

بندول الساعة وسبب خسارة "ترامب"

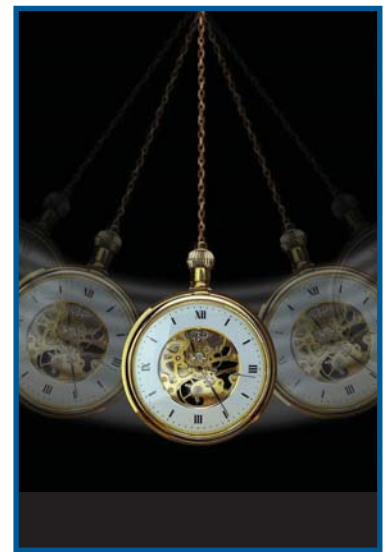
بقلم: نسيم الصمادي

كنت قد وعدت القراء بتفسير توقّعي بأن يفوز "ترامب" عام 2016، ثم التأكيد المبكر لخسارته عام 2020. ثم صرفت النظر عن العودة للموضوع لاعتقادي بأن الصورة قد اتضحت. لكن إلحاح بعض القراء واختلاف وجهات النظر حول التحولات الأمريكية الأخيرة دفعني للتوضيح، لا سيما وأن "ترامب" سيرحل في 20 يناير الجاري؛ إن جرت الأحداث في مسارها الطبيعي.

بإلقاء نظرة خاطفة على خريطة انتخابات 2020، نجد خطين أزرقين يُحزّمان أمريكا من الشرق والغرب. الولايات المتاخمة والقريبة من المحيطين الأطلسي والهادي والمنفتحة على العالم، تُصوّت دائماً للديموقراطيين المتحررين. وهناك خط أحمر عريض يشطر أمريكا إلى نصفين ويرسم خريطة الولايات المحافظة التي تصوت دائماً للجمهوريين. وقد تركز رهاني على أن الولايات المتأرجحة ستصوت عام 2020 للديموقراطيين لا محالة. كنت واثقاً من ذلك بعد الربط بين سلسلة من المتغيرات والأحداث الجارية، وبسبب معرفتي بثقافة الأمريكيين وتقلبات مجتمعهم.

فمثلاً، كنت في عام 1985 أتعلم اللغة الإنجليزية في جامعة "رتجرز" في ولاية "نيوجيرسي". وعندما حظيت بالقبول في جامعة "ويسكنسن" في الغرب الأوسط، اضطررت للعودة إلى بريطانيا للحصول على إذن دخول جديد. وعندما أخبرت مدرسي اللغة الإنجليزية ومسؤولي التسجيل في جامعة "رتجرز" بأنني ذاهب إلى "ويسكنسن" اعترتهم الدهشة واعتبروني محظوظاً، وكأنني ذاهب إلى المريخ. لقد خالجنني الظن فعلاً بأن "ويسكنسن" كوكب آخر! ولكن نمط التفكير ذاته تكرر عندما أخبرت أساتذتي وزملائي في "ويسكنسن" بأنني قادم من "نيوجيرسي". سجلت في دفتر مذكراتي حينذاك أن المتعلمين في المجتمع الأمريكي يفتقرون للعمق وسعة الأفق. ففي حقيقة الأمر، لم يكن هناك فرق كبير بين "نيوجيرسي" القريبة من نيويورك، و"ويسكنسن" القريبة من شيكاغو. والمدينتان الأخيرتان لبيراليتان ومتشابهتان إلى حد كبير.

التغيير من سنن الحياة، لكنه يعمل كبندول الساعة، يتحرك بوتيرة منتظمة، فلا يتسارع أو يتباطأ ما لم يتأثر بقوة دفع جديدة، أو تعترضه عقبة شديدة. وقد تأثرت الولايات الأمريكية الخمس التي رجّحت كفة الديموقراطيين مؤخراً بقوة دفع هائلة، فواصل بندول الساعة حركته



ص	المحتويات
2	انسِ الأثمة واغتنم الفرصة 
3	"زوم" يقود "إيريك يوان" للفوز بلقب رجل أعمال العام 
4	مقولات القيادة 
5	نهاية احتكار البيانات 
6	دور جائحة كورونا في زيادة الإنتاجية 
7	مستقبل الخدمات المالية 
8	قواعد "دايموند جون" لنجاح الشركات الناشئة 

انس الأزمة واغتتم الفرصة

كيف تحوّل الأحداث السلبية إلى دجاجة تبيض ذهباً

تستمر الجائحة في خلق موجات تأثيرية في جميع الصناعات. وبينما ندفع أنفسنا دفعاً لتجاوز التحديات اليومية التي نواجهها في طريقنا إلى المستقبل المجهول، فمن المهم أن ندرك حقيقة أن الأزمات لا تأتي ببيدين فارغتين، بل تجلب معها فرصاً ذهبية. وخلال هذه التجربة، التي يقوم فيها القادة بتحفيز وتعبئة الآخرين، عليهم أن يعرفوا هوية الأشخاص الذين قد يساعدهم بالإسهام في إنجاح أعمالهم، ويكتسبوا فهماً حقيقياً حول كيفية إنجاز العمل بعد انقضاء تلك الفترة.

إذا كنت قائداً، فإنك على الأرجح قد نجوت في خضم تصاعد الجائحة بالاستفادة من خطط الطوارئ والموارد التي تحت إدارتك وتصرفك. وعندما تبدأ الأمور في الاستقرار مجدداً، ستكون بحاجة إلى تقييم التجربة والإقرار بما قد مررت به مع فريقك وتحويل تركيزك إلى التخطيط من أجل المستقبل. إذ يمثل هذا التحوّل فرصة للتقييم الصادق حول نقاط الضعف في مؤسستك، والفجوات السابقة للجائحة التي كانت بحاجة إلى التصحيح، وللتغيير الذي كنت تتطلع إليه قبل اجتياح الأزمة. وبينما يسود الاعتقاد بأن الأزمة أدت إلى تفاقم المشكلات، فإنها في الواقع قد سلّطت الضوء على بعض المشكلات الصغيرة التي كانت في مؤسستك قبل الجائحة، ولكنها لم تكن واضحة.

