

# مشهد الأعمال العراقي

كيف يمكن أن تواكب القوى  
العاملة العراقية موجة الاقتصاد  
الرقمي؟

قوى العاملة في  
الاقتصاد الرقمي

مقابلات مع  
محسن خير الدين غارسيا  
مؤسس مشارك، منصة ١٠٠١

الحسن الناصرى:  
المدير التقنى، ديجيتال زون

مصطفى سلام  
مؤسس مشارك والرئيس التنفيذى،  
كورسز

فريق إيهاث كايلينا  
التكنولوجيا التعليمية  
في التعليم الرسمى  
العراقي: لمحة عن  
الإمكانات المستقبلية  
والوضع الراهن

صناعة الأدوية العراقية:  
مواطن القوة والضعف  
والفرص والمهددات

ابتكار المستقبل: توظيف  
التكنولوجيا والابتكار  
والارتقاء بالمهارات  
لتطوير صناعات جديدة

رسم مستقبل مشرق  
للعراق: الأثر التحويلي  
لتكنولوجيا التعليم  
على العرض والطلب  
في سوق العمل

مشهد  
الاعمال

مشهد الاعمال العراقي هي مجلة  
فضولية تسلط الضوء على القطاع  
الخاص العراقي وتحدياته وتطوراته  
واستثماراته وعلى ساحة ريادة  
الأعمال.

بدعم من:



رئيس التحرير:  
**محمد جمال**

المحرر التنفيذي:  
**صفوة سالم**

المدرر:  
**زيد حبيب**

الباحثون:  
**رياض راضي**  
**عصام منير**  
**مؤمن الكاكائي**

المصمم الابداعي:  
**عمار جليل**

مشهد الاعمال العراقي هي من  
إصدارات شركة كابيتا للأعمال

KAPITA  
contact: info@kapita.iq

[www.kapita.iq](http://www.kapita.iq)

.٤

المقال الافتتاحي

## كيف يمكن أن توكب القوى العاملة العراقية موجة الاقتصاد الرقمي؟

.٨

محمد الهاشمي

## ابتكار المستقبل: توظيف التكنولوجيا والابتكار والارتقاء بالمهارات لتطوير صناعات جديدة

.٣٠

مصطفى علوان

من التخصص إلى  
العالمية: **كيف**  
تستفيد الشركات  
الصغيرة من قوة  
الاقتصاد الرقمي

.١٢

صكر لابز

إحداث ثورة في  
الوصول إلى  
العميل: **تأثير**  
وسائل التواصل  
الاجتماعي  
على الشركات  
العراقية وصناعة  
التسويق

٣٠



## مقابلات

.٢٤.

بولين كرييس

تمكين المجتمعات المهمشة  
للخدمات عن طريق تحفيز  
الشمول المالي للاقتراح  
الرقمي في العراق

.٢٨.

عباس يحيى

رسم مستقبل مشرق للعراق:  
الأثر التحويلي لـتكنولوجيـا  
التعليم على العرض والطلب  
في سوق العمل

.٣٤.

أوس أنيس حسن

عصر جديد من الكفاءة والابتكار:  
التحول الرقمي في صناعة  
الأدوية في العراق

.٧٨

مصطفى سلام

مؤسس مشارك والرئيس  
 التنفيذي، كورسي

٥٨

فريق أبحاث ٩ابيتا

.٤٨.

ملخص موجز

صناعة الأدوية  
العراقية:  
مواطن القوة  
والضعف  
والفرص  
والتهديدات

.٤.

ملخص موجز

التكنولوجيا  
التعليمية في  
التعليم الرسمي  
العربي: لمحة  
عن الإمكانيات  
المستقبلية  
والوضع الراهن



# كيف يمكن أن تواكب القوى العاملة العراقية موجة الاقتصاد الرقمي؟

يقود هذا التحول مراكز الابتكار مثل قاف لاب، الذي يستغل قوة الابتكار الرقمي لإعداد الشباب العراقي للمستقبل. يجمع نهجهم بين التكنولوجيا وتطوير المهارات لتعزيز ثقافة التجربة والمجازفة. من خلال المعسكرات التدريبية والبرامج التأهيلية، يزود قاف لاب المشاركين بالخبرة في مجالات الزراعة الرقمية، وتحليل البيانات، والمخاطرة، مما يمكنهم من ربط الصناعات التقليدية بأحدث التقنيات. (اقرأ المزيد في الصفحة ٨، ابتكار المستقبل: توظيف التكنولوجيا والابتكار والارتفاع بالمهارات لتطوير صناعات جديدة بقلم محمد الهاشمي).

تعتبر تكنولوجيا التعليم محفزاً قوياً آخر لتطور القوى العاملة في العراق. فهي تعيد تشكيل نظام التعليم الرسمي من خلال معالجة الحاجز المكافحة وتقديم حلول مرنّة وقابلة للتّوسيع في مجالات التعلم والإدارة. قامت المنصات الرقمية في العراق، مثل أبواب وتعليم، بتقديم محتوى متاح، وتعلم ذاتي السرعة، وموارد تفاعلية تسعد الفجوات الرئيسية في البنية التحتية لنظام التعليم العراقي.

يمتد تأثير التحول الرقمي إلى القطاعات المختلفة، ولا يقتصر في أثره على إعادة تشكيلها فحسب، بل يعيد تعريف مفهوم أهلية التوظيف فيها. تتطلب مهارات مواكبة التيارات المتقلبة لموجة الاقتصاد الرقمي مزيداً دلبياً من المعرفة الرقمية والخبرة التقنية وحل المشكلات والقدرة على التكيف والتفكير الريادي. وتظهر مع هذا التغيير أسواق جديدة، وتولد نماذج أعمال مبتكرة، ويتعلم جيل من العراقيين مهارات لوظائف لم تكن موجودة قبل عقد من الزمن.

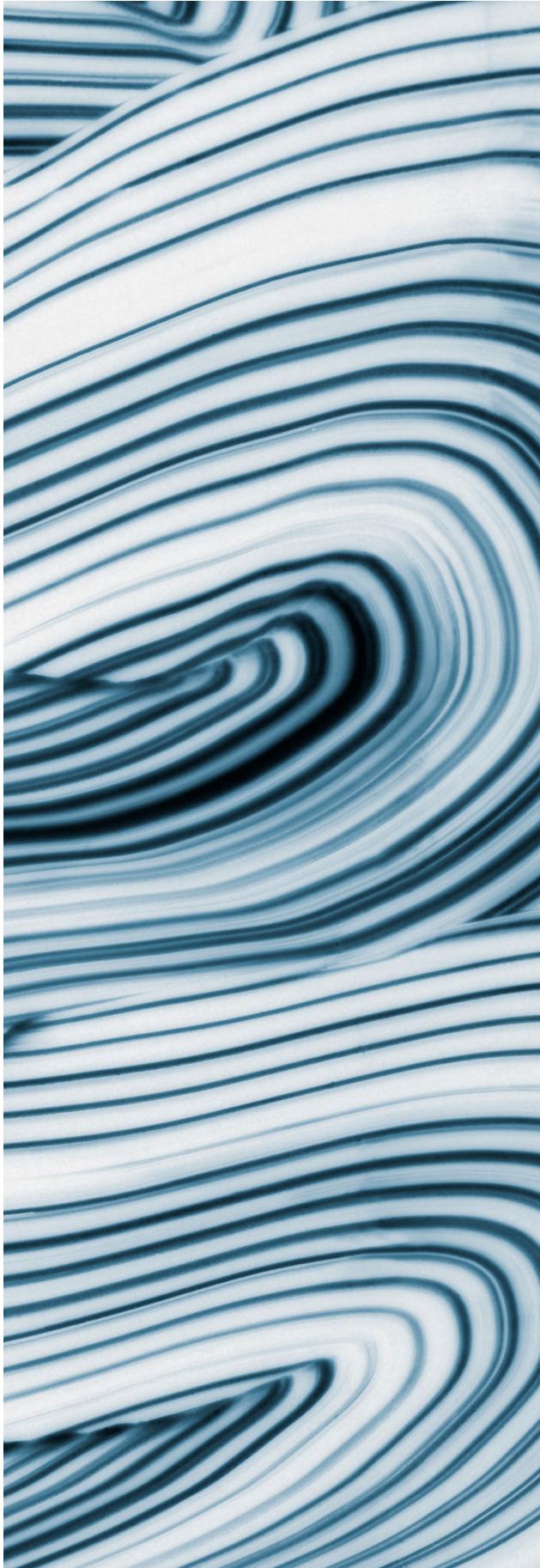
يبرز تأثير وسائل التواصل الاجتماعي أثر المنصات الرقمية في تعزيز الاقتصاد العراقي، لا سيما في مجال التسويق وإدارة العلامات التجارية. فقد أصبح التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي ضرورياً للشركات التي تسعى للتأقلم مع السوق العراقي المتغير، وظهرت حملات المؤثرين، وبناء العلامات التجارية الرقمية، وإنشاء المحتوى كمها من مربحة. لا يقتصر هذا التحول على خلق فرص عمل ضمن وسائل التواصل الاجتماعي نفسها، بل يتاح أيضاً للشركات الأخرى الازدهار من خلال الوصول إلى جمهور أوسع وبناء علامات تجارية أقوى. والنتيجة هي منظومة رقمية تكتسب فيها مهارات الإعلام والتسويق والاتصالات قيمة جديدة، مما يمكن العراقيين من تحويل الإبداع إلى مسارات مهنية. (اقرأ المزيد في الصفحة ٢١، إحداث ثورة في الوصول إلى العملاء: تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على الشركات العراقية وصناعة التسويق بقلم سارة الكبيسي وأحمد الجزار).

علاوة على ذلك، يمتلك الاقتصاد الرقمي القدرة على خلق فرص عمل متنوعة وتعزيز ريادة الأعمال في أماكن غير متوقعة، كما يظهر في الشركات الناشئة الصغيرة. غالباً ما تكون هذه الشركات الصغيرة مرنّة وترتكز على الأسواق المتخصصة، وتعمل بموارد محدودة وبعمليات آلية للغاية. تستطيع هذه المشاريع الصغيرة العمل بأقل قدر من الموارد بينما تصل إلى جمهور عالمي. ومن خلال الاستفادة من المنصات عبر الإنترنت والأنترنت، تتخطى الشركات الناشئة الصغيرة الحواجز الجغرافية والمالية، وتبني نماذج أعمال مرنّة ومستدامة، وتخلق فرص دخل ميسرة لرواد الأعمال والمستقلين. (اقرأ المزيد في الصفحة ٢٠، من التخصص إلى العالمية: كيف يمكن للشركات الناشئة الصغيرة استغلال قوة الاقتصاد الرقمي بقلم مصطفى علوان).

ومع تزايد اندماج تكنولوجيا التعليم في التعليم الرسمي بالعراق، تحمل هذه التقنية وعوداً ليس فقط بتحسين نتائج التعليم، بل أيضاً بتنمية قوى عاملة ماهرة تقنياً وقابلة للتكييف قادرة على دفع الاقتصاد الرقمي العراقي إلى الأمام. (اقرأ المزيد في الصفحة ٤، التكنولوجيا التعليمية في التعليم الرسمي العراقي: لمحة عن الإمكانيات المستقبلية والوضع الراهن من إعداد فريق أبحاث كابيتا).

دخلت شركات مثل أبواب - وهي شركة إقليمية ناشئة في مجال تكنولوجيا التعليم - السوق العراقي مقدمةً منصات تعليمية عبر الإنترن特 تخدم الطلاب والمعلمين على حد سواء. من خلال مد جسر بين الطلاب والمعلمين المؤهلين وتوفير فرص عمل للمعلمين، تعالج أبواب فجوة حاسمة في العرض والطلب. ولا يقتصر هذا على تجهيز الطلاب بمهارات تضمن لهم مستقبلاً تنافسياً، بل يفتح طرقاً لمسارات مهنية جديدة للمعلمين في مجالات التعليم الرقمي والتعليم عن بعد، مما يوسع من فرص العمل لل العراقيين. هكذا تعزز تكنولوجيا التعليم جانبي طيف القوى العاملة، إذ تزود جيلاً من المتعلمين وتتوفر آفاقاً مهنية أفضل للمعلمين. (اقرأ المزيد في الصفحة ٢٨، رسم مستقبل مشرق للعراق: الأثر التدولي لتكنولوجيا التعليم على العرض والطلب في سوق العمل بقلم عباس يحيى).

في الوقت نفسه، تدمج منصات تكنولوجيا التعليم مثل كورسي بين التكنولوجيا وأساليب التعلم الفعالة، مع التركيز على اللوعبة والتعلم المُفَضَّل، وسرد القصص لجعل التعليم أكثر جاذبية وفعالية للطلاب العراقيين. نتعرف في مقابلتنا مع السيد مصطفى سلام، الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لمنصة كورسي، على مهمّة المنصة في غرس عقلية حل المشكلات والقدرة على التعامل لدى الطلاب، لإعدادهم للامتحانات والحياة خارج صفوف المدرسة. (اقرأ المزيد في الصفحة ٧٨).



إضافةً إلى ذلك، يُعد الشمول المالي ركيزاً أساسياً لدعم الاقتصاد الرقمي. تعمل الخدمات المصرفية الرقمية، والمدفوعات الإلكترونية، وتحقيق الوصول إلى خدمات المالية واستخدامها، مما يمكنهم من المشاركة بشكل أوسع في الاقتصاد الرقمي. وقد حقق مشروع الشمول المالي التابع لمؤسسة الألمانية للتعاون الدولي GIZ بالشراكة مع البنك المركزي العراقي، خطوات مهمة في توسيع نطاق الوصول إلى الخدمات المالية للنساء والشباب، والمؤسسات المتناهية الصغر والمتوسطة، من خلال تذليل عقبات مثل متطلبات الضمانات العالية للحصول على القروض وقلة الوعي المالي. ومع نمو هذه المبادرات، يحصل العراقيون على الأدوات اللازمة للمشاركة في التجارة عبر الإنترنت، وإدارة شؤونهم المالية بشكل آمن والسعى وراء مشاريع رياضية. (اقرأ المزيد في الصفحة ٢٤، تمكن المجتمعات للأقتصاد للخدمات عن طريق تحفيز الشمول المالي للاقتصاد الرقمي في العراق بقلم بولين كريبيس).

يشهد قطاع الأدوية في العراق تدولاً رقمياً واعداً، حيث ينتقل من العمليات الورقية التقليدية إلى أنظمة رقمية متقدمة تسهم في تبسيط العمليات وتعزيز الكفاءة. واجه القطاع عبر التاريخ تحديات مثل بطاقة تسجيل الأدوية، وعدم كفاءة تتبع المخزون، والتلكؤات اللوجستية. ولكن بفضل المبادرات من القطاعين العام والخاص، بدأ القطاع في استخدام المنصات الرقمية لتحسين جميع جوانب عملياته. على سبيل المثال، قلل النظام الإلكتروني للهيئة العراقية للأدوية لتسجيل الشركات والمنتجات من البيروقراطية، وقدم شفافية في المدفوعات، وأتاح تبعاً لحظياً للطلبات. في المقابل، ت العمل منصات مثل ميركاتو وكبسولة على ربط الصيدليات بالموردين في جميع أنحاء العراق، مما يسهل على الصيدليات الوصول إلى المنتجات ويعزز من جودة الخدمة. (اقرأ المزيد في الصفحة ٣٤، عصر جديد من الكفاءة والابتكار: التحول الرقمي في صناعة الأدوية في العراق بقلم أوس أنيس حسن).

يُعيد الاقتصاد الرقمي صياغة شكل سوق العمل العراقي، ليفتح مسارات مهنية متنوعة وينخلق وظائف تتطلب تطوير المهارات على نحوٍ مستمر. لم يعد تعلم المهارات الجديدة خياراً، بل أصبح ضرورةً للتكييف مع سوق العمل دائم التغير. يجب على المهنيين في مختلف القطاعات تبني مبدأ التعلم مدى الحياة للبقاء في دائرة المنافسة. لا يقتصر هذا التدول على وعد بالنمو والابتكار للقوى العاملة العراقية، بل يضع أيضاً الأساس لاقتصاد مرن ومستعد للمستقبل، حيث يكون التكيف والمهارة هما مفتاح النجاح.

علاوة على ذلك، تسهم الجهود الحكومية الأخيرة لتبسيط التعريفات الجمركية ودعم المشتريات في خلق بيئة أكثر ملاءمة لنمو قطاع الأدوية. ومع استمرار تطور الصناعة، تظهر فرص أكبر للابتكار، مع إمكانية الاستفادة من الموارد الطبيعية في العراق لإنتاج مكونات دوائية فريدة. ومع ذلك، يجب على الصناعة معالجة نقاط الضعف، مثل محدودية البحث والتطوير ونقص الكوادر المتخصصة في الصيدلة، لتحقيق كامل إمكاناتها. (اقرأ المزيد في الصفحة ٤٨، صناعة الأدوية العراقية: مواطن القوة والضعف والفرص والتهديدات من إعداد فريق أبحاث كابيتا).

## صفوة سالم

المدير التنفيذي

### مجلة مشهد الأعمال العراقي

لقد وصلت موجة الاقتصاد الرقمي أيضاً إلى شواطئ صناعة الترفيه العراقية، وهو قطاع كان يعاني في السابق من المحتوى المقرض والمتأخر مجاناً، ولكنه يشهد الآن خدمات بث عبر الأشتراك. تعيّد المنصات مثل 1001 تعريف كيفية استهلاك العراقيين للوسائط الإعلامية. في مقابلتنا مع المؤسس المشارك، السيد محسن ذيর الدين غارسيا، نناقش كيف تساهم 1001 في تعزيز الصناعة المحلية، والمساهمة في خلق فرص عمل، والاستثمار في القصص العراقية. (اقرأ المزيد في الصفحة ٥٨).

لكي يمكن قطاع القوى العاملة العراقي من التكيف مع الاقتصاد الرقمي، يتحتم على العراق التغلب على تحديين أساسيين هما هجرة العقول وعدم توافق تناسب التعليم مع احتياجات السوق. يسلط السيد الحسن الناصري، المدير التنفيذي للتكنولوجيا في ديجيتال زون، الضوء على هذه القضايا الداسمة، مشيراً إلى الحاجة الماسة لنظام تعليمي يتماشى مع متطلبات صناعة التكنولوجيا العراقية ويزود الخريجين بالمهارات العملية الجاهزة للسوق. إن نقص المواهب التقنية المتقدمة، الذي شاكل بسبب موجات الهجرة، يبرز ضرورة وجود سياسات وطنية متكاملة تدعم التحول الرقمي المأمول في القطاعين العام والخاص. إن الدعم الحكومي القوي واستراتيجية واضحة وموجهة نحو المستقبل أمران مهمان لتحقيق تقدم رقمي مستدام، ويتعين على الشركات والمؤسسات، التي تعتمد على التكنولوجيا كقيمة أساسية، أن تستثمر في المواهب التقنية. (اقرأ المزيد في الصفحة ٦٨).

## ابتكار المستقبل:

# توظيف التكنولوجيا والابتكار والارتقاء بالمهارات لتطوير صناعات جديدة



ومن المقرر أن تساهم الجهود الجارية لتحويل الخدمات العامة إلى الرقمنة في تحسين مشاركة المواطنين وتعزيز النمو الاقتصادي وبناء مجتمع رقمي أشمل.

إن ثقافة التجريب والمفاجأة أمران ضروريان للابتكار والتوظيف. ومع انتقال الشركات نحو التحول الرقمي، تُعد الاستفادة من الابتكار أمراً حيوياً في دفع النمو الوظيفي. يمكن للمؤسسات من خلال تبني ثقافة الابتكار وتعزيز التعاون أن تكون رائدة في المستقبل إذ يدفع التقدم التكنولوجي بالرخاء الاقتصادي وخلق فرص العمل.

في مشهد الأعمال الحالي، يُعيّد اندماج الابتكار الرقمي مع تطوير المهارات تشكيل ديناميكيات التوظيف على مستوى العالم. يعمل الاقتصاد الرقمي محفزاً لخلق فرص العمل، وتحويل الصناعات التقليدية، وتعزيز الابتكار لتحقيق نمو مستدام. ومع تقدم التقنيات الرقمية، فإنها تُعيد تشكيل القطاعات التقليدية وتخلق أدواراً جديدة.

يؤدي هذا التحول إلى خلق فرص في قطاعات مختلفة، مثل التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي وتطور البرمجيات وتحليل البيانات والأمن السيبراني وغيرها. كما أن العديد من الوظائف تتغلب على القيود الجغرافية وتنفتح المزيد من العمل عن بعد.

يتسم مشهد الاقتصاد الرقمي العراقي الحالي بتأكيد متزايد على التحول الرقمي في القطاع العام، ويعزز ذلك الارتفاع الكبير في المشاركة على منصات التواصل الاجتماعي بين سكانه.

## استغلال التكنولوجيا لاستكشاف أسواق جديدة

أنشأ قاف لاب أول فريق للواقع الافتراضي والمعزز في العراق، مستفيداً من هذه التقنيات عبر قطاعات متعددة، بما في ذلك التعليم والاتصالات والحفاظ على الآثار والتوثيق والترميم. تدير شركة قاف مشاريع رئيسية مع كيانات مرموقة مثل Google Arts and Culture ومتحف اللوفر ومنظمة ألف واليونسكو ومؤسسة بيكيميديا وIN2. سمح لنا الاستفادة من مجموعة فريدة من الخبرات داخل قاف لاب باستكشاف مجالات عمل جديدة واختبارها مع العملاء في جميع أنحاء العالم وفقاً للمعايير الدولية. يعمل هذا النهج على تسريع التحقق من صحة وتطوير هذه القدرة التجارية ويوضح مساره نحو النمو الفعلي.

يتطلب التوسيع في الأسواق دراسة دقة ومتأنية للتوقيت والقابلية على ذلك. نحن نضمن أن يتواافق عملنا مع حجم السوق المتاح، مع تجنب التوسيع المبكر مع وجود الاستراتيجية المناسبة لتحقيق نمو أسرع. يُساعد هذا النهج على اغتنام الفرص في الأسواق المتخصصة مع تقليل المخاطر.

يُستغل في قاف لاب التكنولوجيا لخدمة أسواق مختلفة، بما في ذلك الأسواق المتخصصة، وتعزيز الابتكار. نتابع عن كثب اتجاهات السوق العالمية، ونعد فرقنا بالمجموعة المناسبة من المهارات لتلبية المُتطلبات الحالية والمستقبلية. يتحقق ذلك بشكل رئيسي من خلال تعزيز ثقافة مكان العمل التي تؤكّد على التعلم المستمر والقدرة على التكيف ومقننات المرونة. تشجع الموظفين بأن يحافظوا على فضولهم وعلى التجربة والتعلم من الفشل قبل النجاح. تُساعد هذه البيئة على الابتكار والمخاطرة، وهما ضروريان لتطوير خدمات جديدة مع النظر إلى مُتطلبات السوق العالمية والمحلية.

طور قاف لاب العديد من الخدمات على مدار السنوات القليلة الماضية، ويشمل ذلك التركيز بشكل خاص على الإنتاج الغامر الذي يسمح لنا برؤية كيفية تعطيل التكنولوجيا لمجال الاتصالات وتقديم خدمات جديدة لم تكن بالضرورة شائعة في مجال الاتصالات قبل 0 سنوات. تعمد خدماتنا إلى تطوير البرامج والإنتاج الإعلامي وقدرات الواقع الافتراضي والمعزز. ومن خلال هذه العروض، فإننا نلبي احتياجات الأسواق المتخصصة ونخلق فرص عمل للمهنيين الموهوبين في جميع أنحاء العراق.



يُقدم تطوير المهارات تحسيناً لمُتطلبات السوق المستقبلية تحديات كبيرة. يتطلب الأمر حكمًا صائبًا وفهمًا دقيقًا لاتجاهات السوق المتطورة. بالنسبة للكيانات الصغيرة ذات الموارد المحدودة، يصبح الاستخدام الفعال للوقت والموارد أمرًا بالغ الأهمية لغذية التطوير والنمو. يحتاج أصحاب الأعمال إلى اتخاذ قرارات دقيقة بشأن إنفاق الموارد لتعظيم نتائج استثماراتهم.

من خلال الرقمنة الدقيقة وإعادة البناء الافتراضي، يمكّن قاف لاب حيّاً ثانية لقطع تاريخية لا تُقدر بثمن، مما يسمح لها بسرد قصصها مرات أخرى. لقد أدى مشاركة هذه التجارب في الواقع العادي إلى جذب الآلاف من الناس، مما يدل على التأثير الكبير لهذه التكنولوجيا. يوضح هذا المزيج الدقيق بين التكنولوجيا والترميم التزام قاف لاب بالحفاظ على الماضي مع الانفراط في المستقبل.

## بناء القدرات البشرية للعصر الرقمي

يُعد بناء القدرات البشرية جر الأسس في العصر الرقمي، حيث يتتطور سوق العمل بوتيرة سريعة. مع تقدم التكنولوجيا، تزداد الحاجة إلى المهنيين المهرة القادرين على التنقل بين الأدوات والمعنطيات الجديدة. إن كوننا جزءاً من بيئة الاعمال العراقية يجعلنا على دراية بالعديد من التحديات والصراعات التي تؤثر على وطيرة تطوره، مع الأخذ في الاعتبار البنية التحتية والسياسات.

أن القدرة على التكيف مفتاحاً للنظر فيه عند تطوير المبادرات، مع الأخذ بعين الاعتبار قابلية تطبيقه على الظروف والتحديات الحالية. لا يقتصر التركيز على تطوير المهارات الرقمية على مواكبة الحاضر فحسب، بل يتعلق بالاستعداد لل بتغيرات المستقبلية من خلال الاستثمار في التعليم والتدريب مع التركيز على الإعلام الرقمي والكفاءة التقنية.

لا يمكن المبالغة في أهمية الإعلام الرقمي ومواكبة التقنيات الناشئة التي يمكن أن تُعزّز كفاءة العمليات اليومية عبر مختلف الصناعات. إن إتقان تحليل البيانات والذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي والحوسبة السحابية والتسويق الرقمي أمران ضروريان لمواكبة التطورات التكنولوجية السريعة.

## تلبية متطلبات السوق العالمية من خلال الارتقاء بالمهارات

في عالمتنا المتراوّح اليوم، فإن القدرة على تلبية متطلبات السوق العالمية ليست مجرد ميزة بل ضرورة لتحسين فعالية التكلفة. الوظائف التي تتطلّب مهارات رقمية قوية، مثل تطوير البرمجيات والتسويق الرقمي وتحليل البيانات ودعم تكنولوجيا المعلومات، تتكيّف بطبعتها بشكلٍ أفضل مع الأسواق العالمية. وتنبّح هذه المهارات للمهنيين العمل عن بعد.

يستفيد قاف لاب من التقنيات الرقمية لإنشاء قوّة عاملة تُجدّد الأدوات المتطورة وتتكّيف مع الممارسات الثقافية والعملية المتنوعة التي تواجهها في الأسواق العالمية، إضافة إلى إن الاستثمار في التعلم المستمر وتطوير المهارات يضمن بقاء الفريق في طليعة التطورات التكنولوجية. يسمح هذا اللالتزام بتطوير مهارات الفريق بمعالجة المشاريع المُعقّدة عبر مناطق جغرافية مختلفة، مما يجعل قاف لاب لاعباً بارزاً على المستوى الإقليمي، مع العلم أيضاً أن المواهب المحلية يمكن أن تحظى بفرص عمل جيدة داخل العراق.

## استخدام التكنولوجيا للمحافظة على التراث الثقافي

يدرك قاف لاب أيضاً قوّة التكنولوجيا في الحفاظ على التراث الثقافي إلى جانب تلبية متطلبات السوق. ضممت مشاريع الواقع الافتراضي والمعزز المبتكرة لدينا لتحسين التواصل والتفاهم عن طريق كسر قالب وسائل الإعلام التقليدية. من خلال غمر المستخدمين في عوالم افتراضية، يسمح لهم قاف لاب بتجربة أماكن وتحف كانت في السابق بعيدة المنال، وتعزيز الشعور القوي بالحضور والتعاطف. سواء لأغراض تعليمية أو استكشاف ثقافي أو سرد قصة العلامة التجارية، فإن عملنا في الواقع الافتراضي ضروري لإعادة بناء القطع الأثرية التي تم تخفيض برقيها بسبب الدمار والصراع، لاسيما في محافظة نينوى.

# تمكّن الموهوب المحلي للذهاب نحو آفاق بعيدة

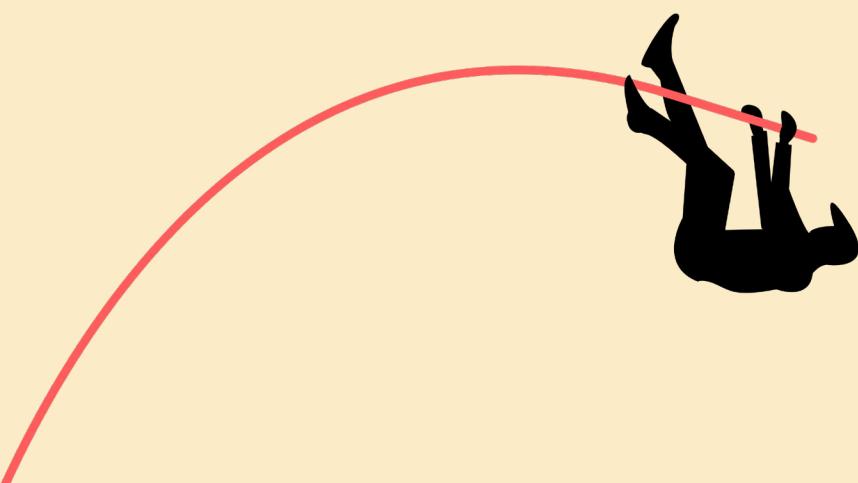
كانت جهودنا واعدة، حيث شكلت نموذجاً أولياً لتطوير المهارات باستخدام الموارد والخبرات المتاحة محلياً. يَتَمَتَّعُ هذا النموذج بإمكانات هائلة للتوسيع في الحجم والنطاق الموضوعي. مع الاستثمار المناسب، يمكن توسيع نطاق هذه البرامج لتأثير أبعد، وتعزيز قوة عاملة رقمية أكثر قوّة يُمْكِنُها دفع عجلة الاقتصاد إلى الأمام. ومع استمرارنا في التعلم والنمو في هذا العصر الرقمي، يطلّ قاف لاب ملتزمًّا بأن يكون مساهمًا مدروساً وفعالاً في مشهد الاعمال المتتطور في العراق.

رحلتنا هي رحلة تعاون وتعلم وتكيف، حيث تُوجّه كل خطوة إلى الأمام من خلال مهمتنا الأساسية لدعم وتمكّن الموهوب المحلي. من خلال عملنا، نسعى إلى دفع حدود التكنولوجيا والابتكار برفق، مع الحفاظ على التزامنا بأحتياجات وطننا. نحن ممتنون لفرصة تشكيل مستقبل ليس فقط متقدماً تكنولوجياً ولكنه أيضاً يشمل إمكانات عالية. مع كل برنامج وشراكة ومشروع، يبني قاف لاب أكثر من مجرد قوّة عاملة رقمية، نحن نساهم في خلق اقتصاد رقمي أكثر إشراقاً وتمكيناً للعراق.

نحن نزود الأفراد بالقدرة على التكيّف والتفوّق في مُشهَد توظيف دائم التغيير. الارتفاع بالمهارات ليس مجرد وسيلة لملا الشواجر الوظيفية الحالية، بل إنه استثمار في قوّة عاملة يُمْكِنُها دفع الابتكار وخلق صناعات جديدة وتحقيق نمو اقتصادي مُستدام. في العراق، كما هو الحال في بقية دول العالم، يُعد بناء القدرات البشرية في العصر الرقمي استراتيجية محورية لنجاح الأفراد في حياتهم المهنية والتقدم الوطني.

إن التزام قاف لاب بتعزيز المهارات الرقمية هو شهادة على نهج المنظمة المتطلع للمستقبل في تنمية الفوقي العاملة. من خلال بناء مجتمعات ترتكز على الكفاءة الرقمية، فإننا نستثمر في الموهوب المحلي ونُصّم برامجًّا متخصصة لطلب السوق الحالي وتتوقع الاحتياجات المستقبلية. تهدف مبادراتنا إلى تزويد الأفراد بالأدوات والمعرفة اللازمة للنجاح في الاقتصاد الرقمي.

إحدى استراتيجياتنا الأساسية في قاف لاب هي برنامج التدريب المستمر الذي يخدم غرضين، أولهما يَعمل كحاضنة للموهوب وتأييدهما كمصدر للتوظيف. يتم اختيار معظم أعضاء فريقنا من هذا البرنامج، حيث يكتسبون خبرة عملية قيمة ويعرضون مهاراتهم. ضمن البرنامج لتعريف المتدربين على التحديات الواقعية في القطاع الخاص، مع تقديم التوجيه والإرشاد من قبل أعضاء الفريق الكبار الذين يساعدون في تطوير ومواجهة هذه التحديات.



**أحمد الجزائري**  
مسؤول تواصل ناشئ  
**سارة الكبيسي**  
مسؤولة التسويق

**صَرْلَبْز**

# إحداث ثورة في الوصول إلى العميل: تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على الشركات العراقية وصناعة التسويق

## المقدمة

فور ظهور وسائل التواصل الاجتماعي، أدركت العديد من الشركات الإمكانية الكبيرة التي توفرها في زيادة الوصول والمبيعات. بدأت الشركات بتقديم نفسها على وسائل التواصل الاجتماعي كصفحة، لكن دون استراتيجية تسويقية واضحة. كانوا في الغالب يكتفون بالتقاط صور لمنتجاتهم أو شرح خدماتهم في منشورات بسيطة. في بعض الأحيان، كانت تستخدم مراكز الطباعة والاعلان نسخاً قديمة من برنامج الفوتوشوب لتعديل الخلفيات والصور لهذه الصفحات، لكن شيئاً فشيئاً بدأنا نرى تلك المطابع تقدم خدمات إدارة وسائل التواصل الاجتماعي. ولم تبرغ الشركات حتى اخذت توظف مدربين وسائل التواصل الاجتماعي داخلياً، بالإضافة إلى مصوريين للتقاط صور تقاد تكون احترافية، ومستخدمة الفوتوشوب لتحرير هذه الصور.



