

نظرات خاطفة باتجاه الغد

مشروعات تجارية أخرى ذات طابع اجتماعي قادمة

كما لاحظتم، يتصف عالم المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي بنبض بالحياة؛ فمنذ سنتين حينما أُعلن عن هذا المفهوم، استطاع اجتذاب الكثير من الاهتمام المادي من مئات الاتجاهات، فقد اتصل بي وبآخرين من عائلة مؤسسة غرامين التجارية أفراد وشركات ومؤسسات وشركات غير ربحية، وجامعات ومراكز تفكير ووكالات حكومية، والعديد من المنظمات الأخرى من القارات كلها؛ بهدف الاطلاع أكثر على طبيعة هذه المشروعات، والاستفسار عن الطريقة التي يمكن لهم من خلالها المساهمة في هذه المشروعات. لا أستطيع ضمن دفتي هذا الكتاب مناقشة المبادرات كافة قيد الإنشاء حالياً، أو تلك التي ما تزال في مرحلة التصميم. حين اقتراب موعد انتهائي من وضع هذا الكتاب، سيكون الزمن قد تجاوزني؛ لهذا السبب اقتصر على بعض من أكثر المشروعات إثارة للاهتمام، التي كانت قيد الإنجاز؛ وحاولت استخدامها من أجل استخلاص دروس مهمة حول طبيعة وإمكانات المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي. أمل أن تكونوا قد وجدتم هذه القصص مفيدة وملهمة.

في هذا الفصل، أنوي تضمين بعض الأمثلة الإضافية بصورة مختصرة؛ من أجل عرض تشكيلة من المبادرات التي تظهر حالياً في مناطق شتى من العالم، وسوف ألقى نظرة خاطفة أيضاً على مستقبل المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي، من خلال بعض القصص المختارة، أبطالها أفراد وشركات وحتى وحدات حكومية، تطلق المشروعات التجارية المستقبلية ذات الطابع الاجتماعي.

التكنولوجيا والمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي قصة غرامين BASF

كما سبق لي التأكيد في مواقع عدة من هذا الكتاب، يحتوي عالم الأعمال مجموعة مذهلة من التكنولوجيا القوية تحت تصرفه، وهي تكنولوجيا يمكن أن تحدث ثورة في حياة الفقراء؛ أحد الأمثلة على ذلك شركة BASF في ألمانيا، وهي واحدة من كبريات الشركات الكيميائية في العالم، وهي منخرطة بعمق في صناعات تبدأ بالصناعات البلاستيكية وأعمال البناء والزراعة، وتنتهي بإنتاج النفط والغاز، بالإضافة إلى أنها تمتلك مئات فوق مئات من براءات الاختراع في مجال المنتجات الكيميائية والعمليات الصناعية والتقنيات القيمة الأخرى. لا تحقق براءات الاختراع كلها هذه الثروة لأصحاب الأسهم في شركة BASF؛ فبعض براءات الاختراع التي لم تتم الاستفادة منها في شركة BASF تمثل فرصة مذهلة للشركة؛ لتحقيق فوائد مدى الحياة بالنسبة إلى الملايين من المهمشين والمحرومين في العالم؛ وأن تقوم بذلك بطريقة لن تكلف مالكي شركة BASF إلا النذر اليسير من الأموال، وربما لن تكلفهم شيئاً على الإطلاق.

أعرف مدى صحة هذا الكلام لأن أحد أهم المعنيين في الشركة؛ وهو كبير المديرين التنفيذيين في شركة BASF شرح لي هذا الأمر بنفسه. في واحدة من الجلسات الأولى للنقاش الذي دار بيننا حول مفهوم المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي، أبلغني الدكتور جورغين هامبريخت أننا (في شركة BASF نملك آلافاً من براءات الاختراع متناثرة هنا وهناك في الشركة، تماماً كما هي الحال في العديد من الشركات الأخرى، وعندما تقدمنا بطلب للحصول على هذه البراءات، تبين لنا أن كل واحدة منها تحمل في طياتها احتمال أن تكون نواة لمشروع تجاري ذي طابع اجتماعي مثير. أما اليوم، ولأسباب تجارية مختلفة، فإن العديد منها عديمة النفع بالنسبة إلينا من الناحية العملية، وإذا كان بإمكانك استعمالها للمساعدة في إطلاق مشروع تجاري ذي طابع اجتماعي يمكن أن يكون ذا فائدة بالنسبة إلى الفقراء، فسنكون سعداء بإعطائكم إياها).

تعمل كل من مؤسسة غرامين وشركة BASF حالياً بشكل مشترك على مشروعين تجاريين لهما طابع اجتماعي، يستند كلا المشروعين التجاريين بالمناسبة، إلى براءات

الاختراع العائدة لها، التي لها فوائد تجارية نشطة؛ أحدها يتعلق بتصنيع وبيع ناموسيات معالجة كيميائياً للحماية من لسع البعوض، مستخدمين في ذلك التكنولوجيا المستخدمة حصرياً من قبل الشركة الألمانية لإنتاج مثل تلك الناموسيات، أما البراءة الأخرى فتتعلق بإنتاج وبيع أكياس مغلقة تحتوي على مواد مغذية صغيرة الحجم، تهدف إلى تحسين الوضع الصحي للأطفال في بنغلاديش.

تتبع الحاجة إلى ناموسيات البعوض في بنغلاديش، كما هي عليه الحال في العديد من البلدان النامية الأخرى، من القلق الشديد بشأن الصحة العامة؛ فالملاريا وأمراض خطيرة أخرى تنتشر بسبب لسع البعوض الذي ينقل الدم المصاب من شخص إلى آخر، وبحسب تقرير صادر عن منظمة الصحة العالمية عام 2009م، هناك ما يربو على 50 مليون نسمة في بنغلاديش معرضون لخطر الإصابة بمرض الملاريا؛ وهناك أيضاً مليون ومئتان وخمس وسبعون حالة من هذا المرض تم الإعلان عنها في بنغلاديش عام 2008م وحدها.

إن تجفيف المستنقعات والبرك المائية المهملة، وبعض مصادر المياه الراكدة الأخرى التي تشجع على تكاثر البعوض، تمثل هدفاً بعيد المدى؛ لكن مثل هذه العملية مكلفة جداً وصعبة التحقيق. أما على المدى المنظور، فإن من المناسب جداً توفير أغطية تقي من لسع البعوض في الأماكن التي ينام فيها الناس، ما يقلل إلى حد كبير من احتمال الوقوع في مثل هذه الأمراض. مع ذلك، هناك عشرات الملايين من الناس في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية لا يملكون سبيلاً للحصول على مثل هذا الحل البسيط.

هنا يأتي دور براءات الاختراع الموجودة بحوزة شركة BASF؛ فالناموسيات التي تصنعها الشركة والتي أعطيت الاسم التجاري (المعترض) Interceptor، تدخل في صناعتها مادة فيندوزين Fendozin، وهي مادة فريدة تضاف إلى النسيج في لمسات صنعه الأخيرة؛ وهذه المادة تشكل ما يشبه تغليفاً للنسيج طارداً للبعوض يسمى فيندونا Fendona. تتبع هذه المادة ببطء من النسيج، وتتسبب في قتل البعوض بسرعة، أو بطرده من المكان حالما اقترب من شبكة الناموسية، وهذه الناموسية توفر الحماية من البعوض حتى بعد غسلها عشرين مرة، ما يعني أن فاعليتها تدوم لثلاث أو أربع سنين بحسب الظروف المحلية.

أما فيما يتعلق بمسألة التغذية، فإن شركة BASF تمثل مُنتجًا رائدًا للمتممات الغذائية التي تتضمن الفيتامينات والعناصر الداعمة الأخرى، التي من شأنها تحسين الصحة العامة خصوصًا في أوساط الأطفال. الأكياس التي تصنعها هذه الشركة مصممة كي تكون جزءًا من الحماية الغذائية الداعمة للفرد الواحد، على أن يتناولها مرة إلى ثلاث مرات أسبوعيًا. سبق لي في هذا الكتاب أن تطرقت إلى المشكلات الخطيرة الناجمة عن سوء التغذية التي يعانيها الملايين من الناس في بنغلاديش، خصوصًا في أوساط النساء، من الواضح كم هي مفيدة هذه المغذيات الداعمة الصغيرة الكمية في مواجهة هذا التحدي؛ أما نحن، فإننا نضع خططًا من أجل توعية سكان بنغلاديش حول المنافع التي يمكن أن يحصلوا عليها إذا تناولوا هذه المغذيات الداعمة.

