

بازاریابی توسعه

تالیف:

دکتر کاظم محمد دوست

پارادایم بازاریابی توسعه محور

پارادایم بازاریابی زیست محور

پارادایم بازاریابی انسان محور

پارادایم بازاریابی مشتری محور

پارادایم بازاریابی محصول محور

فهرست مطالب

پیشگفتار ۸

فصل ۱. تاریخچه توسعه ۱۸

روند مطالعات توسعه ۱۸

نگرشی تاریخی به روند توسعه ۲۱

چرایی ضرورت پرداختن به توسعه ۲۸

دلایل و چرایی توسعه‌نیافتگی ۳۳

شناسه‌های توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی ۴۷

هم‌سنجی جایگاه کشورهای توسعه‌یافته در آغاز توسعه و کشورهای توسعه‌نیافته امروزی ۵۶

نقش سازمان ملل در توسعه کشورها ۶۰

فصل ۲. مفاهیم و سنجش توسعه ۶۸

تعریف توسعه ۶۸

آشنایی با برخی از سویه‌های مهم توسعه ۷۵

تفاوت میان رشد اقتصادی و توسعه ۷۹

رشد و عوامل تولید ۹۱

عوامل تکوین توسعه ۹۳

گسست توسعه ۹۸

شاخص‌های توسعه ۱۰۱

شاخص توسعه انسانی ۱۰۸

فصل ۳. پارادایم‌های توسعه ۱۱۰

تعریف پارادایم ۱۱۰

روشن‌شناسی پارادایم‌های مختلف توسعه ۱۱۳

پارادایم مرکانتیلیستی توسعه ۱۱۵

پارادایم کلاسیک توسعه ۱۱۸

پارادایم نئوکلاسیک توسعه ۱۲۱

پارادایم سوسیالیستی توسعه ۱۲۶

پارادایم مائویستی توسعه ۱۲۸

پارادایم لیبرالیستی توسعه ۱۳۰

پارادایم نئولیبرالیستی توسعه ۱۳۱

پارادایم رادیکالیستی توسعه ۱۳۲

۱۳۴	پارادایم پست‌مدرنیستی توسعه
۱۴۲	پارادایم نهادگرایی توسعه
۱۴۶	پارادایم جایگزین توسعه
۱۵۰	فصل ۴. راهبردهای توسعه
۱۵۰	راهبردهای دوگانه برنامه‌ریزی توسعه‌ای مشارکتی یا متمرکز
۱۵۲	راهبردهای دوگانه توسعه درون‌زا یا برون‌زا
۱۵۶	راهبردهای دوگانه توسعه درون‌گرا یا برون‌گرا
۱۵۹	راهبردهای دوگانه توسعه متوازن یا نامتوازن
۱۶۱	راهبردهای دوگانه برنامه‌ریزی توسعه متمرکز یا غیرمتمرکز
۱۶۵	راهبردهای دوگانه توسعه مبتنی بر نقش دولت یا بازار
۱۶۹	راهبردهای دوگانه توسعه اجماع‌واشنگتنی یا پساواشنگتنی
۱۷۱	راهبردهای دوگانه جایگزینی واردات یا تشویق (جهت‌گیری) صادرات
۱۷۷	راهبردهای دوگانه توسعه متکی بر کشاورزی یا صنعت
۱۷۹	راهبردهای توسعه خطی مرحله‌ای یا بنیادگرایی سرمایه
۱۸۲	فصل ۵. بازخوانی برخی از نظریه‌های توسعه
۱۸۲	معنی نظریه یا تئوری
۱۸۵	اهمیت نظریه‌های توسعه
۱۸۹	دسته‌بندی نظریه‌های توسعه از دیدگاه هیرشمن
۱۹۲	نظریه توسعه کلاسیک اسمیت
۱۹۶	نظریه توسعه اقتصادی مالتوس
۱۹۹	نظریه مزیت نسبی ریکاردو
۲۰۳	نظریه توسعه اقتصاد ملی لیست
۲۰۵	نظریه توسعه اقتصادی مارکس
۲۰۹	نظریه کمک‌های خارجی توسعه
۲۱۱	نظریه نهادگرایی توسعه
۲۱۷	نظریه دولت رفاهی کینز
۲۲۰	نظریه توسعه اقتصادی شومپیتر
۲۲۴	نظریه ساختارگرایی (رابطه مبادله تجاری) پریش
۲۳۰	نظریه منافع دینامیک تجارت هابزلر
۲۳۲	نظریه تجارت خارجی ماینر
۲۳۴	نظریه توسعه نیروی کار مازاد (لوئیس - فی - رانیس)
۲۴۲	نظریه رشد متوازن نرکس
۲۴۶	نظریه رشد نامتوازن هیرشمن

فهرست مطالب	۴
نظریه قطب‌های توسعه میردال	۲۵۲
نظریه فشار (جهش) بزرگ روزنشتاین-رودان	۲۵۵
نظریه دام تعادل در سطح پایین نلسون	۲۶۰
نظریه بازار در توسعه نورکس	۲۶۲
نظریه نوسازی توسعه	۲۶۴
نظریه مراحل پنجگانه رشد روستو	۲۶۶
نظریه دور باطل فقر یا دور تسلسل توسعه‌نیافتگی	۲۷۰
نظریه انتقادی کاکس	۲۷۳
نظریه دگردیسی ساختاری و هسته در حال گسترش سرمایه‌داری لوئیس	۲۷۵
نظریه توسعه نوآمارکسیستی باران	۲۷۹
نظریه دوگانگی تکنولوژیکی توسعه هیگینز	۲۸۲
نظریه وابستگی توسعه	۲۸۴
نظریه نظام جهانی توسعه والرشتاین	۲۹۲
نظریه رشد تجارت بین‌الملل صدور مازاد	۲۹۴
نظریه رشد بر مبنای فراوانی (مواهب) نسبی عوامل تولید هکشر - اوهلین	۲۹۶
نظریه نیازهای اساسی توسعه	۲۹۹
نظریه رشد سولو	۳۰۱
نظریه توسعه به‌مثابه آزادی سن	۳۰۳
نظریه واکثر توسعه اقتصادی (ناکامی در هماهنگی) کرمر	۳۰۷
نظریه توسعه مزیت رقابتی پورتر	۳۱۰
نظریه توسعه اقتصادی دولت توسعه‌گرا	۳۱۸
نظریه توسعه منبع - مزیت هانت	۳۲۵
نظریه نهادگرایی جدید توسعه عجم اوغلو و رابینسون	۳۲۹
نظریه توسعه فرهنگی عظیمی	۳۳۴
فصل ۶. فقر، نابرابری و توسعه	۳۳۶
شاخص‌های فقر	۳۳۶
شاخص‌های فوستر، گریر و توربک فقر	۳۳۹
شاخص‌های سنجش نابرابری	۳۴۰
رشد و نابرابری	۳۴۲
سیاست‌های کاهش فقر و نابرابری درآمد	۳۴۵
فقر روستایی و توسعه	۳۴۸
فصل ۷. جمعیت و توسعه	۳۵۴
توسعه و رشد جمعیت	۳۵۴