## **ظهور وكالات التسويق ووسائل التواصل الاجتماعي**

قبل بضع سنوات، كان مفهوم وكالات التسويق الرقمي والشركات التقنية مثل صَكَر لابز شبه معادوم في العراق. إذ اعتمدت الشركات الشريكة فيها في أغلب عملها على المطابع التقليدية للتصميم الجرافيكى الأساسية والعلامة التجارية، مما انتج سوقاً لم يحتضن بعد الإمكانيات الكاملة للاقتصاد الرقمي. كانت الجهود الترويجية بسيطة، وفكرة استغلال المنتصات الرقمية للوصول إلى المستهلكين ما تزال في مرحلة الأولى. وكانت العلامات التجارية تعتمد على الإعلانات الورقية في الشوارع، واللافتات، أو اللوحات الإعلانية، وكان استخدام وسائل التواصل الاجتماعي أمراً نادراً.

استمر المشهد في التطور مع ظهور وكالات وسائل التواصل الاجتماعي التي تقدم خدمات متخصصة. ومع صعود هذه الوكالات، أخذ الطلب على صانعي المحتوى وكتاب الإعلانات (copywriters) بالازدياد. كان إنشاء المحتوى في السابق جهداً تعاونياً من الفريق بأكمله، حيث يمكن لأي شخص أن يبتكر العبارات والجمل، أما اليوم فقد ظهرت أدوار متخصصة مثل: صانعي المحتوى الذين يخلقون أفكاراً مبتكرة، وكتاب الإعلانات الذين يصيغون العبارات التي تتناسب مع العلامة التجارية، والمسوقين الرقميين ومديري المجتمعات الذين يديرون صفحات وسائل التواصل الاجتماعي، وينشرون المحتوى ويتفاعلون مع الجمهور من خلال التعليقات والرسائل. بالإضافة إلى ذلك، ظهرت أدوار إبداعية مثل مصممي الجرافيك، ومصورى الفيديو، وفنانى الرسوم المتحركة، مما مكن الأفراد المبدعين من تحقيق رؤاهم من خلال إنشاء حملات تسويقية ديناميكية.

## **التأثير على فرص العمل ونماذج الأعمال وقطاع الإعلانات**

لم يعزز هذا التطور الرقمي قدرات التسويق للعلامات التجارية التي تدخل السوق العراقية فحسب، بل خلق أيضاً العديد من فرص العمل الجديدة. يشمل الاقتصاد الرقمي مجموعة متنوعة من الأدوار والمناصب التي تلعب دوراً حاسماً في العمليات الرقمية اليوم.

يُشجع هذا التحول على خلق بيئة تسويقية تركز على الروابط الإنسانية بدلاً من الإعلانات العابرة. لم يكن هناك في السابق إلا عدد قليل من العلامات التجارية الجديرة بالاعتماد للعمل على وسائل التواصل الاجتماعي في عام ٢٠١٧، بينما أصبح المشهد اليوم يحتضن امتلاكك لوجود رقمي ويفرض عليك التواصل مع جمهورك لترى وتستمع لاحتياجاتهم.

يساعد وجود مثل هذه الوكالات والمحترفين المبدعين في هذا المجال على إعادة العراق إلى الخريطة من خلال عرض المواهب المحلية وسرد قصص المجتمع. يُشير هذا التحول نحو التسويق الهدف إلى تغيير الصناعة لتسلط الضوء على الروابط الإنسانية، مما يضمن أن الجهد التسويقي لا تتعلق فقط ببيع المنتج ولكن بتقديم قصص تتوافق مع الجمهور وتبني علاقات طويلة الأمد. يجسد التقاء هذه الاتجاهات في العراق فترة تحولية يُعاد فيها تشكيل الممارسات التجارية التقليدية من خلال الابتكار الرقمي، مما يفتح آفاقاً جديدة للنمو والتطور المهني.

## توسيع الأفق

في شركة صَكَرَلَبِز، نعمل عبر دول متعددة، بما في ذلك مصر والأردن وشمال وجنوب العراق، ولدينا مقرات رئيسية في بغداد ودبي. يعزز وجودنا المتنوع عبر هذه المناطق من قوّة المواهب لدينا، ويسمح لنا أيضاً بالاستفادة من وجهات نظر فريدة وغنية ثقافيّة.

كانت رحلتنا إلى الأسواق الدولية مدرومةً بوجودنا في دبي، التي تعد مركزاً عالمياً للأعمال والابتكار. من خلال جذورنا الراسخة في هذه المدينة الديناميكية، اكتسبنا رؤى واتصالات لا تقدر بثمن، عزّزت جهودنا التوسّعية وفتحت الأبواب لفرص جديدة.

من خلال استغلال أساسنا في دبي، استطعنا إنشاء شراكات قوية، والتكييف مع البيئات التنظيمية المعقدة، ووضع أنفسنا كشريك موثوق للعملاء الذين يسعون لتوسيع وجودهم في الشرق الأوسط وما وراءه. لم تساهم خلفيتنا في دبي في تعزيز تعرضاً للمشهد العالمي العالمي فحسب، بل لعبت دوراً محورياً في تشكيل مسار نموّنا وتعزيز مكانتنا كقائد في المجال الرقمي.

إنطلاقاً من خبراء تحسين نتائج محركات البحث (SEO) ومديري وسائل التواصل الاجتماعي وصولاً إلى صانعي المحتوى ومحللي البيانات، شهد سوق العمل تنوعاً هائلاً، لينفتح الطريق لممارسات مهنية لم تخطر على البال قبل بضع سنوات.

بالإضافة إلى خلق الوظائف، يبني الاقتصاد الرقمي نماذج أعمال وفريضاً جديدة، مما يحدث أثراً جلياً على السوق والمجتمع. تُمكن الحلول والمنصات الرقمية المبتكرة الشركات من الوصول إلى جمهور أوسع، وتبسيط العمليات، وتقديم تجارب مخصصة. وتنامي الشركات الناشئة والشركات التقنية، مما يعزّز الروح الريادية ويدعم النمو الاقتصادي.

وقد شهد قطاع الإعلانات تحولاً عظيماً، إذ أصبحت وسائل التواصل الاجتماعي، والتسويق الرقمي، والتسويق عبر المؤثرين هي القاعدة. تستغل وكالات مثل صَكَرَلَبِز المنصات الرقمية لإنشاء حملات تسويقية مؤثرة تتوافق مع المستهلكين المعاصرین. يُساهم وجود وكالات محترفة في مشهد التسويق في العراق في جذب المزيد من الشركات الدولية، مما يُسهم في الاقتصاد المحلي ويوسع الفرص للوكالات المحلية.

يجذب وجود هذه الوكالات والمؤسسات الناشئة في مشهد التسويق العراقي المزيد من الشركات الدولية لدخول السوق والعمل رسميًّا في البلاد. ما عدى نشاط التوزيع تقوم هذه الشركات بإنشاء وجود فعلي يُساهم في الاقتصاد المحلي. وفي الوقت ذاته، تحصل الوكالات المحلية على فرص أكبر لتوسيع أعمالها للتغطية احتياجات السوق دائمة التجدد، مما يعزّز قدرتها على تقديم حلول مبتكرة.

بدأ المؤثرون أيضًا في تشكيل محتواهم إلى أنواع محددة، فغدوا مزيجاً مزدھراً من المؤثرين وصانعي المحتوى. يقود هذا التطور في التسويق المؤثر إلى تكوين حملات أكثر جاذبية وتأثيراً تتجاوز الترويج للمنتجات. تحمل هذه الحملات رسائل ذات مغزى وتلتزم بوعود العلامة التجارية لعملائها، بينما تستمع إلى الجمهور العراقي لتأكيد العلامات التجارية تكييفاً أفضل مع الاحتياجات المحلية.

يساهم بناء مشهد تسويقي أفضل في تطور الصناعة لتجاوز مفهوم الترويج البحث للمنتجات. أصبحت الحملات الجاذبة والمليئة بالرسائل التي تحمل وعود العلامة التجارية للمسـتـهـلـكـين هي القاعدة.



## جذب العلامات التجارية الدولية

أحد أكثر التأثيرات العميقة لمبادراتنا هو خلق الفرص الاقتصادية في المناطق التي غالباً ما تفتقر لمثل هذه الفرص، من خلال توفير قنوات للتوظيف الرقمي، استطعنا تمكين الأفراد من كسب لقمة العيش من أي مكان في العالم، متوازيين القيود الجغرافية والفارق الاقتصادي. وتجاور فائدة هذا التأثير في تعزيز التمكين الاقتصادي، فهو يقوى الشعور بالقدرة على اتخاذ القرار وتحديد المصير. ويحصل الأفراد من خلال العمل الهدف على الاستقلال المالي وأيضاً على شعور بالمغزى والفخر في مساهماتهم لمجتمعاتهم.

على نطاق أوسع، حفزت مبادرات التوظيف الرقمي لدينا النمو الاقتصادي والتطور في الاقتصادات المحلية. من خلال الوصول إلى السوق العالمي، ساعدنا في تحفيز الطلب على السلع والخدمات، وتشجيع ربادة الأعمال، وجذب الاستثمار إلى المنطقة.

ومع ذلك، فإن التأثير الأكثر أهمية هو التحول في حياة الأفراد. من توفير الفرص للتقدم المهني وتطوير المهارات إلى تعزيز الشعور بالانتماء والزملاء، لمست مبادراتنا حياة العديد من الأفراد، مما مكّنهم من تحقيق إمكاناتهم الكاملة ومتابعة أحلامهم.

تعمل شراكاتنا مع العلامات التجارية العالمية على تعزيز محفظتنا وترسيخ معايير التميز في الصناعة. من خلال استغلال ذيورنا المحلية وفهمها للسوق العراقي، نقدم رؤى قيمة وإرشادات استراتيجية لعملائنا الدوليين، مما يمكنهم من التكيف مع تعقيدات السوق بثقة. عندما تختر العلامات التجارية الدولية العمل معنا، يستفيد الاقتصاد العراقي بطرق متعددة، إذ ينحفل النشاط الاقتصادي من خلال خلق فرص العمل وفتح آفاق تجارية محلية جديدة. من خلال جلب علامات تجارية دولية مثل يونيلي弗 (Unilever) إلى العراق، نسهل الوصول إلى منتجات وخدمات عالية الجودة، مما يعزز خيارات المستهلكين ورضاهم. بالإضافة إلى ذلك، غالباً ما تتضمن شراكاتنا نقل المعرفة ومبادرات بناء القدرات، مما يساهم في رفع مستوى مهارات المهنيين المحليين وتطوير الصناعات المحلية.

يمتد تأثير تعاوناتنا إلى ما هو أبعد من جهودنا الشخصية. من خلال إثبات إمكانيات السوق العراقي وعرض فعالية استراتيجياتنا، ولقد أثربنا على وكالات أخرى لتوسيع آفاقها والسعى لتعاونات معاملة. معًا، نعيد رسم صورة العراق كبيئة جاذبة يمكن أن تزدهر فيها العلامات التجارية الدولية، مما يعزز النمو والابتكار في مشهد التسويق.

## رؤية الشمولية

من خلال استخدام التكنولوجيا المتطورة والمنصات الرقمية، أنشأنا مساحات عمل افتراضية تتدفق فيها الأفكار بحرية، وتتندد المشاريع سكلاها، وت تكون الروابط. سواء كان ذلك من خلال مؤتمرات فيديوية، أو الوثائق التعاونية، أو الرسائل الفورية، يبقى فريقنا متصلةً ومتفاعلاً، متوجهًا نحو الأهداف المشتركة بتفانٍ لا يتزعزع.

أحد الفوائد الرئيسية لثقافة العمل عن بعد لدينا هو دورها في جلب المزيد من الخبرات إلى العراق، خصوصاً في القطاع الرقمي. من خلال تبني العمل عن بعد، تمكّنا من الوصول إلى مجموعة متنوعة من المواهب العالمية، وجذب محترفين مهرة من جميع أنحاء العالم للمساهمة بخبراتهم في المشاريع داخل العراق. لقد أغنّى هذا التدفق من المواهب معرفتنا الجماعية ودفع الابتكار إلى الأمام، خاصة في قطاعات مثل التسويق الرقمي، وتطوير الويب، وتصميم الجرافيك.

### تبني بيئة عمل منتجة في الاقتصاد الرقمي

في المشهد المتسارع والمتحير باستمرار للاقتصاد الرقمي، تُعد بيئة العمل الداعمة والمشجعة ضرورية لتعزيز الإنتاجية، وتشجيع الإبداع، وضمان رفاهية الموظفين. في صَّرْلَابِرْز، ندرك أهمية خلق بيئة عمل تُمْكِنُ الأفراد من الازدهار والابتكار والتعاون بشكل فعال، حتى في بيئة رقمية.

يبدأ التزامنا بتوفير بيئة عمل منتجة بالتركيز على المرونة والشمولية. نحن ندرك أن لكل فرد تفضيلات واحتياجات فريدة، ولهذا السبب نمكّن أعضاء فريقنا من العمل من أي مكان يشعرون فيه بالراحة والإنتاجية. سواء كان ذلك من منازلهم أو من مساحة عمل مشتركة، نضمن أن يتمتع موظفونا بالمرونة التي يحتاجونها لأداء أفضل ما لديهم.

بالإضافة إلى المرونة، نعطي الأولوية للتواصل والشفافية داخل مؤسستنا. من خلال الاجتماعات المنتظمة للفريق، والمحادثات الفردية، والقنوات المفتوحة للاتصال، نُشجع ثقافة التعاون والدعم حيث يمكن تبادل الأفكار بحرية ونستقبل التعليقات والآراء التفاعلية برحابة صدر. لا يعزز هذا النهج الشفاف العلاقات داخل فريقنا فحسب، بل يضمن أيضاً أن يشعر الجميع بأن صوتهم مسموع ويحظى بالاحترام والتقدیر.

في صَّرْلَابِرْز، الشمولية ليست مجرد كلمة رنانة، إنها مبدأً راسخ في صميم كل ما نقوم به. رؤيتنا هي إنشاء بيئة عمل شاملة لا ترحب بالتنوع فحسب بل تحفي به، وتعزز ثقافة كل الأصوات فيها مسموعة وتحظى بالتقدير والاحترام.

نؤمن بأن التنوع يعزز الإبداع والابتكار والتعاون، من خلال جمع الأفراد من خلفيات وثقافات ووجهات نظر مختلفة، نثري تجربتنا الجماعية ونوسّع حدود الممكن.

يمتد التزامنا بالشمولية إلى ما هو أبعد من الكلمة، فهو متصل في ممارساتنا وسياساتنا بداعمٍ من التوظيف والتعيين وانتهاءً ببناميكيات الفريق وعمليات اتخاذ القرار، نولي الأولوية للتنوع والشمولية في كل خطوة. نسعى لإنشاء بيئة آمنة يشعر فيها الأفراد بالقدرة على التعبير عن أنفسهم بصدق، بعيداً عن الاحكام أو التحيز. من خلال زراعة ثقافة الانفتاح والقبول، نخلق الظروف لازدهار الإبداع ونجاح الابتكار.

ولا تتعلق الشمولية بقبول الاختلافات فحسب، بل تتطلب العمل بنشاط على إزالة الدواجز وخلق الفرص للجميع. سواء من خلال برامج الإرشاد، أو التدريب على التنوع، أو المبادرات المجتمعية، يبقى ملتزمون بإزالة الدواجز وتوفير بيئة عادلة للجميع.

## ثقافة العمل عن بعد

في صَّرْلَابِرْز، تبنينا قوّة العمل عن بعد ليس فقط كضرورة، بل كجزء أساسي من ثقافتنا. مع وجود أعضاء الفريق موزعين عبر مناطق مختلفة، أنشأنا بيئة عمل تتجاوز الحدود المادية، يتمكّن أفرادها من التعاون والابتكار بسلالسة بغرض النظر عن مكانهم.

ينبع التزامنا بالعمل عن بعد من إيماننا بقيمة المرونة والشمولية. من خلال تمكين الموظفين من العمل من أي موقع يشعرون فيه بالراحة والإنتاجية، قمنا بتعزيز الاحساس بالاستقلالية والثقة، شعور يعزز الإبداع ويسهل الأداء.



نستثمر أيضاً في الأدوات والموارد التي تسهل التعاون والإنتاجية بسلسة. ابتداءً من منصات إدارة المشاريع إلى أدوات التواصل ومساحات العمل الافتراضية، نقدم لأعضاء فريقنا التكنولوجيا التي يحتاجونها للبقاء متصلين ومنظمين وفعالين، بغض النظر عن موقعهم.

## التكنولوجيا والابتكار

من الحلول البرمجية المتقدمة إلى الأدوات المدعومة بالذكاء الاصطناعي، نستفيد من أحدث التطورات في التكنولوجيا لتبسيط العمليات، وتعزيز الكفاءة، وفتح آفاق جديدة. لا يقتصر تركيزنا على تبني التكنولوجيا من أجل التكنولوجيا ذاتها، بل على دمجها استراتيجياً في عملياتنا لتحقيق نتائج ملموسة.

نوفر لموظفينا جميع الأدوات التي يحتاجونها لتحقيق النجاح، بدءاً من الوصول إلى أحدث الأجهزة والمنصات البرمجية وصولاً إلى موارد التدريب الشاملة. بفضل التكنولوجيا، يتمتع فريقنا بالقدرة على مواجهة التحديات المعقدة، وابتكار الحلول، ودفع النمو في المشهد الرقمي.

من بين المجالات التي نحن متخصصون بشكل خاص للستفادة من التكنولوجيا فيها هو مجال الذكاء الاصطناعي. من خلال استغلال تقنيات الذكاء الاصطناعي، يمكننا تعزيز القدرات البشرية، وآتمتنا المهام الفكرية، وفتح فرص جديدة للابتكار. سواء كان ذلك من خلال استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات، أو تخصيص تجارب العملاء، أو تحسين العمليات، فإننا نستكشف باستمرار طرقاً جديدة للستفادة من قوة الذكاء الاصطناعي لتحقيق قيمة لعملائنا وفريقنا.

في صُقلابز، نركز على التعلم المستمر والتجربة ونشجع فريقنا على حب الفضول والمجازفة ودفع حدود الممكن. من خلال تعزيز ثقافة الابتكار، نحن لا نواكب التغيير فحسب، بل نشكل مستقبل العمل ونعيد تعريف المشهد الرقمي للأجيال القادمة.

## بناء الجسور

بالإضافة إلى ذلك، نحن نستثمر في التكنولوجيا والابتكار للبقاء في مقدمة المشهد الرقمي.

سواء كان ذلك من خلال تبني تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي أو تطوير منصات وحلول رقمية جديدة، فإننا نستكشف باستمرار طرقاً جديدة لتحقيق القيمة لعملائنا وفريقنا.

نحن ننظر إلى المستقبل بتفاؤل، حيث يحمل الاقتصاد الرقمي في العراق إمكانات هائلة للنمو والابتكار. مع تقدم التكنولوجيا وتطور تفضيلات المستهلكين، تناح فرص جديدة لأولئك المستعدين لاحتضان التغيير.

سيتميز مستقبل العمل بالمرونة والشمولية والابتكار وسيستمر العمل عن بعد في الأزدحام، مما يفتح آفاقاً جديدة للتعاون والإنتاجية. بالإضافة إلى ذلك، لا يمكن الاستهانة بأهمية تعزيز قوة عاملة متعددة وشاملة، تدفع الإبداع وتحقيق التقدم.

يجب أن تظل الشركات مرنة وسريعة الاستجابة ومستعدة لتبني التفكير المستقبلي للنجاح في هذا المشهد динاميكي. إن التنبؤ بالتوجهات واحتضان التقنيات الجديدة، والتكيف مع احتياجات السوق المتغيرة سيكون جوهرياً لتحقيق النجاح.

بينما نتنقل في تعقيدات الاقتصاد الرقمي، يمكن المفتاح لتحقيق إمكانياته الكاملة في التعاون والشراكة، فمن خلال العمل كيد واحدة، يمكن للشركات والحكومات والأفراد خلق مستقبل يمتع فيه الجميع بفرصة الازدهار.

في مشهد رقمي يتطور تطوراً سريعاً، أصبح الطلب على المواهب الماهرة أكبر من أي وقت مضى. ومع ذلك، بالنسبة للعديد من الأفراد، يمكن أن يكون الوصول إلى هذه الفرص مهمة شاقة. وهنا يأتي دورنا، فعن خلال استغلال شبكتنا الواسعة وخبرتنا في الصناعة، يمكننا تحديد الاتجاهات الناشئة، واصطفاء المهارات المطلوبة، وإقران الأفراد الموهوبين بالمساريف التي تتماشى مع شغفهم وقدراتهم.

ولا يقتصر دورنا كبناء جسور على التوفيق بين المواهب والفرص، فنحن نقدم الدعم في كل خطوة في الطريق، بدءاً من مساعدة الأفراد على تحسين سيرهم الذاتية والبورتفolio الخاص بهم وصولاً إلى تقديم التوجيه في إعداد المقابلات وتطوير المسار الوظيفي. ففضلاً عن توفير فرص العمل، نتمكن من الازدهار في حياتهم المهنية وتحقيق أهدافهم على المدى البعيد.

نحن نمد الجسور بين المواهب والفرص في جهودنا هذه ونعزز الروابط التي تدفع الابتكار والإبداع والنمو. من خلال تمكين الأفراد من متابعة شغفهم واستغلال مهاراتهم في المجال الرقمي، نحن لا نشكل العمل بأسره. فحسب، بل نشكل مستقبل العمل بأسره.

## النّظرة المستقبلية

رؤيتنا جريئة وطموحة: أن نصبح المحفز الرئيسي للتحول الرقمي وتمكين المواهب في المنطقة. نتصور مستقبلاً يمكن فيه لكل فرد أن يحقق إمكاناته الكاملة ويساهم بشكل هادف في الاقتصاد الرقمي.

ولتحقيق هذه الرؤية نركز على عدة أولويات مهمة أولها وقبل كل شيء، أننا ملتزمون بتوسيع نطاق وصولنا وحضورنا في جميع أنحاء المنطقة، والوصول إلى أسواق ومجتمعات جديدة، وربط الأفراد الذين يمكنهم الاستفادة من خدماتنا.



**DISRUPT.REPEAT**

sagerlabs.

# من التخصص إلى العالمية:

## كيف تستفيد الشركات الصغيرة من قوة الاقتصاد الرقمي

### المقدمة

يمثل الاقتصاد الرقمي نظاماً اقتصادياً حديثاً يعتمد اعتماداً كبيراً على الاستفادة من الإنترن特 والتكنولوجيا الرقمية في جميع جوانب عملاته. يشمل هذا النموذج الاقتصادي مجموعة واسعة من الأنشطة مثل التجارة الإلكترونية التي تُسهل عملية شراء وبيع المنتجات والخدمات عبر الإنترنط بكل سلاسة، وتطبيقات النقل التي تُبسّط عملية حجز وسائل النقل العامة أو الخاصة من خلال الهاتف الذكي، وتطبيقات السفر التي تُمكن المستخدمين من حجز الرحلات والإقامة بكل سهولة.

ما يميز هذه المشاريع هو قدرتها على تحقيق نمو سريع من خلال تسخير التكنولوجيا الحديثة والإنترنيت، مما يمندها إمكانية الوصول إلى جمهور واسع في مختلف المناطق حول العالم. وعلى النقيض، تواجه الشركات التقليدية غالباً قيوداً ضمن أسواق جغرافية محددة أو تعتمد على قنوات توزيع تقليدية، مما يحد من قدرتها على الوصول إلى جمهور عالمي بكفاءة كما يفعل الاقتصاد الرقمي.

### مزايا الاقتصاد الرقمي

تقدّم الشركات العاملة في إطار الاقتصاد الرقمي العديد من الفوائد التي لا تستطيع الشركات التقليدية تحقيقها. وإن أهم ميزة هي سهولة الوصول إلى مختلف الأسواق، مما يعني أن هذه الشركات يمكنها ممارسة أعمالها بما يتجاوز الحدود الجغرافية. بهذه الطريقة، يمكن للشركات الاستفادة من فرص اقتصادية أفضل، وتجنب الاضطرابات السياسية، وتغطية أسواق أكبر وأكثر ربحاً أثناء استمرار عملياتها. على سبيل المثال، يمكن للتطبيقات التي تعمل في دول مثل لبنان أو تركيا توسيع خدماتها لتشمل المستخدمين في مناطق أخرى، مثل الاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة، مما يتيح لها الاستفادة من معدلات تضمّن أقل وقوّة شرائية أعلى.

بالإضافة إلى استفادة المشاريع الرقمية من انخفاض تكاليف التشغيل بشكل ملحوظ مقارنة بالشركات التقليدية، فمعظم التطبيقات الإلكترونية التي تقدم خدمات عبر الإنترنط لا تتطلب وجود مكاتب فعلية في جميع أنحاء العالم أو تحمل تكاليف تشغيلية مثل رواتب الموظفين وفوائير الإنترنط والكهرباء. يمكن للشركات الناشئة الصغيرة الاستفادة من المنصات الإلكترونية والخدمات السحابية والأدوات الرقمية، التي غالباً ما تكون أقل كلفة وسهولة استخداماً وتطبيقاً.



## • الشركات الناشئة الصغيرة

تحتل الشركات الناشئة الصغيرة المنطقة الرمادية بين المشاريع الجانبيّة والشركات الناشئة. إذ يعمل المؤسّسون عليها بدوام كامل، لكنهم ليسوا بالضرورة موجهيّن نحو تأمين استثمارات خارجية أو تحقيق عمليات استحواذ بدلًا من ذلك، يكون هدفهم تحقيق عوائد مالية مستمرة على مدار السنة.

تعتمد الشركات الناشئة الصغيرة بشكل كبير على الاقتصاد الرقمي، إذ تستفيد من وسائل الدفع الإلكتروني لجمع الإيرادات وتعمل دون قيود جغرافية، مما يسمح لها بخدمة قاعدة مستخدمين عالمية. تعمل بعض الشركات الناشئة الصغيرة بنموذج الدخل السلبي، وتدار من موظف واحد (المؤسس) مع كون العمليات مؤتمتة إلى حد كبير ولا تتطلب تدخلاً بشرياً مكثفاً. تشمل الأمثلة على ذلك بعض تطبيقات البرمجيات كخدمة (SaaS) التي تقدم حلولاً إلكترونية للأفراد والشركات.

يساعد الاقتصاد الرقمي أيضًا في تحقيق مرتبة التشغيل، إذ يسمح هذا النوع من الاقتصاد للشركات بأن تكون أكثر مرتبة وتعلّم عن بعد، وهو أمر مفید بشكل خاص لمن لديهم موارد محدودة. كما يتيح لها التكيف بسرعة مع تغييرات السوق أو احتياجات العملاء دون الحاجة إلى إجراء تغييرات جذرية في هيكل أعمالها.

توفر المنصات الرقمية إمكانية التواصل المباشر بين الشركات والعملاء، إذ يمكن للشركات الناشئة الصغيرة التفاعل مع جمهورها من خلال وسائل التواصل الاجتماعي والنشرات البريدية والدردشة المباشرة والقنوات الإلكترونية الأخرى، مما يتيح لها بناء علاقات أقوى، وتقديم خدمات مخصصة، وتعزيز ولاء العملاء.

## مفهوم الشركات الصغيرة

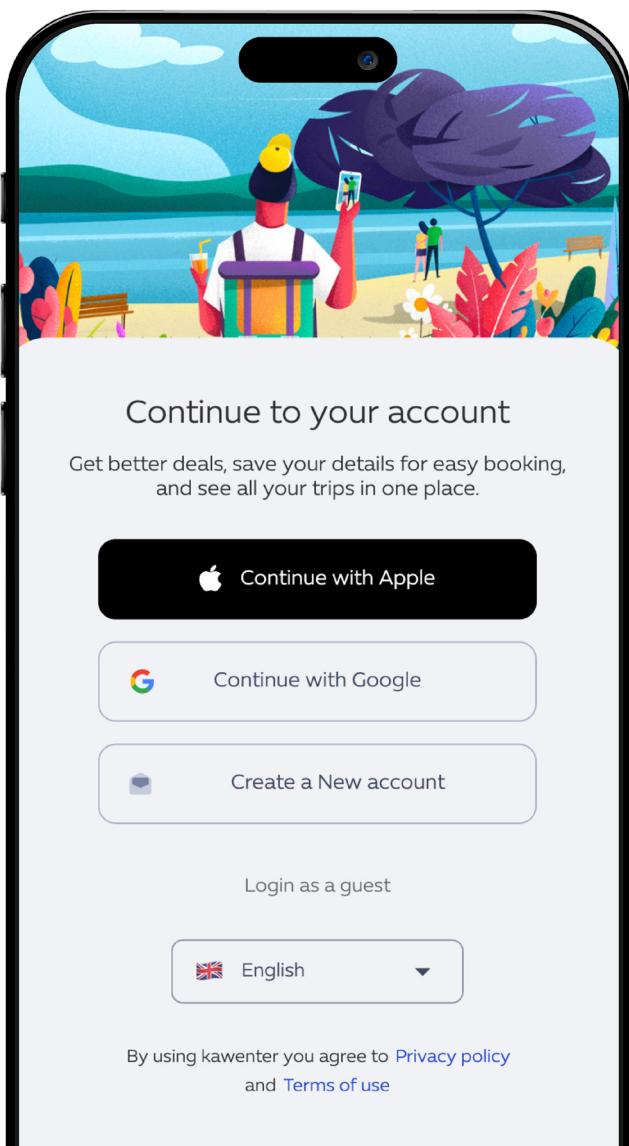
قبل التعمق في مفهوم الشركات الناشئة الصغيرة، من الضروري فهم الفرق بين المشاريع الجانبيّة، والشركات الناشئة، والشركات الصغيرة:

### • المشاريع الجانبيّة

عادةً ما تطلق من موظف في شركة أو مؤسسة حكومية يسعى إلى تحقيق دخل إضافي من خلال العمل بدوام جزئي. تشمل الأمثلة على ذلك تطوير ألعاب إلكترونية صغيرة أو تطبيقات البرمجيات كخدمة (SaaS)، مثل لعبة "Flappy Bird" الشهيرة التي حازت على شهرة واسعة في عام ٢٠١٣.

### • الشركات الناشئة

هي شركة جديدة تُؤسس عادةً من أكثر من مؤسس بهدف تحقيق نمو كبير والحصول على استثمارات كبيرة أو تحقيق "خروج" (Exit) عن طريق بيعها لشركة أكبر. يعمل المؤسّسون عادةً على هذه المشاريع بدوام كامل. مثال على ذلك هو تطبيق "كريم" الذي أُسّسَ على لاحقاً من شركة "أوبر".



## تحديات إدارة شركة ناشئة صغيرة

تواجه الشركات الناشئة الصغيرة ثلاثة تحديات رئيسية، لربما تعيق نموها واستدامتها على المدى الطويل، وتشمل هذه التحديات: القيود المالية والتكنولوجية، والمعوقات التنظيمية.

**التمويل:** تعلم معظم الشركات الناشئة الصغيرة برأس مال محدود، وغالباً ما تموّل من المدخرات الشخصية، أو القروض الصغيرة، أو الأرباح الشهرية. يحدّ هذا الاعتماد على موارد مالية محدودة قدرها على التوسيع الفعال أو الاستثمار في استراتيجيات النمو الضرورية مثل التسويق وتطوير المنتجات أو توظيف موظفين إضافيين. وبدون تمويل كبير تكون الشركات الناشئة الصغيرة عرضة للمنافسة من شركات أخرى تمتلك مصادر تمويل أكبر. يسمح هذا الوضع للمنافسين بالحصول على حصّة أكبر في السوق، بينما تبقى الشركات الناشئة الصغيرة متأخرة أو حتى تنهار.

**القيود التقنية:** عادةً ما يدير الشركات الناشئة الصغيرة فرقٌ صغيرٌ، مما يحد من وصولها إلى المهارات التقنية المتخصصة. نتيجةً لذلك غالباً ما تواجه هذه الشركات صعوبة في تنفيذ تقنيات جديدة أو التوسيع في السوق. وقد تعيق قلة الخبرة قدرتها على الابتكار أو إدارة العمليات أو تقديم حلول يمكن أن تطور الشركة وتتجذب عملاء جدد. كما أن هذا النقص يصعب عليها المنافسة مع الشركات الكبرى التي تمتلك مواهب وتقنيات أكثر تطويراً.

**العوائق التنظيمية:** تجد الشركات الناشئة الصغيرة في بعض الأحيان صعوبة في التنقل داخل النظام التنظيمي. في بعض القطاعات المهمة والمقيّدة بالقوانين مثل القطاع المالي، تواجه الشركات الناشئة الصغيرة تحديات كبيرة بسبب الإطار التنظيمي الشامل والتكاليف المرتبطة به، تحتاج الشركات في مرحلة ما إلى الحصول على ترخيص محدد، والذي يمكن أن تصل تكلفته إلى ملايين الدولارات، أو قد يكون من الصعب جداً الحصول على هذا الترخيص.

قابلية التوسيع والاستدامة للشركات الناشئة الصغيرة تعتمد على عدة عوامل، من بينها انخفاض التكاليف، والاعتماد على الأتمتة، والوصول إلى جمهور عالمي. تركز هذه الشركات على تقديم حلول رقمية وتجنب الحاجة إلى رأس مال بشري كبير أو بنية تحتية مختلفة، مما يعزز قدرتها على التوسيع مع الحفاظ على نموذج أعمال مستدام. على سبيل المثال، استطاع تطبيق "Leave Me Alone" الرسائل البريدية، أن يخدم عدداً أكبر من المستخدمين دون الحاجة إلى زيادة تكاليف التشغيل، مما يضمن الربحية والاستدامة على المدى الطويل.

نظراً لطبيعتها المرنة، تستطيع الشركات الناشئة الصغيرة التكيف والنمو بسرعة، يمكنها بشكل فعال وسريع تغيير توجهها في السوق، مثل تحسين منتجها أو استهداف عملاء جدد. تُعد هذه المرونة العامل الرئيسي للنجاح في الأسواق الرقمية التنافسية.

