو لعدم تحديد سوقها بشكل صحيح، أو غياب التخطيط، أو لكون التمويل غير كافٍ، أو لأسباب أخرى. وهكذا، إذا فشلت في المرة الأولى، عليك ان تنظر إلى ما الذي كان خاطئاً والتوصل إلى الاستنتاجات المناسبة بالنسبة للمستقبل. قد يدفعك هذا التحليل إلى إعادة النظر في خطة مشروعك أو تنفيذه، وإلى التفكير بنوع مختلف تماماً من مشاريع الأعمال أو... التقدم بطلب للعمل في وظيفة مُنتظمة. أياً كان ما تفعله، تخَلّص من "خجل" الخسارة وواصل التحرك. وستكون برفقة جيدة: هنري فورد، وستيف جوبز، وبيلّ غيتس، وسواشيرو هوندا جميعهم خبروا الفشل قبل ان يحققوا النجاح.

مصباح شمسي بسعر 25 دولارا لملايين الناس

Courtesy of Yann

إنها قد تجد بعض الفوائد من الكهرباء.

ما هو عدد الناس المطلوب لاستبدال فانوس يعمل بالكاز من القرن التاسع عشر بمصباح يعمل بالطاقة الشمسية من القرن الحادي والعشرين؟

أثبتت شركة كوزموس ايغنايت إنوفايشينز أن الأمر لا يتطلب أكثر من شريكين.

قام احد الشريكين، وهو ماثيو سكوت، بقيادة التصميم والتطوير لمصباح يعمل بالطاقة الشمسية عندما كان طالبا في كلية الأعمال في جامعة ستانفورد في العام 2003.
يستند هذا المصباح إلى تكنولوجيا الدايودات الضوئية التي تستخدم كهرباء أقل بكثير من المصابيح المتوهجة أو مصابيح الفلوريسنت.

أراد ماثيو في بادئ الأمر استخدام المصباح في المباني

© AP Images

شراء السلع والتبضع على نور مصباح الكيروسين في لاغوس؟ تطلّع ولكن لا تستنشق.

Courtesy Photo

آميت شوغ يحمل المصباح الجبار (مايتي لايت).

Courtesy Photo

مخترع المصباح الجبار (مايتي لايت) مات سكوت بصحبة مستخدمي اختراعه.

التجارية أو الطائرات. ثم قرأ كتاب "الثروة في أسفل الهرم" فقام بتغيير نهجه. يصف كتاب سي. كاي براهالاد الفرص التجارية التي يوفرها بليونا ونصف نسمة في العالم ممن يعتاشون على اقل من دولارين ونصف الدولار في اليوم. وأراد سكوت أن يصل بمصباحه إلى بعض من هذه الملايين.

في هذا الوقت، دخل شريك آخر، وهو صديقه القديم آميت شوغ، في المعادلة. طلب سكوت من شوغ الذي كانت لديه خبرة في إدارة الأعمال، مساعدته في إعادة تصميم المصباح للناس الفقراء في الهند، موطن شوغ، حيث يعتمد ملايين الناس على فوانيس الكاز الخطرة والملوثة للإنارة. أنشأ سكوت وشوغ مشروعاً مشتركاً، وهي شركة كوزموس ايغنايت انوفايشينز، التي لها مكاتب في سيليكون فالي في كاليفورنيا وفي نيو دلهي. قام سكوت بتأمين الدعم المالي من رأسمالي مغامر قديم يمول المشاريع في سيليكون فالي، وتوجه شوغ إلى المنظمات غير الحكومية المحلية في الهند لاختبار المصباح.

قال شوغ، "لقد شكل ذلك جسرا بين محور التكنولوجيا العالية وسوق الملايين من الفقراء الذين يتوقون للحصول على حياة أفضل."

إن المصباح، الذي أطلق عليه اسم "الضوء الجبار" (مايتي لايت)، هو كناية عن مصباح دايودي يعمل بالطاقة الشمسية، متعدد الوظائف، ومقاوم للمياه، والصدمات، ويمكن شحنه بالطاقة كي يعمل لمدة ثماني ساعات، ومصمم ليخدم 100 ألف ساعة. بدأت شركة كوزموس ايغنايت ببيعه في الهند بسعر 50 دولاراً في العام 2006.

وقال شوغ إن دافعه هو وسكوت كان الرغبة في "رد الجميل للمجتمع والحصول على شعور جيد بشأنه من خلال هذه العملية." ولقد باعوا وحدات "الضوء الجبار" من خلال المنظمات غير الحكومية، والوكالات الدولية، والحكومة الهندية، والموزعين التجاريين. واختاروا عدم إتباع المسار التقليدي لمجموعات المساعدات والتنمية التي تعتمد على الجمعيات الخيرية والمؤسسات الخاصة للحصول على الموارد المالية، التي تنضب في بعض الأحيان تاركة مقدمي التكنولوجيا في طي النسيان. وأضاف، "ما أردناه بدلاً من ذلك كان مؤسسة تجارية تجعل مشروعنا مستداماً بمرور الزمن."