نميل -نحن البشر- بطبيعتنا إلى إصلاح ما نعتقد أنه مُنكسر، وفي بعض الأحيان نقوم بذلك على حساب معرفة السبب الجذري لذلك الانكسار. وللأسف، ذلك النهج الانعزالي لن يساعدك على القيام بوثبة واسعة للأمام، تلك التي ستعيد التعريف بمؤسستك أو صناعتك. بدلاً من التفكير في الأزمة بشكل مُنعزل، عليك أن تُعرّف جميع المشكلات التي تسببت في تراجع أعمالك، من دون النظر إلى توقيت ظهور تلك المشكلات. وباكتساب هذا الفكر الانعكاسي، ستصبح مستعداً لتحوّل وتغيير ذي مغزى أكبر وأعمق.

وإذا كان تحويل ما تعلّمته إلى أفعال على أرض الواقع يُشعرك بالإرهاق والإحباط، فنقترح عليك الاستفادة من الخطوات الثلاث التالية، التي يمكن أن تساعد في وضعك على المسار الصحيح.

- **أولاً:** كوّن رؤية عن حالة أعمالك بعد أن يتم تحسينها.
- **ثانياً:** فضّل حالة أعمالك الحالية في وصفٍ دقيق وواضح. وركز على الجانبين الإيجابي والسلبي في واقعك الحالي.
- **ثالثاً:** اكتشف الفجوة، أو مدى التباين، بين ما أنت عليه اليوم وما تريد أن تكون عليه في المستقبل.

باستشراف المستقبل من خلال رؤية واضحة، تستطيع تنسيق أهدافك والانطلاق في رحلتك الكبرى نحو النجاح؛ حيث لن تمنعك أي عوائق إذا تحليت بالشجاعة والعزيمة لتحقيق إنجاز حقيقي. يتمثل دورك الرئيس كقائد في مساعدة الجميع على التكيف مع الظروف المتغيرة، التي تكشف وتحرك العمليات والأشخاص قدماً لتحقيق التحوّل الضروري. نعم، إنها مهمة صعبة؛ ولكن عندما ترى الضوء الأخضر لتسيير العمليات، يكون قد آن الأوان لتنتقل في مسيرتك. لا تدع أسلوب التنفيذ يعوق الاستراتيجية. من المهم أن تعرف وجهتك حق المعرفة، وذلك أهم من معرفة السبيل إليها. فإذا كان هدفك واضحاً، فسيسهّم الجميع في إنجاح المسيرة بالموارد، والمواهب، والخبرات، التي تساعد على تحديد أسلوب التنفيذ المناسب لتحقيق النجاح.

واتجه ليزيد كثافة الخطين الأزرقين في الشرق والغرب الأمريكي. فالولايات التي رجّحت كفة "بايدن" هي: "أريزونا" في الغرب، و"جورجيا" و"متشجن" و"ويسكنسن" و"بنسلفانيا" في الشرق والشمال الشرقي. فما الذي يدفع مجتمعا مضطرباً ومحافظاً كالمجتمع الأمريكي إلى مواصلة التغيير؟

في كتابه "الميزان الأعظم" يؤكد "ولتر شايدل" أن الحق لا يتحقق والمساواة لا تستوي إلا بالقوة. ولقد كان العنف هو نمط القوة السائد عبر العصور. ومع تقدم البشرية وتساعد دور القوة الناعمة، صار مجرد التهديد بالعنف بديلاً فاعلاً. ويحصر "شايدل" القوى الأربع الحديثة للتغيير في: الحرب أو الخوف منها، والثورة أو الخوف منها، والأوبئة أو الخوف منها، وانحطاط الدول أو الخوف منه. وفي انتخابات عام 2020 تزامنت هذه القوى الأربع وتحالفت ضد "ترامب"؛ فرائنا الاضطرابات العنصرية، والجائحة الصحية، والتهديد بشن حروب ضد الصين وإيران، والاستقطاب الأيديولوجي بين المحافظين والليبراليين الذي لا يزال التحدي الأكبر للرئيس القادم.

الأمريكيون محافظون. عندما يطمنون يُصوتون للمحافظين، وعندما يخافون يصوتون للديموقراطيين. وهذا ما لم ينتبه له كثيرون. حتى إن "طلال أبو غزالة" أفتى بفوز "ترامب" واندلاع حرب بين أمريكا والصين في شهر أكتوبر 2020. في حين أن الحرب كانت قد انتهت بخسارة "ترامب" في الجبهتين: الداخلية والخارجية.

المصدر

Industry Week

Transforming Your Thinking From Crisis to Opportunity

By: Edwin Bosso

<https://www.industryweek.com/leadership/strategic-planning-execution/article/21139803/transforming-your-thinking-from-crisis-to-opportunity>

”زووم“ يقود ”إريك يوان“ للفوز بلقب رجل أعمال العام هل كان حقاً الأكثر تأثيراً؟



في عام 2007، اشترت ”سيسكو“ مؤسسة ”ويبكس“. ويذكر ”دان شينمان“ نائب رئيس مجموعة ”سيسكو“ لحلول الوسائط، أن ”يوان“ كان معروفاً بطموحه العظيم، وموهبته التقنية الخارقة، وبراعة حديثه مع العملاء. يقول ”شينمان“: ”كان الأمر أشبه بأن تحظى بالموسيقار موزارت في فريقك. كان عمله مثالياً، ولكن أحداً لم يدرك ذلك حينذاك“.