## نموذج كاونتر

كاونتر هو تطبيق إلكتروني ضمّن لتسهيل إجراءات السفر، خصوصاً لمواطني الدول ذات جوازات السفر الضعيفة نسبياً مثل العراق. من خلال كاونتر، يمكن للمستخدمين معرفة متطلبات الدخول أو التقديم للحصول على التأشيرات الإلكترونية في غضون دقائق. حالياً يقدم كاونتر خدماته في أكثر من ١٨ دولة حول العالم ويُفخر بوجود أكثر من ٣٠٠ مليون مستخدم من دول مختلفة. يمثل كاونتر مثلاً بارزاً على الاقتصاد الرقمي، إذ يعتمد كلياً على وسائل الدفع الإلكترونية لجمع الإيرادات، بالإضافة إلى أتمتة العمليات التشغيلية. تدار جميع العمليات الإلكترونية، مما يقلل كثيراً من الحاجة إلى التدخل البشري.

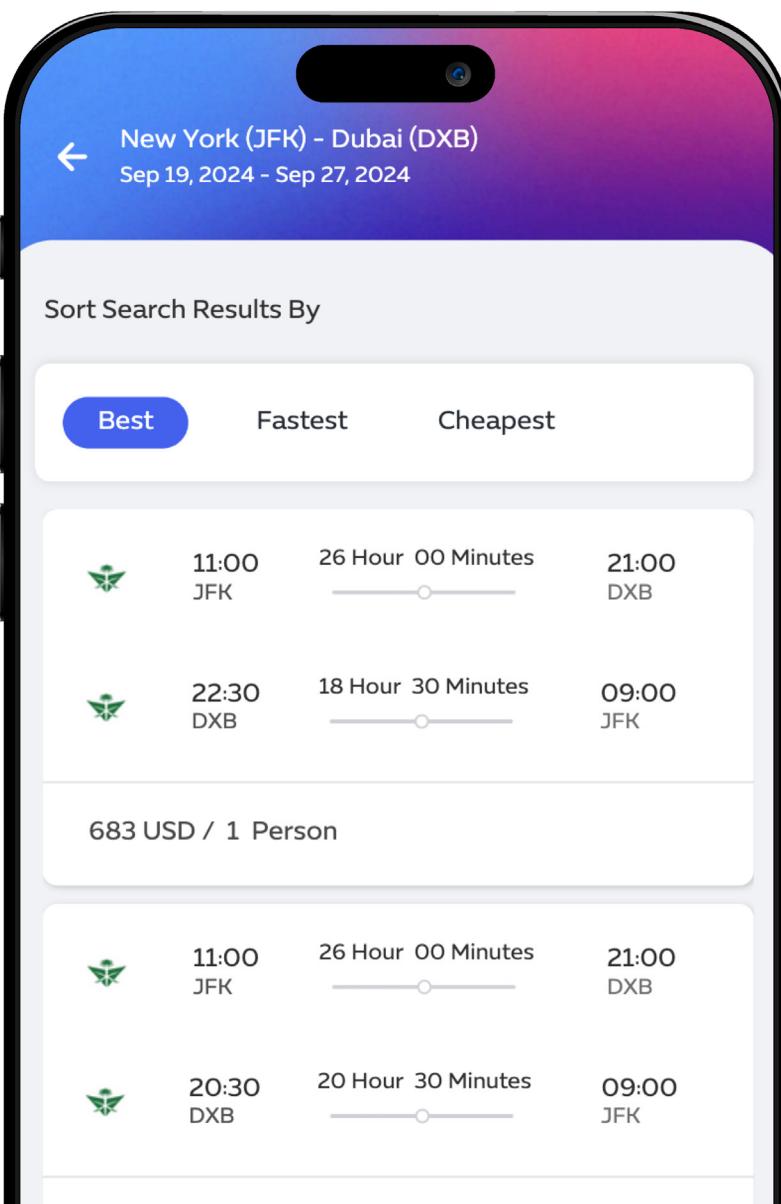
يوفر الاقتصاد الرقمي فرصاً كبيرة للتتوسيع لتطبيقات مثل كاونتر. فقد ضمّن في البداية لتسهيل إجراءات السفر لعاملٍ جواز السفر العراقي، نظراً لترتيب جواز السفر العراقي الذي يحد من قدرة العراقيين على السفر إلى العديد من الوجهات. لكن لاحقاً، اكتشفنا أن معظم المستخدمين يأتيون من دول الخليج والاتحاد الأوروبي. يمكن لمواطني هذه الدول التقديم للحصول على أكثر من ٧٠ نوعاً من التأشيرات الإلكترونية. وفي اليوم، أكثر من ٧٥٪ من مستخدمي التطبيق هم من دول أخرى حول العالم، وليسوا من العراق. بدون الاقتصاد الرقمي وسهولة الوصول التي يوفرها، لم يكن بإمكان كاونتر تحقيق هذا التوسيع في هذه الدول بنجاح.

من الضروري الاستفادة من الاقتصاد الرقمي. باستخدام المنصات والأدوات عبر الإنترنت، يمكن للشركات الناشئة الصغيرة توسيع نطاق وصولها إلى جمهور عالمي مع تقليل التكاليف. يفتح هذا النهج أسواقاً وفرصاً جديدة دون الحاجة إلى استثمارات كبيرة في البنية التحتية. على الشركات الناشئة الصغيرة أيضاً تبني الأتمتة، خاصةً بالنسبة لشركات "البرمجيات كخدمة" (SaaS). يمكن للأتمتة أن تُبسط العمليات، وتقلل الحاجة إلى رأس المال البشري، وتختفي التكاليف إلى حد كبير، مما يعزز الكفاءة ويسهم في الاستدامة.

## الدروس المستفادة من إنشاء شركة ناشئة صغيرة

عند مواجهة تحديات في التوسيع ضمن السوق الحالي، غالباً ما يمكن الحل في استهداف أسواق أخرى. قد لا يكون المنتج المقدم مناسباً للسوق الحالي، لكنه قد يعالج العديد من المشكلات في مناطق أخرى. وتبقي الاستفادة من الأدوات المتاحة في الاقتصاد الرقمي واستكشاف تسويق المنتج في أسواق خارج السوق الحالي أمراً لا بد منه.

يتوفر في العراق عدد محدود من الخدمات الأساسية للأعمال الرقمية مثل الخدمات المالية والخواص وغيرها من الأدوات التكنولوجية، ولذلك ينصح بتسجيل الشركة خارج العراق، إما في الولايات المتحدة أو الإمارات العربية المتحدة. يمكن أن يسهم تسجيل الشركة في الخارج في تسهيل وتسريع عملية التوسيع بشكل أكبر وأسهل. تُعد هذه الخطوات ضرورية لتجاوز العقبات التشغيلية والاستفادة الكاملة من فرص النمو المتاحة في الأسواق العالمية.



## تحقيق نموذج أعمال مستدام

يمكن للشركات الناشئة الصغيرة اعتماد عدة استراتيجيات رئيسية لضمان الاستدامة على المدى الطويل. من أهم هذه الاستراتيجيات هو التركيز على سوق متخصص. من خلال القيام بذلك، ستتاح لها الفرصة لحل مشكلات محددة للغاية. يساعد ذلك أيضاً على تميزها في السوق و يجعلها أكثر قدرة على الصمود في المدى البعيد. يتيح التخصص للشركات الناشئة تغطية جمهور محدد بحلول أكثر ابتكاراً وجودة.

## المقدمة

أدى الانتشار المتزايد للتقنيات الرقمية في جميع جوانب الحياة إلى إعادة هيكلة كيفية تواصلنا، وتعاوننا عبر الحدود، وكيف نتسوق وندفع، ودخل حتى في حياتنا العاطفية وغير طريقة لقائنا وموعادتنا. يُغير الاقتصاد الرقمي المتنامي الأسواق العالمية، جالباً لها نماذج أعمال جديدة ومنتجات وخدمات.

يشمل الاقتصاد الرقمي جميع الأنشطة الاقتصادية التي تستخدم التقنيات الرقمية والشبكات والبيانات لإنشاء وتبادل القيمة. يتضمن ذلك الابتكارات في صناعة الخدمات المالية مثل المعاملات المالية بالهاتف المحمول والخدمات المصرافية الرقمية، التي شهدت معدلات اعتماد مذهلة في جميع أنحاء العالم، لا سيما خلالجائحة كورونا العالمية التي دفعت نحو استخدام الأشكال الرقمية في إجراء المدفوعات وتحويل الأموال.

يُشير مفهوم الشمول المالي الوصول إلى الخدمات المالية وجودة هذه الخدمات وامكانية استخدامها بأسعار معقولة من الأفراد والشركات، بما في ذلك الفئات التي تكون في العادة مُفتقرة للخدمات مثل ذوي الدخل المحدود، والنساء، والشباب، والنازحين داخلياً، والشركات الصغيرة والمتوسطة.

يقف العراق عند مفترق طرق محوري لعملية تطويره، حيث يمكن أن يعزز احتضان الاقتصاد الرقمي النمو الاقتصادي ويخفف من حدة الفقر. ومع وجود جزء كبير من سكانه مستبعد من الخدمات المالية الرسمية - فوفقاً لمؤشر غلوبال فاينديكس (Global Findex) لسنة ٢٠٢١، يمتلك فقط ١٥ % من العراقيين فوق سن ١٥ حسابة في مؤسسة مالية - إذا فإن تعزيز الشمول المالي يجعل إمكانات هائلة للتقدم الاجتماعي والاقتصادي في البلاد.

يهدف هذا المقال إلى تقديم فهم أفضل لمطلب آخر الاقتصاد الرقمي والشمول المالي، ويناقش كيف يعزز بيئة الأعمال الرقمية والشمول المالي بعضهما البعض من خلال توسيعهما المستمر، ويتعرى المخاطر التي قد تطرأ وما المطلوب للحد من آثرها، ويتناول أيضاً التحديات الجديدة التي يواجهها المجتمع.

# تمكين المجتمعات المُفتقرة للخدمات عن طريق تحفيز الشمول المالي لل الاقتصاد الرقمي في العراق

تشغل **بولين كريبس** منصب نائب الرئيس لـ"مشروع الشمول المالي لبداية اقتصادية جديدة والاندماج في العراق" في المؤسسة الألمانية للتعاون الدولي (GIZ)، الذي يُموّل بشكل مشترك من الحكومة الألمانية والاتحاد الأوروبي. إن محتوى هذه المقالة مسؤولة المؤلف وحده ولا يعكس بالضرورة آراء المؤسسة الألمانية للتعاون الدولي أو الحكومة الألمانية والاتحاد الأوروبي.

## الاقتصاد الرقمي كمدفِّع للشمول المالي

كلما استخدم المستهلكون المزيد من المنصات الرقمية ووسائل التواصل الاجتماعي، زادت نقاط البيانات المتاحة لاكتساب رؤى حول سلوك المستهلك وتفضيلاته. أدى هذا النهج القائم على البيانات إلى ظهور نماذج أعمال جديدة مثل المستشار الروبوت (أو ما يسمى بالمستشار الآلي - Robo-Advisor) وساهم في ابتكاق منصات الاستثمار الرقمية التي تستخدم الخوارزميات لإنشاء وإدارة المحافظ الاستثمارية غالباً بتكاليف أقل من خدمات الاستشارة التقليدية.

بالإضافة إلى انتشار تحليل البيانات الذي أتاح لمقدمي الخدمات المالية توفير خدمات مالية مستهدفة مخصصة لاحتياجات الفئات السكانية المهمومة والشركات الصغيرة. تتيح آليات تقييم الائتمان المتقدمة القائمة على مصادر البيانات البديلة، مثل استخدام الهاتف المحمول والتفاعل على وسائل التواصل الاجتماعي أو دفع الإيجار، الوصول إلى الائتمان للمستهلكين أو الشركات الصغيرة والمتوسطة الذين لديهم تاريخ ائتماني محدود أو مع düüm، مما يعزز الشمول المالي.

لقد قللت الرقمنة والأتمتة في القطاع المالي من الوقت والتكاليف بشكل كبير، مما جعل الخدمات المصرفية أرخص وأسرع وأكثر سلاسة. وقد أتاح ظهور الخدمات المصرفية الرقمية الوصول إلى الحسابات عبر الإنترن特 وإجراء المعاملات بغض النظر عن الموضع: حيث يكون المصرف على بعد نقرة واحدة فقط. أدت التطورات الكبيرة في البنية التحتية للمدفوعات إلى إدخال نماذج أعمال جديدة وتحسين التوافق والتجانس على سبيل المثال بين المصارف وشركات التكنولوجيا المالية مثل شركات خدمات الدفع الإلكتروني.

لقد أحدثت الأموال المحمولة والمحفظ الإلكتروني ثورة في المعاملات، لا سيما في البلدان الناشئة والنامية التي تفتقر إلى البنية التحتية المصرفية. تقدم هذه المنصات وسائل مريحة وبأسعار معقولة لإجراء المعاملات المالية، حتى في المناطق النائية.

يستفيد أصحاب الأعمال الصغيرة والأفراد ذوي الدخل المحدود بشكل خاص من المعاملات المصرفية على الهاتف، ولقد سهل انخفاض تكاليف الاستحواذ والتقييس إجراء الخدمات المالية الرسمية وجعلها مريحة أكثر.

## الشمول المالي كدافع للاقتصاد الرقمي

إن من الضروري ردم هذه الهوة لضمان الوصول المتكافئ إلى الخدمات المالية الرقمية وتجنب إهمال المجتمعات المهمشة.

ومع توسيع الاقتصاد الرقمي، تزداد مخاوف الخصوصية والأمان، إذ تؤكد حالات الاحتياط وانتهاك الهوية على أهمية فرض إجراءات الأمان السيبراني الصارمة واللوائح التنظيمية لحماية المعلومات المالية للأفراد وزيادة الثقة في الخدمات المالية الرقمية.

تشكل مستويات مدو الأمية الرقمية والمالية المنخفضة عوائق كبيرة أمام اعتماد واستخدام الخدمات المالية الرقمية بشكل فعال. من المهم تثقيف المستهلكين حول فوائد ومخاطر المعاملات الرقمية لتهكينهم من اتخاذ قرارات مالية مستنيرة وحماية أنفسهم من الوقوع في الفخاخ المحتملة.

تعد الأطر والسياسات التنظيمية الفعالة ضرورية لتعزيز الابتكار مع حماية مصالح المستهلكين والحفاظ على الاستقرار المالي. يعد تحقيق التوازن الصحيح بين تعزيز المنافسة وضمان الامتثال للمعايير التنظيمية أمراً بالغ الأهمية لخلق بيئة تمكّن الاقتصاد الرقمي من النمو والازدهار.

## مشروع الشمول المالي: النهج المتكامل

تقوم GIZ بتنفيذ مشروع "الشمول المالي لبداية اقتصادية جديدة والاندماج في العراق" بتكليف من وزارة التعاون الاقتصادي والتنمية الألمانية (BMZ) والاتحاد الأوروبي. يهدف هذا المشروع الذي يتعاون مع البنك المركزي العراقي إلى تحسين الشمول المالي والوصول إلى الخدمات المالية الشاملة للفئات المستهدفة، مثل الشركات الصغيرة والمتوسطة والنساء والشركات التي تقودها النساء والشباب والأشخاص الذين يعانون من الفقر أو النزوح.

يسعى المشروع إلى إنشاء بيئة مواتية للنمو الشامل للاقتصاد الرقمي من خلال معالجة التحديات المتعددة التي تعيق الشمول المالي في العراق، مثل قلة الوعي بفوائد استخدام الخدمات المالية، والنقص العام في الثقة في القطاع المالي، وارتفاع متطلبات الضمانات للقرض بالإضافة إلى التحديات التنظيمية.

يعزز الشمول المالي الاقتصاد الرقمي من خلال توسيع نطاق الخدمات المالية الرقمية إلى الفئات السكانية غير المصرفيّة سابقاً في الوقت ذاته. يُتيح لهم هذا الوصول المشترك في الاقتصاد الرقمي، وبالتالي توفير فرص سوق جديدة لمقدمي الخدمات المالية وغير المالية.

من خلال خدمة الفئات المعرضة، تزيد شعبية المنتجات والخدمات المالية الرقمية مثل الدفع الإلكتروني والمعاملات المالية بالهاتف المحمول، ونماذج جديدة مثل منصات الإقراض بين الأفراد، وتدفع النمو العام لل الاقتصاد الرقمي. تُمكّن خدمات التحويل المالي مثل الدوالة من تحويل الأموال إلى الأصدقاء والعائلة في المناطق الريفية أو حتى في الخارج.

لم تظهر بعد منصات الإقراض بين الأفراد في العراق، إلا أنها موجودة في المنطقة، وأحد الأمثلة هي بيهايف (Beehive) شركة التكنولوجيا المالية التي تتخذ من دبي مقراً لها والتي تقدم منصة إقراض بين الأفراد تتيح للأفراد والشركات الاقتراض والإقراض بدون المؤسسات المالية ك وسيط.

## تجنب المخاطر وتجاوز التحديات لتحقيق الاستفادة الكاملة من الاقتصاد الرقمي للشمول المالي

أدى الدعم غير المسبوق للرقمنة إلى ظهور العديد من المخاطر والتحديات، بما في ذلك الفجوة الرقمية المستمرة في العراق ومخاوف الخصوصية والأمان. تتفاقم هذه القضايا إذا لم تتماشي التحسينات في محو الأمية الرقمية والمالية والسياسات التنظيمية وحماية المستهلك مع التحول الرقمي، خاصة في القطاع المالي.

على الرغم من الإمكhanات التحويلية للتقنيات الرقمية، لا تزال هناك فجوات في الوصول إلى الاتصال بالإنترنت والبنية التحتية الموثوقة في العديد من البلدان، بما في ذلك العراق، مما يؤدي إلى تعميق الفجوة الرقمية.

## الخاتمة

تتمتع العلاقة التزارية بين الاقتصاد الرقمي والشمول المالي بإمكانات هائلة لدفع النمو الشامل والحد من الفقر في العراق. من خلال الاستفادة من التقنيات الرقمية لتعزيز الوصول إلى الخدمات المالية وتعزيز محو الأمية فيها، يمكن لأصحاب المصلحة اجتياز الدوافع الموجودة وتسخير القوة التدويلية للاقتصاد الرقمي لتحسين حياة الملايين من العراقيين. تلتزم GIZ بدعم شركائها في الاستفادة من التقنيات الرقمية لتعزيز الشمول المالي في العراق.

لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقعنا على الويب <https://www.giz.de/en/worldwide/144178.html>

يتبع المشروع نهجاً شاملاً يركز على بناء القدرات في القطاع المالي، وتدريب المستهلكين والشركات على محو الأمية المالية (الرقمية)، وحملات التوعية، وتقديم المشورة السياسية والتنظيمية الشاملة.

حتى الآن، تم تدريب أكثر من ... عراقي على محو الأمية المالية واستخدام الخدمات المالية الرسمية. بالإضافة إلى ذلك، حصل خمسة مقدمي خدمات مالية، بما في ذلك المصادر ومؤسسات التمويل الأصغر ومقدمي خدمات الدفع الرقمي، على دعم لتطوير منتجات مالية شاملة مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات المجتمعات العاملة المدرومة مثل النساء والشركات الصغيرة والمتوسطة.

يعكس المشروع الرائد "Bloom"، الذي يوفر قروضاً لـ ٥٢ شركة صغيرة ومتعددة للاستثمار في أعمالها وتنميتها، القوة التدويلية لإعادة بناء الثقة بين الشركات والبنوك. وأخيراً، تدعم GIZ إدخال لوائح وسياسات شاملة، مثل لائحة "الائتمان الرقمي" واستراتيجية الشمول المالي الوطنية، من خلال جمع أصحاب المصلحة خلف هدف مشترك وتعزيز الانفتاح على نماذج الأعمال المبتكرة.

بالإقرار بالاعتماد المتبادل بين مختلف أصحاب المصلحة لتحقيق الشمول المالي، تبني مشروع الشمول الماليبداية اقتصادية جديدة والاندماج في العراق نهجاً متربطاً يؤكد على التعاون والتنسيق بين الوكالات الحكومية ومقدمي الخدمات المالية ومنظمات المجتمع المدني والقطاع الخاص. يهدف المشروع إلى تحفيز العمل الجماعي نحو تحقيق أهداف مشتركة للشمول المالي والتمكين الاقتصادي من خلال تعزيز الشراكات وتبادل المعرفة.

## رسم مستقبل مشرق للعراق:

# الأثر التحويلي لتكنولوجيا التعليم على العرض والطلب في سوق العمل

### المقدمة

في قرية صغيرة في جنوب العراق خلال الصيف الملتهب، دخل أحد الأزقة التي نال منها الجفاف، حيث يمتد أفق الاحتمالات حتى عنان السماء، كانت هدى ذات الستة عشر عاماً، ترى أن حلمها في أن تصبح عالمة هو مطلب بعيد وناءٍ ببعد تلك النجوم التي تطمح في دراستها. كان ضعف جودة التعليم المحلي وعسر حال العائلة قيوداً تكبل مُثناها الذي ظل متعلقاً بخيط رفيع - لكن هذا الحال لم يدم طويلاً - فقد فُتِّحت لها أبواب العالم من الإمكانيات.

مساحة بها تف ذكي بسيط وعطلش لا يُروى للمعرفة، دخلت هدى إلى منصة أبواب التعليمية الرقمية الشاملة. وفي غضون بضعة أشهر، لم تكن فقط تواكب زملاءها، بل تفوقت في دراستها، متباوزة زملاء توافرت لهم ظروف افتقدتها. قصة هدى هي شهادة على القوة التحويلية للتعليم المحتاج، فهي الآن على مسار الحصول على منحة دراسية، تصبو لمستقبل كان يبدو بعيد المنال.



أدى هذا التحول إلى التعلم عبر الإنترن特 إلى خلق العديد من فرص العمل الجديدة، خاصة للخريجين. أنشأ أبواب حتى أدوار وظيفية جديدة داخل صناعة التعليم عبر الإنترنط التي تدعم الطلاب وتخلق قوة عاملة ماهرة للوظائف الحديثة.

بشكل عام، فإن استخدام أبواب للتكنولوجيا والتركيز على التعليم عالي الجودة وخلق فرص عمل جديدة يؤثر بشكل كبير على مشهد التعليم في العراق. تقود أبواب الطريق لجعل العراق مركزاً للابتكار التعليمي.

## خلق فرص العمل وتطوير المهن

### الوظائف الفريدة التي أوجدها منصة أبواب

أدى النهج المبتكر لمنصة أبواب في التعليم إلى إنشاء العديد من الوظائف الفريدة ضممت خصيصاً لتبليغ احتياجات التعليم عبر الإنترنط، بدوره مُعززاً تجربة التعليم للطلاب في جميع أنحاء العراق. وتشمل هذه الأدوار ما يلي:

- **المعلمين:** يؤدي المعلموون دوراً مهماً على منصة أبواب، حيث عززت تكنولوجيا التعليم فرص إنشاء الوظائف لهم تعزيزاً كبيراً. توفر هذه التقنية للمعلمين رؤية متزايدة وقدرة على الوصول إلى جمهور أوسع من الطلاب دون أن يكونوا مقيدين بعدد محدود من الحاضرين. ونتيجة لذلك، يمكن للمعلمين زيادة دخلهم واستقرارهم المالي. كما توفر المنصة لهم الوقت، مما يسمح لهم بالتركيز على تطوير أدوات رقمية لدعم الطلاب بشكل أفضل. بدلأً من تكرار نفس المحاضرة عدة مرات لمجموعات مختلفة كل شهر، يمكن للمعلمين تسجيلاها مرة واحدة على منصة أبواب وجعلها متاحة للطلاب في جميع أنحاء العراق، بغض النظر عن القيود الجغرافية أو المالية.

يتناول هذا المقال كيف غيرت تكنولوجيا التعليم، وخاصة أبواب، المشهد التعليمي في العراق. بالتركيز على الابتكارات التكنولوجية وإنشاء وظائف استراتيجية، نستعرض كيف ترفع هذه المنصة التعليمية الرائدة من المعايير التعليمية، وتحفز النمو الاقتصادي، وتمكن جيلاً جديداً من إنشاء فرص عمل فريدة تتماشى مع العصر الرقمي إلى توفير تجارب تعليمية قابلة للتخصيص والتطوير، تبني أبواب مهمة تدويل التعليم في العراق، من خلال قصص الأفراد مثل هدى وتحليل التأثير البعيد لأبواب، نهدف إلى كشف الآثار الأوسع لثورة تكنولوجيا التعليم هذه على مستقبل العراق.

## نبذة عن أبواب

تُحدث أبواب فرقاً شاسعاً في نظام التعليم في العراق من خلال استخدام التكنولوجيا لجعل التعليم متاحاً للجميع، بغض النظر عن موقعهم أو وضعهم المالي. تستخدم أبواب تقنية فريدة للتخصيص التعلم لكل طالب، مما يساعد الطالب على التعلم بشكل أفضل وتحديد المجالات التي يحتاجون فيها إلى مساعدة إضافية. هذا مفهوم خاصٌ عندما يُشكّل العثور على مدارس جيدة تدريباً تقدّم هذه المنصة للطلاب في المناطق الريفية تعليماً جيداً عبر الإنترنط، مما يتيح لهم تحقيق أهدافهم بغض النظر عن مكان إقامتهم.

دولت هذه الإنجازات التعليم في العراق ونمط روح التعاون بين الشركات والمدارس الأخرى. قصة نجاح المنصة ألهمت موجة من التكامل التكنولوجي في التعليم، مما أسفر عن العديد من الموارد التعليمية عبر الإنترنط. يجعل هذا الجهد الجماعي التعليم متاحاً أكثر من أي وقت مضى في العراق.

من خلال القيام بكل هذا، تُساعد أبواب الطلاب على النجاح والتفوق في دراساتهم والاستعداد لمستقبل أفضل، مما يغير بدوره نظرة الناس للتعلم عبر الإنترنط. يستخدم العديد من الطلاب الآن المنصات الإلكترونية وسيلةً أساسية للتعلم. لذلك تتكيف أبواب باستمرار مع التوجهات الجديدة واحتياجات الطلاب، مثل إدخال أساليب تعلم جديدة تشمل مزيجاً من الأساليب التقليدية والإلكترونية.

تمثل هذه الأدوار ليس فقط تلبية الاحتياجات التعليمية الفورية، بل أيضاً استراتيجية أوسع لتحسين جودة التعليم الشاملة من خلال وظائف متخصصة وذات دور محدد تدعم التدريس والتعلم.

## الطلب على المهارات وفرص التدريب

تطلب الأدوار الفريدة في منصة أبواب مجموعة محددة من المهارات التي تناسب مع بيئة التعليم الرقمي:

- **الإلعام الرقمي:** جميع الأدوار تتطلب مستوى عالٍ من الراحة مع الأدوات والمنصات الرقمية، حيث يعتمد نموذج التعليم في أبواب بالكامل على الإنترن特.
- **المعرفة التربوية:** فهم وتطبيق المناهج التعليمية الحديثة عبر الإنترن特 أمر بالغ الأهمية، خاصة لمساعدي المعلمين الصغار ومطوري المحتوى.
- **مهارات التواصل:** يضمن التواصل الفعال أن يشعر الطلاب بالدعم والتفاعل في بيئة التعلم عبر الإنترن特.
- **حل المشكلات:** العمل في بيئة ديناميكية حيث يتم تجاوز الحدود باستمرار، يجعل من العقلية الموجهة لحل المشكلات أمراً ضرورياً لأي شخص يعمل في أبواب. هذه صفة تتطور تطوراً أكبر عن طريق التصميم، نظراً لطبيعة الفريق المحب للمخاطر الذي يجرب دائماً أشياء جديدة.
- رغم أن أبواب لم تنشئ بعد برامج تدريب وإرشاد رسمية داخلية، فإن طبيعة العمل نفسها توفر فرص تعلم كبيرة لأناء العمل. يشجع الموظفين على تطوير مهاراتهم من خلال الخبرة المباشرة والتعاون مع الزملاء ذوي الخبرة، معززاً ثقافة التعلم بالمعارضة التي تدورها تشجع على النمو المهني المستمر.

باختصار، إذا كان المعلم سابقاً يقضي ١٠ ساعات يومياً في إلقاء المحاضرات لست مجتمعات كل منها تضم ٢٠٠ طالب، ليصل إجمالي الطالب إلى ٣٠٠ طالب، يمكن لنفس المحاضرة على منصة تكنولوجيا التعليم أن تصل إلى ملبيين الطلاب. يصبح العرض غير محدود. بالإضافة إلى ذلك، يرتفع الطلب، الذي كان منخفضاً سابقاً بسبب وجود الطلاب في المناطق الريفية أو المحافظات المختلفة، حيث تجعل هذه التكنولوجيا التعليم ميسراً ومتاحاً أكثر لأي شخص لديه اتصال بالإنترنت.

- **مساعدو المعلمين:** يلعب مساعدو المعلمين دوراً حيوياً في النموذج التعليمي، حيث يقدمون دعماً شخصياً للطلاب. يساعدون في توضيح المفاهيم المعقدة، وتقديم ملاحظات على الواجبات، والمساعدة في الاستعداد للمבחانات. يضمن مساعدو المعلمين أن يتفاعل الطلاب بعمق مع الصف ويفهموا المحتوى. يمثل هذا فرصة فريدة للطلاب الجامعيين والذريجين الشباب للاستفادة من مهاراتهم الأكademية واكتساب الخبرة في العمل في شركة ناشئة تكنولوجية في قطاع التعليم.
- **المدققون الأكاديميون:** للحفاظ على معايير تعليمية عالية، توظف منصة أبواب مدققين أكاديميين لمراجعة محتويات الدورات للتأكد من دقتهما وصلاحيتها. هذا الدور ضروري لضمان أن المواد المقدمة للطلاب دقيقة ومتواقة مع أحدث المعايير والمعارض التعليمية. يتمتع المدققون الأكاديميون بشروط عمل مرنة كخبراء في تخصصات أكademية معينة، مما يتيح لهم الاستفادة من مهاراتهم وكسب دخل إضافي والعمل عن بعد من المنزل.

- **المستشار الأكاديمي "المرشد":** هو دور نشأ مؤخراً في منصة أبواب، ويركز على توفير الإرشاد المطلوب لطلاب الصفين السادس والسابع. يقوم المستشار بإعداد جداول الدراسة للطلاب على المنصة، والحفاظ على برنامج دراسي متوازن بين المدرسة والمنصة، ومراقبة أداء الطلاب على جميع المستويات، وخلق شعور صحي بالمسؤولية. كما يكونون مسؤولين عن كتابة تقارير شاملة للطلاب وأولياء الأمور.



**القدرات:** القدرة على التكيف مع بيئة التعليم عبر الإنترن特 السريعة التغير وتطبيق الحلول الإبداعية للتحديات التعليمية.

استراتيجية خلق الوظائف في أبواب لا تقتصر على ملء الأدوار فقط، بل على بناء مجتمع من المخترفين المهرة الذين يمكنهم المساهمة في تطور مشهد التعليم في العراق. من خلال الأدوار الوظيفية المبتكرة وبيئة التعلم الداعمة، توصل أبواب القيادة كقدوة في قطاع تكنولوجيا التعليم.

## **سمات الموظفين وتطوير القوى العاملة**

تبث أبواب عن موظفين يتمتعون بمجموعة قوية من المعرفة والمهارات والقدرات:

**المعرفة:** فهم عميق لمواضيعهم والمبادئ الفعالة للتعليم عبر الإنترنت.

# متطلبات السوق وخلق فرص العمل

أبواب، اجتازت امتحاناتها بدرجات عالية وحصلت على منحة دراسية في جامعة مرموقة. قصة ليلى هي شهادة على قدرة التكنولوجيا على محو التفاوتات الكبيرة في الوصول إلى التعليم وجودته.

## الرؤى العملية:

الدروس الرئيسية من نهج أبواب:

- أهمية المرونة في تقديم التعليم.
- الحاجة إلى التكيف المستمر مع التكنولوجيا.
- تأثير التعلم الشخصي.

تؤكد هذه الرؤى على الإمكانيات العالمية لمنصات تكنولوجيا التعليم في تحويل التعليم من خلال جعله متاحاً أكثر وأكثر تكييفاً وتواافقاً مع أسواق العمل المستقبلية.

## الخاتمة

بينما نستكشف الدور التحولي لمنصة أبواب في إعادة تشكيل المشهد التعليمي وهيكل التوظيف في العراق، ننظر أيضاً إلى استخدامها المبتكراً للتكنولوجيا، وخلق أدوار وظيفية جديدة، والالتزام بتلبية متطلبات السوق. لقد حسنت أبواب النتائج التعليمية وساهمت في النمو الاقتصادي.

ونرى عندما ننظر إلى المستقبل أن أبواب ستواصل مسارها الريادي في قطاع تكنولوجيا التعليم. قد تبني المنصة تقنيات أكثر تقدماً مثل الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي لمزيد من تخصيص التعلم وتحسين المحتوى التعليمي. بالإضافة إلى ذلك، مع زيادة الاهتمام العالمي بالتعلم عن بعد، يمكن أن تكون نموذج أبواب بمثابة نموذج يحتذى به للدول الأخرى التي تسعي للتغلب على تحديات مماثلة في قطاع التعليم.

### تشكيل الطلب في السوق لخلق فرص العمل:

اعتمدت أبواب نهجاً استراتيجياً في تحديد وتلبية الاحتياجات التعليمية الناشئة بشكل فعال، مما شكل مبادراتها لخلق فرص العمل. من خلال مراقبة الاتجاهات التعليمية وبيانات أداء الطلاب عن كثب، تمكّن أبواب من تحديد التغيرات في العروض التعليمية الحالية. تتضمّن هذه العملية تقنيّاً ديناميكياً لآراء الطلاب وتعليقاتهم، والتطورات التكنولوجية، والاتجاهات التربوية المتغيرة، مما يُمكن أبواب من تطوير أدوار جديدة تدعم مهمتها مع التكيف مع متطلبات السوق المتغيرة. على سبيل المثال، جاء تقديم مساعد المعلمين استجابة مباشرةً لل حتاج المتزايد لتجارب تعلم أكثر تخصيصاً وفعالية.

### التأثيرات الاقتصادية الأوسع:

لقد أثرت مساهمة أبواب في خلق فرص العمل تأثيراً عظيماً على الاقتصاد المحلي في العراق. من خلال تقديم فرص عمل مستقرة في قطاع تكنولوجيا التعليم المتنامي، ساهمت أبواب في تقليل معدلات البطالة وتحقيق الاستقرار الاقتصادي بشكل عام.

