

قوة التعاون

شبكات التعاون الخلاق يمكن أن تحول حياة الأشخاص

الرئيس بيل كلينتون

يتوزع

الذكاء والعمل الدؤوب والقدرة بصورة متساوية حول العالم، أما الاستثمار والفرص فتوزعها غير متساو. وحتى يتسنى لنا تحقيق وعود القرن الحادي والعشرين، يتعين أن نجد سبلا

جديدة لتوسيع دائرة الفرص بحيث تكون لدى كل شخص - في كل بلد - فرصة للنجاح، بنظم وبنية تحتية وشبكات تتيح النمو. وعندما تكون لدى الأشخاص القدرة على التحكم في مصائرهم، فإن ذلك يعطي لهم شيئاً يتطلعون إلى تحقيقه كل يوم ويوسع فهم كل شخص لما هو ممكن. وهو يعزز استقرار المجتمعات، وبنفس القدر من الأهمية، يحول عمل مجتمع المعونة الدولية من العمل الخيري إلى الشراكات.

إن العالم الذي نعيش فيه اليوم أكثر تكافلاً من أي يوم مضى، وتقاس فعاليتنا كمواطنين عالميين بقدر ما نفعله لهيئة بيئية تسمح لكل شخص بتحسين أدائه والنهوض بنفسه.

والخبر السار أنه بمقدورنا جميعاً أن نفعل شيئاً كبيراً كان أم صغيراً، لتحقيق الفرص. وقد أثبتت سياسات الحكومات المستنيرة، مثل برنامج *Bolsa Família* في البرازيل، الذي يدفع أموالاً للأسر لإرسال أبنائها إلى المدرسة وإجراء

فحوص طبية سنوية، أن بمقدور البلدان خفض تفاوت الدخل مع تحقيق نمو الاقتصاد الوطني في الوقت ذاته. وقد تخطت الشركات الآن إلى أن المبيعات تزداد عندما تكون المجتمعات والأسواق قوية، ومن ثم فإنها تقوم الآن بصورة متزايدة بدمج السلعة العامة في نماذج أعمالها. وقد شهدت السنوات الأخيرة زيادة هائلة في عدد المنظمات غير الحكومية التي تعمل في جميع أنحاء العالم، وتتيح التكنولوجيا اليوم لملايين الأشخاص التبرع بمبالغ صغيرة من خلال الرسائل النصية أو عبر الإنترنت، مما يشجع الإحسان على وجه غير مسبوق ويحول عمل المنظمات غير الحكومية في الميدان.

ونحن نحرز أكبر قدر من التقدم في الأماكن التي كرون فيها الأشخاص شبكات من التعاون الخلاق - حيث تتضافر جهود المعنيين من حكومات ومؤسسات تجارية ومنظمات للمجتمع المدني للقيام بأشياء بصورة أفضل وأسرع وتكلفة أقل مما لو كان كل سيقوم به على حدة. وذلك هو ما يدفع مبادرة كلينتون العالمية، وهي اجتماع يعقد في نيويورك في شهر سبتمبر من كل عام منذ عام ٢٠٠٥ قرابة افتتاح أعمال الجمعية العامة للأمم المتحدة. ويشارك في هذا الاجتماع أشخاص من جميع أرجاء العالم: رؤساء دول وقادة في مجال العمل التجاري ومحبو الخير ورواد غير حكوميين - نطلب إليهم أن يعلنوا التزاماً محددًا بحل واحدة من المشكلات الأكثر إلحاحاً في العالم.

ومن خلال المناقشات النشيطة، يقوم قادة القطاعات المختلفة بصياغة شراكات ووضع حلول مبتكرة للتحديات العصرية التي تواجهها. فعلى سبيل المثال، قامت شركة كوكاكولا على مدى العامين الماضيين بإتاحة خبرتها في مجال إدارة سلسلة الإمدادات إلى الصندوق العالمي لمكافحة الإيدز والسل والملاريا. ومن خلال التعاون، توصلنا معاً إلى سبل أفضل لإيصال أدوية وإمدادات طبية بالغة الأهمية إلى من هم بأشد الحاجة إليها، وخلال اجتماعنا في شهر سبتمبر هذا أعلنت الشركة والصندوق توسع نطاق المشروع. وتعمل شركة غاب (Gap, Inc.) حالياً مع فريق من المنظمات غير الحكومية لبدء برنامج الإنجاز الشخصي وتحسين المسار المهني (P.A.C.E.) - لتمكين العاملات في مجال الملابس من خلال التدريب لتحسين المهارات. وقد بدأ هذا البرنامج في الهند وحقق نجاحاً إلى درجة أن الشركاء بدأوا تنفيذه في بنغلاديش وكمبوديا وفيتنام.



