

تحقيق

رواد الأعمال «البنانيون»: هيا بنا إلى الخليج

غسلت السيارات، إرساك الهدايا، «دوزنة» الآلات الوترية، معالجة عوارض الارق والتسوق الإلكتروني بأسعار أرخص... ظهرت في لبنان عشرات الشركات الناشئة التي نجح بعضها وفشل البعض الآخر. انطلقت موجة «ريادة الأعمال»، منذ أن أصدر مصرف لبنان التعميم 331 الذي خصص فيه 400 مليون دولار للشركات الناشئة، وباتت تجذب الشباب الذين يريدون أن يؤسسوا شركاتهم الخاصة. لكن من هم رواد الأعمال اللبنانيون؟ وماذا يقدمون؟ وهل هناك معطيات كافية للحكم على تجاربهم؟

أيضا الشوفي

منذ سنوات، يحاول البعض في لبنان الولوج إلى «وعد» عالم «ريادة الأعمال». هذا «الوعد» بتنمية الأفكار والمشاريع الصغيرة غذاه تعميم مصرف لبنان رقم 331 الصادر في عام 2013، الذي يسمح للمصارف التجارية بالإسهام في رسملة «الشركات الناشئة» و«حاضنات الأعمال» و«الشركات المسرعة للأعمال»، وخصص لذلك حزمة من الحوافز المالية بقيمة 400 مليون دولار، وهي «حزمة» سخية تمكن المصارف من الاستحواذ على النسبة الأكبر من رساميل هذه الشركات والتحكّم بإدارتها. هكذا تلقف الشباب في لبنان موجة «ريادة الأعمال» العالمية، باعتبارها «المنقذ» من أزمة البطالة، وبات التمويل وورش العمل موجّهين بقوة نحو فئة الشباب الجامعيين لدفعهم إلى تأسيس «شركاتهم الخاصة». بسرعة، ظهرت «المدن الذكية» مثل Beirut و berytech digital district، اللتين استقطبتا عدداً كبيراً من الـ Startups أو الشركات الناشئة. لكن منذ أن أصدر مصرف لبنان التعميم 331 لم يقدم أي تقرير مفصل عن حجم الاستثمارات التي وُظفت في المشاريع الجديدة، وبالتالي ليس هناك معطيات توضح تأثير الشركات الناشئة بالتطوير

التكنولوجي والابتكار ورفع الإنتاجية وخلق الوظائف وزيادة القيمة المضافة. هذا التعميم يشكل مشكلة للمؤسسات العاملة والداعمة لهذا القطاع التي تطالب باستمرار بمعرفة حجم الأموال التي وُظفت في هذه الشركات. الصورة الإيجابية والطامحة التي تُروّج لرواد الأعمال تقابلها صورة سلبية مهمة جداً: 9 من أصل 10 شركات ناشئة تفشل عالمياً، أي إنّ 90% من الشركات الناشئة في العالم تواجه مصير الفشل وفق مجلة «فوربس». وفي لبنان تبدو الصورة أكثر سلبية، ما دامت الأفكار تهجر مع أصحابها بسبب ضيق الفرص المحلية وغياب الدعم الفعلي. رواد الأعمال «البنانيون»: من هم؟ الأسبوع الفائت نظمت «ومضة» فعالية Mix n' Mentor، التي يشارك فيها رواد أعمال حاليون ومستقبليون، أتوا لطرح أفكارهم ومشاكلهم. لكن من هم رواد الأعمال اللبنانيون؟ وما الذي قدموه خلال السنوات الفائتة؟ nabesh, Makhsoom, anghami, scoop city... هي نماذج شركات ناشئة أسسها لبنانيون، وباتت اليوم تمتلك شهرة محلية وعربية بعدما أثبتت نجاحها في مجالات مختلفة. إلا أنّ معظم الشركات الناشئة التي تبدأ في لبنان تحقق

