

رجال الأعمال العرب في حقبة العولمة^(١)

أشكركم على دعوتكم الكريمة للحديث، وأودّ أن أسارع فأقول: إنني أؤثر أن يكون الحديث معكم، لا إليكم. إن ما سأعرضه عليكم لا يعدو أن يكون محاولة للتفكير بصوت عال، وهذه المحاولة لن تكون ذات أثر إلا حين تجد صداها في محاولات مماثلة من جانبكم. إن العولمة هي موضوع الساعة، وقد كتب عنها، في كل لغة، ما يملأ عمارات ضخمة. ومع ذلك، كما سوف نرى، لا تزال العولمة محاطة بكثير من الأسرار والغموض في العالم العربي. لن ينجلي الضباب إلا إذا استطعنا أن نتناقص معتمدين على الحقائق والوقائع، بدلاً من الوضع الراهن، حيث تلعب الأوهام والظنون دور الحقائق والوقائع.

بادئ ذي بدء لابد أن أقول إنني أتحدث عن العولمة بمعناها الاقتصادي، رفع الحواجز والسدود أمام تحرك الاستثمارات والبضائع بين الدول، دون أن أغوص في أبعادها الحضارية أو العقائدية. إن كثيراً مما يكتب عن العولمة باللغة العربية يصدر

(١) محاضرة ألقيت في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، سنة ٢٠٠٠م.

عن أيديولوجية سياسية مُعيّنة، وينتهي بأحكام إيدلوجية سياسية معينة. وأحسبكم في غنى عن الاستماع إلى مزيد من التنظير العقائدي الموروث، في جملته وكثير من تفاصيله، من عهود الحرب الباردة. سوف أتعامل مع ظاهرة العولمة بأقصى درجات الحياد. لن أنظر إليها نظرة العداة المطلق التي تميّز معظم الأدبيات العربية. ولن أعتبرها الفردوس الأرضي الذي ينتج الذهب والفضة للجميع، كما يفعل بعض المبشّرين بها.

وهنا لا بُدّ من التأكيد على أن الفوائد والمزايا المرتبطة بالعولمة لم تتوزع على نحو عادل بين الدول. حقيقة الأمر، أن الهوة بين الأغنياء والفقراء تتسع يوماً بعد يوم. وزيادة التجارة التي واكبت ظهور العولمة حابت بعض الدول على حساب البعض الآخر.

وعلى سبيل المثال، في سنة ١٩٩٨م كانت حصة الدول الأقل نمواً، وهي تمثل ١٠٪ من سكان العالم، من التجارة الدولية لا تتجاوز ٤.٠٪، وهي حصة تقل عن حصتها سنة ١٩٩٠م. كما أن الاستثمارات الدولية المتحركة عبر الحدود لم تتوزع على مناطق العالم بشكل منصف، بل كان للدول الصناعية منها نصيب

الأسد. وحتى الاستثمارات التي توجهت إلى الدول النامية وشبه الصناعية، ومقدارها ١٧٧ بليون دولار، تركّزت في ٢٠ دولة فقط ظفرت بـ ٨٣٪ من هذه الاستثمارات.

ومرة أخرى نجد الدول الأقل نموًا هي الدول الأقل حظًا. لم تستطع هذه الدول مجتمعة اجتذاب استثمارات تتجاوز ٣ بلايين دولار. واستعمال الإنترنت، رمز العولمة الأكبر، يعكس نفس التوزيع الظالم. ارتفع عدد مستعملي الإنترنت من ١٦ مليون سنة ١٩٩١م إلى ٣٠٤ ملايين هذه السنة، وكانت معظم الزيادة في دول العالم الصناعي. في أمريكا على سبيل المثال يستخدم أكثر من ٢٦٪ من السكان الإنترنت، وتنخفض هذه النسبة إلى ١٪ في جنوب آسيا وتصدر إلى ٠.٤٪ في أفريقيا السوداء. ولا شيء يعكس التفاوت الرهيب في الثروة في ظل العولمة كالإحصائية التالية. في سنة ١٩٩٨م امتلك ٢٠٠ شخص ١,١٥٣ بليون دولار في الوقت الذي لم يمتلك فيه سكان الدول الأقل نموًا مجتمعين، وعددهم ٥٨٢ مليون إنسان سوى ١٤٦ بليون دولار. من الضروري، والحالة هذه، أن ندرك أن العولمة ليست مائدة تبسط للجميع ولكنها سباق شرس محموم تكون المكافأة فيه بقدر الجهد لا بقدر الحاجة.

