جامعة سكيكدة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
الملتقى الدولي الأول حول انعكاسات العولمة على اقتصاديات البلدان العربية
13 ـ 14 ماي 2001

انعكاسات العولمة على الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية في ظل العولمة

د. رحيم حسين
جامعة الأغواط ـ الجزائر

لا يختلف اقتصاديان على أن الاستثمار هو أساس تحقيق النمو والتنمية على حد سواء. فهو، أي الاستثمار، مصدر التراكم وخلق القيمة المضافة. والمؤسسات التي لا تخصص جزءا من أرباحها لأغراض الاستثمار هي حتما في طريقها إلى الزوال. والاستثمار يشمل إنشاء مؤسسات جديدة، كما يشمل أيضا التوسع في مؤسسات موجودة، كما أنه يشمل الاستثمار في رأس المال والاستثمار في الموارد البشرية.

وفي الواقع فإن الاستثمار على المستوى الجزئي ليس عملية معزولة، إذ أن مناخ الاستثمار العام له تأثير كبير على قرار الاستثمار في المؤسسة. ففضلا عن المؤثرات التسويقية، تلعب البيئة الاقتصادية والتشريعية، وكذا البيئة السياسية والثقافية، دورا حاسما في توجيه قرار الاستثمار، بل وفي إطلاقه أو تثبيطه.

فعلى الصعيد السياسي يشترط الاستثمار جوا من الاستقرار. فتغير الحكومات، والذي ينجر عنه تغير التشريعات، لا يجعل المستثمرين على راحة بال. كما أن ضعف الحكومات على تطبيق قوانينها بصورة عادلة على كل المتعاملين يجعل من المنافسة الاقتصادية غير عادلة (العدالة في: إتاحة الفرص، التحصيل الجبائي، منح الامتيازات أو المساعدات...). وقد ظلت المنافسة الكاملة التي نادى بها الاقتصاديون التقليديون حلما ليتنا نبلغه. فالعدل إذا يجب أن يكون المقصد الرئيسي لكافة الحكومات، إذ به تتحقق مصالح الأفراد والمجتمع على حد سواء. وفي هذا الإطار يندرج قول ابن خلدون في مقدمته (منذ خمسة قرون): "واعلم أن السلطان لا يثمر ماله ويدر موجوده إلا الجباية، وإدرارها إنما يكون بالعدل في أهل الأموال، والنظر لهم، فبذلك تنبسط آمالهم وتنشرح صدورهم للأخذ في تثمير الأموال وتنميتها.فتعظم منها جباية السلطان. وأما غير ذلك للسلطان من التجارة أو فلح، فإنما هو مضرة

عاجلة للرعايا، وفساد للجباية ونقص للعمارة."[1]. وفي الواقع فإن مثل هذه التصرفات غير العادلة من الدولة تجاه المستثمرين تؤدي إلى ما لا يخدم الدولة ذاتها. فمن المستثمرين من يلجأ إلى الفساد بدفع الرشاوي، ومنهم من يستعمل الحيلة والتزوير من أجل التهرب من الضريبة، ومنهم من يفر بأمواله إلى دولة أخرى حيث تسود العدالة في التعامل. وفي ذلك يقول ابن خلدون، وهو يعبر عن مآل الأمر بعدما استعرضه آنفا، "ومن أمثال هذه المعاطب صار الكثير منهم ينزعون إلى الفرار عن الرتب والتخلص من ربقة السلطان بما حصل بأيديهم من مال الدولة إلى قطر آخر"[2].

وعلى الصعيد الاقتصادي يشترط الاستثمار توفر بنية اقتصادية ملائمة من وسائل المواصلات والاتصالات ومؤسسات إدارية غير بيروقراطية ومصادر الإمداد بالخبرات والمواد ومختلف لوازم الإنتاج، وكذا تواجد نظام مصرفي قادر على توفير التمويل اللازم والخدمات المصرفية الضرورية في أسرع الآجال وبأقل التكاليف. ويعد معدل النمو والتضخم من أبرز المؤشرات الاقتصادية التي يعرف بها مناخ الاستثمار، كما يعتمد في ذلك أيضا على معرفة كل من التوازن الداخلي (وأهم مؤشر هو تغير نسبة العجز/الفائض في الموازنة العامة إلى الناتج الداخلي الإجمالي) والتوازن الخارجي (وأهم مؤشر هو تغير نسبة العجز/الفائض في الحساب الجاري إلى الناتج الداخلي الإجمالي) كمؤشرين على مدى صحة الاقتصاد وقوته[1].

إنه وعلى الرغم من المؤشرات السابقة ما يزال الاستثمار في البلدان العربية ينظر إليه من خلال تصنيفات بعض مكاتب الدراسات وشركات التأمين التي تركز على الاستقرار السياسي كعامل رئيسي، وعلى إثر نتائج تلك الدراسات تتخذ قرارات الاستثمار الأجنبي. وتنطبق على هذه النظرة مقولة "رأس المال جبان". كما ابتكر الخبراء في هذا الشأن ما أسموه بالخطر النظاميle risque systématique. وعلى سبيل المثال فقد عمدت الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (COFACE) مؤخرا إلى تصنيف الجزائر ضمن الخطر ب (risque B) ، وهو ما يعني تواجد محيط سياسي واقتصادي غير مستقر، مما قد ينجر عنه اضطراب في أداء مدفوعات القروض الخارجية. وللإشارة فإن التصنيف ب،ج،د (B,C,D) يعد خطرا بالمقارنة مع التصنيف A1,A2,A3,A4 في مجال الاستثمار[2].

وهكذا، فلا يكفي إذا إصدار قوانين محفزة للاستثمار أو الاعتماد على الترويج للقطاعات الاقتصادية المختلفة، ما دام أن واقع مناخ الاستثمار، وفي كافة جوانبه السياسية والاقتصادية والثقافية، ما يزال دون المستوى المطلوب. ومن الواضح أن وجود حكومات قوية وديموقراطية هي السبيل إلى توفير مثل هذا المناخ، ولكن ذلك لن يتم إلا من خلال استراتيجية واضحة. ومن المفارقات أن الدول الأكثر استقطابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة هي الدول الأقل إصدارا لقوانين تشجيع الاستثمار كالدول الصناعية ودول جنوب شرق آسيا.

---

[1] ابن خلدون، المقدمة، ج1، الدار التونسية للنشر-المؤسسة الوطنية للكتاب-الجزائر، 1984، ص344

[2] نفسه، ص346

[1] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 1998، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، ص22

[2] عن الصحيفة الأسبوعية: Liberté économie, n°110 du 7-13 fév. 2001, p5

أولا ـ العولمة: بين الاستثمار والتجارة:

تتمثل العولمة الاقتصادية في جعل السلع والخدمات وعوامل الإنتاج (العمل ورأس المال)، وكذا المعلومات والمعرفة، تنتقل بكل حرية عبر أرجاء العالم بحيث تصبح عناصر بلا موطن. أو بعبارة أخرى إقامة سوق عالمية حرة. ونعلم أن هذا المسعى، الذي برز منذ مطلع التسعينيات من القرن الماضي، أصبح يقوده الثالوث الذي يقود الاقتصاد العالمي: البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، ومنظمة التجارة العالمية.

إن الانفتاح الاقتصادي، أو التوجه نحو اقتصاد السوق، أصبح شعارا يغلب عليه الجانب التجاري، أو بالأحرى اقتصاد الاستيراد وفتح السوق المحلية على مصراعيها للمنتجات الأجنبية، وأبرز مظهر لذلك تكاثر شركات التصدير والاستيراد، أو بالأحرى شركات "استيراد-استيراد".

ولا شك أن الرغبة في تحقيق الربح السريع وغياب روح المخاطرة هما العاملين المفسرين لاتجاه جل رجال الأعمال العرب نحو الاستثمار في قطاع الخدمات (التجارة والسياحة وقطاع البنوك) وكذا في المضاربات، في حين ما يزال قطاع الإنتاج السلعي ضئيل الاستقطاب لرؤوس الأموال العربية.

ومن هنا تبرز ضرورة تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للإنتاج في بلداننا العربية، ونقصد هنا بـ"الأجنبي" الاستثمار القادم من خارج البلدان العربية، خاصة وأن هذا الاستثمار سوف يدعم الخبرات والتكنولوجيا، وكم هي ضعيفة، في بلداننا. فرغم القول، وهو صحيح، أن الاستثمار الأجنبي يسعى فقط إلى تحقيق أطماعه ومصالحه، إلا أنه ينبغي أن نعتبره من جهتنا كأسلوب لجلب التقنية بأقل التكاليف، وهو ما ينبغي أن تركز عليه سياسات الاستثمار.

