

الصراع على القمة

مستقبل المنافسة الاقتصادية بين اليابان وأوروبا وأمريكا*

المؤلف : لستر ثارو المترجم : أحمد فؤاد بلبع

الناشر : عالم المعرفة ، الكويت ١٩٩٥

عرض : د . محيا زيتون **

" الصراع على القمة " كتاب على درجة كبيرة من الأهمية، يتسم بترجمة بالغة التميز ، ويدور حول القواعد الجديدة لمباراة القمة الاقتصادية بدخول لاعبين جدد فى المباراة . فبينما كانت بريطانيا هى القوة العظمى الاقتصادية فى القرن التاسع عشر، والولايات المتحدة القوة العظمى الاقتصادية الوحيدة فى القرن العشرين، وكانت بالإضافة إلى الاتحاد السوفيتى السابق تمثلان قوتين عظميين عسكريا، فقد تغير الوضع بنهاية القرن العشرين، كذلك تغيرت قواعد اللعبة على النحو التالى :

أولاً : بانهيار الاتحاد السوفيتى والكتلة الاشتراكية تحولت المباراة من صراع عسكري إلى مباراة اقتصادية فى الأساس .

ثانياً : بعد ان كانت السيادة الاقتصادية ممرکزة فى قوة وحيدة، أصبحت محل تنافس وتنازع بين ثلاث قوى عظمى هى : الولايات المتحدة واليابان وأوروبا الموحدة .

ثالثاً : تغيرت طبيعة الميزة التنافسية لتتوقف بدرجة كبيرة فى المستقبل على تكنولوجيا العمليات بدلا من تكنولوجيا الإنتاج . ولتصبح صناعات المستقبل معتمدة على المقدر، العقلية ، ولتحل الميزة المقارنة التى من صنع الإنسان محل الميزة الطبيعية بمعنى ما يتمتع به المجتمع من موارد طبيعية، أو الميزة التاريخية، بمعنى ما يحوزه المجتمع من رأس مال .

* أعتذر للمترجم لإضافة أوروبا كما فى العنوان الأصيل للكتاب .

** أستاذ الاقتصاد - كلية التجارة - جامعة الأزهر - فرع البنات ، مصر .

رابعاً : إن الرأسمالية غير المقيدة، أو كما يطلق عليها الكاتب الرأسمالية الانجلوسكسونية، تواجه صعوبات بالغة فى التعامل مع مشكلات الحاضر، وسوف لاتكون هى النموذج الملائم لمواجهة مشكلات المستقبل .

نموذج الرأسمالية الفردية والاجتماعية

أما المحور الذى يبرزه الكتاب، والذى يمكن أن نعتبره بحق إضافة بالغة الدلالة، ومن ثم سيتم التركيز عليه فى هذا العرض، فهو المتعلق بوجود نموذجين مختلفين للرأسمالية . فالصراع بين الرأسمالية والشيوعية وإن كان قد ولى فى نظر الكاتب، إلا أن الصراع الآن أصبح بين هذين النموذجين للرأسمالية .

الأول : ويطلق عليه النموذج الأنجلوسكسونى أو الفردى (رأسمالية غير مقيدة)، كما يطلق المؤلف عليه أحيانا اقتصاد المستهلكين، ويتمثل هذا النموذج فى كل من بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية .

الثانى : هو نموذج الرأسمالية الاجتماعية، ويطلق المؤلف عليه أيضاً "اقتصاد المنتجين"، وتمثله اليابان والى حد ما ألمانيا . وسوف نتناول فيما يلى أهم الاختلافات بين النموذجين .

