

عمالقة التجارة الإلكترونية تهدد أمننا وعلى الحكومات حماية الاقتصاد الوطني





«دبي:» الخليج

قال محمد العبار رئيس مجلس إدارة شركة «إعمار» ومؤسس «نون.كوم»: إن الكثيرين يتحدثون فقط عن التجارة الإلكترونية، ويتجاهلون العديد من المجالات الأخرى التي تتمثل في الاقتصاد الإلكتروني، والتعليم الإلكتروني والعلاج والرعاية الطبية التي أصبحت متوفرة على شبكة الإنترنت، وخدمات مشاركة التنقل والإعلام الرقمي والإلكتروني، إضافة إلى الهواتف الذكية التي أصبح الناس يعيشون عليها افتراضياً، واصفاً الهواتف الذكية بأنها أضحت «الاتصال والوصال والحياة».

وفي حوار نادر وجهاً لوجه خصّ به صحيفة «الخليج»، استعرض العبار عدداً من النقاط بإسهاب، مركزاً على كيفية حماية الاقتصاد الوطني من المخاطر الخارجية، والقواعد الذهبية التي يجب على الدولة تطبيقها لحماية الاقتصاد من تغول عمالقة التقنية.. ولدى سؤاله عما إذا كان لديه النية للتخلي عن حصته في «نون» إذا عرضت شركة مثل «أمازون» 5 أو 10 أضعاف قيمة استثماره فيها، أو إمكانية الشراكة مع عمالقة التجارة الإلكترونية، جاء رد العبار حازماً: «لن أننازل أبداً مهما بلغت قيمة العرض.. وأستبعد عقد أي شراكة من هذا النوع حالياً أو مستقبلياً.. هدفي هو «حماية الاقتصاد الوطني من تغول الشركات الأجنبية».

ودعا العبار إلى ضرورة امتلاك الدولة لقطاع تكنولوجيا قوي تمثله شركات مثل «نون»، فهذا النوع من الشركات – برأي العبار – «يمثل مصدر فخر وطني يعزز من تنافسية الدولة ونمو اقتصادها في منطقة تعتمد معظم اقتصاداتها على مداخل النفط».. وعن إدراك المسؤولين للخطر الكامن وراء الشركات الأجنبية العملاقة، أشار العبار إلى أن المسؤولين الحكوميين يستشعرون خطر مثل هذه الشركات، وهو ما يستوجب إصدار قوانين لحماية الاقتصاد من شركات التجارة الإلكترونية العالمية.

ووجه العبار من على صفحات «الخليج» رسالة للمسؤولين الحكوميين، بقوله: «آن الأوان لاتخاذ القرارات الصائبة

لحماية الاقتصاد الوطني». . ويلخص العبّار الحماية المطلوبة بأربعة قوانين، تلزم ملكية المستثمرين أو الشركات أو الأفراد المحليين بما لا يقل 51% في هذا النوع من الشركات، وشركات الخدمات اللوجستية وخدمات المعاملات المالية وأنظمة الدفع الخاصة بالتجارة الإلكترونية، وإلزام الشركات العالمية بالاحتفاظ بالمعلومات في مراكز مخصصة داخل الدولة. وتالياً نص الحوار:

كيف ترى حجم الإنتاجية والصناعة في الوطن العربي؟

مجال التصنيع في الوطن العربي لا يزال ضعيفاً، ومعظم الأنشطة التجارية تتركز حول التوكيلات التجارية، بما فيها أبسط مستلزمات الحياة، وكمثال على ذلك، فإن اقتصاداً كبيراً مثل أمريكا يضم الكثير من الشركات المنتجة العملاقة في مختلف المجالات مثل السيارات والملابس والمشروبات، وهناك شركات فاقت مستوى العملاقة، مثل «أمازون» التي أصبحت المسيطر الأول والأخير، بسبب أنها تسجل نمواً سنوياً كبيراً، مقارنة بالتاجر الذي يبيع منتجاته على الموقع أو لعملاء المتاجر التقليديين، ويحقق نمواً سنوياً يبلغ نحو 3%.