وأصارحكم، إنني عندما بدأت الإعداد لهذه الكلمة فوجئت بندرة المعلومات التي يمكن الركون إليها. يبدو أن المثل الذي يقول: الذين يعلمون لا يتحدثون، والذين يتحدثون لا يعلمون، ينطبق على أدبيات العولمة. وجدت أمامي سيلاً هائلاً من كتابات الأساتذة الجامعيين والفلاسفة والأدباء والصحفيين والسياسة، وحتى الشعراء، ولم أجد شيئاً يذكر من الفئة المعنية بالعولمة أكثر من أي فئة أخرى في المجتمع، وهي رجال الأعمال العرب.

وأصارحكم أنني أمام فقر المعلومات المذهل هذا، فكرتُ جدياً في تغيير موضوع الكلمة. إلا أنني رأيت من الأجدى، بدلاً من الهرب، أن أحاول قدر الطاقة المحدودة، سد جزء يسير من الفراغ في المعلومات. قمت بتكليف فريق من أربعة باحثين بإعداد دراسة عن موقف رجال الأعمال العرب من العولمة. تحدث هؤلاء الباحثون مع العشرات من رجال الأعمال في مختلف أنحاء الوطن العربي، وناقشوا معهم، شفويًا وكتابيًا، مختلف جوانب العولمة. لا أزمع أن الدراسة تقوم على عينة علمية يمكن الاعتماد عليها، وبالتالي لا أزمع أن نتائجها تتصف

بدقة مطلقة. كل ما أتمناه هو أن تساهم الدراسة، ضمن نطاقها المحدود، في استجلاء بعض الغموض الذي لا يزال يكتنف بعض جوانب العولمة في وطننا العربي. عندما أتحدث عن «الدراسة»، في كلمتي هذه، فالمقصود هو البحث الذي قام به الباحثون الأربعة.

أود أن أبدأ باستعراض المخاوف التي أعرب عنها عدد كبير من رجال الأعمال العرب. الخوف الأول والأكبر هو الخوف من المنافسة الضارية مع مشروعات عالمية عملاقة. أشار رجل أعمال عربي أن البنوك العربية الخمسين الرئيسية، مجتمعة، لا تعادل حجم بنك غربي واحد، كالستي بانك مثلاً. وأشار آخر إلى أن شركات التأمين العربية، مجتمعة، لا تملك موجودات توازي نصف موجودات شركة تأمين مثل الأليانس الألمانية أو الاكسا الفرنسية.

ويشعر عدد من رجال الأعمال العرب أن كل محاولات الدمج بين المشاريع العربية، وعلى وجه الخصوص بين البنوك، لا تزال صغيرة جداً، عندما تقارن بالمستويات العالمية. ومن الطريف هنا أن عدداً من رجال الأعمال العرب وهم يعربون عن

قلقهم من حجم المشاريع العالمية المنافسة، طالبوا الحكومات العربية بحمايتهم من هذه المنافسة، ليتمكنوا من المشاركة في العولمة. يبدو أن هؤلاء لا يعرفون، بعد، أن الحماية تتناقض تمامًا مع العولمة، وهذا مثل سوف يتكرر عن نقص المعلومات الفظيخ الذي كشفت عنه الدراسة مرّة بعد مرّة.