نظریه‌های جمعیتی	۳۶۲
جمعیت و اشتغال	۳۶۳
شهرنشینی و مهاجرت	۳۶۵
نظریه دام (تله) جمعیتی مالتوس	۳۶۷
نقد نرخ رشد جمعیت	۳۶۸
فصل ۸. جهانی‌شدن و توسعه	۳۷۲
جهانی‌شدن	۳۷۲
توسعه و فرایند جهانی‌شدن	۳۷۶
جهانی‌شدن اقتصاد و توسعه	۳۸۱
فصل ۹. دانش و توسعه	۳۸۶
مفهوم دانش	۳۸۶
مدیریت دانش	۳۹۰
دانش برای توسعه	۴۰۸
نظریه‌های توسعه‌ای دانش	۳۹۳
فصل ۱۰. دموکراسی و توسعه	۴۰۰
دموکراسی، حقوق بشر و توسعه	۴۰۰
دموکراسی و توسعه از نظر لفت‌ویچ	۴۰۲
دموکراسی و توسعه از نظر عجم اوغلو و رابینسون	۴۰۴
دموکراسی و توسعه از نظر فوکویاما	۴۰۶
نقش نظام‌های دموکراتیک در فرایند توسعه	۴۱۰
فصل ۱۱. دیگر عوامل موثر بر توسعه	۴۱۶
فناوری و توسعه	۴۱۶
تجارت و توسعه	۴۱۷
محیط‌زیست و توسعه	۴۲۱
رقابت‌پذیری و توسعه	۴۲۷
فرهنگ و توسعه	۴۳۱
اخلاق و توسعه	۴۳۵
آموزش، بهداشت و توسعه	۴۳۶
انرژی، آب و توسعه	۴۳۹

فهرست مطالب	۶
فصل ۱۲. بازاریابی توسعه	۴۴۲
تاریخچه مفهوم بازاریابی	۴۴۲
بازاریابی به مثابه یک عامل قدرتمند دگرش اجتماعی	۴۴۴
اقداماتی برای به‌نظم درآوردن بازاریابی	۴۵۳
رویکردهای جدید بازاریابی	۴۵۸
پارادایم‌های بازاریابی	۴۶۹
۱. پارادایم بازاریابی محصول‌محور	۴۷۱
۲. پارادایم بازاریابی مشتری‌محور	۴۷۲
۳. پارادایم بازاریابی انسان‌محور	۴۷۴
۴. پارادایم بازاریابی زیست‌محور (بازاریابی پایداری)	۴۸۰
۵. پارادایم بازاریابی توسعه‌محور (بازاریابی توسعه)	۴۹۶
چرایی ضرورت برنامه‌ریزی توسعه	۵۱۲
فرایند مدیریت توسعه	۵۱۶
منابع و مراجع	۵۳۰

پیشگفتار

«توسعه» آرمانی بزرگ، آرزویی سترگ و رویایی شیرین برای تمامی ملت‌ها و کشورهایی است که هنوز به دلایلی نتوانسته‌اند در مدار آن قرار گیرند و در مسیر آن پای گذارند. فروغ مشعل فروزان و تابش شعله درخشان توسعه، مسیر پرفراز و فرود جوامع را روشن می‌کند و انسان‌ها را به خود فرا می‌خواند. توسعه، معجزه‌ای است که توان آفرینش رستاخیزی بزرگ و معنی‌مند در حیات مردمان گیتی و نوشدارویی است که قدرت علاج حرمان‌های بی‌پایان و رهایی از ناملایمات زندگی را دارد. توسعه پاداش جوامعی است که در یک پویش توسعه‌پژوهی، راهبرد مناسبی را برای چگونه زیستن انتخاب می‌کنند و از آن عشقی سوزان در سینه دارند. تحقق توسعه به‌مثابه آرمان برجسته جوامع، تنها در گرو برخورداری از اندیشه‌ای زایا و پویا، مساعی قهرمانانه و بذل اهتمامی هدفمند و آگاهانه است. توسعه عبارت از رشد مداوم و بهبود پیوسته وضعیت یک جامعه برآمده از دگرگونی و تحول در ارکان و بنیان‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، تجاری، مدیریتی و فرهنگی و ... است که در مظاهر زیست انسانی افراد آن جامعه نظیر رفاه اقتصادی، رشد و بالندگی، نوآفرینی و نوآوری، هم‌افزایی و هم‌آفرینی، نوازی و بازآفرینی فرصت‌ها، گسترش انتخاب‌ها، آزادی، دموکراسی و حقوق بشر متبلور می‌شود. این مفهوم متأثر از مجموعه عوامل اقتصادی و غیراقتصادی و مادی و غیرمادی اما بیش از همه توانایی‌های کارآفرینی و مدیریتی است، همان‌گونه که پیتز دراکر^۱ (۲۰۰۴) یکی از برجسته‌ترین نظریه‌پردازان حوزه مدیریت به‌درستی خاطرنشان می‌کند که «می‌توان گفت هیچ کشور توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته‌ای وجود ندارد. آنچه وجود دارد کشورهای مدیریت‌شده و مدیریت‌نشده هستند».

موضوع توسعه به‌عنوان بزرگ‌ترین دغدغه نیمه دوم سده بیستم، فراروی بسیاری از توسعه‌پژوهان و پژوهشگران رشته‌های گوناگون اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و مدیریتی قرار گرفته و بیشترین ذخایر فکری اندیشمندان و سیاستمداران را به خود معطوف کرده و توسعه‌پژوهان برجسته‌ای را به نظریه‌پردازی واداشته و پیوستاری از پارادایم‌ها و مکتب‌های فکری گوناگون توسعه را آفریده است. تکاپوی بسیاری از کشورهای جهان سوم برای قرارگیری در مدار توسعه، آن‌را به عمده‌ترین موضوع بحث‌های نظری و روشی در نیمه دوم سده بیستم تبدیل کرده است. همه سنت‌های فکری و مکتب‌های نظری، موضوع توسعه را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین و مهیج‌ترین جستارها، در زمره یکی از دلمشغولی‌های خود قرار داده‌اند. پی‌آیند گفتگوهای دامنه‌دار در این زمینه، شکل‌گیری رویکردها و نظریه‌های گوناگون پیرامون علل کامیابی یا ناکامی جوامع در مسیر نیل به توسعه را به همراه داشته است. جنبش و پویش انسان در مسیر توسعه در تاریخ حیات وی، پیوسته زایا، مانا و پایا بوده است، اما به‌رغم داشتن چنین اهداف هموندی، عملکرد کشورها برای رسیدن به آن‌ها یکسان نبوده است. برخی از کشورها که پای در مسیر توسعه گذاشته‌اند توانسته‌اند بسیاری از موانع را پشت‌سر گذاشته و به آن نایل شوند اما تعدادی از کشورها نیز به‌رغم صرف منابع زیاد موفق به پیمودن این راه نشده‌اند. چرا کشورهای توسعه‌نیافته^۲ نمی‌کوشند که با جویش سیاست‌های همپایی با کشورهای توسعه‌یافته، مسیر مشابهی را طی کنند؟ پرسش اگرچه ساده، اما پاسخ آن بسی دشوار است. نه‌تنها الگوی ثابتی برای توسعه جوامع وجود ندارد بلکه شرایط تاریخی، اقتصادی و اجتماعی کشورهای توسعه‌نیافته امروزین بسی ناهمسان با جایگاهی است که کشورهای توسعه‌یافته فعلی توسعه خود را آغاز کردند، امکانات، فرصت‌ها، تهدیدها و محدودیت‌های این کشورها یکسان نبوده است از این‌رو، امکان تجویز نسخه‌ای واحد و عام برای همه کشورها وجود ندارد. اگر چه مسیر دستیابی به توسعه، پرچالش و پرابهام است که برای نیل به آن، پارادایم‌ها، راهبردها و رهیافت‌های گوناگونی ارائه شده است، اما این به‌معنی غیرممکن بودن امکان بهره‌گیری از تجارب آن‌ها در موارد و موقعیت‌های گوناگون نیست. تجربه کشورهای توسعه‌یافته نشان می‌دهد که می‌توان از تجربیات، یافته‌ها، دانش و دستاوردهای فنی و تکنولوژیکی