كان ”يوان“ واثقاً بنفسه للحد الذي جعل الكثير من مهندسي ”ويبكس“ يفضلون العمل معه حين أعلن استقالته من ”ويبكس“ لتأسيس منصته الرقمية لمحادثات الفيديو عام 2011. وبعد عامين من العمل الدؤوب أطلقت برمجيات ”زووم“، مُستهدفة مؤسسات الأعمال التي قد تدفع المال للاشتراك عاماً بعد عام. وبعد ما يقرب من عقدٍ من الزمان، أصبح تطبيق ”زووم“ منصة عامة في عام 2019.

واصل ”يوان“ العمل الدؤوب بلا كلل، وكان شديد الحرص على الولوج السريع إلى سوق المستهلك. وكان العالم أيضاً يسير في صالحه، حيث ضربت جائحة فيروس ”كورونا“ العالم في أواخر عام 2019، وبعد ظهور ”زووم“ إلى العامة بمُدّة قصيرة. لتفرض حكومات العالم كله الإغلاق الكامل، ويختبئ الجميع في منازلهم خوفاً من الإصابة بالوباء، وتلجأ جميع الأعمال إلى ”زووم“ لتتجاوز أزمة الجائحة وعواقبها الاقتصادية.

شعر ”يوان“ في ذلك الوقت بأن حلمه قد صار حقيقة واقعة بعد سنوات طوال من العمل الجاد. وكل ذلك بفضل إيمانه بهدفه، ومعرفته العميقة لمواطن قوّته. فكان شعاره: ”واصل سعيك، وركز على إمكاناتك ودائرة تأثيرك“.

المصدر

Eric Yuan Time Business Person of the year 2020

By: ANDREW R. CHOW

<https://time.com/businessperson-of-the-year-2020-eric-yuan/>

مصاب بفيروس ”كوفيد-19“ ومعزول في غرفته، يشاهد من وراء شاشة صغيرة قدوم مولودته عبر تطبيق ”زووم“. رأى مُقدّم البرامج التلفزيونية ”ميلو ماكابي“ ابنته للمرة الأولى، وسمع بكاءها وهي تتنفس هواء هذا العالم وتُنظر إليه لأول مرة. نظر في وجه زوجته وأزرها، ولكنه رغم ذلك، لم يكن حاضراً بجسده في غرفة الولادة. لم تتصور عائلة ”ماكابي“ يوماً أن يتفرّق الوالدان أثناء قدوم مولودتهما. ولم يكن الأمر صامداً للعائلة فقط، بل كان غريباً لـ ”إريك يوان“ نفسه، مؤسس ”زووم“ ومديرها التنفيذي.

أسس ”يوان“ ”زووم“ أملاً في أن يكون التطبيق منصّة عالية الجودة وغير مُكلّفة لأصحاب الأعمال؛ إلا أن الحظ قد لعب لعبته وصار التطبيق حلاً وملزماً آمناً لجميع الفئات في العالم إبان عصر الجائحة. فبدءاً من غرف الولادة، مروراً بطلّاب المدارس والجامعات، ووصولاً إلى الوزراء وأصحاب المناصب الحكومية العليا، الجميع يستخدم ”زووم“. ليجد ”يوان“ مؤسسته تلعب دوراً محورياً في عام التباؤ الاجتماعي، وربما يستمر الأمر إلى أبعد من عام واحد.

ورغم أن الأمر لا يخلو من المنافسة، فهناك العديد من المؤسسات الأخرى التي تكفل تطبيقات مُشابهة مثل ”جوجل“ و”أبل“ و”مايكروسوفت“؛ فقد قفز عدد الاجتماعات المُقامة عبر تطبيق ”زووم“ من 10 ملايين في ديسمبر 2019، إلى ما يفوق الـ 300 مليون في أبريل 2020.

ولكن مع الانتشار السريع للمنصّة، بدأت الاتهامات تنهال على ”يوان“ من كل حذب وصوب. فقد واجهت المنصّة نقداً لاذعاً، إذ قال البعض إنها تترك المستخدمين عُرضةً لمشكلات الأمن السيبراني وحالات التحرش الإلكتروني. كما اتهم البعض الآخر ”يوان“ بأنه مُجرد زعيمٍ جديدٍ للتقنيين المُتطرسين. وبخاصة بعد صعود الفرضية التي تُرجّح زيادة الفجوة بين العائلات ”ذات الياقات البيضاء“ والأخرى الفقيرة التي لا تحظى حتى بخدمة الإنترنت المنزلي.

استجاب ”يوان“ لتلك الآراء الناقدة بالكثير من السرعة والذكاء. إذ أخضع المنصّة لدورة من الإصلاحات السريعة، واعتمد الشفافية في التعامل مع الجماهير الناقدة فيما يخصّ المشكلات الأمنية. وبهذا استطاع أن يستعيد ثقة النقاد، ويضعاف عدد مرات تحميل التطبيق ليصبح الأكثر تحميلاً في متجر ”أبل“، وينتصر في جميع معارك 2020 الضارية، ويصبح ”إريك يوان“ شخصية هذا العام.

وُلد ”يوان“ في مدينة ”تاينان“ بالصين عام 1980. ودرس الرياضيات وعلوم الحاسب الآلي في جامعة ”شاندونج“. وحين كان طالباً بالجامعة، عاش قصة حبه الوحيدة مع مَنْ صارت زوجته فيما بعد. والتي التحقت آنذاك بجامعة تبعد مسافة 10 ساعات عن مدينته. حلم ”يوان“ بأن تُتاح له الفرصة لرؤيتها وجهاً لوجه كلما أراد.

