

سعود المطيري

اتصال النزاهة

ومزيد من المضاربات العقارية

ومواجهة مخاطر الاحتيال المالي

خالد الدخيل: مواجهة الحرب بقمم لا تنتهي

سليمان السكران: الاقتصاد السعودي وميزانية 2009

ناصر الطيار: نحو تحرير الأجواء عربياً

العدد الرابع - العدد السادس والخمسون - فبراير شباط - 2009

Forbes

العربية



مخارب أنيق

علاء عرفة رئيس مجلس إدارة شركة العرفة للاستثمار والاستشارات

المصرية يريد منكم أن تملكوا شركات باهظة الثمن لكنها سريعة النمو

ISSN 1818-9954



العمومية: 15 ريال
الاسكان: 15 ريال
العموم: 1.5 دينار
فكوكب: 25 دينار
فكوكب: 15 ريال
فكوكب: 10 ريال
فكوكب: 20 ريال
الأسواق: 4 ريال

9 771818 995000



إدارة نظم المعلومات و"نزوات" السوق

قصة نجاح موقع (أمازون دوت كوم - Amazon.com)، المتخصصة في التسوق عبر الإنترنت مثالٌ حيٌّ يبين خطورة نظم المعلومات كسلاح تنافسيٍّ إذا أُحسن استخدامه. هذه الشركة لم تنجح فقط في الانتصار على منافسيها الأنداء والتفرد بالتمتة، لكنها نجحت أيضاً في تغيير قواعد اللعبة إلى الأبد، وإعادة تشكيل السوق. فيلغة أهل المحاسبة حولت جميع أرصدة خصوصها إلى ديون.

عند إنشاء (موقع أمازون) وهي شركة تجارة إلكترونية أمريكية مقرها في سياتل بواشنطن كانت (بارنزد أند نوبل - Barnes and noble) المكتبة الأكبر في العالم من حيث عدد وتميز مواقع أقرعها، وعدد الكتب الموجودة على الأرفف فيها، وهي الخصائص التي كانت تشكل الميزة التنافسية الأهم في عالم المكتبات.

ولكن بالتفكير الخلاق واستخدام ذكي لنظم المعلومات أصبحت (أمازون) بين ليلة وضحاها أقرب لأي مشترٍ من أي فرع (بارنزد أند نوبل)، حيث إنها تصل للعميل من خلال الحاسب من داخل بيته؛ بل أكثر من ذلك، فقد استطاعت من خلال استغلالها عن تملك أي عمارات أو أصول؛ أي أنه ليس لديها أي فروع، إضافة إلى عدم وجود مخزون كبير من الكتب لديها نتيجة اتصالاتها وفتحها مع التاشرين لتوفير الكتب مباشرة عند طلب المشتري لها، تخفيض كلفتها بشكل غير مسبوق، الأمر الذي أهلها إلى تقديم أسعار منخفضة لا يستطيع منافسوها مجاراتها أو حتى الاقتراب منها.

لست بصدد تحليل تفاصيل أعمال هذه الشركة، وإنما أردت أن أتعرض مثالاً لشركة وظفت الإبداع والتقنية لكسب تنافسية أكسبتها الصدارة وجعلتها أكثر قوة وأعلى تحملاً، لنزوات السوق.

كلنا يعلم أن عام 2009 قد أهل علينا حاملاً مجموعة من التحديات، وفي قطاع تقنية المعلومات معدل النمو في هذا العام لن يتجاوز 2.6%، حسب أبحاث جديدة أجرتها مؤسسة الأبحاث في مجال تكنولوجيا المعلومات (أي دي سي - IDC) بينما توقعت (جارتنر - Gartner) المتخصصة في مجال البحوث وتقديم الاستشارات في مجال تقنية المعلومات، أن هذا المعدل سيكون 2.3%، فيما بدت (فورستر - Forster) أكثر تشاؤماً بتوقعها نسبة لا تزيد على 1.6%، بعد أن سبق وأعلنت نسبة 1.6%، ومع أن أغلب المحللين يتوقعون انخفاضاً طفيفاً في ميزانية نظم المعلومات، إلا أنهم يتأمنون بالتعامل مع الميزانية الجديدة بحذر، بل باستغلال هذا الخفض لإعادة هيكلة الاستثمار فيما يضمن استمرار النمو.

