

المال والمجد

كانت الطائرة من طراز بوينج تحذّ من سرعتها استعدادا للهبوط فى مطار كيندى .
وقال لى جارى « يا له من بلد جميل ! هنا على الأقل يستطيع المرء أن يكوّن لنفسه
ثروة حقيقية فى فترة وجيزة » .

كلام عابر ومُعبر فى آن واحد . فكيف يمكن أن يحقق المرء لنفسه ثروة بسرعة
دون أن يقامر فى الكازينو ؟ ليس هناك سوى حلين : الأول صناعى ، يتطلب
الابتكار والبيع ؛ والثانى تجارى ، قوامه الشراء والبيع . غير أن التاجر لا يكتفى ببيع
السلع على حالها لأنه يضيف دائما خدمة ، أى قيمة مضافة . أما المالى فهو
يتميز بجنى الربح من خلال ما يعيد بيعه كما هو على حاله (قيم منقولة فى
الأسواق المالية ، سلع فى بورصة العقود التجارية) . ولذا فإن القضية الأولى
بالنسبة له هى معرفة كيفية التصرف لإيجاد المال اللازم للشراء . ولا توجد سوى سبل
ثلاثة لذلك :

١ - التمويل الذاتى

وهى الموارد التى تستخلصها المنشأة ، فهو مستريح البال بهذه الطريقة ، ولا يتعين
عليه أن يطلب شيئا من أحد ، كما يمكنه أن يتصرف كما يود بالمال الذى ربحه .
ورجل الصناعة الذى يحب مهنته ويكره أن يربك نفسه فى مسائل مالية يكتفى بذلك
الوضع فى أغلب الأحوال . ولكن المالى الحقيقى لا يقنع بذلك أبدا لأن هذه الطريقة
ليست سريعة والنمو الداخلى لا يكفيه ويتعين عليه أن يبحث عن موارد خارجية لتنمية
أعماله بأكبر سرعة ممكنة .

وكان التمويل الذاتى مسألة تقليدية ومعهودة بدرجة أكبر فى البلدان

الانجلو - ساكسونية منها فى البلدان الأخرى ، ولكن المانيا تجاوزتها فى هذا المجال حيث يبلغ معدل التمويل الذاتى ٩٠ ٪ . وعلى العكس ، لا يزال ذلك التمويل الذاتى من أضعفه فى اليابان (٧٠ ٪) بينما يتراوح هذا التمويل فى البلدان الأوروبية الأخرى ، وبالأخص فرنسا ، بين النسبتين المئويتين لكل من المانيا واليابان . أما التمويلات الخارجية ، وبالأخص الاقتراض ، فليست إلا موارد مساعدة ، اللهم إلا بالنسبة للذين يجيدون تخطى العقبات لكى يجمعوا الثروات بسرعة .

٢ - الاقتراض

إذا تركنا جانبا التقنيات الجديدة المسماة تحويل القروض إلى أسهم ، فإن المنشأة تقتضى عادة إما من البنك الذى تتعامل معه وإما بطرح سندات فى سوق الأوراق المالية . ويقدر ما يتميز اللجوء إلى البنك بالسرية تقليديا ، بقدر ما يتطلب اللجوء إلى البورصة أن يكون مصدر السندات معروفا للمكاتب ويحظى بتقديرهم ، كما يستدعى التوسع فى الدعاية بقدر أكبر طالما كان طالب القرض جديدا على السوق .

وللاقتراض ثلاث مساوئ . أولا حجمه الذى يكون محدودا تقليديا حسب إمكانيات المقترض . فالتاس لا يقرضون إلا الأغنياء . وثانيا ، تكلفة القرض مرتفعة فى وقتنا هذا ما دام معدل الفائدة الحقيقى فى البلدان المتقدمة يتجاوز منذ حوالى عشر سنوات كل الأرقام القياسية التى سجلت خلال القرنين الماضيين . وأخيرا فإن القروض نادرا ما تكون مستديمة ، أى أنه يتعين على المقترض لا أن يسدد فوائد ديونه فحسب ، بل وتسديد الرأسمال الأصلى .

وكل ذلك محاط بقيود وإجراءات ، ويفتقد الدينامية . ولذا فقد تفتت أذهان رجال المال الانجلو - ساكسونيين منذ حوالى خمس عشرة سنة عن تقنيات جديدة ابتكروها ، تتيح لهم إمكانية جمع كم عظيم من المبالغ شريطة أن يقنعوا المقرضين بأنهم سوف يحصلون لقاء ذلك على أرباح كبيرة للغاية خلال فترة وجيزة . وهكذا يستطيع المقترضون أن يشتروا أكثر ليبيعوا بشكل أفضل . وكانت الأساليب المتبعة عادة هى طرح الأسهم « الرمة » والحصول من البنوك على ائتمانات « رافعة » (LBO , LEVERAGED BUYOUT) .

وهذه الأساليب الجديدة لا تهم المنشآت الكبيرة إلا فى الحالات الاستثنائية نظرا لمئاته مراكزها . ولكن إذا كنا بصدد شاب طموح وموهوب فكيف يمكنه جمع ثروة شخصية بسرعة ، ويسهم ذلك فى « ديمقراطية » (يتكرر استخدام هذه الكلمة باستمرار فى جانب المدافعين عن الريجانية) اقتصاد مستبد يعانى من غفوة العمالقة المسيطرين عليه ؟ لقد قدم رجل المال العبقري ، رئيس ومدير عام مؤسسة دركسل بورنهام لامبرت ، إجابة على هذا السؤال تعد فى حد ذاتها حدثا فى التاريخ الاقتصادى والمالى ، ويمكن تلخيص تلك الإجابة فى استراتيجية تتكون من ثلاث مراحل :

فى المرحلة الأولى ، عليك أن تبحث ، بفضل ما أوتيت من موهبة ، عن منشأة أسهمها هابطة للغاية ، أى أن قيمتها فى البورصة أقل بكثير من القيمة التجارية لأصولها .

وفى المرحلة الثانية يقدم لك المصرفى الذى تتعامل معه ، ولا يقل عنك طموحا وموهبة ، ثلاث خدمات . فهو يبدأ بتعريف السوق بك والدعاية لك . ومن هنا يبدأ كل شئ :

المال والمجد اللذان يشكلان معا ثنائيا لا غنى لأحدهما عن الآخر فى هذا النظام وعندئذ يفتح لك المصرف حسابا خاصا بإصدار تلك الأسهم « الرمة » الشهيرة ، والتى أساؤا ترجمتها بالفرنسية وأطلقوا عليها عبارة « الأسهم العفنة » . وهى أسهم عوائدها مرتفعة لأن مجازفتها أكبر . وتنبع المخاطرة هنا من كون طارحها والمروج لها هو ذلك الشاب الطموح والموهوب ، وإن كانت ثروته ضئيلة ، مع كونه منفردا أو شبه منفرد فى تلك العملية المحفوفة بالمخاطر النابعة من طرحها بغية جنى الثروة . ومن الطبيعى أن يطالبه المكتتبون ، أى السوق بمعدلات فائدة أعلى بكثير من شركة أى . بى . إم ... وبالطبع فإن هذه المرحلة التى تستدعى إقناع الجمهور بإقراضه مبالغ كبيرة بالذات فى الوقت الذى يعوزه فيه توفر ضامن له ، هى أصعب المراحل . ولذا فإن المصرفى الدينامى يقدم له خدمة ثالثة مصممة خصيصا للمرشحين للحصول على الثروة : قرض بمعدلات فائدة مرتفعة يقدم من خلاله مثالا للأسواق يثبت به التزامه بالوقوف إلى جانب الشاب الطموح . وبهذا القرض يستطيع الأخير شراء منشأة بالرغم من ضآلة إمكاناته الخاصة ، وذلك عن طريق عملية « الرفع » المشار إليها آنفا . وما عليه بعدئذ إلا أن يجنى ما

يكفى من الأرباح لصالح المصرفى وصالحه هو !

