

الفصل السادس

القطيع الإلكتروني

فى سبتمبر 1997، استغل دكتور مهاتير محمد رئيس وزراء ماليزيا اجتماع البنك الدولى فى هونج كونج فى التنديد بشرور العولمة، بعد الهجوم الشرس الذى تعرضت له الأسهم والعملية الماليزية من جانب المستثمرين العالميين والمحليين. وشن مهاتير هجوماً عنيفاً على «الأغبياء» الذين يتاجرون فى العملات، واتهم «القوى العظمى» والممولين مثل جورج سوروس بإجبار الآسيويين على فتح أسواقهم الداخلية أمام المضاربين الأجانب واستخدام عملاتهم فى تدميرهم كمنافسين لهم. وشبه عواصم المال العالمية فى يومنا هذا بأنها «غابة من الوحوش الضارية»، وألح إلى أن المتآمرين اليهود هم الذين يوجهونها. وقد حاولت، وأنا أستمع إليه أن أتخيل ما قد يقوله روبرت روبين وزير الخزانة الأمريكى الذى كان من بين الحضور للزعيم الماليزى لو أتيحت له فرصة الإفصاح عما يدور فى ذهنه. وأظن أنه ربما كان سيقول له ما يلى:

«آه، اسمح لى، مهاتير، لكن ما هو الكوكب الذى تعيش فوقه؟ إنك تتحدث عن المشاركة فى العولمة وكأن لديك حرية الاختيار. إن العولمة ليست اختياراً. إنها حقيقة اليوم. لا يوجد سوى سوق عالمية واحدة الآن، والطريقة الوحيدة التى تستطيع أن تنمو بها بالسرعة التى يريد لها شعبك هى بالانفتاح على أسواق الأسهم والسندات العالمية، وبالسعى إلى الشركات متعددة الجنسية لكى تستثمر فى بلادك، وبيع ما

تنتجه مصانعك وفقاً لنظام التبادل التجارى العالمى. كما أن أكثر الحقائق أهمية إزاء العولة هي: ليس هناك من يتحمل المسؤولية - لا جورج سوروس، ولا «القوى العظمى» ولا أنا. فأنا لم أبدأ العولة. ولا أستطيع إيقافها ولا أنت أيضاً - إلا بضمن باهظ يدفعه مجتمعك وفرصه للنمو. إنك ما تفتأ تبحث عمن تشكو إليه، عمن يخفف من حدة ما تتعرض له أسواقك، عمن تلقى عليه باللوم. حسناً، أتدرى، يا ماهاتير أنه لا يوجد هناك من يستمع إليك على الطرف الآخر من الهاتف! أعلم أن ذلك يصعب تقبله. إنه أشبه بأن تقول للناس إنه لا يوجد إله. إننا نود جميعاً أن نؤمن بأن هناك من بيده الأمر ويتحمل المسؤولية. ولكن السوق العالمية اليوم قطاع إلكترونى من المستثمرين متعددى الجنسية ومجهولى الهوية فى الأسهم والسندات والعمله، المتصلين ببعضهم بعض بالشاشات والشبكات. أيضاً، لا تمثل على الغباء يا ماهاتير. فنحن جميعاً نعلم أن البنك المركزى عندك خسر ثلاثة مليارات دولار فى المضاربة على الجنيه الاسترلى فى أوائل التسعينيات - لذلك لا تتظاهر أمامى بالبراءة. فالقطاع الإلكتروني لا يعبأ بضعف أى إنسان. أى إنسان. ولا يعترف بالظروف الخاصة لأى إنسان. ولا يعرف هذا القطاع سوى القواعد الخاصة به. ولكن قواعد هذا القطاع ثابتة إلى حد بعيد - فهى قوانين قميص القيد الذهبى. إن مراعى القطاع الآن باتساع 180 دولة، يامهاتير، ومن ثم فإن وقته لا يسمح بأن ينظر إليك بالتحديد طوال الوقت. والقطاع يتخذ أحكاماً خاطفة عما إذا كنت تسير وفقاً لقواعده، وهو يكافئ بسخاء شديد تلك الدول التى تتمتع بالشفافية إزاء ما يجرى فيها. والقطاع يكره المفاجآت. وقد ظلت ماليزيا لسنوات تسير وفقاً لهذه القواعد كما يبدو، واجتذبت أموالاً طائلة كاستثمارات مباشرة واستثمارات محافظ أوراق مالية، مكنتك من رفع دخل الفرد لديك من 350 دولار إلى 5,000 دولار فى السنة فى غضون عشرين سنة. ولكن عندما بدأت فى كسر القواعد بالإفراط فى الاقتراض ثم بالإفراط فى البناء، باعك

القطيع. هل أنت حقيقة بحاجة إلى بناء أعلى برجين إداريين فى العالم؟ هل استطعت تأجير حتى نصف مكاتبهما؟ كلا، على حد علمى. ولذلك فقد وضعك القطيع تحت أقدامه وهو يفر مذعوراً وتركك مثل المصاب فى حادثة طريق. لقد انخفض مؤشر أسعار أسهمك KLCI، النظير لمؤشر داو جونز بنسبة 48 فى المائة فى عام 1997، وانخفضت أسعار عملتك إلى أدنى سعر لها منذ ستة وعشرين عاماً. ولكن عندما يحدث ذلك فلا تطلب الرحمة من القطيع. ولا تندد بالقطيع وتقول أنها «مؤامرة يهودية» ولكن عليك فقط أن تنهض وتزيح الأتربة عن ملابسك، وترتدى قميص القيد الذهبى أضيق قليلاً وتعود مرة أخرى إلى أحضان القطيع. بلا شك إن ذلك ليس عدلاً. فقد استدرجك القطيع بصورة ما إلى هذه المشكلة: فقد ظل يوفر لك كل النقود الرخيصة وأنت تأخذها وبعدها أفرطت فى بناء السدود وفى توسعة مصانعك وفى إقامة أبراجك الإدارية. وذلك هو ما أثار الذعر حقيقة يا مهاتير: والقطيع ليس معصوماً من الخطأ. فهو يرتكب أيضاً أخطاء. إنه يبالغ فى الثواب ويبالغ فى العقاب. غير أنه إذا كانت أساسياتك بالدرجة الأولى سليمة فسوف يدرك القطيع ذلك ويعود إليك. فالقطيع لا يتصرف بغباء لفترة طويلة؛ فهو يستجيب فى نهاية الأمر لسلامة الحكم وسلامة الإدارة الاقتصادية. انظر، لقد واجهت أمريكا تذبذبات مماثلة عندما كانت سوقاً ناهضة، بفعل الإخفاقات والازدهارات فى خطوط السكك الحديدية عندنا. ما عليك إذن سوى إدارة هذه التذبذبات بحكمة وأن تبني قدر ما تستطيع من ممتصات الصدمات. إننى أرصد حركات القطيع على شاشة بلومبرج الملائمة لمكتبى. إن نظم الحكم الديموقراطية تصوّت على سياسات الحكومة مرة كل عامين أو أربعة أعوام. ولكن القطيع الإلكتروني يصوّت فى كل دقيقة فى كل ساعة فى كل يوم. فى أى وقت تريد أن تعرف، يقول لك القطيع بدقة كيف تبدو فى قميص القيد الذهبى وما إذا كان يناسب مقاسك أم لا. أعلم أنك تظن أننى وزير

الخزانة الأمريكية القوى باستمرار. ولكننى أعيش مثلك تماماً يا مهاتير - أعيش فى رعب من القطيع الإلكتروني. إن هؤلاء الأغبياء فى وسائل الإعلام ما فتنوا يضعون صورتى على الصفحات الأولى، وكأن الأمر بيدى حقيقة، فى حين تجدى جالساً هنا خائفاً من أنه إذا رفض الكونجرس عندنا منح الرئيس سلطة التوسع فى التجارة الحرة، أو تجاوز الحد الأعلى للميزانية، فسوف ينقلب القطيع ضدى ويسحق الدولار، ومؤشر داو جونز. ولذلك فدعنى أفضى إليك بسر صغير، يا مهاتير - ولكن لا تكشفه لأحد غيرك. إننى لم أعد أحتفظ بتليفون فى مكتبى لأننى أدرى أكثر من غيرى بأنه «لا أحد هناك يسمعى على الطرف الآخر من الخط».

سواء أعجبك هذا أم لا، فإن ما يقوله وزير الخزانة الذى تخيلته هو الحقيقة. ذلك أن الدول لا تستطيع أن تحقق الازدهار فى عالم اليوم ما لم تلتحم بالقطيع الإلكتروني، ولن يكتب لها البقاء ما لم تتعلم كيف تحصل على أفضل ما يمكن من هذا القطيع بدون أن تنسحق تحت أقدامه أو تصدمها اندفاعاته العارمة المحتومة. القطيع الإلكتروني يشبه تماماً سلكاً كهربائياً يمر به تيار ذو فولت مرتفع يصل إلى داخل بيتك. فى الأوقات العادية يمكن أن يدفعك، ويضئ لك المنزل، ويوفر لك الكثير من احتياجاتك من الطاقة. ولكن إذا لم يكن لديك منظم التيار الكهربائى السليم والأدوات الواقية من الاندفاع العارم، ثم حدث اندفاع عارم أو هبوط مفاجئ، فقد يصعقك، أو يقلبك حتى تصبح هشاً وترتكك جثة هامدة.

يتكون القطيع الإلكتروني فى يومنا هذا من مجموعتين رئيسيتين: مجموعة منها أطلق عليها اسم «الماشية قصيرة القرون». وتضم هذه المجموعة كل من يشارك فى عمليات بيع وشراء الأسهم والسندات والعملات فى أنحاء العالم، وهم يستطيعون دائماً الانتقال بأموالهم هنا وهناك على أساس المدى القصير جداً. إذن فالماشية قصيرة

القرون هم المتعاملون فى العملة، والصناديق المشتركة وصناديق المعاشات الرئيسية، وصناديق الحماية، وشركات التأمين، وغرف التجارة المصرفية والمستثمرون الأفراد. وهم يشملون الجميع، بدءاً من شركات مثل ميريل لينش إلى بنوك مثل كريديت سويس أو فوجى بانك إلى موقع شبكة تشارلس شواب، بحيث يستطيع أى إنسان لديه كمبيوتر شخصى ومودم إجراء معاملات مالية عبر الاتصال المباشر وهو جالس فى حجرة المعيشة.

أما المجموعة الأخرى فإننى أطلق عليها اسم «الماشية طويلة القرن». وتلك هى الشركات متعددة الجنسية - مثل شركات جنرال إلكتريك، أو جنرال موتورز، أو آى بى إم، أو إنتل، أو سيمنز - التى يتزايد اشتراكها فى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أو بناء المصانع حول العالم، أو إبرام صفقات أو تحالفات إنتاجية طويلة المدى مع مصانع حول العالم لصنع منتجاتها أو تجميعها. وأنا أسميها الماشية طويلة القرون، لأن عليها تقديم التزامات طويلة المدى عند ما تستثمر فى دولة ما. ولكنها مع ذلك أصبحت اليوم تتحرك دخولاً وخروجاً مثل القطيع بسرعة تثير الدهشة.

ولئن كان القطيع الإلكتروني قد ولد وترعرع فى حقبة الحرب الباردة إلا أن أعضائه لا يستطيعون فقط تجميع العدد اللازم أو تحقيق السرعة الحاسمة أو إحداث التأثير المطلوب فى الدول ذات النظم المفرطة فى التحكم أو التى تحيط نفسها بالأسوار. فقد كانت معظم الدول تأخذ بسياسات التحكم فى رؤوس الأموال (حتى السبعينيات على الأقل)، ولذلك لم يكن رأس المال يستطيع الانتقال عبر حدود الدول كما هو الحال فى نظام العولمة لآيانا هذه. وزاد ذلك من صعوبة تجميع قطيع عالمى معاً. ففى الاقتصادات المغلقة نسبياً التى كانت سائدة فى نظام الحرب الباردة فى الفترة التى سبقت السبعينيات، كانت السياسات النقدية الخاصة بكل دولة تتحكم تماماً فى وضع معدلات الفائدة الخاصة بها وكانت السياسات المالية الخاصة بأى حكومة هى إلى حد

بعيد الأداة المسيطرة لحفز النمو. كذلك كان باستطاعة حكومتى الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتى، فى أثناء الحرب الباردة، ببساطة تبرير ارتفاع الضرائب اللازمة للسياسات المالية بالتعلل بالحرب الباردة: «نحن نحتاج إلى أموال الضرائب لمحاربة العدو، والوصول بالإنسان إلى القمر، وبناء شبكة من الطرق السريعة حتى نتمكن من تحريك جيشنا هنا وهناك بسرعة أكبر». وفى الوقت نفسه، كان من الممكن أن تتخبط دول نامية كثيرة فى طريقها باستنزاف واحدة من القوى العظمى - وبالتحديد، الولايات المتحدة أو الاتحاد السوفيتى أو الصين - أو مؤسسات الإقراض الدولية - لتمويل بناء سد أو دعم جيش أو مد طريق سريع. ونظراً لأن مواطنى هذه الدول النامية لم يكونوا على درجة الوعى التى هم عليها الآن إزاء الحياة التى يعيشها الآخرون فى العالم، فقد كانوا على استعداد لتحمل مستويات المعيشة المنخفضة المترتبة على الاقتصاد المنغلق إلى حد ما.