يكن الحل المنطقي لهذه المشكلات في وضع خبرات شركة BASF العلمية موضع التطبيق، على شكل مشروعين تجاريين سوف يوفران الحلول المثلى للمشكلات التي يعانيها السكان الذين هم بأمس الحاجة إليها، وهذا بالضبط هو ما نقوم به. تقترح الخطط الحالية التي طرحناها أن تقوم شركة BASF بتقديم رأسمال أولي لهذين المشروعين اللذين سيعملان تحت شعار شركة غرامين BASF المحدودة؛ وهي مشروع مشترك بين شركة BASF وشركة ائتمان غرامين للرعاية الصحية. سوف يقدم قسم المنتجات الزراعية في شركة BASF الدفعة الأولى من الناموسيات التي تكافح البعوض والتي تبلغ 100000 ناموسية، والتي سيتم شحنها من مكان إنتاجها في تايلاند إلى الموزعين في بنغلاديش، أما الدفعة الأولى من الأكياس التي تحتوي على المغذيات الداعمة، فسوف تنتجها مصانع شركة BASF في جنوب شرق آسيا، وحالما يتم الانتهاء من بناء وحدة الإنتاج في بنغلاديش، فإن إنتاج هذه الأكياس سوف ينتقل إلى هناك.

سوف تتم عملية بيع هذين المنتجين وتسويقهما في الأرياف من قبل رواد أعمال محليين؛ خصوصًا النساء، بمن فيهن ما يعرف (بسيادات غرامين) وبناتهن البالغات. أما الباعة الذين يحتاجون إلى رأسمال كي يبدؤوا عملهم التجاري، فسيكون بإمكانهم الحصول عليه من قسم القروض الصغيرة في مصرف غرامين. وهكذا، فبالإضافة إلى توفير الخدمات الصحية لمستخدمي هذه الناموسيات، فإن هذا المشروع سوف يوفر فرص

عمل لكثير من الأشخاص في المناطق الريفية في بنغلاديش. (نحن نبحث دائماً عن مثل هذه الأنواع من الفرص المزدوجة عندما نُطوّر عمل المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي).

وكما يمكن لكم أن تتوقعوا من شركة عالمية ناجحة مثل شركة BASF، فإن هذه الشركة طوّرت خطة تجارية مفصلة وعميقة لهذا المشروع المشترك؛ فبحسب التقديرات الحالية، سوف تبدأ شركة غرامين BASF إنتاج الناموسيات التي تقي من البعوض خلال عام 2010م، وستحقق التوازن بين النفقات والأرباح بحلول عام 2011م؛ أما البدء بدفع المبالغ المستحقة لشركة BASF، لقاء الاستثمار الأولي فسيبدأ عام 2015م، وستتجاوز كمية الناموسيات من ماركة (المعترض) المبيعة عام 2013م، رقم 200000 ناموسية، في حين أن مبيعات أكياس المغذيات الداعمة سوف تتجاوز رقم 10 ملايين كيس سنوياً؛ وعليه، فإن الفوائد التي سيجنيها شعب بنغلاديش جرّاء هذه الاستثمارات ستكون عظيمة.

الحلول الرقمية لفقراء العالم: مشروعات غرامين إنتيل

هناك شركة رائدة أخرى تمتلك طيفاً واسعاً من التكنولوجيا المذهلة؛ هذه الشركة هي شركة إنتيل؛ عندما عبّر كريغ باريت الذي كان حينها رئيساً لشركة إنتيل، عن رغبته في إطلاق مشروع تجاري ذي طابع اجتماعي، مستخدماً بذلك بعضاً من تكنولوجيا المعلومات التي هي بحوزة الشركة، لصالح الفقراء في أثناء زيارته لدكا؛ العاصمة، في شهر أيلول (سبتمبر) عام 2007م، وافقتُ على الفور.

شركة غرامين إنتيل مصمّمة كي تكون مشروعاً تجارياً ذا طابع اجتماعي؛ أي (إنها شركة رائدة ومستدامة وذات منفعة للمجتمع المحلي). هذه الشركة تقوم حالياً ببناء خدمة رعاية صحية تعتمد على تكنولوجيا المعلومات، من أجل الفقراء في بنغلاديش من خلال مشروع تجريبي يركز على صحة الأم والرضيع.

هذه قضية في غاية الأهمية في بنغلاديش، كما هي الحال في العديد من البلدان النامية؛ إذ يموت في كل سنة قرابة 120 ألف طفل رضيع من دون مبرر في بنغلاديش، ويموت العديد منهم بسبب سوء التغذية؛ فقر الدم ونقص في الفيتامينات والأملاح المعدنية إضافة

إلى مشكلات أخرى يمكن معالجتها. إضافة إلى ذلك تموت قرابة 12000 أم من تعقيدات ناجمة عن الحمل. من الواضح أن هذه الأرقام غير مقبولة، وقد لقيت اهتماماً شديداً من منظمات غرامين للرعاية الصحية.

ليس من السهل بطبيعة الحال حل هذه المشكلات؛ وكان تحسين خدمات الرعاية الصحية للأطفال الرضع وأمهاتهم في المناطق الريفية على وجه الخصوص، قبل حدوث الحمل وفي أثنائه وبعده غير ممكن؛ فقطع مسافات بعيدة على طرق تفتقر إلى الحدود الدنيا من الصيانة، كان مسألة صعبة جداً بالنسبة إلى الأطباء والممرضات؛ كما كان من الصعوبة بمكان إقناع الأطباء ومهنيين آخرين بالعمل والعيش في المناطق الريفية التي يعيش سكانها في فقر مدقع، بدلاً من العيش والعمل في المدن الكبرى في بنغلاديش؛ خصوصاً وأن بنغلاديش تفتقر بصورة كبيرة إلى وجود عدد كافٍ من الممرضات على وجه الخصوص.

برنامج غرامين إنتيل الذي تم إطلاقه في صيف عام 2009م، مصمم كي يختبر ما إذا كانت تكنولوجيا المعلومات تستطيع التأثير في تحسين الأرقام والإحصائيات التي تبعث على التشاؤم، والتي لها علاقة بصحة الأم والطفل. هل تستطيع الأساليب الإلكترونية لجمع البيانات والاتصالات المساعدة على ردم الهوة بين الأم الحامل في إحدى القرى البعيدة، والأطباء ذوي الخبرة والباع الطويل في اختصاصهم، الذين يقيمون على بعد أميال كثيرة منهم؟ هذا ما تأمل شركة غرامين إنتيل أن تحققه.

يقع مقر المشروع التجريبي في قريتين في منطقة سافار، وهي منطقة شبه ريفية تقع على تخوم العاصمة دكا. يستخدم الحل التكنولوجي المستعمل في هذا المشروع التجريبي الهواتف الذكية المزودة ببرامج خاصة صمّمها فريق العمل التابع لشركة غرامين إنتيل؛ وذلك لقياس مستوى الخطر على صحة المرأة الحامل.

يتنقل العاملون في مجال الرعاية الصحية الذين تعاقدت معهم شركة غرامين إنتيل ودربتهم، حاملين معهم أجهزة الهاتف الذكية من منزل إلى منزل في القرى؛ ويقوم هؤلاء بزيارة الأمهات الحوامل، يوزعون استبانات مصممة لكي تفصل بين حالات الحمل التي تتضمن مخاطر كبرى، وبين الحالات التي تكون مخاطرها ضمن حدود المعقول. هذه

العملية تشبه مرحلة ما قبل الفحص الطبي الذي يخضع له المرضى في بلد مثل الولايات المتحدة، من قبل ممرضات مدربات تدريباً عالياً قبل زيارة الطبيب. في برنامجنا، يقوم بدور الممرضة المحترفة عاملون في مجال الرعاية الصحية، تدعمهم في ذلك التكنولوجيا المتطورة. بعد ذلك يقوم طبيبان قد يكونان في أي موقع في العالم، بدراسة تلك البيانات، ويحددان الأخطار المحتملة التي قد يواجهها الأطفال والأمهات على حد سواء.

