eJOURNAL USA

رأس المال المغامر يلاقي التكنولوجيا المتقدمة

سيليكون فالي انطلقت من هذا الكاراج.

مكتب برامج الإعلام الخارجي / وزارة الخارجية الأميركية

الإعلام الخارجي بوزارة الخارجية الأميركية منتجات وخدمات تشرح سياسات الولايات المتحدة والمجتمع الأميركي والقيم الاميركية إلى القراء الأجانب. ينشر المكتب خمس مجلات إلكترونية تبحث في المسائل الرئيسية التي تواجه الولايات المتحدة والمجتمع الدولي. وتنشر هذه المجلات بيانات السياسة الاميركية مع التحليلات والتعليقات والمعلومات الخلفية في مجالات مواضيعها وهي: مواقف إقتصادية، وقضايا عالمية، وقضايا الديمقراطية، وأجندة السياسة الخارجية الأميركية، والمجتمع الأميركي وقيمه.

تنشر جميع الإصدارات باللغات الإنكليزية والفرنسية والبرتغالية والإسبانية، وتنشر مواضيع مختارة منها باللغتين العربية والروسية. تنُشر الإصدارات باللغة الإنكليزية كل شهر تقريباً، وعادةً يتبعها نشر النصوص المترجمة بعد مدة تتراوح بين أسبوعين وأربعة أسابيع.

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 الوصول المستمر إلى مواقع الانترنت الموصولة بهذه المجلات. تقع هذه المسؤولية بصورة حصرية على الناشرين في هذه المواقع. يمكن استنساخ وترجمة المواد الواردة في هذه المجلات في خارج الولايات المتحدة الأميركية ما لم تكن المواد تحمل قيوداً صريحة على مثل هذا الاستعمال حماية لحقوق المؤلف. يجب على المستعملين المحتملين للصور الفوتوغرافية المنسوبة إلى مصورين محددين الحصول على إذن باستعمالها من أصحاب الصور.

توجد الإصدارات الجارية والسابقة لهذه المجلات وجداول بالتواريخ اللاحقة لصدورها على الصفحة الدولية الخاصة بمكتب برامج الإعلام الخارجي على شبكة الانترنت في الموقع http://www.america.gov/ar/publications/ejournalusa.html. وتتوفر هذه المعلومات وفق برامج كمبيوتر متعددة لتسهيل تصفحها مباشرة أو نقل محتوياتها أو استنساخها أو طباعتها.

Editor, *eJournal USA*
IIP/PUBJ
U.S. Department of State
.4th St. S.W 301
Washington, DC 20547
United States of America
E-mail: eJournalUSA@state.gov

المُجلّد 13 / العدد 5

برامج الإعلام الخارجي:

منسق مكتب برامج الإعلام الخارجي: جيريمي كيرتن
المحرر التنفيذي: جوناثان مارغوليس

المدير الفني: جورج كلاك
رئيس التحرير: ريتشارد هاكابي
مدير التحرير: مايكل فريدمان
مدير الانتاج: سوزان دونر
مساعدة مدير الانتاج: كلويه دي. إيليس
الإنتاج على الانترنت: جنين بيري

محررة النص: كاثلين هاغ
محررة الصور: آن منرو جاكوبس
تصميم الغلاف : تيم براون
أخصائية المراجع: آنيتا أن. غرين
أخصائية حقوق النشر: إيفون شانكس

حول هذا العدد

© AP Images

هذا المرآب المتواضع، الذي يظهر أيضاً على غلاف هذا العدد من المجلة الإلكترونية إي جورنال يو أس آيه، قد يخبرنا عن الشعب الأميركي أكثر من النصب التذكارية الرخامية الشامخة التي تزين حديقة الناشيونال مول (المرج الوطني) في واشنطن العاصمة. في عام 1938 لم يكن هذا المرآب يحوي أية سيارة بل كان مركزاً لشركة هيوليت-باكارد التي أسسها وليام هيوليت وديفيد باكارد برأسمال اقترضاه ومبلغه 538 دولارا. تُمثّل الصورة حماسة روح المبادرة والحافز الشخصي اللذين ميزا بلاد الناجحين هذه، وإبداع وبراعة المبادرين الأميركيين، بدءاً من بنجامين فرانكلين (النظّارة ذات البؤرة الثنائية، عدّاد المسافات، ومانعة الصواعق) ووصولاً إلى لاري بيج وسيرغي برين (غوغل)، اللذين سخّرا أحدث التكنولوجيات للاستخدامات العملية، والمربحة. من المهم أيضاً ذكر عنوان هذا المرآب: بالو ألتو، كاليفورنيا، مركز جامعة ستانفورد، والنقطة المركزية لمنطقة سيليكون فالي الشهيرة، والقلب النابض لثورة شبه الموصلات الإلكترونية، والتي لاشك في أنها ستكون مركز الروائع التقنية القادمة مستقبلاً.

يستكشف هذا العدد من المجلة الإلكترونية الظاهرة التي تدفع أعدادا لا تحصى من الأميركيين، وحالياً مواطني الدول الأخرى، إلى إنشاء شركات الأعمال الجديدة لكي تستكشف وتستغل أحدث التطورات في نطاق التكنولوجيا المتطورة. كما يتحرى هذا العدد ظاهرة ''الرأسمال المغامر'' المرتبط بهذه التكنولوجيا بوثوق. تحتاج الأعمال الجديدة إلى المال، والى كميات كبيرة منه في كثير من الأحيان. إنّ الطريقة التي يتبعها المستثمرون في ملاءمة أموالهم مع الأفكار الرابحة (كما يأملون) تُشكّل جزءاً كبيراً من قصة بداية نشوء هذه الشركات.

كيف يبدأ المرء بإنشاء عمل في مجال التكنولوجيا المتطورة، وكيف يتمكن من تمويله؟ يعالج جوزف بارتلت هذه الأسئلة من وجهة نظره كخبير في الرساميل المغامرة. تشرح أيميتي شيلس القرارات السياسية التي شجعت، وأحياناً ثبطت همّة، قطاع رأس المال المغامر والابتكارات التي تغذيها. وتشرح شيريل سميث، المديرة التنفيذية الرئيسية لشركة ناشئة جديدة، العملية من وجهة نظر صاحب العمل، في حين يقدم بن كازنوشا، الذي أطلقت عليه مجلة بيزنس ويك لقب أحد ''أنجح المبادرين الشباب'' في أميركا، كلمات تشجيع للشباب بأن ينطلقوا إلى هناك لإنشاء شركات أعمال خاصة بهم. تأسست شركات جديدة عديدة في حقل التكنولوجيا المتطورة في ذلك الجزء من شمال كاليفورنيا الذي نعرفه اليوم باسم سيليكون فالي (وادي السيليكون). يشرح اشلي فانس سبب ذلك، ويستكشف ريتشارد فلوريدا النتيجة الاجتماعية لثورة التكنولوجيا المتطورة: بروز ''طبقة إبداعية''، تقدّر التنوع الثقافي والتسامح الاجتماعي.

وقد تمّ إنشاء العديد من الشركات الجديدة المهمة على يد رجال أعمال مبادرين مهاجرين وصلوا إلى الولايات المتحدة من كل زاوية من الكرة الأرضية. وسوف نقدم في هذه المجلة الإلكترونية لمحات مختصرة عن حياة عدد منهم.

الرأسمالي المغامر فينود دهام، المعروف أيضاً بأب معالج الكمبيوتر ''بنتيوم''، قال في إحدى المرات المنطبعة في الذاكرة: ''عندما تعيش في سيليكون فالي، إذا لم تتمكن من إنشاء شركة جديدة، يعني أنك تعاني من مشكلة''. إن هذا القول يصوّر المسألة بشكل صارم نوعاً ما، ولكنه يلتقط بالفعل الدافع الأساسي للملايين، الأميركيين منهم وغير الأميركيين، الذين يستمرون في العمل الشاق، حتى ولو بقي كل ذلك العمل قائماً في مرائب عقولهم.

المحررون

وزارة الخارجية الأميركية/ المجلد 13 ، العدد 5
http://www.america.gov/publications/ar/ejournals.html

رأس المال المغامر يلاقي التكنولوجيا المتقدمة

3 **رأس المال المغامر: المبدأ الأساسي**
أصحاب رأس المال المغامر يطبقون بعناية فائقة الأساليب المتطورة في تقييم المشاريع الناشئة قبل استثمار أموالهم فيها.

7 **لمحة مختصرة عن حياة مهاجر**
آسا كالاف
الهندية المولد وأحد مؤسسي شركة "تاتارا سيستمز"

8 **من بونديروزا إلى غوغل بليكس: كيف يوفق الأميركيون بين المال والأفكار**
أدى تطوير نموذج لرأس المال المغامر إلى تمكين المغامرين في المشاريع التجارية من تأسيس عدد وفير من شركات التكنولوجيا المتقدمة الناشئة.

12 **لمحة مختصرة عن حياة مهاجر**
باتريك لو
المؤسس الصيني المولد لشركة "نتغير"

13 **من داخل عالم المستثمرين المغامرين**
يتحتم على المغامرين بالمشاريع الناشئة إعداد الخطط التجارية ودرس نظام رأس المال المغامر بدقة وعناية.

16 **إطلاق شركتك الناشئة للتكنولوجيا المتقدمة**
يتيح الوسط الأميركي الذي يشجع على المبادرات التجارية المغامرة فرصا هائلة للشباب.

19 **لمحة مختصرة عن حياة مهاجر**
نانسي شانغ
وأحد مؤسسي شركة "تانوكس"

20 **ليس مجرد أشباه الموصلات**
انتعش تأسيس شركات التكنولوجيا المتقدمة الناشئة في سيليكون فالي (وادي السيليكون) في كاليفورنيا نظرا لثقافة الابتكار التي تتبناها المنطقة ولتبادل المعلومات بين المغامرين في المشاريع.

23 **لمحة مختصرة عن حياة مهاجر**
زفي أور- باخ
المؤسس الإسرائيلي المولد لشركة "آيزيك"

24 **صعود الطبقة المبدعة**
سهّل نمو صناعات التكنولوجيا المتقدمة ظهور طبقة من الشباب المفكرين المبدعين في الابتكار.

31 **بالأرقام**

32 **مصادر إضافية**

رأس المال المغامر: المبدأ الأساسي

جوزيف دبليو بارتلت

© AP Images/Richard Drew

متعاملون في سوق نيويورك الأوراق المالية المحمومة دائما بالنشاط حيث يقيّم المتعاملون الشركات العامة في كل يوم عمل.

جوزيف دبليو بارتلت مستشار في مكتب شركة "سوننشاين ناث وروزنثال للمحاماة" ووكيل سابق لوزارة التجارة الأميركية. وهو أستاذ مجامل في كلية جونسون للتجارة في جامعة كورنل، وأستاذ مساعد زائر سابق في جامعة ستانفورد وفي كلية الحقوق بجامعة نيويورك. وبارتلت هو مؤسس ورئيس مؤسسة "في سي إكسبرتس" (خبراء رؤوس الأموال المغامرة) ورئيس تحرير موسوعة الأسهم الخاصة ورأس المال المغامر. www.vce-perts.com

الاقتصاد الأميركي مدين في كثير من نموّه بعد الحرب لظهور مؤسسات تجارية مطعّمة بالتكنولوجيا، توسّع كثير منها بنشاط وذكاء وأسهمت إسهاما هاما في زيادة العمالة والثروة والابتكار – شعارات ازدهارنا ومزايا رخائنا على مدى السنوات الخمسين الماضية. أما حكاية كيفية اجتذاب تلك الشركات الصغيرة الاستثمارات أو رأس المال المغامر، فهي لا بد لها أولا من البقاء والحياة، تقوم على ثقافة تقدّر التفاؤل والمجازفة وبعد النظر والسياسات الحكومية الموالية للاستثمار ونشاط رجل الأعمال الفرد واندفاعه.

وبما أن هذه المزايا ليست حكرا على الولايات المتحدة، يبدو من المحتمل أن القصص المتشابكة لمستثمري رأس المال المغامر وأصحاب شركات التكنولوجيا المتقدمة ستصبح ظاهرة مشتركة على النطاق العالمي.

معرفة التعابير والمصطلحات

يستخدم المعنيون بعالم رأس المال المغامر مصطلحات متخصصة يفهمها العارفون بدخائل الأمور في هذه الصناعة. فشركة أو مؤسسة جديدة تسمى "شركة ناشئة." ولما كانت مؤسسات تكنولوجيا عملاقة من أمثال شركتي هيولت – باكارد وأبل كمبيوتر تعود في نشأتها الأصلية إلى مشاغل صغيرة في

مرائب (كراجات) للسيارات، فإن "الشركات الناشئة" تبدأ اليوم في مرائب مؤسسيها الذين يوصفون أحيانا بـ "الغزلان." يقوم أي مشروع تجاري ناشىء أصلا على ما يبذله صاحبه من جد وكد في العمل أو ما ينضحه من "عرق الجبين"، يضاف إلى ذلك تمويل خارجي من "أصدقاء أو أسرة" ثم من ما يسمون "الملائكة" – وهو تعبير يطلق على الممولين الأغنياء الذين يأتي استثمارهم بالنسبة لمؤسس المشروع، على الأقل، وكأنه عمل خير – ثم يأتي بعد ذلك الالتزام بتوفير رأس المال من صناديق الاستثمار الرأسمالية المغامرة التي يديرها حرفيون متمرسون. ويمكن أن تتم في تلك المرحلة دورة أو دورتان من التمويل تعرفان بـ "سلسلة ا" و"سلسلة ب." وغالبا ما تسمى فترة مسار الانتقال من مرحلة الغزال – فترة التمويل الخاص – إلى التمويل عن طريق طرح الأسهم العامة وتبادلها مرحلة "الجنين قبل طرح أسهم الشركة للتداول العام."

هذه التسميات وغيرها من المصطلحات التي لم يرد ذكرها هنا هي مجرد – اختزالات لأمور أو ظواهر تختلف اختلافا كبيرا في الممارسة الفعلية. وأود أن أصب الاهتمام هنا على كيفية تصوّر وتكوّن المشاريع "الغزلان" ونشأتها بنجاح في الولايات المتحدة.

الضرورة الثقافية

أول ما يتبادر إلى الذهن من أسئلة هو كيف يجتذب المؤسس الذي يبدأ مشروعه في مرآبه (كراج منزله) رأس مال النمو من الملائكة ثم من ممولي رأس المال المغامر؟ وما هي العناصر الأساسية التي تنطوي عليها العملية؟ أول أصول لمشروع مبتدئ هي العقل (الأفكار) والطاقة (الجهد) والتزام مؤسس المشروع. وبتعبير آخر، المزايا الشخصية التي يتحلى بها صاحب المشروع هي بحد ذاتها شكل من أشكال رأس المال المغامر.

والولايات المتحدة، بهذا المفهوم، كانت محظوظة بوجود أفراد تجتمع فيهم خصال التفاؤل والثقة ورغبة جامحة في المغامرة. ومع ذلك لا توحي الشواهد، من ناحية إحصائية، بأن بدء مشروع ناجح في كراج صاحب المشروع (أو في كراج والديه كما كان الحال مع ستيف جوبز مؤسس شركة أبل للكمبيوتر) وبذل جهد ووقت فيه بهذه الطريقة ليس منطقيا. فمعدل الإخفاق مرتفع المستوى. وقد يحتاج مؤسس المشروع إلى قدر هائل من التفاؤل والثقة كي يحدّث نفسه قائلا "رغم كل الاحتمالات، يمكنني أن أحقق نجاحا كبيرا – وأن أستمتع كثيرا وأنعم بالرضا أثناء ذلك."

الشهية للمغامرة لها أهمية أساسية أيضا. ولذا فمن غير المحتمل أن ينتعش ويزدهر توفر رأس المال المغامر في مجتمعات حيث الأعراف والتقاليد الثقافية والسياسيات الحكومية وإبطاء البيروقراطية لا تشجع على المغامرة. فالمال المغامر يتطلب بدلا من ذلك توازنا متناسبا من المغامرة والمكافأة (المردود). فلو كانت عواقب الفشل لا تقود فقط إلى الإفلاس القانوني، بل والدمار الشخصي أيضا، فإن نموذج رأس المال المغامر لم يكن حتى لينطلق أبدا.

هذا وجه، أما الوجه الآخر من العملة ذاتها فهو أن شهية مؤسس الشركة للمغامرة يجب أن تحفزها إمكانية حصوله على المكافأة المثيرة، مهما كانت احتمالات ذلك بعيدة المنال. وهذا بدوره يعني وجود بيئة ضرائبية منخفضة وعدم وجود عوائق وعقبات بيروقراطية تعرقل النجاح. فإمكانية الفوز الهائل هذه هي التي تغري الأميركيين المتطلعين إلى إقامة العمل التجاري الحر – وليست الاحتمالات والتوقعات، وإنما البهجة والسرور الاقتصادي والنفسي لما تسفر عنه المقامرة من ربح.

قدرة مؤسس المشروع على اقتناص الفرصة والعمل بثقة وتحمل المخاطر هي مجرد بداية للقصة. ومما يشكل أهمية كبرى أيضا وجود نظام من القوانين والأعراف الاجتماعية التي تحمي حقوق الملكية الفكرية، وتكفل التعليم العام للجميع، وتزود المستخدِمين (أصحاب العمل) بالقدرة على استخدام العاملين، وعلى ما هو أهم، وهو تسريح العاملين حسب ما تمليه احتياجات العمل، وضمان قدرة المستثمر على استثمار رأسماله في تلك المشاريع المغامرة التي يراها واعدة، وذلك ضمن حدود قانونية معقولة.

© Jupiter Images

أول تجربة للأطفال في الأسواق الرأسمالية: منصة لبيع الليموناضة. رأسمال المشروع التجاري تقدمة مجانية من الأم والأب.

الحصول على رأس مال للمشروع

مع افتراض توفر رأس المال الكافي للاستثمار، كيف يحصل مشروع تجاري أميركي نموذجي ناشيء على التمويل بشروط تكافئ بشكل منصف ومجز ما بذله مؤسس المشروع من عرق الجبين وما خاضه المستثمر من مخاطرة؟ والجواب هو أن الأميركيين تمكنوا على مرّ السنين من ابتكار هياكل وآليات تشكل عمليات المساومة والتفاوض بين مؤسسي المشاريع التجارية والمستثمرين وتكفل استمرار تدفقات رؤوس الأموال التي تحتاجها المشاريع الناشئة في بدايتها.