غير أنه مع التخلي تدريجياً عن التحكم فى رأس المال فى السبعينيات، ووجود ديموقراطيات التمويل والتكنولوجيا والمعلومات، وانتهاء نظام الحرب الباردة، وسقوط الأسوار فى كل مكان، ظهر إلى الوجود فجأة سهل عالمى هائل يستطيع قطع المستثمرين من كثير من الدول المختلفة التجول فيه بحرية. وفى هذا السهل المنبسط والمفتوح على مصراعيه، الذى اتسع فيما بعد ليصبح السايبر سبيس (الفضاء المعلوماتى) استطاع القطيع الإلكتروني حقيقة أن يرعى وينمو ويتضاعف عدده، وأن يتجمع فى نهاية الأمر ليصبح أسواق سوبر ماركت قوية الشكيمة.

تتمثل أسواق السوبر ماركت تلك فى الأسواق الضخمة فى طوكيو، وفرانكفورت، وسيدنى، وسنغافورة، وشنغهاى، وهونج كونج، وبومباى، وساو باولو، وباريس، وزيورخ، وشيكاجو، ولندن، وول ستريت. إنها توجد أينما وجد تجمع لأكبر عدد من أعضاء القطيع الإلكتروني معاً، حيث يتبادلون المعلومات، وينفذون عملياتهم

التجارية، ويصدرون الأسهم والسندات للشركات المختلفة حتى يتغذى عليها القطيع. تقول ساسكيا ساسين خبيرة العوالة فى جامعة شيكاغو إنه بنهاية عام 1997 كان هناك خمس وعشرون سوقاً من أسواق السوبر ماركت تسيطر على 83 فى المائة من الأسهم العالمية الخاضعة لإدارة مؤسسية وتستأثر بنصف رؤوس الأموال العالمية تقريباً - أى نحو 20.9 تريليون دولار (مجلة فورين أفيرز ، يناير 1999).

لقد أصبح القطيع الإلكتروني - وأسواق السوبر ماركت حيث يتجمع ليعمل ويتكاثر - ممثلين دوليين مهمين فى نظام العوالة. ولكن كان القطيع لا يستطيع شن حرب أو غزو دولة ما، مثل الدول الأمم، إلا أنه قادر على تشكيل سلوك الدول الأمم فى مناطق كثيرة. وهذا هو سبب اعتقادى بأنه على حين كان نظام الحرب الباردة نظاماً قائماً على التوازن بين الدول، فإن نظام العوالة نظام قائم على توازن بين دول ودول، وبين الدول والقطيع الإلكتروني وأسواق السوبر ماركت.

منذ اختراع الكابل الذى يعبر الأطلنطى فى حقبة العوالة التى سبقت الحرب العالمية الأولى، بدأ ظهور نوع ما من القطيع الإلكتروني، ولكنه لم يكن طوال نظام الحرب الباردة بمثل أهميته فى يومنا هذا. ولا يختلف الجديد، فيما يتعلق بقطيع اليوم كثيراً فى أهميته من حيث النوع قدر اختلافه من حيث الدرجة. فبسبب العوالة أصبح القطيع الإلكتروني فى يومنا هذا - سواء كان الماشية قصيرة أو الماشية طويلة القرون - يجمع ما بين الحجم والسرعة والتنوع بدرجة لم تحدث من قبل على مر التاريخ. إن الفأر له ذيل مثلما أن للتيرانوصور ركس ذيل. وكلاهما يسمى «ذيل»، ولكن عندما يهز أحدهما ذيله يكون له تأثير على العالم حوله مختلف تماماً عن الآخر. لقد كان القطيع الإلكتروني فى الحقبة الأولى من العوالة أشبه بذيل الفأر. أما القطيع الإلكتروني الآن فهو أشبه بذيل التيرانوصور ركس، وعندما يهز زيله يعيد تشكيل العالم من حوله بعدة طرق أساسية. ويوضح هذا الفصل من الكتاب كيف أن هذا القطيع أصبح

مصدراً لا يمكن مقاومته للنمو الاقتصادي فى يومنا هذا، وهو فى الوقت نفسه قوة مرعبة إلى حد أنه يستطيع إسقاط الحكومات عندما يهتز.

الماشية قصيرة القرون

إن أول ما يخطر ببال المرء اليوم إزاء الماشية قصيرة القرون هو ذلك التنوع المذهل للمنتجات المالية التى يستطيع الآن أن يقات عليها. ذلك أن وفرة الأسهم والسندات، والسلع، والعقود المستقبلية، والخيارات، والاشتقاقات المقدمة من عشرات من الدول والأسواق المختلفة حول العالم يعنى أن المرء يستطيع المضاربة على أى شئ تقريباً اليوم. حقاً، إننى عندما أنظر إلى حقيقة القوات المعروضة الآن على القطيع الإلكتروني، أتذكر دائماً مشهداً من مسرحية رجال وعرائس الذى يريد فيه ناثان ديترويت مراهنه سكاى ماسترسون حول ما إذا كانت ميندى تبيع من فطيرة الجبن أكثر مما تبيع من فطيرة الستردل. ويمضى الحوار بينهما كما يلى:

ناثان ديترويت: «إننى متشوق أن أسمع منك. قل لى ارتجالاً، هل تبيع ميندى من فطيرة الجبن أكثر مما تبيع من فطيرة الستردل؟»

يقول سكاى إنه بناء على ما يفضلهُ هو نفسه فإنه يعتقد أن ميندى تبيع من فطيرة الجبن أكثر مما تبيع من فطيرة الستردل. وما دار بينهما بعد ذلك عبارة عن حوار فكاهى حول الرهان الذى يريد سكاى أن يراهن عليه ناثان بتفوق فطيرة الجبن على فطيرة الستردل، وكان ناثان قد سأل بالفعل فى المطبخ وعلم أن فطيرة الستردل تبيع أكثر من فطيرة الجبن، ومحاولة ناثان استدراج سكاى فى أن يراهن بأمواله على ما تفضله معدته. الآن، لدينا سكاى ماسترسون ذلك الرجل الذى يهوى المراهنه. وفى الأحوال العادية فإنه قد يراهن على فطيرة الجبن بأسرع مما يراهن المتعاملون فى أسهم سالومون براذرز على معدل الفائدة. ولكن سكاى يشتم رائحة خديعة. ذلك أن ناثان

يبدى شغفاً مبالغاً فيه بأن يزيد الرهان إلى 1,000 دولار. وهكذا فإن سكاي بدلاً من أن يتلذذ الطعام، فإنه يقدم له النصيحة التالية: «نathan، دعني أحكِ لك قصة. في اليوم الذي رحلت فيه عن المنزل حتى أشق طريقى بنفسى، انتحى بى أبى جانباً وقال، 'ولدى، آسف لأننى لا أستطيع أن أقدم لك شيئاً من المال يساعدك على شق طريقك، لذلك فإننى سوف أقدم لك نصيحة غالية جداً. سوف يصادفك فى يوم ما رجل يظهر لك مجموعة أوراق كوتشينة جديدة. وسوف يراهنك على أنه يستطيع أن يجعل ولد الكوتشينة يقفز إلى خارج هذه المجموعة ليصب عصير الفاكهة فى أذنك. ولكن يا ولدى، لا توافق على هذا الرهان، فإنه رغم ثقتك التامة فى فوزك بالرهان إلا أن الأمر سينتهى بك وأذنك مليئة بعصير الفاكهة'. والآن يا Nathan، إننى لا أزعم بذلك أنك كنت تراقب فطائر الجبن التى تبيعها ميندى....»

نathan: « وهل يمكن أن أقوم أنا بمثل هذا العمل؟ »

سكاي (يضع يده فوق رباط عنق Nathan المعقود حول رقبته) ويقول، «على أية حال، إذا كنت تريد بعض الإثارة حقيقة فإننى سوف أراهنك بنفسى بمبلغ الألف دولار على أنك لن تستطيع تحديد لون رباط عنقك. أتراهننى؟»

نathan: « كلا لا رهان. »

وبعد أن يلقي Nathan نظرة على رباط عنقه يصرخ متعجباً «قماش منقط! يا إلهى لا يوجد إنسان فى العالم يضيع رهاناً بألف دولار على قماش منقط! لا Nathan ديترويت!»

حسناً، لو كان Nathan وسكاي موجودين فى يومنا هذا، لكان هناك ثمة نوع من السندات التى يمكن أن يقوموا بشرائها بناء على المبيعات من كلتا فطيرتى الجبن والستردل عند ميندى. وربما كان هناك أيضاً نوع من الأداة المالية التى تعدلت وفقاً

لرغبات الزبون يستطيعان شراءها لتأمين رهانهما، سواء كانا سيراھنان على الستردل أو فطيرة الجبن أو القماش المنقط. ذلك أنه نظراً لوجود ديموقراطية التمويل، وثورة تحويل كل شئ إلى سندات، فقد أصبح من الممكن اليوم تحويل كل شئ تقريباً إلى سندات. بل إنك تستطيع إصدار سندات على نفسك وما تتمتع به من مواهب فريدة، مثلما فعل المغنى ديفيد باوى . فقد تمكن من جمع 55 مليون دولار على صورة سندات باوى فى عام 1997، تدعمها أرباحه المتوقعة، وقد لخصت صحيفة نيويورك تايمز الأمر كله فى عنوان كبير هو: «أنت أيضاً يمكن أن يكون معدلك AAA».

صديقتى ليزلى جولدواسر، وهى من كبار المتعاملين فى الأسهم فى وول ستريت، خبيرة فى تحويل الأفلام التى لم تنتج بعد إلى سندات. وقد شرحت ذلك على النحو التالى: هب أنك شركة رهنيات عقارية مقرها مينيابوليس وأن لديك رهنيات عقارية لمائة منزل فى السوق المحلية. هذه الرهنيات العقارية لمائة منزل تتضمن نفقات لشركة الرهنيات العقارية تبلغ 100 مليون دولار وتجلب مليون دولار شهرياً على صورة أقساط سداد رأس المال الأصلي وفوائده. وتستطيع هذه الشركة للرهنيات العقارية جمع كل رهنياتها معاً ثم تصدرها سندات تستطيع أنت أو أنا شراءها بسعر 1,000 دولار للسند. وتتمثل الميزة التى ستحصل عليها شركة الرهنيات العقارية فى أنها تستطيع استعادة أموالها التى تبلغ قيمتها 100 مليون دولار على الفور، بدون أن يكون عليها الانتظار إلى أن يسدد كل هؤلاء الناس رهنياتهم على مدى ثلاثين عاماً. أما الميزة التى سيحصل عليها حملة السندات فتتمثل فى أن أموالهم سددت لهم من التدفق النقدى لسداد أقساط رأس المال الأصلي وفوائده التى تأتى كل شهر، وسيكون معدل الفائدة أعلى بعدة نقاط مما قد تدفعه أسواق المال أو حسابات الادخار. وعلاوة على ذلك، فإن ضمان أموالهم يتمثل فى العقارات الفعلية، ونظراً لأن كل مجموعة

من العقارات تتضمن عدة مئات من المنازل، فإنه حتى إذا حدث تخلف طفيف في السداد فالأرجح أن معظم الآخرين سيسددون قروضهم وفقاً لذلك. حسناً، لقد خلص الناس إلى أنه ما دام من الممكن تجميع أموال الرهنيات العقارية معاً فما الذى يمنع من تجميع أموال أفلام هوليوود السينمائية معاً، حتى تلك الأفلام التى لم تصنع بعد. هب أنك شركة سينمائية وليس لديك أى تصنيف ائتمانى. إن كل ما سيفعله البنك الاستثمارى الذى أتعامل معه هو تجميع عشرة من أفكار أفلامك السينمائية. ولا يهم حتى إذا كانت قد وصلت إلى مرحلة الإنتاج، بل مجرد مشروع للإنتاج. إننا سوف نجرى حينئذ عملية تحليل إحصائى لكيفية أداء عشرة من هذه الأفلام بعد إنتاجها، استناداً على سوابق تاريخية: سوف يحرز واحد منها نجاحاً منقطع النظير، وسيحقق آخر نجاحاً كبيراً، واثنان منها سيحققان نجاحاً محدوداً، واثنان سوف يتراوح نجاحهما ما بين الارتفاع والانخفاض، وأربعة سوف تخرج دون ربح أو خسارة. وسوف نتوصل، بناء على هذا التحليل للاحتتمالات، إلى حجم الأموال التى ستجنيها على مدى خمس سنوات. هب أننا قلنا إن هذه الأفلام سوف تتكلف 500 مليون دولار وسوف تدر جميعاً 600 مليون دولار. إذن فسوف نفاخ شركتك السينمائية بتقديم 400 مليون دولار بمعدل فائدة مساوٍ لهذا المبلغ مسحوبة على سندات الخزنة لمدة ثلاث سنوات، بالإضافة إلى نقطة مئوية أو نقطتين. إذن سيكون على شركتك السينمائية أن تدبر بمعرفتها مبلغ المائة مليون دولار المتبقية من تكاليف الإنتاج. ثم نأخذ بعد ذلك الأربعمئة مليون دولار التى قدمناها قرضاً لشركتك السينمائية ونفتتها إلى سندات، قيمة كل منها 1,000 دولار نستطيع أنا وأنت شراءها. وسوف تسدد أقساط المبلغ الأصلي لهذه السندات وفوائدها من المبالغ التى تدرها الأفلام تباعاً. وسرعان ما تحصل شركتك السينمائية، التى لا تمتلك سوى رأسمال ضئيل وليس لها تصنيف ائتمانى، على الأموال التى تحتاجها فى صناعة أفلامك والتى كان يستحيل عليك

الحصول عليها من البنوك، وسوف تشتري أنت كمستثمر جزءاً منها وتحقق عائداً يزيد قليلاً عما تحصل عليه عادة من البنك. تلك إذن العملية. فما دام ما تقوم به أو تصنعه أو تؤديه يجلب تدفقاً نقدياً يمكن التنبؤ به من الناحية الإحصائية على مدى فترة زمنية فإننا نستطيع تحويله إلى سندات».

