راجاكوماري (إلى اليمين) التي تعمل في حصاد محصول الشاي يدويا، تقول: «تمكنت بفضل هذا العمل أن أنجح في إدارة شؤون بيتي وأعيش في سعة مع أبنائي، حتى أثناء أزمة كورونا».

بيع الشاي عبر الإنترنت مقابل دولارات رقمية

جزر البهاما وسري لانكا وأوغندا تحارب الاضطرابات السوقية الناجمة عن الجائحة بالابتكار

ستيفن دورست

«لا تمرَّن بك أزمة طاحنة وتخرجَ منها خالي الوفاض». لقد أخذ المبتكرون حول العالم هذه المقولة على محمل الجد؛ فجاءت استجابتهم للاضطرابات الناجمة عن جائحة كوفيد-١٩ في صورة تطوير حلول رقمية مبتكرة.

ونسلط الضوء في هذا المقال على عدة مبادرات تعكس تنوعا كبيرا فيما بينها: التحول الرقمي لمزاد الشاي الذي تنظمه سري لانكا منذ ١٢٥ عاما بين عشية وضحاها، وأول عملة رقمية تصدر عن بنك مركزي على مستوى العالم في جزر البهاما، والتحول السريع لأحد تطبيقات طلب سيارات الأجرة في كامبالا بأوغندا إلى منصة تجارة إلكترونية ناجحة.

وتشترك المبادرات الثلاث في سمة محددة: روح الابتكار والعمل الحر المتولدة من رحم الاحتياج. فقد جاءت مبادرة جزر البهاما لتلبية الحاجة إلى توفير الخدمات المالية لمواطني الجزر النائية الذين ازدادت معاناتهم في الحصول على هذه الخدمات بسبب أحوال الطقس القاسية. وشهدت سري لانكا توقفا مفاجئا في صناعة الشاي — وهي من الصناعات الاقتصادية الأساسية التي يعمل بها ملايين المواطنين — نتيجة جائحة كوفيد-١٩ التي حالت دون تنظيم المزاد الأسبوعي لبيع الشاي. وفي أوغندا، أثرت حالة الإغلاق الشامل نتيجة الجائحة تأثيرا سلبيا بالغا على قدرة المواطنين على الحصول على الغذاء والدواء وكسب العيش.

وبينما تتفاوت مقومات النجاح من بلد لآخر، يوجد عامل ثابت: بيئة مواتية لنشأة هذه المبادرات وتحولها سريعا إلى واقع ملموس. والمحصلة النهائية؟ مبادرات محلية مبتكرة تساعد الملايين ممن يفتقرون إلى الخدمات الأساسية على الدخول تحت مظلة الشمول المالي وتحسين فرصهم في حياة يعمها الرخاء.

جزر البهاما: أول عملة رقمية

في أكتوبر ٢٠٢٠، صعدت جزر البهاما إلى صدارة المشهد الرقمي بفضل إطلاق أول عملة رقمية تصدر عن بنك مركزي على مستوى العالم — وهي الدولار الرملي.

وتم ربط العملة الجديدة بحيث تعادل قيمتها الدولار البهامي، وصدرت في صورة عملة رقمية مدعومة بتكنولوجيا البلوك تشين، وأصبحت متاحة للاستخدام من قبل الأفراد والشركات في بيع وشراء السلع والخدمات وإرسال الأموال. ويخضع إصدار الدولار الرملي وتنظيم التعامل به لإشراف البنك المركزي لجزر البهاما.

وتشمل جزر البهاما ٧٠٠ جزيرة — مما يجعل من غير المربح للبنوك التجارية تركيب ماكينات صرف آلي أو إنشاء فروع مادية في جزر نائية تسكنها مجموعات متناثرة من المواطنين. كذلك تؤدي ظواهر الطقس المتطرفة إلى زيادة هائلة في تكلفة صيانة البنية التحتية. لذلك غالبا ما تفتقر المجموعات الأكثر عرضة للمخاطر إلى الخدمات المالية.