لا بد لي من تعليق هنا. لا شك أن المشروعات العملاقة ذات الحجم الكبير، في مجالات مثل التأمين والبنوك والتصنيع، سوف تتمتع بميزة عظيمة عند التعامل مع مؤسسات صغيرة. هذا خطر حقيقي لا يمكن التقليل منه، ولا من جدية المخاوف التي يثيرها في أذهان رجال الأعمال العرب. ولكن هناك حقيقة أخرى لا بُدّ من التذكير بها، وهي أن طبيعة بعض الأعمال لا تتطلب أحجامًا كبيرة، ولا يؤثر الحجم فيها، بالضرورة، على مستوى الأداء. أحب أن أشير، على سبيل المثال لا الحصر، إلى الخدمات الطبية والفندقية والتعليمية وخدمات النقل. في هذه المجالات يجب أن يتحرر رجال الأعمال العرب من عقدة الخوف من المشروع الكبير.

ولا يفوتنا أن نلاحظ هنا أن العولمة لم تؤد إلى زيادة في

أحجام كل المؤسسات التجارية في الغرب، فقد ظلّ عدد من المؤسسات الصغيرة يعمل جنباً إلى جنب مع الشركات العملاقة. وفي بريطانيا على سبيل المثال نجد أن ثلثي المشاريع التجارية لا يعمل فيها سوى عامل واحد، وأن عدد المؤسسات التي يزيد عدد العاملين فيها عن خمسة عمّال لا يتجاوز ١١٪ من مجموع المؤسسات.

بعد الخوف الرئيسي من المنافسة، أعرب عدد من رجال الأعمال العرب عن قلقهم من مخاطر سياسية قد تجيء مع العولمة، مشيرين، بالذات، إلى إمكانية التغلغل الإسرائيلي في الأسواق العربية. وأعرب عدد منهم عن قلقهم من مخاوف حضارية مشيرين، بالتحديد، إلى سيطرة الصبغة الأمريكية على مجتمعات العالم. وأعرب عدد منهم عن مخاوف اجتماعية مشيرين، بصفة خاصة، إلى ما يمكن أن تسببه العولمة من بطالة، وما يمكن أن تسببه البطالة من قلاقل.

ومن المدهش أن الدراسة تكشف أن هذه المخاوف كلها ليست مدعومة بأي نوع من أنواع المعلومات الموثقة. تصدر المخاوف في مجملها، عن اقتناعات استقهاها رجال الأعمال

العرب من وسائل الإعلام العربية وهي - في مجملها- ذات توجهات معادية للعولمة. كانت الفكرة السائدة لدى فريق البحث أن معظم رجال الأعمال العرب يتحدثون عن العولمة دون أن تكون في أذهانهم صورة واضحة عما تعنيه العولمة، بالتحديد. ومن الطريف أن عدداً من رجال الأعمال غير بعض مواقفه عندما سمع من أعضاء الفريق معلومات تختلف عن المعلومات الخاطئة التي بنى حكمه، في الأساس، عليها.

بعد المخاوف، تحدّث رجال الأعمال العرب عن العوائق التي تعترض الطريق وتحول بينهم وبين المشاركة الحقيقية في معترك العولمة. وفي هذا المجال وجد الباحثون شكوى مرة من الحكومات العربية، ينصبّ بعضها على الحكومات التي لا تزال تأخذ بالاقتصاد الموجه، وينصبّ بعضها الآخر على الحكومات العربية جميعها. قال كثير من رجال الأعمال العرب: إن الحكومات العربية لا تزال تفكر بعقلية ما قبل العولمة، ولا تزال مصرّة على الاحتفاظ بالمشاريع الحكومية الكبرى. وقال هؤلاء: إن شركات القطاع العام ما زالت الشركات المدلّلة التي تحظى بالدعم الحكومي. وتذمّر عدد من رجال الأعمال من عوائق

الروتين وقيود التأشيرة والعمل، وتضخم الهاجس الأمني عند الحكومات. اكتشفت الدراسة أن عائقاً من أهم العوائق وأخطرها هو ضخالة المعلومات المتوفرة عند رجال الأعمال العرب عن متطلبات العولمة. وعلى سبيل المثال، تبين أن معظم رجال الأعمال العاملين في دولة معينة لا يكادون يعرفون شيئاً عن القوانين المالية والضريبية والبنكية التي تطبق في الدول الصناعية. لا بُدَّ أن نستنتج هنا أنه يستحيل على من يجهل قواعد اللعبة أن يتمكن من الدخول في الميدان.