لا يهم بعد ذلك إذا كان ذلك مبيعات فطيرة الجبن عند ميندى، أو رهنيات عقارية، أو متحصلات من بطاقات ائتمانية، أو ديون معدومة أو قروض السيارات، أو قروض تجارية، أو إعادة صنع فيلم *تايتانيك*، أو ديون شركات برازيلية، أو سندات خزانة الحكومة اللبنانية، أو تمويل لشركة جنرال موتورز، أو تدفق دخل نجم الروك ديفيد باوى. وكلما زادت القيود التي تفرضها الدول على الحصول على رأس المال، أصبح باستطاعة أى إنسان عرض أى شئ للبيع على صورة أسهم أو سندات أو مشتقاتهما. إن هذه الخطوة التي يتحول فيها كل شئ إلى أوراق مالية، «غيرت جذرياً من طبيعة الأسواق الائتمانية» حسبما يقول هنرى كاوفمان الاقتصادى المخضرم فى وول ستريت. ومن السهل معرفة السبب. ففيما مضى، لم يعرض للبيع فى سوق مفتوحة الرهن العقاري لوالديك، أو قرض شراء السيارة، أو ديون البطاقات الائتمانية أو سياسات التأمين على الحياة أو حتى القروض التي تحصل عليها حكومة البرازيل من البنك الذي يتعامل معه والداك. بل كانت تسجل فى حسابات البنك الذي يتعامل معه والداك أو فى حسابات شركات التأمين على الحياة بقيمتها الأساسية، وكانت هذه المؤسسات عادة تحتفظ بها كأصول إلى أن تبلغ تاريخ الاستحقاق. ولكن مع مرور سنوات الثمانينيات وما حدث فيها من تحويل كل شئ إلى أوراق مالية، وتجميعها معاً ثم بيعها كسندات لك ولّى ولخالتي بيث، أصبح من الممكن تبادلها، وتذبذب أسعارها صعوداً وهبوطاً كل يوم فى الأسواق - استناداً إلى الأداء الذي تبدو عليه هذه السندات، واستناداً إلى الظروف الاقتصادية العامة، واستناداً إلى معدلات عائدها مقارنة

بغيرها من الأصول. ويضيف كاوفمان أن النتيجة النهائية هي أن تحويل كل شيء إلى أوراق مالية فتح الطريق بالفعل أمام أصول تصل قيمتها إلى تريليونات الدولارات - التي إما أنها لم تكن تعرض للتبادل من قبل وإما أن أحداً من قبل لم يحلم بتحويلها إلى سندات - «الشيء الذي أدى إلى ظروف تغير من طبيعة الأسواق تشير العجب العجاب». وقد أدى ذلك كله إلى إحداث تنوع مذهل في الأسواق، وهذا التنوع وفر للقطاع الإلكتروني الكثير من الأشياء التي يقتات عليها ولم يشهدها من قبل، وأضاف عنصراً للتذبذب في أسعار الأصول التي لم يكن يجري تبادلها من قبل قط.

إن أفضل من يخبرك عن الحقيقة في هذا الصدد هم الثيران قادة القطيع الإلكتروني. فهم لا ينسون كيف كان حال الرعى أيام الأسوار التي كانت مقامة إبان حقبة الحرب الباردة. في عام 1998 قال لي ليون كوبرمان المدير السابق للبحوث في شركة جولدمان زاكس، والمدير الحالي لصندوق الحماية في شركته الخاصة، أوميجا أدفايزورز: «طوال فترة عملي في شركة جولدمان زاكس - من 1967 إلى 1991 - لم أمتلك قط سهماً أجنبياً أو نصيباً في سوق ناهضة أجنبية. والآن أصبح لدى مئات الملايين من الدولارات في روسيا والبرازيل والأرجنتين وشيلي، ويشغل بالي دائماً سعر الدولار مقابل الين الياباني. وفي كل ليلة وقبل ذهابي للنوم. أجرى اتصالاً لمعرفة سعر الدولار مقابل الين ومعرفة أوضاع مؤشر نيكى ومؤشر هانج سينج. فلدينا مضاربات في كل هذه الأسواق. وفي هذه اللحظة بالذات هناك بول (مشيراً إلى أحد المتعاملين وهو ينظر في جهاز يحمله في يده يقدم له الأسعار الفعلية لكل مؤشرات الأسهم والسندات) يتقصى أخبار الدولار الكندي. فلدينا مضاربات في أنحاء العالم، وكنت قبل عشرين عاماً لا يشغل بالي شيء من هذا. أما الآن فلا بد من الانشغال بكل هذه الأشياء».

ثم يجذب كوبرمان بعد ذلك نسخة من صحيفة *وول ستريت جورنال* لذلك اليوم ويبدأ فى البحث عن المضاربات التى يمكن أن يقوم بها: «دعنا ننظر هنا دولارات اليورو، سندات الخزنة الأمريكية، الجنيه الاسترلى، فول الصويا، زيت التدفئة، النفط الخفيف، سندات سنغافورة، سندات فنزويلا، ناسداق 100 ، مؤشر اليابان، مؤشر داو جونز، الصناديق المشتركة، صناديق الخدمات، سندات العائد المرتفع، سندات الشركات، السندات الوسيطة.....» وهمت بالانصراف وهو ما زال يقرأ القائمة.

هذا التنوع فى أدوات وفرص الاستثمار كان نعمة وهبها الله لكل من الدول المتقدمة والدول النامية والشركات على السواء. فقد يسرت لبعضها النمو بسرعات لم تخطر من قبل على بال. وفى هذا الصدد قالت صحيفة *الإيكونوميست* مرة : «لم تعد الدول الفقيرة ذات الاحتياجات الاستثمارية الكبيرة عاجزة بسبب نقص رؤوس الأموال. ذلك أن المدخرين لم يعد نشاطهم مقصوراً على سوق دولتهم، ولكنهم أصبحوا [الآن] قادرين على البحث عن الفرص الاستثمارية التى تمنحهم أعلى عائد فى أنحاء العالم» (عدد 25 أكتوبر 1997). واليوم يستطيع كل صندوق حماية أمريكى كبير تقديم خيار استثمارى واحد جذاب على الأقل فى «سوق ناهضة».

عندما يكون لديك هذا الكمّ من المنتجات المختلفة، وبكل هذه المعلومات المتوافرة بمثل هذه السرعة، تصبح قدرتك أقلّ أقلّ على أن تحقق التفوق التنافسى وأن تمسك بالفرصة قبل أن يراها غيرك. ولذلك يتعين على المستثمرين الآن البحث عن هذا التفوق الصغير الذى قد يسرق الأضواء مما عده من المعروض فى السوق.

يعود كوبرمان بذاكرته إلى الوراء قائلاً: «عندما التحقت بشركة جولدمان زاكس فى عام 1967، كنت رئيساً للبحوث وقمت بتوظيف محللين. فى تلك الأيام، كان المحلل النموذجى يغطى بتحليلاته خمساً وسبعين شركة وربما ست صناعات أخرى مختلفة. وقد كنت أتحدث مؤخراً مع أحد المحللين الذين كانوا يعملون لدى

فى ذلك الوقت فقال لى إنه مثقل للغاية بالعمل الآن لأن عليه أن يحلل اثنتى عشر شركة. ضحكت. اثنتا عشر شركة فقط؟ ولكن عليك الآن أن تبحث فى هذه الشركات الاثنتى عشرة بمزيد من العمق حتى يتسنى لك فهم بعض الحماس الذى يستغرق وقته كله. إنه الشئ نفسه بالنسبة للبيانات الاقتصادية. (فيما مضى) عندما كانت الحكومة تصدر إحصائية بعدد العاطلين، كان كل ما ينظر إليه الجميع هو معدل البطالة. ثم بدأوا فى البحث فيما وراء هذا الرقم العام إلى الأرقام الخاصة بالأجور - هل انخفض أم ارتفع إجمالى الأجور؟ لأن ذلك قد يشير إلى شئ [تستطيع المضاربة فيه]. ثم بدأوا بعد ذلك فى بحث تركيب أرقام الأجور: من ارتفعت أجوره ومن انخفضت أجوره وماذا نستخلص من ذلك؟ إن حجم العمل الذى يجب عليك القيام به للوصول إلى الحد الذى يؤهلك لتحقيق الثروة الآن أصبح أكبر كثيراً.

أعرف أحد المتعاملين مع صناديق الحماية يقضى ساعات فى متابعة تقارير حالة الطقس. تقارير حالة الطقس! لقد وضّح لى الأمر قائلاً: «إن الفكرة هى البحث عن اتجاهات غير تقليدية وكيف يمكن أن تؤثر فى البيانات الاقتصادية. فعلى سبيل المثال، إن مجرد غياب الشتاء عنا فى عام 1998 ربما قد جعل اقتصادنا يبدو أقوى مما هو عليه حقيقة، ومن ثم فقد أجد طريقة لاستغلال هذه المعلومة للقيام بنوع من المضاربة على ما قد يحدث فى معدلات الفائدة. أو لنأخذ ما وقع عندنا من انهيارات أرضية رهيبية فى الساحل الغربى فى الأسبوع نفسه حين كانت الحكومة تجمع بيانات اقتصادية متعلقة بنوع ما من الإحصائيات الرئيسية، مثل مؤشر أسعار المستهلك. ولما كانت هذه البيانات الاقتصادية ليست لها أهمية إلا عند الفروق الهامشية فى أرباح الأسهم والسندات، فإن عدة انهيارات أرضية تقع فى الوقت المناسب فى ولاية رئيسية، مثل كاليفورنيا، يمكن أن تؤثر فى هذه الإحصائيات. وهكذا قد تجدنى أقول 'أوه، إن

أسهم شركة هوم ديبوت، التى تبيع جميع أنواع منتجات الإصلاحات المنزلية، ربما قد تستفيد من الانهيارات الأرضية والأعاصير، أو ربما ألاحظ أنه حدثت عاصفة ثلجية هائلة فى الأسبوع الذى تجتمع فيه الحكومة أرقام البطالة. وربما قد يقودنى ذلك إلى الاستنتاج بأن هناك دلالة حقيقية فى هذه الأرقام. وربما يتوقع الجميع إنشاء 250 ألف فرصة عمل جديدة فى المجال غير الزراعى، ولكن يجئ الرقم الفعلى مقصوراً على 150 ألف فرصة عمل جديدة بسبب سوء الأحوال الجوية، مما يشير إلى أن الاقتصاد قد يكون أكثر بطئاً وهدوءاً مما يتوقع الناس، ولكنه فى الحقيقة ليس كذلك، لأن هذا الطقس الشاذ انعكس على الأرقام. ولكن نظراً لأن الأرقام جاءت على هذا النحو الذى تعرفه أنت فقد يستنتج الناس منها أن الاقتصاد سيشهد تباطئاً ومعدلات الفائدة قد تنخفض وأن ذلك سيكون مفيداً بالنسبة للسندات. ومن ثم فقد تبحث عن نوع من السندات قبل ظهور إحصائيات البطالة - استناداً فقط إلى تقارير الأحوال الجوية - ثم تقوم بشرائها عندما تظهر إحصائيات البطالة أقل مما هو متوقع لها، ثم تبيعها مرة أخرى بسرعة قبل ظهور إحصائيات الشهر التالى، لأن هذه الإحصائيات ستبين أن الأعداد الواردة فى إحصائيات الشهر الماضى كانت شاذة بسبب حالة الطقس. فهى إذن فرصة لكسب بعض الدولارات بمجرد الاستفادة من تقارير حالة الطقس. وتستطيع أن تستغل حالة الطقس على هذا النحو فى التنبؤ بأسعار البترول فى المستقبل، أو أسعار وقود التدفئة أو معدلات الفائدة، أو الأسعار الآجلة للكهرباء، أو الأسعار الآجلة للغاز الطبيعى، أو مؤشر الأسعار الآجلة للمستهلك، أو الذرة أو فول الصويا أو البنزين أو البنزين الخالى من الرصاص أو أسعار بترول برنت أو الدولار أو الأصواف أو النحاس أو الذهب أو الفضة إلخ».

