2011

البلد ليس شركة كبيرة

بول كروجمان

Arab Forum for Alternatives Studies (AFA)

منتدي البدائل العربي للدراسات

عن الكاتب:

بول كروجمان هو مفكر وكاتب اقتصادي حاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد لعام 2008 نظير إنجازاته في التجارة الدولية والجغرافية الاقتصادية. ومنحت له بسبب "تحليله للأنماط التجارية وموقع النشاط الاقتصادي". وكروجمان الذي ولد عام 1953 ، هو أستاذ في الاقتصاد والشئون الدولية في جامعة برينستون في ولاية نيوجيرسي الأمريكية.

عن الورقة:

هناك اعتقاداً سائداً، حتى فيما بين الناجحين من رجال الأعمال أنفسهم، بأن من استطاع تكوين ثروة خاصة يمتلك بالضرورة القدرة على جعل أمة بأكملها أكثر ازدهارا، لكن الواقع يشير إلى أن نصيحتهم كثيرا ما تكون كارثية ومضللة. ومن هنا فإن هدف الورقة هو توضيح أن طريقة التفكير المطلوبة في التحليل الاقتصادي تختلف بشكل كبير عن تلك التي تحقق النجاح في مجال الأعمال. وبتقبل هذا الاختلاف، يمكن أن نتعرف على كيفية عمل تحليل اقتصادي جيد وربما مساعدة بعض رجال الأعمال على أن يصبحوا اقتصاديين عظماء بما يملكونه من فطنة تؤهلهم لذلك. ولتحقيق ذلك سنأخذ مثالين من الأمور الاقتصادية التي غالبا ما لا يفهمها رجال الأعمال التنفيذيون. أولها العلاقة بين الصادرات وخلق فرص العمل، ثم العلاقة بين الاستثمارات الأجنبية والميزان التجاري، لأنها من المجالات التي كثيرا ما يميل رجال الأعمال إلى التشبيه الخاطئ في شانها بين الدولة والشركة.

وهذه الورقة هي ترجمة لكتيب بول كروجمان:

A company is not a company

http://zonecours.hec.ca/documents/H2008-1-1487872.Krugman_Acountryisnotacompany.pd

ترجمة: هدي يوسف

مراجعة: وائل جمال

قائمة المحتويات

مقدمة.....4

أولاً– التصدير وفرص العمل.....5

ثانياُ– الاستثمار والميزان التجاري.....7

ثالثاً– حكاية أم أربع وأربعين المشلولة.....9

رابعاًُ– العودة للمدرسة.....12

خامساً– التغذية العكسية في مجالي الأعمال والاقتصاد.....15

سادساً– المطلوب من رئيس الدولة.....17

مقدمة:

غالبا ما يتخصص طلبة الجامعة الراغبين في دخول مجال الأعمال في دراسة الاقتصاد، لكن القليل منهم فقط يعتقد انه سيلجأ إلى ما تعلمه في قاعات المحاضرات. هؤلاء الطلبة يدركون أن ما تعلموه في الاقتصاد لن يفيدهم في مجال إدارة الأعمال.

والعكس أيضا صحيح. فما يتعلمه الأفراد من إدارتهم للمشروعات لن يمكنهم من رسم سياسة اقتصادية. فالدولة ليست شركة كبيرة، وطبيعة العقول التي تصنع رجل أعمال ناجح لا تصنع عادة محللاً اقتصادياً ناجحاً. وعليه، فالمدير التنفيذي الذي يصنع مليار دولار نادرا ما يكون الشخص المناسب لإدارة اقتصاد حجمه ستة تريليون دولار.

السبب الذي دعاني للتطرق إلى هذا الموضوع هو أن هناك اعتقاداً سائداً، حتى فيما بين الناجحين من رجال الأعمال أنفسهم، بأن من استطاع تكوين ثروة خاصة يمتلك بالضرورة القدرة على جعل أمة بأكملها أكثر ازدهارا، لكن الواقع يشير إلى أن نصيحتهم كثيرا ما تكون كارثية ومضللة.

وأنا هنا لا أدعي أن رجال الأعمال أغبياء أو أن الاقتصاديين أكثر ذكاء بل على العكس، أعتقد أنه إذا اجتمع أفضل مائة رجل أعمال مع أفضل مائة اقتصادي، فربما يتألق أقل رجل أعمال تميزا عن أكثر الاقتصاديين تأثيرا. ما أحاول أن أوضحه هو أن طريقة التفكير المطلوبة في التحليل الاقتصادي تختلف بشكل كبير عن تلك التي تحقق النجاح في مجال الأعمال. وبتقبل هذا الاختلاف، يمكن أن نتعرف على كيفية عمل تحليل اقتصادي جيد وربما مساعدة بعض رجال الأعمال على أن يصبحوا اقتصاديين عظماء بما يملكونه من فطنة تؤهلهم لذلك.

لنأخذ في البداية مثالين من الأمور الاقتصادية التي غالبا ما لا يفهمها رجال الأعمال التنفيذيون. أولها العلاقة بين الصادرات وخلق فرص العمل، ثم العلاقة بين الاستثمارات الأجنبية والميزان التجاري. كلا المثالين يتعلقان بالتجارة الخارجية، ربما لأنها أكثر المجالات التي اعرفها ولكن أيضا لأنها من المجالات التي كثيرا ما يميل رجال الأعمال إلى التشبيه الخاطئ في شانها بين الدولة والشركة.

أولاً– التصدير وفرص العمل

دائما ما يخطئ رجال الأعمال في فهم العلاقة بين التجارة العالمية وخلق فرص العمل محليا. أولا، نظرا لأن معظم رجال الأعمال بالولايات المتحدة يؤيدون حرية التجارة، فهم يرون أن التوسع في التجارة العالمية له أثر إيجابي على مستويات التشغيل في العالم. وهم على وجه الخصوص يرون في الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (المعروفة بالجات) خطوة جيدة، لأنها تؤدي إلى خلق المزيد من فرص العمل على مستوى العالم. ثانيا، يميل رجال الأعمال إلى الاعتقاد أن الدول تتنافس على فرص العمل تلك. فكلما زادت صادرات الولايات المتحدة مثلا كلما زادت معدلات التشغيل، في حين أن زيادة الواردات سوف تؤدي إلى تقليص فرص العمل المتاحة. ووفقا لهذه الرؤية، فإن الولايات المتحدة لا ينبغي فقط أن تسمح بحرية التجارة، بل عليها أيضا أن تتمتع بالقدر الكافي من التنافسية الذي يمكنها من الحصول على نسبة مرتفعة من الوظائف الناتجة عن تنامي حرية التجارة.