أكدت النتائج التي ظهرت حتى الآن خطورة المشكلة؛ فمن بين الأمهات الاثنتين والتسعين اللواتي تم استبيانهن، صُنِّفت ثمانٍ وأربعون حالة على أنها ضمن خانة المخاطر الكبرى؛ ومن ثم، فلا بد لهذه الأمهات من زيارة العيادات الطبية؛ من أجل متابعة تشخيص الحالات التي يعانينها، وبتلقيين الرعاية الصحية اللازمة، وستكون الخطوة التالية بالطبع تطوير برنامج من خلال شركة غرامين كاليان للرعاية الصحية؛ من أجل متابعة الرعاية الصحية لهذه الأمهات. سيكون هذا أيضاً جزءاً من مشروع غرامين إنتيل التجريبي. المعلومات هي الخطوة الأولى الفاتحة الأهمية، لكنها غير كافية؛ فالمبادرة لتحسين صحة الأم والطفل يجب أن تكون جزءاً من المعادلة. يراد لهذا البرنامج أن يتوسع ويزداد عدد العيادات من اثنتين إلى عشر عيادات خلال عام 2010م، في الوقت الذي يُعمَلُ فيه على تحسين شروط متابعة الرعاية الصحية للأمهات اللواتي تحتاجها.

الهدف النهائي هو مزيج من تكنولوجيا المعلومات الخدمية والإنتاجية، يمكن أن يستخدمها رائد أعمال محلي لتوفير منافع اجتماعية لشعب بنغلاديش. تضع شركة غرامين إنتيل اليوم في تصورها مجموعتين من الأشخاص الذين يمكن أن يتم من بينهم اختيار هؤلاء الرواد؛ إحدى هاتين المجموعتين هي (سيدات غرامين)، وهن النساء اللواتي اقترضن من مصرف غرامين، وتتطلع العديد منهن اليوم إلى فرص عمل جديدة أفضل، وهن مرتبطات بشكل وثيق بالمجتمعات التي يعشن فيها، وبإمكانهن استخدام هذه الروابط للعثور على زبائن للمشروع التجاري المبني على تكنولوجيا المعلومات الذي سوف تطلقه شركة غرامين إنتيل.

أما المجموعة الأخرى فهي ما نطلق عليها تسمية (مجموعة غرامين لرواد الأعمال)؛ وهؤلاء هم مجموعة أبناء المقترضين من مصرف غرامين، الذين أتموا تعليمهم العالي

بمساعدة من القروض الطلابية التي يقدمها مصرف غرامين؛ العديد من أفراد هذه المجموعة يعملون بالفعل في شركات أطلقتها شركات عائلة غرامين - هناك على سبيل المثال، شركة غرامين شاكتي وهي شركة الطاقة المتجددة التي توظف العديد من الشباب الذين تم تدريبهم بصفة مهندسين؛ من أجل بناء اللوحات الشمسية وأنظمة الغاز الحيوي وتركيبها وصيانتها في المجتمعات المحلية في أنحاء بنغلاديش كافة. وعندما ينطلق برنامج غرامين إنتيل بكامل طاقته، فإن العديد من أفراد هذه المجموعة يمكن أن يتحولوا إلى رواد أعمال في حقل تكنولوجيا المعلومات.

من المثير للاهتمام ملاحظة أن أكثر من 1500 طالب في بنغلاديش اليوم، يلتحقون بكليات الطب وبرامج كليات الهندسة، وهؤلاء الطلاب ينتمون إلى عائلات فقيرة وأمّية في قرى تكافح من أجل البقاء على الصعيد الاقتصادي. هذا يعني أنه حتى بعد أن يحصلوا على الدرجة العلمية التي يرغبون بها، فسيكون من الصعوبة بمكان بالنسبة إليهم العثور على وظيفة مناسبة؛ لذا فإن فتح المجال أمام توفير مستوى معيشي لائق، من خلال أن يصبح أحدهم رائد أعمال في مجال تكنولوجيا المعلومات، يمكن أن يحدث فرقاً هائلاً ليس فقط بالنسبة إلى هؤلاء الأفراد الأذكاء، ولكن بالنسبة إلى عائلاتهم أيضاً.

وهكذا، يتعيّن على شركة غرامين إنتيل التجارية ذات الطابع الاجتماعي أن تستولد العديد من المشروعات التجارية المحلية، التي سوف تمكّن آفاقاً من الناس من التخلص من عقدة الفقر. بهذا المعنى، تبدو المقارنة مع سيدات غرامين العاملات على الهاتف مناسبة تماماً: ففي كلتا الحالتين، تمهد أدوات التكنولوجيا الجديدة الطريق للفقراء للبدء بمشروع تجاري مفيد من الناحية الاجتماعية، يحقق النمو في الاقتصاد المحلي، ويسهم في تحقيق دخل لرواد الأعمال.

آفاق أخرى للتعاون في مجال المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي والمرتبطة بالصحة

تركز المشروعات المشتركة بين شركة إنتيل ومؤسسة غرامين على قضايا الرعاية الصحية التي تعد ذات أهمية قصوى في بنغلاديش، تماماً كما هي الحال في بقية البلدان

النامية. أريد أن أعرج باختصار على بعض المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي التي لها علاقة بالصحة، والتي يتم العمل على تطويرها. كل واحد من هذه المشروعات يحمل في طياته منافع صحية هائلة لشعب بنغلاديش.

- تتعاون شركة غرامين وفيزر، وهي شركة تُعنى بالمواد الدوائية والرعاية الصحية، في مشروع لتقييم وتحسين خدمات الرعاية الصحية في العيادات الريفية التي تقدمها شركة غرامين للرعاية الصحية. يركز البرنامج التجريبي الأول على صحة الأم والطفل، وهو ما نُعدُّه القضية الأكثر أهمية بالنسبة إلى العائلات ذات الدخل المحدود في بنغلاديش.

- يعمل قسم الرعاية الصحية في شركة جنرال إلكتريك التي تعد المزود الرئيس للتكنولوجيا الطبية والخدمات مع شركة غرامين للرعاية الصحية؛ لتطوير أنظمة إيصال خدمات الرعاية الصحية لعيادات الرعاية الصحية التابعة لنا في بنغلاديش، مع تركيز خاص على الرعاية الصحية للنساء الحوامل. ومن بين العناصر الأخرى، أنيطت بهذا المشروع مهمة تصميم أجهزة محمولة للفحص بالأمواج فوق الصوتية رخيصة الثمن، يمكن أن تكون ذات فاعلية في المناطق الريفية؛ وذلك من أجل تقديم الخدمة الطبية لهؤلاء النسوة في منازلهن. وبعد أن أمضى المصممون والمهندسون في شركة جنرال إلكتريك أشهرًا عديدة في بنغلاديش وهم يعملون على هذا المشروع، عرضوا النموذج الأول عام 2010م، وكان عرضًا مثيرًا جدًا للاهتمام، وقد تمت تجربة هذا الجهاز ميدانيًا بالفعل من قبل العاملين في مجال الرعاية الصحية والمدربين جيدًا على كيفية استعماله، إضافة إلى أن قسم الرعاية الصحية في شركة جنرال إلكتريك عرض أيضًا جهازًا للأمواج فوق الصوتية مضغوطًا ضغطًا عاليًا، وينسخ صورًا ملونة؛ ويمكن للطبيب أن يضعه بالفعل حول رقبتة تمامًا مثل سمّاعته الطبية. نحن بصدد تطوير نموذج تجاري ذي طابع اجتماعي، سيسمح للسيدات الشابات في الريف في القيام بأنفسهن باستخدام التكنولوجيا المتقدمة لتشخيص الأمراض المختلفة، ما يساعدهن على إنقاذ حياة الأمهات الحوامل وأولادهن.

● تعمل الشركة الدوائية جونسون أند جونسون مع مؤسسة غرامين لتطوير بروتوكول فعال لإدارة وتشغيل مراكز رعاية صحية تُعنى بصحة الأم والطفل في القرية، إضافة إلى إقامة دورات تدريبية لأطباءنا على خدمات الإسعاف؛ لتحسين كفاءة الأداء لديهم. أما الأنظمة والنماذج التي تقوم الشركة بتطويرها، فسوف يتم استنساخها في مواقع عدة، لما لها من فوائد تنعكس إيجاباً على الآلاف من المرضى.

