

هل يحل العمل الخيري وتنظيم
المشاريع الاجتماعية حيثما ترتحل
المعونة الرسمية؟



أعمال الخير

مارينا بريموراك

العمل

الخيرى وتنظيم المشاريع الاجتماعية ليسا بالشئ الجديد. فقد ساعد أندرو كارنيغي وجون روكفلر وأسرة فاندربيلت على تأسيس البنية التحتية الثقافية للولايات المتحدة. أما ماريا مونتيسوري وجون موير وفلورانس نايتينجيل، فكانوا من أوائل منظمي المشاريع الاجتماعية في مجالات التعليم والحفظ والصحة العامة.

وأصبح العمل الخيري الآن جزءاً متزايد الأهمية من نسيج الاقتصاد العالمي. وفي حين تفكر حكومات كثيرة في التراجع عن المساعدات، يصبح الأثرياء أكثر إبداعاً واستراتيجية بشأن عطائهم، - وإذا كان لبيل غيتس طريقته - تتسم بقدر أكبر من السخاء والروح الاستباقية. وقد أنشأ وارين بافيت وبييل وميليندا غيتس في يونيو ٢٠١٠ تعهد العطاء: وهو التزام عام من جانب بعض أثرياء العالم للتبرع بنصف ثروتهم على الأقل، مما يؤدي بدوره إلى إلهام الآخرين لتقديم مزيد من العطاء. وقد بلغ عدد المشاركين حتى الآن ٨١ مليارديرا، مع تعهد بافيت وحده بمبلغ ٣٧ مليار دولار أمريكي.

ويقدم محبو الخير لنظراتهم دوافع ليفعلوا نفس الشيء وأكثر. وقد أصبح اليوم التبرع بالثروات وحل المشكلات الاجتماعية أكثر قبولا من توريث تركة ضخمة أو إنشاء تبرعات نقدية بعد الوفاة.

وقد أنشأت الجامعات الأمريكية، من ستانفورد إلى جورج تاون، ومن ديوك إلى ميتشيغان، دورات دراسية وحتى مراكز لدراسة العمل الخيري. ويتمثل أحد المناهج في دراسة كيفية تكثيف العمل الخيري، لتزويد المشاريع بمزيد من الأموال. ويتمثل منهج آخر في كيفية قياس أثر العمل الخيري، أي تأثيره، لتحقيق مزيد من المكاسب من العطاء. غير أن هناك ثغرات تشوب البحث: إذ لا تتوافر سوى بيانات محدودة عن العطاء الخاص في بلدان غير الولايات المتحدة، وإن كانت الشواهد الواقعية تبين لنا تزايد أهمية ذلك. وعلى سبيل المثال، قام لي كا-شينغ، وهو رجل أعمال وملياردير مقيم في هونغ كونغ، بالتبرع بأكثر من ١,٥ مليار دولار أمريكي وتعهد بالتبرع بثلث ثروته - التي تقدر بنحو ٩ مليارات دولار أمريكي - للقضايا الخيرية.

غير أن المقدار الذي يعطيه الشخص الواحد شئ. ومقدار التغيير الناتج عنه شئ آخر. ولذلك يركز المتبرعون لأعمال الخير والأكاديميون في الوقت الحالي على تأثير التبرع - الفرق الحاصل نتيجة له - وأفضل وسيلة لقياس ذلك التأثير.

ويقول غيتس إن القطاع الخاص لا يستثمر بالقدر الكافي في الابتكارات لأن المستثمرين - أي الذين يقدمون على مخاطر - لا يحصلون إلا على حصة ضئيلة من العائد. وقد درج العرف في تدخل الدولة لتلبية الاحتياجات التي تقع بين الشقوق، إلا أن غيتس يقول إن الحكومات - على الأقل الحكومات المنتخبة ديمقراطياً - لا تعتمد الرؤية الطويلة وتعزف عن المخاطر.

وذلك هو المجال الذي يملأ فيه المحسنون الثغرة، وهو ما يطلق عليه غيتس «العمل الخيري المحفز». فالحكومات تبرع في إيجاد بضعة أشخاص يرجح نجاحهم، أما العمل الخيري فيبرع في دعم عدد كبير من

الأشخاص الذين يحتمل نجاحهم، مما يزيد فرص توصل شخص ما إلى حلول جيدة لأي مشكلة اجتماعية معينة.