نعم، إن روح المخاطرة ضعيفة لدى رجال الأعمال العرب، ولكن لا ينبغي أيضا أن نغفل عن العوامل الموضوعية المعيقة للاستثمار في البلدان العربية، مع الإشارة أن حدتها تختلف من قطر إلى آخر.

ولابد من التأكيد هنا على أن ثمة فرص عديدة للاستثمار في البلدان العربية لا تزال خصبة. كما أن ثمة عوامل مساعدة يجدر التنبيه إليها، أهمها:

- وجود عنصر الأرض بمعناه الاقتصادي، أي بما يشمل من موارد طبيعية. ولابد من استغلال هذه الميزة من خلال دعم الصناعات التحويلية، حيث أنه من الملاحظ أن أكثر المواد الخام التي تدخل في بعض الصناعات ما نزال تستورد رغم أن مادتها الأولية قد تكون مصدرة من قبل بعض البلدان العربية ذاتها، وعلى سبيل المثال مشتقات النفط أو مادة القطن؛
- توفر الكفاءات المتخرجة من الجامعات والمعاهد المتخصصة، على الرغم من أنها قد تفتقر إلى الخبرة الميدانية بسبب غياب أو نقص فرص صقلها وتنميتها. ونذكر هنا على سبيل المثال الصناعة الإلكترونية (الثورة الصناعية الثالثة). ونحن نعلم أن دول آسيا كالهند ودول جنوب شرق آسيا اعتمدت أساسا على النوع من الصناعة؛
- توفر اليد العاملة غير المؤهلة أو ضعيفة التأهيل مع رخص ثمنها؛
- التحفيزات الضريبية التي تقدمها الدول من خلال قوانين الاستثمار والتي تتمثل في الإعفاء الكلي أو الجزئي لمدد طويلة نسبيا (من خمس إلى عشر سنوات)؛

- وجود سوق لتصريف المنتجات، وهي تختلف أيضا من قطر إلى آخر من حيث عدد المستهلكين والقدرة الشرائية (مستوى الدخول)؛
- دخول الدول العربية في إصلاح القطاع المالي والمصرفي وتطويره قصد الاستجابة لمتطلبات القطاع الحقيقي، ولعل أبرز مظاهره فتح المجال للقطاع الخاص المحلي والأجنبي، بعدما ظل القطاع العمومي، ولمدة طويلة، يحتكر الصناعة المالية والمصرفية. ومع ذلك فإن هذا الإصلاح ما يزال يتطلب مجهودا كبيرا في أغلب تلك البلدان...الخ.

إن المزايا السالفة الذكر غير كافية بطبيعة الحال لكسب الرهان في ظل العولمة الاقتصادية. فلا مجال للنهوض بالاقتصاديات العربية في غياب جملة من الشروط، نشير إليها فيما يلي:

- إن على الدولة دور حاسم في التوجيه والرقابة من دون تثبيط للمبادرة الفردية وذلك في إطار سياسة تحقيق التنمية وفق مبدأ الأولويات. فلا فائدة من استثمار تكون مفاسده أكبر من منافعه على المجتمع. فدرء المفاسد أسبق من جلب المصالح، إذ لابد من سلامة المنطلق وسلامة المنطق (أو المسار) وسلامة الهدف.
- إن المواجهة في العالم اليوم أصبحت تتم وفق منطق التكتلات. غير أنه، ومع الأسف، ما تزال الدول العربية تتعامل وتتفاوض بصورة أحادية[1]. فإذا كانت مساهمة الدول الإسلامية في الناتج العالمي يقل حتى عن مساهمة ألمانيا وحدها في هذا الناتج فكيف نتصور شكل التفاوض بين دولة عربية أو إسلامية واحدة مع الاتحاد الأوروبي؟ فالاقتصاد الدولي يوشك أن يتشكل اليوم من مجموعة من التكتلات بدلا من مجموعة من الدول. كما أن هذا المسعى أصبح أكثر استقطابا وأجدى نفعا من الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. فبينما بلغ عدد التجمعات والتكتلات الاقتصادية حوالي 100 تجمع، منها 29 تجمعا ظهروا منذ عام 1992 فقط، يلاحظ أن غالبية أعضاء منظمة التجارة العالمية ينتمي إلى واحد أو أكثر من هذه التجمعات التي لم تعد قاصرة على الدول المتاخمة في حدود الإقليم، بل تنطلق خارجه من خلال مبادرات طموحة تخدم مصالح الأطراف، دون الالتفات إلى أي إطار جغرافي كان أو إيديولوجي[2]. وفي هذا الإطار يجدر الحث على آلية فاعلة من شأنها أن تؤدي إلى تحقيق التكامل الاقتصادي المأمول وهي المناطق الحرة. ويميز بين ثلاثة أنماط منها وهي:
  1. مناطق حرة تجارية؛
  2. مناطق حرة صناعية؛
  3. مناطق حرة مصرفية.

[1] وعلى سبيل المثال يلاحظ أن التفاوض مع الاتحاد الأوروبي (12 دولة) يتم بشكل أحادي وليس كمجموعة اتحاد مغاربي.مثلا. بل وإن هذا الأخير نفسه، ومع الأسف، أصبح مجمدا وذلك منذ طلب المغرب لتجميد عضويته في الاتحاد في أواخر 1994 لأسباب سياسية، على الرغم من أن المبادلات البينية فيه لا تتعدى 2%.

[2] أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية: مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2000، ص ص 50-51

وكل من هذه الأنماط يخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إن بطريقة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة. ولا ينبغي الفهم بأن هذه المناطق، وخاصة منها الصناعية، تخدم فقط المؤسسات الكبيرة. فحتى المؤسسات الصغيرة أيضا يمكن أن تنضم إلى المنطقة الصناعية وتستفيد من مختلف الإعفاءات الضريبية والجمركية كليا أو جزئيا. وبمقابل ذلك يمكن الاشتراط بأن يتم تسويق المنتجات داخل البلدان العربية فقط (مع الإشارة إلى أن هناك نوع آخر من المناطق الحرة الصناعية يكون المنتج فيها موجه للتصدير أي خارج المنطقة). وفي هذا الصدد يمكن الحديث عن التكامل الصناعي العربي بين مؤسسات ذات صناعة متشابهة أو متكاملة، وقد يأخذ ذلك شكل الاندماج قصد إقامة مؤسسات كبرى بغرض التحكم أكثر في التقنية والتكاليف ودعم القدرة التنافسية. ويبدو أن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، التي أعلنت في فبراير 1997 [3]، خطوة تستحق الاعتبار، حيث أنها تسمح بالاستفادة
من الموارد المتاحة المتوفرة في كل قطر وبأقل التكاليف.

وإذ نتحدث عن التعاون العربي ومنطقة التجارة الحرة العربية يجب أن لا ننسى أن الشراكة الأورو-متوسطية أصبحت منافسا قويا، وأن المبادلات الجارية لدول جنوب المتوسط مع الاتحاد الأوروبي تمثل حاليا من 60 إلى 70 % . كما أن هذا الأخير قد أعلن أن اتفاقيات الشراكة مع دول الضفة الجنوبية سوف تتم قبل سنة 2005، وهو يكثف الآن جهوده من أجل بلوغ ذلك، كما أن منطقة التجارة الحرة الأورو-متوسطية ستقام بحلول سنة 2010. وفي سبيل ذلك يخصص الاتحاد مساعدات معتبرة لدول الجنوب في إطار برنامج MEDA أوغيره. وفي طار هذا البرنامج خصص، على سبيل المثال، مبلغ 57 مليون أورو لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومبلغ 23 مليون أورو لإتمام الإصلاحات المصرفية. وكل هذه البرامج يتوقع لها أن تتم قبل السداسي الأول من هذه السنة. وهذا يعني أن دول الاتحاد اعتمدت منطق العمل وليس منطق الكلام وتبادل عبارات التقدير والأمل. ذلك أن هذه الدول أصبحت تدرك جيدا أن منطق النظام الاقتصادي العالمي الجديد، الذي فرضته العولمة، هو منطق التكتلات الاقتصادية والاستحواذ على أكبر حجم من الأسواق. ونشير هنا أيضا أن الاتحاد الأوروبي يتفاوض اليوم أيضا مع دول آسيا. فالمنافسة حادة مع الولايات المتحدة واليابان.

