



科技开启 就业之门

中东各国政府希望数字企业家能刺激经济增长，
为年轻人创造就业机会

坎贝尔·麦克迪尔米德

塔里克·纳斯尔 (Tarek Nasr) 十七岁时创办了自己的第一家公司，生产篮球衫等服装。十七年后，这位埃及企业家将目光转向数字世界，并计划为他的新公司——Mintrics，一家生成社交媒体视频分析的平台——筹集约 50 万美元的资金。

“我们的目标是做成一家市值 1 亿美元的公司，只要我们够努力和够幸运。”纳斯尔在一次与其开罗办事处进行的视频通话时表示，“我认为这个目标是现实可行的。”

34 岁的纳斯尔偏爱短裤和运动衫，不爱穿西装和系领带，他是心怀抱负的中东科技企业家的典型代表。2011 年，纳斯尔参与了推翻该地区政府的“阿拉伯之春”运动。他属于受过良好教育的年轻一代，期望科技能够带来其他就业选择，

以替代不断缩减的政府部门或企业的工作机会。

“私人部门大企业的发展有限。”位于开罗的美国大学的高科教授、大学创业实验室 (Venture Lab) 的创始人艾曼·伊斯梅尔 (Ayman Ismail) 表示，“所以剩下的就是企业家驱动的中小型企业。”

缺乏就业机会

中东的政策制定者们希望科技至少能为该地区最大的痼疾之一——年轻人就业机会的缺乏提供部分解决方案。阿拉伯世界 4.06 亿人口中有一半的人口年龄在 25 岁以下，而该地区的青年失业率高达 30%。

较富裕的石油出口国以及埃及、摩洛哥和突尼斯等较贫困国家都面临着就业方面的挑战。由于财政赤字不断扩大，公共债务不断增加，埃及无法依靠政府支出刺激经济增长，进而促进就业增长。取而代之的是，该国将重点放在对私营企业的支持上。沙特阿拉伯有70%的劳动力受雇于公共部门，目前该国正在积极探索，致力于实现经济多样化，减少对石油出口的依赖。

“我们想帮助青年人才成长为企业家。”沙特政府技术孵化器Badir的首席执行官纳瓦夫·阿尔·萨哈夫(Nawaf Al Sahhaf)表示，“这个目标背后的动机就是创造就业机会。”

然而，这一目标不易实现。除了每个科技初创企业所面临的挑战外，从筹措资金到繁琐、过时的商业法规，中东大部分地区的企业家都面临着各自不同的阻碍。大多数中东初创企业仍在海外司法管辖区注册，比如美国特拉华州，以保护投资者免受该地区僵化的官僚机构和法律体系的影响。

企业破产法规

破产法规正在慢慢开始改变。埃及将创新视为其推动长期经济增长计划的一个支柱，并已推行措施允许企业所有者在破产期间重组公司，而不是因未偿清债务而面临牢狱之灾。

至少有五个政府部门参与到这项推动创业的事业中去，开罗的天使投资人康·奥唐奈(Con O'Donnell)对工作中沟通协调困难和重复劳动表示不满。而且他看到了企业家目标和政府目标之间的矛盾。“对政府来说，这一切都是为了创造就业机会，而不是创造价值。”他说道，“如果你是CEO，那么创造就业就不是你考虑的首要问题。”

一些科技初创企业已经发展成为大型雇主。2012年于迪拜成立的预约出租汽车公司Careem共雇用了25万名司机。但与之相比，大多数企业的规模都要小得多。总部位于迪拜的另一家公司Souq.com是该地区领先的在线零售网站，在职员工约3000名。(亚马逊的员工人数超过35万名。)

布鲁金斯多哈中心(Brookings Doha Center)的非常驻研究员贝斯玛·莫曼尼(Bessma Momani)在2017年的一份关于企业家精神的报告中写道：“研究结果证实了这种普遍的观点，即企业家精神是创造就业的重要驱动因素。”但是，她补充道，“该地

区尚未创造出推动企业家精神的必要的经济生态系统。”

科技初创企业更有可能对财富创造产生影响。

2017年3月，亚马逊以6.5亿美元的价格收购Souq，突破了该地区的记录。Souq公司的联合创始人之一萨米·杜坎(Samih Toukan)认为：“这次收购证明该地区有能力创立优秀的大型科技公司。”

联结该地区科技创业与投资商的在线创业平台MAGNiTT的数据显示，在过去5年中，该地区共有60家初创企业被收购，总价值超过30亿美元，Souq就是其中之一。据MAGNiTT统计，中东和北非共有3000多家初创企业，仅2016年一年吸引的投资额就超过8.7亿美元，创造了历史纪录。相比之下，拉丁美洲虽人口更多，但互联网的普及率却相对较低。拉丁美洲私人股本和风险资本协会的数据显示，2016年拉丁美洲初创企业筹集了5亿美元风险资本，其中3.42亿美元用于信息技术领域。

发展滞后

尽管如此，中东仍远远落后于发达经济体。麦肯锡咨询公司2016年10月的一份报告显示，数字技术对中东地区(不包括北非)GDP的贡献约为4%，而美国的这一比例为8%，并且该地区的数字技术收入仅占世界前1000个科技公司收入的1%，而美国的这一比例为36%。

