ESKADENIA SOFTWARE

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publication: | Al Ghad Newspaper | Circulation: | 60,000 |
| Date: | 8 April, 2014 | | |
| Page Number: | ب 2 | Section: | سوق ومال |

الغد

# بين غرايبة وطوقان

ضحى عبدالخالق*

تداولت مجتمعات التكنولوجيا خبر استحواذ شركة "ديزني" الأميركية على شركة "ميكرستوديوز" بكثير من الاهتمام. الشركة كانت تأسست بجهود شاب من أصل أردني اسمه قاسم غرايبة، بعد أن نجح، بأسلوب كوميدي ومُتحرّر، من كاليفورنيا، في تقديم خدمات المُحتوى المسليّة على موقع "يوتيوب" لـ380 مليون مشترك، من خلال 55 ألف قناة، وبقرابة 6 مليارات من المشاهدات شهريا على قناة "يوتيوب"! ثم تمكّن من بيع الشركة بأصولها، الأمر الذي حقق قرابة 900 مليون دولار للمساهمين، بعد أقل من 5 سنوات فقط من إنشاء الشركة في العام 2009!

وقد تطلّب الأمر من الأردني سميح طوقان وقتا أطول منذ انطلاق مشروعه التجريبي في العام 1998 من بيت العائلة، لتحويل شركة الإنترنت "مكتوب" إلى شركة إنترنت عربيّة عملاقة، ثم بيعها من الأردن لشركة "ياهو" الأميركية بمبلغ 175 مليون دولار! وسيتذكّر التاريخ أنّ طوقان كان أول من أنشأ موقعا عربيا يقدّم خدمة البريد الإلكتروني باللغة العربية، ومن بعدها المنصّات المختلفة على الإنترنت.

لكن بماذا يعنينا كل هذا كاقتصاد؟ شابّ يسكن في القارّة الأميركية، وآخر يحتاج إلى جيل آخر لنقل حالته المعرفيّة المُتطوّرة إلى نهج ونسق وطني في الاقتصاد. فما بين النموذجين، تبرز على السطح أخبار البطالة والديون والفاقات الماليّة لحكومات وإدارات تبدو مُتعثّرة على الدوام، ولكينونات اجتماعيّة أو فكريّة قد لا تُمثّل بعد متطلبات سوق الفضاء الإلكتروني الحديثة؟

لقد ابتدأت عمليّة تشكيل مُجتمعات الـ"الهاي تيك" أمام أعيننا في الأردن منذ العام 1999 بشكل جليّ. كما ويظهر في كل يوم شباب وشابات جُدد، وأثرياء ورجال أعمال جُدد، بأفكار مبتكرة. لكن باستثناء فرص العمالة وفرص التدريب الرائعة التي خلقتها تلك المشاريع المُتطورة، لم يتمّ تدوير ذلك بعد بشكل جذري، عبر العمل من تطبيقات الوسط! فما بين غرايبة وطوقان، يوجد إرث وتوجد طبقة وسطى أفرادها هم مُساهمون مُحتملون، وأيقونات لنجاحات، أو لمشاريع فاشلة.

وعودة إلى الحواضن؛ من الواضح جدا أنّ "أوسيس 500" تحتاج إلى ضخّ مالي أوسع وأكبر، من القطاعين الرسمي والخاص، الأردني والعربي! وهي ستستفيد من الشراكات الجدّية والعميقة التي تستطيع السوق الأميركية تقديمها. فما تمّ ضخه للآن (مُقدّر بـ40 مليون دولار في السنة) لن يكفي لخلق الحالة المنشودة، في الوقت الذي تصرف فيه دول مثل إسرائيل ما يقارب 800 مليون دولار في العام على مشاريع الريادة. وستبقى قصص نجاحات الأفراد عندنا مثل قصّة "سندريلا"، إلى أن يتمّ تحويل الشركات إلى شركات مساهمة عامة، وذلك عبر قبول فكرة "المُقامرة" مع الشباب في السوق المالية، بهدف تكسيب مساهمي الطبقة الوسطى ونقل أسرار المهنة من جيل إلى جيل، كما في الصناعات التقليدية، ثمّ عبر الإمعان في السؤال المهم: لماذا يغادرون الأردن؟.. وينجحون هناك؟

*خبيرة في قطاع تكنولوجيا المعلومات