ثانيا ـ مشاكل الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة:

هناك مجموعة من المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الراهن وعلى كافة الأصعدة: التمويل، الإدارة، الإنتاج، التسويق. غير أنني سوف أركز هنا على نقطتين رئيسيتين هما:

[3] تم إعلان منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من طرف المجلس الاقتصادي والاجتماعي للجامعة وفق القرار رقم 1317 د.ع بتاريخ 1997/3/19. وقد تضمن هذا الإعلان أن قيام هذه المنطقة سيتم خلال عشر سنوات ابتداء من 1998/1/1، على أن يتم إنجاز التحرير الكامل لكافة السلع العربية مع نهاية الفترة المحددة لإقامة المنطقة بتاريخ 2007/12/31، وذلك بنسبة 10 % سنويا (راجع: إعلان منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، جامعة الدول العربية).

التمويل والقدرة التنافسية للمؤسسات. وبعد الكشف عن المشكلتين نحاول تقديم مقترحات من شأنها أن تساعد على المواجهة. وقبل ذلك يجدر الذكر أنه وكما أن للعولمة سلبيات على هذه المؤسسات فإنها أيضا تنطوي على إيجابيات يتعين استغلالها والتي سنشير إليها لاحقا. وسوف أركز في هذه الورقة على جانبين فقط لأهميتهما، وهما: القدرة التنافسية ومشكل التمويل.

1ـ الأثر على القدرة التنافسية:

تتمثل القدرة التنافسية للمؤسسة في مدى قدرتها على الصمود في السوق. غير أن القدرة التنافسية للمؤسسة ترتبط بالقدرة التنافسية للاقتصاد ككل. فالمؤسسة ليست نظاما معزولا أو مغلقا.

وتعد الميزة التنافسية اختيارا استراتيجيا في كل مؤسسة. وفي ظل العولمة الاقتصادية لم يعد البحث عن هذه الميزة ينظر إليه بالمنظور الوطني أو حتى الإقليمي، بل ينظر إليها وفق بعد عالمي.

ومن ناحية أخرى فإن توفر المجتمع أو المؤسسة على ميزة تنافسية ما غير كاف لتحقيق القدرة التنافسية. حيث أن منسوب الجودة/السعر أخذ هو أيضا بعدا عالميا. فأسعار المنتجات أصبحت تتحدد في السوق العالمية، وبالتالي فإن سعر التكلفة المحلي لابد أن يقاس بمقياس دولي. كما أن مقاييس الجودة العالمية أضحت من الشروط الغير القابلة للتنازل عنها للدخول في هذه السوق. فاصطلاحات ISO 9000 و14000 ISO ، والتي تعني الاستقرار على مستوى معين من الجودة وعدم الإخلال بذلك أو التذبذب في جودة المنتج، لم تعد شيئا غريبا على المنتجين في كافة أنحاء العالم، خاصة منهم الذين يتعاملون في السوق الدولية.

ومن هنا ندرك أن العقد المقبل سوف يشهد تنافسا حادا وإزاحة كثير من المؤسسات من السوق، أو ابتلاع بعضها للبعض الآخر من خلال عمليات الاندماج، وهو ما رأيناه فعلا قد بدأ في الانتشار في السنوات القليلة الماضية (مثلا شركات صناعة السيارات).

وعليه، فإن الاقتصاديات العربية مطالبة أكثر فأكثر بالاستعداد لهذه المباراة بالتعبير الاستراتيجي (نظرية المباريات). ذلك أن المكاسب التي تحققها مؤسسة ما في قطر ما إنما يكون على حساب خسائر تتكبدها مؤسسات أخرى في أقطار أخرى. وعلينا أن ندرك أن المباراة قد بدأت وأننا أمام اختيارين: إما البقاء على التماس، بل وعلى المدرجات، أو الدخول في المباراة، وبالتالي الاستعداد لذلك استعدادا كافيا. وهذا لا ينبغي أن يفهم على أنه تهديد لنا أو مبعث للتخوف، بل، وعلى العكس، ينبغي أن يكون مبعثا للتقوي ومراجعة إمكانياتنا المادية والبشرية وتثمينها، ثم تخصيصها تخصيصا أمثلا. فعهد التبذير والترف قد ولى، كما أن عهد الأسعار المدعمة والخدمات المجانية أصبح يروى كتأريخ للصغار.

ولاشك في أن العولمة تتيح فرصا أكبر للحصول على التكنولوجيا وانتقاء المواد والمعدات، رغم التكاليف والصعاب، وكل ذلك يعد عاملا أساسيا لتحسين جودة المنتجات وتدنية التكاليف. كما أن الاتصال بالموردين والزبائن عبر مختلف أرجاء العالم أصبح يتم في زمن حقيقي وبالاتصال المباشر (ON-LINE) عبر شاشات الحاسوب. كما توفر عولمة الاتصالات قاعدة بيانات تتضمن المنتجات الجديدة والمواد الخام ومختلف الخدمات الإنتاجية وكذا البرامج المعلوماتية الجاهزة للاستعمال والقابلة للتكييف،

وكل ذلك يتحقق بتكاليف متواضعة، وهذا يمثل الوجه الجميل للعولمة. غير أن الوجه القبيح الذي يخشى الجميع منه هو أن العولمة تعني أيضا عولمة المنافسة، وبالتالي زوال كثير من المؤسسات وتسريح العمال وما ينجر عن ذلك من آثار اجتماعية وخيمة. ولذلك نلاحظ أن ردود الفعل تجاه عملية العولمة غير منسجمة تماما في كافة البلدان. فحتى في الولايات المتحدة نفسها، وهي قاطرة العولمة، والدول الغربية بوجه عام، برزت احتجاجات كبيرة تناهض هذا المسار (أي مسار العولمة). وهذا لا يقتصر على الأفراد أو أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (من خلال المظاهرات والإضرابات) فحسب، بل شمل أيضا كبار المفكرين والصحفيين. وكم من مقال وكتاب صدر في هذا الشأن.

وإذا كان الأمر كذلك بالنسبة للدول الغربية، فإن الدول النامية (والدول العربية جزء منها) سوف تخسر، إلى جانب الخسائر الاقتصادية، جزءا من سيادتها. فالمجالس التشريعية أصبحت تباشر مناقشة مشاريع القوانين المعروضة عليها بمقدمة أساسية وهي: إن الدولة قد أمضت معاهدات واتفاقيات لابد من احترامها. وهذا يعني أنه لا مجال للرفض أو التعديل الذي قد يمس بالجوهر.

وهكذا نجد أنفسنا، كبلدان عربية، أمام خيار حاسم وضروري وهو التكتل وتحقيق التكامل. وهذا الخيار هو السبيل لتعزيز قوة المفاوض العربي في إطار المفاوضات الدولية، كما أنه السبيل أيضا لتقوية الاقتصاديات العربية. ذلك أن الخيار الآخر (أي الوضع الراهن) سوف يؤدي إلى ابتلاع هذه الأقطار الواحد تلو الآخر باستخدام آلية (أو بالأحرى آلة) العولمة. وهذا الكلام أصبح من قبيل المكرر، ونسمعه حتى من أعلى المسؤولين، ولكن ما ينقص هو العمل الميداني. فمظاهر الأنانية والفساد والبيروقراطية كادت أن تطغى على كل محاولة للإصلاح.

وثمة تناقض آخر تنطوي عليه ظاهرة العولمة الاقتصادية يتمثل في سياسة الحماية التي تعتمدها حتى الدول الحاملة للواء العولمة. فالصراعات بهذا الشأن بين كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان ما تزال قائمة. والمشكلة الظاهرة في هذا الصراع تتمثل في المقاييس، رغم أن من وراء ذلك هناك قضية حماية المنتج المحلي، ومن وراءه الاقتصاد الوطني.

إن التبادل التجاري الدولي أصبح خاضعا لمنظومة مقاييس ليس من السهل الاستجابة له خاصة من طرف المؤسسات الاقتصادية في البلدان العربية. ومن هنا لابد من تحسين مستويات جودة المنتجات في هذه البلدان، ولن يتأتى ذلك إلا بالعناية بوظيفة البحث والتطوير وإقامة مراكز للأبحاث ومخابر لمراقبة النوعية.