أسواق كثيرة جداً ومعلومات كثيرة وقليل من الربح. ولذلك إذا فشلت جميع الطرق الأخرى فلا تتصل بسمسارك، اتصل بخبير الأرصاد الجوية.

لا تحتاج الماشية قصيرة القرون من أجل تحقيق أى ربح فى مثل هذه السوق، إلى الحافة الفضية للربح فحسب، وإنما هى بحاجة أيضاً إلى مضاربات أكبر وأكبر فوقها. تصوّر أن هناك مليار دولار مكومة فوق رأس دبوس وأن لديك الفكرة الصحيحة. هذه غالباً مهمة مديرى الصناديق الذين يستخدمون منتجات تجارية غريبة - مثل المقايضات، والأسعار الآجلة، والأسعار المستقبلية، والخيارات، والمشتقات، والأسعار الإشارية - ثم تفعيلها مالياً باقتراض أموال تزيد حتى على ما أعطاه لهم مستثمروهم بغية التوسع فى كل نوع من أنواع مضارباتهم. وقد أسهم ذلك فى الزيادة الهائلة فى حجم المعاملات التى تتدفق حول العالم كل يوم. وعندما تكون مديراً لصندوق فإنك إذا استطعت تحقيق ربح كبير الآن فسوف يؤدى بك ذلك إلى تحقيق ربح كبير جداً جداً، وإذا كنت تخسر الآن فإنك أيضاً يمكن أن تخسر كثيراً جداً جداً. وهذا هو السبب فى أننا شهدنا فى السنوات الأخيرة انهيار بيوت سمسة بكاملها (المثال البارز لها بنك بارينجز) بسبب المضاربات التى يقوم بها سمسار واحد فقط مستخدماً مبدأ الرافعة المالية أو تفعيل الأموال. وهذا هو أيضاً ما يؤدى إلى تضخيم اهتزازات ذيل التيرانوصور ركس. قال لى أحد أصدقائى من العاملين فى بنك استثمارى أمريكى كبير إن أحد عملاء البنك يمتلك صندوق حماية برأس مال أصلى يبلغ 200 مليون دولار. ولكنه، من خلال معجزة تفعيل الأموال، استطاع امتلاك ما قيمته 900 مليون دولار من السندات الروسية، وما قيمته 5 مليارات دولار من سندات سالى ماى (وهى سندات مكونة من مجموعة من قروض الطلبة الأمريكيين). وعندما انهارت روسيا فى أغسطس عام 1998 خسر صندوق الحماية هذا كل ما لديه من رأسمال تقريباً فى روسيا. إذن، ما الذى فعله؟ لقد باع فجأة جزءاً كبيراً من سندات قروض الطلبة الأمريكيين لتعويض الخسائر الروسية، مما أدى إلى توقف مؤقت فى حركة سوق أسهم قروض الطلبة والقضاء على بعض مراكز صديقى فى تلك السوق وهى ليست لها علاقة بروسيا.

لا يقتصر الأمر على أن ما يقتات عليه القطيع أصبح أكثر تنوعاً، بل إن ذلك ينطبق على القطيع نفسه، ولا سيما الماشية قصيرة القرون. وفي هذا يذكر كاوفمان: «أن الثقل النسبي للبنوك التجارية التقليدية، وللمدخرات والقروض وشركات التأمين قد تضاعف. وبدلاً من ذلك انتقلت إلى الصدارة سلالة جديدة من المؤسسات المشاركة في هذا المضمار. وتتميز هذه المؤسسات بالتركيز على أداء الاستثمار قصير المدى، واستخدامها لتفعيل الأموال بكثافة، وقدرتها على التحرك إلى داخل الأسواق وخارجها، سواء كان ذلك في صورة أسهم وسندات أو عملات أو سلع، وأينما تكون هناك عائدات أعلى». ويعتبر ما يسمى صناديق الحماية أبرز هؤلاء اللاعبين الجدد، وهي الصناديق التي تتجمع فيها تجمعات ضخمة من أموال الأفراد والمؤسسات الأثرياء ثم تعظم هذه التجمعات النقدية بالاقتراض من البنوك للقيام بمضاربات مرتفعة المخاطرة ومرتفعة الفائدة على العملات والأسهم والسندات في أنحاء العالم. غير أن كاوفمان يشير إلى أن ما حدث في السنوات الأخيرة هو، أن الكثير من البنوك الكبرى وشركات السمسرة وبنوك الاستثمار وشركات التأمين وإدارات الأموال في الشركات متعددة الجنسية بل وحتى الغرف التجارية في البنوك المركزية الرئيسية في العالم - هذه المؤسسات جميعاً شعرت بحاجتها للقيام بنفسها بعمليات تبادل مشابهة لعمليات صناديق الحماية. ولم يعد غريباً بالنسبة لبنك استثماري كبير القيام بدور السمسار لمبادلات أحد صناديق الحماية وأيضاً محاكاة مبادلات صندوق الحماية بعمليات تبادل خاصة به.

وبطبيعة الحال، كلما انهار مزيد من الأسوار، زاد الناس الذين يجوبون في مناطق لا يعرفون شيئاً عنها. لتتخيل الأمر على هذا النحو: يتلقى بنك الادخار والتسليف لمزارعي تايلاند اتصالاً هاتفياً من مكتب بنك فيرست جلوبال إنفيستمنت

فى بانكوك، الذى يقع مقره فى جزيرة كايمان، يقول فيه: «هاى، يجب عليكم يا رفاق شراء السندات الروسية. إنها تعطى أرباحها بنسبة 20 فى المائة، وحتى إذا انخفضت قيمة الروبل قليلاً فإنكم سوف تحققون مع ذلك ثروة». وفجأة يسجل بنك الادخار والتسليف لمزارعى تايلاند فى حساباته شراء سندات روسية قيمتها 20 مليون دولار، وعندما تضرب هذه السندات ينهار ذلك البنك الذى رخص له بتقديم قروض لمزارعى الأرز فى تايلاند. لقد أصيب العالم بالصدمة والدهشة إزاء عدد البنوك الكورية التى تحمل سندات روسية، وذلك عندما بدأت روسيا فى الانهيار عام 1998. وعندما أصبح الائتمان سهل المثال فإن ما حدث هو أن « الإنسان الذى يتمتع بغباء حدى»، أى الشخص الذى لم يكن ليحصل مطلقاً على تمويل خلال فترة تتميز بالحذر والكساد، أصبح قادراً على الحصول على أموال من مستثمرين وبنوك والقيام بمضاربات جنبا إلى جنب مع اللاعبين الجادين. إن هؤلاء الأشخاص الذين يتمتعون بغباء حدى هم الذين يستطيعون بحق المبالغة فى اهتزازات السوق العالمية.

هذا بالإضافة إلى أنه فى وجود أسواق السوبر ماركت التى تجعل الاستثمار العالمى على هذا النحو من السرعة والسهولة، فإنك تستطيع الآن القيام بذلك عن طريق جهاز الكمبيوتر الموجود فى منزلك، باستخدام موقع متألق للسمسرة على الإنترنت. وبما أن الاستثمار العالمى أصبح أكثر سهولة وأكثر انفتاحاً للجميع فإنه يستطيع استدراج الناس إلى الظن بأن كل سوق فى العالم يعمل على شاكلة وول ستريت. وفى هذا كان لارى سومرز نائب وزير الخزانة يردد القول: « بأن الأمر يبدو أشبه بمد طرق سريعة أفضل فيميل الناس إلى القيادة بسرعة أكبر. وفى الواقع ينتهى الأمر إلى مصرع أناس أكثر فى حوادث للسيارات على هذه الطرق السريعة الجديدة، لأنهم أخطأوا فى تقدير السرعة التى يجب عليهم الالتزام بها، وينتهى بهم الأمر إلى القيادة بصورة أسرع مما يجب».

وهكذا فإن بنك فيرست جلوبال إنفيسستمينت يتصل ببنك الادخار والتسليف لمزارعي تايلاند ويقول: «يجب عليكم شراء السندات التركية، بوسعكم تحقيق خبطة كبرى الآن». ويرد المصرفي الموجود في بنك تايلاند قائلاً: «السندات التركية تعطى عائداً بنسبة 25 في المائة، أليس كذلك؟ لا علم لى بأن تركيا لديها سندات فى السوق. أكيد. سوف أحصل على بضعة ملايين. تحت أمرك». ولكن هنا تكمن الصعوبة. عندما يسمع الناس «سوق السندات التركية»، يفكرون، «أوه، وول ستريت بها سوق للسندات، فرانكفورت بها سوق للسندات، طوكيو بها سوق للسندات، والآن أصبح لتركيا سوق للسندات، يا لها من روعة». ولكن على الرغم من أن سوق السندات التركية قد تصدر أصواتاً مثل السوق، وتسير مثل السوق، وتبدو مثل السوق، فإنها مع ذلك ليست سوق وول ستريت للسندات. وتكتشف أنت ذلك عندما تنخفض أسعار سنداتك التركية وترغب فى بيعها. حينئذ تكتشف أن السوق التركية صغيرة إلى درجة أنه حينما يريد عدد ضئيل من اللاعبين بيع سنداتهم لا يوجد مشترون، ولا يوجد سيولة ومن ثم لا يوجد مخرج. يشير كاوفمان إلى أن أسواق العولة تخلق نوعاً من الوهم بأن كل الأسواق «تتسم بالكفاءة والسيولة والتماثل». وأن هناك معلومات صحيحة تماماً وشفافية فى كل سوق منها. الأمر أبعد ما يكون عن ذلك. انظر فقط إلى الحقيقة التالية: يبلغ إجمالى قيمة جميع أسهم شركة مايكروسوفت حالياً نحو 380 مليار دولار. أى أن نوعية واحدة من الأسهم الأمريكية تفوق فى قيمتها جميع الأسهم الموجودة فى الأسواق الناهضة مجتمعة.

ولا يقتصر الأمر على وجود مزيد من اللاعبين الكبار المشاركين فى اللعبة اليوم، بل هناك أيضاً «اللاعبون الصغار». فى عام 1980، كان هناك 4.6 مليون من أفراد الأسر الأمريكية يمتلكون أسهماً فى الصناديق المشتركة. واليوم، واستناداً إلى تقارير معهد شركة الاستثمار، أصبح هناك 60 مليون أمريكى ينتمون إلى 37 مليون

أسرة يستثمرون أموالهم الآن فى الصناديق المشتركة، سواء بصورة مباشرة أو من خلال مشاريع معاشات التقاعد. وقد تضاعفت أصول الصناديق المشتركة فى مشاريع التقاعد، مثل صناديق IRA من 412 مليار دولار فى عام 1992 إلى 1.6 تريليون دولار فى عام 1997. وقد تم استثمار 10 فى المائة من أصول الصناديق المشتركة تلك فى الأسهم العالمية. ولأول مرة فى التاريخ الأمريكى نجد أن الرجل العادى والمليونير يشاهدان معاً النشرة الاقتصادية فى تليفزيون CNBC للاطمئنان على نصيبهم من السوق. حقاً، لقد أظهر إعلان لشركة سمسة الخصم تشارلس شواب فى عام 1998، زوجين من الطبقة الوسطى، ماريون وريك، يجلسان فوق أريكة ويتحدثان عن إجازتهما الصيفية على النحو التالى:

ماريون: عندما كنا فى جولة نجوب فيها البلاد توقفنا فى مكان، وكانوا يفتحون التليفزيون على القناة الاقتصادية. بدأنا فى المشاهدة وكانت السوق آخذة فى الانخفاض وقلنا إن هذه هى الأسهم التى كنا نريد شراءها واتصلنا من الطريق»

ريك: اتصلنا بشركة شواب لأنه لم يكن لدينا مودم فى منزلنا المتنقل، ولذلك لم نكن نستطيع إجراء التبادل بالاتصال المباشر. أين كنا فى ذلك الوقت؟

ماريون: «فى يوتاه».

ريك: «يوتاه؟»

ماريون: «نعم كنا فى يوتاه».

ريك: «اتصلنا بشواب بأحد تليفونات الطريق»

ماريون: «لنحاول أن نحصل»

ريك: «نشتري الأسهم. وكنا نشعر بالابتهاج. واوا لقد فعلناها وبعد ذلك عدنا إلى منزلنا المتنقل، واستأنفنا رحلتنا».

ماريون: «وقد ربحتنا في هذه الصفقة».