● تتعاون (مايو كلينيك) -وهي من أرقى المراكز في العالم في مجال العلوم الطبية وتطبيقاتها- مع شركة غرامين للرعاية الصحية؛ لتطوير مشروع يهدف إلى تحسين مستوى الوقاية والتشخيص ومعالجة الأمراض الطفيلية، وهي مشكلة شائعة في الدول النامية. هناك جملة من الرؤى المنبثقة من هذا البرنامج تهدف إلى تأمين هذه الخدمات للفقراء بكلفة ضئيلة، يمكن في نهاية المطاف وضعها موضع التطبيق من قبل مركز مايو كلينيك للمساعدة على معالجة تلك الفئة المهمشة من السكان في الولايات المتحدة.

● ربما لن يخطر على بالكم أن شركة متخصصة في صناعة الألبسة يمكن أن تتخبط في مشروع تجاري ذي طابع اجتماعي؛ لكن شركة (يونيكلو) اليابانية تخطط لمقاربة صناعة الألبسة في بنغلاديش بوصفها مشروعاً تجارياً ذا طابع اجتماعي، مع التركيز على المنافع الصحية لهذا المشروع. يعتقد المشرفون على شركة يونيكلو أن صناعة ألبسة تتميز بتكنولوجيا التدفئة والألبسة الصوفية، وعرضها بأسعار متهاودة سوف تقي الفقراء من قُرّ البرد، وتخفّض -إلى حد بعيد- من احتمالات الإصابة بمرض الملاريا والأمراض المعدية الأخرى.

هناك عدد من المشروعات التجارية الجديدة ذات الطابع الاجتماعي التي لها صلة بالرعاية الصحية في طريقها إلى أن تتوالى في الظهور تبعاً وبصورة مستمرة؛ ففي خلال سنة أو اثنتين، قد أضطر إلى كتاب جديد أكرسه بالكامل للكتابة عنها جميعاً!

المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي النموذج ب: شركة أوتو غرامين

يثبت مصرف غرامين أن من الممكن للمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي تقديم خدمات وفوائد اجتماعية بطريقتين في الوقت نفسه؛ الأولى من خلال طرح منتجات أو خدمات تساعد على حل مشكلة اجتماعية، أما الثانية فتتمثل في توفير دخل لمالكيها الذين هم من طينة الفقراء أصلاً. أما القروض التي يقوم المصرف بتوزيعها، فهي بمثابة رأس المال الذي يسمح للفقراء بإطلاق أعمالهم التجارية أو تطويرها؛ ومن ثم، يخرجهم من بوتقة الفقر. في الوقت نفسه، ونظرًا إلى كون مالكي المصرف من الفقراء، فإنه سيكون ذا فائدة جليّة لهم، وذلك من خلال تمتعهم بصوت حقيقي ومسموع في إدارة المصرف؛ وبالطبع أيضًا، من خلال الشيكات التي يتلقونها، والتي تتضمن العوائد السنوية من الأرباح.

يعكس هذان النوعان من الفوائد صنفَي المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي. النموذج (أ) هو عمل تجاري يقدم البضائع أو الخدمات بغية تحقيق هدف اجتماعي، في الوقت الذي تعود ملكيته لأشخاص ليسوا بالأساس فقراء أو محرومين؛ هذا النموذج لا يستولد أي أرباح أو عوائد للمالكين، أو أي فائض ناجم عن العمليات التجارية يعاد استثماره لتمويل النمو المطرد لهذا العمل التجاري، وللتوسع في إغداق الفوائد التي يقدمها للمجتمع. معظم المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي التي عرضت لها في هذا الكتاب، بما فيها شركة غرامين دانون وشركة غرامين فيوليا للمياه وشركة غرامين إنيتل وشركة غرامين BASF هي من هذا النموذج.

النموذج (ب) من المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي، هو إما مملوك بالفعل من قبل الفقراء (كما هي حال مصرف غرامين)، أو أنه مملوك من قبل شركة ائتمان مصممة بشكل خاص لهذه الغاية لتقديم فوائد للفقراء. المشروع التجاري ذو الطابع الاجتماعي المملوك من قبل الفقراء يفيد الفقراء، وذلك من خلال تأمين أرباح لهم بشكل مباشر، ولكن بما أن الملكية الفردية تؤدي إلى قضايا قانونية معقدة في ظل النظام القانوني الحالي، فإن هناك طريقاً وحيدة لتقديم هذه الفوائد كلها التي تمنحها الشركات الربحية مجتمعة للفقراء، أو لمجموعات محددة من المحرومين أو المهمشين؛ وهذه الطريقة تتمثل

في تجيير الملكية إلى جهة ائتمانية تقوم بتحويل هذه الفوائد إلى مجموعة الأشخاص المعنيين بالتمتع بهذه الفوائد.

هذه التغييرات في النموذج (ب) من المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي، وفاعلية المنظمة وقدرتها على توفير فوائد اجتماعية للفقراء سوف تعتمد إلى حد كبير على موهبة وأمانة أعضاء المجلس الذين يقومون على إدارة هذه الجهة الائتمانية؛ سيكون من الجوهرى بالنسبة إلى هذه الجهة الائتمانية أن تختار الأشخاص المناسبين لتسميتهم أعضاء فيها، وذلك لكي يكون بمقدور هذه الجهة الائتمانية العمل بمنتهى الشفافية. ومع مرور الوقت، وفي حين كانت البنية التحتية للمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي تنمو وتتمدد لتتضمن سوقاً أسهم اجتماعية، يشترك فيها الكثير من المستثمرين النشطين، ووكالات تقييم الأسهم والعديد من صناديق التمويل الاستثماري ذات الطابع الاجتماعي، فإن هذه المنظمات سوف تقوم بالمزيد من أعمال التدقيق والتمحيص؛ بغرض التأكد من أن الهيئات الائتمانية تستطيع إدارة النموذج (ب) من المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي بقدر كبير من النزاهة والمهارة.

باستثناء مصرف غرامين إلى الآن، ليس هناك وجود لأي أمثلة أخرى على نموذج (ب) في مجال المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي؛ نحن نعمل اليوم بالتعاون مع الشركة الألمانية (أوتو)؛ من أجل إطلاق هذا النموذج، وسوف نطلق عليه اسم: (شركة أوتو غرامين للصناعات النسيجية).

شركة أوتو GmbH هي شركة تجارية تُعنى بالصناعات النسيجية، إضافة إلى منتجات أخرى، وهي تؤثر بصورة مهمة في هيكله الأسواق التجارية؛ لأنها تساعد على تحديد معايير الإنتاج للعديد من المنتجات والبضائع التي تتاجر بها. إن شعار (ساعدوا بوساطة التجارة) الذي أسس له وأطلقه الدكتور مايكل أوتو مالك الشركة، ذو صلة وثيقة بموضوع خلق صناعة قطنية مستدامة لصالح أفريقيا، وقد عمل الدكتور أوتو من خلال هذا الدور الكثير لدعم مفهوم الاستدامة.

بدأ مفهوم أوتو غرامين بالتشكل خلال لقاء تم في شهر شباط (فبراير) عام 2009م ضمّني وساسكيا بروسيتين (مديرة مختبر غرامين للأفكار الخلاقة) والدكتور أوتو؛ أبدى الدكتور أوتو الكثير من الاهتمام بالمساعدة على إطلاق مشروع تجاري ذي طابع اجتماعي بالشراكة مع مؤسسة غرامين؛ ولكن: ما هو شكل هذا المشروع؟ خلال اللقاءات التي تلت ذلك الاجتماع، طفت على السطح فكرة إقامة مشروع تجاري للمنتجات النسيجية تخضع لملكية هيئة ائتمانية تلتزم بمساعدة الفقراء؛ أي اختيار النموذج (ب) من المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي، وبعد مناقشة واستقصاء الاحتمالات كافة، وافق أوتو على تبني هذا المفهوم خلال لقاء تم في شهر نيسان (أبريل) من السنة نفسها.