وهكذا إذا ننتقل بالقدرة التنافسية من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي. ذلك أن قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى ولو كانت مجتمعة، لا تمكنها من إقامة مثل هذه المراكز والمخابر. بل وحتى المؤسسات الكبيرة يصعب عليها ذلك. وبالتالي فإن دعم الدولة في هذا الصدد يبقى أمرا لا غنى عنه، خاصة في المرحلة الراهنة. فهناك علاقة متبادلة بين القدرة التنافسية للمؤسسات والقدرة التنافسية للاقتصاد الوطني. فكل منهما يخدم الآخر.

ويمكننا أن نذهب إلى أبعد من ذلك لنتحدث عن القدرة التنافسية على المستوى الإقليمي (مثلا الاتحاد المغاربي) أو على المستوى العربي. خاصة و نحن نعلم أن خزائن كثير من هذه الدول أصبحت منهارة لا تقوى

حتى على تلبية الاحتياجات الاجتماعية والاقتصادية الضرورية، فما بالك بتشييد مراكز بحث متطورة، مع ما يتطلب ذلك من تكاليف باهظة. وفي هذا الإطار يمكن أن يأخذ التعاون العربي عدة صور[1]:

1. التعاون في مجال نشر المعرفة ودعم اتخاذ القرار؛
2. التعاون في مجال إعادة رسم خريطة التخصص الصناعي وتوزيع الأنشطة الاقتصادية؛
3. التعاون في مجال تنسيق السياسات والتشريعات من منظور إقليمي عربي؛
4. التعاون في مجال تحسين البنية الأساسية الإقليمية؛
5. التعاون في مجال خفض التكلفة ورفع الإنتاجية؛
6. التعاون العربي في مجال فتح الأسواق القطرية أمام المنتجات العربية.

وينهي العيسوي بحثه بالإشارة إلى ملاحظتين هما:

1. لا تنحصر أطراف التعاون على الحكومات بل تشمل المنشآت الاقتصادية العامة والخاصة ومؤسسات رعاية المصالح القطاعية أو الفئوية كالاتحادات المهنية والغرف الصناعية والتجارية وكذا مؤسسات المجتمع المدني؛
2. هناك عدة مؤسسات قائمة في إطار التعاون العربي، غير أن ما ينقص هو الفاعلية والذي يرجع إلى ضعف الإمكانات المالية أحيانا، أو إلى ارتفاع التكاليف في أحيان أخرى، وإلى القصور في الإدارة والتوجيه والإشراف في كثير من الأحيان، وذلك بسبب غياب سياسات واضحة ومحددة للعمل من المنظور الإقليمي العربي[1].

إن المنافسة لا تعني في الحقيقة إقامة سوق فوضوية بلا ضوابط كما يلاحظ ذلك في منظورها العولمي. ففي ظل "السوق العالمية الحرة تم تحرير أدوات الحياة الاقتصادية بصورة خطيرة من الضوابط الاجتماعية والسيطرة السياسية"[2]. ومن هنا نبه العديد من الباحثين إلى ضرورة العمل للتحرك قصد توجيه التنافس عالميا بما يخدم الجانب الاجتماعي والديموقراطي في حياة الأمم[3]. فالسوق الحرة كما يقول جراي " انحراف قصير الأجل نادرا ما يتحقق. والقاعدة المألوفة هي الأسواق المنظمة، والتي تنشأ تلقائيا في حياة كل مجتمع. ولما كان الاتجاه الطبيعي للمجتمع هو تقييد الأسواق، فإن السوق الحرة لا يمكن أن تكون إلا وليدة لسلطة دولة مركزية"[4]. ولو أننا نعترض على فكرة النشوء "التلقائي" لمثل هذه السوق دون وجود قواعد وضوابط معروفة ومحددة أبرزها منع كافة أشكال الاحتكار أو سرقة الوصفات

[1] راجع مقال: د. إبراهيم العيسوي، "دور الدولة والتعاون العربي في رفع القدرة التنافسية"، ورقة مقدمة لندوة "القدرة التنافسية للمؤسسات الإنتاجية والخدمية العربية في ظل الاتفاقيات التجارية العربية الدولية" المنعقد في بيروت عام 1998، مجلة المستقبل العربي، أفريل 2000، ص ص100-103

[1] نفسه، ص104

[2] جون جراي، الفجر الكاذب: أوهام الرأسمالية العالمية، ترجمة: أحمد فؤاد بلبع، مكتبة الشروق، القاهرة، 2000، ص322 (النسخة الأصلية: THE FALSE DAWN, The Delusions of Global Capitalism, 1998)

[3] هانس-بيترمان، هـ. شومان، فخ العولمة، ترجمة: عدنان عباس علي، مراجعة وتقديم: رمزي زكي، فخ العولمة، سلسة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 1998، ص16

[4] جون جراي، م.س، ص294

الإنتاجية أو التصاميم الهندسية وتحري الصدق في الإعلان عن المنتجات، وبالجملة منع كافة أشكال الإضرار بالآخرين. فلا ضرر ولا ضرار.

فالمنافسة ينبغي أن تتم في إطار من الأولويات التي تخدم المجتمع أولا ثم المجتمعات العربية والإسلامية المتكاملة بالنتيجة. وهذا يعني الحد من المنافسة التي لا تخدم إلا أصحاب رؤوس الأموال. مع التأكيد أن هذا لا ينبغي أن يفهم إطلاقا على أنه طريقة من الطرق التي تحد من المبادرات الفردية، بل طريقة لصيانة المصلحة الاجتماعية. فالمصلحة الاجتماعية أولى بالرعاية من المصلحة الخاصة، كما أن درء المفاسد أولى من جلب المصالح.

لقد أدت العولمة، كما أشرنا إليه من قبل، إلى تغير عميق في المنافسة، إن على مستوى الشكل أو على مستوى المضمون. فلقد برز ما يعرف بالتجارة الإلكترونية وانتشرت مؤسسات تعمل في إطار هذه الشبكة الإليكترونية (les start-up) أي الأنترنت، فتجاوزت بذلك البعد المكاني للسوق. ناهيك عن التطور الهائل في البنوك وأسواق رؤوس المال العالمية. وهذا يعني أن المفهوم التقليدي للسوق قد تغير. والمنافسة تطالك مهما كان الموقع الذي تتواجد فيه، ومهما كان النشاط الذي تمارسه.

ومن هنا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار المؤسسات الكبيرة، أمام تحد منافسي كبير. ومن الصعب تصور أي تطور لهذه المؤسسات العربية دون دعم من الدول التي تنتمي إليها. فخلق مناصب عمل جديدة، على أهميته، لا يمثل نهاية المطاف. ذلك أن استمرارية هذه المناصب مرهونة باستمرارية المؤسسات التي تخلقها. فالمطلوب إذا هو دعم المؤسسات، ماديا ومعنويا، حتى تقوى على الاستمرار في عالم العولمة. ومن هنا لابد من البحث عن أساليب وآليات لكيفية دعم هذه المؤسسات. ومن الملاحظ، في هذا الصدد، أن المؤسسات الخدمية الصغيرة نالت حصة الأسد بالمقارنة مع المؤسسات الإنتاجية، على الرغم من أن هذه الأخيرة هي التي تباشر الاستثمار الحقيقي وتخلق القيمة المضافة وتخدم الصناعة أماميا وخلفيا، إلى جانب أنها السبيل لتحقيق استراتيجية إحلال الواردات. مع التأكيد هنا على أن المؤسسات الخدمية تظل ضرورية بطبيعة الحال وركيزة أساسية لتنمية الاقتصاد. ومن هنا تبرز أهمية وضع استراتيجية لتوجه الاستثمار بوجه عام يتضمن تحديد مناحي الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ولقد سعت الدول العربية في هذا الاتجاه من خلال اعتماد بعض الآليات المدعمة لإنشاء المؤسسات الصغيرة كإنشاء صناديق التمويل المتخصص وهياكل دعم وترقية الاستثمار، بما تتضمنه من تمويلات ميسرة وإعفاءات جبائية (ضرائب، رسوم جمركية). غير أن هذه المساعي تنقصها المتابعة المستمرة. فالتسهيلات المتعلقة بالتمويل والجباية وحدها غير كافية. ولذلك يلاحظ أن العديد من هذه المؤسسات يسقط وهو ما يزال في مرحلة الطفولة (سنتين أو ثلاثة). وفي هذا الإطار يؤكد الخبراء على آلية هامة تتمثل فيما يسمى بالمؤسسات الحاضنة، أو حاضنات الأعمال.

