

# أزمة الوقود تشعل الأسواق العراقية وتصيب الحياة بالشلل

بغداد - أ.ش.أ

تفاقت خلال الأيام الأخيرة أزمة المحروقات (البنزين والسولار والغاز) في بغداد، كما هو الحال في المحافظات الأخرى ولم يسلم من الأزمة حتى أكثر المحافظات التزاماً بعمليات التقنين والتنظيم بل أن الأمر كان مفاجئاً جداً للمراقبين والمحللين أكثر من المواطنين أنفسهم.

فقد تازمت عملية توزيع المحروقات بسرعة أصابت الحياة العامة بشبه شلل تام بعد أن زاد سعر لتر البنزين في المحطات العلنية على الألف دينار بينما يصل سعر 20 لتراً في السوق السوداء إلى 35 ألف دينار (نحو 25 دولاراً).

أما أزمة السولار الذي ارتفع سعره من 100 دينار للتر إلى 800 دينار فتعد الأكثر تعقيداً حيث نفذ السولار حتى من السوق السوداء وهو المادة الأساسية لتشغيل المولدات الكهربائية الضخمة التي يتم تأجيرها من قبل ملاكها بنظام الأجير للسكان بسبب الانقطاع الدائم للكهرباء الحكومية.

وقد تسبب ذلك في فلام شبه دائم لمعظم أحياء بغداد وتعطل العديد من المصانع بسبب صعوبة توفير الكهرباء... أما من يستطيع توفير السولار للمولد فقد رفع أسعار الكهرباء إلى ثلاثة أضعاف تقريباً إذ يصل سعر الإمبري في بعض المناطق إلى 20 ألف دينار شهرياً وتحتاج الأسرة البسيطة في الغالب إلى 5 أمبيرات على الأقل شهرياً.

أما من يلجا إلى امتلاك مولد صغير، فإنه يحتاج إلى وقود شهرياً بنحو 500 ألف دينار أي أكثر من 300 دولار لتشغيل الأجهزة الرئيسية بالمنزل ليس من بينها التكيف بالإضافة إلى عدة لمبات.

ولا تتوقف الأزمة عند حد توفير الكهرباء بل إن الأزمة الأشد خطورة هي أزمة النقل فقد اضطر السائقون إلى رفع أجرة النقل الجماعي بشكل شبه يومي حتى أنها تضاعفت 3 مرات خلال أسبوع واحد مما أدى إلى حدوث مشاحنات يومية بين الركاب وقائدي السيارات.

ولعل عرض بسيط لأسعار التاكسي يوضح تلك الأزمة فقد ارتفع سعر التاكسي في مسافة متوسطة لا تتعدى

7 كيلومترات إلى 6000 دينار أي نحو 4 دولارات في حين كان سعرها منذ شهرين تقريباً لا يتعدى 2000 دينار

أما المسافات الكبيرة فيرجع السعر إلى تقدير السائق وفقاً لعدد المناطق الخطرة التي يمر بها.

ويقول أبو حنين - صاحب سيارة تاكسي- إن السعر الرسمي لـ 40 لتراً هو 50 ألف دينار وهذه الكمية تكفي لمدة أسبوع أي أنني احتاج لحوالي 200 - 250 ألف دينار شهرياً للبنزين فقط إذا تمكنت من الحصول على

كيلومترات إلى 6000 دينار أي نحو 4 دولارات في حين كان سعرها منذ شهرين تقريباً لا يتعدى 2000 دينار

أما المسافات الكبيرة فيرجع السعر إلى تقدير السائق وفقاً لعدد المناطق الخطرة التي يمر بها.