اختلاف الهدف :

وأحد الاختلافات الرئيسية بين النموذجين هو فى هدف كل منهما، فالهدف فى النموذج الفردى الأنجلوسكسونى هو تعظيم الربح، ولهذا فالمؤسسات التى تعمل فى ظل هذا النموذج تضع المساهمين فى مقدمة أولوياتها، حيث يكون هدف المدراء الأساسى، أو ربما الوحيد، هو تعظيم ثروة المساهمين . أما فى نموذج الرأسمالية الاجتماعية فإن كانت الأرباح مهمة لمؤسسات الإنتاج، إلا أن دورها مختلف تماما، فهى وسيلة إلى غاية معينة هى نمو المؤسسات وتحقيق أكبر حصة فى السوق، أو بمعنى آخر بناء امبراطورية إنتاجية أكبر . ويترتب على ذلك أنه بينما تخصص مؤسسات تعظيم الربح أرباحها الأعلى للاستهلاك الفردى، فإن المؤسسات التى تهدف للنمو والتوسع تركز أرباحها للاستثمار فى توسيع حصتها ودعم امبراطوريتها . وفى السنوات الأخيرة من الثمانينات مثلا بينما استثمرت الولايات المتحدة ١٧٪ من ناتجها

القومي، استثمرت اليابان ٦,٣٥٪ من ناتجها . كذلك لأن العائد اللازم للاستثمار في صناعة أجهزة الروبوت في الولايات المتحدة يزيد بمعدل ٥٠٪ على العائد اللازم للاستثمار في هذه الصناعة في اليابان، فإن عدد أجهزة الروبوت التي تعمل في اليابان يقدر بنحو ٢٧٥ ألف أو على أقل تقدير ١٧٥ ألف، بينما تصل عدد الأجهزة في الولايات المتحدة، والتي لديها ضعف عدد عمال اليابان ، إلى ٣٧ ألف جهاز فقط . وإذا كانت اليابان قد بنت حساباتها على العائد اللازم للأمريكيين، لاستخدمت أجهزة روبوت أقل بمقدار ٥٠٪ .

وعموماً تشير دراسات القدرة التنافسية إلى أن استعداد المؤسسات اليابانية لقبول أرباح أقل، هو أحد الأسباب الرئيسية لتمتعها بقدرة تنافسية مرتفعه، بالمقارنة بالمؤسسات الأمريكية . بل إن اليابانيين أنفسهم يعتقدون أن الرغبة الأمريكية المتأججة للربح، هي أحد الأسباب الرئيسية لضعف قدرة الاقتصاد الأمريكي التنافسية في السوق العالمي .

الاختلاف في منهج التنمية البشرية :

أما الاختلاف الجذري الآخر الذي يبرزه المؤلف بين النموذج الرأسمالي الفردي والنموذج المجتمعي، فيتمثل في وجود استراتيجية مختلفة تماماً للتنمية البشرية، فالنموذج الفردي أو الأنجلوسكسوني يتصف بعدد من الخصائص الرئيسية في هذا المجال :

أولاً : إن العلاقات المتعارضة بين إدارة المؤسسات والعمال تعد جزءاً من النظام، وهذا التعارض بين العمال والإدارة والذي اعتيد على تسميته "بالمرض البريطاني" يقابله "المرض الأمريكي"، وهو الاعتقاد بأن الأجور المنخفضة هي الطريق إلى النجاح وتحقيق معدلات عالية للربح .

ثانياً : النموذج الفردي لا ينطوي فقط على معدلات منخفضة للأجور، ولكن أيضاً على تفاوت كبير في مستويات الأجور بين كبار المسؤولين التنفيذيين في المؤسسات وبين العامل المتوسط . فبينما حصل هؤلاء المسؤولون في الولايات المتحدة على أجور أعلى بمقدار ١١٩ مرة من العامل المتوسط خلال الثمانينات، فإن نظرائهم اليابانيين لم تزد أجورهم عن ١٨ مرة مقارنة بأجر العامل المتوسط .

ثالثاً : المستخدمون فى النموذج الفردى يعاملون كأقنآن ، بمعنى أن ملكيتهم تنتقل من خلال عمليات الشراء والاستيلاء من مؤسسات على غيرها، فيباعون لصاحب أعلى عطاء، وتتم عمليات نقل الملكية هذه دون أخذ رأيهم فى الاعتبار وفى مثل هذه الظروف لا يتوقع بطبيعة الحال أن يشعر العاملون بالانتماء لهذه المؤسسات .(فليقارن القارئ بعمليات الخصخصة ونقل ملكية القطاع العام فى أرجاء الوطن العربى).