الصورة: JEEVANI FERNANDO

وأطلق البنك المركزي العملة الرقمية الجديدة تلبية للحاجة إلى توفير الخدمات المصرفية للمجموعات التي تفتقر إليها أو المحرومة منها تماما وبدافع تحديث نظام المدفوعات أيضا.

ويقول جون رول، محافظ البنك المركزي لجزر البهاما، «لم تكن العملة الرقمية هي الخطوة الأولى التي اتخذها البنك المركزي. بل ركزنا على إزالة أكبر قدر ممكن من المعوقات التي تواجه الأفراد الذين يستخدمون ما يشبه حسابات الإيداع أو حوافظ الهاتف المحمول لإجراء المعاملات».

وعقب نجاح الإطلاق التجريبي، بدأ البنك المركزي في توزيع الدولار الرملي على البنوك التجارية ومقدمي خدمات نظم الدفع وشركات تحويل الأموال في جزر البهاما. ويتم إيداع الأموال في حوافظ العملاء الرقمية التي تتيح التعامل بمبالغ مالية مختلفة مع وجود حد أقصى للمعاملات.

وتعزي أنكي فيبر، رئيس بعثة صندوق النقد الدولي إلى جزر البهاما، سرعة طرح العملة والإقبال المتزايد عليها إلى الاحتياج الناجم عن إعصار دوريان المدمر عام ٢٠١٩ وجائحة كوفيد-١٩.

غير أن هذه المساعي لا تزال في بدايتها، حيث تبلغ قيمة العملات الرقمية المتداولة ١٣٠ ألف دولار أمريكي فقط مقابل ٥٠٠ مليون دولار أمريكي تمثل إجمالي حجم النقد المتداول بالدولار البهامي. وكانت ردود أفعال العملاء إيجابية منذ البداية.

ويتيح الدولار الرملي لمستخدميه إجراء معاملات سهلة وسريعة ومنخفضة التكلفة.

ويقول براندن كيمب، مؤسس حديقة تين فيرل الشهيرة للمطاعم المتنقلة في جزيرة ناساو «عندما سمعت بالدولار الرملي للمرة الأولى، شعرت بسعادة كبيرة. وأهم ما يميزه هو عدم وجود أي رسوم أو تكلفة على المعاملات. لذا، فعندما أرغب في دفع أجور العاملين، أستطيع القيام بذلك على الفور، وتصلهم أموالهم في ثوان معدودة، والجميع سعداء بذلك».

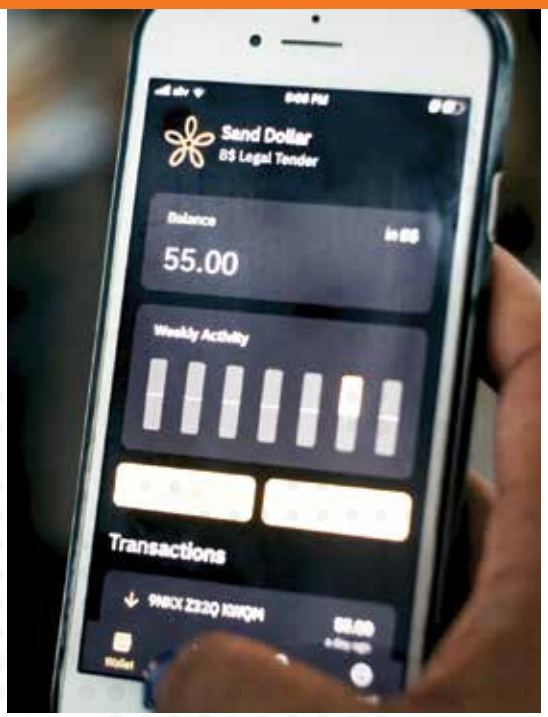
ولا يتطلب استخدام الدولار الرملي حتى وجود حساب مصرفي أو هاتف محمول، رغم أن هذا ما تجري من خلاله معظم المعاملات.