أنشأ شوغ عمليات تصميم وتجميع في غورغاون، بالهند، وعمل مع سكوت لجعل سعر هذا المصباح مقبولاً أكثر لأن العديد من فقراء الهند لم يتمكنوا من تحمل سعره الأصلي. والآن يباع النموذج المحسن والأكثر إشراقاً منه بسعر 25 دولارا.

عندما تكون لديك أهداف اجتماعية في ذهنك، فإنك "لن تصبح مليونيرا في أي حال."

باعت حتى الآن شركة كوزموس ايغنايت 150 ألف وحدة من هذا الضوء الجبار في 18 بلدا. وقد وسعت الشركة خط الإنتاج لسبعة بنود أخرى، تشمل مصابيح الإنارة المنزلية وإنارة الشوارع العاملة بالطاقة الشمسية.

أشار شوغ إلى أن "الفكرة هي زيادة الأثر الاجتماعي بدلا من الأرباح، لكن منذ البداية يجب أن تعرف أنك لن تصبح مليونيرا."

عندما بدأ الصيادون والحائكون استخدام الضوء الجبار لتمديد ساعات عملهم، أدرك شوغ أنه هو وسكوت كانا على المسار الصحيح. وخلص إلى القول "عندما تدرك ذلك، يصبح كل تحدٍ يواجهك أمرا ممتعا ومثيراً".

Courtesy of I Am White

رسم لفنان صيني شاب يطلق على نفسه اسم "أنا أبيض".

Courtesy of 4wallz

تركيب فني مقام في الشارع في شنغهاي.

الفن والمال يتمازجان لإطلاق شركة "نيوكا" في الصين

Courtesy of Mad Science

آدم شوكورا إلى أقصى اليسار، وشون ليو إلى أقصى اليمين، مع فريق عمل/فنانين يعملون لدى نيوكا إيدج. (بالإذن من ماد ساينس).

لا يبدأ العديد من روّاد الأعمال شركات أعمالهم بحفلات صاخبة كما فعل شون ليو. ففي العام 2007، أجرى حفلة باذخة في شنغهاي لإطلاق شركة نيوكا، المؤلفة من مجموعة من الفنانين والموسيقيين الصينيين. وقد جذب هذا الحدث الذي شاركت فيه 62 مجموعة من المصمّمين وثماني فرق روك مستقلة ومذيعي التسجيلات الموسيقية؛ وشاهد الحفل أكثر من 10 آلاف شخص.

درس ليو المقيم في كاليفورنيا موضوع العلاقات الدولية في كلية الدراسات الدولية العليا في جامعة جونز هوبكنز في نانجينغ، الصين. وعندما كان في بلاد أجداده، سحره وألهمه الفنانون الصينيون الشباب. كما لاحظ أنهم "يسعون إلى تحقيق شغفهم بموارد قليلة جداً ولا يحصلون سوى على قدر ضئيل من التقدير". ولذلك قرّر ليو أن يفعل شيئاً حيال ذلك.

بعد الحفلة

خلقت حفلة إطلاق نيوكا ضجة كبيرة تجاوزت المجتمعات المبدعة في الصين. ولكن ما أدهش ليو، أن إيرادات الإعلانات والدفعات عبر الهواتف النقالة، التي استندت إليها خطة العمل لم تتحقق مادياً أبداً.

يتذكر ليو أنه اتضح بأن الخطة "لم تكن ذات صلة بالموضوع". فقام بخفض عدد الموظفين في الشركة، ونقل مكتبها إلى مكان أصغر مساحة، وتحوّل إلى شركة لاستضافة المواقع على شبكة الإنترنت بكلفة أقل. وقال: "كنت أعرف دائماً أن هناك قيمة في الفنون والموسيقى الصينية البديلة غير التقليدية". كان التحدي يتمثل بالعثور على نموذج للأعمال من شأنه مساعدة الفنانين على بيع أعمالهم بينما يحقق إيراداً للشركة."

وجاء التحوّل عندما اتصلت به شركة فلامنغو انترناشونال لاستشارات أبحاث الأسواق العالمية، وطلبت البحث عن فنانين

صينيين شباب للمشاركة في حملة إعلانية لشركة نايكي. فقامت شركة نيوكا بالتنقيب في قاعدة بياناتها وجمعت تقريراً حول الاتجاهات الثقافية للشباب في الصين وأنتجت صوراً ومواد من أشرطة الفيديو ذات صلة بالموضوع. فأثارت جودة العمل المنفذ خلال وقت قصير نسبياً إعجاب شركة الاستشارات.