رابعاً : يتميز النظام الفردى بمعدل سريع لدوران الأيدى العاملة، ففى الولايات المتحدة يبلغ المعدل ٤٪ شهرياً، فيما بين ترك الخدمة والفصل منها . وارتفاع معدل دوران العمال يرتبط بهدف تعظيم الربح . فمن ناحيه هناك اعتقاد فى النموذج الفردى بأن ضمان أمن الوظيفة يحد من الدافع على العمل وبذل الجهد من جانب العمال، بل وأن قلقهم بشأن الاستغناء عنهم والتعرض للبطالة هو الذى يدفعهم لبذل جهد أكبر فى عملهم . ومن ناحية أخرى فإن المؤسسات التى تستغنى عن العمال التى لا تكون بحاجة إليهم لا تتحمل تكلفتهم، ويقلل ذلك من تكلفة الانتاج . أما العمال فهم يسعون إلى الانتقال لوظائف أخرى إذا جذبتهم الأجور الأعلى فى هذه الوظائف .

خامساً : التعليم واكتساب المهارات تعد مسئولية فردية فى ظل هذا النموذج . ويترتب على ذلك أنه، بينما يوجد اعتقاد قوى بأهمية توفير قوة عمل ماهرة، فإن ترك الأمور تماماً للمسئولية الفردية تجعل كل من يعمل فى الميدان الاقتصادى يرى أنه من الصعب عليه تحمل تكاليف التعليم والتدريب منفرداً، حيث سيكون غير قادر على استردادها . فنظراً لارتفاع معدل دوران العمالة، تجد المؤسسات أن الإنفاق على تدريب عمالها قد لا يعود عليها بنفع كبير، والفرد المشتغل لا يكون لديه الدافع للاستثمار فى مهارات قد تصبح عديمة القيمة إذا فصل من العمل، أو إذا انتقل اختيارياً لعمل آخر، أما الحليات فتخشى الإنفاق على مدارس جيدة للمراحل الأولى للتعليم حتى لا تضطر إلى فرض ضرائب إضافية ، مما قد يؤدى لهروب الصناعات من الإقليم . لذلك "فالموقف الفردى الرشيد" فيما يتعلق بالاستثمار فى التعليم والمهارات، يتحول الى "موقف جماعى غير رشيد" بمعنى تردد جميع الأطراف فى الإضطلاع بهذه المهام .

وتختلف الرأسمالية المجتمعية اختلافاً جوهرياً عن الرأسمالية الفردية في مجال التنمية البشرية . فالفرد لا يحقق نجاحه بمفرده، ولكن كجزء من فريق العمل بالشركة أو المؤسسة التي ينتمى إليها، لذلك فالرابطة وثيقة بين نجاح الفرد أو فشله، ونجاح أو فشل المؤسسة . كذلك فإن ظاهرة دوران قوة العمل تعد محدودة للغاية في اليابان، وألمانيا، مقارنة بالولايات المتحدة وبريطانيا . ففي اليابان تعطى ضمانات صريحة مدى الحياة للعمال الأساسيين ، ولا يتجاوز معدل دوران العماله ٥,٣٪ سنوياً، أى أنه أقل من المعدل المتحقق في الولايات المتحدة شهرياً (٤٪) .

