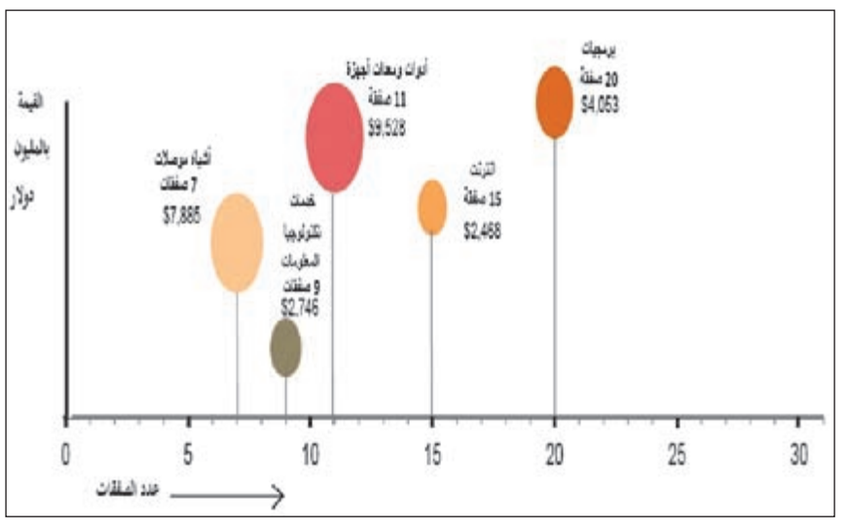
PWC تشبهها بفقاعة الإنترنت مع رصد 62 صفقة لشركات تكنولوجية بـ 26,7 مليار دولار منذ بداية 2014

هل نحن على أبواب فقاعة تكنولوجية؟



87 ٪ نمو الصفقات في مقارنة سنوية.. ونمو سيولة 25 شركة تكنولوجية إلى 350 مليار دولار

منى الدغيمي

أظهر التقرير الفصلي للشركات التكنولوجيا الأميركية من برايس ووترهاوس كوبرز PWC ان شركات التكنولوجيا الغنية بالسيولة قد ضخت أموالها في الأسواق من خلال إبرام صفقات في القطاع خلال الربع الثاني من العام وهو من المرجح أن يستمر وفق التقرير خلال هذا العام حتى لو سجل سوق الأسهم تراجعا، وشاركت شركات التكنولوجيا الأميركية بعدد 62 صفقة في الربع الثاني من العام بقيمة 26,7 مليار دولار مسجلة قفزة بنسبة 87٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي.

ونمت الأرصدة النقدية من 25 شركة من عمالقة التكنولوجيا إلى أكثر من 350 مليار دولار.

وتعليقا على التقرير قال زعيم «برايس ووترهاوس كوبرز» روب فيشر: أعتقد أنه سيكون عاما قويا حقا وأشك في أننا سنعود إلى السجلات التي قد شاهدناها في بداية القرن وان تكون سيولة عمالقة شركات التكنولوجيا التي ضخت في الأسواق في قطاع التكنولوجيا مؤشرا على تنامي فقاعة تكنولوجية.

ويضيف: «إن التقييمات مرتفعة عن الدوافع التي تقود الاتجاهات على المدى الطويل في نشاط الاندماج والاستحواذ في مجال تكنولوجيا الاتصال لاسيما وسائل الاتصال الاجتماعية والهواتف النقالة والحوسبة السحابية وكل ما يتعلق بهذا القطاع.

وتابع: «امتنعت عن استخدام مصطلح الـ «فقاعة» الآن»، لكن النمو في بعض الأسواق ممكن ان نعتبره «مثيرا» مع نمو الشركات بوتيرة لم يسبق لها مثيل.

ومن المتوقع ان تغلق بعض الصفقات الكبرى خلال الربع الثالث والربع الأخير من العام الحالي، بما في ذلك صفقة «الفيسبوك» الضخمة لشراء شركة «الواتساب» بحوالي 19 مليار دولار وصفقة شراء «طوكيو الكترون» بحوالي 9,5 مليارات دولار وصفقة شركة «أوراكل» لشراء نظام «مايكروووس»، مطور برامج الضيافة.