كان على مؤسسي المشاريع أن يوجدوا ويطوروا الأدوات والمعرفة اللازمة لعرض مقترحاتهم التي تتيح للمستثمرين إمكانية درسها والتوصل إلى تقييم نزيه لاحتمالات نجاح المشروع المبتدئ وإمكانياته. وأوجد المستثمرون بدورهم الشروط المالية التي توفر لهم فرصة منصفة لجني أرباح تنافسية لما يمكن أن يكسبوه في استثمارات مختلفه من أرباح مع تعديلها لأخذ المجازفة في الحسبان ومن دون أن تكون أرباحا تتسم بالجشع. الشروط المالية التي تحابي صاحب المشروع تنطوي على مخاطر عدم اجتذاب رأس المال التمويلي، فيما الصفقات التي تعتبر قاسية جدا من منظور مؤسس المشروع تجرد المستثمر أيضا من حافز استثمار عرقه وجهده في مشروع تجاري ناشئ.

أدى التاريخ الطويل من التفاوض بين أصحاب المشاريع والمستثمرين إلى إيجاد خريطة طريق واضحة نسبيا ومحددة جيدا لاستثمار رأس المال المغامر. وبصفتي واحدا من المعنيين في فترة تطور هذه العملية في أوائل الستينات أستطيع القول إن التجربة والخطأ قد طالا فعلا آلاف الصفقات وأوجدا إجماعا وتوحيدا للمعايير اللازمة.

يجمع مؤسس مشروع مبتدئ المال الأولي اللازم لتنظيم مشروعه بسحب كل ما تخوله بطاقاته الائتمانية (كرديت كارد) من قروض ويحصل على قرض مقابل ما جمعه من رأسمال في رهن عقاري يعود له. ثم يبدأ في سداد الديون تدريجا وببطء كسبا للوقت حتى يجري اختباره الثاني لإنتاج مشروعه في الكراج. فإذا كانت النتائج واعدة مشجعة، يقوم بتنظيم جولة لإطلاع الأصدقاء والعائلة على المشروع، ثم يسعى إلى الحصول على استثمارات من زملائه في الجامعة ومن أقاربه وأصدقائه القدامى وزملائه في العمل.

يتجه صاحب المشروع بعد ذلك إلى "الملائكة" وهم المستثمرون الماليون المتخصصون في توفير رأس المال المغامر للمشاريع التجارية الناشئة وأصحاب الأعمال المبتدئين. مرحلة الطواف على الملائكة صعبة وأكثر تشددا من سابقتها. لكن هناك جماعات منظمة من الملائكة في مختلف أنحاء الولايات المتحدة ولها وجود في المؤتمرات الصناعية ومسابقات خطط الأعمال التجارية وفي نوادي رؤوس الأموال المغامرة وغيرها من الوسائل المتاحة لالتقاء الملائكة ودراسة المقترحات.

الممولون المجربون، أو أولئك الذين استثمروا في مشاريع بادئة ناجحة من قبل، هم أكثر المستثمرين المرغوبين، خصوصا حين يمكنهم أن يقدموا نصيحة تجارية قيمة ولهم اتصالاتهم ومعارفهم ولهم قنواتهم المفتوحة على البيع والشراء وغير ذلك من الأمور التي تحرك العمل التجاري. ويتطلب ضمان الحصول على رأس مال من هؤلاء الممولين إجراء كثير من الاتصالات الهاتفية وكثيرا من الطرق على الأبواب وكثيرا من العلاقات. وغالبا ما

© Jupiter Images

إنها صفقة! لكن تأمين الرأسمال الاستثماري لا يُشكّل سوى خطوة واحدة على طريق بدء إطلاق مشروع أعمال ناجح.

يستطيع الممولون العثور على المستثمر الأول في المشروع يسمونه "البقرة ذات الجرس" أي البقرة الحلوب. ويصبح اجتذاب مستثمرين آخرين أسهل عندما يتأكد وجود المستثمر الأول.

العملية ليست سهلة، لكن نصوص بعض القوانين الأميركية تساعد على سيرها. فالقانون يحابي استقطاب الأفراد المتمولين المرغوبين واجتذابهم، هذا على افتراض أنهم يملكون فعلا ما يكفي مما يطمح إليه أصحاب المشاريع من ثروة. ثم إن المعاملة الضريبية للاستثمارات يمكن أن تشكل عنصر جاذبية أيضا نتيجة لقيام الحكومة الفدرالية بالاضطلاع بنصف التكاليف على شكل إعفاءات ضريبية.

إعداد الصفقة وتشكيلها

خرائط الطرق التي تحدد شروط عقود الصفقات بين أصحاب المشاريع ومستثمري رأس المال أصبحت أيضا في المتناول وسهلة القراءة والمعرفة. فهناك عدد من الاستطلاعات المتوفرة التي تبين شروط ومصطلحات معايير السوق والصناعة المقبولة.

وهناك نماذج مطبوعة جاهزة لذلك متوفرة عند الجمعيات التجارية، كالجمعية الوطنية لرأس المال المغامر، وفي مكتبات مكاتب المحاماة ومكاتب المستشارين الذين يعملون في هذا الميدان.

يدرك أصحاب المشاريع أن مستثمري رأس المال المغامر يتوقعون عائدا من فائدة مركّبة تبلغ نسبتها 20 بالمئة من قيمة الاستثمار ككل. ومعدل الفائدة المركبة هو المعيار الذي يجمع بين معدل زيادة قيمة ممتلكات ما أو مشروع بين بداية الاستثمار والبيع والمعدل المتحقق للعائدات من التوزيع المؤقت للأرباح. وبمعنى آخر، هي مقياس عائدات المستثمر خلال فترة تتراوح بين خمس وسبع سنوات بين بداية الاستثمار ونهايته (أي عندما يبيع المستثمر استثماره).

ولذا ينبغي على صاحب المشروع التجاري الناشىء أن يكون واعيا ومدركا عندما يتصل بمستثمري رأس المال المغامرين لقدرته على عرض إسقاطات وتوقعات واقعية قائمة على نماذج من العائدات أو المداخيل الفعلية المعدلة وفق المجازفة، وقدرته على الوفاء بمعدل نسبة العائدات التي يستهدفها المستثمرون. وبما أن التقييم في المرحلة المبكرة يكون عرضة للتأثر بالاتجاهات التي لدى مستثمري رأس المال وبغريزة الجماعة (المعروفة بغريزة القطيع)، فإن كثيرا من المستثمرين يعتمد في قراره بدلا من ذلك على "تقييمات ما قبل المال" التي توفرها المنظمات والمؤسسات التي تحتفظ بالدراسات والإحصائيات المختلفة.

أما النقطة الحاسمة فهي أن الدروس المستقاة من سيول من الصفقات أكسبت بناء الصفقات وهيكلتها سهولة وفاعلية. فالجدل حول الترهات والنقاش حول الأمور التافهة قل كثيرا ولم تعد له صولة وجولة. والمستثمرون وأصحاب المشاريع التجارية الناشئة أصبحت لديهم نتيجة الخبرات التي اكتسبوها بمشقة أفكار واضحة عن ما يريدون التنازل عنه وإعطاءه وعن ما يريدون أخذه واكتسابه كي تنجح العملية. فعندما يتوافق جانب الشراء وجانب البيع ويتوازيان يتم الاتفاق على الصفقة بأقل ما يمكن من احتكاك وتوتر ومضيعة للوقت. ويستطيع الجانبان عندئذ أن يركزا همهما على المتغيرات الرئيسية مثل قيمة التكنولوجيا المتوفرة في المشروع التجاري الناشىء والمنافسة التي سيواجهها ونوعية إدارته والفترة الزمنية للخروج منه والسعر المتوقع للخروج (بيع الاستثمار). ويسهم المتعاملون في المشروع بشكل جماعي في خلق جو يقلل إلى حد كبير من المجازفات الشاذة والتي لا داعي لها.

أسهمت الحكومة الفدرالية وحكومات الولايات في دفع هذه العملية عن طريق تخفيف القواعد والنظم المقيّدة. وأوضحت محاكم ولاية ديلاوير، مقر كثير من الشركات الأميركية الكبيرة، قواعد الإدارة الجيدة المعمول بها في الشركات وفسرتها. وعملت مؤسسات القانون والمحاماة والمحاسبة والاستثمار والمصارف

© Jupiter Images

عرض خطة العمل من جانب صاحبها بصورة فعالة أمر أساسي لجذب المستثمرين.

الرئيسية على توحيد هيكلية اتفاقيات الصفقات ولغة العقود. وكان من الطبيعي أن يتم ذلك تدريجيا وبشكل تراكمي بحيث يجلب النجاح النجاح. وفي أساس كل هذا يجد المرء الضرورة الأخلاقية الأميركية المتمثلة في التفاؤل والثقة والشهية للمغامرة. وقد حفزت هذه القيم أصحاب رؤوس المال المغامرة وأصحاب المشاريع التجارية على أن يبنوا معا نظاما مدمجا موحدا يخدم حاجاتهم مجتمعة. وقد ظل هذا النظام ركيزة للنمو الاقتصادي والازدهار في أميركا.

أفق مفتوح

من التأثيرات والنتائج الواعدة التي لمستها خلال عدة سنوات ماضية أن الطلاب القادمين من مختلف أنحاء العالم وغيرهم من الطلاب أمثالهم الذين درّستهم درسوا ظاهرة رأس المال المغامر هذه وعادوا إلى أوطانهم حاملين معهم دروسهم. وقصص النجاح آخذة في الانتشار في العالم، وعلى الأخص في الهند وأيرلندا وإسرائيل. نماذج المنافسة القائمة على العمالة قليلة التكلفة وموازنة سعر الصرف والثروة البترولية محدودة في قدرتها على دعم الاقتصاد. أما الابتكار والتكنولوجيا فيوفران في نهاية المطاف المجال والأفق المفتوح والمورد الذي لا ينضب.

آسا كالافيد، الهندية المولد وأحد مؤسسي شركة "تاتارا سيستمز"

Courtesy NVCA

قبل سبعة عشر عاماً، كان من غير المعقول لامرأة شابة أن تؤسس شركة أعمال تكنولوجية خاصة بها في الهند. تقول آسا كالافيد: "حتى وعندما بدأت أدرس الهندسة، جاء أناس إلى والديّ لإقناعهما بعدم السماح لي بدراسة هذا العلم، هذا دون أن نذكر إمكانية السماح لي بإنشاء شركتي الخاصة." لكن آسا جاءت إلى أميركا كطالبة دولية وحصلت على شهادة الماجستير ثم شهادة الدكتوراه في الهندسة الكهربائية وعلوم الكمبيوتر من جامعة كاليفورنيا في بيركلي.

وفي حين أن معظم الناس يعتقدون أن شبكات الاتصالات اللاسلكية وتدفق الحركة فيها هي تكنولوجيات مبتكرة جديدة، لكن آسا كانت قد صرفت أكثر من 10 سنوات في العمل على هذه التكنولوجيات. وفي وقت مبكر من عملها في مختبرات بل (Bell Labs)، ابتكرت آسا تكنولوجيات تنتظر صدور براءات اختراع بشأنها لبث الوسائط المتعددة اللاسلكية، وتداخل عمل الشبكات، وأنظمة معالجة الإشارات الرقمية (DSP) لأجهزة المعالجة المتعددة في الوقت الحقيقي. وهي تملك براءات اختراع متعددة.

بعد ان عملت نائبة لرئيس قسم التكنولوجيا في شركة "سافوس"، أنشأت آسا شركة "تاتارا سيستمز" بالاشتراك مع مهاجر من الصين يدعى هونغ جيانغ. تعمل شركة تاتارا سيستمز من مركزها في اكتون، بولاية مساتشوستس وتوظف حوالي 60 فرداً، وهي تطور وتنشر حلولاً لمقدمي خدمات الاتصالات، لمساعدتهم في تقديم خدمات اتصالات نقالة متلاقية إلى مشتركيهم. تشمل لائحة زبائن شركة تاتارا شركات "فودا فون"، و"تيلوس موبيلتي"، و"أو 02 يو كي."

> "حتى وعندما بدأت أدرس الهندسة، جاء أناس إلى والديّ لإقناعهما بعدم السماح لي بدراسة هذا العلم، هذا دون أن نذكر إمكانية السماح لي بإنشاء شركتي الخاصة."
>
> آسا كالافيد

التكنولوجيا والمبادرة تميّزان حياة عائلة آسا. فشقيقاها يعملان في الولايات المتحدة كمهندسين كهربائيين. وزوجها المولود في الهند أنشأ شركته الثانية، "تيزور سيستمز"، وهي شركة مدعومة من رأسمال مغامر وتزود أمن البيانات الإلكترونية لشركات الأعمال.

تقول آسا "إننا أصحاب أعمال خاصة على نحو متسلسل."

الآراء الواردة في هذا المقال لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.

ملاحظة: نشرت هذه اللمحة المختصرة بالأصل في الدراسة التي حملت العنوان "صنع أميركا: تأثير المبادرين والمهنيين المهاجرين على حقل المنافسة في الولايات المتحدة"، التي طلبت إجراءها الجمعية القومية للرساميل المغامرة، وأعدها ستيوارت أندرسون من المؤسسة القومية للسياسة الأميركية، وميكا إيلا بلاتزر من شركة كونتنت فيرست المحدودة.

من بونديروزا إلى غوغل بلكس
كيف يلائم الأميركيون الأموال مع الأفكار

أميتي شليس

أميتي شليس باحثة في موضوع التاريخ الاقتصادي في مجلس العلاقات الخارجية، وهي مؤلفة كتاب: الرجل المَنسي: تاريخ جديد للكساد الاقتصادي الكبير" (هاربر بيرنيال). ساهم في إعداد الأبحاث المتعلقة بهذا المقال غوراف تيواري وماي يانغ.

في العام 1959، قامت شركة التلفزيون الأميركية، ناشونال برودكاستنغ كومباني، ببثّ مسلسل جديد، حمل عنوان: "بونانزا" (الحظ السعيد الوافر). وكان هذا المسلسل الذي كان يبث لساعة واحدة ويتحدث عن الحياة في غرب الولايات المتحدة، يمثّل في حينه ابتكاراً تكنولوجياً، لأنه كان أول مسلسل تلفزيوني يعرض بالألوان. كان المسلسل يصور عائلة كارترايت، المؤلفة من أب وثلاثة أبناء صنعوا نوعاً من الحياة الجديدة لأنفسهم في مسكنهم على مزرعتهم، التي تدعى بونديروزا الواقعة على بحيرة تاهو في ولاية نيفادا. كان أفراد عائلة كارترايت عكس الرجال الموظفين الذين يتقاضون راتباً. كانوا رواداً، إذ قام أحد الأبناء ببناء مزرعة العائلة. وعاشوا بالقرب من مدينة مزدهرة بفضل التنقيب عن الفضة حيث كان العمل الشاق أو الحظ الفجائي يحول المرء الفقير، في بعض المرات، إلى إنسان ثري.

في نظر العديد من الأميركيين، كان برنامج بونانزا يرمز إلى الحرية التي يتمتع بها المرء لتكوين حياته الخاصة واستغلال ماله وفق الطريقة التي يختارها. ولم يلاق المسلسل شعبية هائلة في الولايات المتحدة فحسب، بل عبر العالم أيضاً. بحلول العام 1969، كان مسلسل بونانزا يعرض في 80 دولة أجنبية. وقد عبر الرئيس نيكسون عن قلقه من الإدلاء بخطاب سياسي مهم قبل عرض المسلسل في إحدى الليالي. كما اجتذبت برامج أخرى حول الحياة في الغرب مثل "واغون تراين"، و"غَن سموك"، و"روهايد" أعداداً كبيرة من المشاهدين.

الشعبية الكبيرة لأفراد عائلة كارترايت المعتمدين على أنفسهم، ونظرائهم في المسلسلات التلفزيونية الشعبية الأخرى التي تدور حول الحياة في غرب الولايات المتحدة، توفر لنا تبصراً أساسياً حول الثقافة الأميركية لما بعد الحرب العالمية الثانية. ففي حين ان كتب التاريخ المعتمدة للفترة التي تبدأ من عام 1945 تشدد عن حق على الحرب الكورية، وحرب فيتنام، والبرامج الاجتماعية للمجتمع العظيم التي نفذها الرئيس ليندون بي جونسون، والانتصارات التي حققتها حركة الحقوق المدنية، فإنها كثيراً ما تفشل في تصوير تطور مهم آخر، ألا وهو نشوء التقنيات المالية التي ساعدت في إطلاق وتعزيز طاقات المبادرة والإبداع الأميركية الناشطة آنذاك. وحتى في الستينات من القرن العشرين، التي ينظر إليها كفترة الثورة الاجتماعية، فان ما يصح أن نسميه أميركا "بونانزا" كان يسير قُدماً. وكان ذلك أميركا الشركات الجديدة، أو ما نسميه الآن الرأسمال المغامر.

لم يكن إنشاء شركة جديدة يدور في ذهن معظم الأميركيين عندما بدأت البلاد تعود إلى الحياة الطبيعية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية. وأحد أسباب ذلك انه لم يكن يبدو ذلك الأمر ممكناً نظراً لعدم توفر إمكانات الوصول إلى رأس المال. في تلك الأيام كانت

© AP Images

الممثل لورني غرين صوّر حياة بن كارترايت. مثال القيم الأميركية للاعتماد على النفس في المسلسل التلفزيوني بونانزا

هناك ثلاثة مصادر يستطيع المرء ان يلجأ اليها لتمويل خطة لإنشاء شركة أعمال جديدة: الحكومة، والشركات الكبيرة، أو ربما في حال كان الشخص محظوظاً، أحد المصارف. وخلال أوائل الخمسينات من القرن العشرين، كانت الحكومة تبدو للعيان بمثابة المصدر الأكبر للتمويل. فقد شكلت النفقات الدفاعية نسبة 11 بالمئة من الناتج القومي الإجمالي، أي حوالي ثلاثة أضعاف

© Bettmann/Corbis

جورج فريدريك دوريو (1907-1899) كان عنصرا أساسياً في تطوير الممارسات الحديثة لرأس المال المغامر

نسبتها اليوم. وكان رأس المال في مطلق الأحوال، هو الشيء الذي يربطه الناس بالمؤسسة أو الشركة التي يرتدي رجالها بذلات رسمية داكنة، وهؤلاء لم يكونوا رعاة بقر. كانت ذكريات انهيار سوق الأسهم المالية عام 1929 والكساد الكبير الذي تبعه لا زالت حية في الأذهان. خشي الأميركيون من تكرار هذه الكوارث. فإذا أراد مهنيون شباب العمل في حقل الكمبيوتر الجديد، فإنهم لم يبدأوا بتأسيس شركة جديدة في مرآب سيارة والديهم، بل حاولوا الحصول على وظيفة لدى مركز أبحاث بوكيبسي التابع لشركة آي بي ام في نيويورك، وربما للعمل على الآلة الحاسبة ذات الطبلة المغنطيسية طراز 650.