ورغم أن المعاملات غير النقدية لم تصمم في الأصل بسبب الجائحة، دائما ما يشير المستخدمون إلى عنصر الأمان الذي تتيحه هذه المعاملات باعتباره السبب الأساسي لاستخدام العملة الرقمية. وتقول ميكيا كوبر، وهي محامية بشركة Twenty Twenty & Associates للخدمات القانونية «كانت جائحة كوفيد-١٩ هي السبب الرئيسي وراء اقتناعي باستخدام الدولار الرملي».

وفي الوقت الذي تجري فيه عدة بلدان تجارب على إصدار عملات البنك المركزي الرقمية، سيراقب العالم عن كثب الدروس المستفادة من تجربة جزر البهاما دون شك.

سري لانكا: التحول الرقمي لمزاد الشاي

بالنسبة للكثيرين، تعد سري لانكا (التي كان تعرف في السابق باسم سيلان) والشاي السيلاني وجهين لعملة واحدة. فالاقتصاد الوطني والمجتمع مرتبطان ارتباطا وثيقا



حافظة الهاتف المحمول لإحدى أوائل مستخدمي التطبيق موضح عليها رصيدها وقيمة معاملاتها بالدولار الرملي.

بأوراق الشاي الفاخرة. وفي الوقت الحالي، تمثل صناعة الشاي مصدر دخل ١٠٪ من المواطنين السيلانيين، وبلغت إيراداتها التصديرية ما يزيد على ١,٢ مليار دولار أمريكي عام ٢٠٢٠.

ولأكثر من ١٢٥ عاما، اعتمدت صناعة الشاي على إقامة مزاد أصبح يشكل جزءا من العادات والتقاليد في سري لانكا، حيث يجتمع المئات مرتين كل أسبوع في غرفة التجارة لبيع وشراء أوراق الشاي السيلاني الفاخرة.

وعندما جاءت جائحة كوفيد-١٩، أصبح أقدم مزاد للشاي على مستوى العالم، والذي استمر دون توقف لأكثر من قرن كامل، عاجزا فجأة عن اجتذاب المشترين والسماسرة للمشاركة في جلسة البيع والشراء الأسبوعية. ولم تجد المزارع والمصانع سبيلا لبيع منتجاتها، ووجد المشترون أنفسهم في مأزق، وأصبح الملايين يواجهون خطر خسارة الدخل.

ووجد مزاد الشاي السيلاني نفسه في أمس الحاجة إلى التطوير.

ويقول أنيل كوك، الرئيس التنفيذي لشركة Asia Siyaka Commodities الذي قاد مجموعة العمل التي تولت إتمام التحول الرقمي للمزاد «بدأ الجميع يفكرون، حسنا — يوجد مليونا شخص تعتمد حياتهم على هذه الصناعة ... وعلينا أن نعتني بهم».

ونظرا لصعوبة التقاء السماسرة والمشترين وجها لوجه، لم يقتصر التحدي على إيجاد بديل للمزاد الحي، بل تطلب الأمر أيضا البدء في تفعيل هذا البديل، بما في ذلك الاتفاق على أسعار مرضية من خلاله — بصورة فورية.

وقد سيطرت فكرة التحول إلى مزاد رقمي على صناعة الشاي في سري لانكا طيلة عشرين عاما، لكن الديناميكيات الدقيقة للمزاد – التي استندت إلى المعرفة الكبيرة بتوليفات الشاي المعقدة، والمنافسة الشخصية الشرسة لاجتذاب أفضل

الصورة: DORST MEDIAWORKS

الحصاد اليدوي لمحصول الشاي: مزادات الشاي في سري لانكا كان عليها إعادة تخيل جميع المتغيرات البشرية والفنية التي تذخر بها المزادات الحية

الصورة: JEEVANI FERNANDO

العروض، وردود الأفعال اللحظية في الأسواق — أعاقت المحاولات المبذولة في السابق.