ويعين أن نعرف بأننا بصدد ابتكار فحواه الإقدام على مجازفة كبيرة مقابل معدل فائدة كبير هو أيضا . ولا تلجأ البنوك التقليدية إلى تلك التفرقة فى معدلات الفائدة إلا بحذر شديد ، لأنها تنتهج سلوك المؤسسة التى تعطى الأولوية للتحكم فى المخاطرة ، وتأمين ما تقدمه من قروض ، أى تفضيل الأجل الممتد على الأجل القصير المدى . وعلى العكس ، فمن يمنح قرضا بمعدل فائدة مرتفع محفوف بمخاطر شديدة ، يعطى الأولوية للفوائد التى سيحصل عليها عند حلول موعد صرفها ، وللأرباح التى سيتمكن فى الإعلان عنها دون أن يهتم بما سيحدث فى الأجل البعيد . فالمستقبل لا يعنيه وكل ما يهمه أن تبدو العملية براقة وأن تغزو السوق وتكسب فورا .

وعلى امتداد هذا الكتاب ، سيتضح لنا أن المعركة بين الرأسماليين تدور رحاها هنا بالذات حول الصراع بين الأجلين القصير والبعيد ، وبين الحاضر والمستقبل .

ولكن لنعد مرة أخرى إلى المرحلة الثالثة من تلك العملية التى لم يبق للفتى الذهبى المرتقب إلا أن يؤكد ، بعد أن اقترض وحصل على الغنيمة ، أنه مدفوع برغبة محمومة على غرار الباحثين عن الذهب ، فينقض على فريسته ويتصرف كمغير . ولو أحسن التصرف بدفع سعر أعلى لمساهمي الشركة يزيد على قيمة أسهمهم فى البورصة ، وإن كان أقل من قيمة أصولها التجارية ، فلن يبقى له إلا أن يقسم الأصول . وفى هذه الحالة لا يتمكن فحسب من تسديد ما عليه بل ويحقق ربحا يتقاسمه فوراً مع المصرفى المتعامل معه . وتلك هى نهاية الفصل الأول من قصة نجاحه .

وهكذا أصبحنا فى عالم هوليودى حقا . وقد علق على تكاثر العمليات من هذا النوع فليكس روهاتلين المدير الشريك بشركة لازار إخوان ، وهو الرجل الذى أنقذ من قبل مالية مدينة نيويورك ، فأعلن أن بورصة وول ستريت ، أصبحت أسوأ من هوليود . فحتى لو أننا لم نرث لمصير المنشأة التى تم تفتيتها ، ولحال العاملين لديها الذين شتوا ، فإنه يجدر بنا أن نلاحظ أن هذا النوع من العمليات يؤدي إلى تآزم جانب كبير من النظام المالى الأمريكى . وقد قدم ميشيل - فرانسوا بونسيه ، رئيس بنك پاريا بعض البيانات الهامة فى هذا الصدد :

- فبعد الانهيار المالى فى يوم الجمعة الأسود ، ١٩ اكتوبر ١٩٨٧ ، قررت السلطات النقدية فى البلدان المتقدمة فرض إجراءات احتياطية على بنوكها تحد من حجم القروض التى يمكنها أن تمنحها . ويتضح أثر هذا الإجراء بكل جلاء من خلال نصيب البنوك الأمريكية من إجمالى تمويل المنشآت الذى هبط من 28٠ فى عام ١٩٧٠ إلى 2٢٠ فى عام ١٩٩٠ . ومن النتائج المترتبة على ذلك أنه بينما كانت ثمانية بنوك أمريكية تدخل فى إطار البنوك الخمسة والعشرين الأولى فى العالم فى عام ١٩٧٠ . أصبح بنك سبتي كورپ ، الذى يحتل المركز الأول فى الولايات المتحدة ، البنك الرابع والعشرين فى عام ١٩٩٠ . ولكن بقدر ما كانت البنوك الأمريكية تحد من التزاماتها عن طريق القروض ، بقدر ما كان يتعين عليها أن تلجأ إلى عمليات تحقيق ربحية أعلى ، أى ذات مخاطر أكبر ، وهكذا فإن التزاماتها فى عام ١٩٩٠ ، من خلال عمليات « الرفع » كانت ١٩٠ مليار دولار ، وهو ما يعادل ثلاثة أضعاف ما قد تواجهه من مخاطر من خلال مجمل قروضها للبلدان المتخلفة (٦٤ مليار دولار) .

ومنذ الانهيار الاقتصادى فى عام ١٩٨٧ والصحف المتخصصة لا تكف عن التعرض للنمو المنذر بالمخاطر لعدد حالات إفلاس المؤسسات المالية فى الولايات المتحدة . فبعد الانخفاض الحاد فى حجم نشاطات البنوك التجارية الأمريكية ، تعين عليها ، بحكم مقتضيات النظام الرأسمالى الأمريكى أن تندفع فى طريق تحقيق الأرباح بسرعة ، أى النشاطات الأكثر تعريضا للمخاطر ، بدلا من التصرف كمؤسسات متبصرة حريصة قبل كل شئ على تأمين المستقبل . وفى نهاية المطاف يتعين على دافع الضرائب الأمريكى أن يسدد الفاتورة .

٣ - زيادة رأس المال

ولكن لنعد من جديد إلى قصة بطلنا . إنه يتطلع إلى أن يصبح من سادة عالم المال . غير أن السادة الحقيقيين فى هذا المجال هم أولئك الذين يتمكنون من الانضمام إلى صفوة بلاط الكبار ، رغم أنهم بدأوا من الصفر . وهؤلاء السادة لا يكتفون بالشراء بما لديهم من مدخرات ولا باقتراض أموال الغير ولكنهم يتوصلون إلى زيادة رأس المال عن طريق صيتهم فقط ، أى أموال تكاد تشبه المعجزة ، فهى مستديمة وتكلفتها أقل .

ويكون ذلك المال مستديما لأن رأس مال الشركة لا يتم تسديده ، على عكس الاقتراض الذى يستلزم تسديد فائدة يتراوح حدها الأدنى بين ٨ و ١٠ ٪ فى البلدان المتقدمة ، بينما لا يتجاوز عائد السهم ٣ أو ٤ ٪ من قيمته ، إلا فى حالات نادرة . والمخاطر التى يتعرض لها المساهم لا حدود لها . ولكن كيف يتأتى إذن له أن يكتب بينما المؤسسة التى تصدر تلك الأسهم لا تتمتع بوضع متميز ولم تثبت بعد جدارتها على مدى بعيد ، وأنه بصدد شخص يتطلع إلى أن يكون من عباقرة المال ؟ والإجابة على ذلك تتمثل مرة أخرى فى حالة المجد التى تتوجه وفى قدرته على « بيع الآمال » .

فالشراء بالمدخرات يكون دون المستوى ، والاقتراض للشراء أقوى ، أما الحصول على أرصدة عن طريق السوق بالاعتماد على صيت طارح الأسهم فمن صميم اختصاص آلهة المال . وهناك على أى حال آلهة آخرون ، هم مصرفيو الاستثمار الذين لا يستثمرون أبداً ، ولا يعرضون أنفسهم إطلاقاً للمجازفات ، ولكن مهمتهم التى تتمثل فى دفع الآخرين إلى الشراء والبيع تفترض توفر موهبة أكبر فى الإقناع وقدرة فائقة فى مجال التوليفات المالية . فهم يحصلون على عمولة عن كل صفقة سواء بالبيع أو الشراء . وما يبرر ذلك قيامهم بإسداء خدماتهم للباحثين عن مناجم الذهب ، فهم يرشدونهم إلى حيث يجب أن ينقبوا ليكتشفوا التبر .

ذلك هو ببساطة المنبع الأصلى « للبراءات المالية » وه الرأسمال المالى « وه إضفاء الطابع المالى على الاقتصاد » . إنها القيمة السيكلوجية التى تعلقها الأسواق على أمجاد أبطالها المفضلين . ولا قيام للمنشآت بدون ذلك الأمل . ولكن يتعين التزام جادة الصواب حتى فى البورصة .

نوع من الهديان

منذ الثمانينات ، والاقتصاديات الانجلو - ساكسونية تتميز أكثر من أى وقت مضى ، ومن أى مكان آخر ، بحجم سوقها المالية الضخم ، على عكس بلدان منطقة جبال الألب حيث تقوم البنوك بدور أساسى فى تمويل المنشآت .