ويقول أبو حنين - صاحب سيارة تاكسي- إن السعر الرسمي لـ 40 لتراً هو 50 ألف دينار وهذه الكمية تكفي لمدة أسبوع أي أنني احتاج لحوالي 200 - 250 ألف دينار شهرياً للبنزين فقط إذا تمكنت من الحصول على



مواطنون عراقيون ينتظرون دورهم للتزود بالكيروسين

البنزين بالسعر الرسمي، وأضاف «أما السوق السوداء فيصل السعر فيها إلى 35 ألف دينار (نحو 25 دولاراً) لكل 20 لتراً وألجا إليها لتوفير الوقت إذ يتطلب مني الحصول على البنزين من محطات الوقود التي التي يسبقه حتى يأتي دوري.

البنزين ناز ولهذا لجأت إلى وضع لافتة على زجاج السيارة بسعر الأجرة ثم أقف بعيداً عنها حتى تمكّن ليكي أنجنب المشاحنات مع الركاب ولكن الأجرة بسبب تكراره.

ويأتي التأثير الأكبر لارتفاع أسعار الوقود على أسعار نقل البضائع والخدمات حيث ارتفعت الأسعار بشكل جنوني حيث قفزت أسعار اللحوم من 3500 دينار لكل كيلو اللحم إلى 10000 دينار (7,5 دولارات) وبالقياس على ذلك باقي السلع والخدمات.

وقال تجار: «إن مسؤولين في العراق أحد مشتري الرز الرئيسيين من تايلند طلبوا تعويضاً قد يكلف الشركة نحو 1.3 مليون دولار بسعر السوق الحالي لهذه الدرجة من الرز».

وأضافوا أن الشحنة كانت جزءاً من 200 ألف طن من الرز تايلندي بنسبة كسر خمسة بالمئة تعاقده المصدر التايلندي على تسليمها في الفترة بين يناير/ كانون الثاني وفبراير/ شباط وبين مارس/ آذار وإبريل/ نيسان لكن الشحنات تأجلت فعلاً على طلب العراق.

وقالوا: إن الشركة لا يزال لديها 160 ألف طن أخرى للشحن في العراق. وقال تاجر: «بلغت الشركة المسؤولين العراقيين أنها تريد تعيين طرف ثالث لإعادة فحص الرز».

وفي المنطفة العربية تمثل هذه الشركات نحو 95 في المئة من إجمالي الشركات العاملة وتساهم بنحو 70 في المئة في الاقتصادات العربية. أما في منطقة الخليج فإن الشركات العائلية تسيطر على نحو 95 في المئة من حجم النشاط التجاري الخاص ومن خلال ذلك يتضح مدى الأهمية الاقتصادية المتزايدة لمثل هذا النوع من الشركات ليس في منطقة جغرافية معينة، وإنما تؤكد الأرقام والإحصائيات على انتشارها في معظم دول العالم.

ونتيجة لذلك أثرت موضوعات عدة في غاية الأهمية خلال الآونة الأخيرة تتعلق بضرورة وضع الاحتياطات اللازمة التي تعمل على منع حدوث أي تأثيرات سلبية مثل «انهيارها وانهارها»، تؤثر في عملها من أجل الحفاظ عليها وعلى أنشطتها انطلاقاً من الأهمية النسبية التي باتت تحتلها في الوقت الحالي ولعل من ضمن هذه الاحتياطات مناداة البعض بأن يتم إدماج هذا النوع من الشركات مع شركات كبرى عملاقة، مع الاحتفاظ بحق الملكية والتصرف الإداري، بينما ذهب البعض إلى ضرورة تحويل تلك الشركات إلى شركات مساهمة وهو ما حدث فعلاً في بعض الدول مثل السعودية، إلا أن التجربة لم تكتمل بسبب أنه يلزم عملية التحويل إلى شركات مساهمة ضرورة تطبيق مبادئ حوكمة الشركات عليها حتى تتم معايير الإفصاح المالي والشفافية والتدقيق السليم بما يسمح بالاستمرارية إلى الجيل الثاني والثالث، كما سيسمح هذا النظام بسهولة في الحصول على القروض المصرفية للتمويل والتوسع وزيادة رأس المال.