ولكن مع وصول المخاطر إلى مستويات غير مسبوقة، تم تشكيل فريق ضم مجلس الشاي السيلاني وخبراء فنيين والحكومة والسماسرة والمسؤولين عن تنظيم المزاد وغيرهم للتوصل إلى حل.

وقادت شركة CICRA Holdings عملية التطوير التكنولوجي، وهي شركة محلية تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات. وعملت الشركة مع السماسرة المدربين على تفسير ديناميكيات المزادات الحية من ذوي الخبرة الكبيرة في أنواع الشاي ودرجاته. وتطلب نجاح المنصة الإلكترونية إعادة تخيل جميع المتغيرات البشرية والفنية التي تذخر بها المزادات الحية.

وخلال أيام، شارك حوالي ٣٠٠ شخص في برامج تدريبية قائمة على المحاكاة، واستمر التدريب حتى الليلة السابقة لإطلاق المزاد.

ويقول بوشان دياراتني، الرئيس التنفيذي لشركة CICRA، «يسعدني القول إنه في غضون فترة قصيرة للغاية، حوالي سبعة أيام، استطعنا بناء حل ... وصنعنا التاريخ في الرابع من إبريل عام ٢٠٢٠ بإطلاق أول مزاد رقمي حي».

والنظام الجديد لا يعد آمنا فحسب في ظل جائحة كوفيد-١٩، ولكنه أسرع وأكثر استراتيجية وفعال من حيث التكلفة – كما ساهم في رفع أسعار الشاي أيضا. كذلك ساعد المزاد الرقمي على زيادة الشفافية والكفاءة والحد من ازدواجية العمل.

ويمكن استشعار المزايا على المستوى المحلي أيضا. فيقول دي غايان، المشرف على مزارع شاي ديسفورد، إن استمرار حركة البيع ساعد على مواصلة العمل ودفع أجور العمال.

وتقول راجاكوماري، التي تعمل في «قطف» أوراق الشاي، «بالرغم من ظهور الفيروس العام الماضي، حصل العاملون في المزرعة على أجورهم. وقد منحني هذا العمل القدرة على تولي مسؤوليات المنزل بنجاح والعيش في سعة مع أبنائي حتى أثناء أزمة كورونا».

أوغندا: شريان حياة رقمي متنقل

عندما وصلت جائحة كوفيد-١٩ إلى كامبالا في أوغندا، لم تستطع الشركات الصغيرة توصيل سلعها وخدماتها إلى العملاء. وعجز المواطنون عن شراء الغذاء والدواء. وواجه الملايين شبح البطالة.

وهنا جاء دور شركة SafeBoda، وهي شركة محلية ذات أنشطة مبتكرة نجحت سريعا في تعديل نموذج عملها لتلبية الاحتياجات الضرورية للعاصمة التي يعيش بها ما يقرب من مليوني مواطن.

وتنتشر في كامبالا ظاهرة سائقي الدراجات البخارية التي تعمل بالأجرة (ويطلق عليها اسم «boda boda»)، ولكن توجد خطورة في التعامل معهم. لذلك أطلقت شركة SafeBoda عام ٢٠١٥ خدمة بديلة تولي أولوية لسلامة السائق والراكب. ولتسهيل طلب دراجات الأجرة وتقليل تكلفة الخدمة، طرحت شركة Safe-Boda تطبيقا لربط الركاب بالسائقين عبر الهاتف المحمول.

وشجعت جودة الخدمة المقدمة من الشركة العملاء على طلب المزيد من العروض. وفي نفس الوقت، ظهرت مشكلة أخرى عانى منها السائقون طويلا – وهي عدم وجود إثبات للدخل، مما أثر على قدرتهم على الحصول على القروض اللازمة.

ويقول ريكي رابا تومبسون، المؤسس المشارك ومدير العمليات في شركة SafeBoda، «يمثل الشمول المالي قضية كبيرة هنا. فنظرا لأن السائقين ينتمون إلى القطاع غير الرسمي، لم يبد العديد من البنوك والمؤسسات المالية استعدادا كبيرا للعمل معهم».