من معجب إلى شريك

وبينما كانت نيوكا تجذب المزيد من الأعمال في مجال الاستشارات، انضم إلى الشركة أحد المعجبين بها، وهو آدم شوكورا، الذي يملك خبرة وخلفية في التسويق، وأصبح يلعب دوراً بارزاً في إدارة مشاريع الاستشارات. وفي العام 2009، أطلق سوية مع ليو شركة "نيوكا إيدج"، وهي وكالة إبداعية تركز اهتمامها على إنتاج المحتوى والأبحاث السوقية، وتخطيط الأحداث استناداً إلى مواهب ما يزيد عن 30 ألف مستخدم لخدمات شركة نيوكا الأم. ساعدت شركة "نيوكا إيدج" في تنظيم أحداث تضمنت تنظيم عرض فني للرسوم الجدارية، وفن قطع القماش المنزلقة التي يستخدمها مذيعو التسجيلات الموسيقية والموسيقى الحية، ونفذت مشاريع أخرى لزبائن مثل شركة بيبسي كولا وشركة أبسولوت فودكا.

وأوضح ليو، "لقد أدركنا القيمة الهائلة التي يمكن لهؤلاء الفنانين تقديمها إلى الشركات التي تتطلع إلى خلق محتوى إبداعي يقوم على أحدث التكنولوجيات لمساندة جهودهم التسويقية"، وأضاف، إن نموذج الأعمال الجديد أثبت على أنه مربح.

وشدّد ليو إنه وشوكورا يريدان "الاستمرار في إحداث فرق في الصناعة الإبداعية". وفي العام 2010، أطلقا شركة جديدة هي "إيدج كريتيف كولكتيف" (EDGE Creative Collective) كجزء من الشركة القائمة، من أجل تمثيل الفنانين المشاركين مع نيوكا في عالم الأعمال. لم يصبح حتى الآن التنافس قوياً بعد في الصين في قطاع الأعمال هذا، وأقام بعض المنافسين أيضاً علاقات مع فنانين عصريين كما فعلت شركة نيوكا إيدج.

> "علينا أن نعمل مع أناس مبدعين للغاية."

وأوضح ليو أن الأعمال أصبحت جدية، ولكنه هو وشوكورا لا يزالان يجدان الكثير من المتعة.

وختم ليو حديثه قائلاً: "علينا أن نعمل مع مبدعين متفوقين ونوع المحتوى الذي ننتجه ليس من نوع الإعلانات العادية المملة". هل يرغب أحد في تصوير فيلم أزياء مع مصور-مصمم أزياء غير تقليديين؟

© AP Images

فنانون صينيون شباب يحولون حتى الوشم إلى فن. (الصورة للاسوشيتد برس).

الرقص في سوق الإنترنت

© AP Images

كيف تدير نادٍ للرقص عندما يكون هناك الكثير من الرقص في الشوارع؟

أصبح روبرتو فرمينو فارس موسيقى اسطوانات عندما كان في السادسة عشرة من عمره. كان يحمل معداته الصوتية ويذهب إلى أماكن تجمّع الناس للعب الموسيقى كي يرقصوا على إيقاعها. يتذكر فرمينو أن "هذا الأمر كان سهلاً جدا." وبعد خمس سنوات، وسّع خطواته وافتتح نادياً للحفلات. فقد أراد تعميم موسيقى الرقص الإلكترونية بقدر ما أراد كسب بعض المال.

ولكن تبين له أن جعل الناس يتمتعون بعروضه الموسيقية هو أمر صعب. كان سكان منطقة سكانها من ذوي الدخل المنخفض في مدينة ساو باولو حيث كان يعيش يفضلون الألحان التقليدية أكثر. تنهد ثم قال "إن تغيير الثقافة والتفضيلات الثقافية هو أمر صعب حقاً." لذلك لم ينجح هذا العمل جيداً. ولكن فرمينو لا يندم على التجربة: فقد علمته أن مشروع الأعمال لن ينجح جيداً إلا إذا كان الزبائن يرغبون في الخدمات أو المنتجات التي يقدمها.

في عام 2010، انضم إلى ابن عمه جيفرسون سواريس، الذي كان يدير شركة لتصمم صفحات الإنترنت. كانت شركة سواريس تصارع من أجل البقاء. فساعده فرمينو في إنشاء منبر على الإنترنت يسمح لزبائن الشركة بإنشاء مواقعهم الخاصة تدريجياً بكلفة أقل. وبحلول الوقت الذي انطلقت فيه الشركة، كان قد أصبح لدى فرمينو في الواقع شيئاً جديداً في ذهنه – إنشاء سوق على الإنترنت للخدمات المحلية. ففي الكثير من الأحيان، كانت شركات الأعمال الصغيرة التي تحتاج إلى توظيف مصورين، ومصممين، ومنظمين لواجهات المتاجر وغيرهم من مقدمي الخدمات لا تعرف أين تجد هؤلاء.

تصور فرمينو أن المنبر الذي تتيحه شبكة الإنترنت سيشكل طريقة جيدة لمساعدة الطرفين في الاتصال ببعضهما البعض وتسهيل المعاملات فيما بينهما، بحيث تفرض شركته رسوم وساطة ضئيلة. بدأ فرمينو وشركاؤه يستكشفون الفكرة خلال الأشهر الستة الماضية، ويتحدثون إلى المحامين، وإلى زملائهم من رواد الأعمال، وإلى غيرهم. وقال، نحن "نقوم بتنقيح وتحسين وصقل الخطط ذات الصلة في كل يوم تقريبا."