وهناك عقبتان رئيسيتان لم يتحدث عنهما رجال الأعمال، وأسمح لنفسي بالحديث عنهما، وكلتاها تتعلق بطبيعة المجتمع العربي. العقبة الأولى هي شركة العائلة. نجح العالم الصناعي، بالتدريج، في الفصل التام بين الملكية والإدارة. صحيح أن هناك أفراداً من أسر معينة لا يزالون يقومون بأدوار قيادية في شركات أسستها هذه الأسر، مثل فورد وروكفلر، إلا أن هذه الظاهرة أصبحت في الغرب الاستثناء النادر الذي يؤكد القاعدة. في العالم العربي لا تزال الملكية مرتبطة ارتباطاً حديدياً بالإدارة، وما زالت الإدارة تخضع لاعتبارات عائلية شخصية لا علاقة لها بالكفاءة أو القدرات القيادية. على

شركات العائلة في العالم العربي، وهي قوية ومنتشرة في كل مكان، أن تعيد النظر في أوضاعها، وأن تبذل محاولات جادة للتأقلم مع حقبة العولمة. لا تستطيع شركة تدار بعقلية تقليدية تحكيمية أن تنافس شركة ذات حجم مماثل تستأجر لإدارتها أفضل الكفاءات الموجودة في العالم.

والعقبة الثانية تتعلق بسهولة التشغيل، وصعوبة التسريح في المؤسسات العربية، سواء كانت في القطاع العام أو الخاص، ينظر الناس في المجتمع العربي إلى الوظيفة باعتبارها حقاً مكتسباً يدوم مدى الحياة، ويعتبرون قاطع الأرزاق، كما يقول المثل الشهير، أسوأ من قاطع الأعناق. هذه معضلة صعبة، ولا أجزئ لنفسي أن اقترح النموذج الغربي حيث يتم تسريح الآلاف دون أن تطرف عين واحدة. ومن الجدير بالذكر، أن هذه النظرة إلى الوظيفة، لا تقتصر على المجتمعات الأوروبية بل توجد في كل المجتمعات الشرقية تقريباً. وأشير، في هذا الصدد، إلى ما قاله أكينو ماريتا، رئيس مجلس إدارة شركة سوني ومديرها التنفيذي:

الناس في الغرب يتحدثون دائماً عن حقوق الإنسان، ولكن عندما يصيبهم الركود الاقتصادي،

لا يترددون في تخفيض قواهم العاملة. ونحن نعتقد بأنه إذا كانت لديك أسرة لا يمكنك ببساطة التخلّص من بعض أفرادها لأن أرباحك قد تدنت.

هذا المفهوم العائلي يدعو إلى الإعجاب، ولكن لا بُدّ من التسليم بأنه لا يتمشى مع منطق العولمة. إن نجاح برنامج التخصيص الذي بدأته السيدة مارجريت ثاتشر كان قائماً على خفض النفقات عن طريق خفض العمالة إلى أدنى حدّ ممكن. من أمثلة ذلك، الخطوط البريطانية التي عمّدت، فور تخصيصها، إلى التخلّص من معظم العاملين فيها، فتمكنت من خفض مصاريف التشغيل ثم تحقيق أرباح. عندما أنظر إلى مؤسسة مثل مؤسسة مصر للطيران، أو الخطوط السعودية لا يراودني أدنى شك أن أي محاولة للتخصيص لن تتجح ما لم يواكبها الاستغناء عن عدد كبير من العاملين في المؤسسة. هل تسمح طبيعة المجتمع في مصر أو المملكة بالقيام «بمذبحة» إدارية بهذا الحجم؟ هذا هو السؤال الذي ينبغي ألاّ نكف عن محاولة الإجابة عنه، خصوصاً ومجتمعاتنا العربية لا تقدّم للعاطلين عن العمل ذلك التأمين الاجتماعي الشامل كما تفعل المجتمعات الغربية.