توفر هذه الوظائف أجوراً أعلى من الأدوار التعليمية التقليدية، وتوفّر فرصاً للنمو المهني وتطوير المهارات، وتعزز الرفاه المالي للموظفين وأسرهم. بالإضافة إلى ذلك، يعمل نمو أبواب كمنشط للصناعات ذات الصلة، بما في ذلك التكنولوجيا، والاتصالات، وإنشاء المحتوى، مما يزيد من تأثيرها الاقتصادي.

## قصص النجاح والدروس المستفادة

### دراسات الحال:

إحدى قصص النجاح البارزة هي قصة ليلى، طالبة سابقة التحقت بمنصة أبواب لإكمال تعليمها الثانوي. كانت ليلى تعيش في منطقة نائية تفتقر إلى الوصول إلى معلمين جيدين وموارد تعليمية رصينة. من خلال منصة

تلك اشارة أبواب



**أوس أنيس حسن**

أحصائي الشؤون الطبية

## عصر جديد من الكفاءة والابتكار:

# التحول الرقمي في صناعة الأدوية في العراق

منذ ذقة من الزمن وصناعة الأدوية في العراق تعتمد كل الاعتماد على العمليات اليدوية والورقية، وهذا خلق تحديات كبيرة. كانت عملية تسجيل الأدوية والموافقة عليها بطيئة ومرهقة للغاية، وغالباً ما تعرقلها البيروقراطية وال الحاجة إلى كومة الملفات والوثائق والسجلات التي لا نهاية لها. وأدى ذلك إلى تأخيرات طويلة في طرح الأدوية المنقذة للحياة في السوق. فيما يتعلق بإدارة سلسلة التوريد، كانت الصناعة من عدم الكفاءة بسبب الاعتماد على حفظ السجلات وتحديث قيودها يدوياً، وقد أدى ذلك في أغلب الأحيان إلى حدوث تناقضات في تتبع المخذولين وضيق الحفاظ على سجلات دقيقة ومحدثة.

كما أثرت هذه الفجوات على توزيع المنتجات الدوائية عبر البلاد، وتفاقمت التحديات اللوجستية بسبب غياب التتبع الفوري والمحاسبة، مما عرقل ضمان تسليم الأدوية في الوقت المناسب وبشكل جدير بالاعتماد.

وضعت هذه العمليات اليدوية دواعزاً كبيراً أمام الكفاءة والفعالية في صناعة الأدوية في العراق، مما يبرز الحاجة إلى التحول نحو حلول رقمية أحدث.

تشهد صناعة الأدوية في العراق تحولاً هائلاً مدفوعاً بالابتكار الرقمي ويتجاوز هذا التحول مجرد رقمنة العمليات القائمة، بل يمثل دمجاً استراتيجياً للتقنيات الرقمية لخلق قيم جديدة، ورفع الكفاءة، والارتقاء بمستوى تقديم الخدمات في جميع مفاصل القطاع.

في مشهد صناعة الأدوية في العراق، يزغ فجر جديد من الابتكار الرقمي ليخلق تحولاً جوهرياً من الأنظمة التقليدية المعتمدة على الورق إلى منصات رقمية متقدمة. وليس هذا الانتقال مجرد ترقية تكنولوجية، بل هو تحول جذري يؤثر على جميع جوانب الصناعة، من تسجيل الأدوية إلى توزيعها، وسداد تكاليفها، ورعاية المرضى.

هناك عدة قوى دافعة وراء هذا التحول نحو الأنظمة الرقمية، أولها أنها توفر الكفاءة والدقة، وتفضي على الأخطاء اليدوية، وتسهل تدفقات العمل، ويمكن من الرصد والتتبع الفوري.

## مبادرات القطاع العام

التحول الرقمي جليٌ في كل من القطاعين العام والخاص في العراق. يقود القطاع العام، بتوجيهه من الحكومة العراقية وزارة الصحة، استثمارات كبيرة في البنية التحتية الرقمية، ويطلق مبادرات الحكومة الإلكترونية، ويعزز محور الأمانة الرقمية. تهدف هذه الجهود إلى تحديث العمليات التنظيمية الحكومية، وتحسين الخدمات العامة، وتعزيز اقتصاد رقمي أكثر شمولًا.



## ١. إدارة الغذاء والدواء العراقية

إحدى المبادرات البارزة هي النظام الإلكتروني القائم على الويب الذي أطلقته قسم تسجيل الشركات والمنتجات ضمن دائرة الأمور الفنية في وزارة الصحة العراقية. يربط هذا النظام بين حاملي التراخيص السوقية والمكاتب العلمية والمستفيدين مع الجهات المعنية في الوزارة عبر واجهة مستخدم واضحة وسهلة الاستخدام.

من خلال الاستفادة من المسارات الرقمية، يقلل النظام بشكل كبير من وقت وجهد المراجعة، ويضمن تبعاً قوياً لكل طلب في كل مرحلة، ويفصل من الاستخدام المفرط للوثائق الورقية التنظيمية.

يتيح هذا النظام الإلكتروني إجراء عمليات الدفع بشكل شفاف عبر بطاقات الخصم فقط، مما يضمن الامتثال وتجنب أي شبكات حول تسهيل عمليات الدفع. تمثل مبادرة إدارة الغذاء والدواء العراقية قفزة نوعية في ألمتها وتبسيط عمليات تسجيل الشركات والمنتجات، مما يعزز الشفافية والكفاءة ورضا المستخدمين.

## ٢. المركز العراقي للرصد الدوائي (IPhvC)

يلعب المركز العراقي للرصد الدوائي دوراً حيوياً في مراقبة سلامة الأدوية والمنتجات الطبية داخل البلد. من خلال جمع المعلومات المتعلقة بالتفاعلات الدوائية السلبية (ADRs) وتحليلها والاستجابة لها بشكل منهجي وغيرها من القضايا المتعلقة بالأدوية، يهدف المركز إلى ضمان سلامة المرضي، وتحسين نتائج الصحة العامة، والحفاظ على الثقة في النظام الصحي.

أدخل المركز صندوق بريد مراقب على مدار ٢٤ ساعة للإبلاغ عن الأحداث السلبية، والأثر الجانبية، والتنبيهات المتعلقة بسلامة الأدوية.

يحل هذا النظام الحديث محل المتطلبات القديمة لتقديم التقارير الورقية الذي يتطلب الدحضور الشخصي في وزارة الصحة.

يمكن الآن للعاملين في الرعاية الصحية والمرضى الإبلاغ عن المشكلات رقمياً، مما ينفي الحاجة إلى زيارة مادية لوزارة الصحة.



لا يعزز هذا التدول إلى نظام الإبلاغ الرقمي الكفاءة فحسب، بل يضمن أيضاً معالجة المعلومات الديوبية المتعلقة بالسلامة بشكل فوري، مما يمهد الطريق لبيئة رعاية صحية أكثر استجابة وأماناً في العراق.

## ٣. وكالة كوردستان للرقابة الطبية (KMCA)

نفذت وكالة كوردستان للرقابة الطبية طريقة مبتكرة للتحقق من صحة الصدور باستخدام رمز الاستجابة السريعة (QR code) لتعزيز موثوقية وسلامة المنتجات الدوائية.

كل ملصق مرفق على عبوات المنتجات التي أُختبرت وفحصت وسجلت رسمياً لدى الوكالة يحتوي على رمز الاستجابة السريعة. يمكن للمرضى والصيادلة مسح هذا الرمز للتحقق من أن الدواء معتمد قانونياً من الوكالة.

## ا. ميركاتو وكبسولة: المنصات الدوائية بين الشركات (B2B)

تتقدم منصتا ميركاتو وكبسولة في مقدمة الابتكار الرقمي في صناعة الأدوية العراقية، حيث تقدمان منصة ثورية تعمل بين الشركات تهدف إلى تحديث السوق الدوائي التقليدي. من خلال الربط السلس بين الصيادلة والمكاتب الدوائية والمذارع على مستوى البلاد، تقوم هذه المنصات بوضع معايير جديدة للكفاءة وسهولة الوصول.

تقدم منصة ميركاتو مجموعة شاملة من الخدمات المصممة لتلبية احتياجات كل من الموردين والموردين. تحتوي المنصة على سوق ديناميكي حيث يمكن للموردين، بما في ذلك مذارع الأدوية، عرض منتجاتهم مع أوصاف مفصلة، وكعوبات المخزون، ومعلومات التسويق. من ناحية أخرى، تستفيد الصيدليات من الوصول غير المسبوق إلى مجموعة متنوعة من المنتجات بأسعار تنافسية.

تمكن المنصات أصحاب الصيدليات من مقارنة العروض من عدة موردين، مما يضمن حصولهم على أفضل الصفقات لتلبية احتياجات أعمالهم.

من خلال سد الفجوة بين الموردين وأصحاب الصيدليات، تُحدث ميركاتو وكبسولة ثورة في سلسلة التوريد الدوائية في القطاع الخاص العراقي. يجعل المنصة عملية الشراء أسهل وأكثر كفاءة وتنافسية. يمكن للموردين الوصول إلى جمهور أوسع، بينما تستفيد الصيدليات من الوصول إلى مجموعة أوسع من المنتجات، مما يعزز في النهاية تقديم الرعاية الصحية في العراق.

## ٢. دوفايد (Dofied): رقمنة تحصيل النقد بين الشركات (B2B) وبين العملاء والشركات (B2C)

يمثل مشهد العمليات التجارية في العراق بذري، ويقود التحول الرقمي هذا التطور. أحد المجالات الرئيسية التي يظهر فيها هذا التغيير جلياً هو تحصيل النقد. كانت المؤسسات في السابق تكرس أكثر من 1% من الجهد لهذه العملية التي تتطلب جهداً جهيداً. أما الآن فإن دوفايد تقود التحول لتبسيط وتنظيم وتوثيق كامل عملية تحصيل النقد، مما يسمح للشركات بالتركيز على ما يهم حقاً: النمو وعلاقات العملاء.

يساعد هذا النظام في منع تداول الأدوية المغيرة أو المستوردة بشكل غير قانوني، وبالتالي يحمي الصحة العامة ويضمن أن المنتجات الشرعية فقط هي التي تصل إلى السوق في كوردستان.

## الابتكار في القطاع الخاص

يتمتع القطاع الخاص بنفس الدинاميكية، حيث يستفيد من التكنولوجيا لتحسين العمليات، وتعزيز عروض المنتجات والخدمات، وتحسين تجارب العملاء. تشتهر الصيدليات العراقية والمكاتب العلمية مع الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا لخلق بيئة رقمية نابضة بالحياة.



وتقليل مخاطر التأخير وضمان التسليم في الوقت المناسب. بالإضافة إلى ذلك، يوفر البرنامج أدوات تقارير شاملة تمكن الشركات من تحليل أداء التوصيل، وتحديد المشكلات المحتملة، وتنفيذ الإجراءات التصديرية بسرعة.

يوفر البرنامج تتبعاً ومراقبة فورية لسيارات التوصيل، مما يضمن أن تكون الظروف اللازمة للحفاظ على فعالية الأدوية الحساسة للحرارة متوفرة دائماً. هذه الوظيفة الأساسية لتجنب تجاوز درجات الحرارة الذي قد يضر بجودة وسلامة الأدوية.

في صييم ابتكار دوفايد يكمن الانتقال من الإيطالات الورقية التقليدية إلى الإيطالات الإلكترونية. لا يقل هذا التحول الرقمي من الهدر الورقي فحسب، بل يُسهل أيضاً عملية تحصيل النقد بأكملها. الركيزة الأساسية لاستراتيجية الأعمال في شركة دوفايد هي تطوير منصة شفافة تعمل آنباً وتشرك جميع المشاركين في العمل. تُمكّن هذه المنصة من إنشاء بيانات مالية مباشرة وإيطالات إلكترونية يمكن تتبعها بسهولة، مما يقلل بشكل كبير من الأخطاء ويعزز كفاءة حفظ السجلات. يمكن لشركة دوفايد مساعدة الشركات في تسريع عمليات تحصيل النقد، مما يضمن معاملات مالية أسرع وجديرة بالاعتماد.

واحدة من الميزات البارزة في نظام دوفايد هي قدرته على مراقبة كل معاملة مراقبة مباشرة بين العملاء والموردين. يعزز هذا النظام أمان ودقة المعاملات من خلال التخلص من الحاجة إلى الوسطاء الذين كانوا يستحصلون النقد بالطريقة التقليدية (يدوياً) من العملاء. تضمن هذه المراقبة المباشرة أن جميع المعاملات شفافة ويمكن التأكد من صحتها، مما يقلل من خطر الاحتيال وسوء الإدارة. ويمكن الآن للشركات أن تثق بأن تعاملاتها المالية تجري بأعلى مستوى من النزاهة والدقة.

### ٣. نظام وينك لتتبع المركبات (WenkGPS) الريادة في التميز اللوجستي وإدارة الأساطيل

نظام وينك لتتبع المركبات هو برنامج لتتبع إدارة الأساطيل مصمم خصيصاً لمراقبة أساطيل توصيل المنتجات الدوائية في سوق العراق. يضمن هذا النظام جودة وسلامة المنتجات التي تُسلم إلى العملاء والمرضى، ولهذا السبب يُستخدم على نطاق واسع من مختلف المكاتب العلمية.

يُعد هذا البرنامج ضرورياً بشكل خاص لتتبع الأدوية الحساسة للحرارة، مثل الأنسولين والهرمونات، التي تتطلب مراقبة درجة الحرارة باستمرار بين ٤-٨ درجات مئوية.

يتميز نظام وينك بقدرات تتبع متقدمة بنظام تحديد الموضع العالمي (GPS)، مما يتيح للمكاتب العلمية مراقبة موقع وحالةأساطيلها بدقة. تعمل هذه البيانات آنباً على تحسين التخطيط اللوجستي والكفاءة التشغيلية.



مع تبني المزيد من المؤسسات لهذه التقنيات الرائدة، فإن المشهد التجاري بأكمله في العراق سيستفيد من الكفاءة المحسنة، والشفافية، والنمو.

ينبأ التحول الرقمي في صناعة الأدوية العراقية وعملية تحصيل النقد إلى انطلاق حقبة جديدة من الابتكار، مما يجعل القطاع أقوى في وجه التحديات الحديثة. إن مبادرات إدارة الغذاء والدواء العراقية المتمثلة بجهودها المبذولة لتبسيط عمليات تسجيل الشركات والمنتجات، إلى جانب دأب وكالة كورستان للرقابة الطبية في ضمان أصالة المنتجات، هي شاهدٌ حي على التزام العراق ببيئة تنظيمية شفافة وفعالة.

يُبرز احتضان التحول الرقمي في كل القطاعين العام والخاص في العراق الجهد الجماعي نحو التحديث. من المتوقع أن يرتفع هذا التأثر بين التقدم التكنولوجي والرؤية الاستراتيجية من مكانة العراق في السوق العالمي، مما يضمن أن صناعة الأدوية فيه يمكن أن تستوفи وتجاوزاً للمعايير الدولية.

إن رحلة التحول الرقمي في العراق هي ثورة تَعُد بالكفاءة والابتكار وتعزز بيئة أكثر ربحية للشركات الدولية للعمل بثقة أكبر.

بوجود إدارة فعالة لسلسل التوريد ونظام ضمان جودة صارم، سيخلق العراق سوقاً شفافاً وموثوقاً. نُشجع هذه البيئة المواتية على الاستثمارات الأجنبية وتحفز أيضاً نمو الصناعة المحلية، مما ينشئ قطاعاً دوائياً دليلاً وديناميكياً.

## حواجز التحول الرقمي في القطاع الدوائي في العراق

- .١. قيود التكلفة: الاستثمار الأولي العالي في الأنظمة الرقمية مثل برامج إدارة المخزون، بالإضافة إلى تكاليف الصيانة المستمرة.
- .٢. الافتقار للمهارات: غالباً ما يكون هناك نقص في الأفراد الماهرین لإدارة وتنفيذ التقنيات الرقمية. تحتاج برامج التدريب المختلفة إلى تطوير مهارات الموظفين، وهو ما قد يكون مكلفاً ويستغرق وقتاً.
- .٣. النفور الثقافي: يمكن أن يبطئ النفور من تبني التكنولوجيا الجديدة بين الصيادلة وأصحاب المصلحة الآخرين من وتيرة التحول الرقمي. قد تكون المعهارات التقليدية والمدفوعة متقدمة بعمق، مما يعيق التحول الرقمي.

لمعالجة هذه التحديات، نحن بحاجة إلى استثمار استراتيجي في البنية التحتية، وبيئة تنظيمية داعمة، وتعزيز المهارات الرقمية، والتعاون مع الحكومات والشركاء في القطاع الخاص لخلق بيئة داعمة للتحول الرقمي.

## مسار تحديث القطاع الدوائي

إن الرقمنة هي مستقبل العمليات التجارية في العراق، ومع قادة مثل دوفايد، ميركاتو، وكبسولة في المقدمة، فإن مسار التحديث واضح وواحد.



# التكنولوجيا التعليمية في التعليم الرسمي العربي: لمحـة عن الإمـكـانـات المـسـتـقـبـلـية وـالـوـضـعـ الـراـهنـ

## التعريف

كان لابد للقطاع التعليمي أن يرخص عاجلاً أم آجلاً لقوى التقدم التكنولوجي. التكنولوجيا التعليمية، أو ما أصبح يُعرف باسم EdTech، هي وسيلة لتسهيل التعلم وتحسين الأداء وحل المشكلات في التعليم من خلال الاستفادة من الموارد التكنولوجية. وبعبارة أبسط، تُعرف بأنها أي استخدام لتقنيات المعلومات والاتصالات في أي نقطة داخل النظام التعليمي، بما في ذلك الوزارات والمدارس والمجتمعات والمنازل.

تُعالج التكنولوجيا التعليمية العديد من المشكلات التي تُعد مكلفة أو مفرطة باستهلاك الموارد، مثل استخدام الهواتف الذكية بدلاً من تزويد الفصول الدراسية بأجهزة الكمبيوتر والكتب الدراسية الرقمية، بالإضافة إلى تخصيص التمارين والتعليمات لتلبية احتياجات كل طالب. ولسوء الحظ، فإن حداة التكنولوجيا التعليمية وعدم وجود أدلة داعمة لتقديم نتائجها بشكل صحيح يُعوق تبنيها حتى اليوم.

## الاستثمارات في التكنولوجيا التعليمية

تُعد صناعة التكنولوجيا التعليمية سريعة النمو، حيث يتوجه المزيد من المتعلمين نحو الأشكال الرقمية



للتعليم وتتحول المزيد من المؤسسات إلى الرقمنة في عملياتها. وهذا يظهر من خلال حجم الاستثمارات، التي أصبحت أكبر بـ ٤٠ مرة مما كانت عليه منذ عقد من الزمن. حيث بلغت استثمارات رأس المال الاستثماري في التكنولوجيا التعليمية ٢١ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠٢١، مع تجاوز ٤٦٪ من الصفقات حاجز ١٠٠ مليون دولار أمريكي.

## استثمار رأس المال المجاذف في التكنولوجيا التعليمية

مليون دولار أمريكي

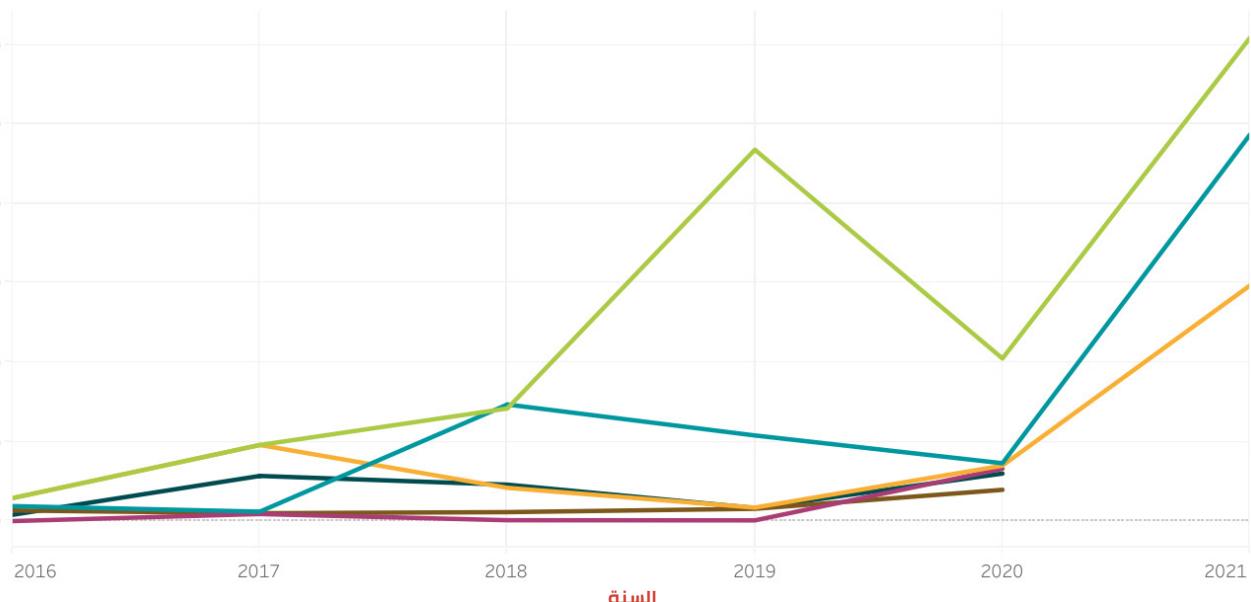


المصدر: تقرير تمويل التكنولوجيا التعليمية الأوروبية ٢٠٢١ من قبل برايت آي مينتشر



## الاستثمار في شركات التكنولوجيا التعليمية في أوروبا

مليون دولار أمريكي



المصدر: تقرير تمويل التكنولوجيا التعليمية الأوروبية ٢٠٢١ من قبل برايت آي مينتشر



## مشكلات النظام التعليمي وإمكانات التكنولوجيا التعليمية

لا يمكن إنكار أن النظام التعليمي العراقي يواجه العديد من الصعوبات، مثل نقص المعلمين، وضعف البنية التحتية، وتعدد أوقات الدوام في المدارس. إذ تؤدي الفصول الدراسية المكثفة والجداول الزمنية المستعجلة للدوام المدرسي التالي والنواوفد الزمنية المبدودة لليوم الجامعي، والتي غالباً ما تكون من الساعة ٨ صباحاً إلى الساعة ٢ بعد الظهر، إلى ضعف التفاعل بين الطلاب والمعلمين. وهذا يؤدي إلى تأثيراً سلبياً على رحلة التعلم الشخصية للطلاب.

يمكن للتكنولوجيا التعليمية أن توفر رحلة تعليمية شخصية للطلاب، مع محتوى أكثر مما يُقدم في الفصول الدراسية التقليدية، وتقدماً ذاتياً، وتوافر المعلمين، ومساحة للنقاشات، ومشاركة الموارد الإضافية. وتعد هذه الموارد نادرة في الفصول العراقية التقليدية، لكنها متوفرة بكثرة على الإنترن特، مع مساهمات من خبراء محليين ودوليين.

بالإضافة إلى كون التكنولوجيا التعليمية توفر حلولاً لإدارة المدارس والفصول. وتكون قيمتها في تنظيم قنوات التواصل بين الأطراف المختلفة: الطلاب، وأسرهم، وإدارة المدرسة، وأعضاء هيئة التدريس. وفي المؤسسات التعليمية العراقية، غالباً ما تُجرى عمليات التواصل والإعلانات عبر صفحة المدرسة على وسائل التواصل الاجتماعي، وهو أمر غير مثالي. ومع ذلك، تتيح هذه الأنظمة للمدارس إرسال الإعلانات، والتواصل مع الأسر، وحتى ترتيب تسجيل الطلاب.

يمكن أن تُشكّل التكنولوجيا التعليمية الطالب ليصبحوا أكثر مهارة في تكنولوجيا المعلومات من خلال تفاعلهم مع منصات مصممة بشكل جيد لتلبية احتياجاتهم ومواكبة الطلبات المتزايدة في السوق العراقي. إن مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحالية لخريجي الجامعات ليست على المستوى المطلوب، فمهارتهم في التعامل مع المستندات والجداول والعرض التقديمي والبريد الإلكتروني لا تُعلم في الجامعات، وعادةً ما تكون مكتسبة ذاتياً، غالباً من خلال منصات التعليم التقني.

ومن المتوقع أن يصل سوق الشهادات عبر الإنترنرت إلى ٧٤ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠٢٥، مع تزايد عدد الأشخاص الذين يختارون الدراسة عبر الإنترنرت والاستفادة من التقدم التكنولوجي.

استثمرت الدول الأوروبية استثماراً هائلاً في التكنولوجيا التعليمية على مر السنين. ففي عام ٢٠١٤، استثمر ما يصل لـ ٦٧٩ مليون دولار فقط في شركات التكنولوجيا التعليمية، ولكن بحلول عام ٢٠٢٠، ارتفع هذا الرقم إلى ٧٨٥ مليون دولار أمريكي عبر أوروبا. وأنهت جائحة كورونا قيمة التكنولوجيا التعليمية وطالعت الاستثمارات فيها ثلث مرات، حيث بلغت ذروتها ٢,٥ مليار دولار أمريكي بحلول عام ٢٠٢١.

كان الدور الريادي للمملكة المتحدة كالدولة الأكثر بروزاً في أوروبا من حيث الاستثمار في التكنولوجيا التعليمية، حيث تُصلص مبلغ ٦.٩ مليون دولار أمريكي لشركات هذا القطاع. وجاءت فرنسا في المرتبة الثانية بمحصلة ٤٨٧ مليون دولار أمريكي، تلتها النمسا وألمانيا بمحصلة ٣٩٧ مليون دولار أمريكي، وهي ٣.٠ ملليون دولار أمريكي على التوالي.

بالنسبة لآسيا، تقود الهند الاستثمارات في هذا المجال، والسبب الرئيسي وراء تفوق الهند على الصين في هذا المجال هو أن سياسات الحكومة الصينية المتعلقة بالเทคโนโลยيا التعليمية تلزم الشركات التي تدرس المناهج الصينية بأن تكون غير ربحية دون إمكانية الطرح للأكتتاب العام أو حتى تلقي رأس مال أجنبي. وقد أدى ذلك إلى تحول العديد من شركات التكنولوجيا التعليمية إلى العمل في مجالات المناخ والرعاية الصحية.

## العراق والتكنولوجيا التعليمية

كان لجائحة كورونا تأثير كبير فقد أجبت أكثر من ٦ ملايين طالب في المرحلة الابتدائية وأكثر من ٣ ملايين طالب في المرحلة الثانوية على البقاء في منازلهم بعد إغلاق المدارس. وفرضت هذه القيود على النظام التعليمي الحكومي على المؤسسات إعادة النظر في أهمية التكنولوجيا في قطاع التعليم.

## مصدر معرفة المهارات الأساسية



## التحديات التي تواجه حلول التكنولوجيا التعليمية

يُعد إدخال التكنولوجيا التعليمية في النظام التعليمي العراقي مشروعًا مليئاً بالتحديات. في هذا القسم، تصنف هذه التحديات استناداً إلى ثلاثة وجوهات نظر: المؤسسات التعليمية، الطاقم التعليمي، والطلاب.

### المؤسسات التعليمية

تتحمل المديرية العامة للمناهج في وزارة التربية مسؤولية إعداد أكثر من ١٦٤ مادة عراقية. عملت لسنوات على إعادة تصميم المناهج العراقية القديمة لتكيفها مع المعايير الحديثة للنتائج التعليمية واحتياجات الشعب العراقي. وقد غيرت في الغالب طريقة التدريس من تقديم المعرفة بشكل إملائي إلى أسلوب أكثر تفاعلاً يعتمد على "الأسئلة والأجوبة".

كشفتجائحة كورونا مدى نقص المهارات التكنولوجية لدى الطلاب العراقيين والطاقم التعليمي بأكمله. هذا النقص، إلى جانب غياب الدروس الحضورية، خلق انتباعاً بأن التعلم عبر الإنترن트 غير كافٍ. يمكن تخفيف هذا التردد تجاه التعلم عبر الإنترن트 من خلال إعادة تقديم التكنولوجيا التعليمية كأدلة تكميلية، ولابد أن تأتي كإضافة إلى التعلم الحضوري وليس ككيان مستقل.

يختار طلاب البكالوريا للتخصصات التعليم العالي بناءً على نظام هرمي، حيث تأتي التخصصات الطبية في المرتبة الأولى، تليها الهندسة. هذه النظرة العامة تؤدي إلى تشويه توزيع المواهب، مما يتسبب في نقص حاد في بعض المجالات التي تحتاج إلى مواهب سُّساهمن في تنمية الاقتصاد العراقي ونموه. يمكن أن تغير التكنولوجيا التعليمية هذا الواقع من خلال تقديم جلسات إرشاد مهني عبر الإنترن트، تمنح الشباب العراقيين رؤية أوضح للعالم التكنولوجي الحالي.

## • الطاقم التعليمي

كان التحول إلى التعليم عبر الإنترن特 والنمط الهجين في أواخر عام ٢٠٢١ مفاجأةً للمؤسسات التعليمية العراقية. لم يكن معظم المعلمين والمدرسون مدربين تدريباً صحيحاً على هذا التغيير الجذري. لم تكون الأدوات المناسبة لتقديم الدروس عبر الإنترن特 وإجراء التقييمات متاحة. كما أن العواد التعليمية أثبتت أحياناً أنها تشكل تحدياً للعديد من المعلمين لتقديمها عبر الإنترن特.

أدى نقص المعلمين وازدحام الفصول الدراسية إلى انخفاض في التسجيل، وهو ما دفع منه جزئياً بقرار وزارة التربية تقدير مدة اليوم الدراسي ودمج حضور مدارس متعددة في مبني واحد مع تحديد فترة زمنية لكل مدرسة. وقد حللت التكنولوجيا التعليمية بعض المشكلات المتعلقة بالمعلمين من خلال السماح لهم بتحميل محاضراتهم عبر الإنترن特 لتمكين الطلاب من متابعة الدروس.



على الرغم من الجهد الكبيرة التي تبذلها المديرية، فإن المزيد من العمل لا يزال مطلوباً. المناهج الحالية لا تزال متأخرة في العديد من الجوانب، ووفقاً لقانون العراقي، لا يُسمح لشركات التكنولوجيا التعليمية بتقديم محتوى خارج المناهج الرسمية على منصاتها.

تنمو المؤسسات التعليمية الخاصة في العراق، خاصة الدورات التحضيرية لامتحان البكالوريا. تقدم العديد من هذه المؤسسات فصولها عبر الإنترنط جزئياً بسبب الطلب المرتفع. ومع ذلك، لا يزال من الصعب على الطلاب وأسرهم الوثوق بالدروس عبر الإنترنط بما يكفي لاعتبارها بديلاً عن الدروس الحضورية.

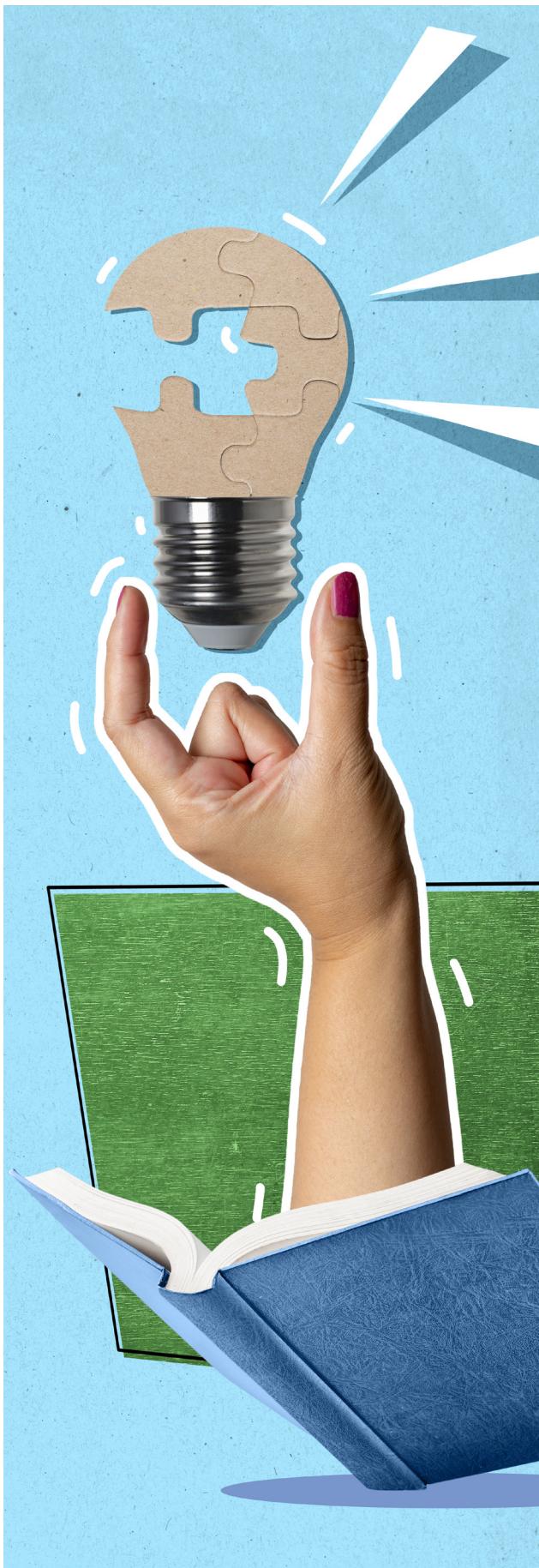
البنية التحتية الضعيفة تمثل مشكلة أخرى في النظام التعليمي العراقي. في عام ٢٠١٩، كان حوالي ٥٨٪ من المدارس الابتدائية بحاجة إما إلى إعادة تأهيل أو إعادة بناء. يمكن أن تكون هذه فرصة كبيرة لإعادة البناء مع وضع بنية تحتية قوية لـ تكنولوجيا المعلومات في الاعتبار، تبني أنظمة إدارة التعليم المدرسية (LMS) بالإضافة إلى الدوسبة السحابية والشبكات وموارد تكنولوجيا المعلومات.