ريك وماريون، مرحباً بكما في القطيع الإلكتروني. وإنني أشعر بالسعادة لهما لأنهما حققا صفقة طيبة، ولكن هنا تبدو الحقيقة وهي أن انتشار أدوات الاستثمار استدرجت الكثيرين من أشباه ماريون وريك إلى الأسواق التي لا يعرفون عنها شيئاً. قد لا أستطيع إثبات ما يلي، ولكنني أستطيع أن أخمن أنه لم يحدث من قبل في التاريخ ذلك العدد الهائل من الناس ممن يستثمرون هذا الكم من الأموال في مثل هذا العدد من الأماكن التي قد لا تستطيعون العثور عليها على الخريطة. ويضعها ليون كوبرمان على النحو التالي: «في السنوات الخمس الأخيرة أصبح الرجل الذي كان عادة يأخذ مدخراته ويشتري بها أذن الخزنة ليضمن ألا يفقد مطلقاً هذا الدخل، قد خرج بدلاً من ذلك لشراء السندات. والرجل الذي كان عادة يشتري السندات، لأنه كان على استعداد لتحمل شيء من المخاطرة من أجل الحصول على عائد أكبر قليلاً، قد خرج بدلاً من ذلك باحثاً عن شراء سندات في الأسواق الناهضة، من أماكن مثل روسيا أو البرازيل. والرجل الذي كان يشتري عادة سندات الأسواق الناهضة أصبح الآن يخرج باحثاً عن أسهم الأسواق الناهضة. والأمر الذي لا بد أن يحدث حينئذ، وسوف يحدث، هو أن بعض الناس الذين صعدوا سلم المخاطرة هذا سوف يفقدون الكثير من أموالهم ومن ثم سوف يعودون أدراجهم».

لقد أصبح التكامل العالمي يسبق التعليم؛ إذ بفضل العولمة أصبحنا جميعاً بلا شك نعلم عن بعضنا بعض أكثر من أي وقت مضى، ولكننا ما زلنا لا نعرف من أمر بعضنا بعض الكثير. إنه لما يثير الخوف أن تنوع اللاعبين في القطيع الإلكتروني اتسع إلى درجة أنه لم يعد طبيب الأسنان في نيوجيرسي هو وحده الذي لا يعرف ما الذي يجري، بل أيضاً أصبح بعض الرجال الذين يديرون الصناديق المالية الكبيرة في الأسواق الناهضة لا يعرفون. إن أفضل ما يحضرني في هذا الصدد ما صرح به أحد مديري

صناديق الحماية لموازي نايي الحرر بمجلة *فورين بوليسي* Foreign Policy بعد أزمة ديون المكسيك في عام 1995 عندما قال: « لقد ذهبنا إلى أمريكا اللاتينية ونحن لا نعلم أى شئ عن ذلك المكان. والآن نحن نرحل عنه أيضاً دون أن نعلم شيئاً عنه ».

ثمة شئ آخر شديد الأهمية يجب ألا يغيب عن ذهننا وذلك قبل أن تنتهى من موضوع تنوع القطيع الإلكتروني - وهو أن هذا القطيع ليس مجرد قوة تنمو إلى الخارج. وهو لا يتكون فقط من مجرد صناديق أموال بلا دولة خارج الحدود ومستثمرى الإنترنت من الخارج وأسواق السوبر ماركت البعيدة. إنها تتكون أيضاً من السكان المحليين فى كل دولة فتحت أبوابها لهذا القطيع. وما يعطى القوة لهذا القطيع ليس مجرد أن إزالة القيود على رؤوس الأموال فى دولة ما يجعل من السهل على الأجانب الدخول إليها والتعامل بيعاً وشراء فى عملتها وأسهمها وسنداتها. إنما تنبع قوة هذا القطيع أيضاً من حقيقة أن المواطنين المحليين يستطيعون أيضاً الخروج بسهولة. إن أكبر الأسرار التى لم يكشف عنها بعد عن القطيع الإلكتروني هو أن معظم اندفاعات الفرار المدعور لا تبدأ بصندوق حماية فى وول ستريت أو بينك كبير فى فرانكفورت. بل تبدأ بمصرفى محلى، أو ممول محلى، أو بمدير مالى محلى ينقل أمواله من البلاد بتحويلها من العملة المحلية إلى دولارات أو المضاربة بعملة بلاده (أى تقصيرها) فى سوق آجلة. وقد ذكرت دراسة لصندوق النقد الدولى بعنوان، «صناديق الحماية وديناميات السوق المالية»، التحليل الدقيق لأزمة الپيزو المكسيكية فى الفترة من 1994 إلى 1995 يكشف أن «السكان المحليين وليس المستثمرين الدوليين» لعبوا دوراً رئيسياً فى هذه الأزمة. وخلص صندوق النقد الدولى إلى أنه فى سوق مالية تخضع لقوانين العولة: قد يجد المستثمرون الأجانب الذين يديرون محافظ دولية متنوعة من السندات أنه من الصعب عليهم السير جنباً إلى جنب مع الظروف فى مجموعة كبيرة من الدول. وكلما كانت السوق الناهضة صغيرة، قل الحافز لدى كبار

المستثمرين لكى يقوموا بذلك. وبناء عليه، فربما يكون السكان المحليون غالباً ممن لديهم ميزة نسبية فى الوصول إلى المعلومات المناسبة عن السوق ومعالجتها هم أول من يتخذون موقفاً ضد عملة ثابتة. كذلك فإن إلغاء التحكم فى الأسواق المالية المحلية والمعاملات المالية الدولية الذى كان يمنع السكان المحليين من اتخاذ مواقف جعل الأمر أيسر وأسهل كثيراً الآن عليهم أن يفعلوا ذلك. وبعبارة أخرى، لقد كان رجال المال المحليون فى المكسيك، والمضاربون المحليون فى إندونيسيا، ورجال البنوك المحليون فى تايلاند هم الذين بدأوا اندفاعات الفرار المذعور ضد عملة بلادهم وأسهمها وسنداتها - وتبعهم بقية أفراد القطاع الإلكتروني. وهذا بطبيعة الحال أمر منطقي؛ لأن الناس المحليين غالباً يكون لديهم معلومات أفضل عن طريق الأسرة والأصدقاء واتصالات العمل عما يجرى حقيقة داخل بلادهم، ومن ثم فإنهم سيكونون أول من ينتقل إلى حيث يكون العشب أكثر أمناً. وقد أصبحوا يفعلونها اليوم بسهولة شديدة - بدون أن يكون عليهم تهريب الأموال إلى الخارج أو إقناع أحد أصدقائهم بفتح حساب لهم فى بنك أجنبى، مثلما كان الحال فى الأيام الماضية عندما كانت هناك قيود على حركة رؤوس الأموال.

قال لى ريتشارد ميدلى، الذى يعمل بالتحليل السياسى والاقتصادى للمخاطر لكثير من البنوك وصناديق الحماية الدولية، إنه بدأ تحذير عملائه من احتمال سقوط الأسواق والعملات الآسيوية قبل خمسة أشهر من حدوثها بالفعل فى عام 1997، ليس لأنه أكثر عبقرية ولكن لأنه كان يستمع إلى القطيع المحلى. وقال موضحاً «إن أول شيء أبحث عنه هو عندما تطلب المؤسسات المالية المحلية القروض بالعملة الأجنبية بدلاً من عملتها المحلية. فإذا رفض أحد بنوك تايلاند إقراض أحد رجال الأعمال التايلانديين بعملة الباهت المحلية، ويصر بدلاً من ذلك على إقراضه بالدولار أو الين، فإن معنى ذلك أنه يعلم أن هناك خطأ ما فيما يتعلق بالعملة التايلاندية وأنها قد لا

تثبت على قيمتها. وعليك أن تعتمد على مثل هذا النوع من الأدلة التي يتناقلها الناس، لأن البيانات الاقتصادية فى كثير من الدول تكون متخلفة. ولذلك أفترض دائماً، فى مثل هذه الاقتصادات الشخصية إلى حد بعيد، مثل تلك الموجودة فى آسيا، إن السكان المحليين يعرفون أكثر منى».

لقد كانت الحكومة الصينية تعزف عن جعل عملتها قابلة للتحويل تماماً، مثلما فعلت الدول المجاورة لها، ليس لأنها تخشى ألا تستطيع السيطرة على الاستثمارات التى قد تأتى من الخارج فحسب، ولكن لأن بيجنج (بكين) تخشى ألا تستطيع التحكم فى ما سينقله مواطنوها إلى الخارج. وهم على حق فى ذلك: إذ يوجد بالفعل سوق سوداء هائلة فى الصين للمضاربة ضد العملة الصينية. وقد نقل لى أحد المراسلين الماليين الأمريكيين فى شنغهاى حديثاً دار بينه وبين صديق صينى كان يشكو من «مؤامرة» من جانب المصرفيين وصناديق الحماية الغربية الذين تأمروا على عملات تايلاند وماليزيا وكوريا الجنوبية وإندونيسيا فى أثناء الأزمة الاقتصادية الآسيوية فى الفترة من 1997-1998 .

سأل رجل الأعمال الصينى ذلك المراسل الأمريكى: «لماذا يفعلون ذلك بنا؟»
أجاب المراسل المالى الأمريكى: «قل لى، هل استبدلت مؤخراً الدولار باليوان الصينى؟»

اعترف رجل الأعمال الصينى: «نعم، وأشعر بالقلق قليلاً إزاء الوضع» .
تذكر دائماً: عندما يبدأ القطيع الإلكتروني فى الفرار مذعوراً، فإن أول ثور يفعل ذلك يكون محلياً دائماً.

والأمر لا يقتصر على أن القطيع الإلكتروني أصبح ضخماً وأكثر تنوعاً من أى وقت مضى، ولكنه أصبح أكثر وأكثر سرعة. لقد انضم جوزيف ساسون، أحد الشركاء فى

مكتب جولدمان زاكس فى لندن، إلى القطيع الإلكتروني منذ عام 1982. قال لى مرة: «فى لندن عام 1982، ولأننا كنا نسبق التوقيت فى نيويورك بست ساعات فإننا عادة لم نكن نعرف أسعار إقفال داو جونز فى نيويورك إلى أن نعود إلى العمل صباح اليوم التالى. وكان لدى عدد قليل من الناس آلات كوترون Quotron، وكان ذلك هو كل شىء. وترى شركة جولدمان زاكس أن الأمر كان فى ذلك الوقت ينطوى على ذكاء حقيقى، إذ إن أحدهم فى مكتب نيويورك قرر فى أحد الأيام أنه يستطيع تعيين صبى ليكون فى المكتب فى الساعة 3.30 صباحاً بتوقيت نيويورك. ويقوم هذا الصبى بعمل نسختين مصورتين من العمودين الرئيسيين فى صحيفة *وول ستريت جورنال*، سمعت فى الطريق، و'جنباً إلى جنب فى السوق' - وهما عمودان يتضمنان أخباراً عن الأسهم التى تؤثر عادة فى السوق - ثم يعيد إرسال محتوياتهما إلى لندن. وقد حصلنا بذلك على ميزة السبق أربع ساعات على كل شركات السمسرة الموجودة فى لندن، وبذلك كنا نخرج للحدث مع عملائنا عن الأسهم التى استطلعنا أخبارها فى نيويورك قبل أن يعرف أى من منافسينا شيئاً عنها، لأنهم كانوا فى انتظار أن تفتح مكاتبهم فى نيويورك أبوابها ثم الحصول على نسخة من صحيفة *وول ستريت جورنال*. ولم يتوصلوا إلى معرفة ما نقوم به إلا بعد مضى فترة من الوقت. لقد كان ذلك يحدث فى عام 1982 فقط، ولكننى عندما أحكى لزملائى هذه القصة اليوم فإنهم ينظرون إلىّ وكأننى أحكى لهم شيئاً عن جدى الكبير».

لا عجب. تجول حول مكتب أحد صناديق الحماية فى نيويورك اليوم وسوف ترى الناس يحملون أينما ذهبوا أجهزة لرصد الأسواق لا تزيد فى حجمها عن راحة اليد، تقوم برصد أى سوق أو أى أسهم أو أى سندات، فى الوقت نفسه، بحيث يستطيعون الاتصال حتى وهم فى طريقهم إلى الحمام، ناهيك عن الذهاب إلى المنزل. لقد تم تشحيم العجلات بعناية الآن بحيث يمكن انتقال كميات هائلة مما يطلق عليه

ديفيد هيل «رأس المال الفجري» هنا وهناك في أنحاء العالم لاستغلال فرص البيع والشراء في أى مكان، بتكلفة تبادل تصل إلى الصفر تقريباً، وتكلفة إرسال تصل إلى الصفر تقريباً، وبسرعة اللحظة نفسها فعلاً. ويمكن تلخيص حالة اللعب في خط التثقيب في ذلك الإعلان الذى بدأ بنكا كريدى سويس / فيرست بوسطن فى نشره فى عام 1998 عما يقدمانه من خدمات، تسمى تبادل تفضيلى Prime Trade، وتوفر أسرع تنفيذ ممكن لأى عملية تبادل فى أى بورصة مشتقات مسجلة فى العالم. يقول الإعلان: «التبادل التفضيلى: كل الأسواق، فى كل الأوقات، فى كل مكان».