لكن حتى الذين كانوا يعملون في وول ستريت أو في الشركات الكبرى تساءلوا ما إذا كان النظام المالي للبلاد قد أصبح محافظاً إلى درجة مفرطة. أدركوا أن المصادر التقليدية الثلاثة للرساميل قد لا تستطيع ان تجعل البلاد تنمو بسرعة كافية، ولا سيما في أوقات السلم. والأكثر من ذلك، انه عندما كان رجال المال في وول ستريت، أو التكنوقراط في وزارة الدفاع، يختارون من بين مشاريع الأبحاث التطبيقية المتنافسة، فإنهم كثيراً ما كانوا يدعمون المشاريع الخاطئة. وفي نهاية المطاف، أدركوا الأمر الأكثر أهمية، ألا وهو أن الحوافز لإطلاق شركات جديدة كانت ضعيفة جداً. فلماذا كان على المرء أن يخصص كل هذا الوقت الطويل، والطاقة الكبيرة لتأسيس شركة جديدة تفتقر إلى أية خبرة عندما يستطيع ان يحصل على دخل أكبر "كرجل مؤسسة" في شركة آي بي ام، مثلاً؟ أصبح من المفهوم ان الرجال والنساء الموهوبين قد يعملون بإبداع أكبر وبحماسة ومُبادرة أعظم عندما يتوقعون حصد مكافأة متناسبة عالية، أي "البونانزا" (الحظ الوافر) الخاصة بهم.

مصنع الأحلام لجورج دوريو

كانت الشخصية الرئيسية في هذه القصة أميركيا من أصل فرنسي اسمه جورج دوريو. كان دوريو نفسه شخصية مؤسساتية: أستاذ في كلية إدارة الأعمال في جامعة هارفرد، التحق بالجيش في فترة الحرب، وترقى إلى رئاسة مجلس التخطيط العسكري لغرفة التموين والإمدادات، وتمّ تعيينه برتبة لواء اعترافاً بالنوعية العالية لجهود الأبحاث التي قادها. ولاحقاً، اختاره شخصياً كل من رئيس مجلس إدارة صندوق ماساتشوستس للائتمان الاستثماري، ميريل غريسوولد، ورئيس معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، كارل كومبتون، وسياسيون عديدون، ليرأس المؤسسة الأميركية للأبحاث والتنمية (ARD)، وهي شركة جديدة سوف تستثمر خاصة في تلك الشركات المبدعة الصغيرة التي كانت أسواق الرساميل التقليدية لا تخدمها بدرجة كافية.

شرح دوريو لطلابه، وللعالم، انه من الضروري تأمين وسيلة أكثر فاعلية لتمويل الشركات الجديدة المبادرة، أي وسيلة توفّق ما بين الرأسمال المغامر والأفكار الجديدة الواعدة. في هذا النظام، لا يُقرض المستثمر المال لشركة جديدة، بل بدلاً من ذلك يشتري حصة في الشركة الجديدة، ومن ثم يساعد، أحياناً على الأقل، في إدارتها. وكثيراً ما ينتج عن ذلك الفشل. ولكن، في حال نجحت الشركة، فقد تكون عائدات المستثمر هائلة.

يلاحظ سبنسر إي أنتي، كاتب سيرة حياته، ان دوريو بدأ بالاعتماد على المصادر التقليدية لرأس المال. تحولت المؤسسة الأميركية للأبحاث والتنمية (ARD) إلى شركة عامة يستطيع المساهمون شراء أسهم فيها. لكن دوريو كانت لديه أيضاً وجهات نظر غير تقليدية. كان يدرك ان الحوافز مهمة للمبدعين والمستثمرين على حد سواء، وان الهرميات التجارية الكلاسيكية من المحتمل ان تضعف هذه الحوافز. لذلك كان من الأفضل استنباط أساليب تعطي لعدد اكبر من الناس حصة في نجاح أي شركة جديدة. أعجبته فكرة امتلاك زملائه في المؤسسة الأميركية للأبحاث والتنمية (ARD) شخصياً أسهماً في الشركات التي تستثمر فيها المؤسسة أموالها. وأعجبته فكرة تخصيص رأس مال أكبر للشركة الجديدة عندما يشعر هو بالحاجة إلى ذلك. كانت بذلات دوريو التي يرتديها لا شبه بينها أبدا وبين السراويل القطنية التي يرتديها رعاة البقر ولكنه كرعاة البقر، كان يحب الحرية.

عندما قرر كين أولسون، جندي البحرية القديم والمهندس، ان أجهزة الكمبيوتر الأصغر حجماً والأقل ثمناً من الأجهزة التي

تنتجها آي بي ام قد تمثل المستقبل، رفض المقرضون التقليديون طلبه للحصول على مال. فتدخل دوريو والمؤسسة الأميركية للأبحاث والتنمية (ARD)، وهكذا ولدت شركة ديجيتال أكويبمنت كوربوريشن (مؤسسة الأجهزة الرقمية). وبنفس الطريقة تأسست عشرات من شركات التكنولوجيا المتطورة الجديدة. وأصبحت المؤسسة الأميركية للأبحاث والتنمية (ARD) تعرف باسم مصنع أحلام دوريو. وقد ساعد إلهامه وطاقته في إنشاء مناطق التكنولوجيا الشهيرة الآن القائمة خارج بوسطن على امتداد الطريق 128، وتعرف "بممر 128" (كوريدور 128).

© AP Images/Paul Sakuma

أحد مؤسسي شركة انتل كوربوريشن. غوردون مور (في الوسط) والمدير التنفيذي السابق للشركة. كريغ باريت (إلى اليمين) يقومان بتقييم عرض في متحف إنتل حول أحد مؤسسي الشركة روبرت نويس.

كانت العائدات المالية هائلة. فقد نما استثمار قيمته الأصلية 70 ألف دولار في شركة ديجيتال اكويبمنت إلى مئات ملايين الدولارات. لكن نجاح المؤسسة الأميركية للأبحاث والتنمية (ARD) لم يتجاوز المنافسة الأساسية القائمة بين نموذجي القطاع العام والقطاع الخاص. كشركة تجارية يتم التداول بأسهمها، كانت مؤسسة ARD بصورة عامة تخضع لقواعد هيئة الأوراق والأسواق المالية الأميركية. جعلت أنظمة الهيئة المذكورة من الصعب على مؤسسة دوريو توظيف رساميل إضافية في الشركات التي تملك أسهماً فيها. عارضت الهيئة بتكرار قرار مؤسسة ARD بالسماح لموظفيها في امتلاك خيارات شراء اسهم في شركات كانت تستثمر المؤسسة فيها. لم يتمكن واضعو الأنظمة من رؤية ما رآه دوريو، أي أن هذه الخيارات كانت تُشكّل حوافز حاسمة. تعلّم دوريو درساً مؤلماً تعلمه العديدون من الرأسماليين المغامرين آنذاك، وهو وجود ثمن للتحول إلى شركة عامة. في بعض الأحيان يكون من الأفضل بكل بساطة العمل كشركة خاصة، في مزرعتك، على سبيل المثال. استشاط دوريو غضباً وقال: "في حين ان هيئة الأوراق والمؤسسات المالية تعتقد أنها تحمي حاملي أسهمنا، فإنها بالفعل تجعلهم يعانون."

الابتكار: تعزيزات وتراجعات

أدى إطلاق الاتحاد السوفياتي عام 1957 للقمر الصناعي سبوتنيك إلى فتح الطريق السياسي المسدود. فخشية من ان يظهر إطلاق سبوتنيك عجز الولايات المتحدة عن التنافس مع الاتحاد السوفياتي في الابتكار التكنولوجي، قام الرئيس دوايت دي ايزنهاور باعتماد وتوقيع قانون الاستثمار في شركات الأعمال الصغيرة. ويسمح هذا القانون للشركات الصغيرة بالاقتراض من الحكومة بفائدة مقبولة، إذا وافقت على شروط قاسية. لم يولّد هذا القانون الكثير من الابتكارات، ولكنه بعث بإشارة حاسمة تُفيد بان الحكومة سوف تكون صديقة لمؤسسي الشركات الجديدة في القطاع الخاص.

في غضون ذلك، كان هناك مبتكرون آخرون ورأسماليون مغامرون شباب أيضاً، مثل دوريو، يواجهون المشاكل مع الإدارات التقليدية. وكانوا يتحركون قُدماً ليجعلوا من رؤياهم حقيقة. من بين الناس البارعي الذكاء في التكنولوجيا كان هناك ثمانية مهندسين متفوقين عملوا مع وليام شوكلي في شركته، "شوكلي سيمي كوندكتر كوربوريشن". كان شوكلي رئيساً تقليدياً للشركة، وكان إداريا متطلباً ويترأس بحزم هرم الإدارة. بدعم من رأس مال مغامر خاص، ترك الثمانية عملهم مع شوكلي وأسسوا شركة "فيرتشايلد سيمي كوندكتر"، وكانت لحظة تاريخية تبشر بنشوء "سيليكون فالي" (وادي السيليكون) في كاليفورنيا. هناك ابتكر روبرت نويس، وغوردون غرين، وآخرون "الدورة المتكاملة" الإلكترونية التي تُشكّل أساس عمل كافة أجهزة الكمبيوتر في يومنا الحاضر.

وبمرور الوقت، جذب الموظفون في شركة فير تشايلد رساميل مغامرة من القطاع الخاص وانفصلوا عن الشركة ليؤسسوا شركاتهم الخاصة للتكنولوجيا المتطورة. انتل كوربوريشن، مثلاً، التي أصبحت أجهزة المعالجَة التي تنتجها تستخدم في العديد من أجهزة الكمبيوتر الشخصية اليوم، تمثل إحدى "أطفال فير تشايلد". عندما نسمع اليوم بشركة تعمل على الساحل الغربي حيث ليس هناك رئيس واحد لها وحيث يستطيع اكبر عدد ممكن من الموظفين امتلاك خيارات شراء الأسهم، يتجه تفكيرنا فوراً إلى شركة مايكرو سوفت. لكن أبناء فيرتشايلد هم بالفعل من ابتكروا هذا الأسلوب في العمل، وكذلك الأمر بالنسبة لسيليكون فالي.

استمرت الحدود الفاصلة بين القطاعين العام والخاص أحياناً في إعاقة تقدم نموذج رأس المال المغامر. فعلى سبيل المثال، بلغ الإنفاق الفدرالي على الأبحاث في الجامعات مبالغ هائلة ولكن

الأبحاث مالت إلى البقاء على الرفوف. فجزء من المشكلة كان عدم قدرة أي شخص بصورة واثقة من إطلاق عمل تجاري يستند إلى أفكار من هذه الأبحاث، لأن ملكية الأفكار كانت غير واضحة ومن المحتمل ان تبقى هذه الأفكار قانونياً ملكاً للحكومة الفدرالية. وضع الكونغرس عائقاً آخر أمام المستثمرين عندما رفع عام 1969 ضريبة الأرباح الرأسمالية من 25 بالمئة إلى 50 بالمئة. فهذه الرسالة الواضحة التي تقول ان بإمكانهم الاحتفاظ بنصف الأرباح فقط من أفكارهم ثبط همة المخترعين. ابتداءً من عام 1971، انخفض عدد براءات الاختراع الجديدة سنوياً. وفي نقطة معينة من السبعينات وجد موظفو مكتب السناتور بيرش بيه، الديمقراطي من ولاية إنديانا، ان هناك حوالي 28 ألف فكرة مقدمة لطلب براءة اختراع راكدة في المكتب الأميركي لبراءات الاختراع والماركات المسجلة، وان 4 بالمئة فقط من هذا الرقم وجد طريقه إلى التطبيق التجاري. تساءل الناس بتعجب عما إذا كانت فترة الإبداع المستمر للشركات الأميركية قد ولّت. حتى التلفزيون بدا وكأنه يؤيد هذا الرأي: خسر مسلسل بونانزا مشاهديه وأُلغي عرضه في نهاية المطاف.

مسلسل بونانزا يعود

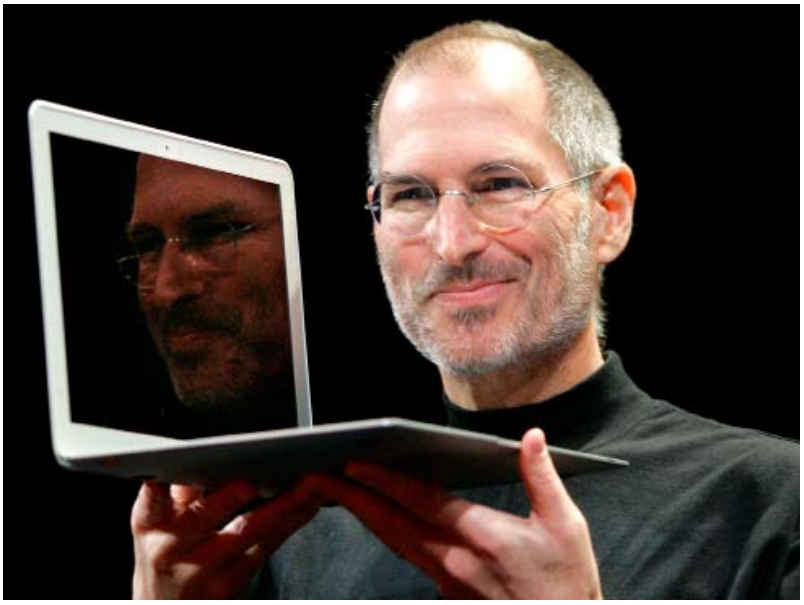
في عام 1978، طرح وليام ستايغر، عضو الكونغرس الجمهوري من ولاية ويسكونسن، خطة لتخفيض ضريبة الأرباح الرأسمالية إلى مستوى 28 بالمئة. فزاد ذلك من الاهتمام بتطوير التطبيقات التجارية لبراءات الاختراع. وحصل تغيير هام آخر في السياسة عام 1979 عندما بدّلت وزارة العمل قواعدها بحيث تسمح لمديري صناديق التقاعد بالاستثمار كرأسماليين مغامرين في شركات تحمل نسبة مخاطر أعلى.

في عام 1980، قاد بيه مع زميله السناتور روبرت دول، الجمهوري من كانزاس، عملية المصادقة على قانون بيه-دول. سمح هذا القانون للجامعات وللشركات الصغيرة، ضمن حدود معينة، بأن تحتفظ لنفسها بالملكية الفكرية لابتكاراتها الممولة من الأبحاث الحكومية. وحيث تأكد عالم الأبحاث من حصوله على حصة من الأرباح فقد أصبح الآن يملك حافزاً لتصوير استخدامات عملية لابتكاراته.

ارتفعت على الفور بصورة دراماتيكية نشاطات الرساميل المغامرة. وفي النصف الأول من السبعينات من القرن العشرين، أصبح هناك 847 استثماراً رأسمالياً مغامراً عبر البلاد. ارتفع هذا الرقم إلى 1,253 خلال الفترة من 1975-1979 والى 5,365 خلال الفترة 1980-1984. مثلت هذه الأرقام زيادة مقدارها سبعة أضعاف الاستثمارات النقدية. كانت شركة أبل كمبيوتر إحدى هذه الشركات الجديدة التي تلقت مساعدة في الوقت المناسب من الرأسمال المغامر.

قد تكون هذه القائمة التقريبية للتغيرات السياسية جافة وقانونية، أي ما هو عدد الذين سمعوا بقانون بيه-دول او دوريو من بين أولئك الذين يعجبون بنجاح أندرو غروف من شركة انتل، أو هوارد شولتس من سلسلة مقاهي ستاربكس؟ لكن القوانين الجديدة لم تسهل بروز سيليكون فالي و"ممر 128" (كوريدور 128) فحسب، بل وأيضاً ثقافة عامة للابتكار. واليوم تستضيف مزرعة لايك تاهو حيث تمّ تصوير حلقات مسلسل بونانزا، بصورة روتينية مؤتمرات لشركات الرساميل المغامرة. قد يندهش ويفرح أولئك الذين كانوا يخشون من ترويض مستقبل الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية: فراعي البقر ما زال هناك بعد كل ما حدث.

الآراء الواردة في هذا المقال لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.



© AP Images/Jeff Chiu

المدير التنفيذي لشركة أبل، ستيف جوبز، يعرض آخر مبتكرات شركته، الكمبيوتر ماك بوك اير، في كانون الثاني/يناير 2008.

باتريك لو، المؤسس الصيني المولد لشركة ”نتغير“

Courtesy Media Relations for NETGEAR

في بعض الأحيان يتوجب على الفرد أن يُغامر لتأمين حياة أفضل لعائلته. هذا درس تعلّمه باتريك لو عندما قرر والداه الهرب من الصين ومن الثورة الثقافية التي أعلنها ماو في الستينات من القرن العشرين. انفصل باتريك عن والديه وسافر مع عمته إلى ماكاو بهدف زيادة إمكانيات فرص النجاح أمامهم. لكن ألقي القبض على والديه وأرسلا إلى معسكر لإعادة التثقيف وبقيا فيه حتى وفاة ماو عام 1975.

عاش باتريك مع جدّيه في هونغ كونغ وتمكن من الفوز بمنحة دراسية مُخصصة للطلاب من الدول النامية للدراسة في جامعة براون في ولاية رود آيلاند. من أجل تأمين 400 دولار لشراء بطاقة الطائرة إلى الولايات المتحدة، عقد باتريك اجتماعاً لجمع الأموال وصفه بأنه كان أول تجربة له في جمع الرساميل. بعد أن دفع ثمن البطاقة لم يبقَ لديه سوى 170 دولاراً عند وصوله إلى أميركا.

> ”ثقافة أميركا هي التي شجعتني على أن أكون طموحاً“
>
> باتريك لو

حصل باتريك على شهادة بكالوريوس علوم في الهندسة الكهربائية من جامعة براون ثم عاد في وقت لاحق إلى هونغ كونغ للبحث عن وظيفة. وظفته شركة ”هيوليت- باكارد“ للعمل في مكتبها في آسيا ونقلته في نهاية المطاف إلى سيليكون فالي. عمل فيما بعد مع شركة ”باي نتووركس“ مما أتاح له تأسيس شركة ”نتغير“ ”كشركة مستقلة داخل الشركة، لها موازنة منفصلة وموظفون منفصلون“. كانت شركة نتغير تركز على ربط شبكات الكمبيوتر في المنازل وشركات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم. عندما اشترت شركة نورتل شركة باي نتووركس، لم تهتم كثيراً بشركة ”نتغير“، فقام باتريك بجمع الأموال الكافية لشراء شركة نتغير.