وما زاد من الأهمية التقليدية للأسواق المالية فيما وراء الأطلنطى أن الأوضاع المالية كانت مواتية بشكل استثنائى خلال الثمانينات . فقد تضاعف مؤشر داو جونز ثلاث

مرات . أما الأسواق الآجلة الاختيارية فقد نمت بشكل هائل . ففى شيكاغو يتم الآن التعامل فى عمليات يبلغ حجمها ضعف بل ثلاثة أضعاف ما يتم فى نيويورك. إنها اندفاعة البورصة وانطلاقة المالية العارمة ، بطقوسها وأبهتها وسحرها ... أما الوسطاء الماليون فقد تضاعف عددهم وازداد ثراؤهم بنفس الوتيرة . وغدت شركات مالية جديدة ، لم تكن معروفة للجمهور إلا فى حدود ضيقة ، فى مصاف نجوم وسائل الإعلام ، وتكاثرت الريورتاجات حولها . وقد خلعت من عروشها فى آن واحد شركات تحمل أسماء لامعة مثل أى . بى . إم . وآبل وكولجيت . ومن أشهر تلك الشركات المالية دركسل بورنهام لامبرت، وشيرسون ليهمان هوتون ، وفارستين پاريللا .. الخ . وقد شاركت هذه المؤسسات فى أسطورة تجمع بين سحر المضاريات فى البورصة وأضواء الاستعراضات الساطعة وألوانها البراقة وملابسها المزركشة . وكما يحدث دائما فى الولايات المتحدة ، فقد رفع ذلك من شأن الانتصار الذى حققه المال على الصناعة ، وأكد فى الوقت نفسه المجد الذى يكلل دائما النجاحات الفردية الخاطفة التى تسلط عليها أضواء أجهزة الإعلام .

وهكذا ذاعت فجأة شهرة أناس كانوا مجهولين بالأمس القريب كما لو كانوا قد مروا بهوليود ، وراحت الصحافة تبنى إعجابها بثرواتهم التى جمعوها بسرعة .ومن هؤلاء مايكل ميلكن ، ملك الأسهم « الرمة » ذات العائد المرتفع والذى حكم عليه بالسجن ثلاث سنوات ، وإيفان بويسكى ، المحكم العبقري لرولز روز (ROLLS ROSE) (ثلاث سنوات سجن ومئة مليون دولار غرامة) . أما دونالد ترومب ، أعظم رجال الأعمال تيهيا وتباها يكاد يكون ضربا من جنون العظمة ، وصاحب فندق تاج محل الفخم الذى تم تمويله بالكامل بواسطة أسهم « رمة » ، فقد ارتقى إلى مرتبة بطل الرأسمالية الأمريكية طوال بضع سنوات . ولكن أى نوع من الرأسمالية هذا ؟ وكيف لم يروا فيها نذير شر بالنسبة لاقتصاد الولايات المتحدة ؟

لم يتردد موريس آريله ، الحاصل على جائزة نوبل فى الاقتصاد لسنة ١٩٨٨ ، فى أن يعلن أن هذا الاقتصاد « استسلم على ما يبدو لنوع من الهذيان المالى المعتمد على المضاربة حيث تظهر دخول هائلة بلا أى أسس واقعى ، ترتب عليها آثار مثبطة للهمم ، يساء تقدير مدى تأثيرها » .

واقترء بالمانوية الأمريكية التى تقسم أبطالها إلى أشرار وأخيار ، فقد تكاثرت « أشرار » عالم المال الذين عاثوا فسادا فى « قوانين » تلك الأدغال الجديدة . وهؤلاء هم بالأساس « المغيرون » المتخصصون فى طرح عروض الشراء العدائية ، وتقسيم المنشآت وتقطيع أوصالها ، وبيع أجزائها وجنى مكاسب طائلة من وراء ذلك . إنهم « أشرار » على كل شاكلة ، بعضهم سلك طريق كارل ايكسهايم الذى أثار الرعب فى البورصة واشترى شركة طيران TWA ، وأحاط نفسه فى ذات الوقت بهالة من المجد وتحول إلى رئيس نموذجى حريص على مصلحة شركته . وبعضهم ، على غرار إيرفينج جاكوبز الذى لا يلتزم إلا بالمنطق المالى الصرف ، أى الحد الأقصى من الربحية والمكسب السريع . وهناك أخيرا أمثال جيمى جولدسميث الذى حمل لواء الليبرالية الاقتصادية وراح يشن هجوما لا هوادة فيه ضد تدخل الدولة الزاحف . وبغية الدفاع عن تلك الفكرة حاول جولدسميث شراء شركة جودير العملاقة واستحوذ بعد ذلك على مجمع كراوز زيليرباخ ، على أثر تقدمه بعرض شراء معاد . ويؤكد « جيمى » أنه يريد القضاء على البيروقراطية التى سادت فى المنشآت ، وطرد قادتها الكسالى الذين يمتصون دمائها دون مراعاة مصالح المساهمين . غير أنه يدبر أموره بالأخص لتحقيق فائض قيمة خرافى .

وبما لا شك فيه أن اللجوء إلى عروض شراء المنشآت ودمجها معا لم يكن ظاهرة جديدة بالنسبة للولايات المتحدة . فعلى عكس الفكرة الشائعة ، كان عدد تلك العمليات يتراوح بين ألفين وثلاثة آلاف خلال الثمانينات ، بل وكان أقل من نصف عمليات الشراء والدمج فى سنوات ١٩٦٨ - ١٩٧٢ . أما الحد الأقصى التاريخى فى هذا المجال فقد تحقق فى عام ١٩٧٠ ، إذ بلغ ستة آلاف عملية . ولكن إذا وضعنا فى اعتبارنا حجم تلك العمليات لا عددها ، لتبين لنا أن « سنوات ريجان » سجلت تفجرا حقيقيا . فقد كان مبلغها ٢٠ مليارا فى السنة فى أعوام ١٩٦٨ - ١٩٧٢ ، وغدا ٩٠ مليارا فى أعوام ١٩٨٠ - ١٩٨٥ ، و ٢٤٧ مليارا فى عام ١٩٨٨ وحده . ومن حيث النسبة المئوية لعمليات الشراء أو الدمج من إجمالى الناتج القومى ، فقد تضاعف حجمها مرتين خلال سنوات ١٩٨٣ - ١٩٨٥ ، بالمقارنة مع سنوات ١٩٦٨ - ١٩٧٢ (عودة رأس المال ، تحت إشراف بودوان بروت وميشيل روزن - الناشرة أوديل جاكوب : ١٩٩٠) :

« عمليات الدمج والشراء ليست شيئا جديدا بالطبع ، فمنذ ثلاثين سنة . على الأقل تلجأ

الشركات الأمريكية إلى توزيع المخاطر ، وتحسين نتائج أدائها ، والاستفادة فى بعض الحالات من المزايا الضريبية ، وزيادة نصيبها من السوق . غير أن الأغلبية الساحقة من الدمج والشراء كانت تتم بشكل ودى ، أو على الأقل بموافقة مجالس إدارة الطرفين المعنيين ، إذ أن قوانين مختلف الولايات كانت تجعل عمليات الهيمنة صعبة للغاية ومضرة جزئيا بالنسبة للمنشآت . ففى ولاية إلينوى مثلا كان القانون الخاص بالسيطرة على المنشآت يسمح للإدارة بالتدخل إذا كان 210 من المساهمين فى الشركة المستهدفة مقيمين بالولاية . وعندما ألفت المحكمة العليا تلك التناير فى يونيو 1982 ، وأبطلت فى الوقت نفسه نفسه قوانين أخرى مشابهة ، تغير الوضع جذريا ورسر إلى حد كبير عروض الشراء العلنية المعادية .

وبينما كانت عمليات الدمج والشراء التقليدية تأتى من جانب مجمع يرمى إلى توسيع نطاق المجموعة ، حتى لو أدى ذلك إلى انخفاض مؤقت فى قيمة الأسهم ، فإن عمليات الهيمنة الراهنة هدفها تجزئة الشركة المشتراة ببيع مختلف أقسامها بغية رفع سعر الأسهم .