^۱ Peter Drucker

^۲ Underdeveloped Countries

آن‌ها سود جست اما بهره‌گیری از آن‌ها، مستلزم توسعه‌پژوهی، تحلیل موقعیت و شناخت راهبردی از امکانات نرم‌افزاری و قابلیت‌های سخت‌افزاری کشورهای توسعه‌نیافته است. عوامل تعیین‌کننده راهبردهای توسعه نظیر شرایط سیاسی، اجتماعی، اقتصادی، عوامل زیرساختی، مکان جغرافیایی، میزان برخورداری از منابع طبیعی، اندازه و حجم بازار داخلی، غنای بخش کشاورزی و نیز توان بالقوه برای تولیدات کشورهای مختلف متفاوت هستند. اما پرسش مطرح در این حوزه این است که آیا ضرورتاً تمامی سیاست‌های توسعه باید برگرفته از یک راهبرد خاص باشد؟ بسیاری از اقتصاددانان در ارائه پاسخ مثبت به این پرسش دچار تردید هستند هر چند که برخی نیز روش تحلیلی تلفیقی و هم‌آمیزی را تأیید می‌کنند. اما مسلم است که اتفاق نظر کامل، بدون وفاق بر سر اهداف مطلوب توسعه و در نتیجه ارزش‌ها و باورهای که مولفه اصلی هر پارادایم تحلیلی محسوب می‌شوند، میسر نخواهد بود و هستش ایستارهای گوناگون و بهره‌گیری از انگاره‌ها و آموزه‌های پراگماتیستی، نگرش طیفی و کثرت‌گرا باید مدنظر قرار گیرد. می‌توان مدعی شد که بخشی‌نگری بر تقریر پاره‌ای از نظریه‌های توسعه حاکم و توصیف اعضای فیل حکایت مولانا در شب تاریک است و تحدید توسعه به برخی از ویژگی‌ها و شناسه‌ها، آن‌ها را از جامعیت، فراگیری و شمول ساقط می‌کند. نگاه جامع به توسعه قطعاً باید برخوردار از تلفیق و هم‌آمیزی برخی رهیافت‌ها و رویکردها باشد.

گستره توسعه در دهه‌های اخیر، نظر بسیاری از توسعه‌پژوهان را به خود جلب کرده است. آموزه‌های برآمده از تجربه قریب به یک سده تلاش بسیاری از کشورها در مسیر کسب توسعه نشان می‌دهد که فرایند نیل به توسعه در عین پیچیدگی و دشواری، ممکن و میسر است. اما توسعه مسابقه دوی استقامت است نه دوی سرعت. فرایند جبران عقب‌ماندگی، طولانی است و انجام سریع آن ممکن نیست. توسعه را می‌توان به توانمندترین پیشران برای بهبود جوامع بشری و تحقق عدالت اجتماعی تبدیل کرد. اما گام نخست در رسیدن به توسعه باید با تحول و زایش فکری و آفرینش چارچوب ذهنی مناسب همراه باشد. مطالعات و پژوهش‌های گوناگون انجام شده در حوزه توسعه نشان می‌دهد که توسعه فرایندی تاریخی و پیچیده است، از این‌رو فهم و تبیین توسعه و از آن مهم‌تر، ارائه راهبردها، راه‌کارها و روش‌های دستیابی به آن به آسانی ممکن نیست. افزون بر اینکه دانش توسعه اساساً دانش مطالعه بحران‌ها و واکنش به چالش‌های پیچیده نظیر ازهم‌گسیختگی اجتماعی برآمده از صنعتی شدن و فراتر از رشد اقتصادی متعارف است. چنین گفتمانی نیازمند انعطاف‌پذیری اجتماعی و جمعی وسیع‌تری است. جهت‌گیری‌های کلی نوین در اندیشه توسعه، توسعه پایدار (توسعه با توجه به نسل‌های آینده)، توسعه فراگیر (توجه به‌شمار افزون‌تر جمعیت، نه فقط نخبگان) و تحلیل نهادی (توجه به مساله حکمرانی) است. البته، در کنار این همه، توسعه، عرصه ستیزش و چالش‌گری است، منشوری از منافع گوناگون و کیش‌های رقیب که هر یک به نحوی در پی اعمال نفوذ خویش هستند.

از آنجا که توسعه ماهیتی بین‌رشته‌ای دارد، توسعه‌پژوهان باید تلاش کنند تا از پیشرف‌های سایر حوزه‌های علوم اجتماعی و به‌گونه‌ای خاص جامعه‌شناسی، اقتصاد، مردم‌شناسی، علوم سیاسی و علوم مدیریتی برای تبیین علل توسعه‌یافتگی یا چرایی توسعه‌نیافتگی کشورها بهره گیرند. از فریدریش آگوست فون هایک^۱ یکی از بزرگ‌ترین اقتصاددانان و فیلسوفان سیاسی سده بیستم و برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۱۹۷۴ نقل شده است که هر چه اقتصاددانی شناخت و معرفت بیشتری از فلسفه، جامعه‌شناسی، تاریخ و دیگر حوزه‌های علوم اجتماعی و انسانی زمان خود داشته باشد، اقتصاددان تر است و این موضوع با شدت بیشتری برای حوزه توسعه (و ایضا بازاریابی) به علت برخورداری از ماهیت فرارشته‌ای، چندحوزه‌ای و طیفی مصداق پیدا می‌کند. لازم است توسعه‌پژوهانی که در حال پژوهیدن پارادایم‌ها، راهبردها، نظریه‌ها و رویکردهای توسعه هستند از علوم متنوع انسانی و رفتاری شناخت و آگاهی فراگیر و کافی داشته باشند. امروزه مطالعات مرتبط با موضوع توسعه (با سویه‌های گوناگون و ابعاد بین‌المللی آن)

^۱ Friedrich August von Hayek

همچنان موضوعی محوری در عرصه مطالعات علوم انسانی و اجتماعی به‌طور عام و اقتصاد سیاسی بین‌الملل و اقتصاد توسعه به‌گونه‌ای خاص به‌شمار می‌رود. مفهوم توسعه افزون‌بر آنکه با بسیاری از جستارهای حیاتی و محوری در این علوم پیوند دارد، پیوستار گسترده‌ای از پرسمان‌های (مسائل) نظری و دانشگاهی در رشته‌های گوناگون علوم انسانی را نیز دربر می‌گیرد. مفهوم توسعه و مصادیق آن در علوم مختلف انسانی و اجتماعی به‌ویژه در حوزه اندیشه سیاسی و حکمرانی پیشینه‌ای دیرینه داشته و دیرینگی آن همزاد با نیاز انسان به تعالی و پیشرفت در کلیه عرصه‌های زندگی او می‌رسد. جاناتان سوئیفت^۱ شاعر و نویسنده برجسته ایرلندی سده ۱۸ عنوان می‌کند: «آنکس که دو بوته را در جایی که پیشتر یک بوته بوده است، به عمل آورد، بیشتر از یک فیلسوف یا نظریه‌پرداز متافیزیک به انسانیت خدمت کرده است.» به‌گمان برخی از توسعه‌پژوهان نیاز انسان به توسعه و خواست او برای بالندگی و پیشرفت با تلاش وی برای هستایش تمدن‌های بزرگ همزاد است. به باور بسیاری از پژوهشگران علوم انسانی، شالوده و بنیان تمدن غربی در کلیت آن و خرده‌گفتمان‌های وابسته به آن — که اصولاً از آن‌ها به‌عنوان «مدرنیته»^۲ نام برده می‌شود — بر پایه انگاره «توسعه» و «پیشرفت و ترقی»^۳ قرار دارد و مدرنیته به‌عنوان بالاترین دستاورد فکری بشری ارتباطی تنگاتنگ با مفهوم توسعه و ترقی دارد. از منظر مدرنیست‌ها یا نوگرایان به‌طور کلی، تاریخ بشر روایتی کلان از کوشش هژمونیک انسان‌ها برای آفرینش جامعه‌ای پیشرفته‌تر و آزادتر و غلبه بر مشکلات برآمده از «سنت‌گرایی و دگماتیسم»^۴ به منظور نیل به ترقی، رفاه و بالندگی افزون‌تر انسان و جامعه است. به همین سبب است که وقتی از توسعه سخن گفته می‌شود مفاهیم و درک مشترک این مطلب بسیار با اهمیت است که همه مفاهیم مرتبط با توسعه الزاماً بازتابی از مجموعه ارزش‌های اجتماعی و سیاسی خاصی هستند. یکی از مهم‌ترین مدخل‌های ورود به هر جستاری، مبانی نظری و از جمله «مبانی معرفت‌شناسانه»^۵ و «مبانی هستی‌شناسانه»^۶ و پرسش در خصوص ماهیت و چیستی موضوع است و صد البته که موضوع محوری توسعه — صرف‌نظر از ابعاد یگانه خود — نه تنها از این مقوله مستثنا نمی‌باشد، بلکه به سبب ماهیت آمال‌گونه و آرمانخواهانه خود در دستیابی و سیر به سوی وضعیتی درخورتر و شایسته‌تر برای گونه بشر و جامعه انسانی در صدر موضوعات مرتبط با پرسمان‌های هستی‌شناسانه و معرفت‌شناسانه قرار می‌گیرد. با وجود این، موضوع مناقشه‌برانگیز در این مقوله آن است که آرمانشهر و مطلوب افراد نیز با یکدیگر تفاوت و فرق ماهوی و اساسی دارند.