بحلول العام 2003، كانت شركة ”نتغير“ قد أظهرت سجلاً كافياً من تحقيق الأرباح مما مكن باتريك من تحويلها إلى شركة مساهمة عامة. واليوم توظف الشركة، التي تعمل انطلاقاً من مركزها الرئيسي في سانتا كلارا، بولاية كاليفورنيا، أكثر من 300 شخص. وقد نشرت جريدة وول ستريت جورنال ومنشورات أخرى تحقيقات إيجابية حول أحد أجهزة شركة نتغير لربط شبكات كمبيوترات المنازل الذي يمكن شبكه عبر أي مقبس جداري في المنزل.

قال باتريك لو: ”لو بقيت في هونغ كونغ، لكان مصيري مُصلّح أجهزة راديو. كانت ثقافة أميركا هي التي شجعتني على ان أكون طموحاً.“

الآراء الواردة في هذا المقال لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.

ملاحظة: نشرت هذه اللمحة المختصرة بالأصل في الدراسة التي حملت العنوان ”صُنع أميركا: تأثير المبادرين والمهنيين المهاجرين على حقل المنافسة في الولايات المتحدة“، التي طلبت إجراءها الجمعية القومية للرساميل المغامرة، وأعدها ستيوارت أندرسون من المؤسسة القومية للسياسة الأميركية، وميكا إيلا بلاتزر من شركة كونتنت فيرست المحدودة.

من داخل عالم المستثمرين المغامرين

شيريل سميث

تشغل شيريل سميث منصب المدير التنفيذي لشركة ناشئة اسمها Utility.net (يوتيليتي دوت نت) منذ نيسان/إبريل 2006. قبل ذلك كانت قد عملت أكثر من 25 عاما كمتخصصة في تكنولوجيا المعلومات، كما شغلت مناصب تنفيذية كبيرة في شركات: ماكيسون McKesson وكي سبان KeySpan وفيرايزن Verizon، وهي ثلاث من أكبر الشركات الأميركية في مجالات: الرعاية الصحية والطاقة والاتصالات.)

قبل عامين قدم لي صديق حميم أثق فيه- وهو يعمل محاميا- اختراعا تكنولوجيا، اهتمت شركته بالمشاركة في إنتاجه. والاختراع التكنولوجي الجديد يتيح للمنازل والشركات الأميركية الحصول على خدمات الإنترنت السريعة عبر خطوط الطاقة الكهربائية. ويذكر أن 50% من المنازل الأميركية والشركات التجارية الصغيرة، خاصة في المناطق الريفية، ليس لديها وصول لخدمات الإنترنت السريعة المنخفضة التكلفة، لكنها جميعا –على وجه التقريب – لديها طاقة كهربائية.

وبدا أن الفكرة الأساسية ستكون مفيدة لكل الأطراف: المستهلكون التواقون للحصول على الخدمة؛ وشركات إنتاج الطاقة الكهربائية التي ستحصل على مقابل لقاء استخدام خطوطها؛ وأخيرا وليس آخرا، أصحاب المشروعات والمستثمرون لرؤوس الأموال الذين يُتوقع أنهم سيجنون من نموذج التمويل المقترح عائدات كبيرة خلال ثلاث سنوات. وسألني صديقي إن كنت على استعداد للتفكير في أن أصبح المدير التنفيذي لشركة من الشركات الناشئة التي ستأخذ على عاتقها نشر هذه التكنولوجيا في العالم كله.

كنت آنذاك أشغل منصب كبير خبراء تكنولوجيا المعلومات في شركة ماكيسون للرعاية الصحية، وكان مقرها بمدينة سان فرانسيسكو، وهي واحدة من أكبر 20 شركة في هذا المجال بالولايات المتحدة. وكنت أشرف على إدارة ميزانية قدرها 500 مليون دولار، وعلى آلاف الموظفين. كما كنت توليت القيادة في إنشاء شركتيْن جديدتيْن فرعيتيْن ناجحتيْن من داخل الشركة التي كنت مديرتها التنفيذية. وكنت أمضيت 25 عاما في العمل بمجال التكنولوجيا، وأعتبر أن مستواي في هذا المجال على قدر كبير جدا من الجودة. لكن هل كان ينبغي على أن أخاطر بترك شركة ماكيسون لكي أرأس شركة مستقلة جديدة تماما؟

وكانت الخطوة الأولى هي إجراء الأبحاث الجادة "الضرورية

Courtesy Cheryl Smith

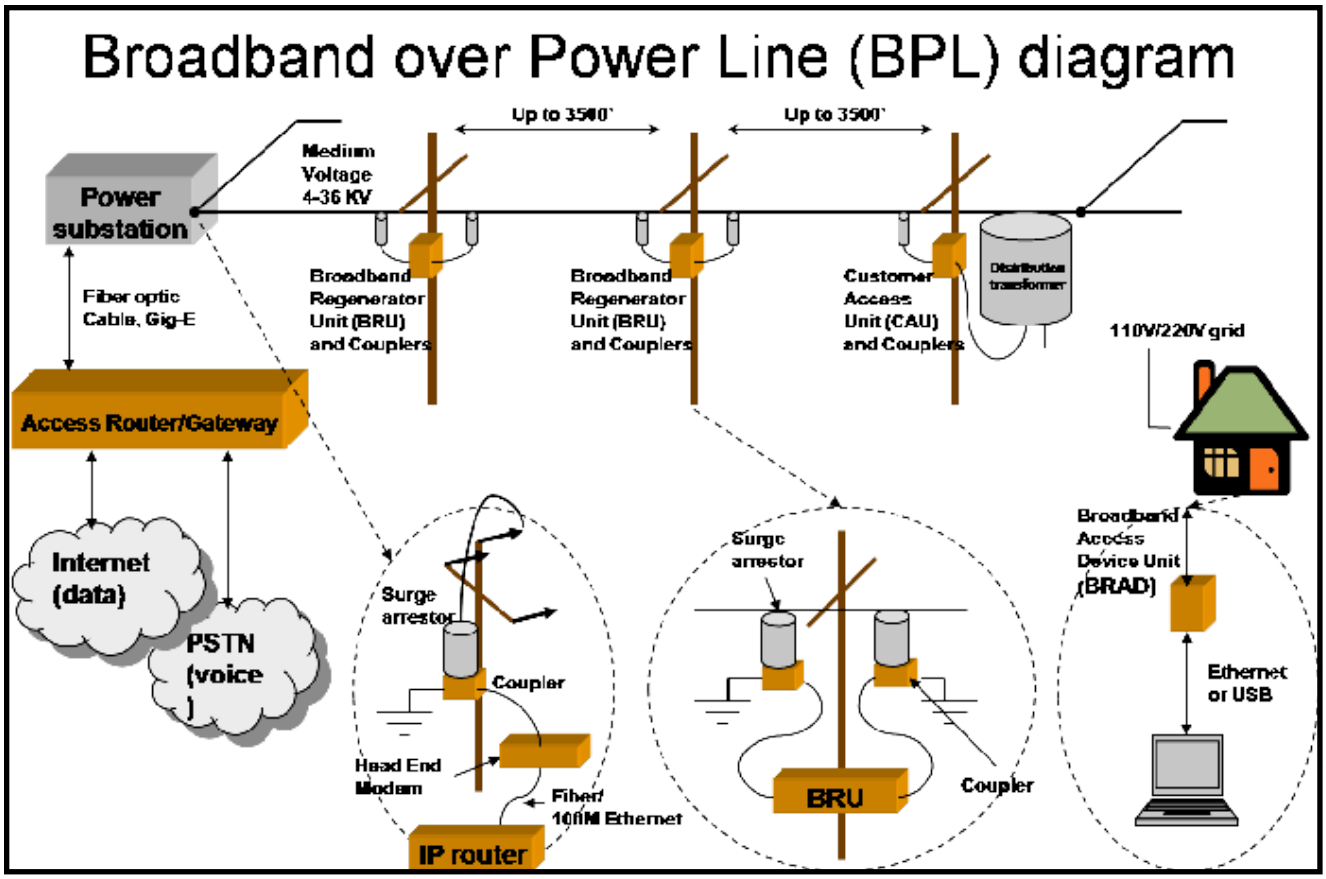
شيريل سميث هي المديرة التنفيذية لشركة ناشئة للتنقية المتطورة اسمها يوتيليتي دوت نت

الواجبة" عن المشروع. وكان ذلك يعني ما يلي:

- التحقق من التكنولوجيا المستخدمة (بمعنى التأكد من أنها تصلح للاستخدام مثلما تم الإعلان عنها).
- التحقق من براءة الاختراع (بمعنى التأكد من أنه لا يوجد طرف آخر يملك براءة الاختراع نفسه).
- التحقق من السوق (بمعنى التأكد من وجود فرصة سانحة لتسويق الاختراع ، وأن هناك حاجة إليه تسمح بتحقيق أرباح).
- وأخيرا، التأكد من أننا نستطيع اختيار أفضل العناصر لكي يؤتي المشروع ثماره.

وخرجت بنتيجة مفادها أن المخاطر قليلة وأن احتمالات النجاح ضخمة. لكن إلى أي حد ستكون المهمة صعبة؟ فقررت أن أترك عالم الشركات الكبيرة لأتوجه نحو عالم الشركات الجديدة الناشئة.

وما تعلمته خلال العاميْن الماضييْن في السعي للحصول على رأس مال يقبل المغامرة من أجل هذا المشروع، يمكن أن يملأ كتابا كاملا. واحتفظت بسجل كنت أدون فيه ملحوظاتي وأنا ماضية على الطريق، ذكرت فيه عشرات الأشياء الرئيسية



Courtesy Cheryl Smith

تشريح فكرة: يأمل موقع utility.net في إدخال الإنترنت إلى المستهلكين من خلال خطوطهم الكهربائية (يعطي هذا الرسم البياني نموذجاً لوثيقة قدمت إلى مولين محتملين).

التي كنت أود معرفتها مسبقا، لكن الإنسان قد يضطر للتعلم من أخطائه في بعض الأحيان. وفي الفقرات التالية، سأعرض "أبرز خمس نقاط" من وجهة نظري:

ضرورة توفر الأموال: إن إنشاء شركة من الشركات الناشئة يتطلب ما هو أكثر من التكنولوجيا الصالحة للاستخدام. فهو يحتاج إلى وجود حاجة إليها (أو طلب عليها) في السوق، ووجود اختراعات مبتكرة قوية أو أفكار يمكن أن تتحول إلى اختراعات، وتوفر الشركاء الممتازين، وفريق العمل المناسب تماما، والخبرة الإدارية القوية، والالتزام، والحماس، والكثير من العمل المضني. كما أنها تتطلب توفر الأموال. فلا بد من التأكد من توفر الأموال الكافية قبل أن تبدأ، أو بعد البداية بفترة قصيرة. ومن الملحوظ وجود حماسة كبيرة عند بداية مشروع جديد. فكل المشاركين فيه يكونوا تواقين إلى العمل فيما سيحول رؤاهم إلى حقيقة واقعة. لكن توفر الأموال عنصر أساسي، والحصول عليه يستدعي وجود وثائق ومستندات تحتوي على أفكار جيدة وتمت صياغتها بأسلوب جيد. وهذه الوثائق تشمل: اتفاقيات الملكية مع الممولين الأساسيين، واتفاقيات تشغيل الشركة، واتفاقيات التوظيف. اجتهد قدر ما تستطيع في وضع التفاصيل – وإلا فإنها ستعود إليك لتطاردك وتزعجك في النهاية. ولا تسمح لأي شخص - باستثناء المدير التنفيذي والمدير المالي- بالتصرف في الحسابات البنكية للشركة، ويشمل عدم المسموح لهم بالتصرف به في الحسابات البنكية: الشركة أو المجموعة الأساسية لرأس المال المغامر التي قد تكون هي التي أمدت الشركة الناشئة بأموال الاستثمار الأساسية حينما كانت لا تزال في طور الاقتراب من كبار المستثمرين. وفي هذا الوقت بالتحديد، ليست هناك ضرورة لأن تبدو كشخص لطيف يثق بالآخرين. وإنما يكون ذلك وقت التأكد من أنك على علم تام بكل دولار في تلك الحسابات، وكيفية إنفاقه. تأكد من أن لديك تمويلا كافيا لمدة سنة على الأقل عندما تبدأ. وإذا لم يكن لديك المبلغ المطلوب فإنك، أولا: لن تتمكن من اجتذاب فريق عمل جيد، وثانيا: ينبغي عليك ألا تترك عملك "الحقيقي" لكي تتحمل مسؤولية المغامرة.

اختر بعناية بنكك الاستثماري: إن شركة الاستثمارات البنكية التي تختارها هي الرابطة المهمة والحيوية بأصحاب رأس المال المغامر الذين يستطيعون إمداددك بالتمويل الرئيسي الذي يحتاجه مشروعك. ابدأ بالبحث عن شركة للاستثمارات البنكية تكون على درجة كبيرة من الكفاءة بمجرد أن تبدأ عملياتك.

وبمجرد عثورك على شركة من تلك الشركات، امنحها شهرا لمساعدتك في إعداد التقرير الذي ستعرضه على أصحاب رأس المال المغامر، وامنحها أيضا 90 يوما لكي تستخدم شبكتها في البحث عن الأموال. إن مهمة شركة الاستثمارات البنكية هي الحصول من شركة لرأس المال المغامر على "وثيقة شروط" تذكر بالتحديد الشروط التي ستمول على أساسها مشروعك. والهدف هو الحصول على أموال لتطوير الشركة (شركة مشروعك) بكفاءة تسمح بطرح أسهمها على الجمهور بصفة مبدئية في سوق الأسهم والسندات. وفي أغلب الأحيان تطالب شركة رأس المال المغامر بما لا يقل عن 51% من ملكية الشركة الناشئة، وأن شركة الاستثمارات البنكية ستطلب 8% من استثمارات رأس المال المغامر، كما ستطلب أن يُتاح لها خيار الحصول على 3% من ملكية الشركة. وبالطبع، كل هذه الشروط قابلة للتفاوض إلى حد كبير، إذا تفاوض بشأنها.

أطلق على اختراعي اسم العجلة. ولكن حتى الآن لم أتمكن من جذب رساميل مغامرة استثمارية".

إذا استغرق إعداد وثيقة الشروط من بنكك الاستثماري أكثر من 90 يوما، حاول العثور على شركة أخرى للاستثمارات البنكية، أو فكر بجدية في إن كنت ستمضي قدما في مشروعك أم لا. ففي ذلك الوقت ستكون قد أمضيت ستة أشهر من فترة العام الذي يُفترض أنك ستقضيه في الحصول على التمويل الأساسي، كما هو معتاد. سيكون لديك وقت للعمل مع شركة أو شركتين على أقصى تقدير من شركات الاستثمارات البنكية. ورغم أن الحماس في ذلك الوقت يكون ما زال في عنفوانه – على الأرجح- وأن الالتزام يكون قويا، لا تستثمر أموالك الخاصة- ولا أموال الأصدقاء والأسرة- كتمويل مؤقت، إلى أن يصبح لديك التزام موقع بتمويل رأس مال مغامر يكون كافيا لتمويل المشروع.

وفيما قد تخبرك شركة الاستثمارات البنكية أن أصحاب رأس المال المغامر يتطلعون إلى (مبلغ نقدي منك شخصيا)، فإن وقتك وفكرك يمثلان بالفعل استثمارا شخصيا عظيما. وإذا لم تتوفر لديك وثيقة شروط مكتوبة في تلك المرحلة، تذكر أن التجارة شطارة. وببساطة فإن السوق قد لا تتفق معك في تقييم احتمالات نجاح مشروعك. والوقت في هذه الحالة لا يكون مناسبا لزيادة أعبائك المالية الشخصية.

قل للمستثمرين ما يريدون سماعه: لا بد من توفر فهم مباشر لعالم المال. فالأجزاء المهمة من تقريرك الذي ستعرضه التي سيهتم بها المجتمع المالي ستكون النماذج المالية التي ستطرحها. تأكد من أنك أعددت تلك النماذج بنفسك وأنك تفهم حقيقة الأرقام التي ستعرضها. وكن على استعداد لتقدير الإجابات على الأسئلة المفاجئة التي توجه إليك.

وأعتقد أن خبرتي في سوق المال والأعمال منحتني فهما حقيقيا لعالم الخدمات المالية. لكن عالم رأس المال المغامر عالم مختلف. فبعض شركات الاستثمار البنكي تعمل مع شركات ما زالت في مرحلة البحث والتطوير؛ ومع شركات أخرى تجاوزت مرحلة البحث والتطوير لكنها لم تحقق عوائد بعد؛ وما زالت شركات أخرى لا تستثمر إلا في الشركات التي تحقق عائدات فحسب. علاوة على ذلك، هناك شركات عديدة لرأس المال المغامر متخصصة في الشركات الناشئة للطاقة، أو الاتصالات، أو تكنولوجيا الإنترنت، أو الرعاية الصحية، أو التصنيع، أو التجزئة.

إذا، أولا: عليك أن تجد شركة للاستثمارات البنكية يكون لها سجل راسخ في مجال توفير رأس المال من مجتمع رأس المال المغامر المناسب. ثانيا: استثمر معظم وقتك في تقديم تقريرك فقط إلى شركات رأس المال المغامر التي لديها سجل قوي في الاستثمار في النوعية نفسها من استثمار شركتك الناشئة.

وحينما يتم الربط بين كل تلك النقاط ستدرك بسهولة خلال 90 يوما إن كانت لديك شركة الاستثمارات البنكية المناسبة، وإن كانت شركات رأس المال المغامر جادة في الاهتمام بشركتك. وداوم مراقبة حسابك البنكي – فهو سيخبرك بما تبقى لك من وقت.

وحينما تعرض مشروعك على أصحاب رأس المال المغامر قل لهم ما يريدون سماعه، وليس ما تريد أنت قوله لهم. وقد يبدو ذلك واضحا، لكن فعله صعب. فكل شخص يحب الحديث عن شركته، وعن التكنولوجيا التي يستخدمها، وعن مقترحاته التجارية القيّمة، وعن فريق الإدارة لديه، وعن شركائه. ورغم أن كل هذه الموضوعات يمكن أن تكون مثيرة لاهتمام رأس المال المغامر، إلا أن الكثيرين يدركون أنك ستتحدث معهم عما لديك من أشياء ''عظيمة''، وأنك أعددت نفسك جيدا. لذا فإن الشيء الوحيد الذي تريد شركات رأس المال المغامر سماعه بالتفصيل سيكون النموذج المالي. كمية الأموال التي تريدها، وحجم العائد لاستثماراتهم، والوقت الذي سيستغرقه، والسبب في وجود فترة طويلة قبل الحصول على العائد.