تصاعد التكبير

ولا محل للدهشة فى ظل تحول المؤسسات المالية الحالية إلى نجوم المجتمع والدعاية لقصص نجاح قادتها ، أن يجتذب قطاع المال الأمريكى جزءا كبيرا من طليعة المثقفين فى البلاد . وقد وجه ذلك ضربة قاسية للصناعة التى كانت تجد أصلا صعوبة فى إلحاق المهندسين والماليين الذين يحتاجهم للعمل لديها ، وهى ترى خير كوادرها والشباب الحاصل على المؤهلات العالية يلوذون بالفرار ليلتحقوا بالبنوك وبيوت السمسرة حيث المكسب وفير ، ودون أن تتسخ أيديهم أو حتى أحذيتهم ، كما هو الحال فى المصنع .

ويجب ألا نتصور أن الأمر يتعلق هنا فقط بنوبات الهوس الأمريكى فى الثمانينات ! إذ يكفى أن نستعلم هنا فى باريس ، عن مكافآت الأبطال الشبان فى ميدان الأموال الصرف . إنهم يحصلون فى الكثير من الأحوال على ضعف ، بل وأحيانا على ثلاثة أضعاف زملاتهم السابقين فى المدارس ، والذين يعملون على مقربة منهم ، بل وحتى فى نفس المؤسسة المالية ، ولكن فى قطاعات أقل تخصصا ومشاركة فى المضاربات . إنهم حاصلون على نفس المؤهلات ولديهم نفس الكفاءات ، ولكن المجازفات مختلفة . وتلك بالذات إحدى المجالات التى تدور فيها يوميا المعركة بين رأسمالية ورأسمالية أخرى .

وفى الولايات المتحدة تجمعت كل العناصر اللازمة لتقديم استعراض كبير متواصل عن طريق وسائل الإعلام ، حول تلك العمليات الأكثر إثارة من الروايات البوليسية ، المعتمدة على النجاحات المبهرة واجتذاب خير المواهب والكفاءات وحجم المبالغ التى يسيل لها اللعاب . وكان هذا الاستعراض المالى ، على غرار ذلك الذى اجتاحت وول ستريت فرصة ذهبية للإعلام . وسرعان ما احتلت المناورات والخطبات المالية مساحات فى الصحف لم تألفها من قبل فلا يمر يوم دون أن تنشر صحيفة يومية - بما فى ذلك الـ وول ستريت جورنال - الوقورة ، إحدى الحلقات المثيرة للغاية فى ذلك الصراع الأشبه بصراعات رعاة البقر فى أفلام الـ وسترن (الغرب) : عرض شراء علنى يقطر دما ، أو أرباح أسطورية ، أو خبطة بارعة أو مجازفة شديدة . هذا بالطبع عدا المشاكل الشخصية التى تخص ملوك البورصة الجدد ، ذوى الحياة الخاصة المضطربة (ومنها مثلاً شجار دونالد ترمب اللانهائى مع زوجته المشاكسة التى تطالبه بالطلاق ... ونصف ثروته ، والتى احتلت العناوين الرئيسية فى العديد من المجلات) . وهكذا أصبحت الأضواء مسلطة على الشؤون المالية والحياة الاقتصادية ، لحسن الحظ أحيانا ولكن لسؤ الحظ فى أغلب الأحوال .

وتجاوز ذلك البث الإعلامى نطاق وول ستريت ، فغير من ردود فعل رؤساء الشركات وكبار مديريها . فقد أصبحوا حساسين بشكل متزايد نتيجة لتعرض الصحافة لهم بوصفهم « القباطنة الكبار » فى عالم الصناعة ، وأبطال اللقطات التلفزيونية التى تصور مواجهتهم للنمر المحيقة وتغلبهم على الشدائد التى تضمرها لهم البورصة . وقد انتشرت خلال الثمانينات مصطلحات خاصة ، من المفيد دراسة إيماءاتها بعناية . فهى فى أغلب الأحوال ذات طابع قتالى ، ومن تعبيراتها : الفرسان البيض أو السود ، والأقراص السامة ، والأصفاد ، والمظلات الذهبية ، كما أن الاقتصاد والمالية يتم تشبيههما بحرب النجوم . وبالطبع فإن هذا المسلسل المسلى يدفع إلى متابعة أحداثه وروايتها للآخرين ، على عكس البيانات حول إنتاج السيارات والاحتمالات المتوقعة لأحوال المعلوماتية فى السوق الدولية .

وهؤلاء القادة الأبطال الذين يلتبس الأمر حولهم ، والمشاركون فى مبارزات البورصة أصبحوا أنصاف آلهة بالنسبة لوسائل الإعلام والرأى العام ، فتمتعوا من مشاكل الحياة اليومية التى يواجهها الناس ، وراحوا يتداولون المليارات وأصول الشركات والمهن

ويستخفون بالحدود بين الدول . فكيف لا يستسلم بعضهم لجنون العظمة ؟ وكيف لا يغيرون تدريجيا أساليبهم فى الإدارة لكى تتفق على نحو أفضل مع صورتهم التى تعكسها لهم وسائل الإعلام ؟ ومن الخطأ الاعتقاد بأن عمليات الدمج والاستحواز وعروض الشراء تخضع دائما لمبررات عقلانية . فقد تكون هناك أحيانا حاجة إلى « عملية رائعة » لتحقيق رضى « أنا » الرئيس ، وتستأثر بعدد من العناوين البارزة المثيرة لخيالاته فى الصحف . كما قد يحتاج الأمر لعملية أخرى لتجنب الحكم على إدارة منشأة من جانب العاملين بها الهيايين أو المحافظين . ثم إن عملية عرض للشراء من النوع الجيد قد تكون مفيدة لتحسين صورة منشأة ما ...

وهذا التصاعد المتواصل للمجد ، والتكبر ، والنفوذ المالى ، جرّ أمريكا « سنوات ريجان » جرها بالمعنى الحرفى الكلمة ، وراء وول ستريت ، فراح الرأسمال يحدد المسار أكثر مما كان يحدده فى الماضى ، كما تعين التضحية بكل شئ من أجله . وهكذا أصبحت السياسة الاقتصادية خاضعة لتقلبات مزاج وول ستريت . فعندما تتحرك المؤشرات وتقلب المعدلات تنتاب الحمى أمريكا ، وتصاب السوق بالذعر من جراء البيانات السيئة عن التجارة الخارجية أو بسبب ظهور بوادر اتجاه نحو تزايد البطالة . وهكذا يصبح تأثير أى حدث على البورصة أهم من الحدث ذاته . فانخفاض الصادرات أو ركود الإنتاج لم يعد مشكلة فى حد ذاتها ، لأن ما يشغل بال الرأى العام هو رد فعل الأسواق .

قانون السوق

فى ظل تلك الأوضاع ، تصبح الصناعة أشبه بفرع الأسرة المغلوب على أمره ، أو بابتنة العم القادمة من الأقاليم وقد ارتدت فستانا من طراز عفا عليه الزمن ، يشير الابتسامات . ويؤكد التقرير الذى نشره معهد ماساشوستس للتكنولوجيا على مدى ندرة التفاهم بين الصناعة والمالية . فقد زعزعت بشدة موجة عروض الشراء العلنية ثقة الصناعة بنفسها . أما الجوارح المفترسة التى يمثلها هؤلاء المغيرون الذين تسلطت عليهم فكرة تحقيق الربح الفورى ، فلا يمكن أن يأمل أحد فى أن يرسموا استراتيجية صناعية . ويقول معهد ماساشوستس إن هذا الهوس المالى « ساهم فى تركيز اهتمام المنشآت بشكل مفرط على الربح الفورى » ، وهذا فى الواقع مجرد تبدير ملطف !

لقد وصل الأمر بالسوق الحالية إلى حد ممارسة وصايتها على الاقتصاد بوجه عام

وعلى المنشآت بشكل خاص . فهو يدفعها إلى اتباع سلوكيات واستراتيجيات تتباعد ، من وجهة النظر الاقتصادية والصناعية البحتة عن العقلانية التي تنتمي إليها أصلا .