وتخضع الحكومات لضغوط متزايدة للمساهمة في المجتمع، أو على الأقل يبدو أنها تفعل ذلك. ويقول النقاد المتصيدون للأخطاء إن عالم الشركات يفعل ما يلزم لزيادة صافي الأرباح. وتقوم الشركات الكبرى في الوقت الراهن بإنشاء أقسام معنية بالمسؤولية الاجتماعية

العمل الخيري أصبح الآن جزءاً متزايد الأهمية من نسيج الاقتصاد العالمي

للشركات وإعطاء أبعاد كبيرة للجانب الخيري لمنتجاتها في مجالات البيئة والتعليم والصحة والثقافة. وعندما تطرح شركات الدواء أدوية تنقذ الأرواح مثل أدوية الإيدز والسل بأسعار مخفضة في البلدان الفقيرة أو تحرر براءات إنتاجها دون علامة تجارية لاستخدام الشركات، فهل هي تفعل ذلك لتحسين حظوظ المرضى والفقراء أم أنها تفعل ذلك نتيجة لضغوط قانونية أو سياسية؟

وقد استضافت مجلة فوربز، المعنية بشؤون الأثرياء في العالم، مؤتمر قمة حول العمل الخيري في يونيو من هذا العام، دعت إليه ١٦١ مليارديرا أو من اقتربوا من وضع المليارديرات، للاستماع إلى كلمات رئيسية القاها بافيت، وستيفن كيس، وغيتس، وأوبرا وينفري، وتحدثوا فيها عن الكيفية التي غيروا بها العالم. ويعقد المحفل الاقتصادي العالمي الآن دورة عن تنظيم المشاريع الاجتماعية - التي يعرفها غريغوري ديس بأنها «تقسي لحل مبتكر لمشكلة اجتماعية».

وتجرب مدينة نيويورك في الوقت الراهن مناهج جديدة في مجال التمويل المبتكر لحل مشكلات اجتماعية - بتقديم تمويل لا يقتصر على قياس النتائج بل يعتمد عليها في الواقع. فقد استثمر غولدمان ساكس في سند من «سندات التأثير الاجتماعي» لتمويل شركة غير هادفة للربح في وضع وتشغيل برنامج يهدف إلى الحد من العودة إلى الجريمة في المدينة بمقدار مستهدف. وإذا حقق المشروع الهدف المقرر، فإن ساكس يسترجع ماله؛ وإذا تجاوز هذا الهدف، فستحقق الشركة الاستثمارية أرباحاً. أما إذا مني المشروع بخسارة، فإنها ستقتصر على ربع الاستثمار الأولي البالغ ٩,٦ مليارات دولار، وهو ما يرجع الفضل فيه إلى دعم مقدم من المؤسسة الخيرية المملوكة لعمدة نيويورك بلومبرغ - مما يبين مرة أخرى أهمية الإقدام على المخاطر في مجال الأعمال الخيرية.

وفي هذا العدد من مجلة التمويل والتنمية، ننظر إلى نقطة التقاطع بين العمل الخيري والاستثمار الخاص وتنظيم المشاريع الاجتماعية: كيف يجد الأشخاص طرقاً أفضل لحل المشكلات الأكثر إلحاحاً في المجتمع. ■

مارينا بريموراك هي مدير تحرير مجلة التمويل والتنمية.



دين كارلان

كل الوسائل الممكنة

تزداد أهمية العمل الخيري والاستثمار الخاص في الصراع العالمي ضد الفقر

مدار الخمسين عاما الماضية (وإن كانت ليست الأكبر تقريبا كنسبة من إجمالي الناتج المحلي). ويعزى قدر كبير من هذا الانخفاض إلى انخفاض المساعدات خلال الفترة من عام ١٩٨٠ إلى عام ٢٠٠٠ - بينما ارتفعت النسبة المئوية للمساعدات بالفعل خلال الفترة من عام ٢٠٠٠ إلى عام ٢٠١٠.

وتسهم الحكومة الأمريكية الآن بنحو ٠,٢٪ من إجمالي دخلها القومي في المساعدات الخارجية؛ أما البلدان الاسكندنافية، وهي

الحد من الفقر العالمي فيما مضى معركة تمولها البلدان الغنية بدعم من المنظمات الدولية كالأمم المتحدة والبنك الدولي. لكن الزمن يتغير. فالمساهمات الخيرية التي تقدمها جهات مثل مؤسسة بيل وميليندا غيتس، ومؤسسة المجتمع المفتوح التابعة لجورج سوروس، والمؤسسات الاجتماعية مثل بنك غرامين، والتدفقات المتزايدة من أموال الاستثمار للبلدان النامية تحظى حاليا بقدر أكبر من الاهتمام في الصراع ضد الفقر. ورغم أن الاقتصادات النامية تجذب الآن مزيدا من الاستثمار المباشر، فإنها لا تزال بحاجة إلى مساعدات رسمية وأموال من الجهات المانحة الخاصة لمساعدتها على تصحيح إخفاقات السوق وإيجاد حلول للفقر (راجع الإطراء).