هل تبدو هذه الافتراضات مقبولة؟ إنها بالطبع تبدو كذلك. ولقد هيمنت هذه الشعارات على الانتخابات الأمريكية الأخيرة ومن المرجح أن تستمر أيضا في الانتخابات القادمة. غير أن الاقتصاديين عادة لا يؤمنون أن التجارة الحرة تؤدي إلى توليد المزيد من فرص العمل على مستوى العالم، أو أن فوائدها ينبغي أن تقاس بمدى مساهمتها في خلق هذه الفرص. كما أنهم لا يرون أن الدول المصدرة لديها معدلات بطالة أقل من نظيراتها التي تعاني من العجز التجاري.

فلماذا لا يقر الاقتصاديون بما يراه رجال الأعمال منطقياً؟ العلاقة بين حرية التجارة وزيادة فرص العمل على مستوى العالم تبدو واضحة، حيث إن زيادة التجارة تعني المزيد من الصادرات وبالتالي المزيد من الوظائف المتعلقة بالتصدير. غير أن المشكلة في هذه الحجة تكمن في أنها تتناسى أن صادرات دولة ما ليست إلا واردات دولة أخرى، وأن كل دولار من عائدات التصدير هو بالضرورة نفس الدولار الذي تحول عن المنتجات المحلية لدولة أخرى لصالح وارداتها. لذا فإنه في غياب أي أسباب أخرى للاعتقاد بأن زيادة حرية التجارة تؤدي إلى زيادة الإنفاق على مستوى العالم – وهو ما لا يحدث بالضرورة – فإن الطلب العالمي لن يتغير.

بل إن التفكير فيما هو أكثر من هذه العملية الحسابية المنطقية يدعونا للتساؤل عن العوامل التي تحد من عدد الوظائف المتاحة. فالأمر بالطبع لا يتعلق فقط بقلة الطلب على السلع. وفيما عدا ما يتعلق بالمدى

القصير جداً، يمكن العمل على زيادة الطلب. فالاحتياطي الفيدرالي (البنك المركزي الأمريكي) يمكنه اللجوء إلى طباعة المزيد من النقود، وقد اظهر في أكثر من مرة قدرته على خلق نوع من الانتعاش الاقتصادي إذا أراد هو ذلك. لماذا إذا لا يقوم البنك المركزي بالعمل على تحفيز الاقتصاد بشكل مستمر؟ السبب هو إدراكه – الصحيح – بأن الإفراط في اللجوء إلى هذه الأساليب سوف يؤدي إلى ارتفاعات متزايدة وغير مقبولة قي معدلات التضخم. بعبارة أخرى، فان القيود على مستويات التشغيل في الولايات المتحدة لا تكمن فقط في قدرة الاقتصاد الأمريكي على خلق الطلب سواء عن طريق الصادرات أو من أي مصدر أخر، لكنها تكمن في مستوى البطالة الذي يرى الاحتياطي الفيدرالي أنه ضروري للسيطرة على التضخم.

ولا يعد ذلك كلاما نظريا. ففي عام 1994، لجأ الاحتياطي الفيدرالي إلى رفع أسعار الفائدة سبع مرات ولم يخفِ أن الهدف من ذلك كان الحد من مستوى النشاط الاقتصادي خوفا من أن يؤدي هذا النشاط الزائد والمبالغة في خلق فرص العمل إلى زيادة معدلات التضخم. ولهذا التصرف مدلول من حيث تأثير التجارة على العمالة. فلنفترض أن اقتصاد الولايات المتحدة شهد موجة من ارتفاع الصادرات بسبب موافقتها مثلا على أن تسحب معارضتها لاستغلال العمالة في مقابل أن تزيد الصين من حجم واردتها من الولايات المتحدة بما يعادل مائتي مليار دولار. في هذه الحالة سيقوم البنك المركزي برفع أسعار الفائدة وذلك للحد من الآثار التوسعية لزيادة الصادرات. وبالتالي فان أي زيادة في الوظائف المتعلقة بالصادرات سوف يقابلها بالضرورة انخفاض في وظائف القطاعات المرتبطة بأسعار الفائدة كقطاع البناء والتشييد على سبيل المثال. وعلى العكس، فان رد فعل البنك المركزي في حالة زيادة الواردات سوف يتجه نحو خفض أسعار الفائدة، لذا فان الخسارة الناتجة عن منافسة الواردات توازي تقريبا الزيادة في معدلات التشغيل في مكان أخر.

وحتى مع تجاهل فكرة أن حرية التجارة تزيد من واردات العالم بنفس القدر الذي تزيد به من صادراته، سنظل نفتقد إلى المبررات التي تدعونا أن نتوقع أن تؤدي التجارة الحرة إلى خلق المزيد من الوظائف في الولايات المتحدة، أو أن تؤدي أي من السياسات التجارية الأخرى – كتشجيع الصادرات مثلا – إلى زيادة إجمالي عدد الوظائف في الاقتصاد. وعندما يعود وزير التجارة الأمريكي من رحلة بالخارج محملا بمليارات الدولارات من الصفقات التجارية لمصلحة الشركات الأمريكية، فربما يساهم ذلك في خلق المزيد من الوظائف المرتبطة بالصادرات لكنه في نفس الوقت قد يقضي على عدد مماثل من الوظائف في قطاع آخر من الاقتصاد. إن قدرة النظام الأمريكي على زيادة الصادرات والواردات لا علاقة له بالنجاح في زيادة الوظائف.