كان لدى ”يوان“ الكثير من الأحلام والطموحات، وكذلك الحلول لأزمة فقاعة الإنترنت. ولكن غُطّلت أحلامه حين رفضت السفارة الأمريكية منحه تأشيرة السفر إلى الولايات المتحدة 8 مرات. يقول ”يوان“ إنه كان غاضباً آنذاك، ولكنه لم يتوقّف عن المحاولة حتى أخبره موظفو السفارة ”ألا يأتي هنا مُجدداً“.

وأخيراً في عام 1997 حين بلغ السابعة والعشرين من عمره، حصل ”يوان“ على تأشيرة الدخول إلى أمريكا، وبعد عقد واحد أصبح مواطناً أمريكياً. وبدأ عمله مُشغراً في مؤسسة ”ويبكس“. وبعد مُدّة قصيرة، أصبح مُستعداً لإنشاء مؤسسته.

مقولات القيادة

”
أفضل ميزة في منصب
الرئيس أنه يمكنني فعل أي
شيء أريده.
باراك أوباما

”
الأشياء تتغير ببطء وبالتدريج والبشر
يتغيرون فجأة وبسرعة. ولا تتغير الأشياء
فجأة وبسرعة إلا بفعل البشر.
نسليم الصمادي

”
لا تلعب دور المنقذ، كل ما
يحتاجه الناس أذان
صاغية، وليس حلولاً
سحرية.
جاي شيتي

”
تحتاج أن تشعر بأهميتك، وتحتاج أن تشعر
بالأمان، كما تحتاج أن تصبح محبوباً،
وتحدّد الثقافة والاقتصاد كيفية التعبير عن
كل تلك المشاعر.
مارك مانسون

”
يأتي التنوع الحقيقي والثري في الحكومة
نتيجة وجود وفرة من العقول المختلفة
والخبرات المتنوعة في الإدارة الحكومية.
فريد زكريا



قالوا في الاقتصاد

”لست بحاجة إلى أن تكون خبيراً مالياً كي تتمكن من إدارة أموالك بنجاح.”
راميت سيثي

”تحتاج البنوك إلى التركيز على فهم سلوكيات العملاء لتساعدتهم على الادخار والاستثمار
المناسب.”
بريت كينج

”لا أحد يزرع في أرض صلبة، بل في تربة رطبة غنية بالمعادن. فلا تتوقع أن يستثمر أحدهم فيك إن
كنت كسولاً.”
جودسباور أوباراوجو

”الاقتصاد الدولي لا ينبغي أن يختلف عن الاقتصاد المحلي. فالحدود القومية حدود سياسية، وليست
اقتصادية.”
تشارلز ويلان

نهاية احتكار البيانات

كيف ننقذ الديمقراطية من سطوة التكنولوجيا؟

هيمنة المنصات العملاقة

من بين جميع التحولات التي يمر بها الاقتصاد العالمي، لا يوجد ما هو أكثر بروزاً من نمو المنصات الرقمية العملاقة. فبعض المنصات، مثل "أمازون"، و"أبل"، و"فيسبوك"، و"جوجل"، و"تويتر"، كانت بالفعل قوية قبل أن تضرب جائحة "كوفيد-19" العالم. وقد ازدادت قوتها وفعاليتها خلال الجائحة، إذ تتم جميع المعاملات اليوم عبر شبكة الإنترنت.

وعلى الرغم من ضرورة هذه التقنيات، فهيمنة هذه المؤسسات على المشهد الاقتصادي تدق ناقوس الخطر - ليس لقوتها الاقتصادية فقط، بل لما تفرضه من تحكيمات على مستوى التواصل السياسي. إذ تسيطر هذه التطبيقات العملاقة على آليات نشر المعلومات والتعبئة السياسية العامة. ما ينبئ بتحديات كبرى على سير العملية الديمقراطية.

بينما سعى الاتحاد الأوروبي إلى فرض قوانين مكافحة الاحتكار على هذه المنصات، بدت استجابة الولايات المتحدة الأمريكية إلى مثل هذه القوانين فاترة ومُماطلة. ولكن هذا الأمر بدأ في التغير على مدى العامين الماضيين، إذ قامت مفوضية التجارة الفيدرالية وائتلاف النواب العامة للولايات بفتح تحقيق حول المسائل المحتملة للقوة الاحتكارية لتلك المنصات. وفي شهر أكتوبر الماضي، فرضت المحكمة حزمة من قوانين مكافحة الاحتكار على "جوجل".

الحلول الوسيطة

يمكن أحد الحلول الواعدة، التي لم تتلق سوى القليل من الانتباه، في المنصات الوسيطة. وهي عبارة عن برمجيات يتم إرفاقها بالمنصة الرقمية لتقوم بتعديل البيانات الأساسية. ومع خدمات المنصات الرقمية الموجودة بالفعل، تسمح المنصات الوسيطة للمستخدمين باختيار كيفية معالجة وتنقية المعلومات الواصلة إليهم، فيمكن للمستخدم أن ينتقي الخدمات الوسيطة التي تحدد أهمية وموثوقية المحتوى، وقد تستخدم المنصات تلك التحديدات في تنظيم المحتوى الذي يُعرض على المستخدمين. بعبارة أخرى، يمكن الحل في صعود طبقة جديدة من المؤسسات التنافسية ذات الخوارزميات الأكثر شفافية للسيطرة على الوظائف التحريرية التي تشغلها المنصات التكنولوجية المهيمنة ذات الخوارزميات الغامضة.