وأبرمت الكثير من هذه الصفقات من قبل كبار شركات التكنولوجيا التي تحاول شراء التكنولوجيا التي لا يمكن أن تتطور بسرعة كافية بمفردها. أو لتعزيز أعمالهم الحالية، مثل «مايكروسوفت» التي أقدمت على شراء شركة «نوكيا» بحوالي 7,2 مليارات دولار.

وكان الاتجاه واحدا في بيانات الربع الثاني من العام من حيث الاندماجات لصفقات في قطاع صناعة أشباه الموصلات «Semiconductor industry».

وقال فيشر «اننا ذاهبون من خلال موجة الاندماجات في صناعة أشباه الموصلات». ويضيف: «ان الشركات تهيئ نفسها لقيادة هذا القطاع وكذلك من المتوقع حدوثه على مدى السنوات الخمس المقبلة. من منطلق النضج عموما لهذا لقطاع. وكان هذا ضمن التوقعات السنة الماضية لكن حاليا نلمس سرعة في التطور.

وفي شهر يونيو أعلنت «افاجو» صفقة أخرى لشراء PLX للتكنولوجيا بقيمة 309 ملايين دولار وكانت أكبر صفقة من حيث القيمة في الأشهر الأخيرة من قبل شركة «ساندیس» لشراء فيوجن-IO مقابل 1,2 مليار دولار.

ولكن التركيز والاهتمام الكبير من قبل المستثمرين كان مسلطا على صفقات وسائل الاعلام الاجتماعية، مثل صفقة شراء الفيسبوك للـ «واتساب»، بالإضافة إلى ذلك يلاحظ فيشر أن اللاعبين الصغار في مجال الحوسبة السحابية بدأوا يشهدون بعض النمو، وذلك بعد فترة ما بعد الاكتتاب التي كانت مركزة على النمو.

وتزداد التقييمات الجيدة لشركات التكنولوجيا الصغيرة في جولات التمويل الاستثماري الخاص، والتي قد تلعب لاحقا دورا في صفقات الاستحواذ.

فمن المحتمل أنه حتى لو استمرت تقلبات سوق الأوراق المالية في الآونة الأخيرة، فإن عمالقة شركات التكنولوجيا سيقتنصون المزيد من الصفقات في ظل تراجع أسهم شركات التكنولوجيا الصغيرة وسيستغلون فرصة تراجع أسعار قيمة أسهمها.

10 كتب ينصح الرئيس التنفيذي لـ«وول ستريت» موظفيه بها

الرئيس التنفيذي لـ «وول ستريت» يطلب من موظفيه قراءة 10 كتب في إجازتهم الصيفية وينصحهم بقراءتها على شاطئ البحر

مدحت فاخوري

أرسل الرئيس التنفيذي لـ «وول ستريت» جيفريز ريتشارد رسالة إلكترونية ذكية عبر الايميل لموظفيه، مفصحا فيها عن 10 دروس خلال حياته المصرفية في وول ستريت، طالبا منهم بأن يتعلموها خلال هذا الصيف. وفقا لبيزنس انسايدر.

والدروس هي عبارة عن أسماء لكتب يطلب منهم قراءتها خلال فترة الصيف وفي كل كتاب منها درس يريد منهم ان يتعلموه.

ومضمون الإيميل كما يلي: بالتماشي مع الرغبة القوية في الحفاظ على أقصى قدر من التركيز والزخم خلال شهر أغسطس وخلال الربع الرابع، فقد توصلنا إلى وسيلة ستجعل من حياة كل فرد منا أسهل مما هي عليه، فإنه يتعين على الجميع قراءة بعض الكتب أثناء العطلات وفترات الاسترخاء على الشاطئ والتي قد تساعد على زيادة افق التفكير.

