

العقارات فى مواجهة الأزمات

ورقة عمل مقدمة من د. أحمد يحيى مطر أمين عام الاتحاد العربى للتنمية العقارية

27 تريليون دولار هى قيمة الثروة العقارية العربية موزعة فى 22 دولة ، تتمثل فى 83 مليون مسكن ، و 13 مليون وحدة إدارية وتجارية ومصيفية ، ولذلك فإنها تعتبر الثروة العربية الثانية بعد البترول من حيث القيمة المادية ، ولكنها الثروة رقم 1 فى الترتيب من حيث الثبات و الاستقرار و السلامة من الأخطار .

فإذا علمت أن عدد العاملين فى مفردات صناعة العقارات العربية يفوق 3.7 مليون مواطن عربى من قوة العمل ، يجمعهم حوالى 185 ألف كيان متخصص يؤثرون فى الاقتصاد العربى بنسبة تقترب من 18% .. إذا علمت ذلك لوجب عليك أن تهتم بما هو قادم .

إن صناعة العقارات العربية يتسع نطاقها ل 17 مجالاً نوعياً ، تبدأ من الأراضى ، و أصحابها ، من الحكومات ، والأفراد ، ومن يقيمونها ، ومن يبيعونها ، من خبراء التنمية والتقييم ، وتمتد المجالات لمن يبنون ويشيدون ، وهؤلاء يسمونهم (المطورين) ، ومن يقومون بالتمويل من البنوك ، والشركات ، والأفراد ، ومن يقوم بالتنفيذ من المقاولين ، والموردين ، من شركات مواد البناء ، ومن يقومون بعمليات البيع من شركات التسويق ، ووكالات الوساطة ، والسمسرة العقارية .

ثم هناك شركات إدارة العقارات وصيانتها ، وصولاً للشركات المتخصصة فى الهدم والإزالة ، ولا ننسى شركات إدارة المشروعات ، وبيوت الخبرة من استشارى التصميم ، و الأشراف على التنفيذ ، وخبراء القانون المتخصصون فى العقارات ، وشركات تنظيم المعارض العقارية ، و أساطين الأعلام العقاري .

ولا ننسى أيضا علماء الهندسة المعمارية ، والإنشائية ، والتخطيط العمرانى ، بجانب الجهات الحكومية فى الإسكان ، والمرافق ، وتنظيم الأراضى ، ويحيط بهؤلاء جميعها ، ويمثلهم جماعات مصالح ، ومنظمات أعمال سواء عقارية مستقلة ، أو داخل الغرف التجارية ، و إتحادات الصناعات ، ونقابات المهندسين ... عالم كبير وضخم يستحق الاهتمام .

لماذا تصمد العقارات ؟؟

حينما تحل الأزمة المالية والكوارث الاقتصادية يكون أول المتضررين بورصات التداول الملعونة ، التى اعتقد إن اسمها الحقيقى (مصيدة تخير الأموال) ففيها تتبخر الأموال بالمليارات ، بل بمئات المليارات ، حتى وصلت فى أزمة أكتوبر 2008 إلى 2 تريليون دولار كانت كافية لتوظيف 20 مليون عاطل ، وإضافة 500 مليار دولار فى الناتج الإجمالى العالمى ، بما يساهم فى خفض معدلات الفقر ، ومكافحة المجاعات والأوبئة .

و حينما تكتشف البنوك (اللعوب) أنها قد أسرفت فى منح أموالاً سائلة لأغراض استهلاكية بلا ضمانات حقيقية للسداد ، وحينما تراجع البنوك "غير المستقيمة" معدلات توظيف ودائعها فى المشروعات الإنتاجية الحقيقية ، سلعية كانت أم خدمية ، فتجد أنها قد بخلت عليها وضنت وأهملت إهمالا شديدا .

و حينما تنخفض أسعار البترول إلى النصف ، وتراجع أسعار السلع ، والحبوب ، والخامات ، ومواد البناء وغيرها و غيرها

هنالك تبقى العقارات ثابتة .. راسخة .. باقية لا تتبخر ولا تذوب ولا تتلاشى ، ولكن تستمر احد الحلول الرئيسية للأزمات ، وطوق النجاة من مهالك الإفلاس ، وسفينة نوح لإنقاذ كل من لجا إليها ، ولأذ بها ، وصعد إلى ظهر السفينة ، وهو على يقين أن المياه ستبتلع كل من كان يحلم بإثراء من فقاعات البورصات ، وفوائد البنوك .