نجاحات صغيرة في البلد، ومن ثم تنتقل إلى الخارج، وتحديداً إلى دول الخليج حيث الفرص والاقتصادات أكبر. نعود هنا إلى حلقة الاقتصاد اللبناني نفسها: تلبية حاجات السوق الخارجية وتهجير الموارد البشرية. تشرح مديرة تحرير موقع «ومضة» مايا رحال، أن «لبنان يُعدّ بيئة صغيرة في العالم العربي من ناحية التمويل والجغرافيا، ولهذا السبب يتجه الجميع إلى الخليج، حيث

نانسي عجرم تحتاج لهنّ يساعدها في بناء المحتوى والتسويق له

توجد قدرة شرائية عالية وأسواق كبرى، وحيث تنتشر ثقافة الدفع والتسوق الإلكتروني، في حين أنّ اللبنانيين ما زالوا يفضلون الدفع نقداً». معظم المستثمرين في لبنان يتجهون إلى الاستثمار في مجال التسوق الإلكتروني، فيما بدأ يبرز توجه نحو قطاع الأزياء، لكن حتى اليوم لم تظهر قصص نجاح كبيرة في هذا المجال. في تقرير لـ «ومضة»، يظهر أن متوسط حجم الاستثمار في لبنان يراوح بين 100 ألف دولار و150 ألف



الدفع والتسوق الإلكتروني بالشكل الكافي. مشكلة الوصول إلى كفاءات تشكّل أيضاً إشكالية، إذ لا يوجد في لبنان جامعات تُدرّس اختصاصات جديدة مثل كيفية بناء تطبيق هاتفي. بعض الشركات تمكّنت من تجاوز هذه العقبات وباتت اليوم تصنّف ضمن الشركات الناجحة، بعضها بدأ في لبنان وتوسّع، والبعض الآخر بدأ في الخليج.

kids genius مشغّل لتحفيز الإبداع

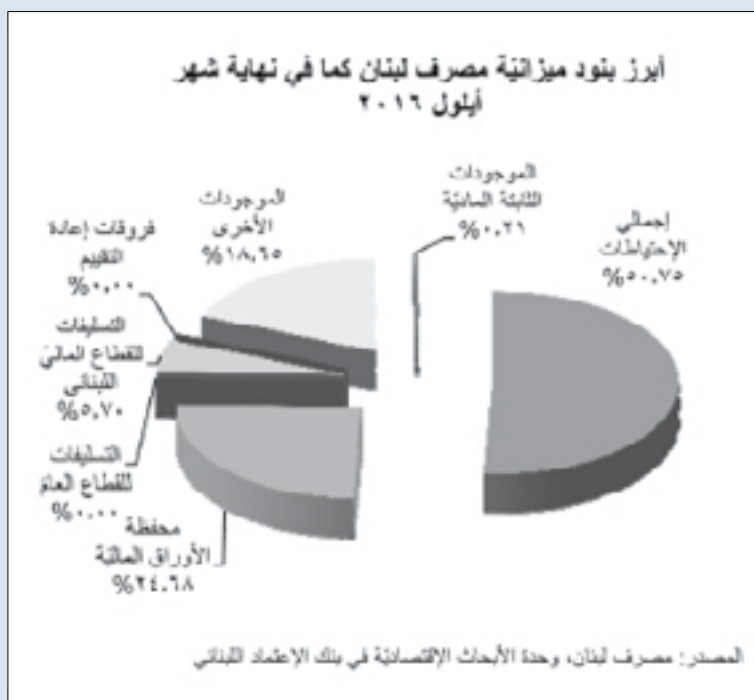
عندما بدأت سابين قاعي البحث في كيفية بناء شركتها، كان دافعها الأساسي تجربة شخصية عاشتها في طفولتها. قبل سنوات كثيرة من انتشار «موجة» ريادة الأعمال، أرادت سابين أن تبني لعبة بسيطة رأتها في أحد المهرجانات، إلا أنها لم تجد الآلات والمواد اللازمة في المنزل، إضافة إلى المنع الصارم من الأهل