لست بحاجة بالطبع إلى الإشارة إلى أن مثل هذه الحجة لا تلقى ترحيبا من قبل رجال الأعمال. فعندما قلت في أحد تجمعات الأعمال إن اتفاقية التجارة الحرة لدول شمال أمريكا ليس لها أي تأثير ايجابي أو سلبي على العدد الكلى للوظائف في الولايات المتحدة، غضب احد المتحدثين قائلا: إن مثل هذه المقولات هي السبب في الكراهية تجاه الاقتصاديين. إن المكاسب من حيث الوظائف الناتجة عن زيادة الصادرات أو الخسارة، التي تسببها الواردات المنافسة هي في الواقع ملموسة. يمكنك أن ترى السلع التي يصنعها العمال ويقوم الأجانب بشرائها، وترى أيضا العمال التي تغلق مصانعهم نتيجة تضررها من الواردات ومن المنافسة التي تخلقها. أما الآثار الأخرى التي يتحدث عنها الاقتصاديون، فتبدو نظرية. ومع ذلك، إذا تقبلت فكرة أن الاحتياطي الفيدرالي يستهدف خلق المزيد من الوظائف، ولديه في نفس الوقت الوسائل المناسبة لتحقيق هذا الهدف، فانه يمكنك أن تستنتج أن الصادرات والواردات لها أثر محدود على العمالة الكلية.

ثانياً– الاستثمار والميزان التجاري

المثال الثاني يتعلق بالعلاقة بين الاستثمار الأجنبي والميزان التجاري، ويسبب أيضا مشكلة لرجل الأعمال. لنفرض مثلا أن مئات من الشركات متعددة الجنسيات وجدت أن دولة معينة تعد موقعا مثاليا لأعمالها فبدأت في ضخ ملايين الدولارات لبناء مصانع جديدة بها. ماذا سيحدث للميزان التجاري للدولة؟ رجال الأعمال يؤمنون أن هذه الدولة سوف تحقق فائضا تجاريا، وهم عامة لا يقتنعون بقول الاقتصاديين إن تلك الدولة سوف تعاني حتما من عجز هائل في ميزانها التجاري.

من السهل معرفة السبب وراء رأي رجال الأعمال، فهم يفكرون في شركاتهم ويتساءلون عما يمكن أن يحدث لو زادت قدرتهم على التصنيع, والإجابة الواضحة أن ذلك يعني أن شركاتهم سوف تستورد اقل وتصدر أكثر. فإذا ما طبق ذلك على بقية الشركات تكون النتيجة بالتأكيد هي تحقق فائض تجاري للاقتصاد ككل.

أما الاقتصاديون فيعرفون أن العكس هو الصحيح. فالميزان التجاري هو جزء من ميزان المدفوعات الذي يمثل الفارق بين ما تبيعه الدولة للأجانب وما تشتريه منهم وهو دائما مساوي للصفر[i]. قد يحدث بالطبع أن تحقق الدولة عجزا أو فائضا تجاريا إذا ما تجاوزت قيمة مشترياتها من السلع الأجنبية قيمة ما تبيعه في الخارج أو العكس. ولكن هذا الخلل سيقابله حتما خلل آخر في حساب رأس المال. فالدولة التي تعاني عجزا تجاريا لا بد وأنها تبيع للخارج أصولا أكثر مما تشتري منه، على عكس الدولة التي تحقق فائضا تجاريا يكون صافي استثماراتها في اتجاه الخارج. فعندما تشتري الولايات المتحدة سيارات يابانية مثلا، فإنها تبيع بالضرورة

شيئا في المقابل كطائرات البوينج أو أذون خزانة. ولا يمكن اعتبار ذلك مجرد رأي يؤمن به الاقتصاديون، بل إنه علاقة محاسبية بديهية.

ماذا يحدث إذاً عندما تجذب الدولة العديد من الاستثمارات الأجنبية؟ مع تدفق رؤوس الأموال، يتملك الأجانب أصول في الدولة أكثر مما يمتلكه مواطنو تلك الدولة المقيمون بالخارج. وهذا يعني من ناحية محاسبية بحتة أن تتجاوز واردات تلك الدولة صادراتها. فالدولة التي تجذب تدفقات كبيرة من رؤوس الأموال تعاني بالضرورة من عجز في ميزانها التجاري.

هذا فقط من الناحية المحاسبية، فماذا يحدث عمليا؟ عندما تنشئ الشركة مصنعا جديدا، تقوم بشراء بعض المعدات المستوردة. وقد يؤدي تدفق الاستثمارات إلى إنعاش الاقتصاد المحلي، وهو ما يؤدي بالتالي إلى زيادة الطلب على الواردات. وإذا كانت الدولة تتبع نظام تعويم العملة، فمن المحتمل أن يرفع تدفق الأموال من قيمة العملة. أما إذا كان سعر الصرف ثابتا، فقد ينتج عن ذلك ارتفاع في معدلات التضخم. في كلتا الحالتين سوف يزيد ذلك من أسعار منتجات الدولة في أسواق التصدير ويزيد أيضا من واردتها. وبغض النظر عن السبب فان أثر هذا على الميزان التجاري ليس محلا للشك: سوف يؤدي تدفق رؤوس الأموال إلى الداخل بالضرورة إلى العجز التجاري.

ولنتأمل على سبيل المثال ما مرت به حديثا دولة المكسيك. ففي الثمانينيات لم تكن هناك استثمارات قي المكسيك وكان لديها فائض تجاري. وبعد عام 1989، بدأت الاستثمارات الأجنبية في التدفق وسط تفاؤل بشأن آفاق جديدة في المكسيك. بعض هذه الأموال تم إنفاقها على المعدات اللازمة لبناء مصانع جديدة. أما بقية الأموال فقد تسببت في زيادة في النشاط الاقتصادي، انعكست على الواردات وأدت إلى الارتفاع المبالغ فيه في تقدير قيمة البيزو(العملة الوطنية), وقد كان لذلك تأثيره السلبي على الصادرات ودفع العديد من المستهلكين إلى شراء المنتجات المستوردة فكانت النتيجة أن أدى التدفق الهائل لرؤوس الأموال إلى عجز مماثل في ميزان التجارة.

ثم عندما جاءت أزمة البيزو في عام 1994، حدث عكس هذا السيناريو. فقد خرج المستثمرون من المكسيك. وأدى كل من التباطؤ الاقتصادي، وخفض قيمة العملة المحلية، إلى انخفاض الطلب على الواردات. تزامن ذلك مع زيادة في الصادرات المكسيكية مدعومة بانخفاض قيمة العملة. كان لأي اقتصادي

أن يتوقع النتيجة النهائية وهي أن الانهيار الحادث في الاستثمار الأجنبي في المكسيك قابله اتجاه عكسي وبنفس القدر نحو تحقق فائض في الميزان التجاري.