وحاضنات الأعمال هي آلية من الآليات المعتمدة لدعم المؤسسات الصغيرة المبتدئة. ويمكن تعريفها على أنها مؤسسة قائمة بذاته (لها كيانها القانوني) تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز

أعباء مرحلة الانطلاق (سنة مثلا أو سنتين). ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو أن تكون مؤسسات خاصة أو مؤسسات مختلطة. غير أن تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعما أقوى.

ولاشك أن وجود مثل هذه المؤسسات الحاضنة بالغ الأهمية في مرحلة الانطلاق. ففضلا عن نقص الخبرة العالية والتكنولوجيا في البلدان العربية، فإن المؤسسة الصغيرة، وهي في مرحلة الانطلاق، لا تستطيع توفير ذلك لنفسها بنفسها. وبطبيعة الحال فإن الأمر هنا لا يتعلق بحاضنة واحدة وإنما بحاضنات أعمال، والمؤسسة الناشئة قد تلجأ إلى أكثر من حاضنة بغرض حصولها على بعض الخدمات والدعم بأقل التكاليف.

ومن مهام الحاضنة ما يلي:

ـ تقديم الاستشارة فيما يتعلق بدراسات الجدوى للمشروعات واختيار الآلات والمعدات والمواد وطرق العمل؛

- توفر للمؤسسات الصغيرة المحتضنة مبنى يشمل مكاتب الإدارة لكل منها وقاعة استقبال مستقلة أو مشتركة وقاعة للمحول الهاتفي وقاعة لتجهيزات الاتصال الأخرى: الفاكس، التلكس، شبكة الربط المعلوماتي (الأنترنت)؛
- تقديم قروض ميسرة للمؤسسات المحتضنة لمساعدتها على الإنفاق الاستثماري الأولي؛
- إرشاد المؤسسات المحتضنة إلى مختلف الجهات الحكومية وغير الحكومية ذات العلاقة بنشاط المؤسسة المحتضنة وذلك فيما يتعلق بالقوانين والشروط الخاصة بالتسجيل والضرائب والجمارك وشركات التأمين وكذا الموردين والأسواق المحتملة ... ؛
- إجراء دورات تدريب وتأهيل للعاملين في المؤسسات المحتضنة سواء من طرف المؤسسة الحاضنة ذاتها أو عن طريق هيئات متخصصة. وقد يكون هذا التدريب خاص ببعض الأعمال التقنية أو ببعض الأعمال الإدارية؛
- تقديم المساعدة الخاصة بالصيانة لمختلف التجهيزات الميكانيكية والإلكترونية وتزويدها بقطع الغيار المطلوبة أو بالقطع التي من شأنها أن تضيف كفاءة أكبر للتجهيزات المتاحة أو إرشاد المؤسسة المحتضنة بذلك وأماكن تواجد مثل هذه القطع وأنواعها وأسعارها.. .

2ـ الأثر على طرق ومصادر التمويل:

تعتبر مشكلة التمويل من أبرز المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة، وخصوصا في مرحلة الانطلاق. فكثيرا ما تعتمد هذه المؤسسات على الأموال الخاصة للمؤسسين أو على القروض العائلية. ذلك أن الحصول على القروض المصرفية يستوجب، فضلا عن دراسة جدوى المشروع، توفر ضمانات كافية، والتي نادرا ما تكون متاحة.

وفي سبيل مواجهة هذه المشكلة أنشأت بعض الدول العربية (مصر، تونس، المغرب، الأردن، العراق) صناديق تمويلية خاصة بالصناعات الصغرى والحرف التقليدية وفي الجزائر أنشئت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، وكلفت بنوكا عمومية بمساعدة المشاريع التي تحظى بقبول هذه

الوكالة، وتمنح وكالة ترقية ودعم الاستثمار APSI امتيازات ضريبية مشجعة تستفيد منها المؤسسات الصغيرة، وتكون (هذه الوكالة) بمثابة جسر للحصول على قروض مصرفية، كما أنشئت أيضا شركة تأمين وضمان قروض الاستثمار AGCI..

ورغم تعدد النصوص التشريعية المحفزة وكذا تعدد الصناديق والوكالات فإن كثيرا من المشاريع أصابها الفشل. وكان من بين أسباب الفشل لدى العديد من هذه المؤسسات مشكلة استرجاع القروض والفوائد. فكثيرا ما تكون فترات السماح (الفترة التي يبدأ فيها السداد) غير كافية. فمن المعروف أن الفترة الأولى في حياة المؤسسة الجديدة هي فترة للنمو (استراتيجية النمو) ولا يكون الربح (استراتيجية الربحية) هدفا رئيسيا. وإضافة إلى مشكلة تمويل رأس المال الثابت، فإن مشكلة تمويل رأس المال العامل لا تقل أهمية عنها.

وفي هذا الصدد أكد عدد من الباحثين على أهمية استخدام صيغ تمويلية بديلة لصيغة القروض تتمثل في المشاركة والمضاربة والمرابحة والسلم والاستصناع[1]. وعلى البنوك الإسلامية، في البلدان التي تتواجد فيها، أن تلعب الدور المنوط بها. بل وإننا نرى أن هذه البنوك يمكن أن تكون مؤسسات حاضنة رائدة في هذا المجال بالنظر إلى أهدافها وطبيعة عملها.

ومع ذلك فإن التمويل الخالي من الفائدة ليس نشاطا حكرا على البنوك الإسلامية، وإن ظلت البنوك بوجه عام الممول الرئيسي في بلداننا في ظل غياب أسواق مالية نشيطة، بل يمكن أن يتم (أي التمويل) من خلال أطراف أخرى. وعلى سبيل المثال فإن سندات المقارضة (أو سندات المضاربة) يمكن أن تشرك حتى الأفراد في عملية تمويل هذه المؤسسات الصغيرة. وتتمثل هذه الصيغة في أن يقسم رأس المال إلى حصص، ويتم شراء هذه السندات من قبل كل الأطراف الراغبة في ذلك، سواء مؤسسات ـ بما فيها البنوك ـ أو أفرادا.

وفي مجال التمويل أيضا ينبغي تشجيع إنشاء شركات التأجير وشركات رأس المال المخاطر. ويمكن مثل هذه الشركات أن تعتمد أسلوب المشاركة المنتهية بالتمليك، وهو أن يدفع الطرف المستفيد من الأصل الاستثماري أقساطا محددة من الأرباح المحققة حتى يتم دفع ثمن الأصل كاملا لتنتقل ملكيته إلى المؤسسة المستفيدة.

ومن ناحية أخرى، فإن عقدي السلم والاستصناع هما أسلوبين مناسبين لتمويل رأس المال العامل. والمقصود بالسَلم تقديم الثمن وتأجيل المبيع، أي أن يقدم المسلم ثمن السلعة مقدما على أن يستلم هذه السلعة بعد أجل[1]. وعلى الرغم من أن الأصل في السلم هو التمويل المستقبلي للنشاط الزراعي إلا أن عددا

---

[1] راجع على سبيل المثال: د. عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1996، ص79 وما بعدها.

[1] اختلف الفقهاء فيما يتعلق بمدة السلم الدنيا والقصوى: فمن حيث المدة الدنيا نجد أن المالكية يحددونها بخمسة عشرة يوما، بينما يحددها الحنفية والحنابلة بمدة شهر، في حين أن الشافعية لا يحددون له مدة محددة إذ يعتبرون أن السلم يمكن أن يكون حالاّ. أما بالنسبة للمدة القصوى فيبدو أن الفقهاء لم يحددوا لها أجلا، غير أن المالكية، عندما تناولوا البيع الآجل، حددوا مدته القصوى بين عشر وعشرين سنة (أنظر مقال: M. Boudjellal, « as-salam, al-Istisnaâ, al-joäla, al-mouzaraä, ,el-mougharassa, ou modes de financement peut utilisés par les banques islamiques », ورقة مقدمة للملتقى الذي نظم بالتعاون بين المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب (التابع للبنك الإسلامي للتنمية-جدة) وبنك البركة الإسلامي الموريتاني خلال الفترة 5-9 ديسمبر 1992، ص162 من الكتاب الجامع لأشغال الملتقى.

من الفقهاء والباحثين وسعوا من نطاقه ليشمل كافة الأنشطة والسلع، وقد كان رأي المالكية وجيها في ذلك.