قد يكون عامل السرعة هذا خيراً وقد يكون شراً. فإذا اعترض القطيع طريقك يستطيع، بالأمر المباشر، إمطار أسواق الأسهم والسندات فى بلادك بمليارات ومليارات الدولارات، وعلى مصانعك ومشروعاتك الصناعية مباشرة. وهذا هو السبب فى زيادة عدد الدول التى تبدى اهتمامها بالقيام بأى شىء من شأنه الاتصال بهذا القطيع. ولكن إذا أصبحت أسواق إحدى الدول غير مستقرة أو ضعيفة لأسباب سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية، فإن القطيع الإلكتروني يستطيع تحويل ما من شأنه أن يكون عملية تعديل محدودة، وإن كانت قاسية فى السوق، إلى شىء أكثر ألماً ومبالغة، كما أنه يستطيع أيضاً أن ينشر عدم الاستقرار بصورة أشد سرعة فى ما بين الأسواق، ومن الأسواق السيئة إلى الأسواق الجيدة.

ويرى آلان جرينسبان فى محاضراته أن هذه العولمة المالية ذاتها « التى كانت سبباً فى الزيادة المثيرة لتدفق رؤوس الأموال الخاصة، قد أظهرت أيضاً قدرات لا بأس بها فى نشر الاستثمارات غير الحكيمة». ويضيف رئيس الاحتياطي الفيدرالى أنه «ليصعب على المرء أن يتخيل حجم خسائر (مليار دولار) متعامل واحد يستخدم التقنيات الحديثة التى أسهمت فى سقوط بنك بارينجز فى عام 1995، مقارنة بتلك الخسائر التى كان من الممكن أن تحدث فى بيئة التعامل بالأوراق قبل بضع عشرات

من السنين. فمن الواضح أن قدرتنا على خلق الخسائر قد تحسنت إلى حد بعيد في السنوات الأخيرة». أو حسبما يصفها يوسف بطرس غالى وزير الاقتصاد المصرى: «في الماضى كنت تصاب بالذعر فى حجرة يوجد بها مائة من المصرفيين، والآن أنت تشعر بالذعر فى كل مكان. لقد أصبحت هناك ديموقراطية الذعر».

ولا يتبقى سوى نعمة إلهية واحدة فى كل هذا. إن ما يتحرك هنا وهناك أسرع يأتى من هنا وهناك أسرع، ولكنه حينئذ سوف يتحرك مرة أخرى إلى هنا وهناك بمزيد من السرعة. ولكن كانت المشكلات يمكن تأتى أسرع، إلا أن الحلول تأتى أيضاً أسرع – بشرط أن تفعل دولتك الأشياء السليمة. ذلك إنه إذا أصبحت السرعة هى طبيعة كل شئ، فإن العالم يصبح ضعيف الذاكرة. ففى عام 1995، كانت المكسيك شوكة فى حلق الدائنين، وفى عام 1998 أصبحت مرة أخرى معشوقة للمستثمرين الدوليين. فمن ذاك الذى يذكر عام 1995؟

الماشية طويلة القرون

لكن كانت الماشية قصيرة القرون التى تشكل الجزء الأكبر من القطيع الإلكتروني، مثل جورج سوروس، هى التى تحتل أنباؤها العناوين الرئيسية هذه الأيام إلا أن الماشية طويلة القرون أصبحت تلعب دوراً متزايد الأهمية. الماشية طويلة القرون هى الشركات متعددة الجنسية التى تعمل فيما يعرف باسم « الاستثمار الأجنبى المباشر » – بمعنى أنها لا تستثمر فى أسهم وسندات دولة نامية فحسب، وإنما تستثمر مباشرة فى المصانع، والمرافق، ومحطات توليد الطاقة، وجميع أنواع المشروعات الأخرى التى تستغرق وقتاً فى تخطيطها وبنائها ويتعذر الانتهاء منها بين ليلة وضحاها. الماشية طويلة القرون هى شركات مثل فورد، وإنتل، وكومباك، وإنرون، وتويوتا. إذ بفضل العولمة أصبحت هذه الشركات تستثمر مزيداً من الأموال فى الخارج بمزيد من الطرق وفى مزيد من الدول أكثر من أى وقت مضى.

وعندما كانت الدول، فى ظل نظام الحرب الباردة، تحمى أسواقها غالباً بإحاطة نفسها بأسوار التعريفات الجمركية، كان يمكن للشركات متعددة الجنسية القيام باستثمارات طويلة الأجل بملايين الدولارات فى الدول ذات الأسواق الكبيرة بمجرد القفز أساساً فوق هذه الأسوار. بمعنى أن شركة تويوتا قد تتحایل على الحصّة التى فرضتها أمريكا لوارداتها من السيارات اليابانية، وذلك ببناء مصنع فى الولايات المتحدة قد يجعل السوق الأمريكية مغلقة تقريباً على سيارات تويوتا، وقد تقوم شركة فورد بالشىء نفسه فى اليابان. وكان على الشركات متعددة الجنسية، إذا أرادت أن يكتب لها البقاء فى عالم من الأسوار، بناء مصانع فى الأسواق الرئيسية حتى تصبح فى وضع أفضل محلياً كمنتجين وبائعين فى هذه السوق.

غير أنه حالما أطاحت ديموقراطيات التكنولوجيا والتمويل والمعلومات بالكثير من أسوار الحرب الباردة أصبح للماشية طويلة القرون من هذا القطيع الإلكتروني حافزاً أعظم، ومختلفاً نوعاً ما، لبناء المصانع فى الخارج. فقد أصبحت هناك السوق الواحدة المفتوحة، والفضاء المعلوماتى، حيث تستطيع الشركات متعددة الجنسية فى ظله بيع أى شىء فى أى مكان فى العالم أو صنع أى شىء فى أى مكان فى العالم. وقد أدى ذلك إلى منافسة أكثر حدة وقلص هوامش الربح فى كثير من الصناعات. ونجم عن ذلك أن أصبحت كل الشركات متعددة الجنسية الكبرى بحاجة إلى محاولة البيع على نطاق العالم، حتى يتسنى لها تعويض انكماش هوامش الربح عن طريق حجم المبيعات، وبخاصة إلى محاولة الإنتاج على النطاق العالمى - عن طريق تجزئة خطوط إنتاجها إلى شرائح وتحويل إنتاج كل جزء منها إلى الدولة التى تستطيع القيام بذلك بأرخص التكاليف وبأقصى قدر من الكفاءة - حتى يتسنى لها الاحتفاظ بانخفاض تكلفة التصنيع وتظل قادرة على المنافسة. وقد أدى ذلك إلى زيادة عدد الشركات متعددة الجنسية التى تنتقل استثماراتها إلى أرخص المرافق الإنتاجية تكلفة فى

الخارج، أو عقد تحالفات مع متعاقدين من الباطن أقل تكلفة في الخارج - وذلك ليس بهدف البقاء في عالم تحيطه الأسوار، وإنما بهدف البقاء في عالم بدون أسوار. لقد أصبحت الشركات متعددة الجنسية في ظل حقبة العولمة بحاجة متزايدة إلى التوسع عبر البحار، ليس لأن تلك هي الطريقة الوحيدة لتكون منتجاً محلياً مؤثراً في هذه الدول، وإنما لأنها أصبحت الآن هي الطريقة الوحيدة لتكون منتجاً مؤثراً على نطاق العالم.

نشر كيثين ماني في طبعة 24 أبريل 1997 من صحيفة *يو إس إيه توداي*، تحقيقاً يحكى كيف أن شركة آي بي إم تستخدم الآن كل أنواع الشركاء الأجانب والشركات الفرعية لتصبح منتجاً عالمياً أفضل وأكثر ذكاء في عالم بدون أسوار. قال ماني في تحقيقه ما يلي: «يقوم مجموعة من مبرمجي الكمبيوتر بجامعة تسينجها في بيجنج (بكين) بكتابة برمجيات باستخدام تكنولوجيا چاڤا. ويعمل هؤلاء لشركة آي بي إم. وفي نهاية كل يوم يرسلون عملهم عبر الإنترنت إلى مصنع آي بي إم في سياتل. وهناك يبنى المبرمجون على هذه البرامج ويستخدمون الإنترنت في إرسالها إلى معهد علوم الكمبيوتر في بيلاروس (روسيا البيضاء) وإلى مجموعة سوفتوير هاوس في لانفيا على بعد 8,355 كيلو متراً. ومن هناك يرسل العمل شرقاً إلى مجموعة تاتا في الهند، التي ترسل البرمجيات مرة أخرى إلى جامعة تسينجها في بيجنج (بيكين) في الصباح، ثم تعود مرة أخرى إلى سياتل وهكذا في عملية تناوب كبرى عبر العالم لا تتوقف قط إلى أن يستكمل المشروع. وصرح جون باتريك نائب رئيس إدارة تكنولوجيا الإنترنت لشركة آي بي إم بقوله: 'إننا نطلق على ذلك چاڤا طوال الأربع والعشرين ساعة. إنه أشبه بخلق يوم من ثمانية وأربعين ساعة عبر الإنترنت'.

في السبعينيات، كان يمكن لشركة أحذية باتا الكندية أن تفتتح لها العشرات من مصانع الأحذية في الأسواق الرئيسية حول العالم، ولكن يجب أن يجعل كل مصنع السوق المحلية هدفاً له، وأن يتكيف وفقاً للأساليب والطلب المحلي وأن يبيع 100

فى المائة تقرباً من إنتاجه فى تلك السوق. وبالمقارنة، فإن شركة ناىك تستطيع اليوم تصميم حذاء فى أوريجون وترسل بالفاكس أو البريد الإلكترونى ليلاً آخر التعديلات التى أدخلتها على التصميمات إلى مصانعها والمتعاقدين معها فى أنحاء آسيا الذين سيبدأون فى إدارة خط جديد لإنتاج حذاء يشتره العالم فى اليوم التالى.

حقاً إن شركات مثل فورد، وناىك، وتويوتا - تلك الماشية طويلة القرون - لا تحرك أموالها هنا وهناك بسرعة الماشية قصيرة القرون، ولكنها تنقلها مع ذلك من دولة إلى دولة أسرع مما يظن الكثيرون من الناس. ذلك أن الكثير من الاستثمارات الأجنبية التى تقوم بها الماشية طويلة القرون هذه الأيام لم تعد بناء المصانع. إنها تنشئ تحالفات مع المصانع المملوكة للسكان المحليين، تكون بمثابة فروع، ومتعاقدين من الباطن، وشركاء للشركات متعددة الجنسية، ويمكن لهذه العلاقات الإنتاجية أن تنتقل - وهى تنتقل بالفعل - هنا وهناك من دولة إلى أخرى، ومن أحد المنتجين إلى الآخر، وبسرعة متزايدة بحثاً عن أفضل الصفقات من الناحية الضريبية، وعن أكفاً وأرخص قوة عاملة. وتقوم الماشية طويلة القرون بضرب دولة نامية بدولة نامية أخرى. وكل واحدة من هذه الدول بحاجة ماسة إلى الاستثمارات متعددة الجنسية، لأنها أسرع طريقة بالنسبة لها لتحقيق قفزات تكنولوجية. ولقد أنشأت شركة ناىك أول منشآت إنتاجية لها فى آسيا فى اليابان، ولكن عندما أصبحت تلك الدولة باهظة التكاليف قفزت إلى كوريا ثم ذهبت بعد ذلك إلى تايلاند والصين والفلبين وإندونيسيا وفيتنام.

يقول جويل كورن استشارى الإدارة البرازيلى وهو يتحدث عن الشركات متعددة الجنسية، «إنها جيدة بالضرورة. وما زالت أمريكا اللاتينية تعتمد على رأس المال الخارجى، لأن المدخرات المحلية ببساطة ليست كافية لمساندة معدل نمو اقتصادى مرتفع. ولهذا نحن بحاجة إلى استثمار أجنبى مباشر. [هذه الماشية طويلة القرون] تأتى معها أيضاً بمستويات دولية من التكنولوجيا وتساعدنا لكى نصبح متوافقين مع أساليب

الأسواق المختلفة، كما أنها تجلب شركات أجنبية تنقل بدورها تكنولوجيات وأسواق جديدة خاصة بها. وإذا أنت لم تسمح [للماشية طويلة القرون] بالدخول اليوم فكأنما أنت تعيش وحيداً فى كوكب مختلف» .