وكما بالنسبة للفرضية التي تقول أن التجارة الحرة لا تؤدي بالضرورة إلى زيادة فرص العمل، لم تلق الفكرة التي تستخلص أن جذب رؤوس الأموال يقود عادة إلى العجز التجاري أي استحسان داخل مجتمعات الأعمال. فهم يتشككون في السبل التي يفترض أن تؤثر بالسلب على الميزان التجاري ويتساءلون عما إذا كان المستثمرون سينفقون حقا كل هذه الأموال على المعدات المستوردة؟ وكيف لنا أن نعرف أن قيمة العملة سوف ترتفع وأن ذلك يعني بالضرورة انخفاض الصادرات وزيادة الواردات؟ والسبب في تشككك رجال الأعمال يكمن في عدم قدرتهم على استيعاب الحقائق المحاسبية الثابتة التي تؤكد أن تدفق رؤوس الأموال يؤدي *بالضرورة* وبما لا يدع مجالا للشك إلي العجز التجاري.

في كلا المثالين السابقين، لا يمكن الشك في أن الاقتصاديين على صواب بينما رجال الأعمال على خطأ، فلماذا إذا تبدو الحجج المقنعة التي يسوقها الاقتصاديون غير واردة، بل وغير منطقية، في نظر رجال الأعمال؟

هناك إجابتان على هذا التساؤل. الإجابة السطحية هي أن الخبرات المكتسبة في مجال الأعمال لا توجه أصحابها للنظر في المبادئ التي تشكل أساس الحجج التي يسوقها الاقتصاديون. أما الإجابة الأعمق فتقول إن التغذية العكسية في مجال الأعمال على نطاق الأفراد يكون أقل تأثيرا ومختلفا عما يحدث في الاقتصاد بأكمله. وسوف أتناول بالتحليل كلا من الإجابتين السابقتين.

ثالثا– حكاية أم أربع وأربعين المشلولة

من حين إلى آخر، يقوم أحد رجال الأعمال الناجحين بتأليف كتاب يحكي فيه ما تعلمه. وقد تخرج هذه الكتب في صورة مذكرات تسرد المشوار المهني لأصحابها من خلال بعض النوادر، في حين يمثل البعض الآخر مجهودا طموحا لوصف المبادئ التي شكلت أساسا لهذا النجاح الكبير.

في كل الحالات تقريبا يتجاوز نجاح النوع الأول من الكتب ما يحققه النوع الثاني وبمراحل، ليس فقط من حيث المبيعات بل أيضا من حيث الاستقبال الذي تحظى به من قبل مفكرين جادين. والسبب الذي يفسر ذلك هو أن رجال الأعمال لا يحققون نجاحاتهم من خلال اكتشاف نظريات عامة في علم الشركات بل من

خلال اكتشافهم للإستراتيجيات الفعالة في الإنتاج ولطرق تنظيمية جديدة ومبتكرة. لقد كانت هناك محاولات من قبل بعض رجال الأعمال العظماء لتنظير ما يعرفونه من خبرات ولكن النتائج كانت دائما غير مرضية. فعلى سبيل المثال، لم يذكر الكتاب الذي ألفه جورج سوروس الكثير عن كيف يمكن للفرد أن يصبح جورج سوروس آخر، وأشار العديد من القراء أن وارين بافيت لم يكن يستثمر بالطريقة التي جاءت في كتاب "على طريقة وارين بيفيت". وعلى كل، فان رجل المال البارع لا يكون ثروته عن طريق ذكر المبادئ العامة التي تحكم الأسواق المالية بل عن طريق اقتناصه للفرص المميزة قبل غيره.

يبدو فعلا أن محاولات رجال الأعمال لتنظير خبراتهم، وتسجيلها في صورة قواعد، كثيرا ما تعود عليهم بالضرر، لأنهم يتصرفون وفقا لما هو متوقع في حين أن نجاحاتهم السابقة قامت بالأساس على الحدس وعلى رغبتهم في الابتكار. وهذا يذكرني بالفكاهة التي تقول إن شخصا ما سأل "أم أربعة وأربعين" كيف تتعامل مع كل هذه الأقدام، فأخذت أم أربعة وأربعين تفكر فيما تفعله إلى أن فقدت قدرتها السابقة على المشي.

ومع أن رجل الأعمال لا يتصف بوجه عام بالمهارة في استخلاص النظريات العامة، أو شرح كيفية إنجازه لأعماله، إلا انه ما زال هناك من يعتقد انه يمكن تطبيق قدرة رجل الأعمال هذه، على التقاط الفرص وحل المشاكل، على اقتصاد دولة ما. وفي النهاية فإن رئيس الولايات المتحدة لا يحتاج من مستشاريه الاقتصاديين إلى نصوص محفوظة ولكنه يحتاج إلى من يدله على ما ينبغي فعله لاحقا. لماذا إذاً لا يستطيع رجل الأعمال الذي أثبت نجاحه أن يقدم المشورة المناسبة لرئيس الدولة؟ الإجابة باختصار هي أن الدولة ليست عبارة عن شركة كبيرة.

كثيرون هم من يجدون صعوبة في استيعاب الفرق من حيث حجم التعقيد بين إدارة الشركات – حتى أكبرها– و إدارة اقتصاد قومي. إن عدد العمالة في الولايات المتحدة يبلغ مائة وعشرون مليون شخص، أي ما يعادل مائتي ضعف عدد العاملين في شركة "جنرال موتورز" ، أكبر الشركات توظيفا في الولايات المتحدة.

علاوة على ذلك، فإن الشركات الكبيرة ليست بهذا التنوع، حيث يرتكز معظمها على تخصص أساسي يعتمد على تكنولوجيا بعينها أو على أسلوب خاص في الوصول إلى نوع معين من الأسواق. والنتيجة أنه حتى الشركات العملاقة، التي تعمل في العديد من المجالات، تميل عادة إلى الالتفاف حول فكرة مركزية موحدة.

أما اقتصاد الولايات المتحدة فهو على النقيض يشبه الكابوس بما يتضمنه من اتجاهات مختلفة من الأعمال لا تشترك إلا في كونها داخل حدود دولة واحدة. فالخبرة المكتسبة في مجال زراعة القمح لا تفيد كثيرا في مجال صناعة الكمبيوتر، وهي بدورها لا تشكل دليلا يمكن الاسترشاد به للوصول إلى إستراتيجية جيدة لإنجاح سلسلة من المطاعم.