ويمكن استخدام عدد من المنهجيات المتنوعة للمنتجات الوسيطة. وأكثرها فعالية هي منهجية إتاحة دخول المستخدمين إلى الخدمات الوسيطة من خلال المنصات التكنولوجية نفسها مثل تلك المستخدمة في "أبل" و"تويتر". إذ تعمل الخدمة الوسيطة في خلفية تطبيقات "أبل" و"تويتر" على إضافة الملصقات إلى المقالات وتغريدات النشطاء والشخصيات العامة. ويتم تصنيف المحتوى في تلك المنشورات من خلال كلمات بسيطة تُضاف في صورة مُلصق، مثل كلمة "مُضلل"، أو "غير مؤكد"، أو "يفتقر إلى السياق"، التي استخدمت في انتخابات الرئاسة الأمريكية الأخيرة. وهناك خدمات وسيطة أخرى أكثر تدخلية بإمكانها أن تؤثر في تصنيف المحتوى، مثل قائمة مُنتجات "أمازون"، وإعلانات "فيسبوك"، ونتائج البحث عبر "جوجل"، واقتراحات الفيديو في "يوتيوب". على سبيل المثال، قد يختار المستخدم الخدمات الوسيطة التي تُعدّل نتائج بحثه عبر "أمازون" لمنح الأولوية لمنتجات بعينها. حتى إنه بمقدور الخدمات الوسيطة أن تمنع المستخدم من رؤية محتوى مُحدد أو تحظر مصادر مُعينة للمعلومات، وفقاً لاختيار المستخدم.



فرانسيس فوكياما

والسؤال المطروح الآن هو: ما مدى القوة التنظيمية المطلوبة للتحوّل إلى المنهجيات الجديدة في المؤسسات التكنولوجية؟

يشير أحد الحلول إلى عمل الخدمات الوسيطة على تحويل المعلومات المُقدّمة عبر المنصة الأساسية بشكل كامل. وفي ذلك النموذج ستلعب المنصة الأساسية دوراً أصغر من وصفه بالمُحايد. إذ يتيح للخدمات الوسيطة وحدها تحديد مستوى وأولويات البحث عبر "أمازون" أو "جوجل". أي أن يقتصر دور المنصات الأساسية على إتاحة دخول المستخدم إلى المشغل.

وهناك حلٌّ آخر، وهو أن تستمر المنصات في معالجة وتصنيف المحتوى كاملاً بخوارزمياتها الخاصة، بينما تعمل الخدمات الوسيطة كغريبال أو فلتر مُكَمَّل فقط. وذلك ما قد يُبقي على تدخّلات "فيسبوك" و"تويتر"، على سبيل المثال، من دون تغيير. أي أن تحذف الخدمات الوسيطة المحتوى أو تضيف إليه الملصقات فقط.

أما الحلّ الأفضل الذي من شأنه أن يتغلّب على سلبات الحلّين السابقين، فهو التدخّل الحكومي الضروري في تلك الحالة. وذلك عن طريق إصدار القوانين التي تفرض بعض القيود على المنصات التكنولوجية، والتي تجبرها على استخدام تطبيقات الواجهات البرمجية، حتى تسمح للخدمات الوسيطة بالعمل على المنصات التكنولوجية المختلفة بسهولة ويُسر. كما يُمكن للحكومات أن تفرض على المؤسسات الوسيطة معايير مُحددة لضمان الصدق والشفافية والاتساق.

المصدر

Foreign Affairs

How to Save Democracy From Technology

By: Francis Fukuyama

<https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-11-24/fukuyama-how-save-democracy-technology>

دور جائحة كورونا في زيادة الإنتاجية



طرحَت بعض الدراسات التي تناولت الجوائح السابقة، وتلك التي تناولت الآثار الاقتصادية لجائحة "كوفيد-19" الحالية، فكرة أن تكون للجائحة آثاراً سلبية في الأداء الوظيفي والإنتاجية. فوفقاً لدراسة أجراها البنك الدولي على البلدان التي تعرّضت لأزماتٍ صحيّةٍ كبرى (بما لا يشمل كوفيد-19) في القرن الواحد والعشرين، فقد سجّلت تلك البلاد تراجعاً ملحوظاً للإنتاجية في العمل بنسبة 9%، بعد ثلاث سنوات من الأزمة، أكثر من البلدان التي لم تتعرّض لمثل تلك الأزمات.

تُعدّ الإنتاجية إكسبر النمو الاقتصادي. فزيادة القوى العاملة ومخزون رأس المال قد يسهم في زيادة الإنتاج. ولكن آثار هذه الإسهامات تتبدد ما لم توجد طرق أفضل للاستفادة من الموارد. وعلى الصعيد الآخر، فإن نمو الإنتاجية هو المصدر الرئيس والضمانة الحقيقية لتحقيق إيرادات عظمى طويلة المدى.

التأثير الحقيقي للتكنولوجيا

تباطأ مُعدّل نمو الإنتاجية على مستوى العالم بشكل ملحوظ في السبعينيات. ثم عاد إلى الارتفاع بشكل مُفاجئ في بلدان العالم الأول، وعلى رأسها أمريكا، منذ التسعينيات وحتى بداية الألفية الثالثة. وحتى في الأسواق النامية، بدأ نمو الإنتاجية جلياً في مرحلة ما قبل الأزمة الاقتصادية العالمية. ولكنه عاد ليشهد تباطؤاً مُستمراً وواسع المدى منذ بداية الأزمة، حيث تأثرت أكثر من 70% من اقتصادات العالم، وفقاً لإحصاءات البنك الدولي. ورغم ذلك، تُعدّ عملية قياس التباطؤ في نمو الإنتاجية ضرباً من الخداع. فالبنك الدولي يُعزي الأمر لتباطؤ النمو التجاري وانخفاض فرص التكيف وتبني التقنيات الجديدة التي يستخدمها العالم الأول، الأمر الذي ساعد على إحباط عملية تقدّم الإنتاجية في الدول النامية.