إننا نعيش في عالم يريد المجتمع المالي فيه تخفيض حجم المخاطر واستعادة استثماراته في أسرع وقت ممكن. ومصطلح ''رأس المال المغامر'' اليوم أصبح مسمى خاطئا. فتلك الشركات أصبحت الآن مملوكة ملكية عامة (بمعنى أن أسهمها مطروحة في البورصة)، وينبغي أن تعلن نتائج استثماراتها كل ثلاثة أشهر، مثلما تفعل أي شركة كبيرة أخرى. وقد أطلعتني بعض شركات رأس المال المغامر على القواعد التي تتبعها في تقييم عروض المقترحات، إنها: تضاعف التكلفة الواردة في المقترحات، التي تضاعف أيضا العائدات خلال فترة الاستثمار، كما أنها تخفض العائدات المتوقعة بنسبة كبيرة. وحتى بالنسبة لأكثر النماذج أمانة ومتانة، فيما يتعلق بتقدير التكلفة، فإن ذلك لا يساعد. وما لم يكن أصحاب رأس المال المغامر يعرفون صاحب المشروع المقترح شخصيا، فإنهم سيضعون لأنفسهم نموذجهم الخاص بالمشروع. ولن يكون في هذه الحالة نموذجا واعدا مثلما قدمه صاحب المشروع المقترح.

ولدي اقتراحان بشأن تقديم مشروع مقترح إلى أصحاب رأس المال المغامر

الذين يتصفون بالـ''برودة'' – وأعني تقديم مشروع مقترح إلى مجموعة لا يعرفهم صاحب المشروع بصفة شخصية:

- التأكد من إثبات كل جوانب المشروع، التكلفة والعائدات، قبل تقديم المشروع إليهم.
- إشارة إلى سبل إنفاق التمويل الأساسي للسنة الأولى.
- تقديم نموذج يكون متفائلا إلى حد كبير. هذا يتضمن مخاطرة خلال مرحلة الاجتهاد الواجبة، لكنه قد يساعد صاحب المشروع على البقاء والنضال فترة أطول.

من هم الذين تعرفهم: إن عملية رأس المال المغامر حاليا من وجهة نظري أصبحت عملية عتيقة عفا عليها الزمن. فإن لم تكن على اتصال بالفعل مع عالم رأس المال المغامر، حاول أن تجد شركات الاستثمار البنكية التي ستعينك على التفكير بأساليب غير تقليدية. بل إنه من الأفضل أن تجد شخصا يكون على اتصال بهذا العالم ويثق فيك إلى حد يدفعه لمشاركتك. لكن تقديم مشروعك المقترح إلى أصحاب رأس المال المغامر ''المتصفين بالبرودة''يكون في أغلب الأحيان مضيعة لوقت وأموال فريقك.

أي شركة استثمار بنكي موثوق بها ستعلمك كل ما يتعلق بعملية رأس المال المغامر في الوقت الراهن. واقتراحي هو أن تنصت بعناية، ثم تتبع ما توحي به إليك نفسك. والأفضل من ذلك، أن تحصل على المشورة من شخص نجح بالفعل في الحصول على رأس المال المغامر في نفس مجالك. إن العملية – تتلخص في أن تجري شركة استثماراتك البنكية الاتصال مع شبكتها، وإجراء محادثات مبدئية عبر دائرة الفيديو مع من يُحتمل كونهم من أصحاب رأس المال المغامر، وتقديم عروض لمشروعك المقترح بنفسك، ثم ترك سبل الاتصال ،بغرض المتابعة، مع شركة استثماراتك البنكية- وهذه هي الإجراءات القياسية عادة.

لكن الأمر قد يصل حقيقة إلى أن ينحصر في من يعرف من. أو بدقة أكبر، من يثق بمن. وبعد أن أجريت 64 عرضا رسميا لمقترحات مشروعات إلى أصحاب رأس المال المغامر، قررت أن التمويل لا يقوم على أساس أي كتاب، أو مكالمة تليفونية، أو عرض مقترح، أو أي عملية عقلانية عميقة.

اعرف منافسيك: اعرف منذ البداية المبكرة جدا المنافسين الرئيسيين لك، وقيمة مقترحاتهم من الناحية التجارية. فكر، بدون أي عواطف، في المنافسين الحقيقيين لك بالفعل، وأساليبهم التجارية، والقيم التي يجلبونها إلى مجال مشروعك.
لا تصدق ما يعلنه منافسوك عن قيمة مقترحاتهم التجارية. وإنما تعرّف بنفسك على تلك القيمة. من بين التعبيرات المفضلة لدي الآن: ''هل تعتقد ذلك؟'' أو ''هل تعرف ذلك؟'' إن كنت تنافس في مجال من المجالات التجارية فإنك ستعرف الاستراتيجية التجارية الحقيقية لمنافسك.

إذا كان المنافس قد عمل في ذلك المجال فترة أطول منك، أو إن كان نجح بالفعل في الحصول على تمويل، تعلّم منه أو منها. لا تفترض أن استراتيجيتك هي بالضرورة أفضل. فقد تكون بحاجة لإعادة النظر في أفكارك.

انصت وتعلم شيئا جديدا كل يوم. ثم ضمّنه في خططك التجارية. التركيز جيد، لكن الاستراتيجية التجارية التي تتوقع ما يمكن أن يحدث في السوق تكون أفضل. اتبع ما يدلك عليه حدسك وتصرف بناء على ذلك بسرعة. أي قرار تتخذه أنت وفريقك قرار نهائي لا رجعة فيه وتكون له آثار طويلة الأمد. لذلك اتخذ قراراتك بعناية واشرك الجميع فيها. يقول جون وودين مدرب كرة السلة بالجامعة، إنه من الأفضل "أن تكون سريعا، لكن لا تتعجل."
ليست هناك الكثير من الوظائف التي توفر قدرا أكبر من الإثارة، أو تنطوي على المخاطرة، أكثر من العمل في شركة ناشئة. لكن لا يوجد منصب تنفيذي شغلته مع كبرى الشركات كان يعادل من حيث الإثارة والتحدي والإشباع الذي اختبرته خلال العامين الماضيين. غير أن معرفة بعض الأسرار عن الشركات الناشئة عند البداية كان سيحدث فارقا كبيرا.

الآراء المعبّر عنها في هذا المقال لا تعبر بالضرورة عن وجهات نظر أو آراء الحكومة الأميركية.

ملحوظة للمحرر: ونحن نتجه بهذا المقال إلى النشر، فإن شركة يوتيليتي دوت نت التي ترأسها تشيريل سميث تكون في الجولة الثالثة للتمويل وهي تسعى للحصول على فرصتيْن جديدتين للتمويل: إحداها مع تكتل آسيوي يتطلع نحو توسيع نشاطه في الولايات المتحدة، والفرصة الثانية مع شركة قومية من شركات الاتصالات. وطلبت كل منهما من شركة يوتيليتي دوت نت تعديل استرتيجيتها التجارية الأصلية.

نانسي شانغ التايوانية المولدة، وأحد مؤسسي شركة "تانوكس"

Courtesy NVCA

قالت نانسي شانغ، أحد مؤسسي شركة "تانوكس"، وهي شركة التكنولوجيا البيولوجية التي يقع مركزها الرئيسي في هيوستن، بولاية تكساس، ويعمل لديها حوالي 200 موظف، وقد بلغ إجمالي إيراداتها في السنة الماضية حوالي 45 مليون دولار: "إذا كنت تؤمن فعلاً بفكرة ما فإن أفضل مقاربة تقوم بها هي أن تستثمر ذاتك في تلك الفكرة."

لا يتلقى الكثيرون دراستهم الجامعية الأولى على يد أستاذ سوف يفوز بجائزة نوبل للعلوم في وقت لاحق (يوان تي. لي) وعلى يد أستاذ آخر سوف يصبح رئيس الوزراء في بلاده، تايوان. تقول نانسي ان من حسن قدَرها أنها تلقت تعليمها على يد هذين الأستاذين المُلهمين وهو ما منحها الشجاعة لترك تايوان والدراسة في جامعة براون عام 1974، عندما كانت بالكاد تستطيع التكلّم باللغة الإنجليزية. خلال رحلتها بالطائرة إلى الولايات المتحدة طالعت كتاب جيمس واطسون حول اكتشاف اللولب المزدوج، وهو ما أدى إلى تغيير تركيزها الأكاديمي نحو علم البيولوجيا، رغم أنها لم تكن قد أخذت قبلاً أي مُقرر تعليمي في هذا الموضوع.

> "جئت إلى الولايات المتحدة وأنا خائفة ومُرتعبة. ولكني وجدت انك إذا نجحت في عملك، وإذا كان لديك حلم تود تحقيقه، فسوف تجد أناساً في أميركا يرغبون في مساعدتك ومنحك الفرصة ،الحياة غنية جداً. إنني ببساطة أعشق هذه البلاد."

في السنة التالية، أصبحت نانسي إحدى أولى الطالبات الأجانب المقبولات في كلية الطب في جامعة هارفرد، ولاحقاً تم إبلاغها بأنها أصبحت أول سيدة أعمال رئيسية متخرجة من كلية الطب تلك. بعد إكمال دراستها في جامعة هارفرد، توظفت لدى شركة هوفمان-لاروش على أساس تأشيرة دخول للعمل، وأصبحت في وقت لاحق مديرة مجموعة البيولوجيا الجزيئية في شركة سنتوكور. كما علّمت أيضاً في كلية بايلور للطب وأصبحت تملك الآن سبع براءات اختراع.

في عام 1986، أسست نانسي بصورة مشتركة مع آخرين شركة "تانوكس"، وشغلت منصب المدير التنفيذي الرئيسي في الشركة من عام 1990 حتى عام 2006. كان إنشاء شركة "تانوكس" يقوم، "في جزء منه، على الشغف والحلم، وأتى بعكس ما كانت تنص عليه الكتب المدرسية". وكان ذلك من خلال تطوير دواء لمعالجة داء الربو يركز على نوع الربو الذي يعود سببه إلى الحساسية. في ذلك الوقت كان هذا التركيز يخالف الاعتقاد السائد حول كيفية حصول داء الربو. لكن المثابرة في هذا المجال أدّت إلى توليد نتائج ذات شأن عندما وافقت الإدارة الأميركية للغذاء والدواء (FDA) على صلاحية دواء "إكسولير" (XOLAIR) لمعالجة الربو المتعلق بالحساسية. تمّ تطوير دواء إكسولير، بموجب اتفاقية وقعت بين شركات تانوكس، وجنينتيك، ونوفارتيس فارما أي جي.

وعندما تحولت شركة "تانوكس" إلى شركة مساهمة عامة في نيسان/أبريل 2000، استطاعت أن تجمع 244 مليون دولار، وهو المبلغ الذي شكل في ذلك الوقت اكبر عرض للاكتتاب العام بالأسهم لأي شركة تكنولوجيا بيولوجية.

حالياً، تعمل شركة تانوكس على تطوير عقار "تي إن إكس 335" (TNX-355)، وهو جسم مضاد لمعالجة فيروس نقص المناعة المكتسبة/ مرض الأيدز. وتُجري الشركة حالياً مفاوضات مع الإدارة الأميركية للغذاء والدواء، حول التجارب السريرية لهذا العقار. قالت نانسي، التي تشغل الآن منصب رئيس مجلس إدارة شركة "تانوكس"، إنها شغوفة بالشؤون المتعلقة بمرض الأيدز، لانها عملت وهي باحثة شابة في أحد أوائل المختبرات التي عملت على مجابهة هذا المرض.

قالت نانسي: "جئت إلى الولايات المتحدة وأنا خائفة ومُرتعبة. ولكني وجدت انك إذا نجحت في عملك، وإذا كان لديك حلم تود تحقيقه، فسوف تجد أناساً في أميركا يرغبون في مساعدتك ومنحك الفرصة". وأضافت تقول، "الحياة غنية جداً. إنني ببساطة أعشق هذه البلاد."

الآراء الواردة في هذا المقال لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.

ملاحظة: نشرت هذه اللمحة المختصرة بالأصل في الدراسة التي حملت العنوان "صُنع أميركا: تأثير المبادرين والمهنيين المهاجرين على حقل المنافسة في الولايات المتحدة"، التي طلبت إجراءها الجمعية القومية للرساميل المغامرة، وأعدها ستيوارت أندرسون من المؤسسة القومية للسياسة الأميركية، وميكاإيلا بلاتزر من شركة كونتنت فيرست المحدودة.

إطلاق شركتك الناشئة للتكنولوجيا المتقدمة

بن كاسنوتشا

Courtesy Ben Casnocha

إن من غير المبكر أبدا بدء مشروع عمل. أسبوعية "بيزنس ويك" صنفت بن كاسنوتشا كأحد أبرز أصحاب المشاريع الصغار في أميركا.

بن كاسنوتشا هو مؤلف كتاب "حياتي في الشركات الناشئة: ماذا تعلم المدير التنفيذي الشاب في مسيرته في سيليكون فالي. وقد أدرجت مجلة بزنس ويك كاسنوتشا ضمن أبرز رجال الأعمال الأميركيين الشباب، ورشحه موقع بوليتيكس أونلاين ليكون واحدا من الأشخاص الأكثر تأثيرا في عالم الإنترنت والسياسة. يكتب كاسنوتشا مدونة على الموقع المفتوح الخاص به www.ben.casnocha.com

حينما كنت في المدرسة الإعدادية، كان لدي مدرس تكنولوجيا أجبرني على حفظ نص إعلان دعائي تليفزيوني لشركة أبل للكمبيوتر يحمل عنوان "فكر بصورة مختلفة." وكان آخر سطر في الإعلان يقول: "إن الأشخاص الذين يصل بهم الجنون إلى القول إنهم يستطيعون تغيير العالم، هم الذين يفعلون ذلك فعلا." وقد وجدت في هذه الرسالة وفي السفير الذي نقلها لي (معلمي) مصدر إلهام لي. وقد شجعني ذلك على بدء شركة لتغيير العالم.

ولكن أي نوع من الشركات؟ كنت بحاجة لفكرة جيدة. وفي الوقت الذي حفظت فيه الإعلان تقريبا، حضرت مباراة في لعبة كرة القدم للمحترفين في سان فرانسيسكو. وكانت المقاعد في المعلب الرياضي متسخة. أردت أن أرفع شكوى بشأن ذلك إلى بلدية مدينة سان فرانسيسكو. ولكنني حين حاولت تسجيل شكواي، اكتشفت أن المدينة لم تكن لديها أية طريقة منظمة لتقبل اتصالات وشكاوى المواطنين. وفي لحظة شعوري بالإحباط قلت لنفسي "لا بد أن هناك طريقة أفضل للقيام بذلك."

وقد قادتني هذه التجربة الشخصية لإنشاء شركة ناشئة للتكنولوجيا المتطورة من شأنها أن تحل المشكلة التي برزت أمامي. فأسست شركتي، التي أطلقت عليها كومكات، في عام 2001 بهدف تحسين تقديم الخدمات لعملاء الحكومات المحلية. وطوّرت برمجيات تتيح لبلديات المدن تتبع وإدارة وحل شكاوى المواطنين. فعلى سبيل المثال، بات بإمكان عملاء الحكومة المحلية لدينا تتبع شكوى مواطن ما حول حفرة في شارع أو مصباح معطل أو فرع من شجرة سقط على الشارع

وما شابه ذلك من المشاكل بكفاءة وفعالية. إن فائدة مثل هذا التقدم لا ينحصر في جعل المواطنين أكثر رضى عن حكوماتهم، ولكن تعقب ومتابعة المعاملة يوفر على الحكومة بعض الأموال. وقد قضيت عدة سنوات أنمي هذه الشركة وأطورها.

النموذجي والشاذ

كانت رحلتي في مجال المشاريع التجارية، نموذجية بشكل ما. أولا، لأن فكرتي انبثقت من تجربة شخصية. والحقيقة أن الأفكار الجيدة تُستوحى دائما من التجربة المباشرة والخبرة العملية أكثر مما تستلهم من جلسات النقاش داخل المباني الإدارية.

© AP Images/Aijaz Rahi

يزدهر رجال أعمال التكنولوجيا المتطورة في معظم أنحاء العالم. تم الاحتفال بأسبوع المبادرة في الأعمال في الهند في 25 مدينة هندية. شملت بانغالور حيث القى رئيس مجلس الإدارة والمدير الإداري لشركة بيوكون المحدودة، مازومدار شو، الخطاب الرئيسي.

وثانيا، لقد حققت نجاحات وعانيت من بعض حالات الفشل. إذ إن فتح شركة تجارية هو عبارة عن أرجوحة دوارة لسبب وجيه وهو: أن هناك الكثير من عدم اليقين، وكل يوم يجلب معه الأفراح والأتراح والحلو والمر والنجاحات والانتكاسات. وكان توظيف شخص غير مناسب في شركتي إحدى حالات الفشل البارزة. فقد أدى عدم تمكني من الحكم على مطابقة شخص مع متطلبات الشركة إلى إهدار الوقت والمال. إن أصحاب المشاريع التجارية الأفضل هم الذين يتميزون بالمرونة العاطفية لتحقيق الازدهار في ظل هذه الأوضاع الفوضوية.

وثالثا، كانت ولا تزال إقامة شبكات الاتصال – وذلك عن طريق مقابلة أشخاص جدد باستمرار –جزاء كبيرا من العمل اليومي. فأنا أقضي ساعة في اليوم أفكر في الناس الذين أعرفهم وكيف يمكنني أن أظل على اتصال بهم. كما أفكر في الأشخاص الذين ينبغي عليّ التعرف عليهم. فقد يكون هؤلاء الأشخاص مقدمة لصفقة مبيعات وقد يكونون مجرد موجهين شخصيين. وفي كلتا الحالتين، فإن إقامة شبكات الاتصال تمثل عاملا مهما في نجاحي المهني والشخصي.

وبطرق أخرى، لم تكن تجربتي نموذجية جدا. فأنا شاب. وقد بدأت شركتي وأنا في الرابعة عشرة من عمري. وأنا الآن في العشرين من عمري. وقد تعين علي أن أتغلب على تحديات تتعلق بسني. وكان يتحتم على أن أقنع الأشخاص (الذين أتعامل معهم) كي يأخذوني على محمل الجد وأهمل الرافضين منهم. وكان علي أن ألم بالجوانب العملية في العمل التجاري – كيف تتعرف على المشكلة، وكيف تصمم حلا لها، وكيف تبني نموذجا أوليا وتقوم ببيعه – قمت بكل ذلك إلى حد كبير بمفردي. وبمساعدة قلة من معارفي المهنيين، كان على أن أنشئ شبكة من المستشارين والمساندين. وكان أمامي تحدي الموازنة بين حياتي والعمل فيها: الموازنة بين تنمية الشركة والدراسة في آن واحد.