اتجاهات المساعدات

لا يزال إجمالي تدفقات الموارد المالية للاقتصادات النامية في ارتفاع مستمر. فمنذ عام ١٩٦٠، زاد الحجم المطلق للمساعدات الخارجية العالمية (والمعروفة كذلك بالمساعدات الإنمائية الرسمية). والاستثمار الخاص، والمنح الخيرية للاقتصادات النامية مجتمعة (راجع الرسم البياني ١). غير أن إجمالي المساعدات الخارجية الثنائية ومتعددة الأطراف انخفض كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي العالمي على مدار الخمسين عاما الماضية.

وتماشيا مع الاتجاهات العالمية، انخفضت المساعدات الخارجية المقدمة من الولايات المتحدة، التي تعد أكبر مساهم منفرد على مستوى العالم بالقيمة الاسمية كنسبة من إجمالي الناتج المحلي على

نطاق المساعدات

تشمل التدفقات المالية للاقتصادات النامية بغرض الحد من الفقر كافة أشكال المساعدات من المنح إلى استثمارات القطاع الخاص. والمنح، بالطبع، تكون بالكامل في شكل دعم للحكومات أو المنظمات غير الحكومية بغرض تقديم خدمات أو تحويلات. وفي منتصف نطاق المساعدات تأتي الاستثمارات التي تهدف إلى توليد عائدات اجتماعية تفوق عائداتها الخاصة. في شكل قروض للحكومات أو حصص ملكية أو قروض للشركات الخاصة. وقد تنشأ هذه المنافع الاجتماعية الصافية عن طريق مؤثرات خارجية إيجابية مثل خفض البصمة الكربونية أو الحد من الأمراض المعدية. وفي الطرف الآخر من نطاق المساعدات تأتي الاستثمارات الخاصة التي تولد عائدات خاصة فقط، يستفيد منها المستثمر، والشركة، وعملاء الشركة. ولا يشمل نطاق المساعدات على استثمارات تنشأ عنها مؤثرات خارجية سلبية، أي تقل عائداتها الاجتماعية عن عائداتها الخاصة.

برامج مثل برنامج اكفل طفل. ومناهج جديدة، مثل "GiveDirectly"، تقوم على فكرة الارتباط المباشر بالمستوى الثاني وتسمح بتدفق تبرعات الأفراد مباشرة للمستفيدين بدون وسيط.

التفكير في الاستمرارية

هناك قضية رئيسية تهم نشطاء العمل الخيري اليوم وهي التي تتعلق بمصطلح «الاستمرارية» الجذاب برغم تعريفه غير الواضح. وغالبا ما تقوم التبرعات الخيرية بدور مهم في دعم الفئات الضعيفة في أوقات الحاجة في حالة عدم قيام أو تعذر قيام الأسواق أو الحكومات بذلك. لكن اعتماد المؤسسات غير الهادفة للربح على التبرعات يجعلها عرضة للتقلبات في التمويل، مما قد يهدد قدرتها على تحقيق أهدافها. وبعبارة أخرى، لا تكون قابلة للاستمرار من الناحية المالية. ونظرا لعيوب المنهج غير الهادف للربح، تحولت بعض الجهات المانحة الخيرية المحتملة من الطرف القائم على المنح في نطاق المساعدات إلى منتصف نطاق المساعدات - الاستثمارات التي تزيد عائدها الاجتماعية عن عائداتها الخاصة - بل وخارج نطاق المساعدات، إلى الاستثمارات التي لا تتجاوز منافعها الاجتماعية الخاصة.

والميزة الأساسية التي تتفوق بها الشركات الهادفة للربح على الشركات غير الهادفة للربح هي ارتباط إيراداتها ارتباطا مباشرا

الدانمرك والنرويج والسويد، فتسهم جميعها بنحو ١٪ تقريبا (قاعدة بيانات مؤشرات الأهداف الإنمائية للألفية التابعة للأمم المتحدة). وبالقيم المطلقة، ساهمت الولايات المتحدة بمقدار ٣١ مليار دولار في ٢٠١١، بينما ساهمت بلدان فرنسا وألمانيا والمملكة المتحدة مجتمعة - إلى جانب ثلثي السكان في الولايات المتحدة - بمقدار ٥٨ مليار دولار. وساهمت الولايات المتحدة بمقدار ٩٩ دولارا للفرد في المساعدات الرسمية، بينما ساهمت هذه البلدان الأوروبية الثلاثة بمقدار ٢٨٠ دولارا للفرد.