ويبقى السؤال: لماذا لم تدفع التقنيات الجديدة، كالأليات المُطوّرة والذكاء الاصطناعي، لمزيد من التوسّع الاستثماري وزيادة الإنتاجية؟

هناك فرضيتان تتنافسان على تفسير هذا الركود: **الأولى:** ويتبنّاها المتشائمون التقنيون، تزعم بأنه رغم تأجج الحماس بشأن تكنولوجيا العالم المتغيّر، فالابتكارات الحديثة ليست تحويلية بقدر ما يدّعي المُفائلون.

الثانية: فرضية المتفائلين تزعم بأن الذكاء الاصطناعي ربما لم يغيّر الاقتصاد العالمي بالإيقاع السريع الذي توقّعه البعض على مدى السنوات الماضية، ولكنه بدأ قادراً على ذلك بشكل كبير.

وكذلك ينطبق الأمر على أشكال التكنولوجيا الحديثة الأخرى. ما يعزز وجهة النظر التي تُبرئ التكنولوجيا الحديثة وتُعزي سبب الركود إلى ضعف الطلب المُستمر. فعدم قدرة الحكومات على الدفع بنفقات كافية يفرض قيوداً على الاستثمار والنمو. وللسيطرة على جميع الاحتمالات الاقتصادية، يجب أن يتم الدفع بمزيد من الاستثمارات العامة.

وهناك مشكلات تدلّ بوضوح على أن مُعدّل الطلب لم يكن مُناسباً في العقدين الأخيرين، مثل انخفاض مُعدلات الفائدة والتضخّم، وانخفاض الأجور، والبطالة وغيرها. ومما يعزز هذه الفرضية أنه في السنوات التي سبقت الجائحة، وبعد أن عالجت أمريكا أزمة البطالة وانخفاض الأجور، تضاعف نمو الإنتاجية في سوق العمل الأمريكي من زيادة سنوية بنسبة 0.3% عام 2016، إلى 1.7% عام 2019.

الأزمة دافعة للتغيير

ترجّح الأدلّة الحديثة اقتراب العالم من بعض التغييرات الحتمية. إذ عملت الجائحة على تسريع

إيقاع تبني التكنولوجيا الحديثة ومكّنت العالم من التكيف معها واستخدامها بالصورة الأفضل. وفي استطلاع رأي أجراه المؤتمر الاقتصادي العالمي حول المؤسسات العالمية، جاءت نسبة أصحاب الأعمال العازمين على تسريع خطط رقمنة عملياتهم المؤسسية وإتاحة المزيد من الفرص للعمل عن بُعد 80%. بينما يخطط 50% للتسريع من عملية أتمّة المهام. في حين يتوقع 43% أن ينتج عن مثل هذه التغييرات انخفاض واضح في القوى العاملة لديهم، وهو تطوّر يشير إلى تحديات في سوق العمل من شأنها أن تحسّن الإنتاجية.

ذلك إلى جانب احتمالات أن يكون للتحوّل إلى العمل الرقمي آثار في تحسين الإنتاجية في الاقتصادات المحلية أو على المستوى العالمي. فارتفاع التكاليف في المدن الغنية عالية الإنتاجية قد دفع إلى إغلاق الكثير من المؤسسات وانتقال الموظّفين للعمل عن بُعد حيث يُمكنهم القيام بالكثير من المهام بالقليل من الموارد. وإضافة إلى ذلك، فإنّ التعلم الإلكتروني والاستشارات الطبية الافتراضية، وغيرها من الأمور التي دفعتنا إليها الجائحة، ستعزز من نمو الخدمات التجارية، وتطبيق المقاييس الاقتصادية على القطاعات التي أثبتت مقاومتها لمقاييس تحسين الإنتاجية.

وعلى الرغم من أن كل ذلك لا يزال محض افتراضات لا يمكن ضمانها، فإنّ الأدلّة الأولية تشير إلى ازدهار في الإنتاجية لم نشهد مثله على مدى عقدين من الزمن. فمن رحم ظلام هذا العام القاتم، سيولد فجر جديد.

المصدر

The Economist

The pandemic could give way to an era of rapid productivity growth
https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/12/08/the-pandemic-could-give-way-to-an-era-of-rapid-productivity-growth?utm_campaign=coronavirus-special-edition&utm_medium=newsletter&utm_source=salesforce-marketing-cloud&utm_term=2020-12-12&utm_content=article-link-5&tear=nl_special_5

مستقبل الخدمات المالية



أولويات جديدة لسير العمل

- تبني نهج إداري حديث
- تبني الطرق الحديثة في العمل، ورفع المهارات الرقمية
- التركيز على المواهب والابتكار الجماعي

تغييرات جذرية

- بمحاذاة عمليات الإصلاح وإعادة التفكير، ستحتاج الكثير من مؤسسات الخدمات المالية إلى إعادة تشكيل أعمالها ومنصاتها التشغيلية. وفي بعض الحالات ستحتاج إلى إجراء تغييرات جذرية للنجاح في المستقبل. وهناك أنشطة لا يمكن إحصاؤها تضمن عملية إعادة التشكيل تلك؛ ولكن سنسلط الضوء على الأمور الملحة:
- مضاعفة تخفيض التكاليف، وعملية الرقمنة، وإعادة تشكيل ملف التغيير.
 - تعزيز استخدام الحوسبة السحابية، وزيادة استخدام التكنولوجيا الرقمية.
 - تبني آليات الاندماج والاستحواذ لتعزيز الوضع الاستراتيجي.
 - الشراكة مع جهات إقراض غير مصرفية وتبني آليات التغيير الهيكلي في الأسواق.
 - تحسين الأعمال والمنتجات ومواءمة الحوافز.