وقد يتساءل البعض : ولماذا العقارات بالذات ؟! ، وقد يتهمني البعض الآخر بالتحيز ، ويعتبر أن شهادتي مجروحة ، بعيدة عن الحياد المطلوب .. ولكني اطمئن هؤلاء جميعا ، و أتحدث لهم حديث الأرقام التى لا تكذب ولا تتجمل .. أيها السادة هناك 7 أسباب رئيسية تجعل العقارات دائما وعلى مر التاريخ آمنة وثابتة فى مواجهة الأزمات :

السبب الأول إن الطلب الحقيقى على العقار لا يتوقف

لأنه لا يلبى احتياجاً عادياً ، ولكنه يلبى ضرورة من الضروريات التى لا يستغنى عنها أى إنسان .. ولذلك فان كل حالة زواج تتطلب مسكناً جديداً .. مهما كان شكله أو حجمه أو تكلفته ..

فإذا كان سكان الوطن العربى حوالى 300 مليون مواطن عربى ، يزيدون كل عام بنسبة 3% ، أى ثمانية مليون مواطن ، فإذا كان 12% منهم يسكنون خارج بلادهم ، و إذا كان 13% لا يتزوجون ، أو يعيشون مع أهلهم .

فإننا أمام 3 مليون حالة زواج سنوياً ، يمثلون طلباً حقيقياً لا يتوقف .. والمنتج الذكى هو الذى يعمل على توفير كافة أنواع السكن المطلوب سواء كان حجرة واحدة أو قصراً منيفاً .

ولذلك فإن أزمات الكساد العالمية قد تقلل من حجم الطلب على نوعية العقارات الفاخرة الفخمة ، ولكنها تزيد الطلب على العقارات للشرائح فوق المتوسطة المميزة ، أو المتوسطة ، أو الاقتصادية ، أو ما يسمونها منخفضة التكاليف ، أو إسكان العرائس من الوحدات الصغيرة جداً .

السبب الثاني ان الأسرة العربية أسرة كبيرة العدد !!

فالعائلة تتكون فى المتوسط من 5.1 فرد ، أى أب وأم وثلاث أولاد فأكثر، وهذا يعنى ازدياد حجم الطلب على الشقق المتسعة، أو كبيرة المساحة ، أو التى تزيد عن 150 مترا . والعالم كله يعتبر الشقة التى تزيد عن 120 مترا شقة مميزة ... ومن هنا فان زيادة عدد أفراد الأسرة الواحدة يمثل عنصرا أساسيا فى زيادة حجم الطلب على العقار من حيث مساحته .

السبب الثالث : الثقافة الموروثة .

فنحن لدينا موروثا شديدا العمق فى وجدان كل إنسان عربى يقبح من بيع العقار ويردد الفلاحين فى مصر وغيرهم فى البلدان العربية بتعبيرات مختلفة ، نداء الاستهزاء والشتماتة والتوبيخ (عواد باع أرضه ..ياولاد شوفوا طوله وعرضه .. يا ولاد) وهكذا استقر فى النفوس منذ زمن بعيد بشاعة الفعل وهوان الفاعل .. حتى صار الإنسان العربى يغلق شفته وينتقل إلى غيرها ولا يبيع الأولى ولكن يحتفظ بها حتى دون استفادة فى كثير من الأحيان ...
وقد نجد أثارا سلبية لذلك من إغلاق لملايين الشقق دون انتفاع ولكنه فى الواقع الذى لا فكاك منه ،
و الذى يؤدى فى الوقت نفسه إلى ازدياد الطلب على العقارات فى كل الأزمات .

السبب الرابع اعتقاد ديني جازم .

فالنبى صلى الله عليه وسلم يقول فى الحديث الذى رواه البخاري واحمد : " من باع بيتا أو دارا ولم يضع ثمنه فى مثله لم يبارك له فيه "
ويفسر الدكتور يوسف القرضاوى هذا الحديث فى كتابه القيم و الأخلاق فى الاقتصاد الإسلامى ص 129 تحت باب الحفاظ على الأصول الثابتة أن من باع أصلا أو عقارا ، لابد أن يضع ثمنه فى أصل ، أو عقار وإلا تبدد المال السائل فى أمور لا قيمة لها ، وتزول بركته ، ولا يبقى منه شيء .

السبب الخامس دروس التاريخ ونصائح الأدياء .