استمر العمل على تطوير مفهوم هذا المشروع بإدارة حسن أشرف الذي يتمتع بخبرة عميقة بالصناعات النسيجية في بنغلاديش، وكان قد عمل سابقاً بصفة كبير المديرين التنفيذيين لشركة غرامين للملبوسات، ويعمل أشرف وكبار المسؤولين في شركة أوتو الآن على بلورة أفكار للبدء في خط إنتاج وصياغة خطة للتسويق، وهم لا يتوقعون -على الأقل- في بداية الأمر إنتاج البسة أو مصنوعات نسيجية لتسويقها باسم ماركة أوتو غرامين؛ لكنهم بدلاً من ذلك، سوف يصنعون منتجات تستطيع شركات التوزيع على الزبائن تسويقها باسمها التجاري، لكن هذا النهج يمكن أن يتغير بمرور الوقت مع قيام شركة أوتو غرامين بتطوير تجربتها وسمعتها بالتزامن مع تطور أوضاع السوق. (ومثل بقية المشروعات التجارية الأخرى، ستستمر شركة أوتو غرامين السعي نحو إيجاد فرص تسويقية مثيرة يمكنها الاستفادة منها؛ وذلك من أجل دعم مهمتها الجوهرية، وهي تحقيق أرباح ومنافع لصالح الفقراء).

استناداً إلى الهيكلية القانونية الحالية، فإن شركة أوتو غرامين تمتلكها مجموعة تدعى (أوتو غرامين الائتمانية)؛ ويتمثل هدفها المعلن في استعمال الأرباح التي تحققها لصالح مجموعة محددة من الفقراء، من بينهم عمال الشركة وعائلاتهم والمجتمعات التي تعمل الشركة في أوساطها، وقد قامت شركة غرامين الائتمانية بإنشاء شركة ربحية أطلق عليها اسم (شركة أوتو غرامين للصناعات النسيجية) بوصفها مشروعاً مشتركاً بين مجموعة أوتو (التي تملك نسبة 90 بالمائة من الأسهم) وشركة غرامين الائتمانية (التي تملك 10 بالمائة من الأسهم). سوف تذهب أرباح هذه الشركة إلى شركة أوتو غرامين الائتمانية التي سوف

تضمن أن الأرباح والزيادة على أسعار الأسهم التي تحققها شركة أوتو غرامين سوف تعود إلى الجهة المعنية بها، ألا وهي استخدامها لصالح الفقراء

سوف تقدم شركة أوتو لشركة أوتو غرامين للصناعات النسيجية قرضين من دون فوائد على شكل نواة نقدية. سوف يستخدم القرض الأول كرأس مال لإطلاق المشروع التجاري، أما القرض الثاني فسيكون بمثابة هبة لصالح الخدمات الاجتماعية التي سوف تقدمها الشركة. تهدف الفكرة من وراء ذلك إلى البدء بتقديم هذه الخدمات الاجتماعية بأسرع ما يمكن، بدلاً من الانتظار إلى حين تبدأ هذه الشركة بتحقيق أرباح من أجل تمويل هذه الخدمات. سوف تقدم شركة أوتو أيضاً الخبرة التكنولوجية وخبراتها الطويلة في مجال التسويق؛ أما شركة غرامين الائتمانية فسوف تقدم المعلومات المتعلقة بالأوضاع المحلية والثقافة والقضايا الاجتماعية.

بموجب اتفاقية التفاهم غير الملزمة التي وقعتها شركة أوتو وشركة غرامين الائتمانية، فإن الهدف هو إنشاء مصنع لإنتاج الألبسة من أجل التصدير، تبلغ طاقته الإنتاجية ما بين 200000 و250000 قطعة من الملابس شهرياً، وإيجاد فرص عمل لعدد من العمال يتراوح بين 200 و500 عامل، وستتوافر للعمال جميعاً (ظروف عمل كريمة وخدمات اجتماعية وفرص للدخل والملكية)؛ وسيتم تأكيد التعاقد مع عمال من الفئات المهمشة والمحرومة، بمن فيها النساء والآباء العزاب أو الأمهات العازبات والأميون.

سيكون المصنع أيضاً مطابقاً للمتطلبات البيئية والاقتصادية. والفريق المكلف بالمخططات التفصيلية مشغول حالياً بالبحث عن خيارات أفضل لمواد البناء، واستهلاك الطاقة وإدارة سلسلة التجهيزات، وتتمثل المساعدة المقدمة من شركة أوتو بشركة فرعية معروفة باسم (سيستين) Systain، والتي تركز على مشروعات الطاقة المستدامة.

سيتم استخدام الصفائح الشمسية للمساهمة في توفير كم كبير من الطاقة التي يحتاجها المصنع، وسيتم إكمال باقي ما تحتاجه الشركة من طاقة بواسطة مولد غاز أو مصدر تقليدي آخر من مصادر الطاقة، وسوف يتم كذلك استخدام الأساليب المحلية الشائعة في عملية البناء، بما فيها أحجار القرميد الطيني العازل، وقضبان الخيزران

لصناعة إطارات النوافذ قدر المستطاع، وسوف تخطط بعناية فائقة عمليات اختيار الموقع الذي سيُشيد عليه المصنع واتجاهه وتصميمه؛ بغرض الإفادة القصوى من قوى الطبيعة في عمليتي التبريد والتسخين (على سبيل المثال، تحديد أمكنة النوافذ للسماح بالتهوية، مع استخدام أقل قدر ممكن من استهلاك الحرارة الناجمة عن أشعة الشمس خلال أشهر الصيف الحارة).

إضافة إلى ما سبق، يتم استقصاء الخيارات كافة التي تدفع بعملية الإنتاج إلى حدها الأقصى، والتخفيف إلى الحد الأدنى الممكن من انبعاثات الكربون. ونأمل في تشغيل مصنع لا يبقي أي مخلفات كربونية، ويمكن أن يكون نموذجاً يحتذى لمصانع مشابهة قد يتم بناؤها مستقبلاً في بنغلاديش وبقية بلدان جنوب آسيا.

الأرباح التي تحققها هذه المشروعات التجارية سوف يتم ضخها عبر قنوات ثلاث؛ سوف يذهب جزء منها لإيفاء قروض مقدمة من شركة أوتو ليست عليها فوائد (تشير التقديرات الحالية إلى أن عملية الإيفاء هذه سوف تستغرق عشر سنين على الأقل)، وهناك جزء ثانٍ من الأرباح سيتم وضعه جانباً بوصفه احتياطياً للشركة في حال حدوث أي مصاعب اقتصادية، وأيضاً بوصفه صندوق تمويل في حال حدوث توسع في هذه المشروعات مستقبلاً، لكن الجزء الأكثر أهمية على الإطلاق -وهو الجزء الذي سوف يعطى صفة الأولوية عندما يتم إجراء دراسة الموازنة مطلع كل شهر- فسوف يذهب للوفاء بمقتضيات الخدمات الاجتماعية للفقراء الذين يعدون بمثابة أهم المستفيدين من شركة أوتو غرامين.

إضافة إلى الرواتب المجزية والفوائد الوظيفية الطبيعية الملحقة بها، فإن الفوائد الاجتماعية التي تقدمها شركة أوتو غرامين يؤمل منها أن تقدم الآتي:

- الحصول على الطعام الصحي والمغذي.
- الرعاية الصحية.
- المساعدة في مجال تعليم العمال وتدريبهم.
- حق الحصول على قرض.

● المساعدة في الحصول على سكن لائق.

● احتمال مشاركة عمال الشركة في ملكيتها بصفة فردية أو افتراضية.

سوف تُقدِّمُ هذه المكتسبات الاجتماعية مبدئيًّا لعمال شركة أوتو غرامين وعائلاتهم، ومع مرور الوقت يمكن أن تتوسع هذه المكتسبات لتشمل أشخاصًا آخرين في المجتمع. من الممكن في نهاية المطاف، أن ينشئ كل مصنع من مصانع شركة أوتو غرامين ما يمكن أن يطلق عليه تسمية (قرية أوتو غرامين)، حيث يتمتع الجميع بمستوى معيشي أفضل، وذلك بفضل وجود الشركة في ذلك المجتمع.