توسعه آن‌گونه که در کتب اقتصادی کوشندگان این مفهوم در سده نوزدهم، با اصطلاح «توسعه اقتصادی»^۷ یاد می‌شود، پدیده بدیع و مفهوم نوینی نیست، اما توسعه به‌معنی تلاشی آگاهانه، نهادی و برنامه‌ریزی شده برای نیل به پیشرفت اجتماعی را می‌توان پدیده‌ای برساخته و بدیع در سده بیستم تلقی کرد. هر چند که چنین کوششی در خلال دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ میلادی از سوی کشورهای واجد نظام اقتصادی مبتنی بر بازار آزاد نقد شد، اما در دوره جنگ جهانی دوم، به‌عنوان یک اصل مورد پذیرش و پس‌از پایان جنگ در کانون توجه بیشتر کشورهای آسیایی، آفریقایی و آمریکای لاتین قرار گرفت. با اینکه موضوع توسعه همواره یکی از مسایل خطیر در عرصه عملی و نظری بوده اما اساساً بعد از جنگ جهانی دوم است که اصطلاح توسعه با معنای خاص و سویه‌های نوین وارد عرصه سیاست‌های ملی و بین‌المللی شده است. موضوع توسعه در عرصه نظریه‌پردازی‌های اجتماعی و سیاسی نیز جایگاه مهمی را به دست آورده است. صرف‌نظر از اینکه خود موضوع توسعه به یک حوزه مطالعاتی با ارزش تبدیل شده است همه مشرب‌های عمده اجتماعی و سیاسی نیز این موضوع را در کنار موضوعات دیگر خود در کانون توجه و نظریه‌پردازی قرار داده‌اند. نظریه‌های توسعه را از جهتی می‌توان به دو دسته نظریه‌های خوشبینانه و نظریه‌های بدبینانه تقسیم کرد. نظریه خوشبینانه باورمند به امکان توسعه جوامع هستند به این معنا که همه کشورها را برای پای گذاشتن در شاهراه توسعه و طی طریق آن توانا می‌دانند. این نگرش هیچ مانع ذاتی را فراراه یک

^۱ Jonathan Swift^۴ Traditionalism & Dogmatism^۷ Economic development^۲ Modernity^۵ Epistemological foundations^۳ Progress^۶ Ontological foundations

ملت برای قرارگیری در مدار توسعه به رسمیت نمی‌شناسد. اما مکتب‌های بدبین، برخی از مردمان را به‌علت شرایط فرهنگی یا اقلیمی - تاریخی برای ورود به جاده توسعه مناسب نمی‌دانند، یا دست‌کم به‌گونه‌ای درون‌زا برای تحولی این چنینی سزاوار تشخیص نمی‌دهند.

در عصر کنونی، دستیابی به وفاقی واحد و همه‌پذیر پیرامون ماهیت توسعه و انتخاب راهبردی مناسب برای قرارگیری در مسیر توسعه، کاملاً موهوم و پنداربا فانه است. چه بسا توسعه‌پژوهانی که عمر خویش را صرف کاوش پیرامون توسعه اقتصادی، سیاسی، فرهنگی، اجتماعی، مدیریتی و ... کرده‌اند بی‌آنکه دریابند مورد خاص مدنظرشان فقط وجهی از سویه‌های یک پژوهش عملی گسترده است. عوامل سیاسی، اجتماعی، مدیریتی و فرهنگی همراه با عوامل اقتصادی بر فرایند توسعه موثر می‌باشند. تنها راه حصول به توسعه، وقوع رستاخیزی ژرف در همه سویه‌های توسعه نظیر اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، مدیریتی و تجاری و در تمامی ارکان جامعه است. واکاوی موضوع توسعه که یکی از اهداف بلندمدت کشورهاست، بسیاری از توسعه‌پژوهان را به پژوهش و بازشناسی فرایند نیل به آن واداشته و علایق مطالعاتی فراوانی را در سراسر گیتی برانگیخته است.

موضوع «توسعه» تا به حال عنوان کتاب‌ها، تئنگاری‌ها و مقاله‌های علمی بی‌شماری بوده است. عمده کتاب‌های پیرامون «توسعه» با هدف تجزیه و تحلیل مساله توسعه‌یافتگی یا توسعه‌نیافتگی^۱، در بسیاری از کشورها به نگارش درآمده‌اند و عمدتاً تحت‌تاثیر دیدگاه‌ها و شیوه تفکر آفرینندگان نظریه‌های گوناگون توسعه، راه‌حلی‌هایی را برای جبران عقب‌افتادگی‌های اقتصادی و تداوم رشد و بالندگی مطرح نموده‌اند. گرچه بنیان مفاهیم و نظریه‌پردازی‌های توسعه را می‌توان به اواخر سده هیجده و سده نوزده نسبت داد، اما دهه ۵۰ سده بیستم را باید دوران شکوفایی پژوهش‌هایی دانست که به دنبال پاسخ به پرسش چرایی و چگونگی توسعه بودند از این‌رو، طی ۷۰ سال اخیر، مقالات و کتب فراوانی در خصوص روش‌های نیل به آرمان توسعه و عوامل و سازه‌های موثر در آن نگاشته شده است. ماکس وبر می‌گوید: «پس از خوابی چند صد ساله، فضای آرام، بی‌تحرك و تحت‌سیطره و سلطه کلیسا در اروپا در نتیجه پدیداری نهضت نوزایی و بازآفرینی کلیسا (رفرماسیون) در سده شانزدهم میلادی از بین رفت و عشق به کار، کسب سود، شهرت، پیشرفت و ترقی به‌عنوان ارزش‌های نوین حاکمیت یافت.» شاید بتوان گفت که ماحصل مطالعات گوناگون نشانگر این واقعیت است که توسعه مساله‌ای چندسویه بوده که از جهات گوناگون قابل بررسی است، اما پاره‌ای از سویه‌ها از جمله سویه‌های اقتصادی و سیاسی (مدیریتی) از درجه اهمیت بیشتری برخوردارند. در تبیین توسعه‌نیافتگی جوامع، در عین ستایش بازار و تجارت آزاد، ضعف‌های سیاسی و به‌گونه‌ای خاص نبود دموکراسی و گسست عمیق میان مردم و حکومت را به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین عوامل باید ذکر کرد. توسعه در مفهوم نهایی معنایی بیش‌از جنبه‌های مادی و مالی زندگی مردم را دربر می‌گیرد و توسعه به معنای وسیع خود یعنی گسترش آزادی‌های انسان به مفهوم گسترده آن. آزادی علاوه بر اینکه به‌مثابه هدف اساسی و ارزش ذاتی توسعه فرض می‌شود، بلکه آزادی به‌مثابه پیشران توسعه به‌شمار می‌آید بدین معنی که دستیابی به توسعه، با گسترش آزادی پایدار متکی بر مسئولیت در جامعه میسر می‌گردد و برای نیل به توسعه، پیش از هر چیز، بایستی موانع آزادی‌های موجود در یک جامعه را از میان برداشت. آمارتیا کومار سن^۲ از توسعه‌پژوهان برجسته و برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۱۹۹۸، در اثر برجسته و درخشان خود کتاب «توسعه به‌مثابه آزادی» استدلال می‌کند که آزادی (نه توسعه) هدف غایی حیات اقتصادی و نیز کارآمدترین وسیله تحقق رفاه عمومی است. غلبه بر محرومیت‌ها بخش اصلی توسعه است. از نظر سن، توسعه عبارت است از: «زدودن گونه‌های مختلف ناآزادی^۳ که امکان انتخاب انسان‌ها و فرصت آن‌ها برای تحقق عاملیت‌شان را سلب می‌کنند.» «ناآزادی‌ها^۴» پرسمان‌هایی چون گرسنگی، قحطی، جهل، زندگی اقتصادی ناپایدار، بیکاری، موانع فراراه فعالیت اقتصادی زنان یا جوامع اقلیت، مرگ زودرس، نقض آزادی سیاسی و حقوق اساسی، تهدیدهای زیست‌محیطی، دسترسی اندک به امکانات پزشکی، بهداشت عمومی و آب سالم را شامل می‌شود. آزادی مبادله، عقد قرارداد کار، فرصت‌های اجتماعی و امنیت حمایتی صرفاً اهداف یا مولفه‌های