يشكل التمويل المشكلة الكبرى، لأن المستثمرين "الملائكة" أو المغامرين في البرازيل الذين يريدون الحصول على عائدات عالية لاستثماراتهم لا يدعمون عموماً سوى شركات الأعمال التي يعرفونها. وليس هناك سوى عدد قليل من هؤلاء المستثمرين الملائكة الذين يفهمون المشاريع على الإنترنت، خاصة الشركات التي لا زالت في مراحلها الأولى. ولكن فرمينو خلال بحثه عن رأس المال لم يجنح لليأس. وأحد السبل التي يستكشفها هي مسابقات خطط الأعمال، التي تعطي لرواد الأعمال الناشئين الفرصة للفوز ليس بالأموال اللازمة لبدء شركة فحسب، إنما بالدعاية أيضاً.

Courtesy Photo

روبرتو فرمينو.

يدرس فرمينو، الذي يبلغ الآن 26 عاماً، الهندسة في جامعة ساو باولو حيث يدير هناك مركزاً لرواد الأعمال في حرم الجامعة وعلى الإنترنت. في ذلك المركز، يتبادل رواد الأعمال من الطلاب الأفكار والتجارب مع بعضهم البعض ومع أصحاب شركات الأعمال العريقة الذين يأتون للتحدث معهم. وقد أصبح المركز يحظى بشهرة بين الطلاب الذين يديرون مشاريعهم الخاصة أو يفكرون بإنشاء شركة. ويعمل المركز أيضا على تطوير برنامج لريادة الأعمال من شأنه أن يوسع مادة تدريس إدارة الأعمال الأساسية التي تقدمها الجامعة. يستمد فرمينو وزملاؤه معلوماتهم من برامج مماثلة في جامعات في الولايات المتحدة وأميركا اللاتينية للحصول على أفضل الممارسات المتاحة.

لكن دافع ريادة الأعمال لدى فرمينو لا يتوقف أبدا. فقد قال إن "الأفكار تتفجر في رأسي". وهو يختار فكرة واعدة أكثر من غيرها ثم يعمل عليها. أما الأفكار الأخرى فإنه يتبادلها مع الأصدقاء ورواد الأعمال الآخرين. فإذا كنت بحاجة إلى فكرة، لا تتردد في الإخبار بها والحديث عنها.

© AP Images

السوق على الإنترنت يتيح للبعض مثل هذه الأم البرازيلية البحث عن فرصة للعمل من أي مكان.

مراهقة تمسك بزمام الأحداث

© AP Images

زينات عيد الميلاد في ساحة المذود بمدينة بيت لحم بالضفة الغربية

عندما أنشأت وعد الطويل شركة أعمال، لم تكن لديها أي فكرة حول طبيعة ريادة الأعمال. وللمشاركة في مباراة في المدرسة الثانوية، أنشأت شركة لإدارة وتنظيم المناسبات والأحداث الخاصة أطلقت عليها اسم "تين تاتش". وظفت الطويل 28 طالباً من زملائها لإرسال الدعوات، واستئجار المرافق، وتنظيم تقديم الطعام، ونظمت شركة تين تاتش حفلات أعياد الميلاد للأطفال، وزينت المنازل الخاصة والمباني في مدينة رام الله في الضفة الغربية في عيد الميلاد، وفتحت متجراً لبيع الهدايا في عيد القديس فالنتاين.

قالت الطويل: "حرصنا على الاهتمام بجميع الترتيبات من الألف إلى الياء."

وقد حازت شركة تين تاتش على جائزة أفضل شركة طلابية في الأراضي الفلسطينية، كما نالت التقدير عن أفضل شركة طلابية لعام 2007 في العالم العربي في مباراة إنجاز العرب السنوي التي تجريها شركة إقليمية. وخلال المباراة، تّم اختيار الطويل كأفضل مسؤولة تنفيذية طالبة للعام 2007 في العالم العربي.

وقامت الطويل ببيع شركتها بعد ستة أشهر ووزعت الأرباح على المستثمرين وفقاً لقواعد المشروع. وعندما التحقت الطويل بجامعة بير زيت، كان قد أصبحت لديها أفكار أخرى.

شرحت قائلة، "بدأت أحلم بعملي التجاري في المستقبل. واكتشفت أنني أستطيع أن أتولى قيادة شركة."

في عام 2010، دعا الرئيس أوباما الطويل لحضور القمة الرئاسية لرواد الأعمال في واشنطن. وكانت الطويل أصغر المشتركات سناً وتحدثت في حلقة نقاش حول روح ريادة الأعمال لدى الشباب. تأثر بها رئيس كلية بابسون، لن شلزينجر، إلى درجة أنه قدم لها منحة دراسية للحصول على درجة الماجستير في برنامج إدارة الأعمال في كليته.