مزيد من الشفافية

من المتوقع في الفترة القادمة ظهور المزيد من متطلبات أصحاب المصالح بشأن الشفافية والمساءلة من المؤسسات المالية، ممثلة في مزيد من التقارير الكاملة والدقيقة في مجالات عدة منها: الأداء المالي والحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية والامتثال التنظيمي وحوكمة الشركات (ESG)، والمساعدات المقدمة من الدولة، ومعايير المحاسبة، والمساهمين، والمجتمع، والضرائب. وسيكون من المهم لأي مؤسسة مالية ناجحة أن تبرز ثقافتها المميّزة لها وقصة نجاحها الفريدة وقيمتها المجتمعية.

المصدر

PWC

The Future of Financial Services

https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/publications/future-of-financial-services.html?utm_campaign=sbpwc&utm_medium=newsletter&utm_source=insights&utm_content=20201008

الآثار المبدئية لكوفيد-19

كان لفيروس "كوفيد-19" آثار مبدئية في الاقتصاد الحقيقي، خلال الأزمة المالية العالمية الحالية، وهي ما ستظهر بشكل متزايد على القطاعات المالية خلال الموجة الثانية من الجائحة. تسبب الإغلاق الكامل والتباعد الاجتماعي، وغيرهما من الإجراءات التي اتخذتها الحكومات للتحكم في منحنى الإصابات، في أضرار بالغة للكثير من الصناعات التي تُموّلها مؤسسات مالية.

مقارنةً بكل الأزمات المالية السابقة، على الأرجح سيكون لأزمة "كوفيد-19" أشد الآثار الجوهرية في الاقتصاد العالمي. إذ انخفضت نسبة إجمالي الناتج المحلي في عام واحد 6% على مستوى العالم. ما أوجب على مؤسسات الخدمات المالية دراسة توجهات الاقتصاد الكلي للتخطيط للمستقبل.

الاقتصاد الكلي والخدمات المالية

بينما نحول انتباهنا وتركيزنا إلى المستقبل، فمن المهم أن نذكر أنه بالرغم من أن "كوفيد-19" يقدم تحديات كبيرة، فهناك عوامل أخرى رئيسية – مثل التوتّرات الجيوسياسية وتطور أنظمة الحكم – ستشكل هيكل المؤسسات المالية بشكل كبير على المدى المتوسط إلى الطويل. نحن بالتأكيد لا نملك جميع الإجابات، ولكن فريق القيادة بالمؤسسات المالية بحاجة إلى فهم منظومة الاقتصاد الكلي من أجل التخطيط السليم للمستقبل:

1. ستستمر أسعار الفائدة المنخفضة في الإضرار بالاحتياطي النقدي ونماذج الأعمال التقليدية.
2. سيقفل الركود الاقتصادي وانخفاض قيمة الأصول اللذان تسبب بهما "كوفيد-19" من سعة تحمل المخاطر في الصناعات المنتظمة، لدعم الاقتصاد الحقيقي إبان دخوله في مرحلة التعافي خلال السنة القادمة.
3. يتم إعداد مزوّد رأس المال البديل ليصبحوا أهم ركن من أركان النظام المالي العالمي.
4. لن يؤخر "كوفيد-19" – بل ربما يسرّع – تنفيذ الإجراءات التنظيمية الحالية والمخطط لها في الكثير من البلدان والمناطق.
5. سيتسبب تراجع العولة في محاذاة حجم المؤسسات المالية لإجمالي الناتج المحلي في بلادها الأم، بينما سيزيد النقل المستمر إلى الخارج من مخاطر التشغيل على مستوى الصناعة بأكملها.
6. ستعاني المؤسسات من ضغوطٍ شديدة لتعزيز إنتاجيتها عن طريق رقمنة الأعمال والقوى العاملة.
7. سيخلق تحول أعمال الخدمات المالية القائمة على الاهتمام بمصلحة العميل إلى أخرى قائمة على الاهتمام بالمنصات والنظام البيئي موجة من الإرباك ونبذ الوساطة.

مؤسستك من منظور جديد!

بينما تفكّر وتخطط للمستقبل، سيكون من الجيد أن تملك طريقة هيكليّة للتفكير بشأن مؤسستك، ومنصاتها التشغيلية، وأعمالك بشكل عام. وهناك أربعة أقسام رئيسية للتركيز عليها عند التفكير في المستقبل:

إصلاح الأضرار

- الإعداد لإعادة الهيكلة، والتدريب، ومرحلة التعافي
- زيادة نسبة الدخل القائم على الرسوم
- تفعيل أنشطة "بناء الثقة"
- خلق إمكانات جديدة للأعمال

قواعد "دايموند جون" لنجاح الشركات الناشئة

المختار الإداري

نشرة شهرية تقدم للقارئ العربي أفضل ما تنشره دوريات الإدارة العالمية

تصدر عن:

www.edara.com

إدارة.كوم
edara.com

توزع على المشتركين فقط

رئيس التحرير

نسيم الصمادي

tadreeb@edara.com

تصميم وإخراج فني

رنا المرصفاوي

للاشتراك في
«المختار الإداري»

الرجاء التكرم بزيارة موقعنا:

www.edara.com

تصدر عنا أيضاً دوريات:

خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال
خلاصات كتب التربية والتعليم
علاقات
كتب صوتية