إلى أي مدى وصلت المنافسة بين التجارة الإلكترونية والتقليدية؟

المنافسة بين التجارة الإلكترونية والمتاجر التقليدية أصبحت تصب وبشكل واضح لصالح الأولى، فهي متوفرة للمستهلك على مدار اليوم وطوال السنة، أما المتاجر العادية فإنها تغلق أبوابها أكثر مما تفتحها أمام الجمهور، إضافة إلى أنها لا تمتلك وسيلة اتصال دائمة بالزبائن خلافاً لمواقع التجارة الإلكترونية. أصبحت المواقع الإلكترونية تعرف تماماً الخطوط العريضة لسلوكيات المستهلك، الذي بدوره يعيش في الفضاء الإلكتروني. وتصوروا هذه الشركة الضخمة التي أتت للمنطقة العربية ووجدت هذه البيئة التي تفتقر إلى التصنيع، فإنها ستحقق نمواً كبيراً وسوف تسيطر على السوق. هذه الشركة تشتري بأضعاف ما نشتره كوكلاء من المنتج، وبالتالي فإن المنافسة ستصب في صالحها. المتاجر التقليدية العملاقة مثل «وول مارت» وغيرها من العلامات البارزة أصبحت الآن تغلق الكثير من أفرعها بسبب تراجع مبيعاتها وعائداتها نتيجة لسيطرة شركات مثل «أمازون»، وأصبحت الآن تسجل انخفاضاً متواصلاً، مقابل نمو مستدام تحققه «أمازون».

هل هناك مخاطر من دخول شركات مثل «أمازون» إلى أسواقنا؟

يتمثل خطر هذا النوع من الشركات في أنها تأتي لتسيطر على القوانين وتفرض لوائحها الخاصة، وليس هنالك ما يمنع المستثمرين المحليين من الاستفادة مما توفره القوانين المحلية والدخول في منافسة مع هذا النوع من الشركات العالمية، كل العناصر الضرورية من رأس المال والأنظمة واللوائح والتكنولوجيا والمخاطرة متوفرة، وبالتالي يجب أخذ زمام المبادرة. وعلى الرغم من وجود بعض المخاطر المرتبطة بمثل هذا النوع من المشروعات الاستراتيجية، إلا أن جميع الأعمال والأنشطة التجارية التي تأسست نشأت في بيئة تنطوي على الكثير من المخاطر.

برأيك، كيف نتصدى لهذا الخطر؟ وهل هو خطر اقتصادي فحسب أم أن هنالك جوانب أخرى؟

يجب التنبيه للخطر القادم وتشجيع الشباب على الدخول إلى الأسواق وبدء أنشطتهم التجارية، سوف أعطيك مثلاً بالتجربة الصينية التي اعتبرها مثالية، حيث عملت على حماية اقتصادها من التغول الأجنبي، بسبب أن التجارة الإلكترونية لا تقتصر على التجارة فحسب، بل تتعداها إلى المناحي السياسية والسيطرة على الاقتصاد، فضلاً عن الحصول على معلومات وبيانات تخص المستخدمين.

هل هنالك مخاطر تنطوي على شركات الخدمات اللوجستية؟

المعلومات التي تحصل عليها الشركات اللوجستية، تمكنها من معرفة الأسرار الاقتصادية، بل وتتعداها إلى المناحي الأمنية، فتلك الشركات تعرف ما تتضمنه جميع الطرود المرسلّة. الصين مثلاً اتخذت الكثير من الإجراءات التي تضمن المحافظة على اقتصادها من التغول الأجنبي، مثل فرضها لوائح تضمن امتلاك الشركات أو الأفراد الصينيين لما لا يقل عن 51% من أنظمة الدفع الخاصة بمواقع التجارة الإلكترونية، وإرغامها على تأسيس مراكز معلومات محلية، وتمكنت

حكومة الصين من حماية اقتصادها ومعلوماتها الأمنية والاجتماعية الحساسة.

كيف استفادت شركة مثل «إعمار» من القوانين المحلية؟ وما الهدف من إنشاء شركة نون؟

القوانين المحلية الفاعلة مكنت شركة مثل «إعمار» من تحقيق النمو والازدهار والوصول إلى مستوى متميز استطاعت معه مقارنة الشركات العالمية، بفضل القوانين التي ساعدت الشركة على أن تصبح قوية وذات أسس متينة. أما التجارة الإلكترونية فهي مجال حيوي يجب على المستثمرين ورواد الأعمال الدخول فيه من منطلق الغيرة والدفاع عن الاقتصاد الوطني ضد المخاطر الخارجية. علينا كمستثمرين محليين، وخصوصاً لشخص مثلي استفاد من خيارات هذا البلد المعطاء، حماية الاقتصاد الوطني من أي مخاطر خارجية، ومن هذا المنطلق تأسست «نون» التي أنشأناها في الأساس لحماية الاقتصاد من الخطر الخارجي.