MAGNiTT的数据显示，阿联酋是该地区数字领域的领导者之一，占该地区初创企业的42%。该国第一大城市迪拜吸引了整个地区的企业家来此创业。正如埃及的持续创业者纳斯尔所描述的那样：“迪拜拥有健全的基础设施，可靠的互联网，还有充足的共享办公空间，或者提供协作性工作环境的共享办公室。”

面向创新、协调一致的战略也让阿联酋获益匪浅。“迪拜未来加速器计划”就是一个例证，该计划为期九周，政府部门与科技公司组成搭档，这样政府官员可以协助修改法规，以尽快将新技术推向市场。“目前的挑战在于创新往往会面临阻力，尤其是来自政府实体的阻力。”首席执行官哈勒凡·贝尔库尔(Khalfan Belhouli)说道。但他表示，迪拜酋长国酋长穆罕默德·本·拉希德·阿勒马克图姆“希望迪拜成为全球所有创新者的首选。”

该地区各政府不断投入科技基金。今年沙特

埃及人口增长迅速，是阿拉伯世界人口最多的国家，总人口达9000万人，如果说这样的人口规模具有挑战性，那么它将使埃及成为拥有巨大发展潜力的市场。

阿拉伯投入的最高基金额达1000亿美元，目前尚未给该国的新兴科技领域带来影响，独立中东技术分析师蕾切尔·威廉姆森 (Rachel Williamson) 这样说道。“虽然建设速度快，但这是一个新的领域。”她说，“目前有关这方面的讨论很多，但相应的生态系统尚未完全建立起来。”

广阔的市场前景

埃及人口增长迅速，是阿拉伯世界人口最多的国家，总人口达9000万人，如果说这样的人口规模具有挑战性，那么它将使埃及成为拥有巨大发展潜力的市场。据政府估计，全国几乎只有不到一半的人口使用互联网。阿米尔·巴索姆 (Amir Barsoum) 等企业家认为，从负担过重的学校和医院到摇摇欲坠的基础设施，埃及的诸多问题都意味着商机。只要有合理的构想——帮助人们获得金融服务的应用程序、用更高效的方法呼叫辆出租车——他们就可以跳过现有技术来克服这些问题，同时也能实现盈利。

2012年，巴索姆创建了数字医疗卫生平台 Vezeeta，此平台实现了预约自动化，可缩短患者在医院和诊所的等待时间。如今，该公司拥有200名员工，每月帮助100万名用户完成6万次预约。Vezeeta 共获得1050万美元的资金，目前业务已从埃及扩展到约旦和黎巴嫩，并计划短期内进入其他中东国家市场。

金融业是另一个充满机会的领域。该地区只有14%的成年人拥有银行账户，目前已有100多家公司活跃于金融科技领域。Fawry 公司就是其中之一，它是一个通过手机钱包业务经由65000个网点提供账单支付和其他服务的平台。

“本地的金融科技才刚刚发展起来。”埃及人艾哈迈德·瓦迪表示，他最近推出了一款名为 Moneyfellows 的应用程序，这是一种在陌生人使用的双向借贷工具。“我们不考虑信用评级，而是根据人们的社会信誉来帮助他们获得无息贷款。”他解释说。

纳斯尔正充分利用埃及日益增长的在线广告市场。在加拿大新布伦瑞克大学获得工商管理学士学位后，纳斯尔回到了埃及。依靠朋友和家人的投资，他在开罗成立了一个名为 The Planet 的创意机构，专门从事社交媒体广告业务。随后，他又参与创立了一家名为 Juice Labs 的技术加速器公司，为其他数字初创公司提供资金、指导和帮助。

萌芽中的创业文化

开罗的天使投资人奥唐奈看到了阿拉伯世界创业文化的萌芽。像 El Mashrou3 或 The Project 这样的在黄金时段播出的热门电视真人秀节目的出现就是一种征兆。2014年真人秀节目在埃及首次播出，向投资者推销构想的技术企业家是节目的主要角色。对年轻人来说，创业是职业的“另一条路”，奥唐奈表示，“这在家庭和更广阔的社会环境中是可以接受的。”

上世纪90年代，爱尔兰人奥唐奈来到这里学习阿拉伯语，在他创办 Sarmady 前，曾在几家媒体公司工作过。Sarmady 是第一家提供新闻、体育、娱乐和城市指南的阿拉伯语网站。2008年，他将该公司卖给了沃达丰集团，但未披露具体交易价格。此后，他又投资了15家埃及初创企业，其中包括应用开发商 Instabug，以及在线招聘网站 Wuzzuf。

但是，对于想在中东寻求快速盈利的投资者来说，奥唐奈这样的长期参与者所给的忠告是：考虑到在本地区做生意要面临的种种障碍，“独角骆驼”是比“独角兽”更好的选择。

“我们称它们为‘独角骆驼’，因为它们需要吸收大量的水才能穿越沙漠。”奥唐奈解释说，“这里的企业可能会很幸运地获得早期的种子投资，但往往无法坚持发展，所以他们必须做好长途跋涉的准备。”^{FD}

坎贝尔·麦克迪尔米德 (CAMPBELL MACDIARMID) 是驻伊拉克的自由记者。