وعلى الرغم من أن هذه العولمة فى الإنتاج بدأت فى نظام الحرب الباردة فإنها اتسعت إلى حد بعيد فى حقبة العولمة، فى حين كانت الماشية طويلة القرون تكدح من أجل التكاثر. وبناء على تقارير البنك الدولى، فإن نصيب إجمالى إنتاجية العالم من المصانع المحلية التابعة للشركات متعددة الجنسية ارتفع من 4.5 فى المائة من إجمالى الناتج المحلى للعالم فى عام 1970 إلى ضعف هذا القدر اليوم. ولئن كانت هذه النسبة قد تبدو صغيرة، إلا أن حجم الدولارات التى تنطوى عليها هائل لأننا نتحدث هنا على إجمالى الإنتاجية فى العالم. فى عام 1987، استأثرت الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى الدول النامية بنسبة 0.4 فى المائة من إجمالى الناتج المحلى. واليوم أصبحت تزيد على 2 فى المائة، وأصبحت الآن موزعة ليس فقط على الأسواق الناهضة العشر الكبرى، وإنما فى أنحاء العالم. وإذا أنت ألقيت نظرة على كل الشركات التابعة لشركات أمريكية - شركة مثل فورد موتور ميكسيكو على سبيل المثال - وسألت عن النسبة المئوية للصادرات فى مبيعاتها فى عام 1966 والنسبة المئوية لمبيعاتها فى الأسواق المحلية لجاءتك الإجابة بأن نسبة الصادرات كانت 20 فى المائة فى عام 1966، وأن نسبة الاستهلاك المحلى كانت 80 فى المائة. أما اليوم، فإن نسبة التصدير 40 فى المائة ونسبة الاستهلاك المحلى 60 فى المائة فقط. ولا عجب فيما قاله لى كريج باريت رئيس شركة إنتل من أن كثيرين من السفراء ورجال الدول من أنحاء العالم يتصلون به كل شهر فى وادى السيليكون، وجميعهم يبلغونه رسالة واحدة هى «تعال إلينا ومعك مصنعك» .

جورج سان لوران هو رئيس شركة فيتيك، الشركة البرازيلية لإنتاج أجهزة الكمبيوتر التى أسسها فى ولاية باهيا فى شمال شرقى البرازيل، وهو نموذج للماشية

طويلة القرون من القطيع الإلكتروني. فهو يدرك أنه صاحب نفوذ بطريقته الخاصة في هذه الأيام، ووضّح لي ذات مرة في إحدى الأمسيات في البرازيل أنه لا يتوانى في أن يبلغ السلطات البرازيلية بمطالبه إذا كان سيقى شركته لصناعة الكمبيوتر هناك، بكل ما تمثله من فرص للعمالة ونقل للتكنولوجيا. قال : «لابد من أن أعمل في ظل ثبات للعملة حتى أستطيع جذب رؤوس الأموال الأجنبية، ومن ثم يجب أن تكون لديهم ميزانية متوازنة ولهم سيطرة على التضخم مع خفض حجم الحكومة. إن من أهم أهدافنا جلب رأس المال الاستثمارى هنا، ولن يأتى رأس المال إذا لم يكن على يقين من قيمته إذا أراد الخروج مرة أخرى. هذا علاوة على أننى يجب أن أكون مقتنعاً بأن السياسيين لديهم مثل ما لدى من الإحساس بعلاقة الزبون وصاحب السلعة. فإننى قد أركع أمامك إذا كنت زبونى حتى أجعلك تشتري جهاز الكمبيوتر الذى أصنعه. والسياسيون هنا لا يحبون التفكير على هذا النحو، لأنهم لم يعتادوا لعب دور البائع. إنما اعتادوا أن يأتى إليهم الجميع ويجلسون تحت أقدام عروشهم فى حين يوزعون هم صدقاتهم ونفوذهم حسبما يرونه مناسباً لهم».

صحيح تماماً ذلك الذى ييوح به سان لوران، لقد أصبح استفحال نفوذ القطيع الإلكتروني من الضخامة بحيث لم يبدأ القادة التقليديون فى فهمه والتكيف معه إلا من توهم. ولقد اكتشفت ذلك للمرة الأولى فى أثناء زيارتى للمكسيك فى ذروة انهيار عملة البيزو المكسيكية فى عام 1995. وبدأت معرفتى بحجم الأزمة فى أثناء رحلتى بالطائرة إلى المكسيك. فقد كنت منهمكاً فى ملء استثمار الجمارك التى سلموها لى على الطائرة، حين لفت انتباهى السطر الثالث فى الاستمارة. كان يقول إن عليك أن تحدد نوع وظيفتك وتحيطها بدائرة وذلك من بين قائمة اختيارات تضم تسع وظائف مختلفة. ولم يكن من بينها وظيفة «كاتب عمود»، بل كانت تضم وظائف «مزارع» «قائد مركبة»، «مربى مواش»، ثم قفزت أمامى فجأة وظيفة أخرى

تقول «حامل سندات». لقد كشفت لى هاتان الكلمتان كل شئ عن المآزق الذى كانت تمر به المكسيك فى ذلك الوقت. فقد أصبحت المكسيك تعتمد كثيراً فى نموها الاقتصادى على المستثمرين الأجانب ممن قد يشترون سندات حكومتها أو سندات التجارية إلى درجة أن «حملة السندات» الأجانب أصبح لهم فئة وظيفية خاصة بهم فى استثمارة الجمارك.

ولسوء حظ المكسيك، كان معظم من يضعون علامة حول هذا المربع فى ذلك الوقت الخارجين منها بنقودهم، وليسوا القادمين إليها. وعندما ذهبت لإجراء مقابلة صحفية مع أحد المسؤولين فى البنك المركزى المكسيكى الذين أصابتهم الأزمة بالصدمة، سألتنى عن حملة السندات العالميين الذين يغرِقون السندات المكسيكية قائلاً: «لماذا هم غاضبون كل هذا الغضب؟ ولماذا هذا الانتقام؟» ولم أعرف كيف أخبره بأن الجحيم ذاته لا يثور ثورة الشخص الحامل لسندات أحد الصناديق المشتركة الأمريكية ويده تليفون خلوى ثم يرى أن استثماراته قد انخفضت قيمتها. ثم ذهبت لمقابلة إنريك ديل قال بلانكو، وهو أحد المسؤولين بوزارة الخدمات الإنسانية المكسيكية، وبدأ لى فى حالة أشبه بمن تعرض لغزو من أكلة لحوم البشر. قال لى: «إن الجميع يشعرون بأن حياتهم يتحكم فيها شخص ما فى الخارج، والجميع يريدون معرفة من يكون هذا الشخص؟ ما هى تلك القوة؟ لقد كنا نشعر بأننا فى طريقنا إلى أن نصبح من بين أعضاء العالم الأول ثم فجأة حدث خطأ ما. فى لحظة كان يقول لنا البنك الدولى وصندوق النقد الدولى إن المكسيك هى أفضل مثال. والآن أصبحنا أسوأ مثال. ما الذى اقترفناه؟ لقد أفلت الزمام منا. وإذا لم نعر على نوع آخر من التنمية فقل علينا السلام. إننا نعلن استسلامنا».

ذهبت فى ذلك اليوم نفسه إلى قصر لوس بينوس الرئاسى لمقابلة الرئيس إرنستو زيديللو الذى كان يترنح تحت وطأة انهيار البيزو. لا أتذكر الكثير مما قاله، ولكننى لن

أنسى قط المشهد؛ فقد قام أحد الحراس بالإعلان عن دخولنا أنا وزملائي من صحيفة **التايمز** إلى القصر وقيل لنا أن نصعد السلم ومنه إلى بعض القاعات المؤدية إلى مكتب الرئيس. وكان يبدو أنه لا يوجد أحد. وكنا ندلف من باب إلى باب ثم إلى باب إلى أن وصلنا إلى مكتب صغير لإحدى السكرتيرات التي أشارت لنا إلى حجرة مكتب الرئيس التي تشبه الكهف. دلفنا إلى الحجرة حيث كان الرئيس زيديللو قابلاً وحيداً إلى منضدة في الركن يستمع إلى «الافتتاحية 1812» لتشايكوفسكى من جهاز استريو بالمكتب وهو أشبه كثيراً بنابليون بعد هزيمته في معركة ووترلو.

لقد اكتشف جيل كامل من قادة ما بعد الحقبة الاستعمارية - مثل زيديللو، ومهاتير، وسوهارتو، وأيضاً بوريس يلتسين، في أثناء العقد الماضي - ما هو شعور المرء الذى يتعرض لضرب المطرقة على رأسه من جانب القطيع الإلكتروني. إنه أمر بغض. لقد أثبت هذا القطيع أنه لا وجه للشبه بينه وبين أى من أعدائهم المعروفين لهم فى الداخل. إنهم لا يستطيعون اعتقاله، ولا فرض الرقابة عليه، ولا رشوته، بل وغالباً يتعذر عليهم رؤيته، لقد انصاع بعضهم لأوامره مثل زيديللو. ولكن مهاتير وسوهارتو اتخذوا طريقاً مختلفاً، لقد وجَّها السباب إلى القطيع، واتهماه بالتآمر، وأقسما على الانتقام من قسوته، وفى النهاية، وفى حالة مهاتير، أغلقوا فى وجهه الأبواب بفرض قيود على رؤوس الأموال. لقد شب كل من مهاتير وسوهارتو فى ظل حقبة الحرب الباردة التى كانت تمنع أى من القوتين العظميين من التحدث بقسوة أو مباشرة إلى قادة العالم الثالث، أولئك القادة الذين كانت كل من القوتين العظميين تشتتهى مساندتهما فى لعبة الحرب الباردة. ولكن بانتهاء نظام الحرب الباردة خرجت هذه القيود من النافذة. واليوم، لم تعد الثيران القائدة لهذا القطيع من أمثال وزارة الخارجية الأمريكية والأمم المتحدة وحركة عدم الانحياز. فهم لا يقولون لك إنهم يشعرون بما تشعر به من آلام، ولا إنهم يفهمون ما تشكو منه بسبب تجربتك مع الاستعمار. ولا يقولون لك كم أنت

متفرد، وكم أنت مهم فى تحقيق استقرار المنطقة، وإنهم لن يمسوك بسوء. إن كل ما يفعلونه هو أن ينتهوا منك ويواصلون طريقهم. لقد حوّل القطيع الإلكتروني العالم بأسره إلى نظام برلمانى تعيش فيه كل الحكومات تحت وطأة الخوف من التصويت بعدم الثقة من جانب القطيع.

كنت أتحدث مع أنور إبراهيم نائب رئيس وزراء ماليزيا فى كوالالمبور إبان ذروة الأزمة الاقتصادية الآسيوية فى عام 1997، وقبل أن يطيح به مهاتير. قال لى أنور إنه عندما واصل مهاتير توجيه اتهامه لليهود وإلى سوروس وغيره من المتآمرين بتعمد دفع سعر العملة الماليزية إلى الهبوط، توجه أنور وبعض زملائه فى نهاية الأمر إلى مهاتير برسم ينانى وقالوا له شيئاً كالتالى: «انظر لقد قلت ذلك عن سوروس يوم الاثنين، فهبط سعر عملة ماليزيا؛ الرينجيت Ringgit، إلى هنا. وقلت ذلك عن اليهود يوم الثلاثاء، فهبط سعر الرينجيت إلى هنا. وقلت ذلك عن المستثمرين العالميين يوم الأربعاء، فهبط سعر الرينجيت إلى هنا. اخرس!» وفى حالة سوهارتو، ساعد القطيع الإلكتروني فى الواقع على إشعال الانتفاضة التى أخرجته من السلطة فى مطلع عام 1998، بأن عمل على هبوط سعر العملة والأسواق الإندونيسية إلى الحد الذى فقد معه الشعب والجيش الإندونيسيين كل ثقة فى زعامة سوهارتو.

لقد أصبح سويتاشاى پانيتشباكىدى، نائب رئيس الوزراء ووزير التجارة فى تايلاند، يحمل اليوم آثار معركة شخص حاولت بلاده ملاكمة القطيع وخسرت المعركة معه: «لقد ارتكبنا خطأ واحداً - لقد ربطنا عملتنا (الباهت) بالدولار لمدة ستة شهور طوال بدون خفض قيمتها. ولم يكن ذلك ليحدث كارثة، ولكن قفز الجميع فوق عملتنا بسبب ما يعرف بتأثير القيادة المنظمة [للقطيع]. ولذلك فبدلاً من هبوطها فقط بنسبة 15 أو 20 فى المائة انخفضت بنسبة 50 فى المائة. وبما أن السوق خاضعة للعملة، فقد علم القطيع بحدوث نقص فى الاحتياطى لدينا من العملات الصعبة.

وكان أول هجوم وجهوه إلى عملتنا فى فبراير، ثم فى مارس، ثم فى أبريل. وفى كل مرة كان البنك المركزى التايلاندى يدعم العملة من الاحتياطى وفى كل مرة كان البنك المركزى يقول لنا، 'لقد انتصرنا'. ولكنهم كانوا فى الواقع يخسرون فى كل مرة. لأن الاحتياطى كان يهبط بالفعل. وكنا نظن أن العالم لا يعرف شيئاً عن معدلات الاحتياطى لدينا، ولكن الأسواق كانت تعرفه، وشعبنا لم يكن يعرف، أما الأسواق فكانت تعرف. كان أصدقاءى فى سنغافورة وهونج كونج يعرفون، وكانوا يحسبون، فى كل مرة ندافع فيها عن عملتنا، عما تبقى للحكومة التايلاندية من الاحتياطى للتدخل مرة أخرى للدفاع عن العملة. ولو أنك سألت رئيس وزرائنا السابق لقال لك إن أحداً لم يقدم له هذه المعلومات. ولكن السوق توصلت إليها وكانوا يعرفون متى تحدث نقطة التحول، حين يتعذر علينا الدفاع عن عملتنا بعد ذلك. وهذا هو بالضبط التوقيت الذى بدأوا فيه فى الانقراض علينا.