وكما ترون، فإن الخطط التي ترسم لشركة أوتو غرامين طموحة جدًا. إنه مشروع مثير وذو سمات عديدة غير مسبوقه. سوف يكتشف فريق شركة أوتو غرامين من دون شك أن من الضروري إجراء ترتيبات وتغييرات في الوقت الذي يكتشف ما هو قابل للتطبيق وما هو عكس ذلك؛ وفي الوقت الذي يطور هذا الفريق حلولاً جديدة لمشكلات غير متوقعة يمكن أن تطرأ. تدعو الخطط الحالية إلى بناء أول مصنع خلال عام 2010م، بميزانية تتراوح بين مليون ومليونَي يورو، بحسب جملة من العوامل، مثل توافر أنظمة الطاقة الشمسية ومواد الأبنية المستدامة التي لم يتخذ بشأنها قرار نهائي بعد، أما البدء في عملية الإنتاج فسيبدأ كما هو مأمول في الربع الأول من عام 2011م.

إذا قُبِضَ لشركة أوتو غرامين النجاح في هذه التجربة، فإنها سوف توفر نموذجًا يحتذى بالنسبة إلى كثير من المشروعات المستقبلية التي تسير على هذا المنوال.

أخذية للجميع: مطلب لشركة غرامين أديداس

تتضمن الشركات المكونة لمجموعة أديداس ماركة أديداس وريبيوك وروكوبورت وتيلرميد غولف. تسعى مجموعة أديداس لكي تكون الرائدة على الصعيد العالمي في مجال صناعة المنتجات الرياضية، وتنافس هذه الشركة في هذه السوق الصاخبة التي هي محط أنظار الجميع، من خلال استقطاب خيرة مصممي الأزياء والموديلات، والرياضيين المحترفين والمشاهير.

من السهل النظر إلى هذه الشركة بوصفها تركز على الفخامة والراحة والتسلية، كأنها لا تكثرث إلا بالكاد بحاجات الناس الفقراء. هذا كان رأيي بهذه الشركة أيضًا؛ ولم أفكر يومًا مطلقًا أن مؤسسة غرامين أو أنا شخصيًا يمكن أن يكون لنا أي صلة من أي نوع كان مع شركة أديداس، ولكن ظروفًا غريبة جمعتنا إلى بعضنا؛ ففي أثناء زيارتي لألمانيا في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) عام 2008م دُعيتُ إلى إجراء حديث مع هيربرت هينر؛ كبير المديرين التنفيذيين في شركة أديداس؛ أراد أن يتعرف مفهوم المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي، وقد حاولت في أثناء اجتماع تم في المقر الرئيس للمجموعة شرح هذه الفكرة بأفضل ما أستطيع.

حينها وكما هو متوقع، أثير تساؤل حول ما يمكن لمجموعة أديداس فعله في هذا المضمار. لم تكن لدي أدنى فكرة عن طبيعة الجواب الذي سأقدمه عن هذا السؤال، ولكنني في نهاية المطاف أجبت قائلًا: ربما يمكن لمجموعة أديداس أن تبدأ بإعلان التزام كما يأتي: «لا يجوز لأحد أن يمشي في هذا العالم من دون حذاء، وإننا بصفتنا شركة لتصنيع الأحذية، نعدُّ أن من مسؤوليتنا صناعة أحذية يمكن لأفقر الناس شراءها بسعر يستطيع دفعه».

سألت هينر فيما إذا كان مثل هذا البيان يعني له شيئًا، فأجاب: «بكل تأكيد، لكنني أحاول أن أفهم مضموناته كلها؛ هل نستطيع أن نأخذ استراحة لمدة قصيرة؟ سوف يرافقك زملائي في رحلة داخل مقرنا الرئيس ومتحفه الرائع، بينما أتشاور مع زملائي من كبار المسؤولين في الشركة حول هذا الموضوع».

التقينا مجددًا على مائدة الغداء. انضم إلينا أيضًا زملاؤه من كبار المسؤولين في الشركة، وبعد أن التأم شملنا سألتني هينر بهدوء عن تصوري للسعر الأكثر رخصًا بالنسبة إلى الحذاء كي يتمكن أفقر الفقراء من شرائه، أجبته فورًا قائلًا: «ربما أقل من دولار واحد بقليل».

توقف هينر عن تناول الطعام للحظات وهو يحدق بي، ظننت أن هذا يعني نهاية الحديث بيننا حول المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي، ولكن عندما انتهينا من

تناول الغداء، أجبني هينر، وطلب أن نستمع إلى ما يريد أن يصرح به؛ أعلن أن مجموعة أديداس سوف تنضم إلى مؤسسة غرامين في جهودها لإطلاق مشروع تجاري ذي طابع اجتماعي لإنتاج أحذية للفقراء في بنغلاديش، وهذه الأحذية يجب أن تباع بسعر لا يتعدى اليورو الواحد، وهو ليس بالضبط موازيًا لسعر الدولار ولكنه قريب جدًا منه؛ لم أكن أصدق أذني وأنا أسمع مثل هذا التصريح الشجاع من كبير المديرين التنفيذيين في الشركة.

بعد ذلك مباشرة، جلس معي كبار المسؤولين التنفيذيين في الشركة جلسة عمل؛ من أجل وضع خطة عمل مشتركة، فجأة، انتابهم نوبة هائلة من النشاط والحماسة، كنت أستمع إلى خططهم، وأجيب عن سيل من الأسئلة التي قاموا بتوجيهها لي، وكنت أتعجب من القوة الكامنة في المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي التي تدفع الناس إلى تغيير مواقفهم بهذه السرعة!

جمع هربرت هينر فريقًا مؤلفًا من ثمانية من المديرين رفيعي المستوى في شركة أديداس من مختلف الأقسام في الشركة - من أقسام التسويق والمالية وتطوير الأعمال - من أجل دراسة مشروعات تجارية ذات طابع اجتماعي محتملة. قاموا بزيارة قرى عدة في بنغلاديش، والتقوا بالفقراء من رجال ونساء وأطفال، وتعرفوا خيارات هؤلاء واحتياجاتهم وأولوياتهم الاستهلاكية ودخلهم المالي، وطريقة صرفهم للنقود، وغيرها.

تبين لهم بسرعة أن تقديم الأحذية للفقراء في بنغلاديش ليس مجرد مسألة منحهم شعورًا بالراحة؛ إنه يمثل حاجة صحية قصوى. نحن ننسى أن الأحذية هي في الحقيقة ذات صلة وثيقة بصحة الإنسان؛ تهاجم الأمراض الطفيلية جسم الإنسان من خلال جلد القدمين، وهناك أمراض مثل مرض دودة الإنسيلوستوما، وهي منتشرة في بنغلاديش؛ لأن ملايين من الناس يمشون حفاة. الأطفال هم الأكثر عرضة للوقوع في براثن هذا المرض.

بدأت شركة ريبوك، بعد مراجعة لمشروع أعدّ داخليًا، بوضع خطة للتحرك لإكمال المرحلة التالية من المشروع. كان المشروع يمثل تحديًا لافتًا يتجلى في قبول الشركة تصميم أحذية قدمين يمكن تسويقها، ويسهل على الفقراء في أنحاء العالم كافة اقتناؤها عمليًا. وفي حين حددت النتائج الأولية لهذه الدراسة بعض القضايا التي ثبتت صعوبة تخطيها،

فإن ذلك لم يثبط من عزيمتهم؛ استمرت شركة ريبوك في الدفع باتجاه إيجاد حل أمثل لهذه المسألة؛ بهدف صنع حذاء ليس فقط يسهل شراؤه من قبل الفقراء، بل يمكن أن يكون مرغوباً من قبل الزبائن أيضاً، ويمكن إعادة تدويره. يمكن شطب هذا المتطلب الأخير عند محاولة إطلاق شركة أحذية بصفة مشروع تجاري ذي طابع اجتماعي. بالنتيجة، إذا كان هذا المشروع يعد (فعل خير)، فلماذا يجب أن يكون الحذاء جذاباً من حيث المظهر؟ ألن يكون الفقراء ممتنين لانتعال أي نوع من الأحذية في نهاية المطاف، حتى لو كانت تلك الأحذية قبيحة المظهر؟

هذه هي الروحية الخاطئة عند وضع هذا المشروع موضع التطبيق؛ فالمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي تتميز بروح المرح والمتعة! ولا تعني مطلقاً أن الفقراء بحكم كونهم محكومين بظروف سيئة، فإن ذلك يجب أن يدفعهم إلى قبول عروض من الدرجة الثانية. هذه العروض يجب أن يترافق معها ما يشعرهم بالاحترام وحفظ الكرامة، وليس فقط توفير الحماية لهم. ترغب شركة ريبوك في ابتكار أحذية يمكن للفقراء شراؤها، وتكون كذلك جميلة المظهر؛ كي يعدها الفقراء في أرياف أفريقيا وجنوب آسيا وأمريكا اللاتينية مؤشراً على الذوق الرفيع والاحترام.