كيف يمكن إذاً التعامل مع مثل هذا الكيان المعقد؟ إن إدارة أي اقتصاد قومي ينبغي أن تقوم على مبادئ عامة وليس على استراتيجيات بعينها. إذا نظرنا إلى السياسة الضريبية على سبيل المثال، نجد أن الحكومات المسئولة لا تفرض الضرائب مستهدفةً أفرادا أو شركات بعينها، كما أنها لا تمنحهم إعفاءات خاصة. إن استخدام الضرائب لتشجيع صناعات معينة والحد من نمو الأخرى ليست في الواقع بالفكرة الصائبة. فالنظام الضريبي السليم هو الذي يخضع للمبادئ العامة التي قام الخبراء الماليون بوضعها على مر السنين، وتشمل على سبيل المثال التزام الحياد تجاه بدائل الاستثمار المختلفة، ووضع معدل حدي منخفض للضريبة ، وجعل التفرقة بين استهلاك الحاضر والمستقبل في حدها الأدنى.

لماذا يمثل ذلك مشكلة لرجال الأعمال؟ ففي النهاية هناك مجموعة من المبادئ العامة التي تقوم عليها الشركات وتعتبر أساسا للإدارة السليمة مثل اتساق القواعد المحاسبية ووضوح المسئوليات وغيرها. لكن العديد من رجال الأعمال يجدون صعوبة في تقبل فكرة أن تقوم عملية صنع السياسة الاقتصادية الحكيمة على عدم التدخل. فهم دائما نشطون، وبالتالي يكون من الصعب على من اعتاد القيام بهذا الدور أن يدرك أنه عندما يتعلق الأمر بالسياسة الاقتصادية للدولة فإن هذه الطريقة في الإدارة تكون أصعب بكثير، ولا حاجة للجوء إليها.

لننظر على سبيل المثال إلى مسألة التركيز على نشاطات معينة في مجال الأعمال. إن المدير التنفيذي غير المسئول هو فقط من لا يحاول معرفة أي من المجالات تحديدا تشكل أهمية أساسية بالنسبة لمستقبل الشركة. فالمدير التنفيذي الذي لا يتخذ بنفسه القرارات المتعلقة بالاستثمار يعتبر مقصرا في مهام عمله. والسؤال هو: هل ينبغي على الدولة أن تهتم بمجموعة من الصناعات الأساسية لكي تقوم بتشجيعها؟ بغض النظر عن الأسباب التي يسوقها الاقتصاديون ضد سياسة استهداف صناعات بعينها، فان الواقع يشير إلى أن للحكومات ملف سيء من حيث قدرتها على تحديد أي الصناعات هي الأكثر أهمية. في أزمان مختلفة، كانت الحكومات مقتنعة أن الصلب والطاقة النووية والوقود الاصطناعي والذاكرة الشبه موصلة وأجهزة الكمبيوتر من الجيل الخامس هي المستقبل. بالطبع رجال الأعمال يخطأون، لكنهم لا يتميزون بالمتوسط

المنخفض للغاية للضربات الناجحة (وهو معدل يقيس أداء لاعبي البيسبول) الذي تمتلكه الحكومات. والسبب هو أن الماهرين منهم لديهم معرفة تفصيلية بأمور صناعاتهم والتي يصعب على أي أحد، مهما كان مستوى ذكائه، أن يمتلك مثلها حين يتعلق الأمر بنظام على درجة من التعقيد كالاقتصاد القومي.

بالرغم من ذلك، فان الفكرة القائلة بأن أفضل طريقة لإدارة الاقتصاد تتمثل في إعداد إطار عام جيد ثم تركه يعمل من تلقاء نفسه لا تبدو منطقية في نظر رجل الأعمال.

رابعاً– العودة للمدرسة

في دنيا العلوم، تظهر أعراض ما يسمى بـ"مرض العظمة" عندما يقوم أحد الباحثين المشهورين في مجال معين بإبداء آراء قوية في مجال آخر لا يفهمه جيدا، كالكيميائي الذي يقرر أنه خبير في الطب، أو الفيزيائي الذي يقرر انه خبير في علم الإدراك. نفس هذه الأعراض تظهر عند بعض رجال الأعمال حين يتم توليهم دور المستشار الاقتصادي، حيث يجدون مشكلة في تقبل أن عليهم العودة للدراسة قبل إبداء أي آراء في مجال جديد.

إن المبادئ العامة التي يجب إدارة اقتصاد ما على أساسها ليست أصعب ولكنها مختلفة عن تلك التي تستخدم في إدارة الأعمال. فالمدير التنفيذي الذي يتعامل بسهولة مع الأمور المحاسبية في مجال الأعمال لا يعرف بالضرورة كيفية قراءة حسابات الدخل القومي التي تقيس أشياء مختلفة، والتي تستخدم أيضا مفاهيم مختلفة. كما أن إدارة شئون العاملين تختلف عن قوانين القوى العاملة، وكذلك الرقابة المالية على الشركات تختلف عن السياسة النقدية. لذا فإن رجل الأعمال الذي يرغب في أن يصبح مستشارا اقتصاديا، يتحتم عليه أن يتعلم عددا من المفردات والمفاهيم الجديدة، والتي تتضمن بالضرورة بعض المفاهيم الحسابية.

يصعب على أي رجل أعمال خاصة اذا كان قد حقق نجاحا أن يتقبل ذلك. ولنتخيل شخص نجح في إدارة مشروع ضخم يساوي مليارات الدولارات بكل تعقيداته، هل من المرجح أن يخصص هذا الشخص بعضا من وقته لمراجعة المقررات الدراسية لمادة الاقتصاد إذا ما طلب منه استشارة اقتصادية؟ أم أن الأرجح أنه سيفترض أن خبرته في إدارة المشروعات تعتبر أكثر من كافية، وان الكلمات والمفاهيم الغريبة التي يستخدمها الاقتصاديون ليست سوى مصطلحات رنانة في لغتهم الخاصة بهم.