يشكل تطبيق أنظمة إدارة التعليم في المدارس الحكومية تحدياً كبيراً بسبب تعقيد اقتراح مثل هذه الفكرة على وزارة التربية وتطبيقها. ومع ذلك، فإن تطبيقها في المدارس الخاصة أكثر احتمالاً. من أجل تثبيتها مثل هذا النظام، يحتاج المستثمرون الرئيسيون مثل إدارة المدرسة وأسر الطلاب إلى فهم أن أنظمة إدارة التعليم ليست رفاهية بل ضرورة. من الجدير بالذكر أن الطريقة الوحيدة التي يمكن بها للتكنولوجيا التعليمية أن تشق طريقها خلال التعليم في العراق هي عندما تبدأ شركات التكنولوجيا التعليمية في خفض التكاليف وتحقيق الأرباح للمدارس الخاصة.

كانت وجهة نظر الطالب تجاه أساليب التعليم عبر الإنترت والتعليم المهيمن متباعدة بين الإعجاب والكرهية. أدى التردد تجاه التكنولوجيا التعليمية إلى ظهور فكرة أن الطالب العراقيين غير راغبين في التعلم. ومع ذلك، فإن الواقع يعكس ضعف القدرات في التعامل مع التكنولوجيا، ناهيك عن أن العديد من الطلاب لا يمتلكون الوصول إلى الإنترت أو القدرة على الحصول على جهاز رقمي مناسب لمتابعة دروسهم وواجباتهم عبر الإنترت.

كانت المنصة الأكثر استخداماً لمتابعة الطلاب هي "غوكل كلاسروم - Google Classroom". بشكل عام، قدمت خدمات جيدة للمعلمين لتحميل موادهم وللطلاب لمراجعتها. لكن كان لديها العديد من العيوب، حيث لم تكن مجهزة بشكل كافٍ لمنع محاولات الغش في الامتحانات عبر الإنترت. كما أن المنصة لم تكون مصممة لاستيعاب العدد الكبير من الطلاب في الصف الواحد. ومع ذلك، فإن إتاحة الوصول إلى الدروس عبر الإنترت كانت مفيدة للكثيرين، حيث تمكنا من العودة لحضور الدروس في وقت يناسبهم. وقد أثر ذلك على قرار وزارة التربية باعتماد طريقة مختلفة من التعليم عبر الإنترت والتعليم التقليدي في السنوات الأكاديمية اللاحقة.

لا تقصر التكنولوجيا التعليمية على شكل معين، فالدروس الخصوصية على منصات المؤتمرات والدورات التدريبية عبر الإنترت للراغبين في تطوير مهاراتهم أو تعلم مهارات جديدة هما أيضاً شكلاً من أشكال التكنولوجيا التعليمية. أدت الإغلاقات الاحترازية بسبب كورونا إلى تبني التكنولوجيا التعليمية على مستوى وطني من قبل جميع المؤسسات والأقسام.



## التكنولوجيا التعليمية في المرحلة الابتدائية

### ▪ أنظمة إدارة التعلم

أُطلقت مبادرات مثل منصة "المدرسة الإلكترونية" من "إيرثنك"، مزود الإنترنت الوطني، بدعم من وزارة التربية لخدمة المدارس الابتدائية والثانوية. وقد اتارت العديد من المؤسسات التعليمية خدمات "كوكل كلسروم" و"مودل"، بالإضافة إلى استخدام "Zoom" لإجراء المحاضرات المباشرة.

## التكنولوجيا التعليمية في التعليم العالي

أُعتمدت نماذج متقدمة من التكنولوجيا التعليمية بشكل فردي من بعض الجامعات أو المدرسین في التعليم العالي في العراق، مثل دورات جامعة الكوفة المفتوحة عبر الإنترنت تحت اسم "دورات الكوفة المفتوحة على الإنترنت" (KOOC) في عام ٢٠١٣. كانت هناك أيضًا مبادرات دولية لدعم التعليم عبر الإنترنت، مثل تطوير مركز ابن سينا الذي كان من المتوقع أن يمتد في جميع أنحاء العراق، لربط ٦ جامعات دولية و٣ كليات، ومنصة التدريس والتعلم الأكاديمي عبر الإنترنت (OPATEL) من تصميم اليونسكو.

"ايدووا" هي إحدى شركات التكنولوجيا التعليمية العراقية التي تقدم نظام إدارة تعلم مناسب للمدارس العراقية. تضمن ايدووا أن نظامها مناسب لجميع المؤسسات التعليمية، من رياض الأطفال حتى طلاب الصف السادس الاعدادي. وقد أضافوا ميزات مثل توفير محتوى تعليمي تفاعلي ونظام تواصل، بالإضافة إلى خيارات التكنولوجيا المالية وخدمات التوصيل.

أُطلق تطبيق "سدیم" في عام ٢٠١٧ من شركة الاتصالات "زين العراق"، كأداة تتيح للأباء مراقبة المسار الأكاديمي لأبنائهم وتسهيل التواصل بين الأطفال والآباء والمؤسسة التعليمية.

### ▪ منصات التعليم الإلكتروني

بحلول نهاية عام ٢٠٢٠، أُطلقت منصة "نيوتون" من قبل مديرية التلفزيون التربوي في وزارة التربية. "نيوتون" هي المنصة الرسمية للتعلم الإلكتروني المعتمدة من قبل وزارة التربية، حيث توفر محتوى يتابع المنهج الرسمي العراقي على شكل كتب إلكترونية ومحفوظات فيديو، بالإضافة إلى خزين أسئلة لمجموعة متنوعة من المواد والمستويات الدراسية.

في عام ٢٠٢٢، تأسست منصة "تعليم" كمبادرة تعاونية بين وزارة التربية وجامعة النهرين بدعم من "إيرثنك". تقدم المنصة العديد من الميزات التي صُممت لتلبية احتياجات الطلاب العراقيين والطاقم التعليمي، بدءًا من التحقق البيومترى للامتحانات إلى تحديث أساليب التدريس، وتدريب المعلمين، وتوفير محتوى تعليمي عبر الإنترنت للطلاب.



## صناعة الأدوية العراقية:

### مواطن القوة والضعف والفرص والمهدّدات

يعود تاريخ قطاع الأدوية في العراق إلى عام ١٩٢٠ عند تأسيس مصنع "قطرة العين"، أول مصنع للأدوية في البلاد، ولم يشهد القطاع الخاص زيادة في مصانع الأدوية إلا بعد صدور قانون التنمية الصناعية عام ١٩٦١، إذ كان هناك أربعة مصانع فقط مرخصة من وزارة الصحة من بين عشرة موجودة.

وقع العراق والاتحاد السوفيتي في عام ١٩٥٩ اتفاقية تعاون اقتصادي أدت إلى بناء الشركة العامة لصناعة الأدوية والمستلزمات الطبية، المعروفة باسم "سامراء".

بلغت تكلفة المشروع ٦١٨ مليون دولار أمريكي، إلا أن العمليات لم تبدأ حتى عام ١٩٧١. وشهدت التسعينيات تعاوناً بين الحكومة والقطاع الخاص لتصنيع المنتجات الصيدلانية، مما أدى إلى زيادة في عدد مصانع الأدوية في البلاد. واعتباراً من عام ٢٠٠٥، كان هناك ١٧ مصنعاً للأدوية في العراق يعمل فيها ٤٣٤ شخصاً.

وفي عام ٢٠٢٣، بلغ عدد مصانع الأدوية الوطنية في العراق ٢٣ مصنعاً، من بينها سبعة مصانع كبيرة، أحدها مملوك للدولة بالكامل وآخر مملوك لها جزئياً، أما المصانع الخمسة المتبقية فهي تابعة للقطاع الخاص، ويقع اثنان من هذه الخمسة في إقليم كردستان. أما المؤسسات الصيدلانية المتوسطة الحجم فمعددها ثلاثة فقط، واحد منها في الإقليم، في حين تُعد الشركات الـ ١٣ المتبقية مصانع صغيرة لصناعة الأدوية.

يقتصر عمل الشركات الوطنية لصناعة الأدوية على المراحل الأخيرة من صناعة المنتج، في حين تُستورد جميع المواد الفعالة من خارج العراق. ولا توجد في العراق مرافق مجهرة بالتقنيات المتقدمة اللازمة لإنتاج الأدوية البيولوجية (المستحضرات الصيدلانية الحيوية) أو المنتجات المعتمدة من منظمة الصحة العالمية، وهي المنتجات الصيدلانية التي قيمتها من منظمة الصحة العالمية وصنفتها صالحة لعلاج بعض الأمراض ولاحقاً تُنجزت على أنها معتمدة منها ويمكن لوكالات الأمم المتحدة شراؤها.



والمعدات الطبية المدرجة فيما يسمى بـ"قائمة الأدوية الأساسية", بالإضافة إلى إدارة المستودعات الطبية والنقل لهذه المواد في البلاد. ساهمت الشركات الوطنية لتصنيع الأدوية في عام ٢٠١٩ بنسبة ٤٧,٨٪ من إجمالي عقود الأدوية للقطاع العام التي أبرمتها كيماديا. وفي إقليم كردستان، تُشتري الأدوية عبر كيماديا، ثم تُوزع إلى مؤسسات الرعاية الصحية العامة والمديريات الصحية المحلية مباشرةً.

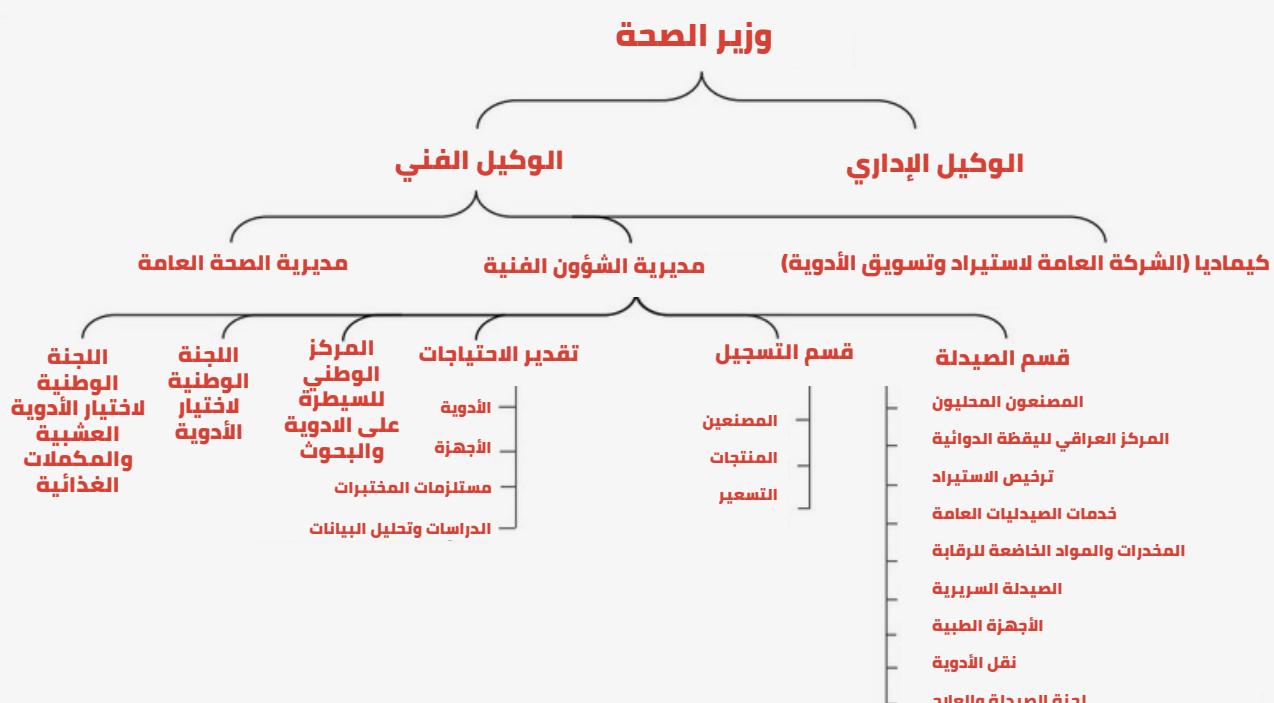
يختلف شراء الأدوية في القطاع الخاص عن القطاع العام، إذ تُجْهِزُ الشركات الوطنية المصنعة للأدوية، وتجار الجملة المسجلين، والمكاتب العلمية، الأدوية مباشرةً إلى القطاع الخاص، خاصةً إلى مراقبة الرعاية الصحية الخاصة والصيدليات الاهلية. تُعطى الأدوية مجانًا في القطاع العام، بينما في القطاع الخاص، يسعّرها قسم التسجيل في مديرية الشؤون الفنية وتراقب تسعيرها مديرية التفتيش في وزارة الصحة ونقابة الصيادلة العراقيين.

## هيكل هيئات التنظيمية للمنتجات الدوائية

**الوكيل الإداري:** يتولى الوكيل الإداري مسؤولية الإشراف على الشؤون الإدارية للوزارة، بما في ذلك الموارد البشرية، والإدارة المالية، والإدارة العامة.

**الوكيل الفني:** يُشرف الوكيل الفني على الجوانب الفنية للوزارة، بما في ذلك تطوير السياسات الصحية، وتقديم الخدمات الصحية، وتنظيم المنتجات والمرافق الصحية.

**الشركة العامة للأدوية والمستلزمات الطبية (كيماديا):** هي شركة مملوكة للدولة مسؤولة عن شراء وتوزيع الأدوية والمستلزمات الطبية والمعدات للنظام الصحي العام. تتولى كيماديا مسؤولية استيراد وشراء وتخزين وتوزيع الأدوية الأساسية، واللقاءات،

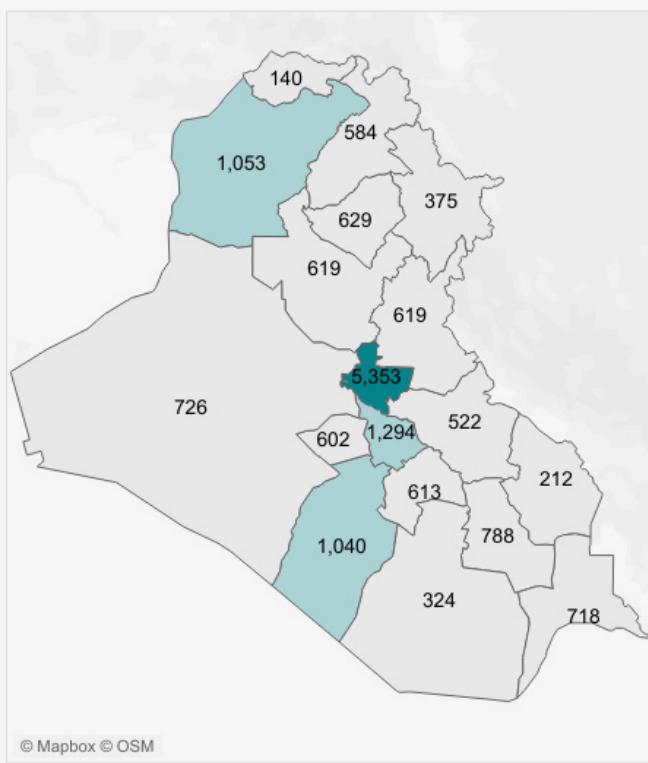


## إحصاءات قطاع الأدوية

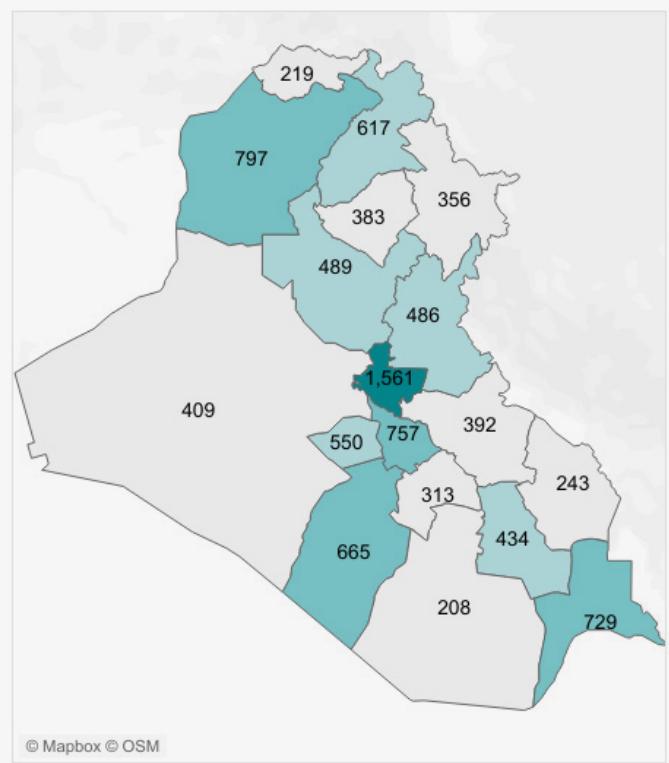
لا يعكس إجمالي عدد الصيادلة والصيدليات بالضرورة مدى جودة الخدمات التي يحصل عليها سكان هذه المحافظات. هنا تزال محافظتي دهوك ومويسان في الجانب الأدنى من الطيف، وتتنضم إليهما محافظة السليمانية التي يقل فيها عدد الصيادلة عن ٢ لكل ١٠,٠٠ مواطن. في المقابل، تتمتع محافظات كربلاء والنجف وبابل، اللاتي يقعن في منطقة الفرات الأوسط، بوجود ما لا يقل عن ٦ صيادلة لكل ١٠,٠٠ نسمة، وهو تقريرًا ذات العدد المخصص لكل ١٠,٠٠ شخص في العاصمة بغداد.

زادت أعداد الصيادلة بشكل كبير في العراق مما أدى إلى زيادة عدد الصيدليات تبعاً لذلك. تشير التوزيعات في الرسوم البيانية إلى انتشار غير متساوٍ للصيادلة، حيث تمتلك بعض المحافظات عدداً أكبر بكثير من الصيادلة مقارنة بمحافظات أخرى. قد يكون هذا النهاوت ناتجاً عن مجموعة متنوعة من العوامل مثل الكثافة السكانية والتطور الاقتصادي للمحافظة.

العدد الكلي للصيادلة

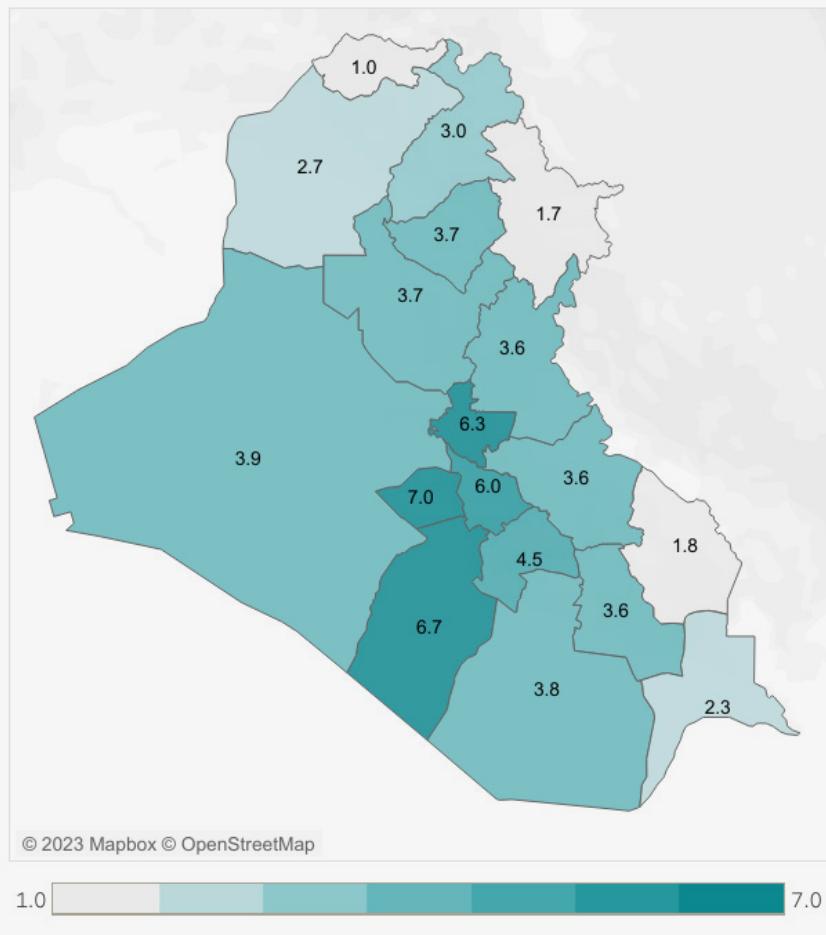


العدد الكلي للصيدليات



المصدر: التقرير الإحصائي السنوي، وزارة الصحة، ٢٠٢٠. حقوق الطبع والنشر: كتابنا، ٢٠٢٣.

## نسبة الصيادلة لكل ... فرد

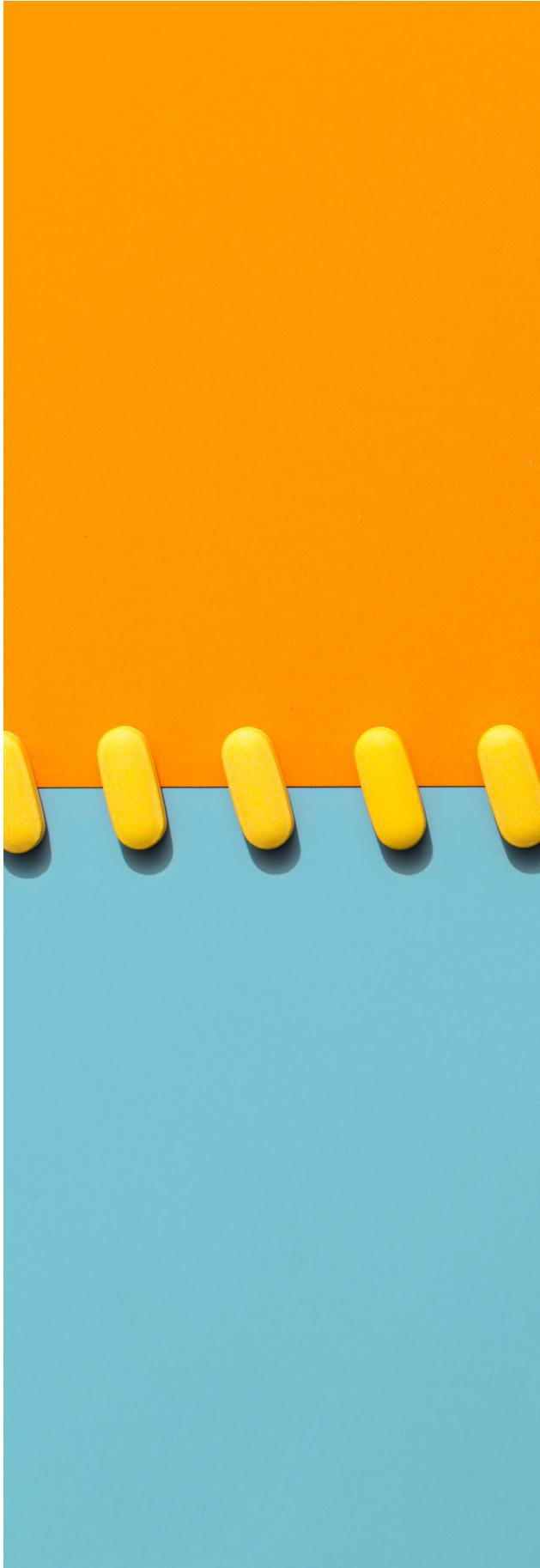


بالإضافة إلى ذلك، يبلغ متوسط العمر المتوقع عند الولادة لكلا الجنسين ٧١,٥ عاماً، ورغم ذلك ما يزال العراق يشكو من عبء صحي كبير، إذ تُعد أمراض القلب والإقفارية، وأمراض الأوعية الدموية الدماغية، وارتفاع ضغط الدم، والسكري، والأورام الخبيثة، والفشل الكلوي من بين الأسباب العشرة الرئيسية للوفاة في العراق. سيزداد الطلب على الأدوية بزيادة عدد السكان، ولضمان الأمان الدوائي في البلاد، لا بد من دعم قطاع تصنيع الأدوية.

## التحليل الرباعي (SWOT) لصناعة الأدوية في العراق

### مواطن القوة

شهد عدد سكان العراق زيادة مستمرة على مر السنوات، حيث تشير أحدث الأرقام لعام ٢٠٢٠ إلى أن إجمالي عدد المواليد داخل البلاد وخارجها بلغ ١,٠٢٢,٣٣٧ مولوداً. يتميز العراق بتركيبة سكانية شابة نسبياً، حيث يبلغ متوسط العمر ٢٠,٨ عاماً.



يوجد حالياً في العراق ٢٣ مصنعاً وطنياً للأدوية، والعديد منها تحمل شهادات ممارسات التصنيع الجيدة (GMP) وشهادات أيزو-ISO، وهي شهادات تستحصلها العديد من الشركات لتأكيد جودة منتجاتها، مما يتيح لها تصديرها إلى دول أخرى. كما أن المصانع الوطنية تحرز تقدماً في الإنتاج من خلال تحديث آلاتها لتحسين منتجها النهائي وتجميل تغليفه، وغير مثال على ذلك أن الشركة العامة لصناعة الأدوية بدأت تعنى الشراب في عبوات كرتونية مناسبة تحتوي على نشرات تعليمية بدلًا من بيعها بدون تغليف مناسب. كما أخذت المصانع الوطنية تتوجه نحو تصنيع أدوية جديدة مثل الأدوية الهرمونية وأدوية السرطان.

**"صرحت وزارة الصناعة بأنها تتولى فحص عمليات التصنيع، في حين أن وزارة الصحة تتولى تقييم الترخيص وإنتاج الأدوية. يوجد حوالي ٦٥ مصانع حاصلة على شهادات ممارسات التصنيع الجيدة وكذلك شهادات أيزو".**

وما يعكس اهتمام الجمهور بالصناعة هو العدد الهائل من خريجي الصيدلة سنويًا، فوفقاً لإحصائيات عام ٢٠١٩ الصادرة عن وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، يوجد في العراق ٤٤ مؤسسة عامة وخاصة تخدم ٧,٩٢٩ طالب صيدلة. يتفنن العراق بعدد كبير من الصيدللة وزيادة مستمرة في عدد طلاب هذا الاختصاص - البالغ حوالي ٣٥,٠٠ طالب. يمكن لهذه الطاقة الشابة المساهمة في صناعة الأدوية إذا حصلوا على الدعم والتدريب المناسب من المصانع العامة والخاصة.

تمثل الموارد الطبيعية للعراق إمكانات غير مستغلة في صناعة الأدوية، إذ يمتلك العراق ثروةً متنوعةً من الموارد الطبيعية، بما في ذلك المعادن والمواد النباتية التي يمكن الاستفادة منها في صناعة الأدوية. وقد استخدمت هذه الموارد على نطاق واسع في العلاجات المنزلية والطب الشعبي، ومعظمها ما يزال بحاجة إلى دراسة. يمكن استخراج المكونات النشطة من هذه النباتات واستخدامها في تصنيع وتطوير الأدوية، مما يساعد في نمو الصناعة المحلية وتوفير فرص للبحث والابتكار.

## مواطن الضعف

ُشرف الحكومة على جميع الأنشطة والطلبات التي تجهزها المصانع، ويستغرق طلب المواد الفعالة اللازمة لتصنيع دواء من ٤ إلى ٦ أشهر من تاريخ الطلب إلى تاريخ وصولها إلى المصنع. **البيئة التنظيمية في العراق غير منظورة بشكل كافٍ، وهناك ثغرات في النظام تسمح بانتشار الأدوية المزيفة والرديئة.** وهذا يضر شفة الجمهور في الصناعة ويمكن أن تكون له عواقب صحية وخيمة.

إن صناعة الأدوية في العراق مختلفة عن الركب مقارنة بالبلدان المجاورة. ومن أهم أسباب هذا التأخر هو نقص المهارات البشرية، وقلة جهود البحث والتطوير، وتعدد الاستثمارات في هذا القطاع. وعلى الرغم من وجود ٣٥,... صيدلي مسجل في نقابة الصيادلة العراقية، يظل العثور على خبير في تصنيع الأدوية أمرًا نادرًا، فالقليل منهم فقط يختصون في مجال الصيدلة الصناعية. خلال ثمانينيات القرن الماضي، كان الصيادلة الجدد يدرّبون في مصانع الأدوية التابعة للقطاع العام لمدة ٤ أشهر، حيث يتلذّذ فيها من خبراء روس وعرب يعملون في تلك المرافق، مما يكسبهم معرفة بعملية تصنيع الأدوية. إلا أن هذا النظام قد توقف بعد عام ٢٠٠٣ لأسباب أمنية خلفتها الأحداث التي مر بها البلد، وكان آخرها غزو داعش الذي دمر مصنعين للأدوية في نينوى.

**"لا بد من وجود قوانين ولوائح تدعم توظيف الصيادلة في تصنيع الأدوية. في عام ١٩٨٠، كان الصيادلة الجدد يتلقون برنامج تدريب بعد التخرج تبدأ بـ ٤ أشهر في الصيدليات، و٤ أخرى في مختبرات المستشفيات، و٤ أخرى في الشركة العامة لصناعة الأدوية. حيث يكتسبون المعرفة الازمة للعمل في هذه المصانع. كما كان هناك خبراء عرب وروس يعملون في الشركة العامة لصناعة الأدوية في ذلك الوقت. إلا أن كل هذا لم يستمر بعد عام ٢٠٠٣، وحالياً يوجد صيدلي واحد فقط يعمل في مصنع الشركة العامة لصناعة الأدوية، بعد أن فَرَّ معظمهم بعد ٢٠٠٣."**

وقد وقف افتقار الحكومة للدعم حاجزاً دون نمو الصناعة. قبل العقوبات التي فُرضت في التسعينيات، كانت مصانع الأدوية العامة هي المزود الوحيد للأدوية لوزارة الصحة، وأي دواء لا يمكن للعراق تصنيعه كان يُستورد عبر كيماديا. وتسبب ذلك في تدهور شركات الأدوية الخاصة إلى أن ظهرت الحاجة إليها خلال التسعينيات، لسد نقص الأدوية بسبب العقوبات المفروضة. ومع ذلك، ما زال العديد من اللوائح التي فُرضت على المصانع الخاصة خلال تلك الفترة سارية إلى يومنا هذا.



## الفرص

تأسست الشركة العامة لصناعة الأدوية كشراكة تعاونية دولية بين العراق والاتحاد السوفيتي في عام ١٩٦٥. وُنُعد هذه الشراكة قصة نجاح للتعاون الدولي في إنشاء مؤسسة كانت تعتبر الأفضل والأكبر والأكثر تقدماً في المنطقة في ذلك الوقت. يمكن أن تؤدي الشراكات المستقبلية مع الشركات الدولية للوصول إلى أسواق جديدة، والاستفادة من التكنولوجيا والخبرات وكتابه قصص نجاح مماثلة، مما يؤدي في النهاية إلى تطوير منتجات جديدة، وتحسين الكفاءة، وزيادة النمو والإيرادات للصناعة.

## المهددات

يعتمد العراق كل الاعتماد على استيراد الأدوية، كما أن نقص التمويل للأبطال المتعلقة بتطويرها يترك المصنع العراقي عاجزة عن المنافسة مع الشركات الأجنبية في السوق العالمية. يتطلب قطاع تصنيع الأدوية العديد من الموارد والتحديات المستمرة للتقنيات المستخدمة، وجهوداً جباراً في التسويق والتوزيع، وكل هذه العوامل مفقودة حالياً في المصنعوطنية. يؤدي نقص الاكتفاء الذاتي في صناعة الأدوية في العراق إلى إتاحة الفرصة للشركات الدولية للتنافس على حصتها في السوق العراقي. ما دامت الشركات الوطنية تفتقر للدعم الحكومي الضروري لتحقيق الاكتفاء الذاتي، سيظل تصدير الأدوية العراقية حلماً بعيد المنال.

تواجه شركات تصنيع الأدوية في العراق مشاكل الفساد، إذ يطلب بعض المسؤولين الفاسدين عادةً رشاوى أو عمولات للسماح بدخول المواد الفعالة أو المعدات المناسبة إلى البلاد واستخدامها، وهذا يؤثر على جودة الأدوية. ومن التهديدات الأخرى المرتبطة بالوضع الاقتصادي في العراق هو عدم الاستقرار الاقتصادي وانهيار حقوق الملكية الفكرية. فقد دفعت هذه التهديدات الكثرين إلى الابتعاد عن الدخول في صناعة تصنيع الأدوية. إذ تُعتبر المنشآت مثل مصانع الأدوية مخاطرة كبيرة من حيث استثمار رأس المال، ويشكل عدم الاستقرار الاقتصادي وغياب الضمانات البسيطة مثل حماية حقوق الملكية الفكرية عائقاً رادعاً للاستثمارات في هذا المجال.

تعمل الحكومة العراقية على دعم المصانع الوطنية للأدوية، ويسعى رئيس الوزراء ووزير الصحة الحاليين بكل جدٍ لتخفيف التعريفات الجمركية ومراجعة اللوائح المتعلقة بمعاملات شراء واستيراد المعدات والمواد الفعالة الدوائية. تتمتع الشركات المصنعة التي تعمل داخل إقليم كردستان العراق بوجود لوائح دينية، أو في بعض الأحيان بغياب اللوائح المفيدة، مما يسمح لها بالعمل بشكل أفضل مقارنة بنظيرتها في وسط العراق.