تجدر الملاحظة هنا أن السيطرة في الشركات العائلية تكون لعدد صغير من الأفراد والعائلات الذين يتحكمون في الأمور الداخلية للشركة بحكم وضعهم الوظيفي في كل النواحي المالية والإدارية، ما يجعل من هذا النظام مجرد حبر على ورق، لأن كثيراً من الأمور الفاعلة تواجه بتحديات كثيرة تحد من ممارسة فعاليات الحوكمة بصورة جيدة إلا أن معظم الشركات العائلية بدأت أخيراً تولي عناية كبيرة بهذا الأمر من أجل السير في اتجاه استمرارية هذا النوع من الشركات، من خلال تكيف ممارسات الشركة لتتلاءم مع التطورات والمتغيرات الحديثة. لأنه مرور الوقت تتوارث هذه الشركة جيلاً بعد آخر ويتغير حجم العمل التجاري مما يؤدي إلى وجود تحديات تواجهها، وبالتالي لا بد من وجود نظام جديد تكتمل به عملها بما يضمن لها الاستمرارية.

لكن الخبراء يذهبون إلى القول إن مع تطبيق نظام الحوكمة على الشركات العائلية ينتظر أن يتم تحقيق عدد من النتائج الجيدة، لعل من أهمها إشاعة جو من الطمأنينة في أوساط المستثمرين وحمله الأسهم، وتعزيز قيمة الشركة وتدعيم المنافسة في أسواق المال العالمية، ومنع حدوث حالات الفساد المنتشرة في الشركات نتيجة لتطبيق مبادئ الإفصاح والشفافية بالإضافة إلى توفير مصادر تمويل للشركة في ظل تزايد حركة انتقال التدفقات الرأس مالية.

ويكمن الفارق بين الشركة العائلية التي تسقط ضحية لمواطن ضعفها وبين تلك التي تستغل مكانم قوتها النسبية في نوعية نظام حوكمتها، فالشركات العائلية الناجحة تثمن قوة سيطرتها على ملكيتها، وتتطوع للخضوع لمسائلة ومحاسبة هيئة مستقلة، وتحدد بدقة أنواع ومسئوليات الملكية والإدارة ومجلس الإدارة بالطريقة الصحيحة. وجوهر الفارق الذي يميز الشركات العائلية هو اختلاف طبيعة الملكية، وتدرج الشركات العائلية الناجحة أيضاً عن ممارسات الحوكمة

ويقول أبو رشا (صاحب مطعم) نحن نعاني الأمرين بسبب ارتفاع أسعار كل شيء وليس فقط اللحوم والدواجن لهذا اضطرت إلى رفع الأسعار حتى وصلت 4 أضعاف ولكن ماذا أفعل .

وأضاف أن سعر اسطوانة الغاز الصغيرة وصلت إلى 25 ألف دينار(نحو 18 دولاراً) وكذلك ارتفعت أسعار الخضروات والفواكه بشكل كبير بالإضافة إلى ارتفاع أسعار الثلج بسبب إغلاق الكثير من المصانع حتى أسعار المياه ارتفعت بشكل غريب.

ويقول أبو رحمة (صاحب مزرعة) أن أسعار الخضروات والفواكه ارتفعت بسبب ارتفاع أسعار النقل والوقود، لأن كل المكونات التي نحتاجها أصبحت مرتفعة الثمن.

وأضاف أن معظم المزارعين تركوا مزارعهم بسبب ارتفاع كلفة الإنتاج الزراعي، مما أدى إلى فقر شديد بسوق الخضروات والفواكه وارتفاع أسعارها بشكل جنوني.

ويقول أبو حيدر (صاحب محل بيع الخضروات والفواكه): إن عدم وجود الخضروات والفواكه العراقية أدى إلى وجود سوق مزدهر للخضروات والفواكه المستوردة عالية السعر.