^۱ Development or Underdevelopment

^۲ Unfreedom

^۳ Amartya Kumar Sen

^۴ Unfreedoms

تشکیل دهنده توسعه نیستند بلکه ابزارهای مهمی برای نیل به اهدافی از قبیل توسعه و آزادی‌اند. از نظر سن، برخی موانع آزادی نیز عبارتند از: «فقر، استبداد، فرصت‌های اقتصادی محدود، محرومیت‌های نظام‌دار اجتماعی، به فراموشی سپردن خدمات عمومی، عدم تساهل و فعالیت‌های بازدارنده دولت‌های مداخله‌گر.» توسعه علاوه بر افزایش و بهبود درآمد و تولید ملی، متضمن بازنوساخت ساختارهای اداری، اجتماعی و نهادی و تغییر در آداب و رسوم و حتی دگراندیشی در باورداشت‌ها، اعتقادات، نگرش و کردار مردم جامعه است و سرانجام با وجود اینکه معمولاً توسعه در سطح ملی هر کشور تعریف می‌شود اما تحقق توسعه هر چقدر در عمل بخواهد گسترده‌تر شود در آن صورت بازنوساخت سامانه‌های اجتماعی و اقتصادی بین‌المللی ضرورت پیدا می‌کند.

در خصوص چرایی اهمیت توسعه و در چیستی ضرورت پرداختن به مقوله توسعه خیلی لازم نیست که آمار و اطلاعات کمی سازمان‌های گوناگون در خصوص کیفیت زندگی افراد جوامع گوناگون را جست‌وجو کرد بلکه کافی است صرفاً به سیمای جوامعی نگریست که در آن‌ها فقر لانه کرده است. سخنان آسمانی حضرت سعدی در هفت سده پیش به درستی دلایل و چرایی ضرورت پرداختن به توسعه را تبیین می‌کند:

بنی آدم اعضای یکدیگرند که در آفرینش ز یک گوهرند
چو عضوی به درد آورد روزگار دگر عضوها را نماند قرار
تو کز محنت دیگران بی غمی نشاید که نامت نهند آدمی

در عین حال سخنان تاثیرگذار آدام اسمیت^۱ (۱۷۷۶) پدر علم اقتصاد را باید به‌خاطر سپرد که می‌گوید: «یقیناً هیچ جامعه‌ای نمی‌تواند شاد باشد و شکوفا شود اگر شمار بیشتر مردمان آن، فقیر و بیچاره باشند.» براساس پژوهش‌های جمعیت‌شناسان، جمعیت عمده گیتی در کشورهای توسعه‌نیافته و رو به توسعه^۲ زندگی می‌کنند، درحالی‌که بیشتر فعالیت‌های اقتصادی در تعداد اندکی از کشورهای ثروتمند مانند ایالات متحده، ژاپن یا کشورهای اروپای غربی انجام می‌شوند. هم اکنون بیشتر مردم کره زمین از استانداردهای زندگی بسیار پایینی برخوردارند و تقریباً یک میلیارد نفر در شرایط فقر شدید^۳ و با درآمدی کمتر از یک دلار در روز زندگی می‌کنند. به هرروی، نگاه شاخه‌های گوناگون علوم اجتماعی و انسانی به موضوع توسعه به‌عنوان موضوعی حاشیه‌ای و نامتعارف خطاست. افزون بر اینکه سازمان ملل در سال ۱۹۹۶ بیانیه‌ای در باب «حق توسعه»، صادر کرد که مبتنی بر آن، خود توسعه به‌عنوان جزئی از حقوق بشر مطالبه شده است. با انتشار گزارش توسعه انسانی در سال ۲۰۰۰ موسوم به «حقوق بشر و توسعه انسانی» نشان داده شد که فقر چگونه و چرا مساله‌ای مرتبط با حقوق بشر است و اینکه حقوق بشر از لوازم ضروری و حیاتی نیل به توسعه است. در همین گزارش خاطر نشان شده است که حقوق بشر «نه یکی از دستاوردهای توسعه» که از جمله ملزومات آن به‌شمار می‌رود. تمامی گفتمان‌های توسعه نیز در پویش یافتن پاسخ به این گونه پرسش‌ها بوده‌اند: توسعه‌یافتگی، به چه وضعیت و شرایط خاصی اطلاق می‌شود؟ آرمان توسعه و عوامل اصلی دخیل در آن کدامند؟ چرا سیر پیشرفت توسعه در برخی کشورها فزاینده و سریع و در بعضی کند و بی‌شتاب است؟ چرا برخی جوامع به این هدف آرمانی دست‌یافته‌اند و برخی دیگر هنوز در این مسیر گام ننهادند؟ وجوه افتراق و اشتراک نظریه‌های اقتصادی در باب توسعه چیست؟ نقش و جایگاه نهادها (به‌ویژه بازار و دولت) در فرایند توسعه چگونه است؟ چرا برخی از کشورها در فرایند توسعه شکست خورده‌اند، برخی دیگر در مسیر نیل به توسعه موفق بوده‌اند و برخی دیگر نیز زودتر از سایرین به آن دست یافته‌اند؟ چرا فقر، مداوم و پایا شده است و توسعه چگونه می‌تواند در یافتن راه‌حلی برای رفع فقر نقش‌آفرینی کند؟ چرا با وجود امکان تولید غذای کافی برای تغذیه همه ساکنان کره زمین، هنوز صدها میلیون نفر از گرسنگی مزمن رنج می‌برند؟ در مسیر کمک به افراد برای گریز از فقر، دستیابی به استانداردهای بالاتر زندگی، داشتن خدمات آموزشی و بهداشتی بهتر و

^۱ Adam Smith

^۲ Developing Countries

^۳ Extreme poverty

داشتن عمر طولانی‌تر، در سطح منطقه‌ای، ملی، شهری و یا روستایی عملکرد کدام سیاست توسعه‌ای بهتر است؟ سازوکاری که موجب می‌شود مردم در مسیر توسعه ایفای نقش کنند چیست؟ و پرسش‌هایی از این قبیل، دست‌کم به درازای دو سده دغدغه فکری توسعه‌پژوهان بوده و در پاسخ به آن‌ها، نظریه‌های گوناگونی تکوین یافته است. ورود به مسیر توسعه به معنای جایگزینی رفاه با فقر، تخصص و مهارت با بیسوادی، استقلال و پیشتازی در علوم، برخورداری از پیشرفت‌های فنی و تکنولوژیک، مستلزم رعایت اصول اولیه و پیش‌نیازهای ارزشی و نهادی است که در غالب الگوها و راهبردهای رایج توسعه کمتر به آن‌ها پرداخته می‌شود.