غير أن بعض المساعدات عبارة عن دعم مباشر للموازنة، فيما تتخذ مساعدات أخرى أشكالا معينة، كمساعدات فنية (مثل اليابان) أو استثمارات في البنية التحتية والصناعة (مثل الصين). وتهدف كل هذه المناهج في نهاية الأمر إلى تحسين نوعية الحياة في البلدان النامية، وتخدم في الغالب أيضا مصالح البلدان المانحة.

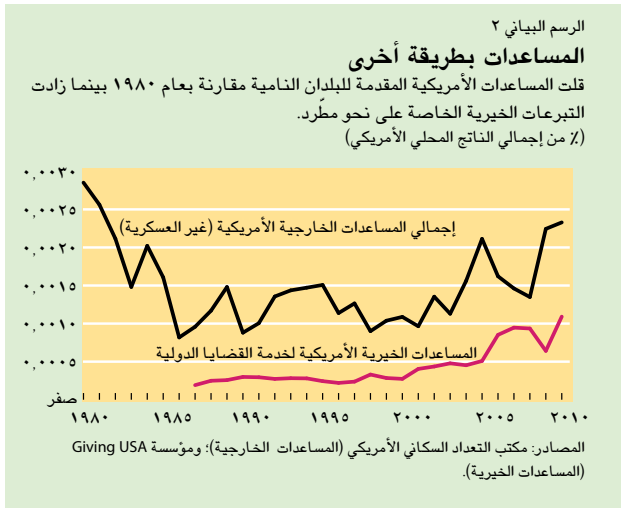
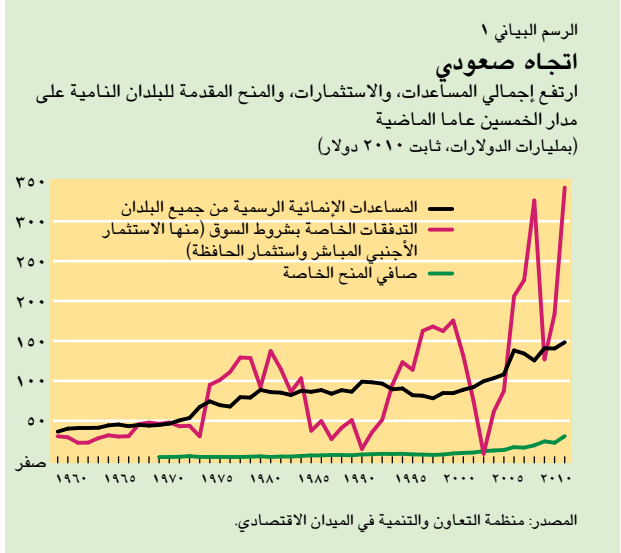
التحول في الرأي العام

قد تبدو آراء الأمريكيين بشأن المساعدات الخارجية متناقضة. فقد أظهر مسح أجري في عام ٢٠١٠ أن معظم الناس في الولايات المتحدة يبالغون إلى حد كبير في تقدير النفقات الفيدرالية التي توجه إلى المساعدات الخارجية، ويحددونها بنسبة ٢٥٪ في المتوسط. غير أن النسبة الفعلية تقل عن ١٪. والمفارقة هنا هي أن معظم الأمريكيين يرغبون في «خفض» موازنة المساعدات الخارجية إلى ١٠٪ من النفقات الإجمالية - وهو مبلغ يمثل بالفعل زيادة في المساعدات بمقدار عشرة أضعاف. (WorldPublicOpinion.org, 2010).

غير أن المواقف تجاه المساعدات تتغير. ففي الولايات المتحدة، نجد أن نسبة الأشخاص الذين يرغبون في خفض المساعدات قد انخفضت باطراد على مدار الأربعين عاما الماضية، من ٧٩٪ في عام ١٩٧٤ إلى ٦٠٪ في عام ٢٠١٠، في حين حدثت زيادة مماثلة في نسبة أولئك الذين يعتبرون أن مستويات المساعدات ملائمة نوعا ما أو حتى منخفضة للغاية (المسح الاجتماعي العام، ٢٠١٠). لكن رغم اعتقاد الأمريكيين الخاطئ بأن المساعدات مرتفعة جدا، فإنهم في المتوسط أكثر ميلا إلى الاعتقاد بأنه ينبغي زيادتها عن ذلك. وتزداد احتمالات قيامهم أيضا بتخصيص أموالهم للأغراض الخيرية في الخارج: فقد بدأت التبرعات الخاصة لخدمة القضايا الدولية في الارتفاع باطراد كنسبة من إجمالي الناتج المحلي بداية من أوائل الثمانينات من القرن الماضي (راجع الرسم البياني ٢).