فالبورصة تقتضى أولا من المنشأة أن تستخلص حداً أقصى من الربحية من رصيدها . فقد أصبح يتحتم عليها أن تعمل على إرضاء المساهمين الذين تزايدت مطالبهم خاصة وأنهم جعلوا فى عدم إخلاصهم للمنشأة سلاحا يلوحون به . ولذا ستحرص المنشأة على أن تدفع لهم عائدات منافسة. ومن جهة أخرى ، فإن ارتفاع سعر السهم فى البورصة سيكون خبير وسيلة لتجنب عروض الشراء العدوانية ، حتى يعدل المشترون المحتملون عن تنفيذ خططهم . ولذا ستعمل المنشأة على تحقيق أقصى حدّ من الأرباح فى الأجل العاجل لكي تتمكن من تقديم نتائج مرضية لول ستريت كل شهور ثلاثة ، وهذا ما يسمى الآن « طفيان التقرير ربع السنوى » .

ويعلم كل من يدير شركة أن الوسيلة الفعالة حقا لزيادة الأرباح فى المدى القريب تتمثل فى خفض الإنفاق الأقل إلحاحا : الدعاية ، والبحوث ، والتأهيل ، والدراسات المتعلقة بالمدى البعيد .. الخ ، وللأسف فإن هذه النفقات هى التى تمكن المنشأة عادة من الاستعداد للمستقبل ، بتصميم منتجات جديدة ، وتحسين تقنيات الإنتاج ، وزيادة كفاءة العاملين لديها ، والتخطيط لتسويق منتجاتها فى المستقبل . وإذا تم استقطاع جانب كبير من تلك النفقات فإن المنشأة تصبح مهددة فى المدى البعيد . وهنا يتعارض منطق المال بكل وضوح مع المنطق الصناعى .

غير أن عواقب الشراء لا تقل خطورة عن مصير المنشأة نفسها . فالشركات المرتبطة بعرض للشراء (سواء كانت مستهدفة أو تنوى الشراء) تلجأ إلى الاستدانة على نطاق واسع لكي تحقق عملية الشراء أو لتقاومها ، مما سيؤثر على موازنتها . وستعتمد على المنشآت أن تتحمل نفقات مالية ضخمة - لدود طويلة أحيانا - مما يتسبب فى اختلال توازن حساباتها . ومثال ذلك مجموعة نايسكو التى تنوء تحت عبء ديون تبلغ ما يقرب من ٢٢ مليار دولار ، تعاقدت عليها عندما قامت مجموعة KKR بشراؤها . وهكذا أضطر المسؤولون فى الشركة المشتريّة إلى بيع كافة فروعها الأوروبية لمجموعة BSN للتخلص من جزء من هذا الدين الرهيب .

وهذه التكاليف المالية ليست الوحيدة المفروضة على المنشآت . فالتهديد بعروض شرائها أو الإغارة عليها تخوم باستمرار حول المسؤولين فيها ، مما يدفعهم إلى تكريس قدر كبير من الوقت والجهد لوضع استراتيجيات دفاعية ، وخوض حرب عصابات ساحتها البورصة ، وغير منتجة إطلاقا على الصعيدين التجارى والصناعى . ولنا أن نتساءل بالطبع عما إذا كانت أولى اختصاصات رجل الصناعة أن يكون دائما فى حالة تأهب متواصلة لوضع « أقرص مسمومة » أو إسقاط « مظلات ذهبية » (حسب اللغة الدارجة فى بورصة نيويورك) بالتعاون مع كتيبة من رجال القانون الذين يحصلون على أتعاب فادحة للتصدى لمحاولات السيطرة العدائية ... بدلا من التفرغ للإنتاج والتسويق . ونحن لا نعلم كم من الوقت تم تكريسه لإعداد « مظلات ذهبية » بغية حماية شركة نايسكو ، ومديرها السابقين ، من عواقب شراء KKR لمجموعتهم . غير أننا نعرف المبالغ التى دفعت لهم . فقد حصل القائدان من منشأتهما على ٥٣ مليون دولار للأول و٤٥ مليون دولار للثانى . ولنتفحص ذلك بشكل ملموس . فالـ ٥٠ مليون دولار تساوى على الأقل ٢٥٠ مليون فرنك فرنسى ، وهذا المبلغ يحقق لصاحبه إذا حوله إلى وديعة بمعدل فائدة ١٠ ٪ ، ربما سنويا قدره ٢٥ مليون فرنك ، وهو يعادل ما يتراوح بين خمسة أضعاف وعشرة أضعاف مرتبات رؤساء مجالس الإدارة والمديرين العامين الذين يحصلون على أعلى أتعاب . اليس هذا حقا ما يمكن أن نسميه « مجد المهزومين » ؟

أما عدم إخلاص أصحاب الأسهم الذين يلهثون وراء من يقدم أعلى عرض ، فأمامهم صفقة رابحة وفورية ، تحولت بالنسبة لهم إلى قاعدة ذهبية جديدة .

ووفقا لمنطق النموذج الرأسمالى الأنجلو- ساكسونى الجديد ، فإن تخلق المساهم عن المنشأة التى اكتب فيها ، يعتبر مرادفا للترشيد .

غير أن ذلك الترشيح يشكل بالأخص عائقا كبيرا تواجهه المنشآت التى لم يعد بإمكانها الاعتماد على رأس مال ثابت .

فالمساهم ، ذلك « الملك المتوج » حسب تعبير الكسندر دى جونيكا وستيفان ماير ، لا يعنيه أمر المنشأة التى يستثمر أمواله فيها . فهو يريد الحصول على فوائض قيمة

الأسهم وعوائدها . وهذا الاتجاه المفارق جلى بشكل ملحوظ لدى المستثمرين فى مؤسسات مثل صناديق المعاشات وشركات التأمين ذات التأثير الهائل فى السوق الأمريكية . فهى تملك فى الواقع ما يتراوح بين ٤٠ و ٦٠٪ من رسملة الفوائد فى رول ستريت . ولكن على عكس ما يحدث فى اليابان ، وإلى حد ما فى أوروبا ، فإن هذه الأموال لا تقوم بدور « حارس » تلك الأرصدة فى السوق أو « منظمها » . فالمستثمرون الأمريكيون فى تلك المؤسسات يسعون قبل كل شئ إلى زيادة عائد أسهمهم القصير الأجل إلى أقصى حد . وشاغلهم الوحيد هو تقديم نتائج قياسية للمدخرين عند حلول موعد كل استحقاق . فعليهم أن يتقمصوا مظهر المديرين الأكفاء بتحسين ترتيبهم فى الجداول التى تقارن بين مختلف المؤسسات ، علما بأن تلك الجداول تتلاحق بشكل متزايد .

ويدفعهم تسلط فكرة ضرورة تحقيق نتائج فى المدى القصير - فى حالة تواجد عرض للشراء - إلى « الخيانة » بكل بساطة ، كما كانوا يقولون فى الماضى . فالعديد منهم يديرون معاشات مستخدمى الشركات الكبرى . وعندما تتعرض إحدى تلك الشركات للهجوم ، يكون من مصلحتهم تماما الوقوف فى صف المهاجم لكي يحققوا فوائد قيمة .

وأمثال هؤلاء المساهمين وتلك الاستراتيجيات تبعدنا عن المنشأة بمفهومها الأصلى كجهاز يضم أصحاب مصلحة مشتركة تجمع بين المساهمين والعاملين والمديرين من خلال علاقات اجتماعية متينة . وهكذا تتحول المنشأة إلى أداة للتدفقات النقدية تتقاذفها موجات السوق وتهدهدها عواصف المضاربة فى السوق التى لا يمكن التنبؤ بموعد هبوبها .