ولعل شبابي كان فيه خير لي. لأن جهل الإنسان بأشياء كثيرة قد يساعد في بعض الأحيان "لأنك قد لا تتردد في طرح الأسئلة الغبية أو البديهية" إذ إن افتقاري للتجربة والخبرة كان يعني أنني أقل تحيزا ويمكنني أن أتصدى للمشكلة وأتعامل معها من منظور جديد.

السياسة والثقافة الأميركيتان

من حسن حظي أنني حينما كنت أفكر في إقامة مشروع تجاري في نشأتي وأنا طفل، كنت في الولايات المتحدة، فهي دولة توفر العديد من المزايا لرجال الأعمال سواء من حيث السياسات الحكومية الرسمية أو ثقافة الأعمال الحرة الأساسية والشاملة الموجودة هنا.

تسهل الحكومة الأميركية إطلاق شركة جديدة. إذ لا يوجد سوى القليل من المعاملات الورقية التي يتعين القيام بها. فهناك إيمان جوهري في الولايات المتحدة بأنه ينبغي منح أصحاب الأعمال الخاصة أقصى قدر من الحرية للقيام بما يتعين عليهم القيام به لتنمية أعمالهم التجارية. ذلك لأن اللوائح التنظيمية الحكومية والمعاملات الورقية المرهقة يمكن أن تخنق الروح الإبداعية لدى رجل الأعمال، وبالتالي ينبغي تجنبها. وانطلاقا من هذه الروح، تقدم الحكومة مزايا ضريبية لأصحاب المشاريع الصغيرة وتمول البرامج التعليمية. إذ تؤمن الحكومة بقوة

© AP Images/The Plain Dealer, James A. Ross

صنع الرقائق الإلكترونية الصغيرة (الميكرو شيب). في معهد ميكروسيستميز أكاديمي في كليفلاند. بولاية اوهايو. الذي أسسه طلاب شباب يساعدون الشركات الجديدة في إيجاد معدات تصنيع يمكنهم استئجارها.

الأعمال الحرة.

وبخلاف توفير خدمات الطوارئ وخدمات الشرطة والحماية من الحرائق، تفضل السياسة الأميركية عموما المنافسة في سوق مفتوحة بدلا من نظيرها المؤمم. وهكذا فإن بلادنا ترحب بالوافدين الجدد، بمن فيهم رجال الأعمال الشباب.

مواقف أميركا الثقافية هامة بدرجة أكبر لإنجاح المشاريع التجارية. ففي الولايات المتحدة، إذا كانت لديك الشجاعة الكافية لبدء عمل تجاري، فإنك تلقى كل الدعم والتشجيع. وينظر إليك على أنك مبدع ورائد وثوري ناجح. وفي حال فشل المشروع – وهناك احتمال كبير بأنك سوف تفشل إن أنت بدأت العمل التجاري الخاص بك – فإن معظم الأميركيين سوف يغضون الطرف عن ذلك ويعتبرونه فرصة للتعلم منها. فليس هناك عيب في الفشل. فالأسر والمدارس ووسائل الإعلام على حد سواء تتقبل الفشل.

وبمعنى معين، فإن لديك في الولايات المتحدة بداية جديدة دائمة. وعلى وجه الخصوص، ينظر إلى الشباب باعتبارهم مشاعل ومنارات الإبداع والابتكار. وأنا، كرجل أعمال شاب طموح، استفدت من هذه المواقف. وقد أصبحت أفتخر وأعتز بشخصيتي وواصلت السعي من أجل تحقيق أحلامي بدون حرج.

ليست هناك طريقة "صحيحة" واحدة

إن البلدان التي تشجع روح المبادرة تميل إلى أن تكون أكثر نجاحا من الناحية الاقتصادية. وقد وصف الخبير الاقتصادي وليام بومول روح المبادرة بأنها تمثل عنصرا "لا غنى عنه" للنمو الاقتصادي والازدهار في الولايات المتحدة. وبما أن الشركات الصغيرة التي يقل عدد موظفيها عن 10 أشخاص تشغل أكثر من 16 مليون شخص، فإن هذه الأعمال الصغيرة تعتبر بحق وحقيقة الوقود الذي يسير محرك الولايات المتحدة.

غير أن الولايات المتحدة ليست البلد الوحيد الذي أدرك الأهمية الاقتصادية لمشاريع الأعمال التجارية الحرة. فالصين والهند وغيرهما من الدول تشدد على أهمية الأعمال التجارية الصغيرة وها هي تنجح وتزدهر نتيجة لذلك. وقد يختلف النهج الذي يتبعه أصحاب المشاريع التجارية أنفسهم في كل بلد من هذه البلدان. إذ إنه لا توجد طريقة صحيحة واحدة لتحقيق النجاح في المشاريع التجارية. بل يعود الموضوع إلى الشخص نفسه – أنت.

في الولايات المتحدة، يبدو أن أنجح رجال الأعمال يختلفون (عن بعضهم البعض اختلافا تاما). فشركة غوغل، التي تعد واحدة من أقوى شركات التكنولوجيا العملاقة في أميركا، شارك في تأسيسها مهاجر روسي ذكي لم يكن مكترثا باهتمام وسائل الإعلام به. فهو نال شهادة الدكتوراه في علوم الكمبيوتر من جامعة شهيرة. ودرس كيف يمكن أن تحسن الحسابات الرياضية نتائج محرك البحث. أما شركة أوراكل وهي شركة تكنولوجيا عملاقة أخرى، فقد أسسها شخص لم يكمل تعليمه الجامعي وطورها إلى أن أصبحت شركة عملاقة باستخدام أساليب واستراتيجيات مثابرة في التسويق والبيع. وقد أصبح (صاحب شركة أوراكل) من المشاهير الذين يحظون باهتمام وسائل الإعلام. ليس جميع أصحاب المشاريع التجارية الأميركيين الناجحين مثل قطب المشاريع العقارية دونالد ترمب ولا يتصرفون مثله؛ بل في الحقيقة لا توجد إلا قلة منهم مثله. وبدلا من ذلك يجد أصحاب الأعمال التجارية الناجحة الطريق الذي يناسبهم ويصلح لأعمالهم التجارية.

فقد أصبح المزيد والمزيد من الناس يجدون السبيل المناسب لهم، ويعثرون على روح المبادرة داخل أنفسهم. وإننا في الواقع نمر، في الولايات المتحدة، اليوم بعصر ذهبي بالنسبة للأعمال التجارية الحرة. فاحتمال إطلاق مشروع خاص -- ولا سيما بين الشباب من أبناء جيلي لا يبدو أكثر إثارة مما هو عليه اليوم. ويفيد معظم خريجي الجامعات في الاستطلاعات التي تجرى بينهم أنهم يخططون لبدء عمل تجاري خاص بهم في وقت ما.

لقد حان الوقت

هذا الحماس الزائد إزاء فكرة تحكم المرء في مصيره الشخصي لا يقتصر على الأميركيين وحدهم: إذ إن الأشخاص في جميع أنحاء العالم شيبة وشبانا يحققون فرحة إنشاء مشروع تجاري جديد. وحتى لو كنت تعيش في منطقة لا يوجد بها ذلك القدر من الديمقراطية الموجودة في الولايات المتحدة، أو أنها ليست بهذا القدر من التسامح مع الفشل أو التجربة، أو أنها لم تنشئ بعد أسواق رأس مال خاصة ناضجة، ومع ذلك فإنه لم تكن هناك فرصة سانحة أفضل من الفرص الموجودة الآن. فقد جعلت الإنترنت المكان المادي لمقر شركة ما أقل أهمية. إذ بإمكان الأشخاص من زامبيا إلى نيوزيلندا، ومن كندا إلى كوستا ريكا أن يتصلوا بالإنترنت ويعلموا أنفسهم ويتواصلون مع الأشخاص الذين يشاطرونهم وجهات نظرهم. فغالبا ما يبدأ مشروع تجاري هذه الأيام بفتح برنامج لتصفح الإنترنت.

ولذا فعليك أن تنضم إلى مجتمع الأعمال الحرة العالمي. ابدأ شركة ناشئة خاصة بك للتكنولوجيا المتقدمة. وتبادل الدروس والعبر والتجربة التي تعلمتها مع الآخرين. وفي أسوأ الأحوال، سيخفق المشروع. وفي أفضل الأحوال، سوف تغير العالم، وتحل مشكلة شخص ما، ويدر عليك هذا المشروع ثروة طائلة. فما الذي يؤخرك عن القيام بذلك؟

الآراء المُعبر عنها في هذا المقال لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.

زفي أور- باخ، المؤسس الإسرائيلي المولد لشركة ”آيزيك“

جاء زفي أور- باخ، المولود في إسرائيل إلى أميركا عام 1981 بتأشيرة دخول من فئة إتش1- (H-1)، التي تمنح عادة قبل الحصول على تأشيرة فئة إتش1-ب (H-1B) (للعمل). وبعد أن عمل لدى شركة ”هانيويل“ لمدة سنتين، عاد إلى إسرائيل.

Courtesy Zvi Or-Bach

أقنعته تجربته العملية القصيرة في الولايات المتحدة أنه في يوم ما سوف يتمكن من العودة إلى الولايات المتحدة وفي أن يجد فيها مواقع ملائمة له في السوق الأميركية. وهذا بالضبط ما فعله زفي.

أسس في عام 1990 شركة ”شيب إكسبرس“، وهي شركة يعمل فيها 80 موظفاً وتملك براءة اختراع في تكنولوجيا الليزر المستخدمة في إنتاج نماذج أولية للرقاقات الإلكترونية خلال 24 ساعة. ومثله مثل العديد من رجال الأعمال من المهاجرين الجدد الآخرين، انطلق زفي إلى تأسيس شركة أخرى هي ”آيزيك“ (eASIC)، مركزها الرئيسي في سانتا كلارا، بولاية كاليفورنيا. تستخدم هذه الشركة الخاصة التي تأسست عام 1999 مزيجاً من الرقاقات الإلكترونية وبرامج الكمبيوتر لتمكين الزبائن النهائيين، مثل مقدمي خدمات الإلكترونيات الاستهلاكية، من إدخال منتجات مصنوعة حسب رغبة العملاء إلى السوق بسرعة وبسعر زهيد.

> ”بعد أن عملت في الولايات المتحدة خلال السنوات العشرين الماضية، أصبح واضحاً لدي أن الهجرة أمر حيوي لنمو الولايات المتحدة ولقدرتها التنافسية على النطاق الدولي. لا مجال للشك بأن الهجرة تُشكّل السلاح السري لأميركا.“
>
> زفي أور- باخ

المدير التنفيذي الرئيسي للشركة، روني فاسيشتا، المولود في إنجلترا، جاء إلى أميركا للعمل في شركة ”إل إس آي لوجيك“ (LSI Logic). بعد انقضاء عدة سنوات اختار الرأسمالي المغامر، فينود خوزلا، من شركة ”كلاينر بركينز كولفيلد أند بايرز“، المستثمرة الرئيسية في شركة إيزيك، روني لإدارة شركة آيزيك. قال روني: ”جئت إلى أميركا بمفردي، وهذا الأمر مثبط للعزيمة جداً. فأن تأتي إلى بلد مختلف وتبدأ من نقطة الصفر هي إمكانية مرعبة جداً. ولكن شيئاً واحداً يجعلها تعمل لصالحك فعلاً: كونها منشطة للهمم، لأنك تشعر بالفعل كما لو أنك لا تملك أي شبكة أمان“.

يقول روني إنه في نقطة معينة كان لا مفر له من القدوم إلى أميركا. هل أبقى كاسداً في جزء آخر من العالم أو هل آتي إلى هنا؟ الولايات المتحدة تفعل بك ذلك. الناس الطموحون ينجذبون إلى هنا.“

ساعد زفي أور- باخ، الذي يملك أكثر من 30 براءة اختراع تتعلق أساساً بحقل هندسة الرقائق الإلكترونية المعدلة وفق الطلب، شركة ”آيزيك“ على البقاء قائمة خلال مرحلة تأسيسها وذلك من خلال نشر العاملين لديها بين الولايات المتحدة وماليزيا ورومانيا. يقع الجزء الأساسي من الشركة في الولايات المتحدة، ولكن خبرته ومعارفه من شركة شيب إكسبرس ساعدته في إنشاء قدرات التصميم والإنتاج المتعدد القوميات لدى شركة آيزيك.

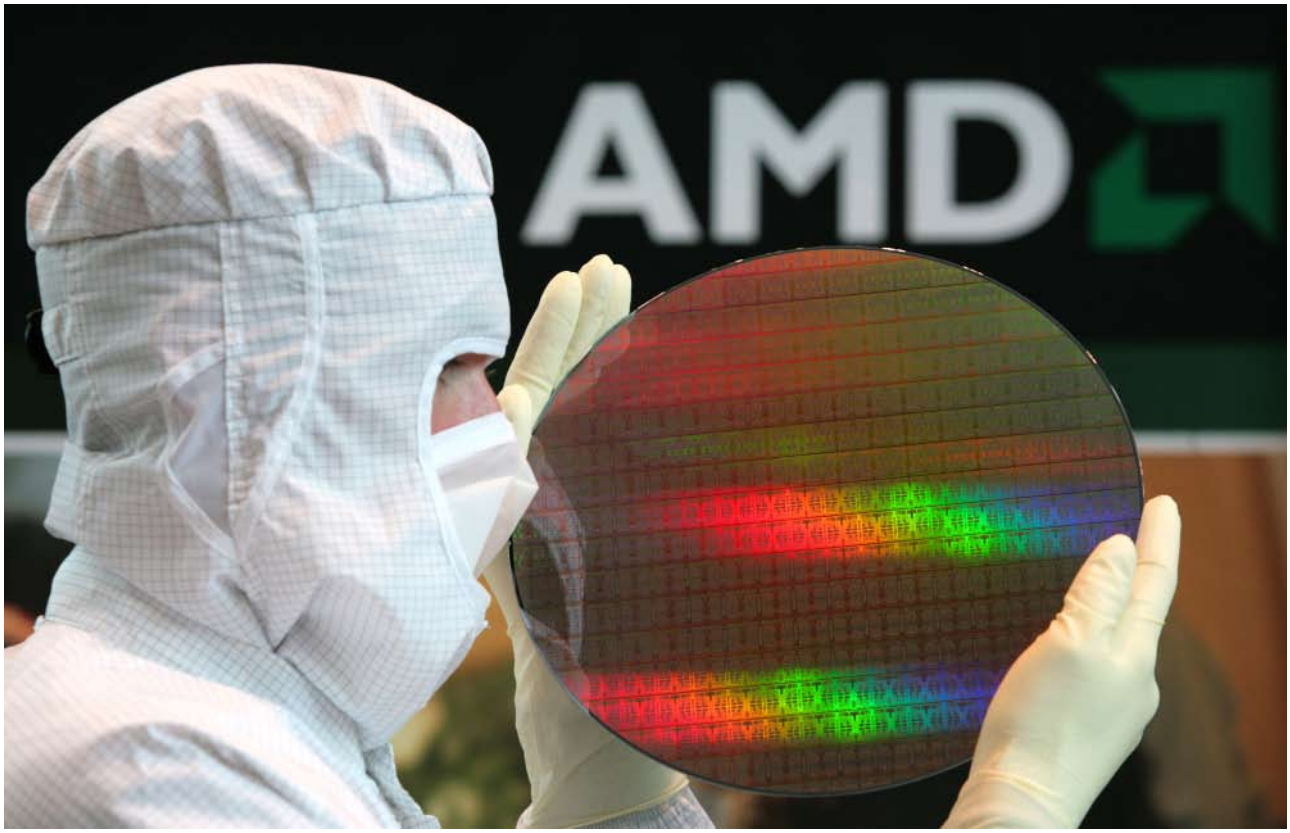
يقلق زفي من أن تُلحق سياسات الهجرة الحالية الضرر بالبلد الذي تبناه. وقال زفي: ”إنه من المحزن أن ترى ذلك. لقد فقدنا العديد من العقول العظيمة بسبب قيود الهجرة، الموضوعة مثلاً على تأشيرات الدخول من فئة إتش1-ب (H-1B). بعد أن عملت في الولايات المتحدة خلال السنوات العشرين الماضية، أصبح واضحاً لدي أن الهجرة أمر حيوي لنمو الولايات المتحدة ولقدرتها التنافسية على النطاق الدولي. لا مجال للشك بأن الهجرة تُشكّل السلاح السري لأميركا.“

الآراء الواردة في هذا المقال لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.

ملاحظة: نشرت هذه اللمحة المختصرة بالأصل في الدراسة التي حملت العنوان ”صُنع أميركا: تأثير المبادرين والمهنيين المهاجرين على حقل المنافسة في الولايات المتحدة“، التي طلبت إجراءها الجمعية القومية للرساميل المغامرة، وأعدها ستيوارت أندرسون من المؤسسة القومية للسياسة الأميركية، وميكاإيلا بلاتزر من شركة كونتنت فيرست المحدودة.

ليس مجرد أشباه الموصلات سيليكون فالي وثقافة الإبداع

ريتشارد فلوريدا



© AP Images/Matthias Rietschel

إحدى الشركات الجديدة من "أطفال فيرشايلد"، شركة أدفانسد مايكرو ديفايسيز كوربوريشن. تُصنّع أجهزة معالجة مصغرة من رقاقات السيليكون.

آشلي فانس هو مؤلف كتاب "سيليكون فالي المولعة بالكمبيوتر"، الدليل الثقافي والتاريخي لتلك المنطقة. كما أنه محرر لموقع التكنولوجيا على الإنترنت "ذي ريجيستر،" ويساهم بصورة منتظمة في مجلة "ذي ايكونومست" وصحيفة "النيويورك تايمز."

إن أيا كان من المُلمين بالتعقيدات والغرائب التاريخية الكامنة خلف صعود سيليكون فالي إلى مركزها التكنولوجي المتفوق سوف يدرك المهمة الهائلة التي يجابهها أولئك الذين يسعون لتقليد نجاحها في أماكن أخرى من الولايات المتحدة أو في الخارج. قد يبدو وكأن عدداً من قادة المجتمع المدني والمؤسسات العاملة في المجتمع المدني قد قرروا أن المزيج "المناسب" المؤلف من الرأسمال، والدعم الجامعي، والمواهب، والحذاقة في إدارة الأعمال سوف ينشئ شبيهاً كفؤاً بسيليكون فالي. هذا أمر ممكن فهمه، ولكنه يقلل من قيمة القوى الثقافية التي جعلت سيليكون فالي تبلغ المركز الأول لصناعة التكنولوجيا المتطورة في العالم. لو عدنا إلى الخمسينات من القرن العشرين، لكان من غير الممكن التوقع بأن مجموعة ضواحي تلك المدن المتشابكة التي تقع على بعد حوالي 65 كيلو متراً من سان فرانسيسكو ستكون العاصمة المستقبلية لتكنولوجيا الكمبيوتر. في ذلك الوقت، كان المواطنون المحليون يسمون المنطقة "ذي فالي أوف هارتس ديلايت" (وادي متعة القلب). لم تكن هناك أية رقيقة سيليكونية، بل بساتين أجاص وكرز وخوخ وغيرها من الفواكه المنتشرة في المنطقة الواقعة في وسط شبه الجزيرة بين خليج سان فرانسيسكو وجبال سانتا كروز.