**"يسعى رئيس الوزراء ووزير الصحة اليوم لدعم صناعة الأدوية العامة والخاصة من خلال محاولة تخفيف التعريفات الجمركية على المواد الفعالة الدوائية، وتخفيف أسعار الفائدة على القروض، وتقديم مراجعات لخطوات شراء المعدات والمواد الفعالة لعملية تصنيع الأدوية."**

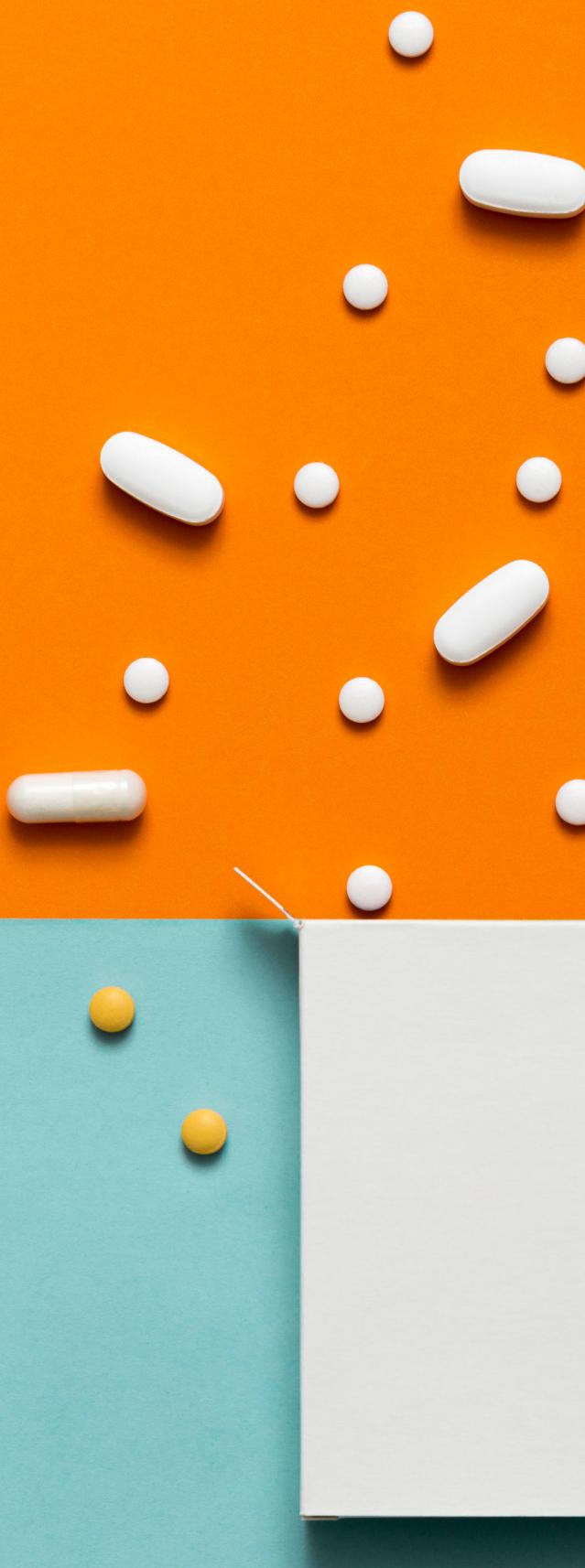
يمثل تزايد عدد السكان عبئاً إضافياً على نظام الرعاية الصحية العراقي، الذي يتسع ببطء لتلبية احتياجات السكان. يرافق هذا النمو زيادة مكافأة في قطاع تصنيع الأدوية.

في ذروة إنتاج الشركة العامة لصناعة الأدوية، صدرت الأدوية المنتجة إلى الدول المجاورة وأوروبا الغربية. هناك إمكانيات كبيرة لتصدير الأدوية المصنعة في العراق إلى دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA)، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة الإيرادات والنمو. ومع ذلك، لا يمكن أن يجري استيراد الأدوية بشكل صحيح ما لم تلبِ احتياجات البلد، وتقلل كيمايديا اعتمادها على الأدوية المستوردة.

**"ما يزال هناك ثقة في المصانع الوطنية. إن الشركة العامة لصناعة الأدوية (SDI) تحسن من حيث الإنتاج، وتغليف منتجاتها صار أفضل."**

**"هناك العديد من الطرق غير القانونية  
لإدخال الأدوية إلى العراق. وإنداها على  
سبيل المثال هي إدخال الأدوية إلى وسط  
العراق عبر حدود إقليم كردستان لتجنب دفع  
أي رسوم إضافية كرشاوي عند حدود وسط  
العراق."**

تواجه الشركات الوطنية صعوبة في جذب  
الصيادلة للانضمام إلى مجال تصنيع الأدوية،  
بسبب انخفاض الرواتب التي تقدمها. ولذا عادةً ما  
يُوظف الصيادلة الجدد في القطاع العام ويعملون  
في الصيدليات الخاصة، حيث يكسبون رواتب أعلى  
بكثير مقارنة بما سيحصلون عليه إذا ما عملوا  
في مصنع للأدوية. وقد أدى ذلك إلى نقص حاد  
في العمال المهرة الذين يمتلكون المعرفة  
بتقنيات الأدوية والصيدلة الصناعية.



# التعرف على واقع القطاع الخاص في العراق

التعرف على واقع القطاع الخاص في العراق  
تابع الرؤى والاستثمارات وقنصل النجاح من  
قلب بيئه الأعمال في العراق.

كلن على اطلاع دائم مع مجلة مشهد الأعمال  
العراقى عبر [www.kapita.iq/research](http://www.kapita.iq/research)





# دعم مستقبل الأعمال في العراق

ترفد كابيتا بيئه الأعمال الريادية في العراق بالبرامج والموارد والدعم اللازم لدفع عجلة نمو الشركات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة. انطلاقاً من تسريع الأعمال ووصولاً إلى شبكة المستثمرين المخاطرين لنمو اقتصادي مستدام.

تعرف على تفاصيل أكثر عبر [www.kapita.iq](http://www.kapita.iq)



مقابلة لمجلة  
مشهد الاعمال العراقي

# محسن خير الدين غارسيا

## مؤسس مشارك، منصة 1001

يشاركونا السيد محسن في هذه المقابلة رؤيته دول قطاع الترفيه في العراق وتطور سلوك المستهلك العراقي تجاه خدمات البث الترفيهي. كما يتناول التحديات والفرص في هذه الصناعة، متطرقاً إلى مواضيع مثل البنية التحتية، والقرصنة الإلكترونية للمحتوى عبر الإنترن特 واللوائح التنظيمية وغيرها. ويسلط الضوء على مساهمة منصة 1001 في الإنتاج المحلي وخلق فرص عمل، إضافة إلى دور الشركات المحلية والإقليمية في نمو المنصة، موضحاً أيضاً العوامل الثقافية المؤثرة على استهلاك الترفيه في العراق والاتجاهات الناشئة التي تُشكّل مستقبلاً لهذا القطاع.

السيد محسن خير الدين غارسيا هو المؤسس المشارك لمنصة 1001، وهي منصة رائدة في مجال البث الترفيهي في العراق. يتمتع السيد محسن بخبرة واسعة كمستشار استثماري وخبير استراتيجي وهو حاصل على درجة البكالوريوس في الاقتصاد من كلية لندن للاقتصاد والعلوم السياسية، وماجستير في إدارة الأعمال من كلية لندن للأعمال. يمتد مساره المهني لأكثر من ١٣ عاماً في مجالات الاستثمار وتطوير الأعمال في قطاعي النفط والغاز والطاقة المتعددة في جنوب أوروبا والشرق الأوسط وأمريقيا وجنوب آسيا، بالإضافة إلى خبراته في الإعلام والتلفزيون والتكنولوجيا.

## هُلْ عَرَفْتُمُونَا بِكُمْ وَبِمُسِيرَتِكُمُ الْمَهْنِيَّةِ؟

كانت أفضل طريقة هي بناء قاعدة قوية من المحتوى العراقي المنتج محلياً. ونظرًا للإمكانات الإنتاجية القوية لمجموعة الشرقية ومكتبتها الغنية بالمحتوى العراقي، طرحت الفكرة عليهم في منتصف عام ٢٠٢٢ فدخلوا في المشروع كأول شريك للمحتوى في عام ٢٠٢٣، مع إمكانية إضافة شركاء محتوى آخرين في المستقبل.

مع وجود أول شريك رئيسي للمحتوى على متن المشروع، قررت ترك عمل بدوام كامل في قطاع الطاقة المتقدمة وتكريس وقتي وجهودي لبناء منصة ١٠٠١. تألف الفريق الأولي مني والسيد ولیام بیچ، وهو مدحّم متخصص في رأس المال الاستثماري وخبير في خدمات البث، إذ أسس سابقاً منصة بث فيديو ناجحة تعمل في أوروبا وأسواق أخرى، وحصلنا أيضاً على دعم القيم من السيد أحمد بن عفيف، الذي يشغل منصب المدير التقني لمجموعة الشرقية، وساهم في تأسيس القاعدة التكنولوجية الأولى للأعمال. التحق بفريقنا بعدها بفترة وجيزة السيد أحمد الشقرة، كبير مسؤولي المنصة، الذي قاد المهام الجديدة المتعلقة بالمنتجات والهندسة، التي استحدثناها بناءً على خبرته في توسيع عدة شركات ناشئة في المنطقة. ثم أطلقنا منصة ١٠٠١ للجمهور رسميًا في إذار ٢٠٢٣.

### انطلقت مسيرتك المهنية من القطاع العالي مروراً بالطاقة ثم إلى قطاع الترفيه، لماذا رسمت على الأخير تحديداً؟

قضيت أغلب حياتي في المملكة المتحدة، بالإضافة إلى فترات في هولندا والإمارات العربية المتحدة، اضطرني هذا السفر المتكرر أن أعتمد على تطبيقات البث والاستمتاع بخدمات الترفيه التي تقدمها. لم تكن هذه الخدمات متوفرة أو شائعة الاستخدام في العراق وتعزى هذا إلى توفر وانتشار المحتوى المقرصن، مما جعل السوق العراقي حالة فريدة حتى عام ٢٠٢٣، في حين أن بقية العالم تدوم بالفعل إلى الاستخدام الواسع للمنصات الرقمية.

سبب آخر لاختياري قطاع الترفيه هو التشبع الكبير للشركات الناشئة في مجالات أخرى في العراق، مثل خدمات توصيل الطعام، وخدمات النقل مثل كريم، وتوصيل البقالة. إذ أن شركات مثل تلي وطلبات وكريم كانت قد أسست أو وسعت خدماتها في العراق، ومع دخول شركات أخرى في الطريق.

أنا محسن خير الدين، درست السياسة والاقتصاد في كلية لندن للاقتصاد والعلوم السياسية وتخرجت في عام ٢٠١٢. كانت أول وظيفة دولية لي مع مصرف (HSBC) أدّت سنتين فيها عدة مناصب ضمن القطاع المالي والمصرفي. وفي وقت لاحق انضممت إلى شركة النفط والطاقة شل وأمضيت فيها زهاء الخمس سنوات. أثبتت لي هذه البيئة الديناميكية العمل ضمن قسم الاستثمار في قطاع الطاقة وأوكّلت لي مهام في موقع متعدد مثل دبي وجنوب آسيا، بما في ذلك الهند وباكستان وبنغلاديش، واكتسبت خلال هذه الفترة خبرة كبيرة في تطوير الأسواق والأعمال والاستثمارات.

عدت لاحقاً إلى لندن لمواصلة دراستي في كلية لندن للأعمال، حيث حصلت على الماجستير في إدارة الأعمال. اشتغلت خلال دراستي للماجستير في قطاع الطاقة المتقدمة — كعمل جانبي، ثم تفرغت لهذا المجال بعد التخرج تفرغاً تاماً وعملت في شركة استثمارية متخصصة في طاقة الرياح والطاقة الشمسية عبر أفريقيا وأوروبا. من الجدير بالذكر أن دراستي للماجستير فتحت لي آفاقاً جديدة في قطاع التكنولوجيا ورأس المال الاستثماري، خاصة في مجال الشركات الناشئة في التكنولوجيا. وفي عام ٢٠١٦ أرتأيت أن أدول اهتمامي نحو العراق من خلال شركة استثمارات تكنولوجية كانت تنويع دخول السوق العراقي، وقد عرضوا عليّ فرصة التعاون في مشروع جديد في العراق، وأعجبت بعرضهم، إلا أننا لم نتوصل إلى اتفاق نهائي. ورغم ذلك رسمت هذه التجربة إيماني بجدوى الاستثمار في العراق وإمكانيات الشركات الناشئة في التكنولوجيا.

متأثراً بهذه التجربة بدأت أولى اهتمامًا أكبر بقطاع الترفيه وخدمات البث في العراق ورسمت خطة عمل كانت حجر الأساس لها سيُصبح لاحقاً منصة ١٠٠١ في العراق. عرضت الفكرة في البداية على مجموعة الشرقية نظراً لإدراكي الحاجة للمنافسة مع المنصات الإقليمية والدولية الكبيرة، مثل "شاهد" و"تيفليكس"، مع العمل على إثراء معرفة السوق العراقي وتغيير كيفية استهلاك الجمهور العراقي لوسائل الإعلام.

ساعدنا هذا في الوصول إلى جمهور واسع حتى بلغ عدد المستخدمين الفريدين مليون مستخدم خلال أسبوع قليلة، وحمل الكثيرون التطبيق ليستكشفوا محتوى منصة 1001. كان التطبيق سهل الاستخدام للغاية، إذ لم يتطلب تسجيل الدخول بالبريد الإلكتروني ولا بخطوات معقدة، إنما عرضنا على الراغبين بالتسجيل خيار التسجيل باستخدام رقم الهاتف، مما جعله الخيار الأسهل والأكثر ملائمة للمستهلك العراقي الذي لا يستخدم البريد الإلكتروني عادةً.

ظلت الخدمة متابعة مجاناً طوال عام كامل، وخلال تلك الفترة وسّعنا عروضنا بإضافة أكبر مكتبة عراقية للدراما الكورية، بالإضافة إلى أولى إنتاجاتنا الخاصة التي أطلقناها تحت اسم "1001 Originals"، مما أحدث ضجةً واسعةً، خاصةً بين الجمهور الشباب. رشّخنا من خلال هذه الاستراتيجية الثقة مع المشاهد العراقي حتى أدرك أنه يمكنه أن يشاهد المحتوى الترفيهي المحلي والعالمي ذو الجودة العالمية من خلال منصات قانونية تماماً.

في العام التالي، وقبل موسم رمضان ٢٠٢٤، عقدنا شراكات متقدمة للتزوّد بالمحتوى مع ثلاثة من أهم المنصات والمنتجين في المنطقة، بما في ذلك StarzPlay، OSN، وروتانا. عزّز هذا خططنا في إدخال الاستراتيجيات المدفوعة من خلال حزمة 1001 "الترفيهية" الجديدة.

## ٦٦

**أن شحة المحتوى الترفيهي المقدم بطريقة قانونية وصعوبة الوصول إليه أدى إلى نقص في تمثيل المواهب المحلية والسرد القصصي ذو الأصالة والقيمة.**

لذا قررنا رسم استراتيجية طويلة الأجل تركز على دعم القصص المحلية لمعالجة هذا الأمر والتعاون مع شركاء محتوى عاليين رائدين.

لذلك دددنا فجوة في السوق ورأينا فرصة كبيرة لاغتنامها بعد أن لاحظنا أن الجمهور العراقي دائم البحث على كل ما هو جديد، سواء كان أفلاماً أو مسلسلات تلفزيونية أو محتوى رياضياً. كما أن العراقيين يشعرون بفخر خاص تجاه المحتوى المحلي، الذي نميل إلى تسميته بالمحتوى "مفرط التوطين" (hyper-localized). إلا أن شحة المحتوى الترفيهي المقدم بطريقه قانونية وضعوية الوصول إليه أدى إلى نقص في تمثيل المواهب المحلية والسرد القصصي ذو الأصالة والقيمة. لذا قررنا رسم استراتيجية طويلة الأجل تركز على دعم القصص المحلية لمعالجة هذا الأمر والتعاون مع شركاء محتوى عالميين رائدين. نسعى في هذا النهج إلى رفع أصوات العراق وقنه، مما يؤدي إلى تنمية موجة جديدة من الإنتاج المحلي. يدعم هذا النهج الاستراتيجي عملية الثقافة والحفاظ عليها ويساعد في بناء صناعة مستدامة تدعم المبدعين العراقيين وتخلق فرص عمل في قطاع الإعلام.

## كيف تعاملتم مع سلوك المستهلك العراقي المعتمد على البث المجاني والمحتوى المقرصن؟

عندما أطلقنا منصة 1001 العام الماضي، قدمنا الخدمة مجاناً في البداية. ولكننا إحدى أولى المنصات القانونية التي تركز على السوق العراقي، كنا ندرك أن جعل المحتوى مدفوعاً منذ البداية في ظل المنافسة مع المنصات المقرضة لن يكون النهج الأمثل. وذلك لأن ثقافة الاشتراك المدفوع لم تكون منتشرة في العراق، بل أقل شيوعاً عندما يتعلق الأمر باستهلاك المحتوى. في حين أن من الشائع للمشاهدين في الإمارات أو أوروبا أو الولايات المتحدة الدفع مقابل خدمات البث، اعتمد الجمهور العراقي تقليدياً على الخدمات المجانية أو المحتوى المقرض، سواءً كان محلياً أو دولياً.

ونظراً لكوني مستهلكاً اعتاد الدفع مقابل المحتوى الترفيهي والرياضي في مناطق أخرى من العالم، فإنني كنت على دراية بالفجوة الكبيرة بين سلوكيات المستهلك العراقي والمشاهد الدولي. لذا قررنا تقديم الخدمة مجاناً في البداية للجمهور العراقي، مستفيدين من إطلاقنا في فترة ما قبل موسم مشاهدة رمضان. ومن خلال تعاوننا مع قناة الشرقية قدمنا محتواهم حصرياً الجديد لشهر رمضان قبل أن يعرض على التلفاز.



## ما هي الاستراتيجيات التي تعتمدوها لتأثير على سلوك المستهلك العراقي؟

تترتب الاتفاقيات مع مزودي خدمات الإنترنت (ISPs) على قمة أولوياتنا والدليل على ذلك هو التعاونات الأخيرة التي أبرمنها مع مزودي خدمات الإنترنت الذين يتوجهون نحو تبني الوسائل القانونية والتخلص من فرصة المحتوى. وهذا برأينا هو المطلوب لتفعيل ملايين المستخدمين على التوجه للبدائل القانونية. أضف لذلك أن زيادة استخدام طرق الدفع الرقمية أسهمت إسهاماً كبيراً في هذا التحول. وبالطبع نحن ندعم جميع الاستراتيجيات التي تشجع على زيادة استخدام وسائل الدفع الرقمي في العراق. ولقد لاحظنا أن السوق العراقي قد شهد تطوراً هائلاً في هذا المجال، مما أثر ايجاباً على قدرة المستهلكين العراقيين على الاشتراك وتسييد كافته. المعاملات الإلكترونية اليومية التي يجريها المستهلكون العراقيون على تطبيقات أخرى مثل كريم وتلي وتوترز وطلبات ومسواي وغيرها، تعزز ثقافة الاشتراك والدفع الرقمي لصالح المنطاد مثل 1001.

بالنسبة للمستهلك العراقي الذي لديه اشتراك إنترنت، قد يكتشف أنه يمكنه الوصول إلى اشتراك قانوني في منصة 1001 دون أي تكلفة أو جهد إضافي. أما بالنسبة للأولئك الذين لم يتلقوا هذا العرض من مزودي خدمات الإنترنيت، فإن التوسيع في توافر واستخدام وسائل الدفع الرقمية يتيح لهم تفعيل اشتراكاتهم في منصة 1001 بسرعة وبأقل جهد ممكن.

بناءً على ذلك، حددنا الرياضة المتميزة كعنصر جذب لاهتمام العراقيين، خصوصاً لأن البث الرياضي المقرر غالباً ما يكون بجودة سيئة، أو يتوقف أثناء المباراة. تفاوضنا على شراكات محتوى إضافية مع الدوري الإسباني beIN Sports ومنصة "TOD"، وبالتالي أطلقنا حزمة "Ultimate" الجديدة في آب من هذا العام. قدمت هذه الدارمة أكبر مكتبة مشروعة للرياضة والتلفيف في العراق وواعدة من أوسع العروض في المنطقة بأكملها. جنباً إلى ذلك، أدركنا أن مزودي خدمات الإنترنت (ISPs) كانوا الطريق الرئيسي للوصول إلى المحتوى المقرر في العراق، لذا نجحنا في إقناع عدد من مزودي خدمات الإنترنت بأن من مصلحتهم المشركة البدء في توزيع المنصة القانونية الوحيدة في العراق التي تقدم بديلاً حقيقياً، إما مجاناً أو بتكلفة رمزية لمشتركيهم.

يزيد هذا النهج من تكاليف هذه الشركات، فلماذا استمرروا رغم النفقات الإضافية؟ أدركت هذه الشركات أنه لا يمكن للسوق العراقي الاعتماد على المحتوى المقرصن والاستثمار علناً على هذا المنوال في المستقبل. قدمت منصة 1001 حلاً عملياً لمحاربة القرصنة في العراق، لأنها لا توفر المحتوى المحلي فحسب بل أيضاً أفلاماً ومسلسلات إقليمية ودولية قانونية تماماً، إضافة إلى رياضة مباشرة متميزة، وكل ذلك ضمن منصة واحدة وباستراك واحد.

ونتيجةً لذلك بدأ مزودو خدمات الإنترنت في اعتماد طرق قانونية لتقديم المحتوى للجمهور العراقي، وهو أمر ألغَّ من الأساليب غير القانونية. ونظرًا لأن مزودي خدمات الإنترنت يستثمرون في توفير المحتوى القانوني، أصبح لديهم حافز أكبر لمنع القرصنة. إنها وضعٌ يريح فيه الجميع.

تعد آخر يتمثل في غياب الإطار القانوني، إذ يُعد قطاع البيث الترفيهي جديداً في العراق من الناحية القانونية، بعد أن كان يعمل لسنوات عديدة من خلال القرصنة المؤسسية. هذا الغياب في اللوائح لا يعيق جهودنا فحسب، بل يثنى أيضاً للاعبين العالميين والإقليميين عن الاستثمار في العراق.

نأمل بأن تنظم السلطات هذه الصناعة وتدعم من يستثمرون في المحتوى القانوني من تداعيات القرصنة. فالمنصات العالمية والإقليمية تتطلب وجود إطار قانوني مناسب لحماية محتواها من القرصنة في العراق، وتتوفر منصة 1001 بكونها شريكاً موثوقاً في هذا الصدد.

بصفتنا خبراء في الصناعة، قدمنا توصياتنا فيما يخص الإطار القانوني لهذا القطاع. هدفنا هو خلق بيئة داعمة، لكن لا تقع هذه المسؤلية على عاتقنا وحدها، إذ إن المنصات الرقمية، وشركات الإنتاج والصناعات الإبداعية، ومزودو خدمات الإنترنت، وشركات الاتصالات دوارةً مهماً في تحقيق هذا الهدف. وندن نلاحظ اليوم تقدماً في كل من الإطار التنظيمي والقانوني، ونأمل أن تُنفذ هذه القوانين في المستقبل القريب لحماية الجهات التي تقدم هذه الخدمات بشكل قانوني ومكافحة القرصنة.

## ما هي التحديات التي تواجهونها في السوق العراقي، وكيف تحاولون التغلب عليها؟

تواجهنا العديد من التحديات في عملنا في السوق العراقي، بما في ذلك المشكلات التي تطال الشركات الناشئة عموماً مثل الرواتب ومرافق العمل والتسجيل ومساحات العمل واستهانة التراخيص. وكم منصة رقمية، نواجه عقبات محددة مثل القرصنة المؤسسية، التي غالباً ما تكون مدروسة من مزودي خدمات الإنترنت الرئيسيين، واللوائح القديمة التي تعيق نمو الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا. إن عدم وجود عمليات مبسطة ودعم للشركات الجديدة يخلق بيئة غير مشجعة، مما يقيّد الابتكار وخلق فرص العمل.

إلى جانب هذه التحديات، تظل اللوائح المتعلقة بالمنصات الرقمية غير مواكبة. نعاني من نقص في الدعم ومن بيئه غير موافقة لبناء شركات التكنولوجيا الناشئة، فنحن بأمس الحاجة إلى تبسيط عملية التسجيل، وتوفير مساحات العمل ومرافقه، وإصدار التراخيص سريعة، بالإضافة إلى خدمات أخرى من شأنها بناء بيئة جاذبة للشركات الناشئة بدلاً من بيئه محبطه. دون الدعم والتشجيع المناسب للشركات الناشئة الجديدة في العراق، ستبقى فرص العمل شحيحة وريادة الأعمال مكبلة، وسيستمر الضغط على نظام القطاع العام المُتجدد أصلاً.

واجهنا العديد من التحديات الأخرى في السوق العراقي، أصعبها هو البطء العام في سرعة الإنترنت وتدهور بيته التحتية. بعض المشتركين لدينا لا يزالون يواجهون صعوبات في الاستمتاع بالمحتوى المباشر لحاجته إلى نطاق تردد عالي. ورغم ذلك بدأت فرص النمو في السوق، العراقي بالظهور خلال العامين الماضيين، فعلى سبيل المثال أدت الترقية إلى خدمة 4G من شركات الاتصالات وتطوير البنية التحتية لخدمة توصيل الألياف الضوئية إلى المنازل (FTTH) في المحافظات العراقية إلى توفير حواجز قوية لنا لإطلاق منصة 1001 العام الماضي. كما شجعت هذه التطورات الأشخاص على الاشتراك والاستمتاع بالخدمات التي نقدمها.

تفاوضنا على شراكات محتوى إضافية مع الدوري الإسباني beIN Sports و منصة "TOD" ، وبالتالي أطلقنا حزمة "Ultimate" الجديدة في آب من هذا العام. قدمت هذه الحزمة أكبر مكتبة مشروعة للرياضة والترفيه في العراق وواحدة من أوسع العروض في المنطقة بأكملها.

# كل ليلة قصة

مكانتنا هذه التعاونات بأن نقدم أكبر مجموعة قانونية من المحتوى لمشاهدين العراقيين في مكان واحد وبسعر معقول، دون الحاجة لدفع اشتراكات متعددة أو البحث عن المحتوى في منصات مختلفة.

أخذنا أيضاً الوقت الكافي لفهم ما قد يرغب فيه المستهلك العراقي وما يستمتع به، فعلى سبيل المثال، فيما يتعلق بالدوري الإسباني، بدأنا بتقديم برامج جديدة تعتمد على لاعبين عراقيين مشهورين ومقدمين عراقيين لتحليل الدوري الإسباني من خلال استوديوهات في العراق، وبذلك صرنا نقدم لمشاهديننا لمحة عراقية عند مشاهدة فرقهم المفضلة. وما زلنا نخطط لبناء هذا النهج وتطويره بمرور الوقت.

## هل تخطط منصة 1001 للتوجه إقليمياً وليس فقط محلياً، خاصة بعد توفر مكتبة غنية بالمحتوى وعدة شراكات؟

ينصب تركيزنا الرئيسي في منصة 1001 على السوق العراقي، ولا توجد حالياً خطط للتوجه إلى الأسواق الإقليمية خارج حدود العراق. ومع ذلك فالجالية العراقية في البلدان المجاورة والولايات المتحدة وأوروبا وأجزاء أخرى من العالم تزخر بالمرتادين لمنصتنا. وهذا بالرغم من أنها لا تبذل أي جهود تسويقية فعلية للترويج عن تطبيقها في دول أخرى، إلا أن الجالية العراقية بدأت بالفعل في الاشتراك ومتابعة 1001، خاصة خلال شهر رمضان، عندما تطلق مسلسلاتنا العراقية الحصرية والأصلية.

## أعلنت منصة 1001 مؤخراً عن شراكات استراتيجية مع TOD من مجموعة bilN الإعلامية وكذلك الدوري الإسباني، كيف تساهم هذه الشراكات في نمو المنصة؟

كانت أول شراكة محتوى لنا في منصة 1001 مع مجموعة الشرقية، وقد بنينا على هذه الشراكة بسرعة من خلال إنتاجات داخلية وترخيص محتوى من الخارج. رغم ردود الفعل الإيجابية للغاية من مشاهدينا، أدركنا أن حتى المحتوى المحلي الجذاب والمحظى من الشرقي ليس كافياً لتغيير سلوك المشاهد العراقي تغييراً جذرياً وتحويله من القرصنة إلى المحتوى القانوني.

فلتحفيز هذا المستهلك وتشجيعه على استخدام منصتنا، توجب علينا تقديم مكتبة أكثر ثراءً وتنوعاً تعكس الأذواق المختلفة للمستهلك العراقي العادي، مما يسهل عليه الوصول إلى كل ما يرغب في مشاهدته من مكان واحد، وهي تجربة اعتادوا عليها عند استخدام المنصات المقرضنة سابقاً.

ولهذا السبب بدأنا في جمع أفضل محتوى للمستهلك العراقي وضمننا توفره لهم على منصتنا وباشتراك واحد يشمل كل المحتوى. لهذا السبب سعينا إلى شراكات مع TOD، الدوري الإسباني، StarzPlay، OSN، روتانا، وغيرها. من خلال الاشتراك في منصتنا، يمكن للمشاهد العراقي العثور على كل المحتويات التي نقدمها، إلى جانب محتويات شركائنا، في مكان واحد، والوصول إلى هذا المحتوى كجزء من اشتراك 1001.

نون ندعم الصناعة الإبداعية العراقية والإنتاجات الجديدة لرفع مستوى المحتوى المحلي إلى مستوى إقليمي أو حتى عالمي. فعلى سبيل المثال لم تكن المسلسلات والأفلام التركية وال سعودية تحظى بشعبية كبيرة في الماضي، إلا أنها تهافتت بعد ظهور الاستثمارات والتطور والتخصصات المناسبة من دخول الأسواق الإقليمية وحتى العالمية. ولدينا هدف معاشر للمحتوى العراقي، الذي يمثل حضارة غنية تعمد لالتفاف السنين ويشمل أكثر من 40 مليون شخص بثقافة ولهمجة وتراث فريد.

نظراً للنجاح الإقليمي الحالي لصناعة الموسيقى العراقية، نهدف إلى تطوير المحتوى المحلي من خلال زيادة الاستثمار الذي يُسرّ صنع إنتاجات جديدة عالية الجودة. نفخر بأننا أصبحنا معروفيين بفضل مجموعة "1001 Originals" التي تضم الآن العشرات من برامج الكوميديا العراقية والمسلسلات الدرامية والبرامج الواقعية. فضلًا عن أننا نتوسّع في هذا المجال بتقديمنا لبودكاستات حصريّة، وأفلام ومسلسلات تلفزيونية جديدة على منصة 1001.

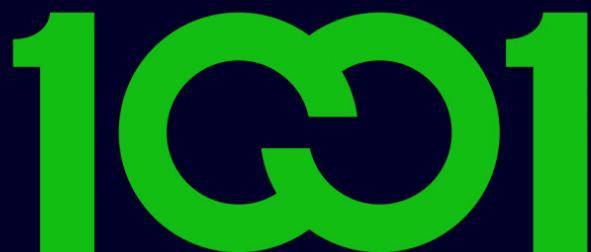
جنبًا إلى هذا النهج، نُساهم في خلق فرص عمل داخل قطاع الإعلام والتلفزيون العراقي، وندفع عجلة الاستثمار، ونوفر سوقًا للمواهب والإنتاجات المحلية.

في حين أن هذه الجالية في الخارج لديها وصول إلى محتوى رياضي دولي وأفلام ومسلسلات تلفزيونية على منصات أخرى مثل نتفليكس، فإنهم يعتمدون على منصة 1001 للحصول على المحتوى العراقي المحلي لأنهم غير معتادين على مشاهدة المحتوى العراقي خلال وقت البث المحدد على القنوات العراقية، خصوصاً في أماكن يكون فيها فرق التوفيق شاسعاً، لذا نوفر لهم أدلة مريةحة ليتابعوا جميع البرامج الترفيهية العراقية متى ما شاءوا.

على الرغم من أن شركاء المحتوى لدينا قد يكون لديهم قنوات توزيع خاصة بهم خارج العراق، إلا أنهم يعتمدون على منصة 1001 داخل العراق. أمّا الجالية فإنهم يقصدون منصتنا للحصول على وصول سهل إلى البرامج والمسلسلات والأفلام العراقية.

## ما هو دور منصة 1001 في دعم الإنتاج المحلي العراقي، وكيف تُسهم في خلق فرص عمل في هذا القطاع؟

التعاونات والاتفاقيات التي أبرمناها مع شركاء إقليميين ودوليين قيمة بالطبع. لكن يبقى هدفنا طويلاً في العراق. زيادة قيمة وتوافر المحتوى المنتج محلياً في العراق. ما نسعى إليه هو زيادة الاستثمار في إنتاج المحتوى المحلي، وهي خطوة مهمة لن تؤدي فقط إلى تحسين الجودة والإنتاج، بل ستساعدنا أيضًا في إدخال المحتوى المنتج في العراق ضمن إطار قانوني يدعم مكافحة القرصنة.



1001

كما أن التطورات التكنولوجية في أنظمة الدفع وطرق توصيل المحتوى تلعب دوراً مدورياً. فمع تحسن وسائل الدفع الرقمي وإمكانية الوصول إلى محتويات متنوعة وعالية الجودة، صار المستهلك العراقي يبدي استعداداً أكبر للدفع مقابل الاشتراكات، مما يؤدي إلى إنشاء بيئة ترفيهية أكثر استدامة. على مدى السنوات القادمة، تتوقع أن ينمو هذا القبول للخدمات المدفوعة، مما يخلق سوقاً أكثر حيوية لكل من استهلاك المحتوى وإنتجاه.

ومن الاتجاهات الرئيسية الأخرى هو التعاون المتزايد بين اللاعبين المحليين والإقليميين، مما سيسمح في جلب معايير مهنية أعلى إلى المنتجات العراقية، وتمكن المواهب المحلية من الازدهار. سيساعد هذا النظام الديناميكي في دفع عجلة الابتكار، وجذب الاستثمارات والشراكات التي يمكن أن ترفع من مستوى صناعة الترفيه في العراق إلى المستوى العالمي.

## كيف تؤثر الثقافة العراقية على أنواع الترفيه التي يُبث ويُستهلك على منصة 1001، وكيف تستجيب المنصة لهذه التأثيرات الثقافية؟

منصة 1001 هي في جوهرها منصة محلية عراقية، ونحن نضع في اعتبارنا الحساسيات المحلية والدولية فيما يتعلق بمحبتنا. على سبيل المثال، تنتج منصة نتفاكس أفلام ومسلسلات تستهدف جمهوراً عالمياً، تعكس فيها في الغالب الثقافة الغربية.