وعلى الجميع ان يستمتعوا بقراءة هذه الكتب، واطلب منكم قراءة عنوان كل كتاب وتخيل ما قد تحمله مئات الصفحات خلف هذه العناوين:

1 ـ «It Really Is That Easy»: الكتاب يفسر لماذا الناس الذين يشجعون الجميع على قول الحقيقة دائما يفوزون.

2 ـ «Misguided Brand Envy»: ويشرح الكتاب لماذا الحسد والأمور السيئة تضلل البنوك الاستثمارية التي تطمع في نماذج أعمال ونجاحات وعوائد البنوك المنافسة الاستثمارية الأخرى.

3 ـ «Caught»: وفيه رواية للقصص الواقعية التي تحدث كل مرة لشخص ما في وول ستريت، ولا يتعلم منها.

4 ـ « It's Personal»: وهي قصة شخص متمرس من وول ستريت حقق قفزة في التعامل مع الأطراف الأخرى لإقامة شراكات مع الناس الذين يهتمون به حقا، ولماذا ارتفعت مستويات أعماله وسعادته أضعافا مضاعفة.

5 ـ «Hubris in the Financial Markets»: الكبرياء في أسواق المال التي ادت الى وفاة بعض الشركات الكبيرة، وتدميرها من حيث القيمة والوظيفة.

6 ـ «10Q Reading for Dummies»: وهو احدى سلاسل «دليل المغفلين» ويجيب عن 10 أسئلة عن كيفية قراءة المراكز المالية والأصول والخصوم وغيرها من التعبيرات الاقتصادية المعقدة.

7 ـ «Nothing Worthwhile Comes Easy»: وفيه لماذا تستغرق شركات الخدمات المصرفية الاستثمارية العالمية عقودا من الزمن لبناء جودة في الخدمات المتكاملة، وفضيلة التفكير والعمل على المدى البعيد.

8 ـ «The Perfect Size to Fail»: لماذا يفترض أن هناك منظمة هي الصالحة للبقاء في مجال الأعمال التجارية مقابل الرضا المتوقع من قبل دافعي الضرائب أو الحكومة.

9 ـ «Nobody is Immune»: لماذا تخطئ الشركات الجيدة، وما يجب على كل واحد منا ان يفعله لتحسين نفسه والمضي قدما.

10 ـ «Only the Third Inning»: لماذا يوجد هناك الكثير من العمل يتعين القيام به بمكتب «جيفريز» (في إشارة إلى نفسه، اي الى الرئيس التنفيذي لـ«وول ستريت»).

تعتمد على فكر الاقتصاد الكلاسيكي

دول غنية بمواردها.. فقيرة بعدم استغلالها

قيمة مضافة للخشب يمكن تحويلها الى عدة صناعات يستفيد منها الاقتصاد

تغفل كثير من الدول عن فرص كثيرة تمتلكها، فبدلا من استغلال المواد الخام الأولية ودخولها في صناعات تحويلية، باتت هذه الدول تصدرها إلى الخارج ظنا منها انه الأسلوب الأمثل.