ولأن المستخدمين وليس المساهمين هم الذين يحتلون المرتبة الأولى في سلم الأولويات للمؤسسات اليابانية، فالمؤسسات لا تسعى إلى تخفيض الأجر على النحو المبين في النموذج الفردي، بل على العكس تماماً، تعتبر الأجر جزءاً من الهدف، فتسعى المؤسسات لتحقيق أكبر قيمة مضافة وليس أكبر ربح . ومن وجهة النظر هذه، فإن المؤسسة الناجحة ليست تلك التي تدفع أجر منخفض، وإنما هي التي تحقق الانتاجية اللازمة لدفع أجر عالية، بحيث يمكنهم استخدام أفراد ذوي مهارات عالية، بإمكانهم التعامل مع التكنولوجيات الحديثة والمعقدة . بل ولا تعد الأجر المنخفض أيضاً ميزة لكسب الأسواق، ففي ألمانيا على سبيل المثال رغم أن الأجر أعلى بمقدار ٤ دولارات / ساعة عن الولايات المتحدة، إلا أن ألمانيا تعد أكبر مصدر للمنسوجات في العالم (يلاحظ القارئ تساؤل أهمية الميزة النسبية للأجر المنخفضة في تحقيق القدرة التنافسية حتى على مستوى الصناعات التقليدية مثل المنسوجات) .

ويعنى ذلك كله أن المستخدمين أكثر استعداداً لبذل الجهد لخدمة أهداف المؤسسات، وأكثر قبولاً للتضحية بمصالحهم الشخصية المباشرة، طالما أن ذلك سيساهم في تحقيق أهداف المؤسسة، وطالما أنهم يحصلون على نصيبهم العادل في ناتج المؤسسة .

التوجه الوطنى للرأسمالية المجتمعية :

اختلاف أساسى آخر بين النموذجين يتمثل في التوجه الوطنى البارز للاستراتيجية المجتمعية. فيبعد حماية الاستقلال الاقتصادى الوطنى هدفاً توجه له كافة الأطراف بدءاً من الدولة ومرورا

بمجموعات الأعمال، ونهاية جماهير الشعب وزناً كبيراً في تعاملاتها. ففي مرحلة البناء في اليابان - بعد الحرب العالمية الثانية - وضعت الحكومة قيوداً شديدة على الاستثمار الأجنبي. ومؤسسات الحاسب الآلي اليابانية التي كانت تتصف بتكنولوجيا عتيقة ورأس مال هزيل، لم تكن لتصمد في مواجهة المنافسة الأجنبية التي يتوافر لها أنظمة بالغة التقدم، لولا تدخل الحكومة التي لم تقف موقف المتفرج وصناعاتها المحلية تنهار أمام قوة المنافسة الأجنبية، فكانت هناك بصورة مباشرة وغير مباشرة استثمارات حكومية كبيرة لإقامة صناعة ناجحة للحاسب الآلي في اليابان. وبصفة عامة فإن الحكومة اليابانية، تعمل على وضع العراقيل أمام المؤسسات الأجنبية، حينما تكون المؤسسات اليابانية غير مستعدة بعد للمنافسة، وبذلك تمنح المؤسسات الوطنية فسحة من الوقت لتنظيم نفسها، وترفع من إنتاجيتها (يلاحظ أن الحماية ليست أبدية).

ولأن معدلات العائد التي ينبغي أن تتحقق لاستثمار القطاع الخاص تكون دائماً أعلى كثيراً من المعدل الملائم اجتماعياً، ويرجع ذلك في الأساس إلى أن الأفق الزمني للقطاع الخاص أقصر مما ينبغي اجتماعياً، لذلك تتجه البنوك في اليابان، مثل البنك الياباني للتنمية، وبنك الائتمان طويل الأجل، لتمويل الاستثمارات طويلة الأجل التي تتجنبها البنوك ومؤسسات المال العادية.

وتبرز هذه الظاهرة في قطاع البحث والتطوير بصفة خاصة، فالعائد الاجتماعي لهذا النشاط أعلى كثيراً من معدل عائد القطاع الخاص. فالتكنولوجيا الجديدة غالباً ما تكون ذات فائدة لشركات أخرى غير تلك التي أنفقت على تطويرها، لذلك تسعى مؤسسات القطاع الخاص التي تستثمر في البحث والتطوير إلى احتكار أفكارها لتحقيق أكبر عائد على الاستثمارات، أو بمعنى آخر تعمل على حظر انتشار التكنولوجيا، علاوة على أنها تستثمر أقل القليل في البحث والتطوير. ولأن الوضع الأفضل اجتماعياً هو انتشار الأفكار والابتكارات داخل حدود هذا المجتمع، لذلك تتجه اليابان إلى مشروعات البحث والتطوير التعاونية المشتركة والممولة جزئياً من الحكومة.