الرئيس بيل كلينتون هو الذي أنشأ مؤسسة ويليام كلينتون وهو الرئيس الثاني والأربعين للولايات المتحدة.

وعلى مدى الأعوام الثمانية لاجتماعات المبادرة، أعلن أعضاءنا أكثر من ٢٣٠٠ التزام عبر طائفة واسعة من القضايا، كالحد من الفقر وخلق فرص تعليمية وحل الصراعات وزيادة التكنولوجيات الخضراء، على سبيل المثال لا الحصر. وقد أدت التزاماتهم إلى تحسين حياة أكثر من ٤٠٠ مليون شخص في أكثر من ١٨٠ بلداً، وبمجرد أن تمول وتنفذ بالكامل سيزيد مجموعها على ٧٣,١ مليار دولار أمريكي. ولا يزال أعضاءنا يثبتون مقدار ما يمكن أن ننجزه إذا تكاتفنا، ويساعدون في الإجابة على السؤال المتعلق «بالكيف» - كيف يمكن أن نحول النوايا الطيبة إلى تحسين حقيقي في حياة الأشخاص؟

وقد وجدت على مدى الأعوام أنه في إطار شبكات التعاون الخلاق، تتبوأ المنظمات غير الحكومية موقعا فريدا للإجابة على هذا السؤال. وغالبا ما تقيس المنظمات غير الحكومية أداءها بالمنافع الإنسانية طويلة الأجل التي تولدها - وهو ما يتيح لها الإقدام على المخاطر وتصور الحلول المناسبة. ثم أنها تستطيع العمل على تطبيق هذه الحلول على نطاق أوسع مع الشركاء في الحكومة والقطاع الخاص. وأفضل المنظمات غير الحكومية هي التي تتحمل أعباء المشاريع من اليوم الأول بغرض واضح هو الانسلاخ منه بعد فترة عن طريق تمكين المواطنين تولي المسؤولية دون الاعتماد على تبرعات خارجية.

وقد تعلمت بصورة مباشرة عن قدرة السؤال المتعلق «بالكيف» بعد فترة قصيرة من ترك منصبى. وخلال السنوات الثلاثين التي قضيتها في السياسة، كان جدلنا يتركز في أغلب الأحوال على مسألتين: كيف ستنجز العمل، وكم من المال ستنفقه عليه؛ وعندما طلب من مؤسستي المساعدة على حل أزمة الإيدز في عام ٢٠٠٢، أدركت بسرعة المرونة التي تمتلكها المنظمات غير الحكومية في التصدي للمشكلات العالمية.

وفي ذلك الوقت، لم يكن عدد الذين يتلقون علاجاً لفيروس نقص المناعة البشرية/الإيدز يزيد على ٢٣٠,٠٠٠ شخص في العالم النامي لأن أسعار الدواء المضاد للفيروسات القهقرية كانت باهظة. ولم تكن تكاليف الإنتاج هي السبب الوحيد في ارتفاع ثمنه - وإنما أيضاً هامش الربح المرتفع الذي كان على شركات تصنيع الدواء تحديده على سبيل التحوط إزاء عدم اليقين المرتبط بقدرة البلدان منخفضة الدخل على دفع ثمنه. وفي ذلك الوقت، كانت تلك هي الطريقة الوحيدة للاستمرار في سوق العمل.

وفكرت في أنه لو تمكنا من حشد قدر كافٍ من المانحين لضمان سرعة الدفع، لأمكنا إقناع شركات تصنيع الدواء بالتحول إلى نموذج عمل يقوم على ارتفاع الحجم وانخفاض الهامش. ومن ثم توجهت مؤسستي إلى الحكومات الأكثر ثراءً لتساعد على شراء الأدوية التي لا تحمل اسماً تجارياً للبلدان النامية التي طلبت مساعدتي، وتمكنا من إقناع عدد من البلدان - على رأسها أيرلندا وكندا - بالالتزام.