انتقلت الدراسة بعد استعراض المخاوف إلى استقصاء الآراء الإيجابية نحو العولمة. وهنا تبين أن ٥٠٪ من رجال الأعمال العرب الذين تحدّث معهم الفريق يرون أن العولمة ستفتح رجال الأعمال العرب وستساعد على نمو أعمالهم وازدهارها. تحدث عدد من رجال الأعمال عن التقاليد الإسلامية/العربية التي كانت على الدوام تؤمن بحرية التجارة. وأشار بعضهم إلى أن الإسلام انتشر عن طريق التجارة أكثر من انتشاره عن طريق الجيوش. وأكّد بعضهم أن رجال الأعمال العرب دخلوا، بالفعل، ميادين العولمة بنجاح، مشيرين إلى استثمارات عالية ناجحة يقوم بها عدد من المستثمرين العرب، في منطقة الخليج على وجه الخصوص.

وبعد ذلك ناقشت الدراسة الوضع المترتب عن عولمة الطعام، وانتشار محلات الهمبورجر والبيتزا والدجاج العالمية، في كل مكان من العالم العربي. لاحظت الدراسة أن هذه المحلات حققت للمستهلك مجالاً واسعاً للاختيار وبأسعار معقولة، دون أن تشكل خطراً حقيقياً على المطاعم التي تخصصت في تقديم الأكلات الشعبية التقليدية. كما لاحظت الدراسة أن عولمة الطعام طريق ذات اتجاهين. بالإضافة إلى

الإقبال على الأطعمة الغربية في العالم العربي، كان هناك إقبال مماثل على الأطعمة العربية في الغرب. استطاع رجال الأعمال العرب الذين تبينوا هذه الحقيقة تحقيق مكاسب لا يستهان بها، وبدأت الأطعمة العربية التي ينتجونها تغزو محلات البقالة في الغرب. هنا، لابد أن أتوقف فأحيي التجربة الناجحة لمطاعم «طازج» السعودية، هذه المطاعم التي أتوقع أن أراها، في فترة وجيزة، في مختلف عواصم الدنيا.

ثم ناقشت الدراسة حالة بعينها وهي تجربة «سينسبري» للسوبر ماركت في مصر. افتتحت عدة محلات تابعة للشركة، وتعرضت لهجوم عنيف من مختلف الأوساط في مصر. إلا أن الدراسة بينت أن نظرة رجال الأعمال المحليين إليها كانت إيجابية للغاية^(١). ساهمت هذه المحلات في إنعاش كثير من الصناعات المحلية، مثل صناعة التعليب، والأكياس، وعربات التسوق، والثلاجات. وعلى خلاف التوقعات المتشائمة، لم تقفل بقالة تقليدية واحدة. تُنبه الدراسة إلى أنه مع كل فرع يفتح

(١) في سنة ٢٠٠١م نجحت الضغوط المتعددة على الشركة في جعلها تتسحب من السوق المصرية.

لشركة عالمية في العالم العربي، تجيء فرص كثيرة وعلى رجال الأعمال العرب التنبه لها والاستفادة منها.

ثم تنتقل الدراسة إلى ظاهرة «الإنترنت»، وهنا تجد الدراسة حماسة كبيرة لدى رجال الأعمال العرب في كل مكان. وتكشف الدراسة عن حقيقة مثيرة وهي استفادة سيدات الأعمال، على وجه الخصوص، من الآفاق التي تتيحها الإنترنت. تشير الدراسة إلى امرأة أعمال في جدة تمكنت عبر الإنترنت من إقامة أعمال سفريات، وحققت في سنة واحدة ٦٥,٠٠٠ دولار من الربح، دون أن تخطو خطوة واحدة خارج منزلها.