مهم‌ترین خصوصیت برجسته و آشکار میان کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته، تفاوت و جداگانگی زیاد اقتصادی میان آن‌هاست. تولید سرانه در کشور ایالات متحده آمریکا ۱۰ برابر کشور هند و بیش‌از ۵۰ برابر کشور جمهوری دموکراتیک کنگو است. درآمد حقیقی سرانه در ایالات متحده آمریکا ۴۸/۴۳۰ دلار، در هندستان ۲/۹۳۰ دلار و در جمهوری دموکراتیک کنگو ۲۸۰ دلار می‌باشد. چنین نابرابری و ناترازی گسترده از کجا ناشی می‌شود و چگونه پدید آمده است؟ در جهان امروز که دانش و علم بسیار گسترش یافته است و نقل و مکان و جابه‌جایی انسان‌ها ساده‌تر و سریع‌تر و نشر اطلاعات و حمل‌ونقل کالاها و خدمات نسبت به گذشته سرعت یافته و نسبتاً ارزان شده است، چگونه چنین ناهم‌سانی‌هایی میان سطوح توسعه کشورها وجود دارد و حتی در طی زمان، فاصله سطح توسعه‌یافتگی گسترده‌تر و بیشتر شده است؟ چرا کشورهایی از میان کشورهای توسعه‌نیافته در سال‌های اخیر توانستند با اتخاذ راهبرد همپایی صنعتی فاصله خود را با کشورهای توسعه‌یافته کمتر کنند و به سرعت پیشرفت کنند درحالی‌که سایر کشورهای توسعه‌نیافته نتوانسته‌اند این مسیر را طی کنند؟ این یقین و باور در تمامی توسعه‌پژوهان وجود دارد که با وجود اینکه، زدودن فقر شدید مشکل است اما اگر ملتی اراده کرده باشد امکان‌پذیر است. همان‌گونه که جیمز اسپت^۱، مدیر اجرایی برنامه توسعه سازمان ملل متحد متذکر شده است: «دیگر نمی‌توان گفت که فقر غیرقابل اجتناب است. جهان از منابع مادی و طبیعی، دانش فنی و کارشناسان کافی برخوردار است تا بتواند جهانی عاری از فقر در کمتر از یک نسل را بوجود آورد. این هدف آرمان‌گرایی نیست بلکه هدفی قابل حصول است.»

ناکارآمدی عوامل داخلی و دخالت‌های خارجی، مبانی تکوین فساد، فقر و توسعه‌نیافتگی را تشکیل می‌دهند، در سده بیست‌ویکم، توسعه‌نیافتگی بزرگ‌ترین بحران بخش عظیمی از کشورهای عقب‌مانده^۲ جهان است. با وجود اینکه در این سده، فرصت‌های بسیاری در پی‌آیند انقلاب‌های علمی و تکنولوژیکی به‌وجود آمده است، اما هنوز دو میلیارد نفر از جمعیت ۸ میلیاردی روی زمین، با گرسنگی مزمن و فقر مطلق زندگی می‌کنند. حدود ۸۰ درصد از درآمد جهان و همچنین بخش عمده اختراعات، صادرات محصولات مدرن و فناوری‌های برتر در انحصار چند کشور پیشرفته قرار دارد. فقرای گیتی کمترین سهم مصرف را دارند و بیش‌از همه از آلودگی هوا، آب و دیگر مسایل زیست‌محیطی صدمه می‌بینند. در کشورهای توسعه‌نیافته از یکصد هزار مادر هنگام زایمان ۴۵۰ نفر می‌میرند این نسبت در کشورهای برخوردار ۷ نفر است و نسبت کودکانی که هنگام تولد می‌میرند ۵۹ در برابر ۶ است. این تصویر از سیمای فقر نمودی از گزارش توسعه انسانی برنامه سازمان ملل (۲۰۰۶) است که در آن عنوان می‌شود: «اگر از زاویه توسعه انسانی به گیتی نگاه کنیم دهکده جهانی به دو بخش تقسیم شده است: داراها^۳ و ندارها^۴».

آموزگار بزرگ بازاریابی فیلیپ کانلر (۱۳۹۰) می‌گوید که چهار هدف برای بازاریابی تعریف شده است: (۱) بیشینه‌سازی تولید، اشتغال و ثروت با بیشینه کردن مصرف، (۲) بیشینه کردن رضایت مشتریان و نه فقط افزایش کمی مصرف، (۳) بیشینه کردن حق انتخاب مصرف‌کننده، و (۴) اعتلای کیفیت زندگی. بی‌گمان این امر فقط محدود به کیفیت، کمیت، موجود بودن و هزینه کالاها نیست، بلکه کیفیت فیزیکی، فرهنگی و زیست‌محیطی را نیز شامل می‌گردد. بسیاری بر این باور هستند که کیفیت زندگی هدف ایده‌آلی برای بازاریابی است. وی در ادامه می‌افزاید که هدف بازاریابی نه به

^۱ James Speth^۲ The haves^۳ Backward Countries^۴ The haves-Not

بیشینه‌سازی سود شرکت یا مصرف کلی یا حق انتخاب مصرف‌کننده است، بلکه هدف آن بیشینه کردن کیفیت زندگی است و کیفیت زندگی نیز هم به معنای تامین نیازهای اساسی است و هم به معنای فراهم و موجود بودن کالاهای خوب به میزان کافی و هم بهره‌مند شدن از محیط طبیعی و فرهنگی. یک سیستم بازاریابی شایسته و مناسب می‌تواند به آفرینش و ارائه یک کیفیت زیستی بهتر برای مردمان سراسر گیتی، کمک کند. همان‌گونه که آدام اسمیت دنیا را چون یک کارخانه می‌پندارد که تقسیم کار بر آن حاکم است، رقابت قانون حاکم بر روابط بین‌الملل است و بازاریابی با تحلیل موقعیت و شناخت راهبردی محیط خرد و کلان و جایگاه‌یابی کشورها و شناسش نیاز کشورها می‌تواند نقش اساسی در رشد اقتصادی و توسعه یا برتری رقابتی آن‌ها ایفا کند. به هرروی، در جویش راه‌های توسعه باید رقابت و بازاریابی را به‌مثابه مسیری برای نیل به توسعه به‌رسمیت شناخت و آن‌را به کارگرفت. کشورهای جهان همانند دنیای کسب‌وکار در یک فضای رقابتی بسر می‌برند که توسعه و بالندگی آن‌ها یا برتری رقابتی آن‌ها برآمده از مزیت رقابتی است که این خود برگرفته از شایستگی‌های متمایز است. بالندگی و توسعه یک کشور همانند برتری رقابتی، کاملاً از قوانین رقابت پیروی می‌کند. رقابت، فرایند مستمر و نامتوازی از چالش پیوسته میان کشورها برای دستیابی به مزیت نسبی در منابعی است که منجر به جایگاه برتر کشوری می‌شود که از مزیت رقابتی و بر این اساس عملکرد مالی برتر برخوردار است.