يُشير مؤرخون عديدون إلى عودة وليام شوكلي عام 1956 من الساحل الشرقي للولايات المتحدة على انه كان المحفز لهذا التحول من أراضي زراعية زاهرة إلى ميادين للأعمال، وجادات طويلة مرتبة، ومجمعات للشركات المساهمة. يُعزى إلى شوكلي أنه كان من مخترعي الترانزيستور عام 1947 (كان يعمل آنذاك لدى مختبرات بل لابز)، وقد اختار بلدة ماونتين فيو، بولاية كاليفورنيا لتكون المركز الجديد لإنشاء شركته الجديدة لإنتاج أشباه الموصلات الإلكترونية المستندة إلى مادة السيليكون. كان بإمكانه اختيار دالاس، تكساس أو لوس انجلوس، كما كان ليفضّل المستثمر الذي أمده بالمال، ولكن شوكلي كان يحاول استعادة عافيته بعد وقت أمضاه في بيئة عمل صعبة وإثر طلاقه من زوجته، فاحتاج إلى التغيير، كما احتاج أيضاً لأن يظل قريباً من والدته التي كانت لا تزال تعيش في منزل العائلة في شمال كاليفورنيا القريب من جامعة ستانفورد.

© AP Images/Randi Lynn Beach

مؤسسا شركة غوغل، لاري بيج إلى اليسار وسيرغي برين، يستريحان على فراش بسيط في المركز الرئيسي لشركتهما في كاليفورنيا

يقول غوردون مور، المقيم القديم في سيليكون فالي، الذي كان يعمل في السابق لدى شوكلي، والذي أسس في ما بعد بصورة مشتركة مع غيره كل من شركتي فيرشايلد سمي كوندكتر وانتل كوربوريشن، إنه كان من الممكن ان تبرز إلى الوجود صناعة شبه الموصلات في مكان آخر لولا القرار الذي اتخذه شوكلي. جذب شوكلي بعض ألمع العقول في البلاد إلى منطقة ماونتين فيو وخاطر في ذلك الوقت باختياره السيليكون ليشكل المادة الأساسية التي قامت عليها جهوده في صنع أشباه الموصلات. تبين أن قرار شوكلي كان حاسماً في تطور سيليكون فالي، ولكن كانت هناك عدة عوامل تجارية وثقافية كامنة وراء إعداد سيليكون فالي للقيام بدورها الجديد ووفرت أقصى مدى من التأثير عند وصول شوكلي إليها.

كل الأمور بدأت بالراديو

عند بزوغ فجر القرن العشرين، بدأ هواة فضوليون ورجال أعمال خاصة نشطون العمل في حقل تكنولوجيا الاتصالات اللاسلكية والإلكترونيات. كانت منطقة خليج سان فرانسيسكو المكان الطبيعي لهذا العمل بسبب وجود مراكز سلاح البحرية الأميركية في المنطقة والرغبة في استعمال أنظمة الاتصالات اللاسلكية في عرض البحر.

في عام 1909، وسّع سيريل ألويل، أحد أشهر الخريجين الأوائل من جامعة ستانفورد، حدود الاتصالات اللاسلكية من خلال تأسيس ما سوف يصبح الشركة الفدرالية للبرق (فدرال تلغراف كومباني). صنعت هذه الشركة بعض أكبر أجهزة الإرسال القوسية في تلك الحقبة، وكانت هذه الأجهزة قادرة على إرسال الصوت عبر أمواج الأثير ضمن شعاع يصل إلى 240 كيلو متراً. خلال سنتين بعد تأسيسها صنعت شركة فدرال تلغراف لسلاح البحرية سلسلة من أجهزة الإرسال القوسية التي تربط سان فرانسيسكو بجزر هاواي. في هذه الأثناء، موّلت مختبرات الشركة في بالو ألتو العمل البالغ الابتكار على "الاديون"، وهو جهاز قادر على تضخيم الإشارات الكهربائية داخل أنبوب خاو من الهواء. ساعدت هذه التكنولوجيا ومشتقاتها في تشغيل أجهزة الكمبيوتر الأولى.

هؤلاء الرواد الأوائل، الذين كثيراً ما عانوا من عدم توفر الاستثمارات، والمواهب والبنية التحتية، أُجبروا على تصميم طرق جديدة مبتكرة للتنافس مع منافسيهم من الشركات الأكثر عراقة على الساحل الشرقي. لذلك ركز مخترعون عديدون أوائل في منطقة الخليج اهتمامهم على صنع منتجات أقل كلفة وأعلى نوعية، أو على حل مشاكل دقيقة محددة جداً. وكثيراً ما وجدوا أنه من المفيد مشاطرة أفكارهم مع نظرائهم ومع منافسيهم. ولقد تجلى هذا الانفتاح والتقدير لهذه المهارات عبر كامل حقب الابتكارات الرئيسية التي شهدتها سيليكون فالي.

كانت شركات مثل آيتل، وماك كولو، ومختبرات ليتون انجنيرنغ، وفاريان اسوشياتس تقوم بنشاطات إلكترونية في وسط شبه الجزيرة. وبحلول العام 1939، خلقت جهودها ظروفاً مواتية تكفي لإغراء اثنين من خريجي جامعة ستانفورد هما بيل هيوليت

وديفيد باكارد، بإنشاء شركتهما الخاصة لإنتاج معدات اختبار إلكترونية في بالو ألتو، الواقعة عند الطرف الشمالي لسيليكون فالي المستقبلية، ولمركز جامعة ستانفورد.

دخول فرد ترمان

قام فرد ترمان، الأستاذ في جامعة ستانفورد الذي يتميز بعقله الاستراتيجي والباحث في مجال الاتصالات اللاسلكية، باستغلال هذه الصناعة المتبرعمة وبدأ العمل على تشكيل روابط وثيقة مع طلابه ومع رجال الأعمال المحليين. عرّف طلابه برجال أعمال محليين ورتب حصولهم على تدريب لدى الشركات. وكان ترمان هو الذي شجع هيوليت وباكارد على إطلاق شركتهما.

من نواحي عديدة، كان ترمان رائد لهذا النموذج من ربط جامعة بارزة برجال الأعمال المحليين. ساعدت جهوده في تمكين طلاب ستانفورد الأذكياء من إيجاد عمل ومستقبل لهم في المنطقة بدلاً من الهرولة للعمل لدى شركات أكثر عراقة تعمل في الوسط الغربي وفي الساحل الشرقي. وقد ساعد ترمان بشكل مماثل في جذب وليام شوكلي إلى "فالي اوف هارتس ديلايت"، ووعده بتأمين دفق من الطلاب المتفوقين الراغبين بالعمل مع عالم فيزيائي رائد والتعلّم منه.

أثبتت قدرة شوكلي في اجتذاب بعض أبرع العلماء الشباب في البلاد إلى سيليكون فالي أنها كانت في غاية الأهمية في تشكيل تطور المنطقة مستقبلاً. ولكن، في نهاية المطاف، أثبتت إدارته غير التقليدية، ان لم تكن الفجة للغاية، أنها كانت مساهمته الأكثر بقاءً. انفصل عن مختبر شوكلي ثمانية من أفضل الموظفين لديه لتشكيل شركة جديدة لأنهم لم يرغبوا في التعامل مع مزاج شوكلي المتقلّب وعدم امتلاكه الحذاقة في إدارة الأعمال.

حالف هؤلاء "الثمانية الخونة"، كما وصفهم شوكلي، الحظ بعد أن جذبوا اهتمام آرثر روك، المستثمر من الساحل الشرقي. رّتب روك صفقة كانت غير اعتيادية وفق مفهوم ذلك الوقت. اقنع شركة عريقة، تدعى فيرشايلد كاميرا أند إنسترومانت، بتوظيف المجموعة الكاملة من الموظفين السابقين لدى شوكلي لتأسيس شركة تابعة جديدة تعرف باسم فيرشايلد سمي كوندكتر. وبصورة أكثر أهمية، أعطي كافة الموظفين أسهم ملكية كبيرة في الشركة الجديدة. أثبت هذا النموذج من المزج بين الرأسمال المغامر وملكية الموظفين بأنه كان الأساس لتطور ونمو سيليكون فالي المستقبلي.

"أطفال فيرشايلد": نشر ثقافة الابتكار

حتى مع قيام شركة فيرشايلد سمي كوندكتر بتعزيز الدور القيادي لسيليكون فالي في صناعة أشباه الموصلات، ما لبثت وان رعت الشركة تقليداً آخر في سيليكون فالي. عندما قرر

© AP Images

أحد مخترعي الترانزيستور، وليام بي شوكلي، أسس شركته الجديدة لإنتاج أشباه الموصلات في شمال كاليفورنيا حيث أطلق سيلكيون فالي كمركز للتكنولوجيا المتطورة.

الباحثون في شركة فيرشايلد ان الشركة لا تتحرك بسرعة كافية لاستغلال أفكارهم، انفصلوا عنها لينشئوا شركاتهم الجديدة لصنع أشباه الموصلات، وكثيراً ما كان يُشار إليهم على أنهم "أطفال فيرشايلد".

أدت هذه الأعداد المذهلة (والنجاحات في كثير من الحالات) لهذه الشركات الجديدة إلى بروز المفهوم القائم على أنه لا بأس بالخروج من شركة سعياً وراء تحقيق أفكار المرء الخاصة به. كما كان مقبولاً أيضاً التنقل من شركة إلى شركة بحثاً عن الشيء الكبير التالي. كانت هذه المفاهيم جديدة وفريدة. ففي أماكن اخرى من الولايات المتحدة، كان من المتوقع من الموظفين البقاء في شركة واحدة طوال فترة حياتهم المهنية.

باتباعهما هذا الاتجاه، ترك اثنان من مؤسسي شركة فيرشايلد سمي كوندكتر، هما روبرت نويس وغوردون مور، العمل في الشركة عام 1968 لتأسيس شركة إنتل. وخلال سنوات قليلة تمكنت شركة إنتل من إنتاج أول جهاز معالجة مُصغّر حقيقي. مع مرور الوقت، جذبت الصناعة المزدهرة لشبه الموصلات الإلكترونية الناس الذين يريدون استخدام هذه التقنية الجديدة. ومرة أخرى بدأ المتحمسون المحليون بإجراء تجارب على أجهزة المعالجة المصغرة لمعرفة أنواع الآلات التي يستطيعون صنعها.

تحولت سيليكون فالي إلى قوة ابتكار لا يمكن وقف مسيرتها. باشر الباحثون في مختبرين، هما زيروكس بارك ومؤسسة ستانفورد للأبحاث (SRI) بتطوير العديد من الأفكار التي كانت ستشكل أساس ثورة الكمبيوتر. وكثيراً ما كان هذان المركزان يثبتان انهما يرغبان في مشاركة ابتكاراتهما مع غيرهما من مجتمع سيليكون فالي. وهكذا وجدت اختراعات مثل الماوس (الفأرة)، وأجهزة الاتصال بالمستخدم عبر الصور، والايثرنت طريقها إلى أيدي رجال أعمال محليين بهذه الطريقة. ومن الممكن إرجاع أصول شركات أبل، وسيسكو، وصنّ مايكروسيستمز، على سبيل المثال، إلى مختبر زيروكس بارك.

ومرة أخرى، قاد التبادل المفتوح للأفكار إلى نجاح الشركات التجارية في سيليكون فالي. فعلى سبيل المثال، وظف مؤسس شركة ابل كمبيوتر، ستيف جوبز، مصممي الكمبيوتر الشخصي من مختبر زيروكس بارك للعمل في مشاريع شركته الخاصة، وفي غضون ذلك استعان أحد مؤسسي صنّ مايكروسيستمز، وهو آندي بكتولشيم، بنفس ماكنة بارك وتكنولوجيا الإيثرنت للربط الشبكي كمصدر إلهام له في صنع أول كمبيوتر خادم.

وخلال السنوات التالية، سوف تقوم أعداد متزايدة من رجال الأعمال الخاصين بالبناء على هذا العمل. أظهر طلاب جامعة ستانفورد، بشكل خاص، موهبة في الاستفادة من الاتجاهات التكنولوجية، من أمثال شركتي غوغل وياهو اللتين بدأتا كمفاهيم في مهاجع نوم الطلاب.

© AP Images/HO

أحد مؤسسي شركة هيوليت-باكارد. ديفيد باكارد. يختبر مولد الإشارات HP 205A في أواخر الثلاثينات وأوائل الأربعينات من القرن العشرين. أسس باكارد ووليام هيوليت شركتهما عام 1938 باقتراض مبلغ 538 دولاراً وقاما بإدارتها من مرآب سيارات يظهر في صفحة الغلاف لهذه المجلة الإلكترونية.

قد يبدو وكأن الحجم الهائل للشركات العملاقة في حقل الابتكارات والتكنولوجيا المرتبطة بسيليكون فالي يصعب فهمه تقريباً. فعلى سبيل المثل، ولّدت سان فرانسيسكو التلفزيون عبر عمل شركة فيلو فارنزورث، وصناعة التكنولوجيا البيولوجية من خلال شركة جننتيك. وولدت المنطقة الأوسع لسيليكون فالي شركات عملاقة مثل إنتل، ايتش بي، سيسكو، صنّ، أوراكل، الكترونيك أرتس، أس جي آي، ياهو، إي باي، غوغل، وآي أم دي.

مقومات النجاح

كانت قصص النجاح هذه نتيجة للصفة المميزة لسيليكون فالي، التي تقدّر الابتكار وتيسّر تدفق المعلومات بين المبادرين. من الممكن فهم رغبة شركات التكنولوجيا، مثل نظيراتها في مجالات أخرى، في الاحتفاظ بأوثق سيطرة ممكنة على حقوق ملكيتها الفكرية. فهي تأمل في السيطرة على ابتكاراتها وتسويقها والاستفادة منها.

لكن شركات عديدة في سيليكون فالي تدرك أيضاً أن إحدى أهم المزايا التي تملكها يكمن في الجذور الطويلة والعميقة لكون سيليكون فالي كما النادي الضخم لمشاطرة الأفكار الجديدة. يَحِث المتحمسون واحدهم الآخر على تقديم شيء جديد وأفضل. ينتقل الموظفون من شركة إلى أخرى حاملين معهم مفاهيم يمكن استغلالها لخلق اختراع جديد. ويسافر هؤلاء الموظفون على طريق ساند هيل رود في سيليكون فالي لعرض أفكارهم على رأسمالي مغامر بعد أن يغرسوا في عقول اللاعبين المؤثرين في سيليكون فالي أفكاراً حول الاتجاهات التي سوف ستنتقل عبرها التكنولوجيا.

من خلال جميع هذه النشاطات، يقبل الناس في سيليكون فالي المبدأ القائل بأن الفشل يمثل جزءاً من الصفقة. وبدلاً من الخجل من مجموعة من الشركات الناشئة التي فشلت، يحمل المرء تلك التجارب كميدالية فخر، ويَعرف ان من المفروض عليه ان يستمر في التقدّم حتى الوصول إلى تحقيق "الضربة الكبيرة". ربما يعود تاريخ نشوء هذه الروح إلى حقبة الاندفاعة للتنقيب عن الذهب في كاليفورنيا عام 1849، هذه الموجة من المخاطرة والاندفاع الشخصي التي تركت بصمتها الفريدة على نفسية المنطقة.

هذا المزيج الغني من القوى المتشابكة هو الذي يجعل من الصعب استنساخ سيليكون فالي. يتحمل الناس أجور السكن العالية، والطبيعة الصعبة لعملهم لأنهم يشعرون بأنه لا يمكن إنجاز نفس العمل في أي مكان آخر. هناك تقريباً شعور بأن الفرد يعيش داخل معرض تجاري، معرض مفتوح للشمس كذلك، حيث تجد عند أطراف أصابعك كل ما تحتاج إليه للاندفاع وراء إلهامك أو فكرتك: التكنولوجيا، والتمويل، وبالطبع المواهب.

تواجه سيليكون فالي بالتأكيد ضغوطاً تنافسية. هناك أماكن متنوعة حول العالم تملك ما يكفي من المواهب والرساميل والتصميم لتحسين قدرتها التكنولوجية. ولكن التفاعل بين القوى المتعلقة بالثقافة والأعمال التي ساعدت سيليكون فالي في أن تبقى نابضة بالحيوية وأن تستمر في الحفاظ على مركز المنطقة كمحطة توليد لطاقة التكنولوجيا لا مثيل لها.

صعود الطبقة المبدعة

ريتشارد فلوريدا

© AP Images/Gene J. Puskar

علماء يختبرون روبوتا يقوم بلعب كرة القدم. صُنع من جهاز نقل شخصي نوع سيغواي (ويظهر إلى اليسار جهاز سيغواي غير معدل)

ريتشارد فلوريدا هو أستاذ في إدارة الأعمال والإبداع في كلية روثمان للإدارة في جامعة تورونتو حيث يشغل أيضاً منصب المدير الأكاديمي لمؤسسة لويد ودلفين مارتن للازدهار. وهو كاتب "من هي مدينتك؟" اقتُطف هذا البحث من مقاله بعنوان "صعود الطبقة المبدعة"، الذي نشر في الأصل في مجلة واشنطن مونثلي.

شاهدت عندما كنت أمشي عبر حرم جامعة كارنيغي ميلون في بيتسبرغ في أحد أيام الربيع المبهجة طاولة تحيط بها مجموعة من الشباب يتبادلون الأحاديث ويتمتعون بالطقس الرائع. كان العديد منهم يرتدون قمصان تي شيرت زرقاء اللون كُتب عليها "تريلوجي @ سي أم يو" (Trilogy@CMU). تُشير كلمة تريلوجي إلى شركة تنتج برامج كمبيوتر يقوم مركزها الرئيسي في أوستن، بولاية تكساس وتتمتع بشهرة توظيف طلابنا المتفوقين. اتجهت نحو الطاولة، وسألتهم "هل أنتم هنا من أجل توظيف الطلاب؟ فأجابوني بقوة، "كلا على الإطلاق. لا نسعى لتوظيف الطلاب. نحن هنا نقضي بعض الوقت ونلعب لعبة الفريسبي مع أصدقائنا". فكرت، كم كان ذلك الأمر مثيراً للاهتمام. لقد جاؤوا من أوستن إلى الحرم الجامعي في يوم عمل لمجرد قضاء الوقت مع بعض الأصدقاء الجدد.