وأضاف أن أسعار الخضروات والفواكه تضاعفت خلال الأسابيع القليلة الماضية بسبب ندرة المعروض وارتفاع أسعار النقل من المزارع بسبب أزمة الوقود بالإضافة إلى مخاطر الطريق سواء داخل العراق أو الطرق التي يأتي منها المستورد.

وقد انعكست أزمة المحروقات على كل مناحي الحياة بالنسبة للشعب العراقي بالإضافة إلى سوء الأوضاع الأمنية واشتعال أعمال العنف التي تصصف بالجميع.

وعلى رغم اعتراف حسين الشهرستاني بوجود أزمة حقيقية في المحروقات ومختلف أنواع الوقود إلا أنه وعد باتخاذ الإجراءات كافة للحد منها. وقال في مؤتمر صحافي عقده يوم الخميس الماضي إن استهداف أنابيب النفط ومصافي التكرير هي السبب الرئيسي لأزمة الوقود إذ أن إصلاح تلك الأنابيب التي تضررت يتكلف الكثير من الوقت والمال أيضاً.

وتحتاج إلى التطور لكي تعكس التغييرات في الشركة نفسها وضمن العائلة.

إن أنظمة حوكمة الشركات العائلية تتناسب بشكل فذ أكثر مع اتباع الاستراتيجيات غير التقليدية. فالشركات العائلية هذه قادرة أكثر على تجاوز نموذج التصنيع (بين الإدارة وأصحاب الأسهم) للإدارة التقليدية لشركات الأعمال. وبإمكان أصحاب الملكية فيها التأثير والاهتمام على مستويات متعددة، ما يجعل العائلة وسيلة اتخاذ قرارات أكثر فعالية في الإدارة وفي مجلس الإدارة وبين المالكين.

وبدلاً من العمل كنظام مُكَلَّف من الرقابة والتوازنات، تعمل حوكمة الشركات العائلية أحياناً كثيرة لتسهيل الشفافية والشراكة عبر النظام. ويمكن لهذا، بدوره أن يسهل اتباع استراتيجيات يحتمل أن تكون أكثر إنتاجية على المدى البعيد على رغم الكلف أو المخاطر على المدى القصير.

وتُركّز الحوكمة التقليدية للأعمال التجارية أحياناً كثيرة على إقامة الحدود، وعلى تحديد الفصل بين سلطات صنع القرار. وعلى العكس من ذلك، تُركّز حوكمة الشركات العائلية، أحياناً كثيرة، على إقامة انخراط إنتاجي وإجرائي عبر النظام. وتسمح الممارسات التي تؤمن استشارات بين المالكين وأعضاء مجلس الإدارة والمديرين في وقت واحد بتدفق أكثر حرية للأفكار واتخاذ القرارات بصورة أسرع. وتساهم أيضاً في تحقيق تنافس متواصل بين المصالح والأهداف عبر فترة طويلة.

وتشكل مشاركة المالكين النشطة مفتاح الحوكمة الفعالة للشركات العائلية. فالملكية العائلية تحدد قيم وروية وأهداف الشركة. كما تبين الأهداف المالية وتوقعات الأداء التي ترشد قرارات مجلس الإدارة والإدارة. ويقدم المالكون أيضاً رؤية شاملة تُحدّد بشكل عام استراتيجية الشركة. وهذا يوضح ويُركّز الأهداف عبر النظام ويساعد في وضع الضوابط الاستراتيجية المناسبة على قرارات مجلس الإدارة والإدارة.

غير أن إيجاد فهم واضح ومتفق عليه يشارك فيه الجميع للوظائف المنفصلة للملكية ومجلس الإدارة والإدارة هو أيضاً حيوياً بالنسبة للحوكمة الفعالة للشركات العائلية - على الأخص لأن أفراد العائلة يلعبون أحياناً كثيرة أدواراً متعددة، فهم يؤدون دور المالك وعضو مجلس الإدارة والمدير.