لذلك فمن المشاهد أنه بينما يرتفع إنفاق القطاع الخاص على البحث والتطوير في الولايات المتحدة في فترات الرواج ، ويتم الاقتطاع من هذا الإنفاق في فترات الكساد، لأنه يعتبر وسيلة للمحافظة على مستوى الأرباح في فترة تراجع النشاط، ففي اليابان وأوروبا أيضاً لا يقتطع من مخصصات البحث والتطوير، حيث يعتبران مصدر القوة التنافسية في الأجل الطويل .

وهناك أدلة عديدة أخرى يقدمها الكتاب حول أهميه الدور الذى تلعبه الدولة فى النشاط الاقتصادى، ليس فقط فى اليابان، بل وأيضاً فى دول أوروبا المختلفة، ففي أسبانيا التى حققت أعلى معدل للنمو على مستوى أوروبا فى الثمانينات، بلغت مساهمة المؤسسات ذات الملكية العامة ما يوازى نصف الناتج المحلى الإجمالى على الأقل . وفى كل من إيطاليا وفرنسا يساهم القطاع التابع للدولة بثالث الناتج القومى . أما فى ألمانيا، القوة الاقتصادية الأوروبية العظمى، فتتوسع الحكومة فى تملك نصيب أكبر فى أسهم أعداد متزايدة من الصناعات مثل السيارات، والصلب، والنقل، وغيرها .

ولا تقتصر الاستراتيجية الوطنية للرأسمالية المجتمعية على توجيه الحكومة للنشاط بل وتدخلها المباشر أحيانا لحماية الاستقلال الوطنى والصناعة الوطنيه، بل يتعدى ذلك إلى دور **مجموعات الأعمال** التى أصبحت ذات شأن كبير فى اليابان وألمانيا، وتتكون من مجموعات من الشركات ذات المصالح والتعاملات المتشابكة. وأغلبية حصص كل عضو فى المجموعة تكون مملوكة لأعضاء المجموعة الآخرين لضمان المصلحة المشتركة ولأن أعضاء مجموعة الأعمال يكونون كتلة مترابطة، فإنهم يتمتعون بميزتين: الأولى ميزة الحجم، والثانية ميزة التنسيق فيما بينهم دون التعرض لمساوىء التكتلات. كما أن أعضاء مجموعة الأعمال يستفيدون من هذا التعاون، ليس بحصولهم على أرباح أعلى، ولكن بأن يحصلوا على معاملة تفضيلية كموردين ومستهلكين، يتمتعون بأولوية على غيرهم من خارج المجموعة . ولا تتم المعاملة التفضيلية بشكل مفتعل، ولكن المجموعة تعمل سوياً لكى يصبح المورد من داخل المجموعة أفضل بشكل حقيقى من المورد من خارج المجموعة، أو من مورد أجنبى .

وفى مقابل حروب الاستيلاء التى تسود فى ظل النموذج الفردى للرأسمالية، تبذل مجموعات الأعمال جهداً كبيراً فى كل من اليابان وألمانيا لمنع حروب الاستيلاء، خاصة من جانب المستثمرين الأجانب . وعلى سبيل المثال تم انقاذ شركة كونتنتال تاير للإطارات فى عام ١٩٩١ من براثن الإيطاليين وذلك عندما قامت البنوك الألمانية الكبيره بشراء أسهم كافيه لتوقف إحدى الشركات الإيطالية من الاستيلاء عليها .

أما على المستوى الشعبى فالمنظومة واحدة ومتناسقة مع المستويات الأخرى . فالشعور القومى لدى الشعب اليابانى بالانتماء، والرغبة العارمة فى بناء امبراطورية اقتصادية وتحقيق أكبر حصة فى السوق، تجعل أهداف أفراد الشعب اليابانى وبشكل عقلانى تتمثل فى القوة والبناء، وهى أهداف تعد أكثر أهمية كثيراً من تحقيق حد أقصى للاستهلاك ووقت الفراغ . أما العمل فهو السبيل الرئيسى لتحقيق هذه الأهداف .