فالكبار ، والمعمرون ، والذين شهدوا أزمات عالمية مماثلة ، أيقنوا فى النهاية أن لكل نشاط منحنى صاعد ، وهابط ، ومتذبذب . لكن منحنى النشاط العقاري صاعد دائما فى مجمله ، تتنابه بعض حالات الهدوء المؤقت ، أو انخفاض بسيط ، وسريع ، سرعان ما يزول ويستأنف المنحنى مساره الصاعد ، ولهذا هؤلاء يقولون (العقار يهدأ ولا يمرض ، و إذا مرض لا يموت ، بل سرعان ما يبرأ)

السبب السادس الندرة والاتصاق .

يبقى عامل الندرة فى الأراضى ، وكل أسبابها ، الحكومية من بيروقراطية، أو تقاعس عن مرافق، أو مزايدات لرفع الأسعار وغير ذلك .. أو الندرة لأسبابها الثقافية، نتيجة رغبة الإنسان العربى فى (الاتصاق) بأسرته أو بأصدقائه ، أو بالأماكن المأهولة ، و المزدحمة ، والحية ، مهما كان الأزدحام، أو الضجيج ، أو الاختناق بكل أشكاله ...
إن عامل الندرة هنا لا يؤثر فى الطلب الحقيقى من حيث العدد ، ولكنه يؤثر بقوة فى تحديد السعر والقيمة ، ويحافظ على ارتفاعات فى الأسعار ، قد لا تتفق مع القيمة الحقيقية للوحدة السكنية ..
7 أسباب رئيسية تجعل العقار صلبا، جامدا ، ثابتا ، فى مواجهة الأزمات العالمية ..

السبب السابع : المحفظة العقارية للبنوك

ويقصد بها مجموع العقارات المملوكة للبنوك سواء كضمانات مرهونة أو رد عينى لبعض المتعثرين عن السداد ، هذه المحفظة العقارية كانت دائما وأبدا هى المخرج من أزمات البنوك ، وهى التى تصحح مسارها ، وتقوى أصولها ، وتعيد للبنك استقراره
فإذا علمت أخيراً أن العقار الواحد يحتاج إلى 96 صناعة من وراءه ، فان عليك أن تدعوا للعقار وصناع العقار .. فهلا فعلت !!

د. أحمد يحيى مطر

الأمين العام للاتحاد العربى للتنمية العقارية

بسم الله الرحمن الرحيم

6 وسائل لحل ازمة الاسكان العربي

23 تريليون دولار هي قيمة الثروة العقارية العربية موزعة على 96 مليون وحدة عقارية منها 13 مليون مليون وحدة تجارية وادارية وخدمية و83 مليون وحدة سكنية يعيش فيها 334 مليون مواطن عربي، ينجبون 8 مليون طفل عربي جديد كل عام، بمعدل نمو 2.4% سنويا ويحتاجون إلى 3 مليون وحدة سكنية جديدة كل عام، بمختلف الشرائح بدءا من القصور الفاخرة وإنتهاءا بأقاص العشوائيات .

ولا شك أن " توفير مسكن ملائم لكل مواطن عربي " هو حلم جميل أو أمل بعيد المنال ولكنه ليس مستحيلا ،

كيف؟

هناك 6 وسائل

الوسيلة الاولى : حماية وصيانة الثروة العقارية الموجودة :

هناك 18 مليون وحدة سكنية في 22 دولة عربية تحتاج إلى صيانة فورية لإنقاذها من الإنهيار والسقوط ، هذه الوحدات قيمتها 1.8 تريليون دولار، عرضة للضياع ،يمكن صيانتها وإعادة ترميمها ورفع مستواها برقم لا يزيد عن 18 مليار دولار أى ما لا يزيد عن 1% من قيمة الوحدات .
و عملية الصيانة تحتاج إلى أمرين :

1. تشريعات ملزمة تفرض على الملاك أو المستأجرين أو إتحاد الشاغلين .
2. جذب المستثمرين وشركات التطوير العقارى للدخول فى هذه العملية من خلال مشروعات عامة لتطوير المدن أو مشروعات خاصة بتطوير الأحياء والمناطق .

وهناك تجربة جيدة لمحافظة الاسكندرية فى هذا الاتجاه إبان عهد المحافظ المحبوب عبدالسلام المحجوب .