أما بالنسبة لعقد الاستصناع، والذي يعتبره المالكية والحنفية مجرد صورة خاصة لعقد السلم، فيتمثل في أن يطلب المشتري من الصانع صناعة سلعة محددة المواصفات، ولكن، وعلى خلاف عقد السلم، لا يشترط هنا تقديم كامل الثمن مقدما (أي عند توقيع العقد) بل يمكن أن يتم الدفع على أقساط طوال مدة العقد. كما أن عقد الاستصناع (contrat de traitance) يمكن أن لا يقع على كمية محددة في فترة محددة[2].

وهكذا يمكن البنوك الإسلامية أن تساهم بصورة فعالة في تمويل الحرفيين وأصحاب الصناعات الصغرى. فمن خلال صيغة عقد السلم (والاستصناع حالة خاصة منه) يتم تزويد هؤلاء بالتمويل اللازم لشراء مستلزمات الإنتاج المختلفة. مع العلم أن مثل تلك المؤسسات لا تتطلب مبالغ كبيرة، وبالتالي يمكن لبنك ما أن يكون بمثابة حاضنة تمويلية لمثل هذه المؤسسات، بل وحتى حاضنة لها في عدة مجالات كتقديم الاستشارات المالية والقانونية وكذا تزويدها بالدعم المعنوي. وباستخدام صيغة السلم تصبح المنتجات ملكا خاصا للبنك (بعد الإنتاج) يتولى تسويقها، غير أنه يمكن توكيل المؤسسة الممولة بعملية بيع المنتجات عن طريق الوكالة، ويتفق على أجر مقابل ذلك.

ولننتقل الآن إلى تشخيص اثر العولمة على الجوانب التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ولنتساءل: كيف يمكن أن تستفيد هذه المؤسسات من العولمة المالية وكيف يمكنها أن تتجنب آثارها السلبية المحتملة؟

وأول ما ينبغي التأكيد عليه في هذا الصدد هو التعاون ما بين المؤسسات المالية والمصرفية العربية. ويتحقق هذا التعاون من خلال عدد من الصور المتنوعة، كالربط المعلوماتي ما بين هذه المؤسسات، وتشجيع إقامة كونسورتيومات بنكية (consotium bancaire) من أجل التمويل المشترك، وحتى إقامة حاضنات مشتركة، وكذا تشجيع إقامة شركات رأس المال المخاطر المشتركة.

إن الأساس الذي يقوم عليه اقتراح تأسيس شركات رأس المال المخاطر هو قيامها على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر، أي المشاركة في السراء والضراء (joint-venture). ولاشك أن التعاون في شكل كونسورتيوم إقليمي دولي أو إقليمي بين مجموعة بنوك ومؤسسات مالية سوف يقلل من درجة المخاطر على أعضاء الاتحاد ويكون مجالا للتشاور وتبادل الخبرات والمتابعة عن قرب للمشروعات الممولة[1].

وتتمثل مهام محفظة أو شركة رأس المال المخاطر المقترحة في النقاط الآتية[2]:

---

[2] نفسه، ص164

[1] حسين رحيم، الدور التنموي للبنوك في البلدان النامية – دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية-جامعة الجزائر، 1993-1994، ص168

[2] المرجع السابق، ص ص168-169

- تمويل إنشاء المشروعات وتكون البداية بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم، كما يتم تمويل التوسع أو التجديد. ويتم ذلك بنسب عوائد معتدلة ومؤجلة إلى ما بعد مرحلة الاستثمار خاصة في المشروعات الجديدة؛
- رصد فرص الاستثمار على مستوى العالم العربي والإسلامي، وتعطى الأولوية لبلدان البنوك الأعضاء باعتبار أن شعوبها هي أصحاب الأموال أصلا؛
- رصد الطاقات المالية المتاحة، خاصة منها بنوك الاستثمار، والعمل على إشراكها في تمويل المشاريع المقترحة، ويكون الاهتمام أولا بالبنوك والمؤسسات في البلد الذي يقع فيه المشروع؛
- العمل على استرجاع أكبر جزء من الأرصدة المودعة في البنوك الأجنبية والتي كانت مهيأة لأن تقدم في شكل قروض (بفوائدها وشروطها) تطلبها الدول النامية ومنها العربية والإسلامية. ويمكن أيضا إسهام رأس المال الأجنبي (خاصة رأس المال الفني أو التكنولوجي) والذي يرحب – إذا ما توفرت أدنى الشروط- بهذه المساهمة؛
- مساعدة المشروعات الجديدة بالمال والخبرة حتى تتجنب العثرات التي قد تتعرض لها المشروعات الممولة في المراحل الأولى للتشغيل وخاصة أنه يصعب عليها تدبير التمويل اللازم من البنوك عن طريق القروض حيث يشترط فيها الملاءة والخبرة ووجود الضمانات (وقد سبق الحديث في ذلك)؛
- متابعة ومراقبة تنفيذ المشروعات لضمان سلامة الإنجاز وهو ما يقلل من حالات التأخير في التنفيذ المنتشرة في معظم هذه البلدان.

إن الجانب الثاني الذي نود التركيز عليه في هذه الورقة، في إطار العولمة الاقتصادية، أو العولمة المالية على وجه التحديد، هو عولمة الأسواق المالية. وسبب هذا التركيز ينبع مما نراه من ضرورة الاحتراز من مثل هذا النوع من التمويل الأجنبي ومراقبته. فإذا كنا قد أشدنا بالاستثمار الأجنبي المباشر فإن الاستثمار الأجنبي غير المباشر له محاذيره. ولعل الأزمة المالية الأسيوية الأخيرة (1997)، وما قبلها، خير دليل على ذلك. فالاقتصاديات الأسيوية ليست أقل هشاشة من اقتصادياتنا.

إن ما يخشى من الاستثمار الأجنبي غير المباشر هو طغيان عمليات المراهنة (les spéculations) على عمليات الاستثمار الحقيقي، بمعنى أن تتحول اقتصادياتنا من اقتصاديات استثمار إلى اقتصاديات مراهنة (أو مضاربة كما تسمى خطأ).

والمراهنة (spéculation) هي تجارة شاذة. يشمل مجالها كلا من سوق المال والنقد (الأوراق المالية والعملات) وسوق السلع والخدمات. وصفتها أن يشتري المراهن (spéculateur) بضاعة (سلعة، ورقة مالية، عملة) بسعر ما على أن يبيعها بسعر أعلى مستقبلا. فهو بذلك يراهن على الأسعار. فإذا أراد المراهن (أو المضارب) أن يبيع نجده يراهن على الارتفاع، أما إذا أراد أن يشتري فنجده يراهن على الهبوط. وهو في هذه السبيل أو تلك نجده يستخدم الإشاعة والمغالطة والخداع على الطريقة الميكيافيلية "الغاية تبرر الوسيلة". ومن المعروف أن أكثر المتعاملين في البورصات هم ممن يسمون بـ"القطيع". والقطيع هم هؤلاء الذين يتخذون قراراتهم على أساس المعلومات الرائجة، وهم يعتقدون أنها صحيحة. في حين أن هناك قلة

من المتعاملين الكبار الذين لديهم المعلومات الصحيحة، وهم الذين يقودون البورصات (المصافق). وفي الواقع، فإن "التسعير المستمر يعتبر من الوجهة الاقتصادية ضلالا مولدا لعدم الاستقرار الكامن باستمرار، ومشجعا للغش والتحكم في الأسواق"[1].

إن النشاط المضاربي (الرهاني) الذي أصبح يسود مختلف البورصات في العالم أفقد هذه الأخيرة دورها الاقتصادي. فبدلا أن تكون البورصة أداة لجمع المدخرات وتمويل الاقتصاد، أصبحت وكأنها معولا لهدم الاقتصاد. فالأزمات الاقتصادية الكبرى، بما كان لها من تداعيات على مختلف الاقتصاديات، انطلقت كلها من البورصات (الأزمة العالمية 1929، الأثنين الأسود 1986، أزمة آسيا 1997)، والسبب في ذلك هو أن البورصة، في وضعها الحالي، لم تعد تعبر عن سير الاقتصاد بقدر ما تعبر عن مصالح الأطراف القوية فيها، وهم المضاربون. مما جعل من البورصة بمثابة سيف ذي حدين. وهذا ما جعل الاستثمار الأجنبي غير المباشر، كأسلوب للتمويل، محل شكوك كبيرة حتى لدى الاقتصاديين أنفسهم.