برسازی مفهوم «بازاریابی توسعه» که شاید برای نخستین بار در ادبیات و علم بازاریابی انجام شده و عنوان این کتاب است، پوشی برای بسط گستره مفهومی و توسعه قلمروی نظری بازاریابی و خروج از پيله تنگ و رایج ادبیات بازاریابی و غنابخشی ساحت اندیشه‌ای بازاریابی است. هدف از تالیف کتاب «بازاریابی توسعه»، بازگشت به ریشه‌ها و خویشتن بازاریابی یعنی به مباحث زیرساختی اقتصادی، ورود پاره‌ای از مفاهیم اقتصادی به ساحت بازاریابی، غنای نظری بیشتر بازاریابی، اجتناب از یک‌سونگری، کمک بازاریابی برای برون‌رفت از مدارهای توسعه‌نیافتگی جوامع و بازاندیشی در مفاهیم تئوریک بازاریابی است. مفهوم‌آفرینی «بازاریابی توسعه» عمدتاً با این هدف صورت گرفته است که همه حوزه‌ها و رشته‌ها با هدف تکوین و تقویت توسعه ملی باید در کنار هم قرار گیرند تا با خلق ویژگی تضاعفی و هم‌افزایی در تقویت و گسترش موج توسعه مشارکت و هم‌آفرینی کنند. بنابراین، انتخاب عنوان «بازاریابی توسعه» برای این کتاب، برای نیل به دو هدف عمده انجام شده است: ۱) بازاریابان، در قالب توسعه پژوهی، نیازها و خواسته‌های توسعه‌ای جوامع خود را شناسایی و پیش‌بینی و به یک معنی موضوع توسعه را بازاریابی کنند، و ۲) در بازاریابی، بازاریابی توسعه به‌عنوان رکنی از ارکان توسعه مورد توجه قرار گرفته و با رشته‌های دیگر برای قرارگیری جوامع در مدار توسعه همراه شود، با توجه به اینکه گستره نیازهای توسعه بسیار متنوع و وسیع است. به هرروی، با تاکید به اینکه میان بازاریابی و توسعه پیوند عمیقی وجود دارد و گونه پیوند این دو مکمل هم می‌باشد، این امید وجود دارد که این کتاب، که بازتاب مجموعه‌ای از نظریه‌های محوری و شایان در خصوص مفهوم توسعه است، بتواند دریچه‌ای هر چند کوچک به روی علاقمندان به مسایل و مطالعات توسعه به‌طور اعم و موضوع بر ساخته «بازاریابی توسعه» به‌طور اخص بگشاید و آغازی برای انجام مطالعات تطبیقی‌تر در حوزه بازاریابی توسعه باشد. هدف از طرح موضوع نوین «بازاریابی توسعه» جویش پتانسیل‌ها و قابلیت‌های موجود در علم بازاریابی برای کمک به مقوله توسعه است و اینکه چگونه و با چه سازوکارهایی بازاریابی می‌تواند به امر توسعه جوامع و کشورها کمک کند و به نوبه و سهم خود راه توسعه را هموار و در این مسیر نقش‌آفرینی کند. بازاریابی می‌تواند بستر لازم را برای آفرینش توسعه فراهم و زایش توسعه را تسهیل کند. درواقع طرح موضوع «بازاریابی توسعه» در بستر بازخوانی نظریه‌ها و پارادایم‌های مطرح عمدتاً اقتصادی توسعه، فتح بابی است در ادبیات و متون بازاریابی که امید است در آینده، توسط اندیشمندان و توسعه‌پژوهان علاقه‌مند حوزه بازاریابی بیشتر بدان پرداخته شود. اگر هدف غایی بازاریابی فراهم‌سازی رفاه و زیست انسانی تعریف می‌شود پس باید اهتمام ویژه‌ای به موضوع بازاریابی توسعه صورت گیرد و این مستلزم آن است که نخست معرفت کافی از بنیان‌های فکری و تئوریک توسعه ایجاد شود و سپس با بازاندیشی به این موضوع که چگونه بازاریابی همانند حوزه‌های علمی دیگر نظیر اقتصاد، جامعه‌شناسی، سیاسی، مدیریتی و ... می‌تواند در بسط این قلمرو کمک و مساعدت کند.

کتاب «بازاریابی توسعه» بر آن است تا برای نخستین بار با برسازی «پارادایم بازاریابی توسعه‌محور»، آن را به مثابه پارادایمی فراگیر و با گستره شمول پارادایم‌های بازاریابی محصول‌محور، مشتری‌محور، انسان‌محور و زیست‌محور معرفی کند و به این پرسش اساسی پاسخ دهد که بازاریابی چگونه می‌تواند با همراهی حوزه‌های دیگر علمی در توسعه جوامع نقش ایفا کند؟ آمیزه نیروهایی که باعث تحول بنیادین در سامانه‌های اجتماعی دنیا شده و تعادل میان انسان و محیط را برقرار می‌کردند با گذر زمان دگرگون شده است. برای سده‌های متمادی، سیاست و فناوری، مهم‌ترین عاملان دگرش و تحول بودند. در سده‌های اخیر اقتصاد هم جایگاه مهمی را به خود اختصاص داده است، به‌ویژه که فناوری با تجارت و کسب‌وکار نیز تلفیق یافته است. افکار و عقایدی که با مذهب، دموکراسی، اخلاقیات و مسئولیت فردی مرتبط هستند نیز همگی برای افرادی که در مورد آن صحبت می‌کنند و از آن دفاع و پشتیبانی می‌کنند، به مثابه یک سازه اجتماعی اهمیت دارند. در سده بیستم، یک عامل تغییر دیگر پدیدار شده است که به شیوه‌های بسیاری، عوامل پیشین را یکپارچه یا مهار می‌کند یا حتی تحت‌شرایطی، جایگزین آن‌ها می‌شود. این عامل تغییر جدید، بازاریابی است. بازاریابی توانشی است که قدرت بازآفرینی چهره گیتی را دارد و می‌تواند و باید همگام با دیگر عوامل، در توسعه جوامع نقش‌آفرینی کند.

اهتمام این کتاب معرفی پارادایمی از بازاریابی برای همراهی و کمک به جوامع در مسیر دستیابی به توسعه است. یکی از استعاره‌هایی که به دفعات برای توضیح توسعه استفاده می‌شود این است که توسعه یک مقصد نیست، بلکه سفری است به سمت جهانی آزادتر، انسانی‌تر، اکولوژیکی‌تر و با برابری اجتماعی بیشتر. بازاریابی نوین فرصت‌های موجود بازاریابی سنتی را با چشم‌اندازهای پایدانه به بازاریابی بوم‌شناختی و انسان‌شناختی پیوند زده و بینش‌هایی را در حوزه بازاریابی می‌آفریند تا بر مبنای توسعه و رابطه‌های مبتنی بر ارزش با مشتریان، پارادایم جدیدی از بازاریابی را به وجود آورد که همانا «بازاریابی توسعه» است.