بالرغم من الأمثلة التي ذكرتها سابقا، ربما يظل البعض يؤمن بأن الإجابة الثانية هي الأقرب إلى الصحة. ولكن لماذا يحتاج التحليل الاقتصادي إلى مفاهيم أخرى وطريقة تفكير مختلفة عن تلك التي تتطلبها إدارة الأعمال؟ للإجابة عن هذا السؤال، يجب أن أتطرق إلى الفارق العميق بين العقلية الجيدة في إدارة الأعمال والتحليل الاقتصادي الجيد.

إن الفارق الأساسي بين إدارة الأعمال والتحليل الاقتصادي يتمثل في أنه حتى اكبر المشروعات هو عبارة عن نظام مفتوح للغاية في حين أن اقتصاد الولايات المتحدة، بالرغم من النمو المستمر في التجارة العالمية، هو في النهاية نظام مغلق لم يعتد رجل الأعمال أن يفكر في إطاره، على عكس رجل الاقتصاد.

ولتصوير الفرق بين النظم المغلقة والنظم المفتوحة، دعوني أعطي بعض الأمثلة التي ليست لها علاقة بالاقتصاد. النفايات الصلبة مثلا، يبلغ متوسط ما يخلفه المواطن الأمريكي منها كل عام حوالي نصف طن تقريبا، وهي نفايات لا يمكن إعادة تدويرها أو حرقها، فماذا يكون مصيرها؟ في العديد من المجتمعات، يقومون بإلقائها في مكان آخر. بالنسبة للمدينة التي أقيم بها، يطلب من كل مقيم الاشتراك في خدمات النظافة، ثم يتم دفع رسوم من أجل استغلال مكان آخر في مدينة أخرى مقابل التخلص من هذه النفايات في خارج حدود المدينة. وبالتالي فإن تكلفة جمع القمامة تكون اعلي من تكلفتها إذا ما كان لمدينتي مكانها الخاص بها، لكن اختيار حكام البلدة كان دفع هذه الرسوم مقابل التخلص من المنظر القبيح داخلها.

ربما يكون هذا الاختيار ممكنا لمدينة واحدة منفردة، ولكن هل يمكن أن يكون لكل مدينة وبلدة في الولايات المتحدة نفس هذا الاختيار؟ هل بمكن لنا جميعا أن نقرر إرسال القمامة إلى مكان آخر؟ بالطبع لا (بغض النظر عن إمكانية تصدير القمامة إلى دول العالم الثالث). فللدولة أن تختار أين تدفن مخلفاتها الصلبة ولكن ليس لها أن تقرر دفنها من عدمه. وعلى هذا فانه فيما يتعلق بالتخلص من المخلفات الصلبة، فإن الولايات المتحدة تعد بشكل أو بآخر نظاما مغلقا، بالرغم من أن كل مدينة على حدة تعد نظاما مفتوحا.

بالإضافة إلى هذا المثال الواضح، إليكم مثال أخر ربما يكون أقل وضوحا. في مرحلة ما من حياتي، كنت أسكن بعيدا وكنت في تنقلاتي أقوم بالقيادة حتى أصل إلى مكان ما أترك به سيارتي واستقل وسيلة مواصلات عامة تأخذني إلى وسط المدينة. غير أن هذا المكان للأسف لم يكن به دائما متسع للجميع، وبالتالي فان من يصل متأخرا يضطر أن يستمر في قيادة سيارته إلى مقر عمله. ولكنني سريعا ما تعلمت انه بإمكاني دائما أن أجد مكانا لسيارتي إذا وصلت في حدود الساعة الثامنة والربع.

في هذه الحالة فإن كل فرد على حدة يشكل نظاما مفتوحا لأنه يستطيع الحصول على مكان لسيارته إذا وصل مبكرا، ولكن هذه الطريقة ليست مجدية بالنسبة لمجموع المستخدمين. أي أنه لو فعل الجميع نفس الشيء، فإن النتيجة ستكون فقط أن المكان سيمتلئ بالسيارات في وقت أسرع. لذا فإن مجموع المستخدمين يشكلون نظاما مغلقا، على الأقل فيما يخص استخدامهم لهذا المكان.

ما علاقة ذلك بالاختلاف بين الاقتصاد والأعمال؟ في مجال الأعمال تعتبر الشركة، حتى أكبرها حجما، نظاما مفتوحا حيث تستطيع مثلا أن تزيد من عدد العاملين في جميع الأقسام في وقت واحد، أو أن تتوسع في استثماراتها، أو السعي للحصول على نصيب اكبر من كل الأسواق التي تعمل بها. ولكن يجب الاعتراف بان ذلك النظام ليس مفتوحا على مصراعيه. فالشركة قد تجد صعوبة في التوسع السريع لصعوبة الحصول على عمالة مناسبة بالسرعة المطلوبة أو لعدم توافر رأس المال اللازم. بل أن الشركة قد تجد صعوبة أكبر في الانكماش وتقليص نشاطها بسبب ترددها في خسارة عمالها المهرة. ولكن ليس غريبا أن نجد شركة قد تضاعف نصيبها من السوق أو انكمش إلى النصف في سنوات قليلة.

على العكس من ذلك فان الاقتصاد القومي، خاصة إذا كان اقتصاد دولة في حجم الولايات المتحدة، هو نظام مغلق، حيث أنه لا يمكن لجميع الشركات الأمريكية أن تضاعف من نصيبها من السوق في خلال العشر سنوات القادمة مهما طرأ على إدارتها من تحسن.[ii] والسبب أنه على الرغم من نمو التجارة العالمية، فإن سبعين بالمائة من القيمة المضافة للعمل في الولايات المتحدة تتركز في قطاعات اقتصادية لا تصدر ولا تواجه منافسة المنتجات المستوردة كتجارة التجزئة مثلا. في تلك القطاعات، لا تستطيع شركة ما أن تزيد من حصتها في السوق إلا على حساب شركة أخرى.

أما في القطاعات التي تشارك في حركة التجارة العالمية، فإن الشركات الأمريكية في مجملها تستطيع أن تزيد من حصتها في السوق ولكن فقط عن طريق زيادة الصادرات أو تقليل الواردات. وبالتالي فإن أي زيادة في حصتها من التصدير تعني الاتجاه نحو تحقيق فائض تجاري. ولقد أشرنا من قبل إلى أن الدولة التي تحقق فائضا تجاريا تكون بالضرورة مصدرة لرأس المال. وبعملية حسابية صغيرة يتضح انه لو زادت حصة شركة أمريكية ما بنسبة بسيطة ولتكن مثلا خمسة بالمائة، فإن على الولايات المتحدة أن تتحول من وضعها الحالي كمستورد لرأس المال إلى مصدر له وبشكل غير مسبوق. ولكن يجب الإشارة إلى أن الشركات الأمريكية لا تستطيع زيادة حصتها مجتمعة بأكثر من واحد أو اثنين بالمائة مهما كانت درجة الكفاءة التي تدار بها.