رأسمالية بلا ملاك

من الصعب ألا يشعر الأوروبيون ، وبالأخص الفرنسيون المرتبطون فى الكثير من الحالات بالمنشأة التى يتعاملون معها ، وكأنها نوع من العلاقة الأسرية ، بالخرج إزاء هذا المنطق . فالأمر يتعلق فعلا بمنطق معين ، ففى أمريكا لا تعتبر المنشأة فى نظر المساهمين الجدد المسيطرين حاليا على السوق ، سوى « حزمة أسهم » وفقا للتعبير القديم الذى

استخدمه كينز . وعلى أى حال فإن كل شئ قابل للبيع ، حتى لليابانيين ، والمساءلة تنحصر فقط فى الثمن المدفوع . وقد أوضح ذلك الفيلسوف الفرنسى ميشيل سير ، الذى يدرس فيما وراء الأطلنطى ، إذ قال : « فى هذا البلد الثروة هى الهدف والأشياء هى الوسيلة . وفى أوروبا ، على العكس ، يمكن عمل أشياء بالثروة » . فمن المعتاد (والسهل) فى هذا البلد شراء منشأة ، كما تشتري عمارة أو لوحة فنية . وعليه يكون من المنطقي تماما أن يتصرف المساهم « الملك » كما يحلو له بالمنشأة التى اشتراها منذ قليل . فهو يجزؤها ليتخلص مما لا يهمه بالبيع ، ويتصرف مع العاملين فى المنشأة على غرار تعامله برأسماله ، أى كما لو كانوا مجرد سلعة .

ولكن هل حسن سير النشاط الرأسمالى يقتضى ، نعم أم لا ، بأن يعامل العاملون كسلعة ؟ هذا موضوع جدير بأن تدور حوله معركة ! وهل تستطيع المنشأة أن تعيش بدون مالك ، نعم أم لا ؟ وهذا أيضا موضوع جدير بمعركة ، مع الفارق فى أنه يمكن أن يعالج على أنه مفارقة على سبيل المزاح . وهذا ما أقدمت عليه مجلة الايكونومست الأسبوعية البريطانية تحت عنوان « الرأسمالية الانجلو - ساكسونية ، هل لا تزال رأسمالية مُلاك » .

« منشأة تطلب مُلاكاً » ، « منشآت تبحث عن مساهمين ثابتين » . هذان المطلبان كافيان ملء صفحات الجرائد بالإعلانات الصغيرة ضمن الإعلانات المبوبة . والواقع أن مجد رجال المال الجدد فى ظل الرأسمالية الأنجلو - ساكسونية الجديدة يتمثل فى التخلص من الملاك بالقضاء على فكرة المساهمة الثابتة

أرباح اليوم أم الغد ؟

ولنتوقف للحظة عند مفارقة أخرى أشبه بغمزة من جانب التاريخ موجهة إلى ... كارل ماركس . ففى كل أنحاء العالم يعاد اكتشاف الطابع المشروع للربح ، فهو روح الرأسمالية . وفى فرنسا انضم الاشتراكيون إليه منذ ١٩٨٢ - ١٩٨٣ ، بعد أن أولوا ظهريهم لأوهام البرنامج المشترك مع الحزب الشيوعى الفرنسى . وفى الشرق ، أسفر انهيار الشيوعية عن إعادة اعتبار عامة للسوق بلا تحفظات . فالكمل يعترف إجمالا بالفكرة القائلة بأن السعى إلى الربح هو الحافز الأشد فعالية بالنسبة للمنشآت ورجال الأعمال .

فالريح مشروع ، بل إن المردودية والفوائد وحدّ الربح تشكل معا المحركات الحقيقية للاقتصاد الدينامي ، بل والمحركات الوحيدة له . ولكن ها نحن نتلقى من أمريكا ، موطن الرأسمالية ذاته ، درسا ما كنا نتوقعه : « الريح قد يضعف المنشأة ويلحق الضرر بالاقتصاد ويعوق التنمية » . فكما أن « الإفراط في فرض الضرائب يضعف الضرائب » فبوسعنا أن نقول أن « العمل بإفراط من أجل الربح اليوم قد يلحق الضرر بربح الغد » .

وباستثناء بعض المعجزات المرتبطة « بالمودة » أو الحظ ، فإن النجاح الثابت يتم يوما بعد يوم . فهو يمر بعملية تصميم لأساليب إنتاج ، وشبكة توزيع . ويتطلب النجاح إقناع العملاء وتأمين مواصلة تقديم الخدمة أو قطع الغيار ، بعد ذلك . فالمعلوماتية الدقيقة لم تنتصر لدى الجمهور العريض إلا بعد ست أو سبع سنوات من بدء عرضها في الأسواق . أما الفيديو وكاميرات الفيديو فقد احتاجت إلى أكثر من عشر سنوات لكي تنتشر .

وبالطبع فإن ثبات العزيمة هذا تصحبه بالضرورة تضحيات مالية ، إذ يتعين على المنشأة أن ترضى بتحمل خسائر قبل أن تجني أرباحها الأولى ، وذلك ليس فقط من أجل تغطية تكاليف طرح السلعة في السوق . فكثيرا ما يكون من الضروري البيع بأسعار « منخفضة للغاية » على حساب الربح لكسب السوق . وتلك استراتيجية أولية أصبح اليابانيون أبطالها . فهم يشنون هجومهم المكثف على السوق مع تركيز جهودهم على النوعيات الدنيا والقبول بتضحيات هائلة في الأسعار وبالتالي في الأرباح . وهكذا يعدون منافسيهم ويغطون التكاليف الثابتة ويحسنون تدريجيا من نوعية منتجاتهم . ولنتذكر حال السيارات اليابانية منذ خمس عشرة سنة مضت ، كانت صغيرة وضعيفة البنية ومفتقدة للجاذبية ، ولكن أسعارها كانت منخفضة للغاية ، أما اليوم فهي تنافس السيارات الألمانية القوية والإيطالية الأنيقة . وأصبح اليابانيون كما هو معروف في مقدمة منتجي السيارات في العالم . غير أن هذا النجاح جاء ثمرة استراتيجية ذؤوبة اقتضت في بدايتها تضحيات جسيمة .

الريح المضاد للتنمية

وعلى عكس تلك الاستراتيجية ، فضل الأمريكيون في الكثير من الحالات التركيز

بشكل متزايد على المنتجات الصناعية التى تحقق أرباحا فورية . فقد تخلوا بسرعة عن النشاطات التى تعرض فيها تفوقهم للتراجع أو عندما اتضح لهم أن الجهود المطلوب بذلها تحتاج إلى وقت طويل وتكاليف مرتفعة للغاية . كما أنهم لم يرسوا فى الواقع سياسة صناعية وتجارية بعيدة المدى لكسب أسواق بأكملها أو استعادتها . ففى قطاع معدات التصوير الطبى وأجهزة السكانز وتسجيل العدى مثلا . كانت الشركات الأمريكية أول من أنتجها فى البداية . ولكنها أكففت بعد ذلك بالمنتجات الرئيسية التى تهم مراكز البحث الكبرى والمستشفيات الحديثة جدا ، وتخلت بذلك فى الوقت نفسه عن المنتجات الدارجة فى هذا المجال لليابانيين الذين سرعان ما انقضوا على سوق المستشفيات الأقل فخامة ، ثم اعتمدوا على ذلك الأساس لتحسين منتجاتهم ، فأصبحوا الآن منافسين مباشرين للأمريكيين فى الأجهزة التكنولوجية الرفيعة المستوى .

ويمكن ملاحظة اختلاف الاستراتيجيات أيضا فى مجال الإلكترونيات بمختلف أنواعها حيث أهملت الشركات الأمريكية المنتجات الموجهة إلى الجمهور العريض لتركز جهودها إما على التكنولوجيا العسكرية المتقدمة للغاية ، وإما للانصراف إلى نشاطات أخرى تحقق أرباحا أعلى (تأجير السيارات ، الخدمات المالية) .

وكان أكيو موريتا ، رئيس ومدير عام سونى بالغ الصراحة فى كتابه الشهير بوسع اليابان أن تقول لا (وهو لم يترجم أبدا بالكامل ، علما بأن هناك العديد من الترجمات المتداولة دون أن تكون قد حصلت على تصريح بالنشر) . فقد انتقد قصر نظر أرباب العمل الأمريكيين قائلا : « الأمريكيون يجمعون المال بالاندماج أو الشراء ولكنهم لم يعودوا يعرفون كيف ينتجون أشياء جديدة . وبينما نخطط نحن لعشر سنوات ، فإنهم لا يهتمون إلا بالأرباح التى سيحصلون عليها خلال الدقائق العشر القادمة ، وبهذا الإيقاع ، أصبح الاقتصاد الأمريكى مجرد شبح » .