لقد أصبحت الأسواق المالية معولمة على نطاق غير محدود زمانيا ومكانيا: فهي تعمل 24/24 ساعة (الفارق الزمني ما بين مختلف مناطق العالم)، ويمكن التعامل (شراء أو بيع) في أي سوق في العالم، إذ أن التطور الكبير في وسائل الاتصال منح المضاربين إمكانية التعامل في جميع الأسواق. فقد يشتري المضارب في سوق طوكيو ويبيع في سوق لندن في زمن حقيقي، ويربح الملايين قبل أن يقوم من مكانه.

وسواء بالنسبة للأوراق المالية أو بالنسبة للعملات أو بالنسبة للسلع والخدمات أو بالنسبة للعقود الآجلة، فالمضارب يشتري ويبيع دون أن يرى أو يقبض شيئا. ولقد عبر موريس آليه[1] خير تعبير عن البورصات العالمية: "سواء في مجال المراهنة على النقد، أو المراهنة على الأسهم، أضحى العالم ملهى (كازينو) رحبا، وزعت فيه موائد اللعب طولا وعرضا. والألعاب التي يشترك فيها ملايين اللاعبين، لا تتوقف أبدا... وفي كل مكان: الائتمان يدعم المراهنة، إذ يمكنك أن تشتري بدون أن تدفع، وأن تبيع بدون أن تحوز"[2]. فالمشكلة التي يطرحها النشاط البورصي (المصفقي) المعاصر تكمن إذا في غياب القواعد والضوابط الصحيحة.

ومن الناحية الشرعية يمكن قيام البورصة، ولكن بشرط احترام جملة من الضوابط كاستبعاد الفائدة وانتفاء عنصر الجهالة والغبن قدر الإمكان، وتحري الصدق وعدم نشر الإشاعات الكاذبة، وعدم احتكار السلعة حتى يرتفع سعرها مع حاجة الناس إليها، وعدم بيع ما لم يقبض، وعدم إجراء بيعتين في بيعة واحدة أو اشتراط بيع وسلف أو بيع الكالئ بالكالئ، ففي الحديث: "نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع ما لم يقبض، وعن بيعتين في بيعة، وعن شرطين في بيع، وعن بيع وسلف"[3].

وحتى نوضح بعضا من هذه المخالفات نقدم أمثلة عن أبرز العمليات التي تجري في البورصات العالمية:

---

[1] موريس آليه، الشروط النقدية لاقتصاد الأسواق-من دروس الأمس إلى إصلاحات الغد، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب- البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 1993، ص35

[1] Allais Maurice اقتصادي فرنسي حائز على جائزة نوبل في الاقتصاد في سنة 1988

[2] م. آليه، م.س.، ص14

[3] أخرجه أبو داود والترمذي

ـ عقود الاختيارات (les options): وهي عقد بين طرفين على دفع مكافأة نظير حق الاختيار في شراء أو بيع عدد معين من الأوراق المالية، بعد مدة معينة، بسعر متفق عليه عند التعاقد (سعر التنفيذ). ويكون لمشتري ـأو بائعـ الاختيار الحق الكامل في إتمام العملية أو تجاهلها. وفي حالة إتمام العملية يقوم بتسوية الفرق بين سعر التنفيذ وسعر التصفية في السوق، أي دون قبض المبيع ودفع ثمنه المتفق عليه عند إبرام العقد.

وفي الحقيقة، فإن المكافأة التي يدفعها مشتري الخيار هي عبارة عن قمار. فهو لا يدري هل سيرتفع أم سينخفض سعر الأوراق المشتراة بعد العقد، ولذلك فهو يقمر بمبلغ يسمى المكافأة، فإذا رأى أن سعر تلك الأوراق اتجه في غير صالحه يضحي بالمكافأة، وهو ما يعد أكل لأموال الناس بالباطل. كما أن مثل هذا العقد هو عقد مركب: بيع الأوراق المالية وبيع الخيار (بيعتين في بيعة)، وأن النية في مثل هذا العقد ليس شراء ـأو بيعـ الأوراق، بل الاستفادة من فرق السعر، وبالتالي فليس هناك قبض للمبيع ولا تسليم للثمن عن العقد، إذ أن ذلك قد يتم عند التصفية، وهو ما يعتبر بيع للمؤجل بالمؤجل (بيع الكالئ بالكالئ).

- **عقود المستقبليات (les contrats à terme):** عقد بين طرفين يتعهد بموجبه أحدهما ببيع بضاعة (أوراق مالية، عملة، سلعة) بسعر معين (سعر التنفيذ) على أن يتم تنفيذ العملية بعد أجل محدد. ويمكن للمشتري أن يبيع البضاعة قبل هذا الأجل. ويلاحظ أيضا أن هذه العقود تنطوي على مخالفات شرعية صريحة: بيع الكالئ بالكالئ، بيع ما لم يقبض ولم يملك أصلا، إذ أن الملكية لا تنتقل إلا بعد انقضاء الأجل المحدد، وفي الغالب لا يتم ذلك، لأن الهدف في أغلب الحالات ليس التملك.

ثالثا ـ كيف نواجه العولمة الاقتصادية؟

إن العولمة (أو لنقل العالمية وهو الأصح) واقع وليس اختيار. والمطلوب هو تعلم السباحة وليس الهروب من الطوفان. فالبحر من أمامنا (العولمة) والعدو من خلفنا (التخلف). والتاريخ يصنع بنا أو بغيرنا، فليس لنا إلا أن نساهم في صنعه. وبالتالي فليس أمامنا إلا أن نناضل، ما استطعنا، من أجل المساهمة في التغيير. ونحن هنا كباحثين لا نملك إلا القلم. والقلم هو السلاح الأكثر حدة في عصر العولمة.

وينبغي أن يتجه نضالنا نحو المساهمة في إعادة صياغة نظام اقتصادي دولي عادل. أو على الأقل نظام أكثر عدالة. فلربما يكون العدل صفة إلهية لا يمكن بلوغها. وهناك مجموعة من المتجهات يجب أن تسترعي الانتباه، إن على المستوى الكلي أو على المستوى الجزئي، نجملها فيما يلي:

ـ على المستوى الكلي:

1ـ ينبغي أن ندرك أن العولمة في حد ذاتها هي إيديولوجية. وليس صحيحا أن يقال إن العولمة تعني انتهاء الإيديولوجيات. فالليبرالية (وهي فلسفة العولمة) تعني ببساطة: دعني حرا لأعمل ما أريد وكيفما أريد. فالسوق، وحدها، هي ضابطي. ولا مجال للضغط عليّ بقوانينك وقيمك (أو أخلاقك). فالسوق وحده هو الفاصل. وإذا رفضت ذلك، فأنت ضد العولمة. وستبقى متخلفا!؛

2. ينبغي إعادة النظر في أهداف المنظمات الدولية المتخصصة، بحيث لا تصبح ناطقا باسم الدول الصناعية الكبرى، وتسعى لخدمة مصالح هذه الأخيرة فقط، بل تكون أداة مستقلة تعمل على إرساء قواعد لنظام دولي جديد أكثر عدالة. أما من يسمون بخبراء المنظمات الدولية، فهم إما أجراء أو مكافؤون بتعويضات مغرية. ولكن، وفي كل الأحوال، لا يمكنهم الحياد عن سياسة تلك المنظمات. وقد صدق من سماهم بخبراء التفقير. أما "الخبراء" المحليين، الذين ركبوا موجة العولمة من دون تحفظ، فهم يكررون صدى ما يقال في الغرب. إنهم ينادون بأشياء إن تبد لهم تسؤهم. فهم أنفسهم معرضون للفقر والحرمان، إن لم يكونوا في ذلك فعلا؛

3. إن التعاون الاقتصادي والفني مطلوب ما بين الأمم. فعصر الاكتفاء الذاتي، في كل المجالات، انتهى مع مرحلة الإنسان البدائي. والتكنولوجيا التي يمتلكها العالم اليوم هي، في الأصل، ملك للإنسانية جمعاء. إنها تراكم المعارف عبر أجيال عديدة من مختلف الأعراق والأديان. وإذا كانت التكنولوجيا هي عنوان العولمة وشعارها، بل وإن من الباحثين من يعرف العولمة على أنها حالة يعيشها الناس تتسم بتطور المواصلات والاتصالات والتقنيات الحديثة التي تمكن الناس في الأرض من التواصل اليومي والآني بعضهم ببعض (أي في وقت حقيقي)[1]، فإنه يتعين على مؤسساتنا الاستفادة من هذا الإرث الإنساني (أي التكنولوجيا)، وعلى دولنا أن توفر الأسباب التي تساعد على ذلك. غير أن ذلك ليس كافيا بل لابد من وضع استراتيجية موجهة نحو البناء التكنولوجي الذاتي وذلك من خلال:

4. الاستثمار في مجال التعليم (بكل مستوياته) والبحث العلمي. وكذا الاستثمار في مجال التدريب والتأهيل العاليين. فلقد حقق النموذج الياباني تجربة هامة في التاريخ المعاصر مفادها أن رأس المال الحقيقي في أي مجتمع هو الإنسان وليس الآلة، أي أن الاستثمار الحقيقي والإستراتيجي هو الاستثمار في الموارد البشرية. كما أن المجتمعات العربي والإسلامية تمتلك، إضافة إلى العنصر البشري، الموارد الطبيعية. وعليه، فإن الواجب هو تفعيل العلاقة بين هذين العنصرين: الإنسان ورأس المال؛

5. إن التعاون الاقتصادي ما بين الدول العربية والإسلامية مطلب شرعي ومصلحي لا جدال فيه. وخاصة أننا في عصر التكتلات الاقتصادية. ولا نرى أي إمكانية، في الظروف الراهنة، لقيام قوة اقتصادية في العالم العربي أو الإسلامي دون إقامة تعاون حقيقي، في ظل استراتيجية واضحة الأهداف والمعالم. ومن المؤسف أن تظل كل من السوق العربية المشتركة والسوق الإسلامية المشتركة مجرد فكرة أو حلم يراود المفكرين والسياسيين مع تعاقب الأجيال. وإذ نلحظ هرولة دول الاتحاد الأوروبي نحو تحقيق الوحدة الأوروبية، بما فيها وحدة النقد الأوروبي، نتعجب من التباطؤ، بل وعدم الاكتراث، في السعي نحو بناء الوحدة الاقتصادية ما بين الدول العربية (والإسلامية عموما)، أو الاتحاد الاقتصادي العربي أو الإسلامي)، مع ما نعرفه من تفوق في المجال الاقتصادي للبلدان الأوربية على بلداننا. غير أن العجب يزول فور ما ندرك أن الدول الأوربية قد وعت أن قوتها تكمن في اتحادها، وإلا جرفها السيل الأمريكي، في حين أن الدول العربية والإسلامية خيم عليها اليأس، ربما بفعل أن السيل قد جرفها

[1] علي جمعة، "العولمة حالة لا مفهوم"، ضمن مجموعة أبحاث في كتاب: الإسلام والعولمة، لمحمد إبراهيم مبروك، الدار القومية للكتاب، القاهرة، 1999،ص131

فعلا منذ أمد، ولم يعد أمامها من إمكانية للنهوض، وهو يأس لا محل له طبعا بالنظر إلى تاريخ الحضارات، أو ربما بسبب غلبة الروح الذاتية على الروح الجماعية، في عصر لم يعد فيه للذات مكان، وأصبح فيه القرار السياسي متوقف على القوة الاقتصادية؛

6- إنه في عصر العولمة الاقتصادية الذي نعيشه أصبح للدولة، أكثر من ذي قبل، دور بالغ الأهمية في تثبيت قواعد السوق المنظمة، ومواجهة طوفان السوق العالمية الحرة، على عكس ما يروج له من أن العولمة تثمر في إطار زوال الدولة الإقليمية. ذلك أن الفراغ الذي يتركه غياب الدولة يغطى بالفوضى التي لا تخدم مصالح المجتمع بقدر ما تخدم مصالح أصحاب رؤوس الأموال والمراهنين (أو المضاربين) بوجه خاص. والدعوة إلى تدخل الدولة لا يعني البتة الرجوع إلى العهد الاشتراكي البائد، وإنما يهدف بالأساس إلى وضع القواعد التي تكرس مبدأ الأولويات، وتحفظ حقوق الناس بمنعهم من أكلهم أموالهم بينهم بالباطل، وتحقيق مجتمع الكفاية في نهاية المطاف. وفي ظل هذه السوق المنشودة يكون للقيم الاجتماعية مكانة خاصة، إذ أن رقابة الدولة، مهما بلغت صرامتها، تبقى محدودة الأثر. ولذلك فإن على المؤسسات الأخرى، كمؤسسات الإعلام (المرئي والمسموع والمكتوب) والجامعات والمنظمات القانونية ومنظمات حماية المستهلك ومنظمات أرباب العمل والمنظمات الدينية والثقافية ...وغيرها، العمل بصورة تضامنية على نشر مثل هذه القيم؛

7- إن نداء السوق العالمية الحرة يرجعنا إلى الماضي السحيق للرأسمالية التي نادت بمبدأ "الدولة الحارسة" (l'Etat providence). أي أن يقتصر دور الدولة في توفير الشروط الملائمة لحرية الأسواق، والتي تتمثل في توفير الأمن والقضاء وبعض الهياكل القاعدية التي هي ليست من مهام الأفراد (كالطرقات والسكك الحديدية). وذات النداء يعود الآن، ولكن بعبارة أكثر لباقة: دولة "الحد الأدنى". وهو ما كان بمثابة رد فعل لواقع الدول الاشتراكية المنهارة، حيث كانت فيها "الدولة هي كل شيء". ذلك أن "النتيجة المنطقية التي يتعين استخلاصها من أوجه الفشل هذه هي أن الدولة هي دولة الحد الأدنى"[1]. ولذلك كان لابد أن "نشهد الآن تكامل الأسواق والحكومات: فالدولة لها دور أساسي في إرساء الأسس المؤسسية الملائمة للأسواق"[2]؛

8- إن السوق ليست هدفا في حد ذاتها بل هي وسيلة لقيام التبادل المتكافئ بين الأفراد، وتحقيق الاكتفاء فيما بينهم. والتبادل المتكافئ يعني تحقيق العدل وصيانة حقوق الأفراد. وإذا ما وسعنا من نطاق هذه السوق لتصبح عالمية، فإننا سوف نتحدث عن سوق عالمية منظمة عادلة، بدلا من سوق عالمية حرة أو فوضوية[3].

[1] أجاي شهيبر (Ajay Chhibber)، "الدولة في عالم متغير"، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، سبتمبر 1997، ص17

[2] نفسه، ص17

[3] نشير إلى أن الفوضوية هي اتجاه فلسفي يرى أن ترك الأمور تسير على عفويتها دون أي تدخل هو الذي يحقق السير الأفضل لها.

ـ على المستوى الجزئي:

1. إعادة الاعتبار أكثر فأكثر للعنصر البشري بتثمينه وتكوينه، وذلك من خلال التكثيف من دورات التكوين والتدريب، خاصة بالنسبة للمهندسين والتقنيين. ذلك أن الرفع من القدرة التنافسية للمؤسسة يعني بالدرجة الأولى تحسين مستوى المنتج ورفع مستوى الإنتاجية؛
2. الاعتناء بوظيفة البحث والتطوير في المؤسسات الاقتصادية، وذلك من خلال إقامة مخابر للبحث، أو تفعيل المخابر الموجودة. فالتجديد أضحى من مقومات المؤسسة العصرية. وهذا طبعا إلى جانب المخابر التابعة للدولة، والتي يمكن أن تستفيد منها كل المؤسسات، وعلى وجه الخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما أنه يجب تشجيع ودعم إقامة مخابر على مستوى حاضنات الأعمال المتخصصة في حضانة الأنشطة التي تقتضي وجود المخبر؛
3. تنويع صيغ التمويل ومصادره، إذ أن الاعتماد على عدد محدود من البنوك في تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة لا يسمح بتطوير هذه المؤسسات (والتطور هو نتيجة للاستثمار). ولذلك يتعين البحث عن صيغ لإشراك كل الأطراف (أفرادا ومؤسسات) التي تمتلك المدخرات في عملية التمويل. وعلى الدول أن توفر النصوص التشريعية التي تسمح للمؤسسات بتنويع مصادر وصيغ تمويلها خارج مصادرها الذاتية؛
4. على المؤسسات السعي نحو تحقيق التخصيص الأمثل لمواردها. وعهد الحماية والدعم اللذين كانت تحظى بهما المؤسسة العمومية، والمؤسسة الخاصة بدرجة أقل، قد ولى. فالمؤسسة الاقتصادية أصبحت اليوم أمام تحد كبير: إما النجاح أو الزوال. فهذا هو عصر العولمة الاقتصادية التي اكتسحت العالم.