وقد يكون نمو الأعمال الخيرية الخاصة مدفوعا بتصور الأمريكيين أن المساعدات غير الحكومية أكثر فعالية من المساعدات الحكومية في تعزيز التنمية (KFF, 2012). وهناك جدل حول دقة هذا التصور، لكن المناهج الجديدة، مثل القروض الصغيرة، التي تقودها المنظمات غير الحكومية تجد بالقطع اهتماما أكبر من وسائل الإعلام مقارنة باتفاقات الاستعداد الائتماني الموثوقة رغم روتينيتها مثل دعم الموازنة.

وتعد القروض الصغيرة في واقع الأمر مثالا مناسباً بوجه خاص على هذه الظاهرة. فقد ارتفعت مكانة قطاع القروض الصغيرة بوصفه أحد مجالات العمل الخيري والاستثمار الخاص نتيجة الجلبة الهائلة المصاحبة له، بما في ذلك منح جائزة نوبل للسلام لبنك غرامين ومحمد يونس في عام ٢٠٠٦. وقد ساعدت خدمات ويب ٢.٠ مثل "كيفا" على اجتذاب عدد كبير من العملاء الأفراد نحو منهج يحظى بالفعل بشعبية كبيرة، عن طريق تشجيع الارتباط الشخصي بمتلقي المساعدات. فخدمات كيفا تتيح للجهات المانحة قراءة قصص العملاء الأفراد وتتبع سدادهم للقروض، كما تمنح الجهات المانحة التقدير الاجتماعي من خلال عرض قصصها وسجلات مساعداتها على موقعها الإلكتروني على شبكة الإنترنت. وتماثل هذه الخدمات المساهمة لجيل الفيسبوك



العوائد الهامشية المتوقعة على رأس المال أكبر، وهو ما يمكن أن يجذب الاستثمار.

زيادة الاستثمار

اتخذ الاستثمار في البلدان النامية مسارا متغيرا وإن كان صعوديا بوجه عام في الخمسين عاما الماضية. فقد شهدت هذه البلدان زيادة كبيرة في الاستثمار أثناء الفترة العالمية بعد الحرب العالمية الثانية، ثم انخفاضا أكبر أثناء

عند إخفاق السوق، يمكن أن تسهم الابتكارات في معالجة هذا الإخفاق.

الاضطرابات السياسية والاقتصادية التي شهدتها الثمانينات، ثم انتعاشا منذ تسعينات القرن الماضي حتى اليوم (باستثناء انخفاض مؤقت في أعقاب هجمات الحادي عشر من سبتمبر، ٢٠١١، في الولايات المتحدة والأزمة المالية في ٢٠٠٨).

وهناك تحولان في السياسات والبيئة الاقتصادية في الاقتصادات النامية يعود إليهما الفضل في زيادة الاستثمار: تخفيض تكاليف المعاملات وتحسين المعلومات - وهما مفهومان مشتقان من مبادئ الاقتصاد ١٠١. فكفاءة السوق تتطلب معلومات كاملة ومعاملات بدون تكاليف. والعالم قد لا يعمل بهذه الطريقة، لكنها نقطة انطلاق جيدة للتحليل وطريقة لمعرفة من أين ساءت الأمور.

أولا، نتناول «المعلومات» التي لها معنى خاص بالنسبة لخبراء الاقتصاد. وإذا تجاوزنا مجرد البيانات، فإن المعلومات تعني القدرة على إجراء المعاملات، والثقة في الوفاء ببنود العقد، وضمان أن يتوافر لجميع الأطراف نفس المعلومات المتعلقة بمخاطر ومزايا المعاملة. وتحسين جودة المؤسسات هي كل ما يتعلق بالقضاء على أوجه التباين في المعلومات وفقا لما يراه دوغلاس نورث، وفي الأونة الأخيرة، دارون أسيموغلو، وسايمون جونسون، وجيمس روبنسون.

ويمكن أن يؤدي تحسين المعلومات إلى إنشاء وتحسين الأسواق الفعلية. فعلى سبيل المثال، توصلت الدراسة المهمة التي قام بها روبرت ينسن حول المعلومات والأسواق في ولاية كيرلا بالهند إلى أن استحداث أبراج الهاتف المحمول أتاح للصيادين الاتصال أو إرسال رسائل نصية لزملائهم على الشاطئ بشأن أسعار السوق قبل اختيار أحد الموانئ. وقد أدى الحصول على هذه المعلومات إلى انخفاض حاد في فروق الأسعار بين القرى، وارتفاع الدخل، وزيادة المعاملات، وانخفاض كمية الأسماك المهترئة (دراسة Jensen، ٢٠٠٧).