في ذلك الوقت، كانت لدى الطويل فكرة إنشاء مركز أنشطة ترفيهية للشباب الفلسطينيين في الضفة الغربية. وقالت، "أريده أن يكون مكاناً فريداً للتجمع يجمع بين المرح ونمو الشخصية". شملت خطتها إنشاء مكان للعب البولينغ، وحلبة تزلج، وملعب غولف مصغر، ومكتبة. وأضافت، "يحتاج الشباب الفلسطينيون إلى مكان كهذا لأنهم يعيشون حياة صعبة". وتأمل الطويل أيضاً في خلق فرص عمل لنظرائها، الذين لا يملكون فرصاً كثيرة للتوظيف. استناداً إلى المكتب المركزي الفلسطيني للإحصاءات فقد بلغت نسبة الشباب العاطلين عن العمل في الضفة الغربية وغزة حوالي 40 بالمئة في عام 2010.

Ken White

وعد الطويل تتحدث في القمة الرئاسية لرواد الأعمال في واشنطن 2010

تدرك الطويل أنه سوف يكون من الصعب تنفيذ فكرتها. ولذا، بعد التحدث مع الأساتذة في كلية بابسون، قررت أن تركز اهتمامها على دراستها أولاً.

وأشارت إلى أنهم "أخبروني بأنني سوف أكون أفضل استعداداً لتطوير الفكرة بشأن المركز بعد أن أكمل دراستي الجامعية الأولى". تبذل رائدة الأعمال هذه البالغة واحداً وعشرين عاماً جهداً كبيراً لإنهاء دراساتها الجامعية ولكي تصبح جاهزة للانضمام إلى برنامج الدراسات العليا في كلية بابسون.

وعن تلك السنوات تقول "إن ما حدث في السنوات الثلاث الماضية كان غامراً. لقد ساعدني على إدراك ما أريد أن أفعله في المستقبل". والشيء الذي تريد أن تفعله في المستقبل هو أن تصبح رائدة أعمال لأنها تؤمن بأن هذه هي الطريقة التي تستطيع من خلالها ان تحقق قدراتها الكاملة.

وخلصت وعد الطويل إلى القول، "لكنني ما زلت في بداية مسار ريادة الأعمال."

© AP Images

حفل تخرج في جامعة بيرزيت.

الوصلة التركية

© AP Images

هذا ليس حدثاً ترويجياً. إنه كسوف الشمس في عام 2006 فوق ميدان السلطان أحمد في اسطنبول.

خاض فاتح آيسبسر تجربة دراسية في مدرسة ثانوية في دايتونا بيتش بولاية فلوريدا في أوائل التسعينات من القرن الماضي، وبقيت هذه التجربة راسخة في ذاكرته. كان فاتح طالباً في برنامج تبادل من اسطنبول. وقال إن الثورة التكنولوجية في الولايات المتحدة آنذاك قد أسرت خياله.

وتذكر قائلاً، "كنت مفعماً بالروح الريادية ومشحوناً بالأفكار التكنولوجية المتعددة". وشعرت أن هذا التغيير سوف يؤثر على تركيا في نهاية المطاف".

وفي الوقت الذي كان يدرس آيسبسر في المدرسة الثانوية في فلوريدا، كانت تركيا متخلفة كثيراً عن الولايات المتحدة وغيرها من الدول المتقدمة في مجال الاتصالات. وكانت الهواتف المنزلية في المناطق الريفية نادرة الوجود. حيث كان على المرء الذي يريد إجراء اتصال هاتفي أن يذهب إلى مكتب البريد المحلي وينتظر لإجراء المكالمة.

Courtesy Photo

فاتح آيسبسر

وقد تغيرت تلك الحال بطريقة دراماتيكية بفضل روّاد الأعمال الاتراك مثل آيسبسر.

في أواخر تسعينات القرن الماضي، أطلق آيسبسر وبعض رفاقه في صفوف الدراسة في جامعة اسطنبول التقنية شركة أعمال صغيرة ركزت نشاطها على مشاريع الانترنت. ووصف ذلك "بأنه كان نوعاً من ملعب للمنغمسين بالتكنولوجيا."

وفي العام 2000، أطلق آيسبسر شركة أعمال أكثر جدية تحمل إسم بوزيترون وتعمل في تطوير برامج الكومبيوتر لمشاريع الأعمال والشبكات والحماية للاستخدام في

Courtesy of Nevit

إنها تحاول التأكد من أن الجيل المقبل من الهواتف الجوالة سوف يأتي من تركيا.

أجهزة الاتصالات. وأوضح آيسبسر أن التحديات الماثلة كانت عديدة، بما في ذلك العثور على مديرين كبار من ذوي الخبرة الذين كانوا قلة في تركيا.

وتحقق النجاح الأول لشركة بوزيترون من خلال برنامج الهاتف الجوال للعبة المراهنة الرسمية الوحيدة على الألعاب الرياضية، IDDAA. وبعد مرور بضع سنوات، حققت الشركة اختراقاً رئيسياً: إذ دخلت بوزيترون إلى الأسواق المالية الدولية من خلال برامج الخدمات المصرفية عبر الهاتف الخلوي الجوال، التي طورتها الشركة لأكبر مصرف خاص في تركيا، وهو البنك التجاري التركي. وتتيح هذه البرامج لمستعملي الخدمات فرصة تحويل الأموال، ومبادلات الأسهم، وتسديد الفواتير، والكشف على الارصدة في أي مكان من العالم.