الوسيلة الثانية : تحويل المناطق العشوائية فى قلب المدن إلى مناطق حضارية

وهنا طريق واحد لا ثان له ،أن يقوم المستثمر الخاص أو الحكومى، ببناء عدد من المباني المرتفعة ،يجمع فيها سكان المناطق العشوائية ثم يتم إزالة هذه المناطق العشوائية التى يقدر عددها فى الوطن العربى بحوالى 12700 منطقة عشوائية كبيرة المساحة يمكن إقامة أحياء سكنية راقية على أرضها .
وفى نفس الوقت يتم توفير حوالى مليون مسكن يجمع ساكنى العشوائيات الذين سيتركوا أراضي شاسعة المساحة عالية القيمة فى أوسط المدن حيث تقدر هذه المساحات حوالى 360 مليون متر تقدر قيمتها بحوالى 720 مليار دولار، ويمكن بناء 12 مليون وحدة مميزة على هذه الاراضى بما يوازي 2 تريليون دولار .

ولكن لابد من نقل سكان العشوائيات أولا إلى مساكن جديدة لائقة ثم نبدأ التنفيذ !!

الوسيلة الثالثة : بيع الأراضي ب 4 طرق

لا ينبغي أن يقتصر تعامل الدولة مع أراضيها على مسار واحد، بل يجب أن تسير في 4 اتجاهات متوازية ومتزامنة، في نفس الوقت، دون تأخير أو تمييز ،

المسار الاول

بيع جزء من أراضي الدولة بمزادات عالمية " بلا سقف " ولأعلى سعر للشركات العالمية العملاقة ، بشرط أن يتم تحويل قيمة الناتج من هذه المزادات إلى تدعيم الإسكان الشعبي والمنخفض التكاليف ، الذي يوفر مسكن ملائم للمواطن البسيط بتقسيط طويل المدى .

المسار الثاني

بيع الجزء الثاني من أراضي الدولة بمزادات محلية " داخلية " " بسقف " وبأسعار محددة للشركات المصرية المعروفة، بشرط أن تزيد قيمة الارض عن تكاليف المرافق بنسبة لا تقل عن 100% ، ويتم تحويل – أيضا – قيمة المزادات لصالح الإسكان الشعبي .

المسار الثالث

بيع الجزء الثالث من أراضي الدولة بلا مزادات للجمعيات التعاونية الاسكانية الجادة ، بشرط أن يساوى سعر المتر التكلفة الفعلية الحقيقية للمرافق دون زيادة . مع محاولة السعى لنقل وتكرار التجربة الناجحة " للاسكان التعاوني في مصر " فترة السبعينات وأول الثمانينات، حيث كانت جزءا للعاملين بالشركات وموظفي الحكومة واساتذة الجامعة، فهي مازالت أرقى وأجمل منطقة سكنية في 28 محافظة، حيث كان البناء على نسبة 7% من الارض، ولكل عمارة 4 واجهات و 4 حدائق و 4 مناطق للسيارات .

المسار الرابع

تخصيص الدولة لمساحات من الاراضى بأسعار رمزية = 50% من سعر تكلفة المرافق أو أقل ويتم دعمها بناتج البيع في المسار الاول والثاني السابق ذكرهم، وهذه تخصص لاسكان الشباب والبسطاء ولضحايا "الحرب على الطبقة المتوسطة" التي أفنت أجيالا دون زواج .

الوسيلة الرابعة الإبداع في التصميم والتنفيذ

نحن بحاجة إلى ثورة إبداعية في الفكر المعماري والتنفيذى حتى نتوصل إلى إنشاء المسكن الملائم لكل مواطن عربي، بأقل التكلفة وبجودة عالية وشكل معمارى جميل، ومواصفات صحية وبيئية مقبولة ويخرج كل ذلك فى النهاية بسعر ملائم لكل مواطن عربي، ولكى يتم ذلك لابد من الإنفتاح على العالم ودراسة تجربة المقاولات التركيه والانشاءات الصينيه والشركات الكورية كما يجب التفكير مرات ومرات فى التشريعات المنظمة لقطاع البناء والتشييد والإسكان لتحقيق ذك المستهدف ، لأن هذه التشريعات – فى معظم الاحيان – تعوق الإبداع وتعيقه وتمنعه بل تقتله .