المشكلة التي تقف بين رجل الأعمال والتحليل الاقتصادي تكمن في أن رجل الأعمال معتاد على النظم المفتوحة، فأهم ما يعنيه في زيادة الصادرات مثلا هو الجزء الخاص بخلق فرص العمل. قد يعترف أن الزيادة في العمالة تؤدي إلي ارتفاع أسعار الفائدة ولكن ذلك بالنسبة له شيء مستبعد وهامشي. أما الاقتصادي، فيرى أن التشغيل نظام مغلق. فالعاملون الذين يحصلون على فرصة عمل من زيادة الصادرات مثلهم كمثل السائقين في المثال السابق ذكره، حيث يحصل من يصل مبكرا على مكان لسيارته ولكن ذلك يتم بالضرورة على حساب سائق آخر.

أما عن أثر الاستثمار الأجنبي على الميزان التجاري، فبالمثل لا ينظر رجل الأعمال إلا إلى الآثار المباشرة للاستثمار على وضع التنافسية في صناعة معينة. أما أثر تدفق رؤوس الأموال على أسعار الصرف ومستوى الأسعار وما إلى ذلك فلا تبدو بالنسبة له شيءً مهما يمكن الاعتماد عليه. أما رجل الاقتصاد فهو يعلم أن ميزان المدفوعات هو نظام مغلق، حيث دائما ما يصاحب تدفق رأس المال حدوث عجز في الميزان التجاري. وبالتالي فإن أي زيادة في هذا التدفق يؤدي إلى زيادة العجز.

خامساً– التغذية العكسية في مجالي الأعمال والاقتصاد

هناك أيضا طريقة أخرى للنظر إلى الفارق بين الشركات والاقتصاد، قد تساعد على فهم الأسباب التي تجعل أكبر رجال الأعمال يخطئون فيما يتعلق بالاقتصاد وتوضح لماذا تكون بعض الأفكار الاقتصادية مقبولة لدى رجال الأعمال أكثر من غيرهم. هذا الفارق يتمثل في أن نوع "التغذية العكسية" في النظم المفتوحة كالشركات يختلف عن تلك التغذية العكسية التي تعرفها النظم المغلقة كما هو بالنسبة لاقتصاديات الدول.

الطريقة المثلى لشرح هذا المفهوم هي باستخدام مثال افتراضي. ولنتخيل شركة ما تعمل في مجالين هما المستلزمات والأدوات. ولنفرض أن هذه الشركة تشهد نموا غير مسبوق في مبيعات المستلزمات, هل ستتأثر مبيعات الشركة في مجملها؟ وما هو التأثير المتوقع على مبيعات الأدوات؟ هل سيكون التأثير النهائي إيجابيا أم سلبيا؟ أن الإجابة في العديد من الحالات هي أنه لن يكون لذلك تأثير كبير في أي من الاتجاهين. كل ما يحدث ببساطة هو أن قسم المستلزمات سوف يرفع كل من عدد العمالة ورأس المال. ولكن ليس من الضروري بالطبع أن تنتهي القصة عند هذا الحد. فزيادة مبيعات المستلزمات قد تؤثر بالإيجاب أو بالسلب على النشاط الخاص بالأدوات بعدة طرق. على سبيل المثال، فإن نجاح نشاط المستلزمات قد يوفر السيولة اللازمة للتوسع في مجال الأدوات، أو أن الخبرة المكتسبة في مجال المستلزمات قد تنتقل إلى النشاط الآخر.

وقد يؤدي نمو الشركة أيضا إلى التوسع في جهود البحث والتطوير بما يفيد كلا من القسمين. ولكن على الجانب الآخر، فإن التوسع في صناعة المستلزمات قد يؤثر على موارد الشركة فيكون هذا النمو قد تحقق على حساب نشاط الأدوات. غير أن هذا التأثير غير المباشر لنمو أحد نشاطات الشركة على نجاح النشاطات الأخرى هو أمر يصعب الحكم عليه عمليا. فكثيرا ما يصعب تحديد ما إذا كانت التغذية العكسية للنشاطات المختلفة لنفس المشروع تعني تكامل الموارد المتاحة أم التنافس عليها.

لكن العكس هو الذي يحدث بالنسبة للاقتصاد القومي في حالة زيادة أحد أهم صادراته. فلو أرادت الدولة زيادة العمالة في هذه الصناعة، فإن تلك الزيادة سوف تأتي بالأساس على حساب الصناعات الأخرى. إذا لم تقلص الدولة من رأس المال الوافد إليها، فان الزيادة في صادرات تلك السلعة يجب أن يصاحبها انخفاض في صادرات السلع الأخرى أو زيادة في الواردات بسبب حسابات ميزان المدفوعات السابق ذكرها. وعلى هذا، فإن أغلب الظن أن الزيادة في صادرات هذه السلعة سوف تؤثر سلبا على العمالة والصادرات في الصناعات الأخرى. وفي الحقيقة، فإن هذا التأثير السلبي سيكون بالقوة الكافية لان يقضي على أي تحسن في إجمالي العمالة أو في الميزان التجاري، وذلك لأن العمالة وميزان المدفوعات نظم مغلقة.

في عالم الأعمال المفتوح، كثيرا ما تكون التغذية العكسية ضعيفة أو غير مؤكدة. أما في عالم الاقتصاد المغلق، فإن النتائج تكون على العكس قوية ومؤكدة. الفارق الآخر هو أن التغذية العكسية في عالم الأعمال كثيرا ما تكون ايجابية بعكس عالم السياسات الاقتصادية حيث غالبا – ولا أقول دائما – ما تكون التغذية العكسية سلبية.