وفي العام 2007، تّم اختيار آيسبسر "كرائد أعمال عالي التأثير" من قبل مؤسسة "إنديفور"، وهي منظمة لا تبغي الربح تشجع روح الريادة. وبعد سنة، فازت بوزيترون بمسابقة خطة الأعمال العالمية التي تنظمها كلية الأعمال في هارفرد لمنتجها المدمج المتكامل للخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال.

وصرح آيسبسر قائلا "إن إطلاق هذا المنتج في نفس الوقت الذي أطلق فيه مصرف كبير متعدد الجنسيات نسخته الخاصة منحني رضاء نفسياً هائلاً."

وأردف يقول إن طموحه يتمثل بالمشاركة في صياغة مستقبل الصناعة اللاسلكية، وإنه سوية مع أصدقائه ومنافسيه الأتراك، يبددون الخرافة التي تقول إن قطاع التكنولوجيا المتطورة لا وجود له في تركيا.

وشدّدت ألميرا بيراسلي من منظمة أنديفور على أن نجاح بوزيترون "لم يساهم في خلق فرص العمل فحسب، وإنما أيضاً في إلهام أتراك آخرين في أن ينظروا إلى أنفسهم على أنهم مبتكرون".

لقد أعرب عن رضاء خاص عندما وصل المنتج إلى السوق الأميركية في الشهر نفسه الذي وصل فيه منتج أميركي مماثل.

Courtesy of Procsilas Moscas

إشارة على الأيام التي ولّت في اسطنبول.

لماذا أصبحتَ رائد أعمال؟

© AP Images

كريغ نيومارك

أنا رائد أعمال بالمصادفة. فقبل حوالي 16 سنة بدأت كريغ لست كهواية. وكانت الغاية هي رد الجميل والعطاء لمجتمع الإنترنت الناشئ، لأن [مستخدمي الإنترنت] كانوا معاونين جدا حتى في ذلك الوقت. ولكن، في العام 1999، أصبح من الواضح أن ما أعمله كان مهماً جداً لملايين الناس، وبأن عليّ أن أصبح رائد أعمال جديا لتلبية التزامي تجاه مجتمعي الأهلي.

كريغ نيومارك هو مؤسس شبكة "كريغ لست"، وهي شبكة تستند إلى المجتمع الأهلي وتركز اهتمامها الأولي على إعلانات مبوبة مجانية على الإنترنت. ومنذ عام 1995 تنامت هذه الشبكة لتصبح أحد مواقع الإنترنت الأكثر شعبية في الولايات المتحدة.

راجيف ميهروترا

Courtesy Photo

عندما كنت طالباً في المدرسة، كنت أجمع وأبيع أجهزة راديو الترانزستور، لذلك أعتقد أنني كنت دائما أملك روح ريادة الأعمال في داخلي. وفي وقت لاحق، درست الهندسة ولكنني كنت أدرك بأنني أريد أن انخرط في جميع نواحي الأعمال التجارية - من تطوير المنتجات، إلى التمويل، وإلى التسويق. إن ريادة الأعمال هي طريقة الحياة التي أحبها!

أنشأ راجيف ميهروترا العديد من شركات الاتصالات الناجحة في الهند. وقد اختارته مجلة تايم كفرد سوف يغير "حياتك" وتم اختياره من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي باعتباره رائدا في مجال التكنولوجيا.

إيفا فويكويسكا

Courtesy Photo

لا أظن أن أي إنسان يخطط لكي يصبح رائد أعمال – فذلك يكون نتيجة محاولات مستمرة للتوصل إلى صنع الأمور على أفضل وجه. ولكن عندما أنظر إلى الوراء، أعتقد أنه كانت لدي دائماً أفكار لعمل الأشياء بصورة مختلفة. وشركة كوبرنيك هي نتيجة إيماني بأن المساعدة الإنمائية يمكن أن تكون ملموسة وفعالة بدرجة أكبر.

إيفا فويكويسكا هي أحد مؤسسي كوبرنيك وهي مؤسسة غير ربحية مهتمها هي تسهيل توزيع ونشر التكنولوجيا البسيطة زهيدة التكاليف في العالم النامي.

بلال بوراوي

Courtesy Photo

رائد الأعمال هو المرء الذي يتجرأ بأن يحلم، ويثق بنفسه وبفريقه ليخلق مشاريع استثنائية من أفكار غير تقليدية. يؤمن رائد الأعمال بأن السماء هي الحد. ويرى فرصة حيث يرى آخرون مشكلة. لقد حصلت على الكثير من إلهامي من أناس عظماء شاركوا في هذه القيم، وعرفت لمدة طويلة أن هذا هو نوع الشخص الذي أردت أن أكونه.