الوسيلة الخامسة جذب الاستثمارات العربية لمشروعات الاسكان للبلدان العربية

للأسف " لا كرامة لنبي في وطنه "

ونحن بحاجة إلى الاستثمارات العربية لحل مشكلة الاسكان في 22 دولة عربية، وإذا كان المطلوب 4 مليون وحدة فإن الاستثمارات المطلوبة في حدود 40 مليار دولار ، وهو ليس رقما صعبا ولا مستحيلا إذا عرفت أن الأموال العربية التي ضاعت في السنة الاخيرة في الازمة العالمية فاقت رقما مذهلا هو 2 تريليون دولار .

أى أن الاستثمارات المطلوبة لحل مشكلة الاسكان لا تزيد عن 2 % من الرقم الضائع ،الذى تبخر نتيجة طمع وسفة وسوء تقدير في إضاعة الأموال في الاقتصاد الورقى والمضاربة على أسهم بورصات التداول وشراء الديون المورقة والمبالغة في التوريق .

الوسيلة السادسة نحن بحاجة إلى منظمة عربية للعقارات

حتى وقت قريب كان الفضاء العربى يخلو من منظمة عربية متخصصة في المجالات العقارية تستطيع أن تجمع العاملين في

العقارات لكى توجههم نحو هذا الهدف " توفير مسكن ملائم لكل مواطن عربى "

ولكن منذ شهور قليلة بدأت الجهود المخلصة تثمر فى إنشاء أول إتحاد عربى للتنمية العقارية يهدف لجمع 185 ألف كيانا عربيا

متخصصا فى 18 مجالا عقاريا أهمها التطوير والتمويل والتسويق والادارة والخدمات والبنوك والجهات الحكومية والتعاونية

ومنظمات الاعمال بالاضافة إلى شركات الانشاء والتعمير والاسكان ومصانع مواد البناء ،

هذه المجالات الـ 18 يعمل فيها 4 مليون مواطن ،بحركون 96 صناعة مرتبطة بالعقار ويؤثرون فى الاقتصاد العربى

بما قيمته 18 % من إجمالى الناتج العربى المقدره قيمته بـ1.4 تريليون دولار فى 2007

وتستضيف القاهرة فى الاسبوع الاول من مارس المقبل المؤتمر التأسيسى والجمعية العمومية الاولى لهذا الاتحاد حيث سيتم

إعلان تشكيلات الاتحاد وإقرار نظامه الاساسى والميثاق الاخلاقى للعاملين بالمجالات العقارية بـ 22 دولة عربية كما سيتم وضع

خطة عملية تستهدف تحقيق الحلم المأمول " توفير مسكن ملائم لكل مواطن عربى "

فأهلا وسهلا بكل العرب فى بلدهم.

بسم الله الرحمن الرحيم

7 فرص حقيقية للاستفادة من الأزمة العالمية

يؤكد الخبراء أن الأزمة المالية العالمية الراهنة سوف تستمر فترة من الزمن لا تقل عن 18 شهرا، بحيث تنتهى فى صيف 2010، بينما يشير بعض المتشائمين الى إمكانية إمتداد آثار الأزمة إلى 30 شهرا تنتهى فى صيف 2011.

ولكن إذا علمنا أن حجم الناتج الإجمالى العالمى حوالى 62 تريليون دولار لعام 2007، فلكي نقدر حجم الأزمة ينبغي أن ندرك أن حجم الفقاعة المالية من الإقتصاد الورقى القائم على المشتقات، وتوريق الديون، والمبالغة فى قيم الأوراق المالية بلغت فى نفس العام 632 تريليون دولار، أى عشرة أضعاف الناتج الإجمالى العالمى.

ولكل أزمة ثلاث أضلاع وفقا لعلم إدارة الأزمات وهى: التهديد المفاجئ، الضرر الحتمى، والوقت الضيق. والتعامل مع الأزمات بعد وقوعها له مذهبان:

الأول: محاولة تخفيف الأضرار وتعويض المتضررين والصبر على الأزمة حتى تزول وترحل.
الثانى: اليقين بأن فى كل أزمة فرصة، فإذا كانت الأزمة كبيرة و دولية فإن الفرصة تكون أكبر، بل يمكن أن تكون مجموعة من الفرص لا يراها إلا الأذكىاء والمبدعون وأصحاب العقول الباتورامية الذين لا يغوصون فى وحل الأزمة ولا يغرقون فى عمقها.
فإذا كانت مظاهر الأزمة ركود اقتصادى وكساد عالمى، وانخفاض لمعدلات النمو، و إفلاس بنوك وانهباء بورصات، واغلاق شركات، وتسريح عمالة، ونقص سيولة، وانخفاض حجم التجارة العالمية، وهبوط عمالات وزيادة معدلات الفقر والجريمة، فإنه بالرغم من كل ذلك، فإن هناك فرص كبرى على الأقل يمكن اغتنامها لصالح الإقتصاد العربى من هذه الأزمة بشرط توافر 5 أركان:

1. الحرص على تحقيق الأهداف القومية العليا للبلاد.
 2. الوعى والمعرفة والخبرة بأساليب التفاوض الدولى.
 3. الشجاعة الأدبية فى تطبيق مبدأ " الرجوع للحق فضيلة "
 4. السماح للمبدعين بطرح حزم من البدائل من الأفكار من خارج النظريات المستقرة.
 5. الاحترافية فى تنفيذ السياسات الإقتصادية المستحدثة مع حجم هائل من الشفافية.
- فإذا توافرت الأركان الخمسة تعالوا نستعرض الفرص السبعة

الفرصة الأولى: مقاصة بين الديون الباهظة والودائع المفقودة

ونعنى بها إدارة مفاوضات دولية حقيقية لإجراء مقاصة بين الديون المستحقة على الدول العربية المظلومة والمنهوبة وبين الودائع المفقودة فى البنوك الأجنبية. وخير مثال على إمكانية النجاح فى اغتنام هذه الفرصة للاستفادة من الأزمة الدولية هو ما أعلنته دولة الكوادور أحد الدول بأمريكا اللاتينية من أنها ستجرى مقاصة فى هذا الاتجاه.

فإذا كانت الودائع فى البنوك العالمية مخازن أمانة للأموال وإذا كان انهيار هذه البنوك هو بفعل فاعل كما يزعم بعض المحللين، بحيث أشهرت إفلاسها أو تم الإستحواذ عليها وابتلاعها فى أعماق بنوك أخرى، فلا يعقل أن تترك الدول العربية أموالها تضيع فى البنوك العالمية ثم تقوم بعد ذلك بسداد كل ما عليها من ديون وما اضيف عليها من فوائد وعوائد وغرامات تأخير حتى أصبحت أقساط خدمة الدين تفوق قيمة أقساط الدين ذاته.

الفرصة الثانية: سياسات جديدة فى التعامل مع الإقتصاد الدولى

وهنا ينبغى أن يتم بعناية شديدة صياغة حزمة من السياسات الجديدة للتعامل مع البورصات والبنوك العالمية، ومع المؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولى، والبنك الدولى للتنمية، ومنظمة التجارة العالمية.

وأن تسعى هذه السياسات لتحقيق 3 أهداف رئيسية:

1. ضمانات دولية كافية لودائع العرب لدى البنوك العالمية.
 2. آليات مستحدثة لتأمين الإستثمارات العربية بالخارج.
 3. تحقيق شكل من التفاوض الجماعى للدول العربية مع المؤسسات الدولية.
- وخير مثال على ذلك أن هناك 12 دولة عربية انضمت بالفعل لمنظمة التجارة العالمية هى دول الخليج الست ومصر وتونس والمغرب وموريتانيا وجيبوتى، وهناك 6 دول عربية فى طور التفاوض

للانضمام هي ليبيا والجزائر والسودان واليمن ولبنان والعراق , وهنا فإن التنسيق الجماعي يمكن أن يحقق الكثير من الفوائد, و حده الأدنى هو التنسيق الثنائي بين دولتين عربيتين على الأقل.

الفرصة الثالثة : تطبيق شروط البنك الدولي الستة للحكم الرشيد.

وهي الشروط التي أعلنها البنك الدولي بعد انتهاء دراسة مطولة ومفصلة اجراها معهد البنك الدولي للرشادة العالمية. وهو معهد دراسات متخصص تابع للبنك. على 109 دولة لمدة 8 سنوات من 1996 واستغرقت 96 شهرا وانتهت في 2004 .
وقد خلصت الدراسة الى أن هناك 6 معايير لرشادة الحكم , كفيلة في حالة تطبيقها بمضاعفة دخل المواطن 18 مرة بحيث أن تطبيق أى معيار يضاعف دخل المواطن 3 مرات.
وهذه المعايير الست هي :

1. السيطرة على الفساد.
2. تنفيذ القانون وحماية الحريات و الحفاظ على حقوق الإنسان.
3. إقرار مبدأ المحاسبة ومراقبة القرار السياسى.
4. تفعيل المجتمع المدنى.
5. تطوير الأداء الحكومى وتحسين الخدمات العامة .
6. استبعاد سياسات السوق غير المواثية للإستثمار.