أن تكون تلك الأحذية جميلة الشكل ليس فقط أمر من الجيد تحقيقه، بل إن له فوائد عملية؛ فكلما ازداد الطلب على المنتج، ازداد حجم الإنتاج، وانخفض السعر أكثر؛ ولذا، فإن شركة ريبوك تقوم بتطبيق أفضل التصميمات والأشكال والفكر التسويقي لديها من أجل مشروع (حذاء مقابل يورو واحد)، كما أنها تخطط لخفض هذا السعر في المستقبل.

سوف يصل بموجب الخطط الحالية 1500 زوج من الأحذية الجديدة من شركة ريبوك إلى بنغلاديش بحلول شهر آب (أغسطس) عام 2010م؛ من أجل طرحها بصورة تجريبية في السوق المحلية، سوف نتعرف ردود أفعال الزبائن، وما يفضلون، وكيف يتبدل الطلب بحسب العمر والجنس، وغيرها.

بعدها، سوف تعيد شركة ريبوك النظر في المنتج، وأيضاً في النموذج التجاري للإفادة منه في المرحلة التالية من المشروع.

خلق الوظائف: خدمات غرامين لتأمين فرص عمل

العمال المهاجرون من بنغلاديش -ومن أماكن أخرى في جنوب آسيا- غالباً ما يتم استغلالهم بصورة بشعة، وبحكم حاجتهم الماسة إلى العمل، فإنهم يسافرون إلى بلدان بعيدة عن أوطانهم من أجل تقديم خدماتهم أينما استدعت الحاجة إلى ذلك، ويتحملون شظف العيش في ما يشبه الثكنات، أو ملاجئ مؤقتة، ويرسلون ما يمكن لهم ادخاره من أموال إلى عائلاتهم التي تعاني الجوع في الوطن الأم. في ظل هذه الظروف، يتعرض معظمهم للكثير من الاضطهاد الوظيفي. أما فيما يتعلق بمعايير الأجور المناسبة وشروط العمل اللائقة ومساكن تتوافر فيها أدنى مقومات الحياة الكريمة والرعاية الصحية، فتكاد تكون معدومة، وعندما تمر الشركات التي يعملون فيها بضائقة مالية أو تعلن إفلاسها، فإن العمال المهاجرين هم أول ضحاياها؛ إذ تتوقف الشركات عن دفع مرتباتهم، أو يجدون أنفسهم فجأة من دون عمل، وحتى من دون بطاقة طائرة يعودون بها إلى أوطانهم. (كان هذا هو قدر الآلاف من عمال البناء من بنغلاديش، عندما تسببت الأزمة المالية عام 2008-2009م في توقف طفرة الإعمار في منطقة الشرق الأوسط).

ولكي يتم التخفيف من معاناة هؤلاء العمال، نقوم حالياً بتطوير مشروع تجاري ذي طابع اجتماعي، أطلقنا عليه تسمية (خدمات غرامين لتأمين فرص عمل). سوف يعمل هذا المشروع، شأنه في ذلك شأن كافة وكالات التوظيف التقليدية، بصفة (متعهد فرعي) للشركات الكبرى التي تبحث عن مصدر موثوق يؤمن عمالاً من ذوي الخبرة والكفاءة، ولكن نظراً إلى كونه مشروعاً تجارياً ذا طابع اجتماعي، فإن مركز خدمات غرامين لتأمين فرص عمل، سوف يتبع سياسات مصممة، بحيث تحمي حقوق العمال، وتساعدهم على تعزيز قيمتهم وكرامتهم الإنسانية في سوق العمل. سوف تقدم برامج لتعليم لغة أهل البلاد التي يعملون فيها (بحيث يكون هؤلاء العمال أكثر قدرة على القيام بوظيفتهم بصورة أكثر فاعلية، إضافة إلى أنهم بذلك يكونون أكثر قدرة على الدفاع عن مصالحهم)؛ بالإضافة إلى تدريبهم على مهارات أساسية، والقيام بخدمات مثل ترتيب جوازات سفرهم وتأشيرات الدخول والفحوص الطبية. وسيقوم المركز بتمثيل مصالح العمال في تعاملهم مع مشغليهم،

والتأكد -على سبيل المثال- من أن أماكن سكنهم وشروط الأمان مناسبة؛ وضمن أنهم يتلقون رواتبهم المستحقة كاملة من دون نقصان.

تساهم التحويلات المالية التي يقوم العمال البنغاليون العاملون في الخارج بإرسالها إلى بنغلاديش مساهمة فعالة في تنشيط دورة اقتصاد البلاد، كما هي الحال في العديد من البلدان النامية، وسوف يساعد المركز على إيصال هذا المصدر المالي الحيوي إلى عائلات العمال وكذلك إلى قراهم التي تعتمد على تلك التحويلات، في الوقت الذي تحافظ على كرامة العمال الإنسانية التي يحققها العمل.

توظيف المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي لتنشيط الاقتصادات الإقليمية: مشروعات في كولومبيا وألبانيا وهاييتي

أحد أكثر المجالات التي تشكل تحديًا للمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي -وربما أكثرها إثارة- العمل على تنشيط اقتصادات بأكملها؛ اقتصادات تكافح للبقاء في الوقت الذي تنن تحت وطأة الفقر. هذا الاحتمال موجود إذا تضافرت جهود عدد من اللاعبين -الوكالات الحكومية والمنظمات غير الحكومية والشركات الخاصة وبعض المواطنين- من أجل التخطيط لبرامج فعالة؛ لنزع وطأة الفقر عن كواهل تلك البلدان، مع التركيز على أهمية الدور الذي تؤديه المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي في هذا المضمار. سوف يكون المشروع الأول الذي سيتم إطلاقه بناء على هذه المعطيات في شهر حزيران (يونيو) سنة 2010م في إقليم كالداس بكولومبيا، وحينما تكونون قد انتهيت من قراءة هذه الأسطر، ستكون هناك أيضًا مشروعات مماثلة في طريقها إلى التنفيذ.

كالداس هو إقليم متخلف اقتصاديًا يقع في منطقة بيسا في كولومبيا، وبالرغم من أن هذا الإقليم كان يومًا أحد أهم مصادر إنتاج البُن في البلاد، فقد بدأ يعاني بشدة الكساد بسبب انهيار سوق البُن في العالم، ما أدى إلى ازدياد حدة البطالة. في إقليم كالداس اليوم، هناك ما يزيد على 62 بالمئة من السكان يعيشون على أقل من دولارين يوميًا، فضلًا عن أن ربع السكان يعيشون على أقل من دولار واحد يوميًا، وهذان مؤشران يستخدمان عادة لقياس مستوى الفقر والفقر المدقع على التوالي. كولومبيا نفسها تعاني اضطرابًا اقتصاديًا شديدًا،

وهي في المرتبة السابعة والسبعين عالمياً على لوائح البلدان التي تحتاج إلى التنمية، وهي السادسة عالمياً في لائحة عدم التوازن في الدخل بين السكان، ناهيك عن أنها ثاني أكثر دولة في العالم في عدد المشردين عن ديارهم)؛ بسبب الحروب الدائرة باستمرار بين أقطاب تجارة الكوكايين وسياسة القمع التي تنتهجها الميلشيات المسلحة المحلية).