وجلس فريقنا بقيادة إيرا ماغازاينر مع أصحاب شركات التصنيع وطرح الرأي بأنهم سيحققون أرباحاً أعلى إذا خفضوا الأسعار. ووعدت بأنه إذا كنا على خطأ فسنعيد كتابة العقود بحيث لا يتحملون خسارة. ووافقوا، والنتيجة الآن هي حصول أكثر من ٨ ملايين شخص في البلدان النامية

على علاج يحفظ لهم الحياة بتكلفة أقل بكثير - أكثر من نصف التكلفة المنصوص عليها في العقود التي تفاوضنا بشأنها. وتسجل شركات الدواء أرباحاً أفضل مما كانت تسجله وفقاً للنموذج القديم. وقد استطاعت توفير مبالغ مالية بمصالحنا الاجتماعية، وكان كلانا من الفائزين.

وقد علمتني هذه التجربة قدرة المنظمات غير الحكومية - العمل مع المؤسسات التجارية والحكومات - على توسيع الأسواق وتنظيمها بطريقة تتيح للأشخاص مساعدة أنفسهم. وقد وضعت مؤسستي هذه الفكرة موضع التنفيذ في أفقر مناطق الزراعة في إفريقيا، حيث تتوافر للأشخاص المهارات وإرادة النجاح ولكن لا تتوافر لهم الأدوات التي ينجحون بها.

وفي مشروع (Anchor Farm) الذي ننفذه في ملاوي، نقوم بتشغيل مزرعة كبيرة لها شراكات مع الآلاف من أصحاب الحيازات الصغيرة القريبة بحيث يمكنهم شراء البذور والسماد بأسعار الجملة. ونقوم أيضاً بتوفير الوصول المباشر إلى السوق - فمعظم المزارعين لا يمتلكون شاحنة، دع عنك أن يمتلكوا سيارة، ومن ثم يتعين عليهم في كثير من الحالات دفع ما يقرب من نصف دخلهم السنوي لأحد الوسطاء لكي يقوم فقط بنقل محاصيلهم.

وقد كانت النتائج ملحوظة. فالمهوبون من أصحاب المزارع الصغيرة الذين عملوا معنا يحصدون الآن غلة أفضل وزادت دخولهم في المتوسط بخمسة أضعاف. وهم يخطون الآن مسارات تخرجهم من الفقر بنظام يحدث تحولات في الحياة ويتسم بقابلية الاستمرار.

ويمتلك هذا النموذج، إذا وسع نطاقه، إمكانات لإحداث تحسينات هائلة في نوعية الحياة في البلدان القائمة على الزراعة في العالم النامي. فهو يمكن أن يساعد الحكومات على استخدام ما لديها من أراضٍ زراعية قيمة بطريقة تتيح زيادة الأمن الغذائي المحلي والحد من الاعتماد على الواردات والاستفادة من فرص الصادرات وزيادة إنتاجية المزارع ودخولها. وهو يعني أنه بإمكان البلدان بناء القدرات اللازمة لنجاحها دون الاعتماد على معونة خارجية.

ويمكن لأي منهج مماثل قائم على السوق أن يتصدى لأي عدد من التحديات. وتعني مؤسستي بعدة برامج في كولومبيا مع رجل الخير الكندي فرانك جيوسترا، الذي حقق نجاحاً في صناعة التعدين في

أمريكا اللاتينية وكرس حياته منذ ذلك الحين لتمكين المجتمعات المحلية هناك. ونقوم في الوقت الراهن بمساعدة عدد من صغار البائعين المحليين في اقتسام منافع صناعة السياحة الناجحة في البلد بربطهم بالفنادق الفاخرة الكبيرة. وقد بدأنا أول برنامج في البلد لمنح رخص العمل في الموقع لعمال التشييد، الذي قدم بالفعل تدريباً مجانياً لأكثر من ٥٠٠٠ شخص. وعملنا مع مؤسسة Fundación Pies Descalzos المملوكة لشاكيرا من أجل توفير وجبات مغذية وتدريب مهني ومساعدة تعليمية لأكثر من ٤٠٠٠ دارس على مستوى كولومبيا.