لاحظت ان أحد هؤلاء الشباب كان جالساً مسترخياً على العشب وهو يرتدي قميصاً دون أكمام. كان لهذا الشاب شعر منتصب متعدد الألوان، ويحمل أوشاما على سائر أنحاء جسمه وكانت أذناه مثقوبتين في أماكن عديدة. اعتقدت انه كما هو واضح شاب كسول وربما عضو في فرقة موسيقية. سألته: "ما هي قصتك؟" فأجاب "يا رجل، لقد وقعت للتو عقداً مع هؤلاء الشباب." وبالفعل، كما كنت سأعلم لاحقاً، كان طالباً موهوباً وقّع عقد توظيف كان الأعلى لناحية الراتب من أي طالب في تاريخ قسمه من الجامعة، وقد وقعه هنا على تلك الطاولة الموجودة على العشب مع موظِفي الطلاب الذين "لا يوظِفون".

كم بدا ذلك مُختلفاً عن أيام دراستي في الجامعة، أي أكثر بقليل من 20 سنة عندما كان الطلاب يرتدون أفضل ملابسهم ويخفون

جيداً أية ميول مناهضة لقيم المجتمع لديهم لكي يُثبتوا أنهم يتلاءمون مع الشركات. أما اليوم، على ما يظهر، فإن الشركة هي التي تحاول أن تتلاءم مع الطلاب. وفي الواقع، قدمت له شركة تريلوجي ما لذ وطاب من الطعام خلال حفلات المارغريتا في بيتسبرغ ثم نقلته بالطائرة إلى مدينة أوستن ليشارك في حفلات خاصة أقيمت في نوادٍ ليلية وعلى متن مراكب تملكها الشركة. وعندما اتصلت هاتفياً بالناس الذين وظفوه للاستفسار عن سبب ذلك، أجابوا، "الأمر بسيط. لقد أردناه أن يعمل معنا لأنه نجم موسيقى روك لامع."

في حين كنت مُهتماً بمُتابعة التغيير الحاصل في استراتيجية التوظيف التي تتبعها الشركات، لفت نظري شيء حتى أكثر من ذلك. هنا كان لدينا نموذج آخر لشاب موهوب يغادر بيتسبرغ... سألت الشاب ذا الشعر المنتصب عن سبب ذهابه إلى مدينة أصغر تقع في وسط تكساس، مكان يوجد فيه مطار صغير، خالٍ من الفِرَق الرياضية المحترفة، وليس فيها فرقة موسيقى سيمفونية رئيسية، أو فِرَق باليه، أو أوبرا أو متحف فني يمكن مقارنته مع بيتسبرغ. فأجابني، بأن الشركة ممتازة. وهناك في المدينة أيضاً أناس متميزون والعمل فيها يطرح تحدياً. ولكن الحجة المُفحمة، كما قال، هي "أن الشركة تقع في أوستن". وانطلق يشرح بأنه يوجد هنالك الكثير من الشباب كما الكثير من النشاطات التي يمكن الانخراط بها: مشهد موسيقي مزدهر، تنوع اثني وثقافي، وسائل ترفيهية هائلة في الهواء الطلق، وحياة ليلية عظيمة. رغم أنه تلقى عدة عروض عمل جيدة من شركات التكنولوجيا المتطورة في بيتسبرغ ويعرف المدينة جيداً، لكنه قال انه شعر أن المدينة تنقصها الخيارات المتعددة في أساليب الحياة، والتنوع الثقافي، والمواقف المتسامحة التي تجعل العمل فيها اكثر جاذبية. وكما أوجزه: "كيف يمكنني أن أتلاءم مع العيش هنا؟"

هذا الشاب وميوله تجاه أسلوب حياته يمثلان قوة جديدة عميقة التأثير في الاقتصاد والحياة في أميركا. انه عضو في ما سوف أسميه "الطبقة المبدعة": جزء من القوى العاملة التي تنمو بسرعة، والمثقفة بدرجة عالية، والتي يحصل أعضاؤها على رواتب جيدة كما أصبحت الشركات الكبرى تعتمد على جهود هذه الطبقة بصورة متزايدة لزيادة الأرباح والنمو الاقتصادي. يؤدي أفراد الطبقة المبدعة مجموعة واسعة من الأعمال في مجموعة متنوعة من الصناعات، بدءاً من التكنولوجيا وحتى الترفيه، ومن الصحافة حتى الشؤون المالية، ومن الصناعة المتطورة حتى مختلف الفنون. إنهم لا يعتبرون أنفسهم عن وعي كطبقة، ومع ذلك يتشاطرون معتقدات مشتركة تقدّر الإبداع، والإنجاز الشخصي، والاختلاف، كما الجدارة.

السكرتير المبدع

السِمة المِميزة لأفراد الطبقة المبدعة هي أنهم ينخرطون في عمل تكون وظيفته "خلق أشكال جديدة ذات معنى". تشمل النواة المبدعة المتفوقة لأفراد هذه الطبقة الجديدة العلماء والمهندسين، أساتذة الجامعات، الشعراء والروائيين، والفنانين، ومحترفي الترفيه، والممثلين، والمصممين، والمعماريين، كما "القيادات الفكرية" للمجتمع الحديث: الكُتّاب غير الروائيين، والمحررين، والشخصيات الثقافية، والباحثين في مؤسسات الفكر والرأي، والمحللين، وغيرهم من صُنّاع الرأي. ينتج أفراد هذه النواة المبدعة الرفيعة أشكالاً أو تصاميم جديدة يمكن تحويلها فوراً وبصورة واسعة إلى أشياء مفيدة، وعلى سبيل المثال، تصميم منتج يمكن صنعه، وبيعه، واستعماله بصورة واسعة، أو أنهم يقدمون نظرية او استراتيجية يمكن تطبيقها في حالات مختلفة، أو يؤلفون قِطعاً موسيقية يمكن تأديتها مرة إثر المرة.

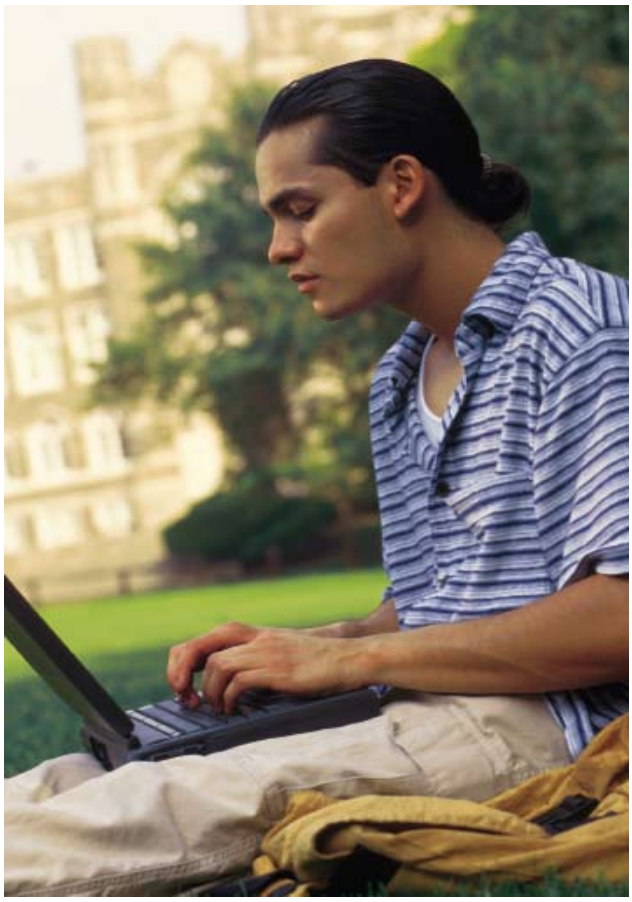
وخلف هذه المجموعة النواة، تشمل الطبقة المبدعة "محترفين مبدعين" يعملون في مجال واسع من الصناعات التي تعتمد على المعرفة المكثفة، مثل قطاعات التكنولوجيا المتطورة، والخدمات المالية، والمهن القانونية، ومهن العناية الصحية، وإدارة شركات الأعمال. ينخرط هؤلاء الناس في إيجاد حلول إبداعية للمشاكل، بالاعتماد على مجموعات معقدة من المعارف لحل مشاكل معينة. يتطلب تنفيذ ذلك عادةً الحصول على تعليم رسمي عالي وبالتالي مستوى عالٍ من الرأسمال البشري. الناس الذين ينخرطون بمثل هذا النوع من العمل قد ينتجون أحياناً أساليب أو مُنتجات قد تحقق فائدة واسعة دون أن يُشكّل ذلك جزءاً من الوصف الأساسي لوظيفتهم. فالمطلوب منهم بانتظام هو التفكير من تلقاء أنفسهم، وهم يطبقون أو يوحدون مقاربات معتمدة بطرق فريدة تناسب الوضع، ويمارسون قدراً كبيراً من حسن الحكم على الأمور، وقد يقومون بتجربة أشياء جديدة بصورة جذرية من وقت لآخر.

يصح مثل هذا القول كثيراً على العدد المتزايد من الفنيين وغيرهم الذين يطبقون مجموعات معقدة من المعارف للعمل على مواد حسية. ففي حقول كالطب والبحث العلمي، مثلاً، يتولى الفنيون مسؤولية متزايدة لتفسير عملهم واتخاذ القرارات، وهو ما يغيّر صورة التمييز القديم بين العمل المكتبي (الذي يقوم به صنّاع القرار) والعمل اليدوي (الذي يقوم به أولئك الذين يتبعون الأوامر). يكتسب هؤلاء الناس مجموعات المعارف الخصوصية لعملهم ويطورون طرقاً فريدة خاصة بهم لتنفيذ العمل. مثال آخر هو ما يقوم به السكرتير في المكاتب التي اختصرت موظفيها في يومنا الحاضر. ففي الكثير من الحالات لا يتولى هذا الشخص مجموعة من المهمات التي كانت تؤديها في السابق مجموعة كبيرة من موظفي السكرتارية فحسب، بل يصبح أيضاً مديراً حقيقياً ... يوجه تدفقات المعلومات، ويصمم، ويبتكر أنظمة جديدة للشركة، وكثيراً ما يتخذ قرارات أساسية فورية. يساهم هؤلاء الأشخاص بأكثر من الذكاء او مهارات الكمبيوتر. انهم يضيفون قيمة خلاّقة. فأينما ننظر نرى انه يتم تقدير الإبداع بصورة

متزايدة. الشركات والمنظمات تقدر الإبداع نظراً للنتائج التي يمكن ان يولدها، والأفراد يثمنون الإبداع كطريقة للتعبير الذاتي وتحقيق الرضى في الوظائف. النتيجة النهائية: مع زيادة تقدير الإبداع، تتعزز الطبقة المبدعة.

تضم الطبقة المبدعة الآن أكثر من 38.3 مليون أميركي أي نسبة 30 بالمئة تقريباً من إجمالي القوى العاملة في الولايات المتحدة... يمثل ذلك ارتفاعاً من نسبة كان قدرها 10 بالمئة فقط في بداية القرن العشرين، ومن نسبة أقل من 20 بالمئة في العام 1980. تملك الطبقة المبدعة قوة اقتصادية كبيرة. ففي عام 1999، كان معدل راتب الفرد من الطبقة المبدعة يصل تقريباً إلى 50 ألف دولار (48,752 دولار) بالمقارنة مع معدل راتب الفرد من الطبقة العاملة الذي كان يبلغ 28 ألف دولار، ومعدل راتب العامل من طبقة الخدمات البالغ 22 ألف دولار.

ليس مستغرباً والحال هذه أن تكون المناطق التي يتواجد فيها أعداد كبيرة من أفراد الطبقة المبدعة هي التي تملك أيضاً بعض الأفراد الأكثر ثراءً ونمواً.



© Jupiter Images

ولكن هل يتمكن من الوصول إلى أوستن؟ يعالج طالب جامعي المعلومات المعروضة على الكمبيوتر الشخصي.

بالأرقام

مبلغ الاستثمارات الرأسمالية المغامرة (ربع السنة الأول من عام 2008)	7.1 بليون دولار
الصناعات الرئيسية التي حصلت على رساميل مغامرة	1. البيوتكنولوجيا (التكنولوجيا البيولوجية) 2. برمجيات الكمبيوتر 3. الأجهزة والمعدات الطبية
المناطق الأميركية التي تتلقى القسم الأكبر من استثمارات الرساميل المغامرة	1. سيليكون فالي 2. نيو انغلند 3. مدينة نيويورك الكبرى
معدل ومتوسط العمر لمؤسسي شركات التكنولوجيا المتطورة المولودين في الولايات المتحدة عندما أطلقوا شركاتهم	39
النسبة المئوية من الشركات الناشئة في سائر أنحاء البلاد التي أسسها مهاجرون	25.6%
النسبة المئوية من الشركات الناشئة في سيليكون فالي التي أسسها مهاجرون	52.3%
الجامعات الخمس الأولى التي حصل منها مؤسسو شركات التكنولوجيا المتطورة المولودون في الولايات المتحدة على أعلى شهاداتهم الجامعية	1. هارفرد 2. معهد مساتشوستس للتكنولوجيا (MIT) 3. جامعة ولاية بنسلفانيا 4. ستانفورد 5. جامعة كاليفورنيا-بركلي
النسبة المئوية لمؤسسي شركات التكنولوجيا المتطورة المولودين في الولايات المتحدة الذين يحملون شهادة البكالوريوس كآخر (أعلى) شهادة لهم	44%
عدد الأفراد الذين يعملون في شركات أميركية للعلوم والهندسة، 1950	اكثر من 200 ألف
عدد الأفراد الذين يعملون في شركات أميركية للعلوم والهندسة (2000)	حوالي 4,800,000
متوسط الزيادات الرئيسية للرواتب (1993-2003) للحاصلين الجدد على شهادة البكالوريوس.	1. علوم الكمبيوتر والرياضيات (23.3%) 2. الهندسة (20.4%)
الزيادة في عدد الموظفين العاملين في حقل الأبحاث والتطوير داخل الولايات المتحدة لدى شركات أميركية	31%
الزيادة من جانب نفس الشركات العاملة خارج الولايات المتحدة (1994-2004)	76%
النسبة المئوية لكافة الموظفين المتخرجين من جامعات والعاملين في مهن الهندسة والعلوم المولودين خارج الولايات المتحدة (الولايات المتحدة، 2003)	25%

المصدر: مؤسسة كوفمان، شركة برايس واتر هاوس كوبرز، المؤسسة القومية للعلوم.

Internet Resources

Online sources for additional information about technology start-ups

San Jose Mercury News — Venture Capital
News from the Silicon Valley's newspaper of re-
.cord
http://www.mercurynews.com/vc

Science and Technology Entrepreneurship Program — Case Western Reserve University
Offers degrees in graduate-level science, business,
.and innovation
http://step.case.edu

Startup Search
A directory tracking "facts and figures about new Web products, start-up companies, key start-up employees, and the funding dollars powering their
".growth
/http://www.startupsearch.org

TechCrunch
.An influential blog about Silicon Valley
/http://www.techcrunch.com

Articles, Books, and Studies

Anderson, Stuart, and Michaela Platzer. American Made: The Impact of Immigrant Entrepreneurs and Professionals on U.S. Competitiveness. National Venture Capital Association (November
.(2006
.www.nvca.org/pdf/AmericanMade_study.pdf

Ante, Spencer E. Creative Capital: Georges Doriot and the Birth of Venture Capital. Harvard Business
.(School Press (2008

Augustine, Norman. "The Future of U.S. Competitiveness." The Brookings Institution (5 October
.2006): transcript p. 7
www3.brookings.edu/comm/events/20061005.pdf

Bizworld
A Web site for teaching children the basics of business, entrepreneurship, and money management and for promoting teamwork and leadership in the
.classroom
http://www.bizworld.org/index.html

Corante
A collection of blogs and technology news postings that cover biotechnology, communications, e-business, the Internet, law, personal technology,
.venture capital, and more
/http://www.corante.com

DealBook
Financial news and analysis covering mergers and acquisitions, investment banking, initial public offerings, private equity, hedge funds, venture capital, legal matters, and related topics from the New York
.Times
/http://dealbook.blogs.nytimes.com

The Encyclopedia of Private Equity and Venture Capital
A resource of VC Experts for private equity and
.venture capital educational and reference material
www.vcexperts.com

Money Tree Survey
A PricewaterhouseCoopers Web site that offers information on emerging companies that receive financing, and the venture capital firms that provide
.it
/http://www.pwcmoneytree.com

National Venture Capital Association
A trade association that represents the U.S. ven-
.ture capital industry
/http://www.nvca.org

Committee on Prospering in the Global Economy of the 21st Century. Rising Above the Gathering Storm: Energizing and Employing America for a Brighter Economic Future. National Academies .(Press (2005
www.nap.edu/catalog.php?record_id=11463

Galama, Titus, and James Hosek, eds. Perspectives on U.S. Competitiveness in Science and .(Technology. RAND Corporation (2007
www.rand.org/pubs/conf_proceedings/2007/RAND_CF235.pdf

Pink, Daniel H. "Revenge of the Right Brain." .(Wired (February 2005
http://www.wired.com/wired/archive/13.02/brain.html

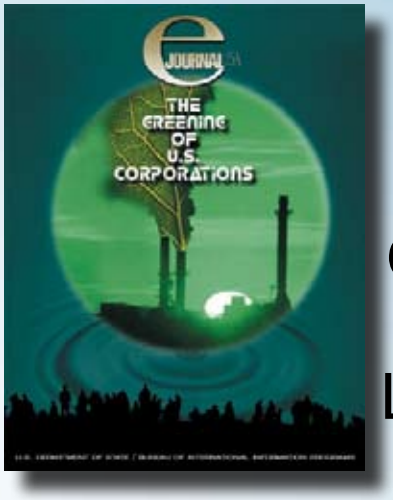
Wadhwa, Vivek. "Keeping Research and Leadership at Home." BusinessWeek Online (18 January .(2007
www.businessweek.com/print/smallbiz/content/jan2007/sb20070118_135378.htm

---

The U.S. Department of State assumes no responsibility for the content and availability of the resources from other agencies and organizations listed above. All Internet links were active as of April 2008.

New home of eJOURNALUSA

http://www.america.gov



A MONTHLY JOURNAL OFFERED IN MULTIPLE LANGUAGES