إلا إن الدراسة لحظت أن رجال الأعمال العرب رغم حماسهم الواضحة للتعامل مع الإنترنت فإنهم لم يتعرفوا بعد على كل الإمكانيات التي تتيحها الوسيلة الجديدة، كما فعل نظراؤهم في الغرب. تلاحظ الدراسة أن كثيراً من الصناعات الغربية الصغيرة التي كانت على حافة الإفلاس نمت وازدهرت عندما لجأت إلى الإعلان عن نفسها ومنتجاتها عبر الإنترنت. ولاحظت أن الصناعات العربية الصغيرة لم تتمكن بعد من استغلال الإنترنت بالكفاءة نفسها. تشير الدراسة إلى أن التجارة في الغرب عن طريق الإنترنت فتحت المجال أمام

صناعات مكملة كثيرة. تتعلق بالنقل والتعليب، وأن هذا الأمر لم يحدث في العالم العربي حتى الآن.

وتلاحظ الدراسة أن رجال الأعمال العرب فشلوا في الاستفادة من نشاط هام من أنشطة العولمة، وهي الخدمات الفرعية المتنوعة التي تقوم الشركات العالمية بالحصول عليها من السوق المحلية بغية خفض التكاليف. هذه الخدمات الفرعية تدرج في قائمة طويلة تشمل - على سبيل المثال لا الحصر- الترجمة والاستشارات القانونية، والتأمينية، وخدمات الشحن والجمارك، والطباعة والتصوير. تلاحظ الدراسة أن شبه القارة الهندية حققت نجاحاً ملحوظاً في الاستفادة من هذه العمليات، بينما فشل رجال الأعمال العرب في اكتشاف الإمكانيات المتاحة في هذا الميدان. تقترح الدراسة للتغلب على الصعوبات اللغوية والثقافية التي تعترض السبيل إقامة مشروعات مشتركة بين المؤسسة العربية المتخصصة ونظيراتها في آسيا.

وتلاحظ الدراسة أن الصلة تكاد تكون مقطوعة بين رجال الأعمال العرب الذين هاجروا إلى الغرب، وحققوا الكثير من

النجاح هناك، وبين زملائهم رجال الأعمال العرب في أوطانهم الأصلية. وترى الدراسة أن إقامة روابط أوثق بين المهاجرين والباقيين سوف يكون عاملاً إيجابياً يساعد رجال الأعمال العرب على الدخول إلى قلب العولمة.

من الأسف أن الدراسة لا تنتهي بنتيجة حاسمة. عدد رجال الأعمال العرب المتشائمين من حقبة العولمة يعادل، تماماً، عدد المتفائلين. ومن هنا لا بُدَّ أن نترث قبل التورط في أي توقع عن المستقبل. إذا كان اللاعبون أنفسهم لم يحزموا أمرهم، فمن المستحيل على المتفرجين أن يعرفوا نتيجة اللعبة. رغم ذلك أسمح لنفسي بأن أعرض عليكم استنتاجين مبدئيين:

الأول: هو أنه لا بُدَّ من بذل جهود كثيفة وسريعة لإيجاد قاعدة معلوماتية مُوثَّقة، توضع تحت تصرف رجال الأعمال العرب، وتشمل شتى مظاهر العولمة. وأعتقد أن غرفة تجارية/صناعية كغرفتك الموقرة، وزميلاتها في الوطن العربي، تستطيع أن تتخذ زمام المبادرة في هذا المجال.

الثاني: هو أنه لا بُدّ من تكثيف الحوار بين الحكومات العربية ورجال الأعمال العرب بحيث يتصاعد من مستواه المتواضع الحالي، ويتحول إلى عملية مستمرة تتناول التطلعات والآمال بنفس الصراحة التي تتعامل بها مع العقبات والصعوبات. مرة أخرى، أعتقد أن غرفة تجارية/صناعية كغرفتك الموقرة هذه، وزميلاتها في العالم العربي، تستطيع أن تخطو الخطوة الأولى في سبيل إقامة هذا الحوار.