الفرصة الرابعة : العودة إلى الإقتصاد العينى .

كفانا ماجنيناه من الإقتصاد الورقى القائم على المشتقات وتوريق الديون, والمبالغة في قيم الأوراق المالية من اسهم بورصات التدول.
إن الإقتصاد الورقى بهذا الشكل لا ينتج سلعا أو خدمات .
أما المقصود بالإقتصاد العينى فهو المشروعات الإنتاجية الحقيقية التى تنتج سلعا وخدمات يستفيد منها الناس في استيفاء احتياجاتهم من المسكن والملبس والمأكل.
الإقتصاد العينى هو الزراعة والصناعة والتعدين وتنمية الثروات الحيوانية والسمكية و ...
و هو خدمات النقل و الشحن و البريد و الإتصالات و السياحة و الفنادق و الطباعة ...
وهو التطوير العقارى وتكنولوجيا المعلومات وصناعة الإعلام .
لقد ضاعت مئات المليارات من الدولارات في البورصات العربية كانت كفيلة بتوظيف ملايين من الشباب العربى المتعطل عن العمل فلو أن متوسط تكلفة فرصة العمل الواحدة في الدول العربية حوالى مائة الف دولار فإن مائة مليار دولار تكفى لتشغيل مليون مواطن عربى .
والأمر كذلك في البنوك العربية التى يبلغ عددها 469 بنكا عربيا تدير 1.7 تريليون دولار لو تم توظيفها في الإقتصاد العينى بطريقة صحيحة لأمكن زيادة الناتج الإجمالى العربى بنسبة 15% سنويا على الأقل - وهو ما يعنى زيادة دخل المواطن العربى بنفس النسبة-
ولكان حل مشكلة البطالة في 22 دولة عربية أمرا متاحا خلال 5 سنوات.
وذلك إذا تم توزيع الموجودات العربية على الوجه التالى:

- أولا: 15 % احتياطات لدى البنوك المركزية أى 255 مليار دولار .
- ثانيا: 25% مخازن ودائع أمانة تحت الطلب أى 425 مليار دولار .
- ثالثا: 60% توظيف متنوع بمفهوم البنوك الإستثمار الشاملة أى واحد تريليون دولار تكفى لإيجاد فرص عمل ل 10 ملايين مواطن عربى بشرط تطبيق الشروط الأربعة المنجية التى يمكن اختصارها في 4 قواعد:

- أولا: تفتيت الإنتمان في عدد ضخم من العملاء بأولوية مطلقة للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر.
- ثانيا: الإنتمان في الأصول اللازمة للمشروعات من أجهزة وماكينات ومعدات وآلات وخامات وأراضى ومنشآت .
- أما السيولة اللازمة للمصروفات الإدارية والتشغيل يجب أن تكون على عاتق المستثمر .
- ثالثا: الرمزية في الاكتتاب , أن تقود البنوك في المشروعات الإنتاجية الجديدة بنسب رمزية لا تزيد عن 5% حتى تبعث الثقة في نفوس المواطنين وتشجيعهم.
- رابعا: مشاركة البنوك في إدارة المشروعات أو مراقبتها ومتابعتها وفقا لحجم الإنتمان.

الفرصة الخامسة : هذا هو وقت شراء مستلزمات الإنتاج.

مع تدهور الإقتصاديات العالمية وانخفاض حجم الطلب على الآلات والماكينات والأجهزة والمعدات ,تصبح هناك فرصة حقيقية كبرى لشراء المصانع وتطويرها, وإمدادها بقطع الغيار ومستلزمات الإنتاج.

إنها الفرصة لشراء التجهيزات اللازمة لإستصلاح الأراضى وتطوير المزارع وتحسين معدات ومستلزمات تنمية الثروة الحيوانية وتطوير المناجم و...

إننا نستطيع الآن شراء مصانع ومعدات بأقل من نصف ثمنها من الأسواق الغربية وأقل من ربع ثمنها من الأسواق الشرقية بشرط الإحترافية والشفافية كما ذكرنا فى البداية.