ما حجم المنافسة التي تشهدها «نون» حالياً؟ ما هو الوضع الحالي لهيكل الشركة؟

حجم المنافسة الذي واجهته «نون» كبير جداً، فقد دخلنا السوق في مواجهة عمالقة في هذا المجال، ولكنني أعتقد أن الشركة نشأت على أسس صحيحة، أولها العناية باختيار الموظفين المناسبين، إضافة إلى السرعة في الإنجاز وتبني التكنولوجيا والأنظمة الحديثة، واستخدام الوسائل المتطورة في التوصيل والتوزيع والتعامل مع المستخدمين والعملاء، مع التركيز على أهمية سرعة اتخاذ القرار المناسب على المستوى الإداري الأعلى في الشركة، مثل التوسع إلى أسواق أخرى أو إنجاز الفروع التي خططت لها «نون» منذ البداية. ما النطاق الجغرافي الذي تعمل

ضمنه «نون» حالياً؟ هل يقتصر على دبي فقط؟ وهل الشركة مستعدة للتحديات المستقبلية التي ستواجهها؟

إن نشاط الشركة يغطي حالياً جميع أرجاء دولة الإمارات، إضافةً إلى مدينتي الرياض وجدة في السعودية، أما من حيث التحديات، فلقد أدركنا منذ البداية أن دخولنا إلى هذا المجال صعب جداً، خصوصاً في وجود شركات أخرى عملاقة، ولكننا قررنا خطوة أولى تخفيض أسعارنا مقارنة بما يقدمه الآخرون، مع الاحتفاظ بالربح المستهدف من البيع، وهو ما أجبر المنافس على تخفيض سعره ليبقى ضمن دائرة المنافسة، وقمنا بإجراء تخفيض إضافي على الأسعار، ونحن قادرون على الصمود، بسبب أننا درسنا الأوضاع المالية الخاصة بنا، إضافة إلى الوضع المالي في السوق، إدراكاً منا أن جميع ما نقوم به من تخفيضات سوف تؤدي إلى حرب أسعار، وهو الأمر الذي خططناه بعناية حتى ولو تأخر تحقيق الربح لعدة

سنوات، لأننا نعمل ضمن استراتيجية طويلة الأمد، وبالتالي أستطيع أن أؤكد أن الشركة مستعدة تماماً لكل التحديات التي ستواجهها مستقبلاً. الوضع الحالي في السوق يحتم على الشركة الاستعداد التام للمنافسة، وليس من الصواب التفكير في التغلب على المنافسين في المدى المنظور وبسهولة تامة.

برأيك، هل يدرك المسؤولون الحكوميون الخطر الكامن وراء هذا النوع من الشركات الأجنبية؟ وهل هنالك طرق معينة لحماية الاقتصاد الوطني من هذا الخطر؟

أنا أعلم أن المسؤولين الحكوميين يستشعرون خطر مثل هذه الشركات الأجنبية على الاقتصاد المحلي، وهو ما يستوجب إصدار قوانين تعنى بحماية الاقتصاد الوطني، وخصوصاً من شركات التجارة الإلكترونية العالمية، يمكنني تلخيصها في 4 قوانين، أولها وجوب امتلاك المستثمرين أو الشركات أو الأفراد المحليين لما لا يقل عن 51% من هذا النوع من الشركات، ثانياً، ألا تقل نسبة تملك الشركات أو الأفراد المحليين في شركات الخدمات اللوجستية عن 51% أيضاً، ثالثاً، امتلاك الحصة المحددة بـ 51% في خدمات المعاملات المالية وأنظمة الدفع الخاصة بالتجارة الإلكترونية، رابعاً، إلزام الشركات العالمية بالاحتفاظ بالمعلومات بمراكز مخصصة داخل الدولة، وليس نقلها إلى الخارج بمقراتها الرئيسية، وإلا فإن جميع المعلومات الحساسة على الأصعدة الاقتصادية والمالية والاجتماعية ستكون في يد المنافس الأجنبي.

البنوك الأجنبية العاملة في الدولة تمتلك الكثير من المعلومات والبيانات الخاصة بالعملاء، هل يمثل ذلك أي خطر على الاقتصاد الوطني؟

لا بد أن ندرك أولاً أن المعلومات والبيانات المالية الخاصة بالمعاملات وبطاقات الائتمان التي تمتلكها المصارف العاملة في الدولة، تتشارك فيها البنوك الوطنية والأجنبية فيما بينها، بينما يتمثل الخطر في أن تمتلك شركة واحدة فقط كل المعلومات والبيانات المتوفرة. إن المعلومات المصرفية حتى وإن امتلكتها بنوك أجنبية، فإنها تقتصر على المعلومات والبيانات الخاصة بالمعاملات المصرفية فقط، أما شركات التجارة الإلكترونية، فإنها تحوز جميع المعلومات الخاصة بالمستخدم، بداية من احتياجاته الشخصية ومعلوماته الاجتماعية والعملية والطبية وتوجهاته التسويقية بل وحتى سلوكياته على المواقع الإلكترونية وغيرها الكثير.