في 1001، لا يمثل دورنا في تقييم المحتوى، بل نركز على تقديم حلول تتيح لكل عراقي، بغض النظر عن خلفيته، الاستمتاع بمحبتنا. من بين الميزات التي قدمناها هي "وضع العائلة" (Family Mode)، وهي خاصية تُغربل المكتبة وتستبعد المسلسلات أو الأفلام التي قد لا تتماشى مع قيم وتقالييد العائلات العراقية. فمن خلال هذا الوضع يمكن للعائلة الاستمتاع بمجموعه واسعة من الأفلام والمسلسلات المحلية والإقليمية والعالمية التي جرى معاييرتها مسبقاً من تقنياتنا لضمان أنها تناسب مع جميع الأعمار والأذواق في العراق.

## ما هي التوجهات التي تتوقعون أن تشكل مستقبل صناعة الترفيه في العراق خلال السنوات القادمة؟

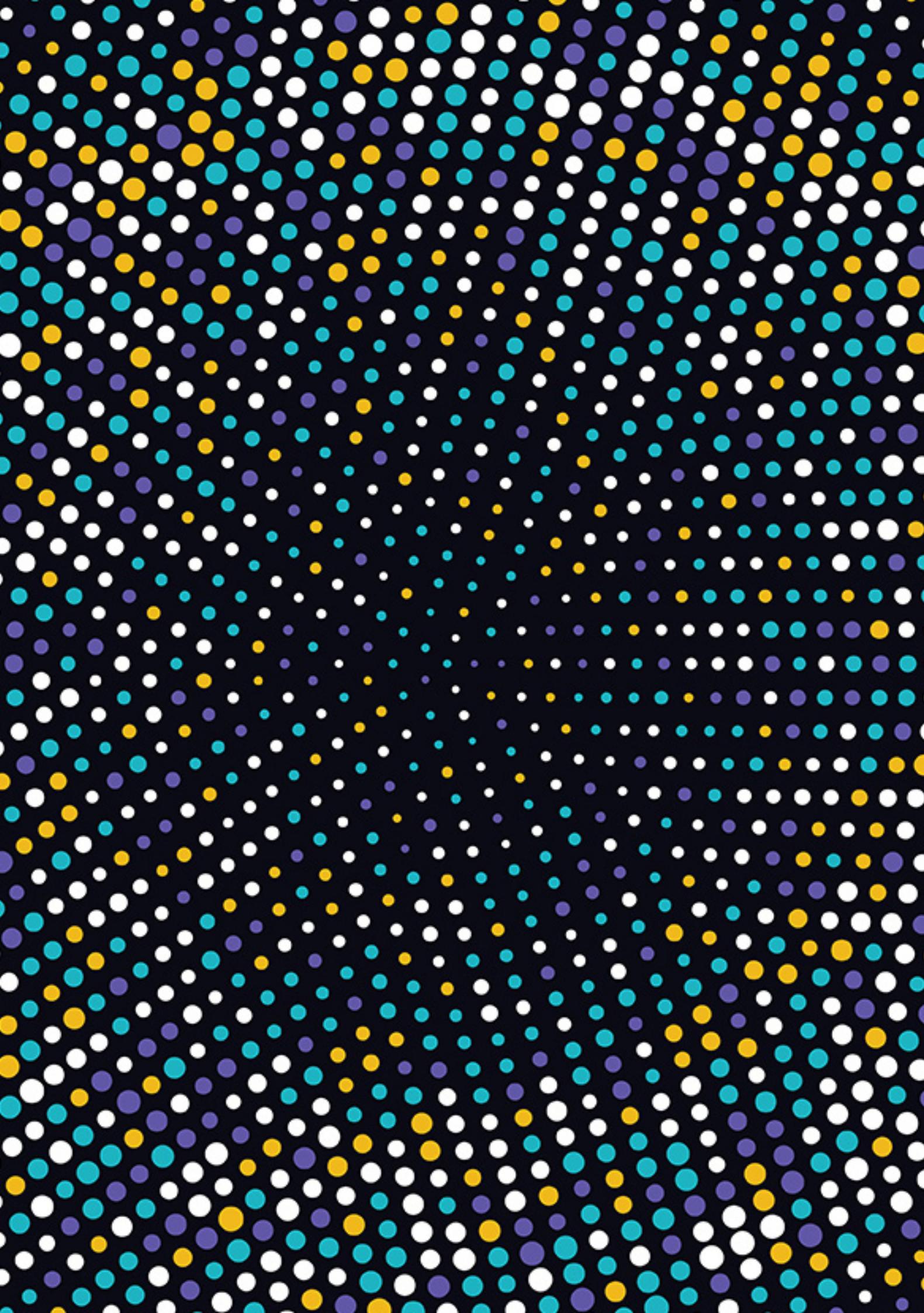
من المتوقع أن تشهد صناعة الترفيه في العراق تحولاً من المحتوى المقرصن إلى المحتوى القانوني. هذا لا يعني اختفاء القرصنة تماماً، فهي ما زالت موجودة بأشكال مختلفة في جميع أنحاء العالم. لكن الأهم هو أن المستهلك العراقي والحكومة والقطاع الخاص، سيتيقنون أن القرصنة المؤسسية - التي تقدم فيها شركات معروفة لمستخدميها إمكانية الوصول إلى منصات مقرصنة - هي أمر مرفوض ولا يمكن التهاون معه. يعزز هذا التغيير في التفكير من نجاح السوق، إذ تكتسب المنصات القانونية زخماً أكبر.

بالإضافة إلى ذلك، هناك توجه متزايد نحو إنتاج المحتوى المحلي العراقي وزيادة شعبيته، مما يعكس الشعور المتزايد بالفخر الوطني، وزيادة الطلب على القصص المحلية.

٦٦  
نُفخر بأننا أصبحنا معروفيين  
بفضل مجموعة  
1001 Originals" التي  
تضم الآن العشرات من برامج  
الكوميديا العراقية والمسلسلات  
الدرامية والبرامج الواقعية.  
فضلاً عن أننا نتوسّع في هذا  
المجال بتقديمنا لبودكاستات  
حصرية، وأفلام ومسلسلات  
تلفزيونية جديدة على منصة  
1001.

---

٦٦





مقابلة لمجلة  
مشهد الاعمال العراقي

# الحسن الناصري

## المدير التقني، ديجيتال زون

يفتح لنا السيد الحسن في هذه المقابلة نافذة على مشهد التكنولوجيا في العراق والخبرات البشرية في هذا المجال، ويؤكد أهمية تكييف النظام التعليمي مع متطلبات السوق، وتحديد التغرات في تطوير المعاهد، وإيقاف ظاهرة هجرة الكفاءات في القطاع التكنولوجي التي لها ضرر بالغ عليه. يُبيّن لنا السيد الحسن وجهة نظره حول تأثير مبادرات التداول الرقمي الحالية وآفاق خلق فرص العمل في المستقبل القريب. كما يساط الضوء على الدور المرتuumل للذكاء الاصطناعي في مستقبل العراق، مناقشاً الفرص التي يقدمها والتهديات التي تواجهها الشركات في تبني هذه التقنيات. كما يناقش وضع برامج دورات التدريب على الذكاء الاصطناعي في العراق، مسيراً إلى مخاطر اتباع التوجهات العالمية دون مراعاة احتياجات السوق المحلية.

السيد الحسن الناصري هو تقني اكتسب خبرة متنوعة عبر العمل في عدة مجالات مرتبطة بالเทคโนโลยجيا في شركات كبرى وأخرى ناشئة، مثل اي كيو نيتورك-Q-A وزين كاش وفديسي. يعمل السيد الحسن حالياً بصفة المدير التقني في منصة ديجيتال زون، وهي أكبر منصة عراقية إلكترونية مخصصة لبيع وتزويد المنتجات الإلكترونية.

## هلاً أخبرتمونا عن مسيرتكم المهنية؟

بدأت رحلتي مع التكنولوجيا في سن الخامسة قبل دخولي المدرسة الابتدائية، إذ كنت محظوظاً باقتناء على جهاز كمبيوتر. كان والدي هو مصدر إلهامي المبكر فقد عمل مهندساً ميكانيكياً وكان ذو خبرة في البرمجة وقد استخدم البرمجة الميكانيكية لحل مشاكل رياضية معقدة، وتعلم البرمجة في فترة كانت فيها البرامج تكتب على بطاقات مثقبة.

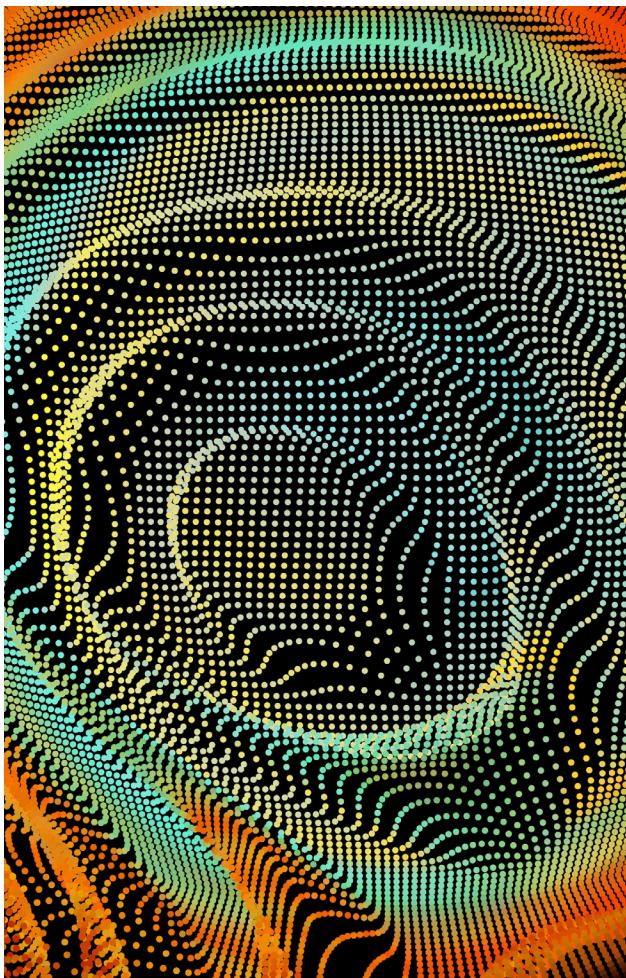
كانت النقطة الفاصلة لي في سن الحادية عشرة، عندما أهداني والدي كتاباً لتعلم لغة البرمجة Basic، كانت هذه التجربة بداية شغفي بالبرمجة. وعندما بلغت سن الثانية عشرة، بدأت أدرس منهج السنة الأولى من قسم علوم الحاسوب في جامعة التكنولوجيا في بغداد، كما تعلمت أساسيات تطوير الويب تعلمًا ذاتيًّا. انضمت بعد تدربi من الثانوية إلى شركة صغيرة لتطوير البرمجيات، ثم حصلت على عرض للعمل في شركة أي كيو نيتورك IQ Networks في السليمانية، والتي كانت في ذلك الوقت أكبر مزود للإنترنت في العراق.

عملت لاحقًا في فترة دراستي الجامعية مع شركات عراقية عدة في مجالات عدة مثل التكنولوجيا المالية (زين كاش) وحلول البرمجيات والاتصالات، وذلك أثناء متابعتي لدراساتي في تكنولوجيا المعلومات مع تخصص فرعي في إدارة الأعمال من الجامعة الأمريكية في العراق، السليمانية (AUIS). كوني طالباً بدوام كامل، اضطررت للتغيير الوظائف بشكل متكرر، مما أكسبني معرفة واسعة ورؤية عميقية حول سوق العمل والصناعات المختلفة وأنماط الإدارة المتنوعة. النظر إلى الوراء، يمكن القول إن هذا من العمل والدراسة يشبه نموذج Werkstudent ("الطالب العامل") في ألمانيا، حيث يكتسب الطالب خبرة عملية موازية لدراساته. إنه منهج منطقي يزود الأفراد بالمؤهلات الأكademie والخبرة العملية بحلول وقت تخرجهم.

عملت خلال السنوات الخمس الأولى من مسيرتي مستقلًا متولياً الجانب التقني لمشاريع مختلفة. عندها لم يكن قطاع التكنولوجيا في العراق قد نضج بعد، وكانت معظم المشاريع بسيطة نسبياً. انجذبت إلى مجتمع الشركات الناشئة بسبب انخفاض حاجز الدخول إليه وطبيعته ذات المخاطر العالية والمكافآت العالية وطبيعته القائمة على الجدارة. غالباً ما توفر الشركات الناشئة فرص تطوير وظيفي سريعة، وقد استفدت من ذلك أيمًا استفادة، فقد عملت بجد في العشرينات من عمرى لبناء مسيرتي المهنية. وبعد عدة وظائف ومناصب عليا في مجال هندسة البرمجيات، انتقلت إلى القيادة الفنية والإدارية، حيث شغلت وظائف إدارية عددة بما في ذلك المدير التقني لشركة فدشي، وهي منصة للتجارة الاجتماعية تعمل على تحسين تجربة التسوق في العراق. والآن أعمل مديرًا تقنيًا لـDigital Zone (ديجيتال زون)، أكبر منصة عراقية لبيع المنتجات الإلكترونية عبر الإنترنت. لقد شكلت رحلتي رغبة دائمة في التعلم والنمو وبناء حلول تكنولوجية مؤثرة.

## ما هو تقييمكم للقدرات التقنية للقوى العاملة العراقية في سوقنا الحالي، خاصة في تطوير البرمجيات؟

لا بد أن يتطرق إلى أذهاننا نظام التعليم في العراق إذا ما أردنا أن نقيم القوى العاملة فيه، هذا النظام الذي يعد جامدًا وغير عملي ولا يتماشى مع متطلبات سوق العمل الحديث. لقد تعلم العديد من الأشخاص الناجحين في مجال التكنولوجيا في العراق بالاعتماد على أنفسهم، وطوروا مهاراتهم بشكل مستقل عن نظام التعليم الرسمي. تحدِّ صعب آخر نواجهه هو هجرة العقول، هجرة العقول هي مغادرة الأشخاص المتعلمين أو المحترفين من بلد أو قطاع اقتصادي أو مجال معين إلى مكان آخر، عادةً من أجل الحصول على رواتب أفضل أو ظروف معيشية أفضل. رغم كونها ظاهرة عالمية، إلا أنها تمثل مشكلة فريدةً في العراق. وقد حدثت هذه الهجرة على عدة موجات؛ أولاهما في عام ٢٠١٠، عندما غادر العديد من المحترفين في مجال التكنولوجيا العراق إلى بلدان مثل الولايات المتحدة وأستراليا. كان العديد من هؤلاء الأشخاص يعملون في قطاع الاتصالات لدى شركات مثل شركة عراقتنا وأثير.



## كيف يجب أن تتم عملية التوظيف في الشركات التكنولوجية؟

تختلف عملية التوظيف في شركات التكنولوجيا بشكل كبير عن الصناعات الأخرى. بناءً على تجربتي مع شركات مثل ديجيتال زون وفتشي، أفضل بشكل متعمد بين توظيف فريق التكنولوجيا عن عمليات المقابلة التقليدية التي يقودها قسم إدارة الموارد البشرية. نظراً للبيئة المتغيرة بسرعة لسوق المواهب، اعتمدنا نهجاً موضوعياً بالكامل يسند على السوق ويعتمد على البيانات لضمان توافقنا مع واقع السوق.

لذلك نقوم بنشر عروض العمل بطريقة مباشرة، إذ يتضمن كل عرض وصفاً للوظيفة والمسؤوليات، دون الإشارة إلى توقعات الراتب. يسمح لنا هذا باختبار السوق، لرؤية من يتقدم وما هي المهارات التي يطلبونها. نجمع أبناء عملية الاختيار توقعات الرواتب من جميع المتقدمين ونحسب متوسط الراتب ونطافه أيضاً، مما يتاح لسوق المواهب تحديد نطاق الرواتب المناسب.

وتلتها الموجة الثانية في عام ٢٠١٤ التي ادّتها تدهور الأوضاع الأمنية، في حين وقعت الموجة الأحدث في عام ٢٠٢٠ خلال جائحة كورونا. وعلى الرغم من أن العديد من القطاعات واجهت صعوبات أثناء الجائحة، إلا أن قطاع التكنولوجيا ازدهر وشهد نمواً سريعاً في مجالات مثل التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا المالية والتعليمية وخدمات التوصيل. وقد جذب هذا الازدهار العالمي في التكنولوجيا الشركات الدولية، التي قدمت فرصاً ورواتب أفضل، مما دفع العديد من المتخصصين في التكنولوجيا العراقيين ذوي الخبرة العالمية إلى مغادرة البلاد. ونتيجة لذلك، فإن سوق العمل العراقي يزخر بالمبرمجين الجدد، إلا أنه يعاني من نقص في المبرمجين الخبراء.

تعد المهارات التقنية، خاصة البرمجة، مهارات قابلة للتطبيق عالمياً، مما يزيد من تفاقم المشكلة. فالمهندس البرمجي المتمكن من لغة برمجية يمكنه العمل في أي مكان في العالم، مما يجعل الجنسية أموراً غير مهمة. نتيجة لذلك تُضطر الشركات العراقية للتنافس مع الرواتب العالمية للاحتفاظ بالمواهب، وهو أمر صعب بالنسبة للشركات أن يكون لديها مركز إيرادات محلي مع مركز تكاليف عالمي.

## كيف يمكننا التخفيف من تحدي هجرة الكفاءات؟

أعتقد أن الحكومة العراقية يمكن أن تلعب دوراً حاسماً عن طريق جذب شركات التكنولوجيا العالمية لإقامة وجود لها في العراق. نرى أمثلة على ذلك في مصر، حيث تعمل شركات مثل مايكروسوفت-وراك Microsoft-Rackspace-IBM، وفي الأردن، حيث تمتلك شركات مثل اتش بي-HP وديل-Dell وأوراكل-Oracle مكاتب توظف مواهب محلية. إذا استطاع العراق جذب مثل هذه الشركات فسيتيح ذلك للمحترفين المحليين تطوير مهارات فنية وشخصية قيمة.

ومع ذلك، فإن هذا النهج ليس خالياً من التعقيدات. فرغم أن التعرض لهذه الشركات العالمية سيعزز من المواهب المحلية، إلا أنه قد يجعل هؤلاء الأفراد أكثر جاذبية لل里اب العمل الأجانب، مما يزيد من احتمالية مغادرتهم للعراق للحصول على فرص أفضل في الخارج. إنه ليس حلاً بسيطاً وواضحاً، لكنه خطوة ضرورية نحو معالجة هجرة العقول وتطوير نظام تقني أقوى داخل العراق.

## **هل على الشركات العراقية تطوير قدراتها الtechnological داخلياً، أم يفضل أن تُسند هذه المهام إلى تعاقد خارجي سواء محلياً أو دولياً؟ هل عرجتم على مزايا وعيوب كل منهما؟**

إذا كانت التكنولوجيا هي جوهر عمل الشركة أو أصولها الأساسية، فيتحتم عليها تطوير قدراتها التقنية داخلياً. إذ أن إسناد العمل في هذه الحالة ليس بال الخيار الحكيم. فالشركات التي تنشط في مجالات مثل التجارة الإلكترونية أو التكنولوجيا المالية، التي تمثل التكنولوجيا العمود الفقري لأعمالها، من الأفضل لها تطوير قدراتها التكنولوجية داخلياً، فقيمتها تحمن في ملوكيتها الفكرية والتكنولوجية.

أما بالنسبة للشركات التي لا تركز على التكنولوجيا وترغب فقط في الاستفادة منها، يكون التعاقد الخارجي - سواء كان محلياً أو دولياً - الخيار الأمثل عادة - وهناك عدة أسباب لذلك.

أولاًها كون هندسة البرمجيات تتطلب عملاً عميقاً ومعرفة متخصصة، وهو ما تفتقر إليه العديد من الشركات العراقية من حيث توفير بيئة العمل الملائمة. يشمل إنشاء البيئة المناسبة أكثر من مجرد توظيف المواهب، بل يتطلب إعادة تصميم مساحات العمل، وتحديث سياسات العمل، وتحسين الفوائد ودراز المخصصات، وتوفير المعدات الالزمة. وبدون هذه التعديلات يبقى التعاقد الخارجي خياراً عملياً أكثر؛ وثانياً، أن التكنولوجيا تتطلب إدارة متخصصة، فواسع وعمق الخبرات التكنولوجية المطلوبة لتحقيق نتائج هادفة من فريق تقني تصعب الأمر على المديرين غير التقنيين. في ظل غياب القيادة التقنية الماهرة، يصبح التعاقد الخارجي هو الخيار الأكثر ملاءمة.

وفي النهاية تبقى التكنولوجيا أداةً لتحقيق هدف ما، وليس هدفاً بذاته. فإذا لم يكن النموذج الأساسي للأعمال الشركة يتمحور حول التكنولوجيا، فعليها تجنب بناء القدرات التكنولوجية داخلياً.

بمجرد تحديد المرشحين الأكثر تأهلاً، نتخذ قرار التوظيف بناءً على أساس قوية، لضمان توافق المردود المادي مع واقع سوق العمل.

ووفقاً لتجربتنا، إذا كانت الشركة تهدف إلى بناء تكنولوجيا متقدمة أو تحقيق معايير جودة طموحة أو ملائمة للسوق المحلي او الالتزام بمواعيد التسلیم، فيجب عليها التفكير في التوظيف على المستوى العالمي. ومع ذلك، نعطي دائماً الأولوية للمواهب المحلية، ونوجه إلى السوق العالمي فقط إذا كانت المهارات المطلوبة غير متوفرة محلياً.



**تعد المهارات التقنية، خاصة البرمجة، مهارات قابلة للتطبيق عالياً، مما يزيد من تفاقم المشكلة. فالمهندس البرمجي المتمكن من لغة برمجية يمكنه العمل في أي مكان في العالم، مما يجعل الجنسية أموراً غير مهمة. نتيجة لذلك تُضطر الشركات العراقية للتنافس مع الرواتب العالمية للاحتفاظ بالمواهب، وهو أمر صعب بالنسبة للشركات أن يكون لديها مركز إيرادات محلي مع مركز تكاليف عالي.**



## **كيف تؤثر الفجوة بين النظام التعليمي وسوق العمل في العراق على تطوير القوى العاملة، وما الذي يمكن القيام به لمعالجة ذلك؟**

أكثر إجراء مؤثر يمكننا اتخاذها لتحسين الوضع الراهن هو ملائمة النظام التعليمي مع متطلبات سوق العمل، إذ يدرس الطلاب في المناهج الحالية مهارات قديمة عفى عليها الزمن منذ عقود. على سبيل المثال، ما يزال قسم الذكاء الصناعي في الجامعات العراقية يدرس لغة البرولوغ (Prolog) للبرمجة، وهي أداة قديمة حتى أن العديد من مهندسي تعلم الآلة (Machine Learning) الحديثين لم يسبق ان سمعوا بها، فضلاً عن استخدامها. وبالإضافة إلى المناهج القديمة، فإن أساليب التقييم غير عملية على أقل تقدير، ترکز عمليات التقييم على التعلم النظري أكثر من التطبيق العملي. وما يفاقم هذه المشكلة هو افتقار بعض أعضاء الهيئة التدريسية إلى المؤهلات الضرورية للأدوارهم الأكademية. أعتقد أن وجود خبرة عملية سابقة في المجال يُعد معياراً واقعياً لأعضاء الهيئة التعليمية في المجالات التطبيقية.

استجابة النظام التعليمي لمتطلبات السوق من شأنه أن يغرّب المناهج القديمة، ويحسن أساليب التقييم، ويرفع من كفاءة الهيئة التدريسية. جزء أساسي من هذا التحول هو تطبيق التقييمات الفائمة على المخرجات، مع التركيز على ما يمكن للطلاب تحقيقه عملياً بدلاً من ما يحفظونه.

إحدى القضايا الحرجية الأخرى هي التفاوت بين التعليم المهني والتعليم العالي في العراق. فنسبة الذريجين المهنئين مقارنةً بالأكاديميين غير متوازنة، مما يظهر نقصاً في التخطيط الحكومي لاحتياجات سوق العمل، رغم أن التعليم لا يزال خدمة عامة اجتماعية. فعلى سبيل المثال، تعد ألمانيا، الرائدة في الهندسة والصناعة والتكنولوجيا، نموذجاً حيث يتخرج عدد أكبر من الطلاب من المعاهد المهنية مقارنة بالجامعات، مما يوفر نموذجاً يمكن للعراق الاستفادة منه.

## **ما الذي يميز توظيف الأشخاص المستقلين في العراق عن توظيف الأشخاص المستقلين أو الوكالات على المستوى العالمي؟**

توظيف الأشخاص المستقلين العراقيين يسهل عملية التواصل، وببساطة إجراءات الدفع، ويقلل من الجهد المطلوب لشرح السياق المحلي والمعايير. لكن في نفس الوقت، يقيّد بالمواهب المتوفّرة محلياً.

بالنسبة للمشاريع التي تتطلب سياقاً محلياً (مثل المحتوى أو واجهات المستخدم باللغة العربية)، ترحب كفة المواهب المستقلة العراقية على غيرها، من الضروري أن نذكر أن الاستعانة بعوامل خارجية تهدف إلى العثور على المواهب المناسبة لمهام محددة؛ ولا يمكن استخدام هذه الطريقة لبناء فريق الشركة أو ثقافتها.

## **لقد ذكرت أنه إذا كانت قيمة الشركة الناشئة تكمن في التكنولوجيا، فيجب عليها الاستثمار في المواهب التقنية المحلية أم تستعين بعوامل خارجية للمواهب التقنية؟ كيف يمكنك إدارة هذا الأمر، في ظل النقص الكبير في العراق في كبار المتخصصين في مجال البرمجيات؟**

دائماً ما نولي الأولوية للمواهب المحلية في كل فرصة عمل نعلن عنها. وبها أن نموذج عملنا هرنٌ ويقبل العمل عن بعد، لا يقف الموقف الجغرافي عائقاً، مما يتيح لنا التوظيف من جميع أنحاء العراق.

كما وجعلنا التعلم المستمر جزءاً أساسياً من عمليات القسم التقني لدينا. فالشركة تتکفل بشكل كامل بتوفير مصادر التعلم، مثل الدورات والمقالات والدورس، شريطة أن تتماشى مع أهدافنا الاستراتيجية. كجزء من دورة تطويرنا، نضمن أن كل عضو في الفريق ينمو ويتعلم يومياً، مؤكدين على أن التعلم المستمر ليس مجرد خيار بل هو أمر أساسى لنجاحنا.

من ناحية المهارات المحددة، سيكون هناك حاجة إلى مختصين تقنيين عموميين أكثر من الخبراء ذوي التخصصات الدقيقة. سيشهد السوق طلباً كبيراً على مطوري الويب، ومطوري تطبيقات الهواتف المحمولة، ومطوري الواجهة الأمامية، وغيرهم من يمكنهم العمل عبر مختلف المنصات التكنولوجية. إلى جانب ذلك، سيكتسب أدوار ناشئة مثل مهندسي أمن التطبيقات، ومهندسي الحوسبة السطحية، ومهندسي البيانات أهمية متزايدة.

## هل يشهد النظام العراقي تحولاً رقمياً حقيقياً؟

رغم وجود مبادرات تهدف إلى تحويل النظام العراقي رقمياً، إلا أنها مشتتة وغير متكاملة تماماً. لا يمكن تحقيق التحول الرقمي الحقيقي من خلال جهود متفرقة، بل يجب أن يتعاون الجميع في إطار خطة موحدة. يجب أن تكون استراتيجية التحول الرقمي ناجحة وواضحة وذات رؤية مستقبلية، لأن ما نقوم ببنائه الآن هو أساس البنية التحتية الرقمية الوطنية في العراق. بمجرد إنشاء هذه البنية التحتية، سيكون من الصعب للغاية إجراء تغييرات كبيرة لاحقاً.

يمكنا بالفعل رؤية أمثلة لهذه التحديات على مستوى العالم. على سبيل المثال، لا يزال القطاع المصرفي في الولايات المتحدة يعمل على أنظمة قديمة. إذا أنشأ العراق بيته التحتية دون تخطيط مدروس، فسوف يواجه تحديات مماثلة في المستقبل.

أحد التحديات الرئيسية هو أن كلاً من السلطتين التشريعية والتنفيذية تفتقران إلى فهم واضح لها هو مطلوب لتحقيق تحول رقمي فعال. ولكن ينجح هذا التحول، يجب أن تأتي المبادرة من أعلى المستويات الحكومية وأن تغطي جميع جوانب الاقتصاد، وكذلك القطاعين العام والخاص.

## هل تعتقدون أن معدلات الرواتب لمطوري البرمجيات في العراق عادلة بالنظر إلى السياق المحلي والعالمي؟

تعتبر رواتب العاملين في قطاع التكنولوجيا على المستوى المحلي، وخاصة في تطوير البرمجيات، فرضية للغالية. أرى أن مطوري البرمجيات يصلون على أجور تصنف من الأفضل في البلاد.

إلا أن الوضع مختلف على المستوى الإقليمي. إذ تُعد سوريا وإيران من الدول ذات الأجور الأدنى للمطورين، بينما تقدم دول مثل الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية رواتب تنافسية في المقابلة مع المتحدة وأوروبا، التي تحتل المرتبة الثانية عالمياً من حيث الأجور. وبالطبع يتصدر المطورون في الولايات المتحدة أعلى الرواتب عالمياً. يواجه العراق في هذا المشهد صعوبة في المنافسة إقليمياً، حيث يقع بين مصر والإمارات العربية المتحدة. تعاني الدول النامية من عوائق كبيرة في جذب المواهب التقنية والحفاظ عليها، خاصة عندما تكون الفجوات في الأجور بهذه الحدة.

## ما هي الوظائف والمهارات التقنية الأكثر طلباً في العراق خلال العقد القادم، وهل العرض الحالي من المواهب كافٍ لتلبية هذا الطلب؟

من منظور اقتصادي كلي، سيتطلب السوق العراقي المزيد من منفذى البرامج الجاهزة أكثر من مطوري البرامج من الصفر. كاقتصاد نام متاخر في التحول الرقمي، لن يترك اهتمامنا على إعادة اختراع العجلة، بل على تطبيق الحلول الجاهزة والمختبرة والمحدثة باستمرار.

إحدى المجالات الرئيسية التي ستشهد طلباً كبيراً هي أدوار تكامل الأنظمة، حيث يقوم هؤلاء المتخصصون بإدارة وتخصيص وتطبيق وتدريب الموظفين على أنظمة تخطيط الموارد المؤسسية (ERP). كما سيلعب موزعو البرمجيات كخدمة (SaaS) دوراً هاماً، حيث تعتمد الشركات بشكل متزايد على البرامج الجاهزة المتأصلة من خلال شراكات مع الموزعين أو الحلول البيضاء (White Label).

يمكن لكل عضو في الفريق اختيار البقاء في المسار المفضل له، حيث تدرج مستويات النمو من مبتدئ إلى متوسط ثم إلى مستوى خبير. وبذلك، لا يحتاج الموظفون للانتقال إلى الإدارة لزيادة رواتبهم، حيث يوفر كل مسار فرطاً للنمو والتقدم.

يُقسم هذه المسارات لأن كل دور يتطلب مجموعة مختلفة من المهارات والعقليات. لم يتم اعتماد نموذج المسارات الثلاثة على نطاق واسع في منطقة الشرق الأوسط، وغالباً ما تكون هيكليات فرق وأقسام التكنولوجيا غير متطورة وسطوية.

## ما هو الدور الذي ترون أن الذكاء الاصطناعي سيلعبه في شركات التقنية العراقية؟ هل يجب على الشركات اعتباره ضرورة ذات أولوية، أم أنه لا يزال يعتبر إضافة متفرقة؟

الأفراد والشركات في العراق على استعداد لاستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي، حيث ظهرت هذه التقنيات لتكون سهلة التبني من المستهلكين النهائيين ولا تتطلب شروطًا مسبقة خاصة لاعتمادها. ومع ذلك، فإن استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي يختلف عن بنائها وتطويرها، وهنا تصبح، فالإجابة أكثر تعقيداً. الغالية العظمى من الشركات غير مستعدة بعد لتطوير حلول ذكاء اصطناعي، حتى وإن توفرت بعض الأساسيات.

يعتمد تطوير الذكاء الاصطناعي على ثلاثة أعمدة أساسية: البيانات، القدرة الحاسوبية، والخوارزميات. ورغم أن الخوارزميات متاحة بسهولة عبر الإنترنت، فإن نقص البيانات الكافية يمثل عقبة كبيرة أمام تطوير الذكاء الاصطناعي. فبدون بيانات، لا يمكن لللة التعلم. ونظراً لأن العراق لم يشهد تدولاً رقمياً كاملاً بعد، هناك نقص في البيانات المهيكلة والقابلة للاستخدام، مما يجعل من الصعب على معظم الشركات السعي وراء تطوير الذكاء الاصطناعي.