دولار للشركة، في حين أنّ متوسط حجم التمويل في الإمارات العربية المتحدة بلغ أكثر من نصف مليون دولار. كذلك، إنّ «نسبة الاستثمارات في ريادة الأعمال تزايدت في المنطقة العربية سريعاً، أما التركيز الأكبر للممولين فينصب على التجارة الإلكترونية والإنترنت، يليه تطوير البرمجيات والخدمات، الاتصالات والألعاب... وكما هي الحال بالنسبة إلى معظم الممولين، فإن المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة هما أكثر دولتين ترغب الشركات في التوسع فيها».

أبرز مشاكل الشركات الناشئة في لبنان تتركز على صعوبة الوصول إلى التمويل، وإن توافر فهو تمويل ضئيل ومكلف بنظر رواد الأعمال. كذلك يواجه رواد الأعمال مشاكل في أنظمة المتاجر، إذ لا تزال غالبية المتاجر غير مهتأة لاستقبال تقنيات رقمية، إضافة إلى عدم شيوع ثقافة

مؤشر

40,6 مليار دولار موجودات «المركزي» بالعملة الأجنبية في أيلول



بالليرة اللبنانية بين يدي المصارف اللبنانية لا مجالات لتوظيفها، والثاني هو أن المصارف بدأت تتنافس في ما بينها لاستقطاب الدولارات، وبعض المصارف دفع فوائدها خيالية تتجاوز 20% على ودائع بالدولار توضع في حسابات مجمّدة لمدة سنة. على أي حال، كان الطلب على الدولار خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة أكبر من العادة، وهو ما أدى إلى تذبذب في مستويات الاحتياطيات بالعملة الأجنبية لدى مصرف لبنان. فالهندسات أتاحت جمع مبالغ كبيرة، إلا أنه كان واضحاً أن تنفيذ الهندسات كان يرفع الاحتياطيات إلى سقف مرتفع، لتعود إلى مسار انحداري عند دخول الهندسات في فترة استراحة لأسبوع أو اثنين. فعلى سبيل المثال، إن شهر تموز سجّل تراجعاً بقيمة 400 مليون دولار في الاحتياطيات مقارنة مع شهر حزيران، فيما شهد النصف الأول من شهر أيلول طلباً على الدولار، ما دفع مصرف لبنان إلى التدخل لعرض العملة الخضراء في السوق، ما استنزف ميزانيته 6,1 ملايين دولار.

في نهاية أيلول 2016، بلغت قيمة موجودات مصرف لبنان بالعملة الأجنبية 40,6 مليار دولار. وقد جاءت هذه الزيادة بعدما نفذ مصرف لبنان ابتداءً من حزيران الماضي هندسات مالية أتاحت له جمع مبلغ يصل إلى 8 مليارات دولار. استعمل هذا المبلغ من أجل إعادة تكوين الاحتياطيات بالعملة الأجنبية التي تدهورت على مدى السنتين الماضيتين لتتحدّر في آذار 2016 إلى 30 مليار دولار. مصرف لبنان عرض على المصارف شراء سندات خزينة تحملها في محفظتها بنفس سعر إصدارها، على أن يدفع لها مباشرة نصف الأرباح التي كانت ستحقها من هذه السندات خلال السنوات المقبلة، وفي المقابل طلب من المصارف استقطاب مبالغ بالدولار لشراء سندات يوروبوندرز يحملها مصرف لبنان في محفظته أو شراء شهادات إيداع يصدرها مصرف لبنان. هذه الآلية حققت للمصارف خلال الفترة الماضية أكثر من ملياري دولار أرباحاً، فيما سمحت لمصرف لبنان بجمع مبالغ كبيرة بالدولار، إلا أنه نتج منها أمران: الأول هو وجود سيولة كبيرة