إن التكيف لقوى أسواق السوبر ماركت والقطيع الإلكتروني يتطلب قادة ذوى تفكير مختلف بالكامل، ولا سيما فى دول الأسواق الناهضة. الموقف كله يتلخص فيما يلى: يجب على جميع قادة العالم أن يفكروا الآن مثل المحافظين. فالمحافظون فى الولايات المتحدة الأمريكية يجب عليهم اتخاذ بعض القرارات، تماماً مثل رؤساء الجمهوريات ورؤساء الوزراء. بل إنهم فى بعض الأحيان يرسلون الحرس الوطنى. ولكن وظيفتهم الأساسية هذه الأيام هى استمالة القطيع الإلكتروني وأسواق السوبر ماركت للاستثمار فى ولاياتهم، وأن يفعلوا كل ما فى وسعهم للاحتفاظ بهم داخلها، وأن يعيشوا فى خوف دائم من أن يرحلوا عنها. وهذا هو السبب فى أن العالم الآن يحكمه محافظون، أيا ما كان الاسم المحدد لوظيفتهم. وهذا هو السبب فى أن القائد السياسى البارز فى حقبة العولة هو محافظ كل المحافظين، محافظ الولايات المتحدة ولیم جيفرسون كلينتون.

لقد أصبح الملوك، والدكتاتوريون، والأمراء، والسلاطين، ورؤساء الجمهوريات، ورؤساء الوزراء، جميعهم مجرد محافظين الآن. ففي خريف عام 1997، كنت في زيارة لقطر، تلك الدولة العربية البترولية الصغيرة التي تقع قبالة الساحل الشرقي للمملكة العربية السعودية، ودعيت في أحد الأيام لتناول طعام الغداء مع الأمير الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني. وهو رجل ممتع، وذكي مثل الثعلب، ولكنه رجل اعتاد إصدار الأوامر، وليس تلقيها. كان يسألني عن الأزمة الاقتصادية في ماليزيا وجنوب شرقى آسيا وكنت أحدثه عن أن القطيع الإلكتروني وأسواق السوبر ماركت تعاقب ماليزيا لما ارتكبه مهاتير من تجاوزات، بما في ذلك ما قام به من بناء أطول برجين في العالم. استمع الشيخ حمد إلى ثم قال بعدها شيئاً أشبه بما يقوله المحافظ لا الأمير. قال: «حسناً، أظن أنه يجدر بي ألا أبني هنا أى مبان شديدة الارتفاع؛ فالأسواق ربما لا تحب ذلك».

إن الطريقة التي يتعلم بها القادة والأفراد والمستثمرون والشركات كيف يتكيفون مع نظام العولمة الجديد هي حقيقة السمة المميزة للسنوات الأخيرة من القرن العشرين. ومع ذلك فثمة شيء واحد ما زلت أرغب في قوله: إنك لم تر شيئاً بعد!

لقد حاولت أن أوضح أن ديموقراطيات التكنولوجيا والتمويل والمعلومات - التي غيرت من طريقة اتصال بعضنا ببعض، ومن طريقة استثمارنا لأموالنا، ومن طريقة نظرنا إلى العالم - قد تولدت عنها كل العناصر الرئيسية في نظام العولمة في يومنا هذا. إنها هي التي أطاحت بالأسوار، وهي التي ابتكرت شبكات الاتصال التي مكنت كل فرد منا من الوصول إلى أنحاء العالم وأن نصبح أفراداً ذوي نفوذ فائق. وهي التي أوجدت الصلات والمكان للقطيع الإلكتروني وأسواق السوبر ماركت وغيرها لكي يبرزوا إلى السطح بالفعل. وهي التي أدت إلى الإطاحة بكل الأيديولوجيات القديمة فيما عدا رأسمالية السوق الحرة. وهي التي أوجدت تلك الكفاءات المذهلة التي لا بد لأى عمل

من التكيف معها وإلا فإنه الموت، وهى التى خفضت الأسوار التى تمنع من الدخول إلى كل موقع عمل فعلاً. وهى التى تجبر الناس على التحول من التفكير محلياً أولاً ثم عالمياً ثانياً إلى التفكير عالمياً أولاً ثم محلياً بعد ذلك.

وعندما أقول إنك لم تر شيئاً بعد فمرد ذلك إلى وجود الإنترنت. إن ظهور الإنترنت الذى جاء فى المراحل الأخيرة من ديموقراطيات التكنولوجيا والتمويل والمعلومات أسهم بلا شك فى هذه الحقبة الجديدة من العولمة. ولكن مع انتشار الإنترنت فإنها ستصبح المحرك المزود بالشاحن التوربينى الذى يقود العولمة إلى الأمام. فالإنترنت سوف تضمن أن تكون طريقتنا فى الاتصال، وطريقتنا فى استثمار أموالنا، وطريقتنا فى النظر إلى العالم، خاضعة للعولمة باستمرار. فمذ اللحظة التى تدلف فيها إلى الإنترنت سوف تتمكن من الاتصال مع أى إنسان فى العالم بلا مقابل تقريباً، ومن اللحظة التى تدلف فيها إلى الإنترنت سوف تتمكن من الاستثمار فى أى سوق فى العالم بدون مقابل تقريباً، ومن اللحظة التى تبدأ فيها مشروعاً له موقع على شبكة الإنترنت، أينما كنت فى العالم، فإنه سوف يتعين عليك أن تفكر عولمياً - من حيث هوية منافسيك ومن حيث هوية زبائنك.

ذهبت فى مطلع عام 1998 إلى وادى السيليكون لتبادل الحديث حول هذا الموضوع مع جون تشيمبرز رئيس شركة سيسكو سيستيمز، التى تصنع الأنابيب والصناديق السوداء التى تربط بين شبكة الإنترنت فى أنحاء العالم. قال لى وقتها: «إن الانترنت ستغير من كل شئ. لقد جمعت الثورة الصناعية بين الناس بالآلات الموجودة فى المصانع، أما ثورة الإنترنت فإنها ستجمع بين الناس بالمعرفة والمعلومات فى تجمعات فعلية. وسوف يكون لها كل التأثير فى المجتمع مثلما كان للثورة الصناعية تماماً. وسوف تعزز من العولمة بسرعة مذهلة. ولكنها بدلاً من أن تحدث ذلك على مدى مائة عام، مثل الثورة الصناعية، فإنها ستحدثه على مدى سبع سنوات».

كنت أدون ما يقوله تشيمبرز، بل إنى نقلت عنه هذه التصريحات فى عمود صحفى، غير أنها لم تثبت فى أعماقى حقيقة. واعتبرتها ضرباً من ضروب المبالغة فى الأحاديث التى تسمعها من رجال التكنولوجيا. قلت فى نفسى، «نعم، نعم، نعم، الإنترنت سوف تغير كل شئ. هذا ما دأبوا على قوله». غير أننى كلما تعمقت فى كتابة هذا الكتاب، أدركت أن ما قاله تشيمبرز لم يكن حقيقياً فقط، بل كان أقل من الحقيقة.

بعد مضى عدة شهور على زيارتى لتشيمبرز أرسل لى مكتبه صندوقاً به أكواب وأقلام وتى شيرت تحمل شعار حملة الدعاية الجديدة لشركة تشيمبرز التى ربما تكون قد شاهدها فى التلفزيون. كان بسيطاً للغاية. كان الإعلان التليفزيونى لشركة سيسكو عبارة عن مجموعة من الناس، شباباً ومسنين، ومن أنحاء العالم وهم ينظرون مباشرة فى عين الكاميرا ويقولون: «مستعدون؟» ومرة أخرى، عندما جاءنى هذا الصندوق وبه أشياء عليها هذا الشعار فى ربيع عام 1998، نظرت إليه وقلت فى نفسى: «ماذا تعنى كل هذه الأشياء التافهة؟ يا لها من حملة إعلانية غريبة. أعنى، مستعدون لماذا؟»

غير أنه ما أن أصبح عام 99-1998 هو عام الإنترنت، ذلك العام الذى حققت فيه الإنترنت جمهوراً حاسماً وبدأت فعلاً فى تعريف جديد للتجارة والاتصال، بدأت أفهم تماماً ما الذى كانت تعنيه شركة سيسكو بقولها «مستعدون؟» الإنترنت سوف تصبح مثل آلة تجميع هائلة تربط بين عناصر نظام العولة التى وصفتها فى هذا الجزء من الكتاب - العالم السريع، والقطيع الإلكتروني، وأسواق السوبر ماركت، وقميص القيد الذهبى - وتظل تربط بإحكام وبإحكام هذا النظام حول كل منا، بطرق ستزيد من صغر حجم العالم وبسرعة تتزايد وتتزايد فى كل يوم يمر علينا.

لنمعن النظر قليلاً: بفضل الإنترنت أصبح لدينا الآن نظام بريد عالمي مشترك، نستطيع من خلاله أن نراسل جميعاً ولدينا الآن مركز عالمي مشترك للتسوق، نستطيع أن نشترى ونبيع فيه جميعاً. ولدينا الآن مكتبة عالمية مشتركة، نستطيع فيها جميعاً إجراء أبحاثنا، ولدينا أيضاً جامعة عالمية مشتركة نستطيع الذهاب إليها جميعاً ودراسة المناهج. لم تعد الإنترنت مجرد لعبة نينتندو هائلة. لقد أصبحت أداة حيوية من أدوات الحياة. في يناير عام 1999، قررت شركة طيران دلتا إير لاينز إجبار زبائنها على الدخول إلى عالم الإنترنت؛ بأن كانت أول شركة طيران تفرض سعراً مرتفعاً على كل التذاكر التي لا تشتري عن طريق موقعها على شبكة الإنترنت. قالت شركة دلتا إنك إذا حجزت تذكرتك من مقر شركة دلتا فسوف يكون عليك دفع رسوم قيمتها دولارين لكل رحلة داخلية ذهاب وعودة. أما إذا أجريت هذا الحجز عن طريق الشبكة فسوف تلغى هذه الرسوم الإضافية. وعندما سألت صحيفة واشنطن بوست أحد المسؤولين في شركة دلتا ماذا عن أولئك الذين لا يمتلكون أجهزة كمبيوتر منزلية أو اتصال بالإنترنت - ماذا عليهم أن يفعلوا؟ أجاب: «يذهبون إلى المكتبة ويستخدمون أجهزة الكمبيوتر بها». وعندما احتج بعض عملائها اضطرت شركة دلتا إلى إلغاء هذه الرسوم الإضافية. ولكنني واثق من أنها ستعود مرة أخرى. إن مجرد شعور شركة دلتا بالشجاعة الكافية لمواجهة عملائها وإجبارهم على التعامل مع الإنترنت يبين لك إلى أين يقودنا ذلك. ولا يقتصر الأمر على أمريكا. انظر إلى الهند. ففي المناطق الفقيرة المحيطة بدلهي، استخدمت شركة هندية مبتدئة للتليفونات الخلوية، اسمها أوشا جروب، فتيات هنديات على غرار فتيات شركة آفون، يتحركن من بيت إلى بيت في أفقر القرى، وهن يحملن التليفونات الخلوية ويقدمنها لأناس ليس لديهم تليفونات في منازلهم. ويستطيع هؤلاء القرويون إجراء جميع مكالماتهم التليفونية على مدى بضع دقائق، مقابل مبلغ بسيط. واليوم تقيم شركة أوشا مراكز عامة للاتصالات التليفونية في كثير من هذه القرى - عن طريق خدمة الإنترنت الرخيصة.

ويحب لارى سومرز نائب وزير الخزانة الأمريكى دائماً أن يروى القصة التالية: «منذ فترة مضت كنت فى زيارة لموزمبيق - التى تعتبر فى بعض الإحصائيات أفقر دولة فى العالم - لبحث موضوعات تتعلق بتخفيف أعباء الديون. وفى أثناء جلوسى لتناول طعام الغداء مع بعض رجال الأعمال المحليين سألت الشخص الجالس إلى جوارى عن أحوال العمل. أجابنى بقوله، 'جيدة جداً، غير أننى أشعر بالقلق إزاء المستقبل' وعندما سألته عن السبب أوضح لى أنه يحتكر تقديم خدمة الإنترنت فى موزمبيق ولكنه يخشى من المنافسة القادمة التى ستجعل أرباحه تتآكل».

وكان على حق فى الشعور بالقلق. ذلك أن التكيف مع المرحلة التالية من عولمة الإنترنت، وما يترتب عليها من مزيد من الانكماش ومزيد من السرعة فى العالم يوماً بعد يوم، سوف يصبح تحدياً هائلاً لنا جميعاً - أفراداً ودولاً وشركات. وسوف أوضح ما أعنيه بذلك فى الجزأين التاليتين من هذا الكتاب «الالتحام بالنظام» و«الردة عن النظام».

مستعدون؟