وفي حين أن الاشتراك المباشر للعائلة على مستويات مُتعددة يعقد النظام، إلا أنه يؤمن أيضاً حلقة وصل مهمة تربط بين مختلف مجالات الحوكمة. ويمكن لحلقة الوصل هذه المتأصلة في الشركات العائلية، بالإضافة إلى التطور الإيجابي للروابط والعلاقات العائلية، أن تحدث تغييراً أساسياً في ديناميكية الثقة التي تدعم نظام الحوكمة. ويساعد النظام الذي يؤدي مهمته بنجاح في بناء الثقة بين أفراد العائلة، وتصحيح العلاقات الجيدة بينهم، بدوره، مصدر قوة بالنسبة للشركة لأنها تتاح لكل قسم منفصل من الإدارة العمل بصورة أفضل وإضافة مزيد من القيمة للشركة مع البقاء متنافساً مع المُكونات الأخرى لنظام الحوكمة.

يضاف إلى كل التحديات السابقة مجموعة من السلبيات التي يمكن أن تقف عثرة أمام حوكمة الشركات العائلية والتي من أهم عناوينها: - تسرب الأدوار العائلية إلى بيئة العمل. - نقل الصراعات العائلية إلى الشركة. - تحويل الولاء تلقائياً من العائلة إلى الشركة.

عبيدلي العبيدلي ubaydli.alubaydli@alwasatnews.com

## مال و أعمال

العدد 1436 السبت 12 أغسطس 2006 الموافق 18 رجب 1427 هـ  
Saturday 12 August 2006, Issue No.1436

### سعر سلة أوبك يتراجع إلى 70.94 دولاراً يوم الخميس الماضي

□ قالت منظمة أوبك يوم أمس (الجمعة): إن سعر سلة خامات نفط المنظمة هبط بشدة يوم الخميس الماضي إلى 70,94 دولاراً للبرميل من 72,53 دولاراً يوم الأربعاء.

ويذكر أن سلة أوبك تضم 11 نوعاً من النفط الخام. وهذه الخامات هي خام صحرى الجزائرى وميناس الإندونيسي والإيراني الثقيل والبصرة الخفيف العراقي وخام التصدير الكويتي وخام السدر الليبي وخام بويني الخفيف النيجيري والخام البحري القطري والخام العربي الخفيف السعودي وخام مبران الإماراتي وخام بي،سي،اف 17.

### مصفاة الأردن توقع اتفاقاً في مجال الحلول المعلوماتية

□ وقعت شركة مصفاة البترول الأردنية يوم أمس اتفاقاً مع شركة الخدمات الفنية المتخصصة في مجال الحلول المعلوماتية المتكاملة.

وقع الاتفاق الرئيس التنفيذي لشركة مصفاة البترول أحمد الرفاعي وعن شركة الخدمات مديرها العام همام المقتي.

ويص الاتفاق على تقديم تراخيص استخدام حزمة حلول مايكروسوفت لصالح المصفاة وتقديم خدمات إضافية مثل الدعم الفني والتدريب والاستشارات في مجال حلول مايكروسوفت بالإضافة إلى دعم مشاركة موظفي المصفاة في الأنشطة المختلفة داخل المملكة وخارجها التي تساهم في دمجه في بيئة العمل الجديدة.

وأكد الرفاعي خلال توقيع الاتفاق على البعد الإستراتيجي الذي يأتي في إطار استعدادات الشركة لمرحلة ما بعد الامتياز. مشيراً إلى أن الشركة ستعمل على أسس تجارية مع توقع دخول منافسين للشركة كما يأتي ضمن سعي الشركة المتواصل لتطوير الأداء.

وبيّن أن كوادر الشركة وبموجب هذا الاتفاق سيخضعون لدورات تدريب وتأهيل من قبل شركة الخدمات الفنية تمكنهم من الاستفادة القصوى من الميزات التي توفرها لهم برمجيات مايكروسوفت.