ويبدو التوجه الوطنى الرائع للشعب اليابانى فى عديد من الأمثلة التى تذكر متفرقة فى الكتاب . فالشعب اليابانى على استعداد تام بأن يتمتع بسلع استهلاكية أقل فى محيط الأسرة، فى مقابل أن يتمكن من حيازة سلع انتاجية أعلى فى محيط العمل، فهذه السلع الانتاجية تحقق لهم منفعة أكبر، فى شكل انتاجية أعلى، علاوة على أنهم يشعرون "بزهو الملكية" من خلال حيازتهم لهذه السلع فى مجال عملهم، أكثر مما يشعرون بها فى حالة امتلاكهم للسلع الاستهلاكية فى الأسرة، لذلك يقال عادة إن اليابانيين يعدون "فقراء فى بلد غنى" (يلاحظ القارى، أن المقولة المقابلة فى حالة بعض الشعوب العربية، أو فئاتها المتميزة، أنهم "أغنياء فى بلدان فقيرة") .

وإذا علمنا أن أسعار السلع المتداولة فى اليابان تزيد بمعدل ٨٦٪ عن أسعار نفس المنتجات فى الولايات المتحدة، فإنه فى ظل مجتمع تسوده أساساً قيم تحقيق الربح، والعائد الفردى، يكون من المتوقع أن تتم عملية شراء واسعة النطاق للسلع الأمريكية وإعادة بيعها فى اليابان . ولكن الشعب اليابانى يعمد إلى عدم الاستفادة من فرص الربح العظيمة هذه، بل إن الأجانب أنفسهم لا يستطيعون الاستفادة منها، وذلك بسبب النزعة الوطنية للشعب اليابانى

التي تدفعهم لتفضيل السلع المنتجة محليا . (من العبر التي ينبغي أن تستفيد منها شعوبنا العربية في مواجهة غزو المنتجات الاسرائيلية) .

وفى استطلاع للرأى أجرى في اليابان، قرر ١٦٪ فقط من اليابانيين أنهم يفضلون استهلاك منتجات مستوردة، إذا كانت **أقل تكلفة** من المنتجات الوطنية . ولا شك أن هذه النسبة سترتفع ارتفاعا هائلا إذا أجرى مثل هذا الاستطلاع فى الولايات المتحدة، أو فى مجتمعاتنا العربية التي تحتذى بنمطها فى التنمية.

المستقبل

من هذا التحليل المتعمق لأوضاع الرأسمالية فى العالم الصناعى يخرج الكاتب بعدة تصورات بشأن المستقبل . فمن ناحيه يرى أنه بينما تتمتع القوى الثلاث بأوضاع متكافئة فى نهاية القرن العشرين، إلا أن اليابان تعد "فرس الرهان" للقرن الواحد والعشرين . ويفسر ذلك بأنها أكثر الدول استثمارة فى المستقبل، فاستثماراتها الثابتة تبلغ ضعف استثمارات الولايات المتحدة، والاستثمار للعامل ثلاثة أضعاف، أما الانفاق على البحث والتطوير فى المجال المدنى فيزيد بمعدل ٥٠٪ عن مثيله فى الولايات المتحدة . علاوة على ذلك فإن التنظيم المؤسسى والنموذج المجتمعى الذى تعرض الكتاب للمامحه، له مميزات هائلة على النموذج الفردى فى المستقبل بسبب تميز الأول بالآفاق الاجتماعية طويلة الأجل .