الفرصة السادسة :إعادة تنظيم الإقتصاد العربى

نحن بحاجة لاتخاذ عدد من القرارات المهمة

*القرار الأول : " الجامعة للسياسة والمجلس للإقتصاد "

أن تختص الجامعة العربية بالشئون السياسية والدبلوماسية وأن يتم تحويل جميع الملفات الإقتصادية و شئون المال والإستثمار والإنتاج والتجارة إلى مجلس الوحدة الإقتصادية العربية .

وذلك تطبيقا لمبدأ التخصص وإعمالا لميثاق تأسيس الجامعة وقرار إنشاء المجلس. فمجلس الجامعة يتكون من وزراء الخارجية

ومجلس الوحدة يتكون من وزراء الإقتصاد والتجارة والتعاون الدولى والجامعة أمامها عشرات من المشاكل العربية المتفجرة ,والأزمات المشتعلة من دارفور إلى غزة ,ومن الصحراء المغربية الى جزر الامارات مرورا بالصراع العربى الاسرائيلى ,والتوتر الإيرانى واحتلال العراق واستقرار لبنان وتهديد سوريا, وطلب التحقيق مع البشير, والحساسية بين الجزائر والمغرب....

وإذا دخلت أزمات السياسة من الباب لن يخرج الإقتصاد من الشباك لأنه سيكون قد غادر بالفعل منذ أيام.

كما أن مجلس الوحدة الاقتصادية يتابع أعمال 47 اتحادا إقتصاديا نوعيا فى مختلف مجالات الأنشطة الإنتاجية السلعية والخدمية , ويتركز على ثلاث آليات فاعلة فى التجارة والإستثمار والشراكة العربية.

*القرار الثانى : القمة العربية الإقتصادية سنويا

يعتقد البعض أن الدعوة لإتعداد القمة العربية الإقتصادية بالكويت يومى 19-20 يناير 2009 أمرا عارض وطارنا.

ولا تحتاج أن تتعقد بصفة دورية ولكن كل 3-4 سنوات أو كلما لزم الأمر.

بينما نحن نرى أن الفرصة مهيأة لاتخاذ القرار بأن تكون القمة الإقتصادية سنوية مثل القمة العربية السياسية.

ولك أن تعلم أن دورية القمة العربية السياسية لم تتحدد إلا مؤخرا فقد كانت أزمة تولى نتنياهو رئاسة الحكومة الاسرائيلية أول يونيو 1996 دافعا لإتعداد القمة الطارئة بالقاهرة بعد سنوات من الإنقطاع ثم تولدت بعد ذلك دوافع إيجابية لدورية الإتعداد.

وإذا كان البعض يشكك فى حجم النتائج الإيجابية المترتبة على القمة العربية السياسية فإنا على كل حال نرى أن انعقادها أفضل من عدمه.

ولكننا نؤكد أن القمة الإقتصادية أهم وأكبر أثرا من القمة السياسية بل اعذرولى إذا قلت إقتصادية نعم سياسية لا داعي.

ومن هذا المنطلق أرى أن تتفرغ الجامعة العربية للدعوة والترتيب والتحصير للقمة السياسية وأن يختص مجلس الوحدة الإقتصادية بالدعوة والتجهيز لأعمال القمم الإقتصادية.

وفى هذا القرار كفاية حتى لا تكون النهاية .

الفرصة السابعة : أن المصائب يجمعن المصابين

- فهى فرصة لزيادة حجم التجارة العربية البنينية من 12% الى 20% وهى فرصة وتقليد ومحاكاة نموذج الية الشراكة الأوروبية
- وهى فرصة لتركيز الإستثمارات العربية فى البلدان العربية وبالإستقطاب والتحفيز والتامين والضمانات.
- وهى فرصة لتكوين اسواق عربية مشتركة فى بعض المجالات وليس كلها .

- و هي فرصة لإعادة الإعتبار للطبقة المتوسطة:
حيث أن الإنكماش في الإقتصاد يؤدي إلى تراجع إنتاج السلع و الخدمات الفاخرة و الثمينة و باهظة الثمن, و يلجأ المنتجون إلى إنتاج السلع الضرورية و منخفضة التكاليف.
و هنا تكون فرصة الطبقة المتوسطة المظلومة و المطحونة في إعادة إعتبارها و استيفاء احتياجاتها.
هذه سبعة فرص حقيقية تحتاج للمبدعين الشجعان , و المحترفين المخلصين,
و الحريصين الخبراء .
فهل نجدهم؟؟!!