وقد تراجعت تكاليف المعاملات إلى حد كبير على مدار الخمسين عاما الماضية. ففي أعقاب الحرب الباردة، عندما بات واضحا أن إدارة الدولة للاقتصاد أضرت بالنمو، اعتمدت العديد من الاقتصادات النامية سياسات اقتصادية تسترشد بآليات السوق بغرض القضاء على أوجه التباين في المعلومات المتاحة للمستثمرين وخفض تكاليف المعاملات.

ولتعزيز الاستثمار المحلي، رأت الاقتصادات النامية أن هناك ضرورة متزايدة للتنافس على الأموال الدولية في السوق المفتوحة، وهو ما كان سببا في إجراء جولات إضافية لإصلاح القوانين واللوائح الضريبية القديمة لحماية المستثمر. وساعد على تخفيض التكلفة

بمنتجاتها وخدماتها، مما يوفر رد الفعل المالي عند رفض السوق للسلع المعروضة ويضمن الاستثمارية المالية عند طلب هذه السلع.

وبالنسبة للشركات المانحة التي يساورها القلق بشأن الاستثمارية المالية، فإن الاستثمار في البلدان النامية يتيح الفرصة لتحسين تواؤم الإيرادات مع نتائج المستفيدين وإنشاء منظمات أكثر قابلية للاستمرار ماليا في العملية، حيث يحافظ الطلب من المستفيدين على استمرار نشاط البرامج الناجحة دون تعثر. وقد كان قطاع القروض الصغيرة أحد أوائل قطاعات التنمية الرئيسية التي تحولت من نموذج يعتمد على التبرعات إلى نموذج يقدم الخدمات بأسعار السوق للملاء ذوي الدخل المنخفض.

وفي الواقع، تطلب الأمر قدرا من الإبداع لمعرفة كيفية خفض أسعار السوق من مستويات أسعار مقرضي الأموال إلى أسعار أقرب إلى تلك التي تقدمها البنوك التجارية للأفراد الأكثر ثراء. وقد كانت البنوك الهادفة للربح التي تقدم القروض الصغيرة موضع انتقاد بسبب تفضيل الإيرادات على تخفيف الفقر، لكن غالبا ما يكون المنتج المقدم للعميل واحد تقريبا، والتجارب العشوائية القليلة التي أجريت حتى الآن تظهر أن الأثر على الفقر أكبر مقارنة بالنموذج غير الهادف للربح. وقد خضع عدد قليل من البرامج لاختبارات دقيقة، لكن عبء الإثبات يتغير، وعلى أنصار النموذج غير الهادف للربح إثبات مدى فعاليته بالنسبة للنموذج القائم على الربح.

وبالطبع، هناك عوامل أخرى يمكن أن تؤثر أيضا على مستويات الاستثمار. فربما حولت الجهات المانحة اهتمامها إلى تحقيق الاستثمارية المالية لأنها أصيبت بخيبة أمل إزاء قدرة المساعدات التقليدية على إحداث تغيير دائم في الاقتصادات النامية. ورغم أن أثر خيبة أمل الجهات المانحة يصعب قياسه وربما يكون دوره أقل من العوامل الأخرى، فمن غير المحتمل أن يكون أقل أهمية. ومن بين المؤثرات الأخرى على التدفقات الاستثمارية الابتكارات التكنولوجية، والحوافز التجارية، والسياسة الضريبية الدولية، والسياسة النقدية الأمريكية، وبيئة السياسات في البلد المتلقي.

ورغم الأسباب الوجيهة للحماس للاستثمار، لا تزال المشكلة الأساسية قائمة: فهناك أفكار كثيرة تستلزم وتستحق دعما بالفعل للتغويض عن إخفاق السوق. ويعد إجراء قدر من إعادة التوزيع منطقيا من منظور السياسات لأسباب إيجابية (زيادة الرعاية المقدمة للفقراء تساعد المجتمع على أداء وظائفه بصورة أفضل) ومعيارية (فالمتعايير الأخلاقية تقتضي مستوى معين من الإيثار والإحسان إلى أولئك الأقل حظا). ولا يمكننا الاعتماد على المستثمرين في حل كل مشكلات العالم. غير أن فهم التحولات الهيكلية من المساعدة والعمل الخيري إلى الاستثمار واستيعاب الأدوات الملائمة لحل مشكلات معينة يتطلب نظرة فاحصة للأسواق ومعرفة متى ولماذا تنجح أو تفشل. وعند إخفاق السوق، يمكن أن تسهم الابتكارات في معالجة هذا الإخفاق. ويمكن الحل أحيانا في التكنولوجيا، كالهواتف المحمولة، أو الناموسيات الأعلى جودة للوقاية من البعوض الحامل للأمراض، أو في مجال الطب. وأحيانا يتعلق الأمر بعملية تجارية، كالقروض الصغيرة. وعندما تكون المشكلة قابلة للحل بدون دعم، فإن قوى السوق تجذب الاستثمار.