«توجهات مستقبلية يلخصها مؤسس «نون»

- ** رغم التحديات لن نحيد عن هدفنا المتمثل في حماية الاقتصاد الوطني **
- ** نعمل على تحقيق أهداف تحقيق الأرباح المستهدفة
- ** تخصيص جزء من اهتمام «نون» في مجال التوصيل الحيوي.
- ** قادرون على منافسة أسماء كبيرة في اللوجستية خلال فترة وجيزة.
- ** الكويت وجهة محتملة للتوسع إضافة إلى دول غرب آسيا وشمال إفريقيا.
- ** ندرس دخول المزادات من خلال برمجيات إلكترونية.
- ** مستودعات في الصين نقطة ارتكاز للتوزيع لدول التعاون وأسواق أخرى.
- ** متفائل ومطمئن لوضع الشركة الحالي.

«ل إعمار» و50% ل «نون» 50 %

لدى سؤاله عن كيفية تحقق التوازن بين رئاسة «إعمار» ومتابعة «نون»، قال محمد العبار: «أخصص جزءاً مقدراً من وقتي لتسيير أعمال إعمار، إلا أنني في الوقت ذاته أقوم بكامل مسؤولياتي ومهامي في نون، يمكنك القول إن الشركتين «تحتيان بوقتي مناصفة بينهما».

البيانات.. سلاح يستدعي تدخل وسيطرة الدول

سألنا محمد العبار عن البيانات وأهميتها، وهل هي فعلاً نطفة العصر الجديد، فقال: «نعم بالتأكيد، فهناك شركات متخصصة تستطيع استخلاص جميع المعلومات والبيانات والسلوكيات الخاصة بالفرد المستخدم للهواتف الذكية ومواقع التواصل الاجتماعي، وهو ما يبرز ضرورة أخذ الحيطة والحذر. سوف أضرب لك مثلاً هنا بمؤسسة «كامبريدج أناليتكا» التي قامت باستخلاص بيانات مستخدمي موقع التواصل الاجتماعي «فيسبوك» للتأثير في نتائج الانتخابات الأمريكية، وهو ما يشير إلى أن امتلاك البيانات لا يقتصر فقط على تحليل وامتلاك المعلومات الخاصة بالمستخدمين وتوجهاتهم الاستهلاكية فحسب، بل يتعداه لتهديد الهيكلة السياسية والتركيبية المجتمعية للدول، وذلك يستدعي استجابة «الدول لهذا السلاح أو السيطرة عليه واستخدامه بطريقة مناسبة».

المستهلك يستفيد اليوم ويدفع الثمن في المستقبل

يرى العبار أن «أولى فوائد دخول شركة مثل «نون» إلى سوق التجارة الإلكترونية في المنطقة، خلق بيئة تنافسية صحية

يكون صعباً فيها على عمالقة التكنولوجيا احتكار التجارة والمعلومات في آن، وهو ما يصب في صالح المستهلك، حيث يستفيد من المنافسة السعرية وجودة المنتجات والخدمات، إضافة إلى أن المعلومات التي تجمعها مثلاً الشركة المحلية سوف تكون خاضعة للقوانين الوطنية التي تحمي حقوق جميع المستخدمين، خلافاً للمعلومات التي تجمعها الشركة الأجنبية، التي يكون من غير المعروف طريقة استخدامها لتلك البيانات، ولا يتمكن المستهلك مثلاً من مقاضاتها في حال أساءت استخدام البيانات التي بحوزتها داخل الدولة، وربما يكون من المستحيل استعادة الحقوق المسلوقة من الخارج»، وتابع: «بحكم امتلاك جهات حكومية حصصاً في «نون» مثل صندوق الاستثمارات العامة السعودي، إضافة إلى رقابة الإمارات على الشركة، فإن بيانات العملاء ومعلوماتهم السرية محمية تماماً».

التجارة الإلكترونية لن تستحوذ على جميع أنشطة السوق

رداً على سؤال حول كيف يرى مستقبل التجارة الإلكترونية في المنطقة، وهل للتركيبة المجتمعية أي تأثير في ذلك، قال مؤسس «نون» إن التجارة الإلكترونية لن تستحوذ على جميع أنشطة السوق بأي حال من الأحوال، وأضاف: «لا بد هنا من الإشارة إلى الثقافة المجتمعية وطبيعة إنسان المنطقة الذي يميل إلى الحركة والشراء من المحال التقليدية عوضاً عن التسوق إلكترونياً، ومن هذا المنطلق أقول إنه يجب إنشاء مراكز تجارية كجزء لا يتجزأ من الحياة، هذه المراكز يجب أن توفر جميع المتطلبات من طعام وترفيه وتسوق وخدمات أساسية، وأعتقد أن المستقبل يتمثل في الربط بين التجارة الإلكترونية والمحال التجارية التقليدية لتأسيس نموذج جديد من نمط العمل والحياة، ويكون متاحاً للمتسوقين من كل مكان وليس داخل المركز التجاري أو حتى الدولة، بل ويتعداه ليصبح مركزاً تجارياً متكاملًا يمكن لأي متسوق من أي مكان كان الحصول على ما يريده منه من خلال التكنولوجيا والتطبيقات».