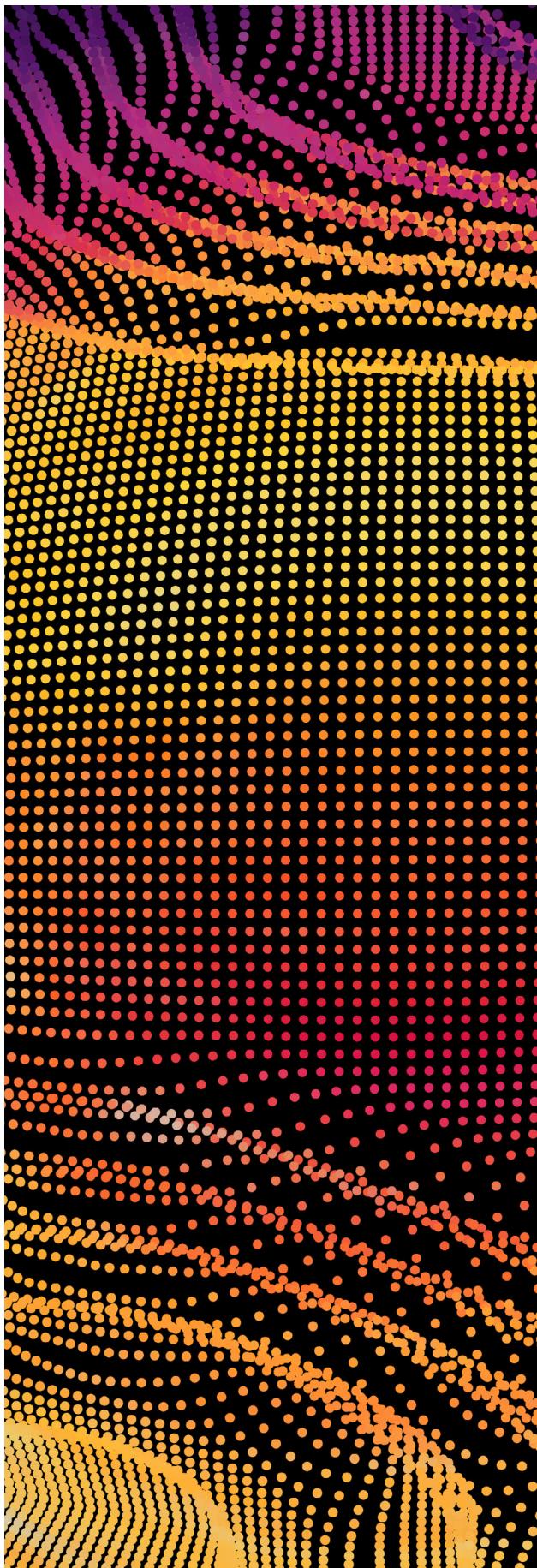
## هل يمتلك المدراء العراقيون المهارات والمعرفة التقنية الكافية لقيادة فرق تقنية في مجال تطوير البرمجيات؟

ساهمت هجرة الكفاءات في العراق في حدوث نقص كبير في الكفاءات العالية، مما يصعب تطوير مدراء مهارة في القطاع التقني. بالإضافة إلى ذلك، فإن التمييز في تطوير البرمجيات يتطلب شخصية وأسلوب حياة مختلفين تماماً، ولا ينطاط بالضرورة مع مهارات إدارة الأشخاص والقيادة. كنت دائناً لأؤمن بأن إيجاب مهندس موهوب على الانتقال إلى وظيفة إدارية فقط بسبب وصوله إلى سقف السلالم الوظيفي هو هدر للموهبة النادرة. في أدواري الحالية والسابقة كمدير تقني، قدمت هيكلًا تنظيمياً بثلاث مسارات مهنية داخل الفريق التقني: المساهمة الفردية، القيادة التقنية، والإدارة التقنية.

٦٦

من منظور اقتصادي كلي،  
سيطلب السوق العراقي المزيد  
من منفذى البرامج الجاهزة  
أكثر من مطوري البرامج من  
الصغر. كاقتصاد ناٍم متاخر  
في التحول الرقمي، لن يتركز  
اهتمامنا على إعادة اختراع  
الجاهزة والمخبرة والمحدثة  
باستمرار.

٦٧



ولكن تبقى هناك استثناءات، فالشركات الكبيرة، وخصوصاً في قطاعي الاتصالات ومزودي خدمة الإنترنت، تمتلك البنية التحتية والبيانات التي تتيح لها الاستفادة من الذكاء الاصطناعي. فقد دمجت هذه الشركات التقنية في عملها منذ البداية، مما مكنتها من جمع البيانات واكتساب القدرة الحاسوبية اللازمة لاستكشاف حلول الذكاء الاصطناعي.

على المستوى العالمي، تتبع مسيرة تطور الذكاء الاصطناعي خمس مراحل: التحول الرقمي، البيانات الضخمة، إنترنت الأشياء-TIoT، الروبوتات، وأخيراً الذكاء الاصطناعي. ولكي يتمكن العراق من تطوير الذكاء الاصطناعي والاستفادة منه بشكل كامل، سيتعين عليه المروء ب بهذه المراحل بالتسلاسل.

## هل هناك خطر حقيقي من أن يحل الذكاء الاصطناعي محل الوظائف في العراق، أم أنه يمثل فرصة لخلق وظائف جديدة وصناعات جديدة؟

كما هو الحال مع أي تقدم تقني، فإن الذكاء الاصطناعي سيقوم حتماً باستبدال بعض الوظائف الحالية وخلق وظائف جديدة. يمكن السر في أن يبقى الأفراد على اطلاع دائم، ويفاكروا الاتجاهات العالمية، ويبدؤوا مهاراتهم باستمرار لتجنب التخلف عن الركب. ومع ذلك، من المرجح أن يكون تأثير الذكاء الاصطناعي على العراق أقل وضوحاً من تأثيره في أجزاء أخرى من العالم، ويرجع ذلك أساساً إلى نقص البنية التحتية اللازمة لذكاء الاصطناعي لإحداث تغيرات كبيرة. فالكثير من الأدوار التي يتم استبدالها بالذكاء الاصطناعي في بلدان مثل الولايات المتحدة غير موجودة أساساً في العراق.

في القطاع العام العراقي، حيث يعمل حوالي ٧٠٪ من الموظفين في وظائف زائدة عن الحاجة، تتجاوز التحديات الذكاء الاصطناعي. فلا حاجة إلى الذكاء الاصطناعي لاستبدال هذه الوظائف الزائدة، بل يمكن للتحول الرقمي والإدارة الجديدة أن يظهراً بوضوح أن العديد من هذه الوظائف غير ضرورية. أما بالنسبة لـ ٣٪ المتبقية من موظفي القطاع العام، فإن بعض الأدوار يمكن أن تُستبدل بحلول برامجية متوفرة منذ تسعينيات القرن الماضي.

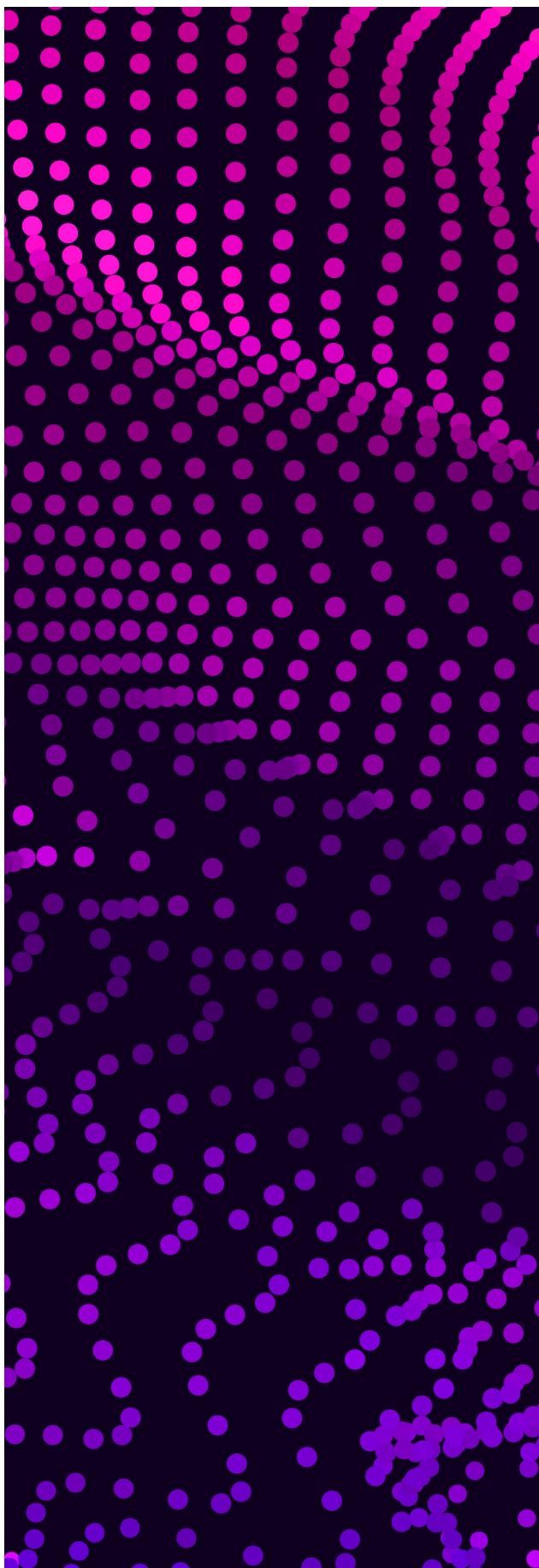
وهذا يشير إلى أن الذكاء الاصطناعي ليس في الوقت الراهن عامل اضطراب رئيسي في القطاع العام العراقي. بدلاً من ذلك، سيكون للتحول الرقمي والإدارة الجديدة تأثير أكبر على إعادة هيكلة القوى العاملة ورأس المال البشري داخل المؤسسات الحكومية.

أما بالنسبة للقطاع الخاص، ورغم أنه يسعى باستمرار إلى تحسين الكفاءة، إلا أنه لا يزال صغيراً نسبياً ويفتقر إلى الدعم اللازم للتأثير بشكل كبير على الاقتصاد أو سوق العمل. قد يعزز الذكاء الاصطناعي الكفاءة ويخلق بعض الأدوار الجديدة في صناعات محددة، لكن تأثيره العام على التوظيف في العراق سيبقى محدوداً على المدى القصير.

## ما رأيكم في الوضع الحالي لبرامج دورات التدريب على الذكاء الاصطناعي في العراق؟ وهل هي كافية لتلبية الاهتمام وال الحاجة المتزايدة لمهارات الذكاء الاصطناعي؟

بينما توجد بعض البرامج والدورات التدريبية المقبولة للذكاء الاصطناعي، يبدو أن العديد منها موجود لأغراض التباهي أكثر من النتائج العملية. هناك ترکيز دولي واضح على ورش عمل الذكاء الاصطناعي، والعراق يبذُّل جهوداً في هذا الاتجاه. ومع ذلك، نحن في الوقت الحالي نبني عرضاً أكبر من الطلب الفعلي لمهارات الذكاء الاصطناعي في السوق المحلية.

ويطرح هنا السؤال: ماذا سيفعل خريجو هذه البرامج؟ لقد قام بعض الأفراد حتى بتغيير مسارتهم المهنية من أجل الذكاء الاصطناعي، ومع ذلك لا يوجد طلب كافٍ في السوق لاستيعاب هؤلاء المحترفين الجدد. من المهم أن نلاحظ أن اتباع الاتجاهات العالمية دون مراعاة الاحتياجات المحلية ليس بالنهج المستدام. تصبح دور ورش العمل وبرامج التدريب ذات معنى فقط عندما تندرج في استراتيجية أوسع — استراتيجية تنسق بين الجامعات والشركات وبيئة الأعمال لضبط المخرجات التعليمية لتناسب مع احتياجات السوق المستقبلي.





مقابلة لمجلة  
مشهد الاعمال العراقي

# مصطفى سلام

## مؤسس مشارك والرئيس التنفيذي، كورسي - Corrsy

يُصدِّبُنا السيد مصطفى في هذه المقابلة عبر محطات رحلته في ريادة الأعمال والابتكار في قطاع التعليم العراقي ويتطرق إلى تأثير التجربة التعليمية الفنلندية على تطوير منصة كورسي وأثرها الأوسع على التعليم في العراق. ويسرد التحديات التي يواجهها قطاع التعليم، مثل تقديم التعليم بجودة عالية والتکاليف وثمار النظام التعليمي وشح التعاون في هذا المجال. ثم يطّلّعنا السيد مصطفى على رؤيته حول بيئة الاعمال والاستثمار العراقي، ويختتم بخططه لكورسي المستقبلية.

السيد مصطفى سلام هو رائد أعمال ذو خلفية في الهندسة والأعمال التجارية، هاجر بعد حصوله على شهادة البكالوريوس في هندسة النقل والطرق من الجامعة المستنصرية إلى فنلندا وأسس هناك أول شركة ناشئة له انتهت بمعالجة تحديات التوظيف للأجيال. ساعده مشاريعه الرياضية على اكتساب مهارات ومعرفة في مجال الأعمال وفهم عن مختلف الأسواق. في عام ٢٠٢٢، أسس كورسي، وهي منصة تقدم محتوى تعليمياً رسمياً من خلال التكنولوجيا الحديثة.

من خلال دراسة متعمقة للتعليم العراقي، وجدنا أن الطلاب العراقيين يدرسون تحت ضغوط نفسية من المجتمع وعائالتهم لتحقيق أعلى الدرجات الممكنة في الامتحانات النهائية. وعلى سبيل ذلك، يلجأ العديد من الطلاب إلى الدروس الخصوصية، التي يعيش مدرسوها عادةً إلى تبسيط المواد قدر الإمكان وتشجيع الحفظ بدلاً من التعلم. نتيجة لذلك، وضع المدرسوون نصائح وديلاً لمساعدة الطلاب على الحفظ وإيجاد الطول. وبذلك يتخرج لدينا كل عام دفعات من الطلاب يحرزون درجات عالية، إلا أنهم يفتقرن جل الافتقار إلى المهارات المطلوبة في سوق العمل، مثل التفكير النقدي وحل المشكلات والتواء. أضافة لذلك، عندما يجد المعلمون أسرع الطرق لحفظ المواد واجتياز الامتحانات، يزيد الطلب على هذه الدروس الخصوصية وتترفع التكاليف ارتفاعاً مطرداً، حتى أصبحت الدروس الخصوصية مكلفة جداً. وتضغط المدارس على الطلاب من جهة أخرى بمحاطتها بمعدلات نجاح عالية منهم.



## في البداية نود معرفة المزيد عنكم وعن سيرتكم المهنية.

اسمي مصطفى سلام، ولدت وترعرعت وتلقيت تعليمي في العراق. أنا واحدٌ من العراقيين الذين قاسوا الظروف الصعبة التي حلّت بالبلاد قبل وبعد عام ٢٠٠٣، غادرت العراق في عام ٢٠١٠ وانتقلت إلى فنلندا لاجئاً، حيث ساعدت في تأسيس منظمة تُدعى "Startup Refugees". كانت المنظمة تقدم تدريبات للأجئين الذين يطّلون إلى فنلندا وتعالج تحديات التوظيف التي يواجهها المهاجرون. كان متوسط الوقت الذي يستغرقه المهاجر للعثور على وظيفة في فنلندا هو ست سنوات، إلا أن النموذج الذي صممته نجح في اختصارها إلى تسعه أشهر.

فتح لي هذا العمل آفاقاً جديدة وساعدني في بناء علاقات مع شركات كبيرة وأشخاص لهم دور فعال في فنلندا، وعلمني كيف أبني شركة ناشئة. وبالتالي شاركت في مختلف المشاريع التجارية في فنلندا وأطلقت مشاريع عدّة عبر أوروبا. كما عملنا على مبادرات تتعلق بالمهاجرين في العراق والأردن، لدعم المهاجرين إلى أوروبا والعائدين إلى أوطانهم أيضاً.

شمل نطاق عملنا إما توفير فرص العمل، تمكين اللاجئين من بدء مشاريعهم الخاصة أو تزويدهم بالمهارات اللازمة لدخول سوق العمل. وبمرور الوقت نمت المنظمة وامتد الدعم لآلاف المهاجرين.

وفي غضون أربع سنوات أتيحت لي الفرصة للقيام بكل شيء، بدءاً من المهام العملية وصولاً إلى قيادة المؤسسة. هناك عاملان دفعاني إلى الأعمال. الأول هو روحى الريادية؛ فقد كانت دائمًا جزءاً من طبيعتي. فقد كنت أمثلك برج إنترنت في عام ٢٠٠٧ عندما كان الإنترت لا يزال في مراحله الأولى في العراق. والثاني هو شغفي بجودة التعليم، ولهذا أشعر بال الحاجة إلى رد الجميل للمجتمع العراقي من خلال التركيز على التعليم وريادة الأعمال. بدأنا بالدخول إلى قطاع التعليم العراقي، وبما أن فنلندا تمتلك أفضل نظام تعليمي، حملنا المبادئ التعليمية الفنلندية والتحديات التي يواجهها التعليم العراقي، وأخذنا نوائب بين كل النظمتين لبناء منتج يتناسب مع نظام التعليم العراقي.

**قمنا بتطبيق ثلاثة مبادئ رئيسية من نظام التعليم الفنلندي: أولاً، التعلم من خلال الألعاب؛ ثانياً، التعلم الجزيء الذي يهدف إلى تقسيم الدروس الكبيرة إلى مواد أصغر وأكثر قابلية للفهم؛ ثالثاً، السرد القصصي.**



### **إلى جانب توفير تجربة تعلم ممتعة للمستخدمين، هل نظام كورسي مناسب لمساعدة الطالب على اجتياز الامتحانات والحصول على درجات عالية؟**

يُركز نظام التعليم الفنلندي على التعلم، في حين يركز نظام التعليم العراقي على اجتياز الامتحانات. في منصة كورسي، نجمع بين كل النهجين، مما يساعد الطالب على تعلم المادة واكتساب المهارات الالزمة، وفي الوقت ذاته تحقيق درجات عالية. نسعى في كورسي لتحقيق ثلاثة أهداف من خلال أي محتوى نقدمه: النجاح والتعلم والاستمتاع.

ولكن يبقى بناء الثقة مع الجمهور، وخاصة مع طلاب السادس الإعدادي، أمراً صعباً. أحد التحديات هو أن المخترطين في قطاع تكنولوجيا التعليم يرددون للدروس الخصوصية والمعلمين المشاهير، وهو أمر منطقي في الساحة التجارية. لذلك أصبح كسب ثقة الطلاب تحدياً يتطلب زيادة الوعي لدى الطلاب وأولياء أمورهم على دد سواء.

السلبية هنا هي أن العديد من الشباب اليوم يفضلون ترك الدراسة والدخول إلى سوق العمل في سن مبكرة لأن التعليم لا يوفر فرصاً لتطوير المهارات أو التوظيف في المستقبل.

لمواجهة هذه التحديات، أنشأنا منصة "كورسي" التي تسعد الطالب على التغلب على هذه التحديات والحصول على تعليم عالي الجودة.

### **هلا أخبرتنا عن نموذج العمل الخاص بمنصة كورسي**

أصبحت تكلفة الدروس الخصوصية باهظة جداً للطلاب العراقيين، حيث تصل إلى مليون دينار عراقي لكل مادة. بالإضافة إلى ذلك، لا تكون نتائج التعلم ملموسة لأن الطلاب يدرسون في الغالب لاجتياز الامتحانات والحصول على درجات عالية بدلاً من التعلم واكتساب مهارات جديدة. لذلك أردنا من خلال منصة كورسي إعادة تقديم هذه المواد الدراسية الجافة بطريقة تساعدهم على التعلم، واجتياز الامتحانات، والاستمتاع بالدراسة.

قمنا بتطبيق ثلاثة مبادئ رئيسية من النظام التعليمي الفنلندي:

**أولاً**، التعلم من خلال الألعاب، حيث يوفر التطبيق منافسة بين الطالب ونظام نقاط.

**ثانياً**، التعلم الجزيء (Micro-learning)، الذي يهدف إلى تقسيم الدروس الكبيرة إلى مقاطع أصغر وأقصر لمساعدة الطالب على استيعاب المحتوى بسهولة وفي وقت أقل.

**وثالثاً**، السرد القصصي، الذي يساعد الطالب على فهم المحتوى بشكل أفضل.

بال التالي، تقدم المنصة هذه المواد التعليمية بشكل متخصص يشجع على المنافسة وجمع النقاط بأسعار أقل 10 مرة من أقرب منافس لنا في هذا المجال. على سبيل المثال، نقدم جميع الدروس مقابل ... دينار عراقي، بينما يقدم أقرب منافس لنا المنهج الكامل بمليون دينار عراقي. ولتوسيع نطاق الوصول وجعل التعلم متاحاً لجميع الطبقات الاجتماعية والاقتصادية، سُلطنا قريباً نظام دفع بالأقساط.

أما بالنسبة لريادة الأعمال نفسها، فلا أعتقد أنه يمكن تعليمها بالكامل، لأنها في جوهرها عقلية. لكن آمل أن نتمكن في النهاية من توفير وتعليم جميع المهارات الرياضية الأساسية. لكن مع الأسف لا يُركز النظام التعليمي العراقي على أساسيات ريادة الأعمال، مثل الإدارة المالية وبناء العلاقات. تُعد فنلندا واحدة من أنجح الدول في مجال التعليم، ويرجع سبب هذا النجاح إلى اعتمادها على العمل الجماعي في الدروس والواجبات، إذ يساعد هذا الطالب على إيجاد أفضل وأسرع الحلول للوصول إلى أهدافهم. نحن نفتقر إلى العمل الجماعي، وهو عامل يساهم بشكل كبير في تراجعنا.

أدرك الطلاب أهمية التعلم في السنوات الأخيرة، خاصة مع تناقص فرص التوظيف خصوصاً في المجالات الطبية. على سبيل المثال، قبل عشر سنوات كان من غير الشائع أن ينتقل الأطباء إلى القطاع الخاص وبدؤون أعمالاً خارج المجال الطبي، أما اليوم، يعمل الأطباء من مختلف التخصصات في أعمال غير طبية وفي مجالات مختلفة. يُشير هذا التحول إلى أن نظرة الطلاب لقطاع الصحة والتوظيف الحكومي قد تغيرت تغيراً جذرياً. لذلك أعتقد أن التغيير الداخلي أقوى وله تأثير أكبر من التأثير الخارجي. هذا التغيير يحدث بالفعل داخل المجتمع العراقي، بينما شجعه نحن من الخارج.

## ذكرتم سابقاً أنا لدينا جميعاً روح ريادة الأعمال بداخلنا، هل تعتقد أن ريادة الأعمال شيء يمكن تعلمه؟

عندما نتحدث عن الذكاء الاصطناعي وเทคโนโลยياً هدا الذكاء اليوم، ندرك أن أي تقنية متاحة لمساعدتنا على تحسين عملياتنا وتعزيز خدماتنا ستُدمج في منصتنا ونظامنا. لنكون واقعيين وصادقين، لم ندمج أي تطبيقات للذكاء الاصطناعي في نظامنا. يدفع العديد من رواد قطاع تكنولوجيا التعليم استخدام الذكاء الاصطناعي لجذب المستثمرين. في كورسي، نرغب بالتأكيد في استغلال الذكاء الاصطناعي. ولكن يبقى السؤال: هل ستتوفر هذه التقنية جميع الحلول للتحديات التي نواجهها في قطاع التعليم؟ الإجابة ببساطة هي لا.

نعالج حالياً قضيّاً نفسية واجتماعية، بالإضافة إلى سلوكيات الطلاب، وقد استفدنا من الذكاء الاصطناعي في تبسيط وتقليل الخطوات في عملياتنا، فقد استخدمنا تقنياته مثلاً في تقليل الوقت المطلوب لتقسيم وتصنيف وإعادة تشكيل المنهج العراقي، والذي يرّاجع في النهاية من خبراء تعليميين فنلنديين في كورسي، لإنتاج المحتوى التعليمي النهائي. وبمساعدة الذكاء الاصطناعي، تقلصت هذه العمليات من أسبوعين إلى يومين.

المعرفة بشكل عام متاحة من خلال مدركات البحث، ويوتيوب، ChatGPT، لكن المهارات الاجتماعية والعقلية مختلفة. دورنا كمعلمين ومدافعين عن التعليم هو غرس هذه البذور في هذا الجيل والأجيال القادمة، نتعلم شيئاً جديداً كل يوم، سواء كانت مهارات متعلقة بالعمل أو اجتماعية. نعزز في كورسي المهارات الاجتماعية والعقلية كأساس لتعلم مهارات جديدة وتطوير الذات.

نعمل في كورسي على تطوير عقلية حل المشكلات، التي تساعد طلابنا على التغلب على التحديات اليومية في العمل والحياة الشخصية. بالإضافة إلى ذلك، تُعد مهارات التواصل أمراً أساسياً، حيث تساعدنا على نقل أفكارنا للآخرين وفهم أفكارهم فهماً عميقاً ودقيقاً. إن المنهج التعليمي الحالي مصمم لتطوير هذه المهارات، لكن التركيز من متعاطي هذا المنهج يميل إلى أن ينحصر في الحصول على درجات عالية.

من جهة أخرى، يدرس معظم الطلاب العراقيين ويستعدون للامتحانات في اليوم الذي يسبقه فقط ولتحقيق نتائج مرضية في وقت قصير، يُجبرون على التفكير مثل رواد الأعمال لإيجاد حلول عملية. وهذا السلوك فيرأيي وهو النجاح دون الفهم الفعلي، هو مهارة في حد ذاته. بالإضافة إلى أن المواعيد النهائية والامتحانات والواجبات، خاصة الامتحانات النهائية في الصف السادس الاعدادي، تدفع الطلاب إلى تنظيم هوازدهم ووقتهم للوصول إلى أهدافهم. لذا، فهم رواد أعمال دون أن يدركون ذلك حتى!

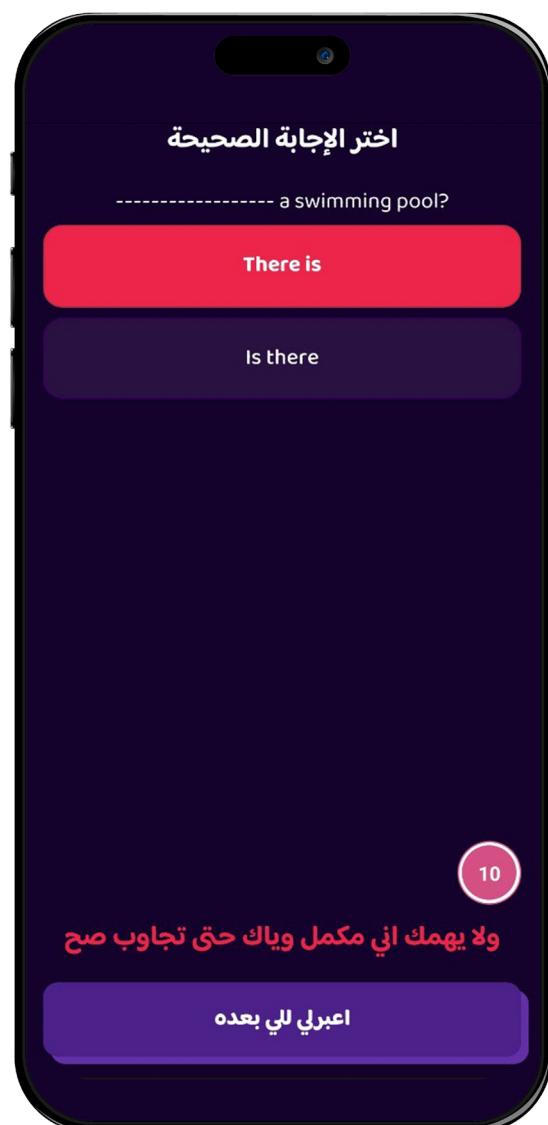
**يرق طموحنا إلى أن يصبح  
كورسي بمثابة "مدرس خارق"  
يمكن للطلاب التواصل معه،  
والحصول على نصائح منه،  
وتحسين أدائهم التعليمي.**

أحد المبادئ الأساسية للتعليم الفنلندي هو التركيز على تعليم الفرد بدلاً من المجموعة. لذلك يرقى طموحنا إلى أن تصبح كورسي بمثابة "مدرس خارق" يمكن للطلاب التواصل معه، والحصول على نصائح منه، وتحسين أدائهم التعليمي. يمكننا استغلال الذكاء الاصطناعي لتحسين نتائج الدراسة وتخصيص أساليب التدريس، حتى يتعلم الطالب بطريق مختلفة بناءً على احتياجاتهم وأنماط تعلمهم.

## **أغلقت منصة كورسي جولة استثمارية مبتدئة بقيمة ٥٠٠,٠٠٠ دولار. كيف كانت تجربتكم في تأمين هذه الجولة؟**

مؤسس لمنصة كورسي، طموحي هو جلب التجربة التعليمية الفنلندية إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وخاصة العراق. لا يمكن للخبراء الفنلنديين ولا أنا وحدي نقل المهارات مثل العمل الجماعي والتواصل. نحتاج إلى وسيط يملك الخبرة الفنلندية وفهمًا عميقًا للسياق العراقي، حيث يكمن هنا المفتاح لنقل التجربة الفنلندية إلى العراق. وهنا يأتي دور فريق كورسي في الصورة.

لقد تعلمت الكثير عن بيئه الاعمال العراقية خلال رحلاتي، فالعراق بلد ناشئ من الناحية الاستثمارية، ومشهد الشركات الناشئة في العراق غير شائع عالمياً، مما يضع تحديات كبيرة أمامنا وأمام جميع العاملين في هذا المجال. ورغم الفرص التجارية العديدة المتاحة في السوق، إلا أننا ما زلنا نفتقر إلى المهارات اللازمة لتسويق أنفسنا، ولا يقوم سوى عدد قليل بمبادرات للاستفادة من هذه الفرص. كما أن عدد رواد الأعمال والمستثمرين المهتمين بالدخول في مجال التكنولوجيا محدود. تبني بيئه الاعمال فقط عندما يكون لدينا قصص نجاح كافية.



**يدرس على منصتنا اليوم  
٥٠٠,٠٠ طالب عراقي مسجلين  
عليها، ومعدل النمو عال جداً.  
حققنا في عام ٢٠٢٣ عشرة  
أضعاف ما حققناه في العام  
السابق، ونتوقع ذات النمو  
لهذا العام. هذا يساعدنا  
بالتأكيد على التحرك في السوق  
العربي ويقربنا من عملائنا.**

## كيف تنظر منصة كورسي إلى حالة الشراكات الحالية في بيئة الاعمال العراقية؟

في كورسي، نحن منفتحون على التعاون مع رواد بيئة الأعمال الآخرين. في الواقع، غالباً ما نجد الجسور مع العديد من هؤلاء المؤثرين لبناء شراكات جديدة. إلا أن هذه الشراكات لا ترى النور في معظم الأحيان. إذ يفضل رواد بيئة الاعمال العراقية العمل بمفردهم، وبالتالي يفتقرن إلى روح الفريق والتعاون. التغيير هو نتيجة جماعي من جميع الرواد في ساحة العمل، لا المبادرات الفردية التي تستثنى الآخرين.

منصة كورسي لا تتحدى أو تنافس أي شخص في السوق العراقي لأن السوق واسع وغني وهناك مجال للجميع. نطمح في كورسي إلى أن تكون جزءاً من بيئة أعمال حيوية يؤدي كل الأطراف فيها دوراً. سيعود هذا بالنفع على المستخدمين النهائيين وكذلك المؤثرين المضططعين في هذا المجال. إن الطريق للنمو معًا هو من خلال مشاركة المعرفة والمهارات فيما بيننا.

تشمل التحديات الأخرى نقص الفهم من قبل المستثمرين الأجانب دول العراق، مما يلغى فرص الاستثمار المحتملة في البلاد. غالباً ما نركز في اتجاه معين، مع إلقاء المزيد من الاهتمام للتسويق الخارجي، بينما نهمل التسويق الداخلي، نركز أيضاً بشكل أساسي على إنشاء التطبيقات، مع تجاهل ثروة من الأمهار التجارية المتعلقة بالأجهزة التي يمكن احتضانها وتنميتها لتصبح شركات تصنيع ناجحة.

في هذه الجولة الاستثمارية، لم أكن أبحث عن الدعم العالمي فحسب، بل أيضاً عن الإرشاد والتوجيه. استشعرت EQIQ إمكانيات أعمالنا وأمنت بهدفنا كمنصة تعليمية، وكان ذلك خطوة مهمة نحو تأمين هذه الجولة. وأيضاً حصلنا على استثمار من شخصية رائدة في فنلندا لديها استثمارات متعددة في مجال تكنولوجيا التعليم حول العالم. وأخيراً، اقتربنا من مستثمر مخاطر يومن شدبة بأن التعليم سيصنع التغيير في العالم.

سمعة وخبرة EQIQ في السوق العراقي، إلى جانب معرفة المستثمرين الفنلنديين الرائدين ودعم المستثمر المخاطر، كلها عادت علينا بفوائد جمة تتجاوز كونها مجرد تمويل نقدي. أنا واثق في مستقبل كورسي، إذ يدرس على منصتنا اليوم ... طالب عراقي مسجلين عليها، ومعدل النمو عال جداً. حققنا في عام ٢٠٢٣ عشرة أضعاف ما حققناه في العام السابق، ونتوقع ذات النمو لهذا العام. هذا يساعدنا بالتأكيد على التنقل في السوق العراقي ويقربنا من عملائنا.

## ما هي خطط ڪورسي للمستقبل؟

ما جاءت به منصة ڪورسي هو شيء مختلف وجديد. تكمن رؤيتنا في ڪورسي بتوفير تعليم عالي الجودة مصدوب بمعنعة التعلم، وثمرته النجاح، متاح لـ أي شخص يمتلك هاتفًا وخدمة إنترنت، وكل ما نقوم به يتماشى مع هذه الهدف. نحن ندخل السوق من أبوابٍ مختلفة. وفي العراق على وجه الخصوص، تكاد القدرة على بناء تطبيق تعليمي متكاملٍ من الصفر في وقت قصير أن تكون أمراً مستحيلاً. لذلك أصبحت اليوم هذه التقنيات الحديثة التي طورناها تُعرض كثراً في المعاهد التعليمية ومراكز الدروس الخصوصية. وأصبحت المعاهد قادرةً على تطوير تطبيقاتها الخاصة بعلماتها التجارية المختصة من خلال منصة ڪورسي.

لقد بنينا شراكات وطيدةً مع رواد بيئة الاعمال العراقية. وهدفنا هو بناء نظام يُسهل الوصول إلى التعليم وعمليات الدفع في العراق. من منظور المنتج، أكملنا حوالي 10% من التجربة التعليمية، والمزيد قادم في المستقبل. سنعلن في نهاية العام عن المزيد من الألعاب التعليمية والاختبارات والميزات الجديدة. أما بالنسبة لأهدافنا على الأمد البعيد، نحن نبني مشروعًا بدل مشكلة إقليمية، وليس فقط مشكلة عراقية. لذلك، نخطط لدخول أسواق جديدة العام المقبل.

تكمن رؤيتنا في ڪورسي بتوفير تعليم عالي الجودة مصحوب بمعنعة التعلم، وثمرته النجاح، متاح لـ أي شخص يمتلك هاتفًا وخدمة إنترنت، وكل ما نقوم به يتماشى مع هذه الهدف. به يتماشى مع هذا الهدف.



# مشهد الاعمال العراقي

مشهد الاعمال العراقي هي مجلة  
فصلية تسلط الضوء على القطاع الخاص  
العربي وتجدياته وتطوراته واستثماراته  
وعلى ساحة ريادة الأعمال.