«دانييل سيسيمو، سائق لدى شركة *SafeBoda* في كامبالا: أصبحت أحقق دخلا أكبر من العمل في خدمة التوصيل؛ روث تيندیبوا، بائعة بالسوق».

لذلك طرحت الشركة حافظة رقمية عام ٢٠١٧ أتاحت لمستخدمي التطبيق والسائقين نظام دفع متكامل من خلال مقدمي خدمات الهاتف المحمول. ونظرا لقيام العملاء بالدفع من خلال هواتفهم، تمكن السائقون من توثيق دخلهم دون الحاجة إلى حساب مصرفي — مما ساهم بالفعل في توسيع نطاق الخدمات المالية المتاحة لهم.

وعندما ظهرت جائحة كوفيد–١٩ في مارس ٢٠٢٠، فُرضت قيود على حرية الحركة للسيطرة على انتشار الفيروس. وتم فرض حظر واسع النطاق على حركة السيارات، كما توقفت حركة التجارة تقريبا. واحتاج المواطنون إلى شراء الغذاء، ومعظمهم لا يملكون ثلاجات، وأصبحت ملايين الوظائف في خطر.

وسرعان ما نجحت شركة SafeBoda في تحديد عدد من المطاعم وبائعي المنتجات الغذائية والأسواق وتكوين شراكات معهم، وأطلقت — بالتعاون مع صندوق الأمم المتحدة للمشاريع الإنتاجية وخبراء رقميين — خدمة رقمية جديدة باسم Shop خلال أسبوعين.

وقام أكثر من مليون مستخدم حتى الآن بتنزيل تطبيق SafeBoda الذي يربط العملاء بحوالي ألف بائع من بائعي المنتجات الغذائية و٣٥٠ محلا و١٦ سوقا و٢١ صيدلية تابعة لصندوق الأمم المتحدة للسكان من خلال ٢٠ ألف سائق دراجة بخارية في كامبالا.

ومن خلال تقديم خدمات غير نقدية لا تتطلب قدرا كبيرا من الاحتكاك المباشر، لم تساعد شركة SafeBoda في إنعاش الاقتصاد المحلي فحسب، بل كان لها دور كبير أيضا في الحد من التعرض لفيروس كوفيد–١٩.

وتقول روث تيندیبوا، وهي من أوائل البائعين الذين انضموا إلى منصة Shop، إن عملية التسجيل كانت سريعة وإنها أصبحت تحقق دخلا أكبر مقارنة بما قبل الجائحة. وتضيف قائلة «أستطيع الآن دفع إيجار المنزل وتحمل المصروفات الدراسية لأبنائي».

ويقول دانييل سيسيمو، وهو سائق لدى شركة SafeBoda، «إن التحول إلى التجارة الإلكترونية وتوصيل السلع كان أمرا جيدا للغاية. فقد أصبحنا نحقق دخلا أكبر حاليا من العمل في نقل الركاب وتوصيل السلع».

كذلك ساهمت الخدمة في الحد من التعرض للجائحة، وتشجيع الأنشطة الاقتصادية المحلية، وتقديم تجربة ملهمة لجيل المبتكرين الرقميين الجدد في أوغندا وخارجها.

ويقول سي كيه جافيث، ويعمل رئيس فريق بقرية الابتكار، «تعد شركة SafeBoda إحدى قصص النجاح في أوغندا. فقد كانت المحرك وراء انطلاق الاقتصاد الرقمي، وأصبحنا نرى في الوقت الحالي العديد من الفرص التنافسية الجديدة التي أتاحتها لنا هذه التكنولوجيا». FD

ستيفن دورست منتج أفلام وثائقية. ويستند هذا المقال إلى مجموعة من أفلام الفيديو من إنتاج شركة Dorst Media-Works (see www.imf.org/fandd).

الصورة: BOB DITTY