في منتصف عام 2009م، وبينما كنت أحضر مؤتمر قمة إقليمياً يبحث في مسألة منح القروض الصغيرة في أمريكا اللاتينية ودول الكاريبي المنعقد في كارتاجينا، سألني السيد أريستازابال مونوز حاكم إقليم كالداس إذا كان بإمكانه مساعدته على إعادة بناء اقتصاد الإقليم، وبينما كنت أستمع إلى شرحه لمشكلات المنطقة، خطرت لي فكرة: لماذا لا نبدأ بإطلاق جملة من المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي للتصدي لهذه المشكلات؟

قدّمت لمونوز مخططاً لما أرغب في القيام به إذا أعجبتته الفكرة، ووافق على دعمها بتقديم تمويل مالي؛ قلت له: «سوف أنشئ صندوقاً أطلق عليه اسم صندوق المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي في كالداس، إضافة إلى صندوق ائتمان للمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي. هذان المشروعان سوف يقومان بإنشاء مشروعات تجارية ذات طابع اجتماعي في الإقليم، تعود ملكيتها للمشروعين آنفي الذكر. سوف توفر هذه المشروعات فرص عمل، وتقدم قروضاً صغيرة لمن يرغب، كما تقدم خدمات مثل الرعاية الصحية والضمان وتسويق المنتجات الزراعية، وغيرها. أظن أن بإمكاننا إطلاق هذه الجهود إذا كان بإمكانك تقديم صندوق تمويل على شكل نواة لهذه المشروعات بقيمة 16 مليون دولار أمريكي». أصغى مونوز باهتمام لما قلت له، ووافق على ذلك من حيث المبدأ.

تابعت العمل على هذا المقترح فيما بعد؛ فقد دعا الحاكم مونوز فريق إعداد المشروع التابع لنا برئاسة هانس ريتز من مختبر غرامين للأفكار الخلاقة، ومقره مدينة ويسبادن بألمانيا لزيارة تفقدية لسكان المنطقة. عملنا بجدٍّ من أجل تشذيب أفكارنا حول هذا المشروع، وفي السابع من شهر تشرين الثاني (نوفمبر) عام 2009م، في أثناء مؤتمر لمشروعات غرامين التجارية ذات الطابع الاجتماعي عقد في مدينة وولفزبيرغ بألمانيا، تم توقيع مذكرة تفاهم بيني وبين الحاكم مونوز لتفعيل مشروعات التمويل والمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي في القسم. تخطط كالداس اليوم لاستثمار مبلغ 16 مليون

دولار بوصفها تمويلًا أوليًا لبرنامج القروض الصغيرة والمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي.

سوف تتضمن برامج المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي في كالداس مشروعَي (أ) و(ب)، اللذين تعود ملكيتهما إلى الهيئات الائتمانية التي ستشرف على الأرباح التي ستصب في صالح السكان المحليين.

نقوم بالتوازي مع ذلك، باستقطاب الشباب الكولومبيين الذين يعملون الآن في أمريكا الشمالية وأوروبا؛ لحثهم على العودة إلى الوطن، والانخراط في هذه المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي بوصف ذلك جزءًا من هذا البرنامج. هذه الدعوة تمثل تحديًا لهؤلاء الشباب الذين قد يرون فيها خطوة تستحق أن يتقبلوها، وإذا وافق هؤلاء على قبول هذا التحدي والعودة إلى كولومبيا، فسيمثل ذلك فائدة إضافية لكولومبيا، من خلال اجتذاب أصحاب العقول النيرة من الشباب في البلاد والمساهمة في بناء مستقبلها.

هناك برنامج مماثل ما يزال في طور التخطيط مع حكومة ألبانيا؛ تلك البلد التي تعد من أكثر دول أوروبا معاناة من وضع اقتصادي متأزم؛ التقى بي رئيس وزراء ألبانيا، سالي بيريشة في نيويورك في شهر تشرين الأول (أكتوبر) عام 2009م، وعرض لي الحال المزرية للفقراء في بلاده؛ وعدني بتقديم الدعم الكامل لأي برامج يمكن أن أطلقها في بلاده للحد من معضلة الفقر التي يعانيها شعبه. تذكرت على الفور الحديث الذي جرى بيني وبين الحاكم مونوز، واقترحت على السيد بيريشة برنامجًا مماثلًا، فوافق عليه فورًا.

أوفدت ريتز وفريقه لشرح مفهوم المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي لكبار المسؤولين الحكوميين ورجال الأعمال في ألبانيا، تمامًا كما فعلوا في إقليم كالداس بكولومبيا، وبعد مدة وجيزة قام فريق مختبر غرامين للأفكار الخلاقة بتطوير مقترح مفصل لمبادرة تتضمن مشروعًا تجاريًا ذا طابع اجتماعي شامل، يساعد على البدء فورًا بنمو اقتصادي ملموس في البلاد. عُرض هذا المقترح في الثاني والعشرين من شهر كانون الثاني عام 2010م، في لقاء في تيرانا العاصمة، حضره رئيس الوزراء إضافة إلى كبار رجال الأعمال في البلاد، وأكاديميين وأفراد من المجتمع المدني والمنظمات غير الحكومية،

وممثلين عن قطاع تمويل القروض الصغيرة والحكومة: نتوقع أن يتم إطلاق البرنامج بصفة رسمية في النصف الثاني من عام 2010م.

هناك أيضًا مشروع ثالث على الشاكلة نفسها في طور التأسيس في هايتي، بوصفه جزءًا من إعادة إحياء الجهود التي سوف تُطلقُ عشية الزلزال المدمر الذي ضرب هايتي في شهر كانون الثاني (يناير) عام 2010م.

راقبت كما ملايين من الناس أيضًا، الكم الهائل من المواقف التي تعبر عن التعاطف مع ضحايا هذا الزلزال من قبل حكومات وأفراد من شتى أنحاء العالم. في لقاء دافوس السنوي الذي عقد أيضًا في شهر كانون الثاني (يناير) عام 2010م، عبّرتُ أمام ليو أبوثيكيير؛ كبير المديرين التنفيذيين لشركة SAP الألمانية للبرمجيات، عن قلقي العميق من أن الجزء الأكبر من المساعدات المالية التي جمعت لإغاثة هايتي قد لا يستخدم بالشكل المناسب؛ نظرًا إلى أن تلك المساعدات تركز بشكل حصري على أعمال الإغاثة الفورية، بدلًا من تركيزها على التنمية على المدى المتوسط والطويل؛ قلت له: «ربما يتعيّن علينا إطلاق مشروعات تجارية ذات طابع اجتماعي في هايتي، يمكن أن نكرس نسبة 10 بالمئة أو ما يزيد من قيمة المساعدات لها».

أجابني أبوثيكيير فورًا: «سوف نرسل نحن كميات كبيرة من الأموال للمساهمة في أعمال الإغاثة، ربما يتعيّن علينا تخصيص هذه الأموال للمساهمة في إنشاء صندوق تمويل لهذه المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي».

قلت: «لِمَ لا؟ دعنا نبدأ بها».

بعد أن أعلنت عن إنشاء هذا الصندوق بعد أسبوع على هذا اللقاء، استجاب العديد من الأشخاص والشركات لهذا الإعلان بشكل إيجابي؛ إننا نخطط لإطلاق سلسلة من المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي في هايتي، في حقول الإسكان، والرعاية الصحية، والزراعة، وعلم الغابات، وخلق الوظائف، وتمويل المشروعات الصغيرة، والتسويق، والتدريب، وإيجاد فرص عمل، وغيرها. سوف ننشئ أيضًا هيئة اتئمانية للمشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي؛ وهذه الهيئة سوف تهئئ السبل أمام هذه المشروعات

التجارية للمجيء إلى هايبتي لإطلاق مشروعاتها التجارية ذات الطابع الاجتماعي الخاصة بها؛ لدينا بالفعل مكتب ميداني لتنظيم (مبادرة هايبتي)، وفريق بقيادة هانس ريتز يعمل على وضع تفاصيل لخطة العمل الخاصة بنا في هذا المضمرا.

تتصدى هذه المبادرات جميعها المتعلقة بالبلدان الثلاثة الآنف الذكر لتحدٍ جديد أمام المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي؛ فهي تمثل اختباراً مهماً لقوة هذه المشروعات وقدرتها على الانطلاق بعملية تنمية اقتصادية، يكون التركيز الرئيس فيها على الفقراء على المستويين الوطني والمناطقي. نتوقع أن تكون نتائج هذه الأنشطة رائعة وذات أهمية قصوى بوصفها مثلاً يحتذى في اقتصادات العديد من الدول في أنحاء العالم كافة. إذا كانت هذه المشروعات تحقق آمالنا وطموحاتنا، فسيكون من الممكن أن تتحول المشروعات التجارية ذات الطابع الاجتماعي إلى أداة رئيسة لصانعي السياسات، وآخرين ممن يبحثون عن طرق لتسريع وتيرة التنمية الاقتصادية في مختلف بلدان العالم.