وقد انضمت مع فرانك إلى مؤسسة Fundación Carlos Slim لبدء صندوق استثماري بقيمة ٢٠ مليون دولار أمريكي لمساعدة المشروعات الصغيرة والمتوسطة على التوسع في عملياتها. وتقوم هذه المشروعات بتوظيف نحو ٣٠٪ من القوة العاملة الكولومبية، إلا أن هناك قصوراً شديداً في حصولها على الخدمات من الأسواق الرأسمالية القائمة. وقد أنشأنا صندوقاً مماثلاً في

هايتي لمساعدة المشروعات الصغيرة والمتوسطة على التغلب على العقبات التي تحول دون نموها والقائمة منذ فترة طويلة وتنطوي على تحديات أكبر حتى من التحديات التي فرضها الزلزال المدمر الذي ضرب هايتي في عام ٢٠١٠. ويقوم هذان الصندوقان باستثمارات مدروسة بعناية في مؤسسات تجارية، تماماً مثل أصحاب الحيازات الزراعية الصغيرة في ملاوي، تبدي إمكانات للنجاح بمجرد أن تتاح لها فرصة التغلب على عوامل التعويق التي يفرضها الفقر والجغرافيا بمساعدة موجهة.

وفي عالم اليوم الذي يتسم بالاعتماد المتبادل، توجد لدى كل منا مصلحة في مساعدة الآخرين على النجاح. وعندما أنظر إلى العالم اليوم، أراني مقتنعاً أن القوى الإيجابية لتكافلنا ستهزم القوى السلبية. وأشعر بالتفاؤل حين أرى تراجع معدل الوفيات الناجمة عن الإيدز والسل والملاريا. وأشعر بالتفاؤل حين أرى أن عدد الفتيات الملتحقات بالمدارس في المجتمعات الفقيرة أصبح الآن أكبر منه في أي وقت مضى، وهو استثمار يحقق معدل عائد كبير بصورة مدهشة. وأشعر بالتفاؤل حين أرى منظمات غير حكومية مثل منظمة «شركاء من أجل الصحة» ومؤسسة «بيل وميليندا غيتس» ومؤسسة «ستاركي هيرينغ»، تمس حياة الأشخاص. وأشعر بالتفاؤل حين أرى مؤسسات كبيرة مثل «بروكتور آند غامبل»، و«ولمارت» و«دويتشي بنك» توفق بين مصالحها المالية ومصالحنا الاجتماعية، وتتيح لنا خبرتها مع المجتمع المدني. وأشعر بالتفاؤل حين أرى بلدانا مثل أيرلندا والنرويج والمملكة المتحدة وقد أبقت على ميزانيات المعونة الأجنبية في اقتصاد عالمي ضعيف.

ومثلما يذكر البيولوجي إدوارد ويلسن بالتفصيل في كتاب الغزو الاجتماعي للأرض، فإن الأنواع البيولوجية الأكثر نجاحاً على كوكب الأرض هي الأنواع التي تعتمد على التعاون الكبير مثل النمل والأرضة والإنسان. إننا معشر البشر نتمتع بالنعم ونتحمل أعباء الوعي والضمير. ونحن قادرين على التدمير الذاتي، إلا أن لدينا قدرة عجيبة على التغلب على العوامل المعاكسة واغتنام الفرص عندما نختار التعاون وننبذ الصراع.

ونحن نصنع أفضل القرارات حين نتكلم مع أشخاص يعرفون أشياء لا نعرفها ونفهم الأشياء بطريقة مختلفة. وإذا كانت المنظمات غير الحكومية والمؤسسات التجارية والحكومات قادرة على التعاون بصورة خلاقة، فإنه من الممكن مساعدة جميع الأشخاص على وجه الأرض على العيش في كرامة. وبإمكاننا جميعاً أن نكون مواطنين عالميين فعالين. ■

الأنواع البيولوجية الأكثر نجاحاً على كوكب الأرض هي الأنواع التي تعتمد على التعاون الكبير.