وأضاف الرفاعي انها ستتيح لنا استخدام البرمجيات والتقنيات التي يوفرها الاتفاق المقدر على المزيد من التطور الفني والإداري وتحسين إدارة مدخلات الإنتاج وضبط الوقت والجودة وتؤهلنا لدخول عصر المنافسة التجارية بثقة وقوة ولا سيما أن امتياز شركة مصفاة البترول الأردنية ينتهي بحلول العام 2008، وأضاف ان توقيع الاتفاق هو التزام مستمر في تطوير خدمة المجتمع المحلي وأن خدمة المستهلك جزءاً من الاستراتيجية الوطنية الاقتصادية الطموحة التي أطلقها الملك عبدالله الثاني ضمن رؤيته لأردن عصري ومقدم.

### 0.8% نمو الاقتصاد الياباني خلال الربع الأول من العام المالي

□ أعلنت الحكومة اليابانية أمس (الجمعة) نمو الاقتصاد الياباني خلال الربع الأول من العام المالي الحالي حتى 30 يونيو/ حزيران الماضي بنسبة 0,8 في المئة من إجمالي الناتج المحلي مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

يواصل الاقتصاد الياباني نموه للفصل السادس على التوالي في الوقت الذي ارتفع فيه معدل النمو خلال الربع الأول من العام الحالي بنسبة 0,2 في المئة مقارنة بالربع الأخير من العام المالي الماضي. ورغم ذلك جاء معدل النمو أقل من توقعات المحللين التي كانت 1,7 في المئة سنوياً و0,4 في المئة ربع سنوي.

في الوقت نفسه سجل الإنفاق الاستهلاكي المحلي الذي يشكل حوالي 55 في المئة من إجمالي الناتج المحلي للاقتصاد الياباني نمواً حقيقياً بمعدل 0,5 في المئة. في حين قفز الإنفاق الراس مالي بنسبة 3,8 في المئة. وزادت الصادرات بنسبة 0,9 في المئة في حين زادت الواردات بنسبة 1,8 في المئة خلال الربع الأول من العام المالي الجاري.

### سنغافورة ترحب بإلغاء رسوم خطر الحرب في مضيق «ملقا»

□ رحب اتحاد الشحن البحري السنغافوري أمس (الجمعة) بقرار شركات التأمين البحري إلغاء رسم مخاطر الحرب من التأمين على السفن التجارية التي تعبر مضيقاً ملقاً وهو أحد أكثر الممرات المائية ازدحاماً في العالم. وكانت لجنة الحرب المشتركة التابعة لمؤسسة لويدز للتأمين البحري قد قررت منذ أكثر من عام فرض هذا الرسم الإضافي على وثائق التأمين على السفن التجارية العابرة في الممر باعتباره ممرّاً معرضاً لخطر الهجمات المسلحة. وقال اتحاد الشحن البحري السنغافوري الذي يضم 270 شركة: إن القرار الأخير هو شهادة بتزايد الأمن في المضيق الذي تتصرف عليه ماليزيا وإندونيسيا وسنغافورة.

واعترف رئيس الاتحاد تيو سيونغ سينج بوجود احتمال وقوع هجوم من وقت إلى آخر. وأعرب عن أمله في أن تواصل الدول المطلة على المضيق وهي: إندونيسيا وماليزيا وسنغافورة العمل من أجل توفير أقصى درجات الأمن للملاحة في المضيق. يذكر أن نحو 40 في المئة من إمدادات العالم تمر عبر هذا المضيق منها 80 في المئة من إمدادات الطاقة المتجهة إلى الصين واليابان. ويمر من المضيق أكثر من 50 ألف سفينة سنوياً.