وهناك مسئولون أمريكيون لا تبتعد انتقاداتهم كثيرا عن ذلك الحكم القاسى ، فقد شجب مثلا ريشارد دارمان ، مدير ميزانية الولايات المتحدة « الآن-الآنية » (NOW-NOWISM) ، أى « نفاذ صبر المستهلك لا البانى ، والأنانى لا الرائد » . وكان كينز يبدى تخوفه من أن يتغلب هذا السلوك المستوحى من « العقلية المالية » على « عقلية المنشأة » وتتساق تلك العقلية المالية على الأقل مع طغيان الاقتصاد المالى الذى يقاومه أرباب الصناعة

الأمريكية . فحتى الشركات الكبرى ومنها أى . بى . إم مثلا ، تدفع حوالى ٥٠٪ من أرباحها على شكل عوائد مستحقة لحملة الأسهم ، وتوزع شركة رانك زيروكس أكثر من ٦٠٪ من أرباحها . وفى المقابل تبدو البنوك الممولة للشركات اليابانية أقل نهما . وهى فى الكثير من الأحوال ملك نفس المجموعة بشكل مباشر أو غير مباشر . وأغلب تلك البنوك تمتلك حصة لها وزنها فى رأسمال الشركة ، ولذا فهى فى وضع يسمح لها بأن تدرك أن مطالبته بمعدلات فائدة مرتفعة للغاية أو عوائد عالية لأسهمها سيعوق نمو المنشأة .. فهى تعرف باختصار كيف تعوض ما تخسر من جهة بالكسب من جهة أخرى . أما المنشآت التى لا تنوء تحت وطأة رأسمال باهظ الثمن فهى أقدر على وضع مشروعات على مدى طويل ، وتمويلها .

والحال ليس على هذا النوال بالنسبة للمنشآت الأمريكية التى تعاني باستمرار من التزامها بإرضاء أصحاب الأسهم والمقرضين ، والمقيدة بالتالى بالمشروعات التى تحقق عائدا سريعا . وبوسعنا أن ندرك لماذا يتردد أرباب العمل على ما يبدو فى مثل تلك الظروف ، إزاء فكرة تعريض أنفسهم لمجازفات صناعية ، كما نوه بذلك تقرير معهد ماساشوستس المشار إليه من قبل . وتلك ملاحظة تثير الدهشة حقا ، لأن الرأسمال والمنشأة مرادفان للمخاطرة بحكم تعريفهما . وكل الأساطير الأمريكية تشيد على أى حال بالمخاطرة . كما أنها صورت دائما المغامرة فى المجال الصناعى على أنها استمرار لمجازفات الرواد الأوائل . فالحذر الشديد والسعى إلى الربح فى المدى القريب ، والاقتصر على النشاطات المضمونة لا يتفق بالذات مع الصورة التى أراد رونالد ريجان أن يحييها من جديد عندما أعلن مثلا فى عام ١٩٨٤ ، أثناء زيارته للصين : « نحن شعب متفائل ، وقد ورثنا مثلكم مساحات لا نهائية من الأرض والسماء ، والجيال الشاهقة ، والحقول الخصبة ، والسهول الممتدة فيما وراء الأفق . وهذا ما يجعلنا نستكشف الممكن فى كل مكان ويمنحنا الأمل » .

ولكن تأثير الريجانية الضار ، وهو من سخریات الثمانينات القاسية ، جعل طفيان المال ينال ، وبالإلحاح ، من عقلية المشروعات . وهذا مؤسف حقا وخطر فى الوقت نفسه . فقد أثبتت السنوات الأخيرة أن أهم النجاحات الصناعية كانت أصلا من أكبر حالات الإقدام على المجازفة . وهناك أمثلة عديدة حول ذلك وردت فى كتاب كايشا : المنشأة اليابانية (ج . ايلجن و ج . ستالك ، نيويورك بوكس ، ١٩٨٥) . ويدلل المؤلفان على

مدى قدرة اليابانيين الاستثنائية على الإقدام على مجازفات مالية وصناعية . فلا يندر أن تنطلق شركات يابانية فورا فى الإنتاج على نطاق واسع قبل أن تكون متأكدة من أن إنتاجها سيباع . وهكذا يتم استهلاك التكاليف الثابتة فورا ، مما يتيح طرح المنتج بأسعار منافسة . وهناك مثال « الوكمان » الشهير الذى ابتكره أكيو موريتا وتم إنتاجه على نطاق واسع قبل أن تطرح نسخة واحدة منه للبيع .

فالربح فى نهاية الأمر أشبه بالوقود المحرك لمونور الرأسمالية ، ولكن إذا كان الوقود « غنيا » أو كانت نسبة تركيباته غير صحيحة ، فقد يخنق المحرك أو ينفجر . ويحرص أرباب العمل اليابانيون على التأكيد على تلك الفكرة عندما ينتقدون أقرانهم الأمريكيين على غرار أكيو موريتا . وهم يقولون إن الأمريكيين يهملون العاملين معهم ويسدون الطريق أمام مقتضيات الإنتاج وينسلط عليهم شيخ وول ستريت . ويتبدى من خلال تلك الملاحظات انتقاد عام بخصوص إدارة الموارد البشرية حسب مفهوم أرباب العمل الأمريكيين لها . ويذكر تقرير رمسيس (المعهد الفرنسى للعلاقات الدولية) عدة دراسات أمريكية صدرت فيما وراء الاطلنطى ، ويلاحظ فى ملزمته الصادرة فى عام ١٩٩٠ أن « توجيهات أرباب العمل الأمريكيين تتعارض فى الواقع مع التجارب الأكثر فعالية ومع التحليلات المتعلقة بالعقبات الاجتماعية المعوقة للإنتاجية التى أجريت فى العديد من المواقع فى الولايات المتحدة وفى الجامعات والمؤسسات الاستشارية . وهى تلتقى جميعا حول الاستنتاجات التى تعمل بمقتضاها شركات مثل أى . بى . إم . ، وثرى إم ، وهيلويت پاكار ، وفحواها أن الإدارة المتواصلة لليد العاملة المستقرة تشكل عنصرا حاسما فى المنافسة » .

فالسباق المسعور من أجل الربح يحرض على اتباع سلوكيات تتعارض مع الإدارة الرشيدة . وفى نهاية المطاف فإن إغراءات الربح بلا ضابط تعرض للخطر النسيج الاجتماعى فى مجمله .

الأخطار الجديدة الناجمة عن هيمنة المال

كان المال والثروة على الدوام من أسس المجتمع الأمريكى ، بينما كان المنشأ أو الثقافة أو الشرف من مقتضيات المجتمعات الأوروبية . وتلك ضريبة حدثة تلك الدولة الرأسمالية

المنبت والجمهورية . فالدولة القائمة على الأخلاقيات البروتستانتية تتوافق تماما مع الرأسمالية ، كما أثبت ذلك ماكس فيبر . ومن نافلة القول التأكيد على أن أمريكا هي بلد المال المتّوج ملكا والدولار المظفر . وفي المقابل كثيرا ما ننسى أن علو شأن الدولار وقسوة المنافسة الفردية فى الولايات المتحدة بماديتها التى لا تتحرج فى التمسك بها ، تتوازن مع بعض القيم الراسخة والمؤسسات المتميزة . فأمريكا مرتبطة بالطبع منذ نشأتها بالدولار ، ولكنها كانت تحتفظ بيد على الكتاب المقدس وباليد الأخرى على الدستور . وظلت مجتمعا موعلا فى التدين يتجسد فكره العام فى الدستور الذى تحيط به هالة من الهيبة أكبر مما يحظى الدستور عندنا فى فرنسا . وكانت الأخلاقيات التقليدية تفرض التزامات وتملى سلوكيات لم تكن ذات طابع شكلى فقط . فقد كان روكفلر يقول : « من المخجل للرجل الثرى أن يموت بصفته ثريا » . كما أنه سبق لنا أن رأينا كيف أن النسيج الاجتماعى المترابط كان له دور كبير فى الحد من الصدمات الاجتماعية . وهكذا كان المجتمع الأمريكى يحقق توازنه عموما بالتحكم فى تناقضاته المواقبة لتأسيسه .