إلا أنه يتوقع أن استمرار اليابان فى تحقيق معدلات عالية للنمو فى المستقبل، لن يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق الخارجية . ذلك لأن اليابان قد حققت بالفعل سيطرة واسعة النطاق على هذه الأسواق، مما يعنى أن أى توسع مستقبلى ملحوظ لن يحتمله بقية العالم المتقدم . لذلك لكى تنمو اليابان بمعدل أسرع من بقية العالم خلال القرن القادم، فعليها أن تحول اقتصادها من اقتصاد تقوده الصادرات إلى اقتصاد يدفعه للأمام الطلب المحلى .

وعن مقومات التقدم خلال القرن القادم، يعطينا الكتاب مجموعة من التوصيات ذات المغزى العميق، ليس لمجتمعات العالم المتقدم التي تتصارع على القمة فحسب، ولكن أيضاً لمجتمعات العالم الثالث إذا كانت تستهدف التواجد على خريطة النظام العالمى الجديد .

أولاً : وكما يتضح للقارئ أتمد كتابة الفقرتين التاليتين بنفس تعبير المؤلف، ونفس لغة المترجم، لدلالاتهما البالغة :

فى الكتابات الأساسية لأدم سميث، يفترض أن سعى الفرد لتحقيق الربح يؤدي دائماً إلى تعزيز النمو الاقتصادي للبلد، ولكن ثمة مشكله ظهرت فى التطبيق. فما أسماه آدم سميث "اليد الخفية" كثيراً ما تحولت إلى يد نشال . وكثيراً ما تبين أن الأسواق الحرة التى لا قيود عليها تكشف عن أنشطة مربحة للغاية، ولكنها ليست منتجة على الإطلاق، كما أثبتت التجربة أن تعظيم الربح لا يؤدي دائماً إلى تعظيم الناتج .

"وحتى يعود إلى الرأسماليه الأمريكيه رأسماليون حقيقيون، يجب تحويل من يشتغلون الآن بالاتجار فى الأموال فى الأجل القصير، إلى البناء الرأسماليين الذين يعملون فى الغد للأجل الطويل . وعند وجودهم يجب تقييدهم بحيث يوجهون قدرتهم على تحقيق الأرباح إلى الأنشطة التى تزيد من الإنتاجية والانتاج"

ثانياً : الموارد الطبيعيه لن تكون مصدراً رئيسياً للقدرة التنافسية فى القرن القادم . فحالياً تتفوق ثورة فى علوم الموارد على الثورة الخضراء التى كانت لها أهمية فى الماضى . وإذا كانت هناك فى الماضى بلدان أصبحت غنية من خلال استحواذها على موارد طبيعية هائلة (بلدان الخليج العربى على رأسها) إلا أن هذه البلدان لن تحتل قائمة أغنى بلدان العالم فى القرن القادم، لتراجع أهمية الموارد الطبيعيه . وكلما ازدادت الميزة التى من صنع الإنسان كلما أصبحت بلدان كثيرة مهمشة اقتصادياً .

ثالثاً : خلق الإنتاجية الأعلى، التى تعد مؤشراً أساسياً للتقدم، يجب أن يكون فى السعى الدؤوب للارتقاء بمستوى التعليم والبحث والتطوير . وقوة العمل يجب أن يتوافرها مهارات تعليمية رفيعة، كما ينبغى على المؤسسات أن تستثمر فى المهارات الخاصه اللازمة لأعمالهم . وأفضل نظم التعليم فى العالم فى نظر المؤلف، هى التى تعمل تحت قيادة وزارة مركزية قوية للتعليم، بحيث توضع معايير صارمة، ويفرض على المجتمع

الالتزام بها. فلا يجوز أن ينجح طالب إلا إذا كان أدائه عالياً. وينتقد المؤلف بشكل حاد نظام مجالس المدارس المنتخبة محليا والمطبق في الولايات المتحدة، حيث يكون لدى هذه المجالس حافز مباشر للتفاضل عن الأداء رفيع المستوى، بل ويعتبر هذا الأسلوب في التعليم أحد الأسباب الرئيسة لتدهور أوضاع التعليم في الولايات المتحدة.