والاعتقاد بأن قابلية حل مشكلات العالم النامي تزداد بدون دعم يدفع الكثيرين إلى التركيز على الاستثمار. فالقروض الصغيرة، مثلا، بدأت كفكرة غير هادفة للربح، ثم ازدهرت، والآن يهيمن عليها المستثمرون الساعون إلى الربح الذين ينتهزون فرص تحقيق الأرباح. وهذا بمثابة دعم لنظرية النمو الأساسية: حيث ينبغي على البلدان منخفضة الدخل أن تنمو بمعدل أسرع من نظيراتها مرتفعة الدخل لأن

اليومية لممارسة أنشطة الأعمال تحسين الطرق، وتخفيف القيود على أسواق رأس المال، وتقليل الحواجز التجارية وزيادة سرعة وموثوقية الاتصالات السلكية واللاسلكية. وقد أدى ذلك إلى انخفاض مطرد في تكلفة بدء النشاط التجاري. وعندما تم لأول مرة جمع بيانات مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي، أظهرت هذه البيانات أن هناك انخفاضا مطردا في عدد الأيام التي تستغرقها عملية بدء النشاط التجاري أو تسجيل الملكية في البلدان منخفضة الدخل في المتوسط منذ عام ٢٠٠٥. وكلما تحسنت المؤسسات، تدفقت الاستثمارات.

إحداث أثر

ما أثر الاستثمار على الحد من الفقر في العالم النامي؟ وأين يقع نوع معين من الاستثمارات في نطاق المساعدات الخيرية؟ وهل هذا مهم بالفعل؟

يستخدم الكثيرون مصطلح «استثمار الأثر» لوصف الاستثمار في الاقتصادات النامية الذي يحمل منافع اجتماعية كبيرة، مما يعني أن المواطنين في هذه البلدان يكونون أفضل حالا عند الحصول على أموال «استثمار الأثر»، مقارنة بالحصول على مجرد أموال الاستثمار. لكن كل الاستثمارات ينبغي أن تجعل الناس أفضل حالا مما كانوا عليه من قبل، حتى في الاقتصادات النامية، إذا لم يكن لها نتائج سلبية - «مؤثرات خارجية» (وبافتراض الابتعاد عن السلوك غير العقلاني الذي يقود الناس إلى إدمان التبغ أو الكحول، مثلا، الذي يفضلون عدم الحصول عليه). ويشير استثمار الأثر إلى علاقة سببية، لكن نادرا ما يعد المستثمرون أو الشركات بوحنا دقيقة توضح بشكل مقنع أن هناك برنامجا أو استثمارا أحدث تغييرا في حياة الناس لم يكن ليحدث بطريقة أخرى.

ويتفق خبراء الاقتصاد على عدم تساوي الاستثمارات جميعها. فالاستثمارات التي ينشأ عنها مؤثرات خارجية سلبية - كالتلوث مثلا - قد تجعل الناس أسوأ حالا من قبل. وفي بعض الحالات، قد لا يقوم الاستثمار سوى بتحويل الثروة من مكان إلى آخر. فوضع الفقراء لا يتحسن نتيجة الاستثمار في شركة تقدم منتجات متوافرة بالفعل في مجتمع ما لكن إعلاناتها أكثر إقناعا؛ لأن هذا الاستثمار لا يقوم سوى بتحويل الأرباح من شركة إلى أخرى. لكن في المجمل، قد تتحسن أحوال الناس نتيجة أي استثمار يعمل على تحسين المنافسة والكفاءة دون أن تنشأ عنه مؤثرات خارجية سلبية.

وإذا كان ينبغي لاستثمار الأثر ألا يكون مجرد شعار تسويقي، يجب ألا يكون مجرد معاملة عادية مفيدة في السوق.

والسؤال المطروح هو هل يستفيد الغير من تحسن الرعاية الاجتماعية؟ وبعبارة أخرى، هل تزيد العائدات الاجتماعية عن العائدات الخاصة؟ فعلى سبيل المثال، قد تبتكر شركة ما تكنولوجيا موافد الطهي النظيفة التي تستخدم قدرا أقل من الحطب مقارنة بالموافد العادية. وفي هذه الحالة، يوفر العملاء الوقت والمال عند الحاجة إلى الحصول على قدر أقل من الحطب، ويتمتع أفراد الأسرة الآخرين بتحسين نوعية الهواء في الأماكن المغلقة، ويستفيد كل السكان من انخفاض انبعاثات ثاني أكسيد الكربون. وللأسف فإن الأدلة الدقيقة التي لدينا لا تدعم هذه الرواية المثالية عن موافد الطهي.