غير أن الخلل أصاب الآن ذلك التوازن . فالمال الذى ارتقى إلى مرتبة الملوك ، يعتبر شأنه شأن كل النظم الملكية أن سلطته محجمة ومحدودة . ويميل نفوذه اليوم إلى اجتياح كافة النشاطات الاجتماعية . ويؤكد الاستاذ آلان كوتا فى كتابه الرأسمالية بكافة أحوالها (الناشر فايار ، ١٩٩٠) على الرابطة التى تجمع بين ثلاث سمات للرأسمالية الجديدة : فهى رأسمالية مالية وإعلامية وفاسدة . فالجد هو أقصر طريق تشقه الثروة نحو الفساد . وعلى أى حال ، فإن بعض رجال الاقتصاد من المحافظين الجدد يعتبرون الفساد ، بلا حرج ، أسلوبا رشيدا فى الكثير من الأحوال للإدارة الاجتماعية . ولكن على هذا الأساس ألا يكون اللص سوى شخص لا يتمتع بنفوذ كاف لكى يشتري أو يدفع الآخرين إلى إفساده ؟ فمناطق هذه الرأسمالية يستبعد بكل تبجح الحواجز الموروثة عن التقاليد الأخلاقية الغربية . وهذه اللا أخلاقية الجديدة التى يتميز بها المال تجعل من الصعب بقدر متزايد تحمل التناقضات وجوانب اللا مساواة فى المجتمع الأمريكى بل وتؤججها .

فكيف يمكن مثلا تبرير حصول مايكل إيسنر ، رئيس مجلس إدارة ومدير عام ديزنى ، وحده على مرتب يزيد بكثير عن أجور أكثر من أربعة آلاف بستانى يتولون رعاية حدائق

عالم ديزنى فى أورلاندو (فلوريدا) وهو مرتب يعادل خمسين ضعف ما يتقاضاه انطوان ريو ، رئيس مجلس إدارة B.S.N - دانون حاليا - ، ومائة ضعف مرتب چاك كالفيه ، رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة بيجو) ؟ وكيف يمكن أيضا تبرير إعلان مايكل ميلكن ، المسئول عن قسم الأسهم « الرمة » بشركة دركسل بورنهام لامبرت ، عن دخل سنوى قدره ٥٥٠ مليون دولار خلال عام ١٩٨٨ وحده ؟

لقد بدأت أمريكا بأسرها تطرح لنفسها هذا السؤال ، حتى أن ييزنس ويك الأسبوعية صدرت مؤخرا وهى تحمل عنوانا يقول : « ألا يحصل أرباب العمل على مرتبات مرتفعة أكثر مما ينبغى ؟ » وقد أودع على أثر ذلك مشروع قانون على مكتب مجلس الكونجرس يرمى إلى الحد من المكافآت التى يحصل عليها رؤساء ومديرو عموم الشركات الأمريكية . وأعلن السيد جراف كريستال ، الخبير فى هذا المجال أمام لجنة مجلس الشيوخ الأمريكى أن رئيس الشركة الأمريكية الكبيرة يربح فى المتوسط ١١٠ ضعف ما يربح متوسط العاملين فيها . وهذا الفارق ذاته بين متوسط مرتب الرئيس ومتوسط أجر العاملين لا يزيد إلا ١٧ ضعفا فى اليابان و ٢٣ ضعفا فى ألمانيا . فما هى الفائدة التى يمكن جنيها من تقاضيتهم ما يعادل خمسة أو ستة أضعاف ما يحصل عليه الرؤساء الألمان أو اليابانيون ؟ فلو كانت آليات السوق تعمل بشكل سليم لكان من الضرورى أن تعبر تلك الفروق عن اختلاف فى قدرات المنشآت على التنافس . ولكن الواقع يقول إن العكس هو الصحيح على نطاق كبير . فالسيادة ، هنا ليست لقوانين السوق بل بالأحرى للحكم الملكى المطلق الذى يتمتع به المال .

وهكذا يهدد المال المتوج ملكا بالقضاء على الأخلاقيات . فقد كانت « السنوات المجنونة » طوال الثمانينات مصحوبة بكافة ضروب الاختلاس التى لا يتخيلها العقل ، حتى أن قواعد الآداب المهنية لم تعد تراعى . فالشعار الشهير للمضاربين فى البورصة « كلمتى هى التى تربطنى » لم يعد له معنى لدى أبطال الشئون المالية الحاليين . فكل الوسائل مقبولة لتحقيق المزيد من الكسب . فهناك مكافآت تدفع للمرشدين ، ويتم استئجار خدمات مخبرين سرّيين خصوصيين للحصول على معلومات عن رؤساء المنشآت المراد شراؤها ، وأصبحت وول ستريت توحى بقدر من الثقة يتناقض باستمرار فى الوقت الذى تتعامل فيه هذه البورصة مع مدخرات وافدة من كافة أرجاء العالم وتحتاجها أمريكا .

وهنا تكمن المفارقة . فالأخلاقيات عموما ، وعلى أى حال أخلاقيات عالم الأعمال لم تكن مجرد زخرفة أو رفاهية فى هذا المجال . فهى ضرورة تقنية لحسن سير عمل الرأسمالية ذاتها . وقد أدركت ذلك جيدا أوساط العمل فى وول ستريت . وردود أفعال تلك الأوساط لإزاء تجاوزات الأمس تتسم بالقسوة والصرامة ، بشكل لا يتصور فى أوروبا . ومنها بالأخص ردود فعل لجنة الرقابة على تداول الأوراق المالية المقابلة للجنة التعاملات فى البورصة فى فرنسا ، التى تتعقب الخروج على القوانين فى الأسواق المالية . فالقضاة يصدررون أحكاما قاسية . وفى نفس الوقت تنظم حاليا دراسات فى أخلاقيات الأعمال فى عدة جامعات ، ومن بينها جامعة هارفارد . فهل هى « مودة » جديدة أو إجراء وقائى ؟ كما ظهرت أيضا « صناديق استثمار أخلاقية » لا تستثمر أموالها إلا فى شركات معروفة باستقامتها . وقد أصدرت حوالى أربعين ولاية أمريكية الآن تشريعات لمكافحة عروض الشراء . بل إن كونجرس ولاية بنسلفانيا قرر فى نهاية إبريل ١٩٩٠ أن أرباح أى مساهم يبيع استثماراته فى غضون ثمانية عشر شهرا على أثر عرض للشراء ستصادر بكل بساطة . وفى كافة أنحاء البلاد ينتشر تيار شعبى قوى ضد مضاربات المؤسسات المعتمدة فى البورصة .

وبصفة عامة على أى حال ، يبدو أن الولايات المتحدة بأسرها باتت تحتاجها موجة أخلاقية قوية ومناخ حملة تطهيرية ، لا تخلو من بعض التطرفات . فقد تخطم مستقبل العديد من نساء ورجال السياسة لما حام حولهم من شكوك حول فسادهم أو قلة حذرهم ماليا . ومن هؤلاء جيرالدين فراو فى انتخابات الرئاسة فى عام ١٩٨٤ ، ومايكل ديفر ، السكرتير العام السابق للبيت الأبيض ، وجون تاو الذى اختاره جورج بوش وزيرا للدفاع ، وچيم رايت « المتحدث » باسم مجلس النواب ... الخ فقد أصبحت أمريكا حساسة للغاية لإزاء المسائل المالية .

وبصفة عامة أصبحت الأخلاق ضرورة ملحة وبالتالي استثمارا مجزيا . فأمريكا تقاوم حيثما تشعر بالخطر . غير أن العودة إلى الأخلاق ليس إلا إحدى حلقات المعركة الكبيرة التى بدأت بين مفهومى الرأسمالية .

لقد ألحق المجد المالى الضرر بالاقتصاد والمجتمع فى أمريكا . غير أنها تقاوم . فلا مجال لأن ننسى الحكمة القائلة : لا تبخس أمريكا حقها .