## منظور معرفي

### تحديات حوكمة الشركات - 2 في الشركات العائلية



□ يعتقد جون ل. وورد وهو أستاذ ومدير مشارك لمركز الشركات التجارية العائلية في كلية كيلوغ للإدارة، جامعة نورثويسترن، وهو أيضاً أستاذ محاضر حول شركات الأعمال العائلية، في المعهد الدولي لتطوير الإدارة (IMD) في مدينة لوزان بسويسرا، أن حوكمة الشركات العائلية تختلف بصورة جوهرية عن حوكمة الشركات العامة التي يملكها عدد كبير من المساهمين. فامتلاك عائلة ما لشركة يركز السلطة في يدها فيسهل اتخاذ القرارات، الأمر الذي يُخفّض الكلف الإدارية كما يسمح باتخاذ قرارات غير تقليدية ولكنها مؤاتية استراتيجياً.

ويرى وورد أن نظام الشركة الناجح يساعد على بناء الثقة داخل العائلة، في حين تصبح الحيوية العائلية بدورها مصدر قوة للمؤسسة لأنها تسمح لكل قسم منفصل من أقسام الحوكمة بالعمل بصورة أفضل، وبالإضافة إلى قيمة أكبر مع البقاء متنافساً مع المُكونات الأخرى لنظام الحوكمة. ويمكن لفوائد الحوكمة هذه أن تعود بفوائد اقتصادية واضحة.

لكنه يعتقد أيضاً أن الأعمال التجارية المتنامية تصبح معقدة أكثر فأكثر وتخلق متطلباتها الخاصة بشأن إيجاد هيكلية تنظيمية رسمية أكثر مطابقة للنظم والقواعد. ويتعين على مديري الشركات العائلية تكيف ممارساتهم الإدارية بحيث تتماشى مع ذلك. والحقيقة هي أن النجاح يدفع الحاجة إلى التكيف والتغيير - وجميع الشركات العائلية تواجه في نهاية المطاف هذا الواقع نفسه.

### مكانة الشركات العائلية

ظهرت الشركات العائلية على المستوى العالمي كقوة اقتصادية كبيرة تمارس الأدوار الاقتصادية المختلفة التي تمارسها الشركات العامة إذ تلعب دوراً مهماً في تحقيق مستوى مرتفع من النمو الاقتصادي وتوفير فرص كبيرة للتوظيف بالإضافة إلى ذلك فهي تساهم في الناتج المحلي الإجمالي في اقتصادات كبيرة مختلفة. وما يعطي أهمية كبرى لهذا النوع من الشركات أنها شهدت قدراً كبيراً من التوسع والازدهار في مناطق مختلفة من العالم في ضوء ما تحققت من ميزات متعددة حدها الخبراء والمتخصصون لعل من أهمها الجمع بين حافز الربح مع المحافظة على الأبعاد الاجتماعية المختلفة، ووجود استقرار إداري وآلية في اتخاذ القرار ما يؤدي إلى زيادة في الإنتاجية والأرباح، وزيادة درجة الثقة بين المتعاملين في الأسواق والقائمين على الشركة خاصة إذا كانت العائلة المالكة للشركة تتنعم بسعة طيبة، وتكرس مبدأ التخصص وتوارث الخبرات ما يؤدي إلى زيادة قدرات ومهارات العاملين فيها، واتحاد مصالح أفراد مالكي الشركة.

ويسود العالم اليوم ظاهرة الشركات العائلية. إذ تمثل أهم القوى الفاعلة في اقتصاد أي دولة فهي تشكل 80 في المئة من إجمالي عدد الشركات العاملة في معظم دول العالم، وتساهم في 45 في المئة من الناتج القومي الإجمالي لأي دولة، ففي الولايات المتحدة يوجد ما بين 30 في المئة - 60 في المئة من إجمالي الناتج القومي تنتجه الشركات العائلية وغالباً ما تكون تلك الشركات صغيرة الحجم، كما أن 90 في المئة من الشركات الأميركية مملوكة ويقوم على إدارتها عائلات.