وبحسب مقال لوزير التخطيط القنزويلي السابق ريكاردو هوزمان نشره موقع منتدى الاقتصاد العالمي، فإنه يبرهن على فكرته، قائلا: «إن هذا البلد حباه الله بأشجار كثيفة تفوق حاجة سكانه، مما سيدفع أي اقتصادي كلاسيكي إلى نصحها بتصدير الأخشاب، وهو ما فعلته بالضبط، بينما سيجادل الخبير التنموي بأنه يجب أن تضيف قيمة للخشب عبر تحويله إلى ورق أو أثاث، وهو ما أقدمت عليه بالفعل، إلا أن كل منتجات الأخشاب تمثل 20٪ فقط من إجمالي صادرات فنلندا». ويمضي أستاذ الاقتصاد في جامعة هارفارد في مقاله قائلا إن السبب وراء ذلك هو ان الخشب فتح الباب أمام مسار مختلف إلى التنمية أكثر ثراء، حيث وجد الفنلنديون ان قطع الأخشاب يفقد فؤوسهم ومناشيرهم حدتها وفي نهاية المطاف تتداعى تماما، مما يتعين معه إصلاحها أو استبدالها، الأمر الذي قادهم إلى التفوق في إنتاج أدوات تقطيع الخشب. وسرعان ما أدرك رجال الأعمال الفنلنديون ان بوسعهم صنع آلات تقطع مواد أخرى غير الخشب، ثم قادهم ذلك إلى أتمتة الآلات، لأن التقطيع اليدوي قد يكون مملا، وهذا بدوره أوصلهم إلى آلات مؤتمتة أخرى، لأن الحياة أوسع من مجرد التقطيع، ومن هناك انتهى بهم المطاف إلى نوكيا. واليوم تمثل الماكينات من مختلف الأنواع أكثر من 40٪ من صادرات فنلندا السلعية.

وبحسب «أرقام» فإن خلاصة القصة هي إضافة القيمة إلى المواد الخام هي احدى السبل إلى تنويع مصادر الدخل، لكنه ليس بالضرورة سبيلا طويلا أو مثمرا، وأن البلدان ليست محصورة في المواد الخام التي تمتلكها، حيث يقول هوزمان إن سويسرا في نهاية المطاف ليس لديها كاكاو، والصين لا تصنع شرائح الذاكرة المتقدمة إلا أن ذلك لم يمنعهما من احتلال مكانة مهيمنة في سوق الشوكولاته والكمبيوترات، على التوالي.

وفي النهاية، تؤكد القصة الفنلندية أن السبل الواعدة إلى التنمية لا تمر بإضافة القيمة إلى المواد الخام، ولكن بتراكم القدرات ومزج الجديد منها (مثل الأتمتة) بما يحوزه المجتمع بالفعل (آلات التقطيع).

11 تطبيقاً توفر لك المال

اذا كنت لا تستطيع توفير المال وترتيبه، فيمكنك استخدام بعض التطبيقات التي تساعدك على ذلك، وفي التقرير التالي عرض «ارقام»أهم هذه التطبيقات التي تناسب شرائح كثيرة من المجتمعات في الوقت الراهن:

1 **"Coupon Sherpa"**: التطبيق متاح للتحميل من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل»، وهو يساعدك في معرفة أماكن العروض، كما يقدم لك كوبونات رقمية للاستفادة بها.

2 **"The Coupons App"**: يعتمد هذا التطبيق بشكل أساسي على الكوبونات الرقمية، حيث يمكنك من مشاركتها مع أصدقائك، بالإضافة إلى الاستفادة بها، وإمكانية التحقق من أسعار الغاز، وهو متاح للتحميل من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل».

3 **"RetailMeNot"**:هو تطبيق يقدم أحدث عروض المطاعم، ومتاح للتحميل من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل».

4 **"Restaurant.com"**: يساعدك هذا التطبيق على تحديد ميزانية معينة للطعام، حيث يقدم لك المطاعم في حدود المبلغ الذي تحدده، وهو متاح أيضا من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل».

5 **"51 Checkout"**: هذا تطبيق لاستعادة الخصومات، فما عليك سوى تصوير فاتورة الشراء وعند الوصول الى حد معين في الشراء تسترد جزءا من مالك، وهو متاح أيضا للتحميل من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل».

6 **"KeyRing"**: يجلب هذا التطبيق لك جميع الخصومات في وقتها لتستطيع الاستفادة بها فورا، كما يقدم لك كوبونات رقمية يمكن الاستفادة بها، ويمكنك تحميله من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل».

7 **"Cartwheel by Target"**: يتيح هذا التطبيق جمع النقاط عند دخولك عليه، واستخدام هذه النقاط في التسوق والحصول على خصومات بها، ويمكنك أيضا تحميله من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل».