بلال بوراوي هو أحد المؤسسين والمدير التنفيذي لشركة "أوس" وهي شركة أعمال متخصصة في وسائل الإعلام الاجتماعية على الإنترنت في تونس.

مايك مراديان

Courtesy Photo

انه لأمر مثير أن أكون رائد أعمال. أصبحت رائد أعمال لأنني آمنت بفكرتي وآمنت بأني أستطيع أن أساعد في إحداث تغيير. وكرائد أعمال، عليك ان تأخذ رؤيتك الخاصة، وأحلامك، وطموحاتك، وتصوغها لتصبح شيئاً عظيماً. ليس هناك من شيء أكثر إثارة من خلق شيء ينجح، ولا من دولار أكثر إرضاءً من الدولار الذي كسبته أنت بنفسك.

بدأ موراديان شركته "كامبوس بادي" الموجودة في لوس أنجلس كشركة تنشر البيانات حول توزيع الدرجات الدراسية في 250 جامعة عامة في الولايات المتحدة.

سانديا‌غا أونو

Courtesy Photo

أصبحت رائد أعمال بالصدفة وليس لدي أي تاريخ عائلي في ريادة الأعمال. في أعقاب الأزمة المالية في عام 1997، تمّ تسريحي من وظيفتي وتُركت بلا خيار سوى تولّي أمر مستقبلي بنفسي. وتحولي إلى رائد أعمال منحني القدرة على تغيير المجتمع بصورة إيجابية من خلال المثالية والابتكار.

شارك سانديا‌غا أونو في تأسيس شركة الاستثمارات ساراتوغا كابيتال. ومنذ عام 1998 نمت أعمال هذه الشركة لتصبح واحدة من أكبر شركات الاستثمارات في إندونيسيا.

فيل تبفير

إن ريادة الأعمال هي الشكل النهائي للتعبير عن النفس: إنها التحدي لاستحداث منتجات أو خدمات تنفرد أنت بها وتجعل الناس الآخرين يرغبون بها. ورؤية المجتمع يقبل هذا العمل الخلاق هي من إحدى أكثر الأشياء التي أنجزتها إرضاء لنفسي. إنها وسيلة لتغيير العالم، والتأثير في حياة أعداد لا تحصى من البشر، وبناء حياة تعرف من خلالها بأنك أنجزت شيئا - من الصعب تحقيق مثل ذلك في وظيفة من التاسعة صباحاً إلى الخامسة مساءً.

فيل تبفير وتشارلز بوغويان هما مؤسسا شركة ليف براود، وهي شركة مقرها في بوسطن متخصصة في بيع السترات والقمصان المصنوعة من أقمشة من مواد معاد تدويرها.

Courtesy Photo

فيل تبفير، إلى اليسار، وتشارلز بوغايان

تشارلز بوغويان

لقد شعرت دائماً بأن ريادة الأعمال تؤمّن فرصة عظيمة لإحداث تأثير ملموس وإيجابي في العالم. وبينما كنت أواجه التحدي المتمثل في "بناء شيء من لا شيء"، تعلمت مهارات واكتسبت دروساً لا تقدر بثمن وكانت هذه ستتطلب مني عادةً وقتاً أطول بكثير من ذلك لاختبارها.

Courtesy Photo

سليمة عبو

هل تحلمون باستحداث أشياء جميلة؟ هل تحلمون بخلق أشياء طيبة المذاق؟ هل تحلمون بخلق منتجات يمكنها إرضاء العديد من الناس؟

هل تحلمون بخلق صنف يعبر عن جميع القيم التي تصورتموها لشركات أعمالكم؟ لقد حلمت بكل هذه الأحلام ولهذا السبب قررت ان أؤسس شركة "تيبيك" TYPIK

أسست سليمة عبو شركة "تايبيك" في العام 2004 لبيع المنتجات التونسية التقليدية على الإنترنت وفي المحال والمتاجر التقليدية على السواء.

Courtesy Photo

تومر دفير

أصبحت رائد أعمال لأنني أردت العمل على إصلاح الأشياء التي تزعجني، وليس مجرد الشكوى منها. إن تحولي إلى رائد أعمال منحني القدرة على إحداث تغيير، وليس لتحسين خبرتي في أجهزة الكمبيوتر الشخصية فحسب، بل وأيضاً لتحسين تجربة مئات الملايين من مستخدمي الكمبيوتر في جميع أنحاء العالم.

تومر دفير هو أحد المؤسسين والمدير التنفيذي لشركة سولوتو وهي شركة مقرها إسرائيل لصنع برامج الكمبيوتر المصممة لجعل الكمبيوترات الشخصية أقل تعرضاً للمشاكل وأكثر استجابة للمستعمل.

Courtesy of Antonio Bonanno

مارسيلو اوريزي

عندما كنت طفلاً ألعب رياضة السوكر (كرة القدم الدولية)، كنت اختار اللعب دائماً في جانب الفريق الأضعف. وكان الفوز ضد الفرق المفضلة أمراً رائعاً! كنت أحب دائماً مواجهة التحديات. وأردت دائماً أن يكون لي تأثير حقيقي على حياتي وأن أخلق شيئاً يساعد الآخرين. ان السعي لمواجهة التحديات، وصياغة المستقبل، وإعادة العطاء إلى المجتمع، هي الأسباب التي جعلتني رائد أعمال.