وبالمثل، فإن إنتاج الناموسيات المعالجة بالمبيدات الحشرية لا يقي فقط العملاء من الملاريا، بل يحد أيضا من انتشار المرض في الحي. ويمكن للمستثمرين الذين يختارون مشاريع تحقق أرباحا وتحدث مؤثرات خارجية إيجابية الإدعاء بأنهم أكثر توجها نحو الأثر من المستثمرين التقليديين.

ومع ذلك، فإن الاعتقاد بأن استثمار ما سينشأ عنه مؤثرات خارجية إيجابية لا يعفي الشركات من المسؤولية الأخلاقية والحاجة العملية لتقييم المنافع الفعلية، حيث يتعين على الجمعيات الخيرية النظر بواقعية في الآثار الناجمة عن برامجها.

ويمكن لمستثمري الأثر الإشارة إلى الأرباح باعتبارها مؤشرا على وجود طلب على الناموسيات أو موافد الطهي، لكن لا يمكن للمبيعات ونسب المشاركة وحدها إثبات أن الاستثمار قد أدى إلى تحسين حياة العملاء. وعلى أي حال، فإن بعض المنتجات الأكثر ربحية التي تباع في العالم النامي هي الكحول والتبغ (أو البدائل المحلية مثل القات)، وهي غير معروفة بمنافعها الاجتماعية على نطاق واسع.

وتعد مايكروسوفت مثلا على ذلك. فعلى مدار عقود، أدلى الممارسون لنشاط القروض الصغيرة بمزاعم كبرى حول الحد من الفقر استنادا إلى افتراضات وليس أدلة، وقاسوا نجاحهم المزعوم ببساطة عن طريق حصر عدد المشاركين. لكن القصص التي ظهرت في وسائل الإعلام حذرت من المديونية المفرطة، وبدأ الناس يشعرون بالقلق لأن القروض الصغيرة كانت بالفعل تضر بالمشاركين فيها. وما يجعل الأمور أكثر تعقيدا أن القصص السلبية شابتها قلة التحليلات والبيانات مثلها مثل القصص الإيجابية. وهناك ست تجارب خضعت للرقابة العشوائية مؤخرا علمتنا أنه رغم الأثر الإيجابي الناشئ عن الحصول على القروض الصغيرة، فإنها لا تنتشل الملايين من الفقر.

ويبدأ المستثمرون في مجال العمل الخيري برغبة في توليد منافع اجتماعية واسعة النطاق، معتقدين أن الاستثمار هو السبيل للوصول إلى هذا الهدف. لكن التحليل الجيد للتكلفة والعائد باهظ الثمن، ومن السذاجة توقع أن يسدهه المستثمرون الساعون إلى الربح إذا لم ينتج عنه زيادة أرباحهم. وعلى ذلك، من ينبغي عليه السداد؟ يجب أن يكون ناشطا في مجال العمل الخيري يرغب في قياس ما إذا كانت العائدات الاجتماعية تتجاوز العائدات الخاصة. وقد يكون هذا الناشط هو المستثمر أيضا. ولا تخضع جميع الاستثمارات (أو مشاريع المساعدات في هذا الشأن) لتقييم دقيق؛ وهذا يجعل مقدار الموارد المخصصة للبحوث كبيرا على نحو غير أخلاقي. لكننا في حاجة إلى أدلة أكثر مما لدينا الآن.

وسوف يستمر تدفق الأموال عن طريق المساعدات الخارجية، والأعمال الخيرية الخاصة، والاستثمارات. ولكل منها غرضه، ومزاياه، وعيوبه. لكن إذا كان هدفنا هو تقليل المشكلات الاجتماعية، فنحن مدينون لأنفسنا في المستقبل وللأجيال المقبلة بتخصيص الوقت والجهد اللازمين لفرز ما هو جيد عما يبدو فقط أنه جيد. ■

يشغل دين كارلان منصب أستاذ الاقتصاد بجامعة ييل ورئيس ومؤسس مؤسسة ابتكارات من أجل مكافحة الفقر.

المراجع:

- General Social Survey, 2010 (May). www3.norc.org/GSS+Website
- Jensen, Robert, 2007, "The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector," Quarterly Journal of Economics, Vol. 122, No. 3, pp. 879-924.
- Kaiser Family Foundation (KFF), 2012, "2012 Survey of Americans on the U.S. Role in Global Health." www.kff.org/kaiserpolls/8304.cfm.
- WorldPublicOpinion.org, 2010, "American Public Vastly Overestimates Amount of U.S. Foreign Aid." www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/brunitedstatescanadara/670.php?lb=bt&e=pnt=670&nid=&id