8 **"ShopSavvy"**: اذا كنت تريد معرفة أفضل العروض لشراء شيء ما فيمكنك وضعه على هذا التطبيق وسيقوم بإخبارك بأفضل عرض، ويمكنك تحميله من متاجر «أندرويد» و«آبل».

9 **"Foursquare"**: يساعدك هذا التطبيق في معرفة أحدث عروض المطاعم، ويمكن تحميله أيضا من متاجر «أندرويد» و«آبل».

10 **"GasBuddy"**: تطبيق مفيد لمالكي السيارات، حيث يقوم بحساب كمية الغاز التي تستخدمها، بالإضافة إلى كيفية توفيرها.

11 **"Check"**: هذا التطبيق يساعدك في ترتيب ميزانية شهرية لاستخدامها، بحيث تستطيع توفير نفقاتك، وهو متاح من خلال متاجر «أندرويد» و«آبل».

أكثر من السعر أو الماركة

«دراسة حديثة»: التوصيات على الإنترنت تؤثر في قرار الشراء

واشنطن ـ أ.ف.ب: أظهرت دراسة نشرت نتائجها ان تبادل المعلومات عبر الإنترنت، مثل التوصيات بالمنتجات عبر وسائل التواصل الاجتماعي، له تأثير على العادات الشرائية للمستهلكين أكبر من ذلك الذي تحمله الأسعار والماركات، كما انه يؤثر بالدرجة نفسها لانتقال المعلومات بالتواتر بين الأشخاص.

وأشارت الدراسة التي نفذتها شبكة «شير ذس» و«بالي سنتر فور ميديا» الى ان التوصيات الإيجابية عبر الإنترنت للمنتجات والخدمات من شأنها المساهمة في زيادة الأسعار التي يبدي المستهلكون استعداد لدفعها في مقابل الحصول عليها بنسبة 9,5٪. كما ان التوصيات السلبية يمكن ان تؤدي الى تراجع بنسبة 11٪ في احتمالات الشراء.

وقال المدير العام لشبكة «شير ذس» كورت ابراهمسون ان «المستهلكين يبحثون بشكل فاعل على الإنترنت عن التوصيات والمحتوى لاتخاذ قرار بشأن مشترياتهم». وأضاف: «نعلم جميعا ان تبادل المعلومات على الإنترنت مهم لكن من الصعب ـ حتى الآن ـ قياس تأثيره على النفقات والمستهلكين».

وبحسب هذه الدراسة، فإن التوصيات الإيجابية تسمح للمصنعين وبائعي التجزئة بعرض أسعار أغلى والتنافس بشكل أكثر فاعلية على منتجات أرخص.

ويمكن لتأثير تبادل المعلومات عبر الإنترنت ان يمثل أقل من دولار واحد لمنتجات محلات البقالة، إلا انه يبلغ 30 دولارا بالنسبة لمنتجات التكنولوجيا المتقدمة وصولا حتى إلى 9 آلاف دولار للسيارات.

وتابعت الدراسة توصيات عبر البريد الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي مثل «فيسبوك» و«تويتر» و«بينترست» و«لينكد إن»، إضافة الى توصيات على مواقع إلكترونية مثل «يلب» وتوصيات باللقاء المباشر بين الأشخاص أو بالتواتر، إضافة الى مقالات نقد.

واقترح ابراهمسون ان تقوم الماركات وخدمات التسويق بتسهيل التبادل الإلكتروني والترويج أكثر لمنتجاتها عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي.

لكن الشركات يجب ان تتنبه إلى ضرورة عدم التلاعب بالمضامين والتوصيات لأن المستهلكين يمكن ان يستغلوا ذلك على حسابها. وأشار ابراهمسون إلى ان «الصوت يجب ان يكون حقيقيا»، مضيفا «يجب تزويد المستهلكين بقنوات مشاركة، لكن إذا ما حاولتم الإفراط في التلاعب، فإنكم تواجهون خطر إثارة رد فعل سلبي».