يمكنكم دائماً الاشتراك
والدفع إلكترونياً على موقعنا:

www.edara.com

رقم الإيداع: 12126

ISSN: 1687-0891

على الرغم من نجاحه الفائق باستثماره في مئات الشركات الناشئة المشاركة في برنامج "شارك تانك"، إلى جانب خبرته في بناء شركة FUBU الخاصة بالملابس التي حققت ربحاً يفوق الـ6 مليارات دولار، يعرّف "دايموند جون" بصراحة عن محدوديته مُحدثاً للجمهور الافتراضي عبر موقع "Inc.5000": "لا أستطيع تقديم المساعدة في كل الأعمال. ولو كان الأمر كذلك، لتمكنت FUBU من منافسة نايكي". يقول "جون" في لقاء مع "سكوت إلميانوك" رئيس التحرير في مجلة "Inc.": "تُعد معرفة حدودك الشخصية أمراً مهماً بالقدر ذاته مثل معرفة ما يجعلك ناجحاً. ثم عَرَضَ عدداً من الأفكار والنصائح ليطبّقها مؤسسو الشركات الناشئة في كل مرحلة من بناء شركاتهم وإدارتها.

لا تتوقّف عن التعلّم

خلال فرض الإغلاق الكامل نتيجة تفشّي جائحة "كوفيد-19"، كان "جون" -شأنه شأن جميع الأشخاص في مختلف أنحاء العالم- عالقاً في منزله. وقد قضى تلك الفترة في تلقي أكبر قدر ممكن من الدورات التدريبية الرقمية.

وبوصفه مُستثمراً، يعرّف "جون" بأنه يحتاج إلى "معرفة تكلفة جذب العملاء في هذا الوقت بشكل أفضل". ولذا، فهو يتصفح كل ما يعثر عليه حول التسويق الإلكتروني، وآليات التحول الرقمي، وما إلى ذلك. ويقول: "لا تتوقف عن التعلّم أبداً، فهذا ما يفعله الرواد الحقيقيون. إذ يتعلمون ببطء ويقررون أن يستمروا حتى يحققوا هدفهم في تعلّم كل ما يتعلق بمجال عملهم".

اعتنِ بالعملاء الحاليين قبل أن تبحث عن عملاء جُدد

يقول "جون" إنه قد تعلّم تلك النصيحة من خلال قضاء الوقت مع المليارديرات من رجال الأعمال الذين صنعوا ثروتهم على مدى سنوات طويلة. وحين ينصح الشركات، فإنه دائماً يفضّل تلك التي تتطلّع إلى النمو على الأخرى التي تحاول الانتقال إلى أسواق جديدة. وهو يشبّه ذلك الأمر بألية "ماكدونالدز" في مضاعفة حجم باقة البطاطس المقلية إرضاءً للعميل. ويكمل "جون" حديثه قائلاً: "من الصعب للغاية أن تكتسب العملاء الجدد، وذلك بخلاف صعوبة الحفاظ على رضاهم. فقبل أن تبحث عن جذب العملاء الجدد، اهتم بشكاوى عملائك الحاليين وحاول أن تحل مشكلاتهم. فهم يرفعون أيديهم رغبة في مزيد من الاهتمام. اعتنِ بهم وسيصبحون سفراءك المستقبليين".

تحقّق من الأسباب الجذرية للفشل

يعترف "جون" بأنه في هذه المرحلة من حياته لا يزال يقيّم الخطوات الخاطئة والقرارات السيئة التي اتخذها خلال مسيرته المهنية. وقد ساعدته هذه المراجعة الصادقة للذات على إدراك أن جميع الإخفاقات التي مرّ بها كانت لأحد الأسباب الثلاثة: السبب الأول هو افتقاره إلى الذكاء المالي في مرحلة البداية. ثم نزوعه في المرحلة التالية، بعد أن عالج مشكلة ضعف الأرباح، إلى إلقاء أمواله في الكثير من الأعمال من دون تعريفها وتصنيفها والوصول إلى مزيد من الوعي بها. ثم يأتي السبب الثالث، وهو الغرور الذي يشعر به في أعماق نفسه فيكون عائقاً لطريقه. لطالما كانت ظنون "جون" التي تُحرّكها "الأنا" سبباً في إخفاقه. وفي هذا الصدد يقول إنه كان يعتقد أنه "نظراً لكونه "دايموند جون"، فبالتأكيد يستطيع تقديم المساعدة، فقد حُفِرَ اسمه على جميع الأعمال". ولكن الحقيقة أن "دايموند جون" يجب أن يستيقظ ويحرّك قدميه الكسولتين ليعمل كجميع من حوله، على حدّ تعبّيره. وصدق "جون" مع نفسه يعني أنه عليه أن يكون شديد الحرص بشأن الكثير من الأشياء التي يوافق عليها.

ادرس أعظم الأمور التي يمكن أن تجعلك ناجحاً

يذكر "جون" أن أهم التجارب المثمرة التي حظي بها، سواء كمؤسس للشركات الناشئة أو مُستثمر، تشترك جميعها في فكرة واحدة: وهي الشغف. "إن لم تكن تُعجبني الفكرة بشدة، فلن أضيع وقتي في محاولة فهمها، ولن أضيع فرصة معرفة الشريك الاستراتيجي الأفضل لي. ولذا، فأنا لا أستثمر في الأشخاص الذين لا أشعر بأيّ شغف تجاههم. وأفضل أيامي هي التي أجد فيها طريقة جديدة لأداء الأعمال".

المصدر

INC.

The Rules of Startup Success, According to Daymond John

By: LINDSAY BLAKELY

<https://www.inc.com/lindsay-blakely/daymond-john-startup-success-rules.html>