ومن وجهة نظري لا بد من التركيز على محورين أساسيين، وهما الكفاءة

والتنافسية، ويدور المحور الأول حول زيادة حجم الإنتاج المعلوماتي، وذلك باستخدام الموارد الموجودة نفسها، أو أقل منها، مع تخفيض النفقات، أما المحور الثاني فيركز على عناصر الإبداع من خلال تغيير معطيات السوق، وذلك بالمعنى إلى تغيير قواعد اللعبة التجارية، وإيجاد وسائل كفيلة بالحصول على نتائج أفضل بتكلفة منخفضة، وفيه وقت أقل، وهذا ما فعلته وتعله (أمازون).

في ظل الأزمة الراهنة، يتعين على المؤسسات إعادة ترتيب الأولويات، فد تبدو هذه العبارة بديهية للغاية، وخصوصاً المتعلقة منها بالتحديث الدوري للأجهزة ونظم التشغيل والتطبيقات، والتي من الممكن تأجيلها لما بعد الأزمة، ومن الضروري أيضاً إعادة تقييم كفاءة استخدام الموارد المختلفة من حاسبات وخادمت وشبكات ووسائل تخزين وغيرها.

يعتقد الخبراء أن هنالك هدراً في استخدام هذه الموارد مما يؤدي إلى عدم الاستفادة القصوى من الإمكانيات المتاحة، ومن هنا تظهر أهمية إعادة النظر فيها والاستفادة من التقنيات «الافتراضية» و«سحابة الحاسبات» التي تسمح باستخدام الموارد الموجودة بشكل أكثر إنتاجية، وينصح بتطبيق هذه التكنولوجيات بأسلوب مرحلي يبدأ بتلك المشاريع التي تحتاج إلى استثمارات جديدة في الموارد، لتشمل بعد ذلك التجديدات الدورية للهيئة التحتية، ويشدد الخبراء في مجال تكنولوجيا المعلومات على أنه يتوجب على المديرين التفاعل الفوري، والمباشر مع مشاريع نظم المعلومات التي تأخر ميعاد تسليمها، أو زادت ميزانيتها عما خطط لها، ويطلبون بإعادة تقييم الموارد التي يحتاجها استكمال كل مشروع، وكذلك إعادة تقييم الفائدة المرجوة منه في ظل تغير المعطيات والتي قد تعلق بعضاً من هذه المشاريع أو تغيبها تماماً، ولا يمكن للتقييم أن يقتصر على الجانبين التقني والمالي فقط؛ إذ إنه ذو بعد إداري في المقام الأول، ولذلك يتوجب العمل المشترك بين أقسام الإدارة والتقنية بشكل وثيق ومتكامل.

ولكي تتمكن مؤسسة ما من تغيير قواعد اللعبة وإعادة تشكيل السوق لا بد من توافر عدة عوامل منها فهم سليم وعميق لقواعد السوق لا يخلط بين الآليات والمعطيات الحالية بين الحقائق والأسس الثابتة؛ فمثلاً، عدد الفروع وكمية الكتب المتوافرة في المكتبة ليست هي الأصول التنافسية، بل سهولة الحصول على الكتب ووفرة الاختيارات هي ما يجذب الزبائن بالدرجة الأولى، إضافة إلى اعتماد الإبداع والحلول الخلاقة ككثافة أصيلة المؤسسة، ويشمل ذلك تشجيع العاملين على تجربة البدائل غير التقليدية والابتعاد عن الخوف الكبير من المخاطرة؛ فكل بديل جديد بالتعبئة قد يحتوي على بعض المخاطرة، وثقافة الإبداع في المؤسسات هي أحد أهم اتجاهات مدارس الإدارة الحديثة التي ترى أن إبداع المؤسسة هو الضامن الوحيد لاستمرارها التنافسي.

الأزمة الاقتصادية ستكون «محرقة» للمؤسسات التي تهمل التفاعل الجدي معها، أو تكتفي بطرد بعض موظفيها خاسرة معهم خبرة وعلماً يصعب استبدالهما أو الاستغناء عنهما، ولكنها في الوقت ذاته فرصة للشركات، التي قد لا تحتل الصف الأول اليوم، للالتصاف عليه من خلال تحويل ديونها إلى أصول في وقت تتحول فيه أصول منافسيها إلى ديون.

F

المدير التنفيذي لشركة (جي أند كيه للاستشارات - G&K Consulting).