رابعاً : المستقبل ينبغيء بصعوبات جمة تواجه دول العالم التي تتطلع لكي تصبح نمراً اقتصاديا صغيرا، حيث يتطلب تحقيق ذلك شرطين : الأول أن يعد المجتمع نفسه للمنافسة، والثاني أن يكون له "سوق الملاذ الأول"، أى مكان يسهل فيه نسبيا الوصول إلى الأسواق . ومع تغير الميزة النسبية من الموارد الطبيعية إلى المزايا البشرية، يعنى هذا ضرورة توفير قدر ضخم من الموارد للاستثمار في البشر، وهو ما تعجز دول كثيرة عن تحقيقه خاصة تلك ذات معدلات النمو السكاني المرتفع.

ومن ناحية أخرى فإن العجز التجاري الذى يعانى منه الاقتصاد الأمريكى، لن يجعل منها سوق ملاذ أولا لدول العالم الثالث فى المستقبل، كما كان الوضع بالنسبة للنمور الحالية . علاوة على ذلك فإن التكتلات الاقتصادية قد تزيد من صعوبة القدرة على الوصول إلى الأسواق العالمية.

ويتضح مما سبق أن المهمة التي تواجه دول العالم الثالث حاليا وفى المستقبل، أصبحت أكثر صعوبة وتعقيداً مقارنة بالمهمة التي واجهت النمور الآسيوية فى الماضى. ويعد ذلك نذيرا بالحاجة إلى بذل جهود تنموية خارقه لكي تثبت هذه المجتمعات ذاتها، وتتمتع بمكانة اقتصادية ملموسة فى عالم المستقبل .

وأخيرا، فهذا كتاب على درجه كبيرة من الأهمية، ممتع فى قراءته، واضح ومحكم فى ترجمته، ملىء بالعبر والدروس التي ينبغى أن يعيها أى مجتمع على مشارف القرن الواحد والعشرين، خاصة مجتمعاتنا العربية، التي يمر اقتصادها حاليا بمرحلة حرجة، تشهد تحولات هيكلية فى اتجاه نموذج رأسمالى فردى، ولكنه نموذج تابع، غير ملائم، وأيضاً شديد التخلف .

نداء

للمشاركة فى المؤتمر العلمى الرابع للجمعية حول تقييم سياسات التثبيت الاقتصادى والتكيف الهيكلى فى الأقطار العربية

المحاور

يناقش المؤتمر المحاور الثمانية التالية :

- ١ - مدخل عام : سياسات التثبيت الاقتصادى والتكيف الهيكلى .
- ٢ - التغييرات الهيكلية .
- ٣ - تحرير التجارة .
- ٤ - اصلاح النظام النقدى والمالى .
- ٥ - تحرير الأسعار .
- ٦ - البنية المالية .
- ٧ - الاستثمارات الأجنبية .
- ٨ - الاصلاح الهيكلى : استخلاصات عامة مع نظرة اجمالية مستقبلية وطرح البدائل .

المكان والتاريخ

يعقد المؤتمر فى يومى الأربعاء ٤ ديسمبر والخميس ٥ ديسمبر ١٩٩٧ ، بمدينة القاهرة فى مكان يتم تحديده لاحقاً .

الاشتراك فى المؤتمر

ترسل طلبات الاشتراك فى المؤتمر باسم منسق المؤتمر د. مهدى الحافظ ، وذلك على عنوان الجمعية بالقاهرة ، مع بيان نوع الاشتراك المطلوب :

أ - اشتراك بتقديم بحث للمؤتمر . وفى هذه الحالة يتعين ارسال مخطط عام للبحث المقترح يوضح أهدافه ومنهجيته فى موعد غايته منتصف فبراير / شباط ١٩٩٧ ، على أن يصل البحث كاملاً إلى الجمعية فى حالة قبول المخطط العام - فى موعد غايته آخر يوليو / تموز ١٩٩٧ .

كما يتعين إرسال بيان بالسيرة الذاتية للباحث مع المخطط العام للبحث .

ب - اشتراك فى مناقشات المؤتمر ، وذلك دون التقدم ببحوث فيه .