مرة أخرى، إذا قارننا بين أثار التوسع في أحد أفرع نشاط شركة ما وبين نفس الأثر بالنسبة للاقتصاد القومي. فالنجاح الذي تحققه الشركة في أحد أنشطتها كثيرا ما يساعدها على تنمية أنشطتها الأخرى، وذلك بما يتضمنه من توسع في الإمكانيات المالية والتكنولوجية والتسويقية للشركة. وعليه فان الشركة ذات الأداء الجيد في احد الفروع قد تلجأ في النهاية إلى تعيين المزيد من العمالة في فروعها الأخرى. أما بالنسبة للاقتصاد الذي يشمل العديد من المنتجات والسلع، فسوف يعاني بطبيعة الحال من التأثير السلبي فيما بين قطاعاته الاقتصادية، حيث يؤدي التوسع في إحدى الصناعات إلى جذب الموارد من العمالة ورأس المال بعيدا عن الصناعات الأخرى.

هناك في الواقع بعض الآثار الايجابية في المجال الاقتصادي تظهر بوضوح داخل صناعة معينة أو مجموعة من الصناعات، خاصة إذا كانت تتركز في منطقة جغرافية واحدة. فبزوغ كل من لندن على سبيل المثال كمركز مالي، وهوليوود كمدينة لصناعة السينما، يعد نموذجا واضحا لهذا الأثر الايجابي. غير أن هذه النماذج غالبا ما تقتصر على مناطق أو صناعات معينة. أما على مستوى الاقتصاد القومي، فإن الأثر السلبي غالبا ما يطغى والسبب في ذلك واضح. فأي صناعة أو منطقة على حدة تعد أكثر انفتاحا بمراحل من اقتصاد الولايات المتحدة ككل، ناهيك عن مقارنتها بالاقتصاد العالمي. كل صناعة منفردة أو مجموعة من الصناعات تستطيع أن تستقطب مزيد من العمالة من قطاعات اقتصادية أخرى. فإذا كان أداؤها جيداً، فان زيادة العمالة قد تمتد إلى الصناعات الأخرى المرتبطة بها، وهو ما يعود بالنفع أيضا على الصناعة الأولى وهكذا. وبالتالي فإننا إذا نظرنا إلى صناعة بعينها فإننا قد نرى نتائج ايجابية، في حين أن النظر على مستوى الاقتصاد ككل يشير إلى أن هذا الأثر الإيجابي غالبا ما يكون مصحوبا بمؤشرات سلبية في مكان آخر. فأي مورد يتم استقطابه إلى إحدى الصناعات أو إلى مجموعة من الصناعات لا بد وأن يأتي من مكان آخر أي من قطاع آخر.

إن رجل الأعمال غير معتاد على النظام الذي قد يتضمن نتائج سلبية قوية، فهو بالأخص لا يشعر بالراحة تجاه فكرة أن التأثير الذي قد يبدو ضعيفا وغير مؤكد من وجهة نظر شركة أو صناعة ما (كأثر خفض التعيينات على متوسط الأجور أو اثر زيادة الاستثمار الأجنبي على سعر الصرف مثلا) يصبح في منتهى الأهمية عند النظر إلى أثر السياسات على الاقتصاد القومي ككل.

سادساً– المطلوب من رئيس الدولة

في المجتمعات التي تحترم النجاح في مجال الأعمال، يلجأ القادة السياسيون – وهم محقون في ذلك – إلى رجال الأعمال لاستشارتهم في مسائل عدة، خاصة تلك التي تتعلق بالمال. كل المطلوب من كلا الطرفين، المستشارين وطالبي المشورة، هو المعرفة الجيدة لطبيعة ما يمكن تطبيقه من عدمه في رسم السياسات الاقتصادية.

في عام 1930،عندما عانى الاقتصاد العالمي من الكساد، نادى الاقتصادي الكبير جون مايناردكينز بالتوسع في السياسة النقدية للتخفيف من حدة الأزمة، كما طالب بسياسات ترتكز على التحليل الاقتصادي بدلا من الاعتماد على نصيحة رجال البنوك الملتزمين بالمعيار الذهبي أو نصيحة رجال الصناعة الراغبين

في زيادة الأسعار عن طريق خفض الإنتاج، وذلك لأنه يرى أن "الاقتصاد يعد موضوعا تقنيا وصعبا"[iii] وإن كان يصعب تصديق ذلك. ولو تم الأخذ بنصيحته في حينها لكان من الممكن تفادي أسوأ كساد عرفناه و تفادي آثاره المدمرة.

لقد كان كينز محقا، فالاقتصاد موضوع صعب وتقني. أن تكون اقتصاديا كفئا ليس أمراً أصعب من أن تكون رجل أعمال ناجح، بل إنه قد يكون في الواقع أكثر سهولة بسبب ضعف حدة المنافسة. غير أن الاقتصاد والأعمال لا يعنيان بنفس الموضوع، والتمكن من أحدهما لا يعني بالضرورة فهم الآخر، ناهيك عن التمكن منه. إن احتمال أن يكون رجل الأعمال الناجح خبيرا في الشئون الاقتصادية لا يتعدى احتمالات كونه خبيرا في الاستراتيجيات الحربية.

لذا، في المرة القادمة التي تستمع فيها إلى رجل أعمال يدلي بوجهة نظره في الشئون الاقتصادية، عليك أن تسأل نفسك السؤال التالي: هل خصص هذا الشخص الوقت الكافي لدراسة الموضوع؟ وهل قرأ ما يكتبه المتخصصون في هذا المجال؟ فإذا كانت الإجابة بالنفي، فلا تهتم بمدى نجاحه في مجال الأعمال، فالاحتمال الأرجح هو أنه ليس لديه أدنى فكرة عن الموضوع الذي يتحدث عنه.

---

[i] هناك في الحقيقة شرطان فنيان لهذه المقولة. أحدهما يتعلق بما يعرف بالتحويلات غير المستردة، الهدايا، المعونات، ما إلى ذلك. أما الآخر، فيتعلق بالأرباح ومدفوعات الفائدة عن الاستثمارات السابقة. ولا يغير هذان القيدان من الفكرة الرئيسية.

[ii] لنكون أكثر تحديدا، ينبغي أن نتحدث عن الشركات العاملة بالولايات المتحدة, من المؤكد أن الشركات التي تتخذ من الولايات المتحدة مقرا يمكنها أن تزيد حصتها في السوق العالمية بشراء شركات أجنبية,

[iii] "The Great Slump of 1930", reprinted in *Essays in Persuasion* (New York: Norton, 1963).