مارسيلو اوريزي هو من مؤسسي شركة بروسيما إيزولا، وهي شركة لتكنولوجيا المعلوماتية والاتصالات، وشركتين جديدتين أخريين في سردينيا، إيطاليا.

© AP Images

تايلر غالغانسكي، أحد المتسابقين الذي وصلوا إلى المرحلة النهائية في مسابقة "أفضل رواد الأعمال الشباب في أميركا لعام 2010" التي نظمتها مجلة بلومبرغ بيزنس ويك، وهو من مؤسسي شركة تبيع قمصان داخلية تترافق مع أغطية للرأس.

المصادر الإضافية

مواقع إنترنت عن شركات أعمال أصحابها من الشباب ورواد أعمال شباب

GenX Startup and Idea Café:
(مقهي جن إكس لبدء الأعمال والأفكار) منتدى للشباب حول أفكار الأعمال ونصائح حول إطلاق شركة مبتدئة
http://www.businessownersideacafe.com/genx/

Global Entrepreneurship Week
(الأسبوع العالمي لريادة الأعمال): حدث سنوي يحتفل بريادة الأعمال بين الشباب حول العالم.
http://www.unleashingideas.org/

Junior Achievement Worldwide
(إنجازات الشباب في العالم): أكبر منظمة في العالم تكرس نشاطها لتعليم الطلاب الجهوزية للانضمام إلى القوى العاملة، وريادة الأعمال، والمعرفة المالية.
http://www.ja.org/

Kairos Society
(جمعية كايروس): منظمة طلابية تهدف إلى رعاية الجيل القادم من القادة العالميين من خلال ريادة الأعمال.
http://kairossociety.com/

Teen Business Link
(رابط الأعمال للمراهقين): مورد للمعلومات في الإدارة الأميركية لشركات الأعمال الصغيرة لرواد الأعمال الشباب المحتملين.
http://archive.sba.gov/teens/

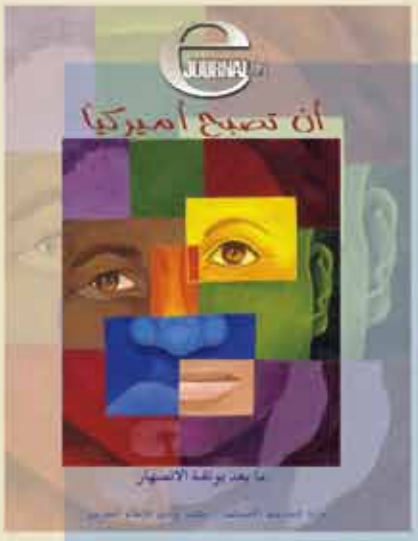
© AP Images

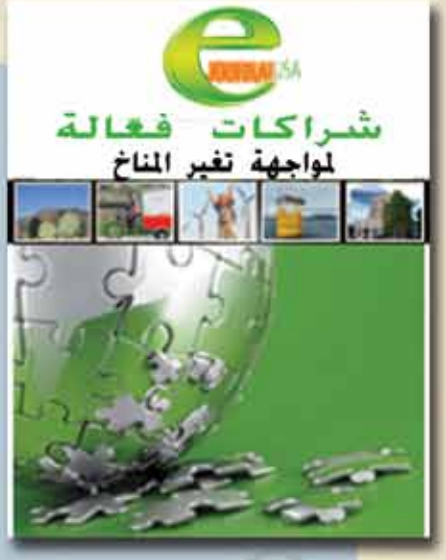
ليس مبكرا أبداً كي يصبح المرء رائد أعمال. فتح بيك جونسون كشكا لبيع البوظة في سانابي، بولاية نيو هامشاير، عندما كان في سن العاشرة. (الصورة للاسوشيتد برس)

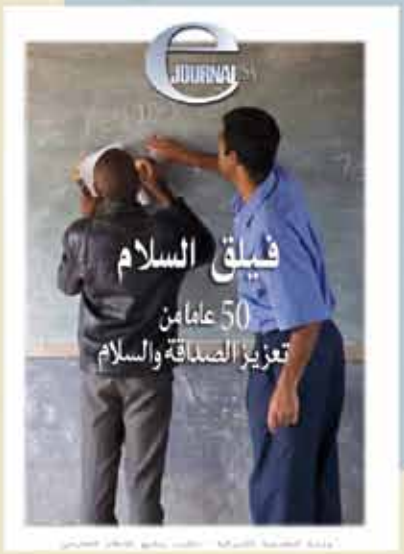
انضم الينا

facebook

facebook.com/eJournalUSA







Монгол English 中文 Français Português 한국어 Українська 日本語

Türkçe Tiêng Viêt Pashto Urdo فارسی عربي Русский Español

وزارة الخارجية الأميركية • مكتب برامج الإعلام الخارجي