پیرامون روند تألیف مطالب و ساماندهی فصل‌های کتاب باید اشاره شود که کتاب حاضر در ۱۲ فصل تنظیم شده است که در فصل ۱ به تاریخچه و طرح مفهوم توسعه و در فصل ۲، به تعریف، چگونگی و روش‌های گوناگون سنجش و اندازه‌گیری توسعه پرداخته شده است. به منظور آشنایی دقیق‌تر خوانندگان با مطالب محوری توسعه، حدود نیمی از حجم کتاب یعنی فصول ۳ تا ۵ کتاب که از بخش‌های اساسی کتاب به‌شمار می‌آیند به مرور و بازخوانی پارادایم‌ها، راهبردها و نظریه‌های شاخص توسعه اختصاص یافته است. فصل‌های ۶ تا ۱۱ کتاب به شرح عوامل و سازه‌هایی چون فقر و نابرابری، جمعیت، جهانی‌شدن، فرهنگ، دانش، دموکراسی، محیط‌زیست و سایر عوامل موثر بر توسعه پرداخته شده است. فصل ۱۲ نیز که فصل اصلی و محوری کتاب محسوب می‌شود پیرامون «بازاریابی توسعه» صحبت شده است. در این فصل پارادایم‌های پنج‌گانه بازاریابی به شرح زیر مورد بررسی و واکاوی قرار گرفته است:

۱. پارادایم بازاریابی محصول‌محور – این پارادایم در فضایی شکل گرفت که تقاضا بسیار بیشتر از عرضه بود و بازار، بازار تولیدکننده و هدف، عرضه محصول انبوه به بازار انبوه بود. فورد می‌گفت: «هر مشتری می‌تواند ماشینی با هر رنگی که می‌خواهد داشته باشد، به شرطی که آن رنگ، سیاه باشد.» این بیان، نماد بازاریابی محصول‌محور بود که رویکرد این پارادایم، بازاریابی تجاری است.
۲. پارادایم بازاریابی مشتری‌محور – این پارادایم در زمانی که هسته اصلی، فناوری اطلاعات بود، تکوین یافت. مصرف‌کنندگان امروز در عصر اطلاعات به‌سر می‌برند و به‌سادگی می‌توانند محصولات مشابه بیشتری را با یکدیگر مقایسه کنند مضاف بر اینکه به سبب فزون‌تر بودن عرضه از تقاضا، نیازها و خواسته‌های مشتریان به‌خوبی در کانون توجه شرکت‌ها قرار می‌گیرد. بازاریابان این نسل از بازاریابی در تلاشند تا به ذهن و قلب مصرف‌کننده رسوخ کنند. شعار «مشتری پادشاه است» تبلور این پارادایم است.

۳. پارادایم بازاریابی انسان‌محور - کاتلر در توصیف این پارادایم می‌گوید: «مشتریان به دنبال چیزی بیش از تأمین نیاز خود هستند، آن‌ها می‌خواهند خرید را در خدمت اصول و ارزش‌ها و رویاهایی که در سر دارند، درآورند.» بازاریابی جامعه و بازاریابی اجتماعی از رویکردهای این پارادایم هستند.

۴. پارادایم بازاریابی زیست‌محور (بازاریابی پایداری) - بازاریابی انسان‌محوری، نگهداشت یک محیط سالم و پایدار را برای رفاه انسان ضروری می‌داند و انسان و نیازهای او را برتر و مهم‌تر از سایر موجودات زنده زمین می‌داند. در مقابل، دیدگاه زیست‌محوری بازاریابی بر این باور است که همه موجودات سیاره به یک اندازه ارزشمند هستند و انسان‌ها نباید برتر و فراتر از سایر موجودات تصور شوند. برخی از طرفداران حفظ منابع طبیعی، انسان‌محوری را به عنوان ریشه بحران زیست‌محیطی، ازدیاد جمعیت انسان‌ها و از بین رفتن بعضی گونه‌های غیرانسان می‌دانند. رویکردهای بازاریابی مربوط به این پارادایم عبارتند از: بازاریابی پایدار، بازاریابی سبز، بازاریابی بوم‌شناختی، بازاریابی زیست‌محیطی و بازاریابی پایداری.

۵. پارادایم بازاریابی توسعه‌محور (بازاریابی توسعه) - هدف از طرح موضوع نوین «بازاریابی توسعه» جویس پتانسیل‌ها و قابلیت‌های موجود در بازاریابی برای کمک به ایفای رسالت توسعه جوامع است. توسعه، آرزو و آرمانی سترگ، ملی و مردمی برای تمامی کشورهایی است که هنوز به دلایلی نتوانسته‌اند در این مسیر گام بردارند و به این هدف نایل شوند. «بازاریابی توسعه»، کمک به امر توسعه جوامع و مشتریان با بهره‌گیری از توان بازاریابی، با نظرداشت به همه سویه‌های توسعه‌ای اعم از اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، سیاسی، مدیریتی و زیست‌محیطی برای نیل به رفاه، آزادی، دموکراسی، بازآفرینی و گسترش انتخاب‌ها، بالندگی و رشد اقتصادی پایا است. بازاریابی توسعه دارای خاصیت انباشتی^۱ است و دربرگیرنده هر چهار پارادایم پیشین می‌باشد یعنی هر چهار پارادایم بازاریابی در دایره و گستره شمول بازاریابی توسعه قرار می‌گیرند و به تقریری، بازاریابی توسعه واجد شمول و جامعیت همگی آن‌هاست.

در پایان لازم است از تمامی عزیزانی که در تهیه کتاب حاضر اینجانب را یاری رساندند، سپاسگزاری و قدردانی نمایم به‌ویژه کارکنان سخت‌کوش شرکت چاپ و نشر کتاب، و این کتاب را به پاس همراهی، به فرزند و همسر فرهیخته‌ام کاوه و خانم فرشته ریاحی تقدیم کنم. ضمناً از تمامی علاقمندان و توسعه‌پژوهان صمیمانه تقاضا می‌شود که اگر جهت بهبود کتاب حاضر، نظر یا پیشنهادی دارند، مولف را از دیدگاه‌های ارزشمند خود مطلع کنند.

^۱ Cumulativity

فصل ۱

تاریخچه توسعه

روند مطالعات توسعه

همزمان با آغاز دهه ۱۹۶۰ دانشگاه‌های جدیدی در بریتانیا تاسیس شدند. هدف اصلی برخی از این دانشگاه‌ها افق‌گشایی، آموزش غیرمرسوم و دیگران‌دیشی بود. این دانشگاه‌ها به‌گونه‌ای ویژه در صدد بسط مطالعات بین‌رشته‌ای و چندرشته‌ای بودند که حوزه‌های غیرمنعطف رشته‌های موجود را درنوردید. موسسه مطالعات توسعه^۱ که در سال ۱۹۶۶ در دانشگاه ساسکس^۲ تاسیس شده بود از نخستین موسسات در گونه خود بود. هفت سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۳ نخستین دوره تحصیلات کارشناسی مطالعات توسعه، در دانشگاه ایست انگلیا^۳ و در همان زمان، رشته مطالعات توسعه در دانشگاه‌های دیگری چون آکسفورد، منچستر، سوآس لندن و بیرمینگام نیز پایه‌گذاری شد و بدین ترتیب تا آن مقطع زمانی، توسعه، رشته‌ای کاملاً بریتانیایی به‌شمار می‌آمد. هریس^۴ در این رابطه چنین می‌نویسد که: «رشته مطالعات توسعه یک گستره پژوهشی کاملاً بریتانیایی بود و این رشته در نهادهای آموزشی و پژوهشی سایر کشورهای اروپایی از رونق چندانی برخوردار نبود.»

گسترش اقتصاد در حیطه و مطالعات توسعه، موجب پیدایش زیررشته‌ای شد که امروزه به «اقتصاد توسعه» موسوم است. جغرافی‌دانان نیز با بهره‌مندی از سنت دیرینه مطالعات منطقه‌ای و ناحیه‌ای، موجبات برقراری پیوند میان جغرافیا و توسعه را فراهم آوردند و به طریق اولی موجب ظهور زیررشته «جغرافیای توسعه» شدند. جامعه‌شناسی و علوم سیاسی نیز با مطالعات توسعه درهم آمیخته و به ترتیب زیررشته‌های «جامعه‌شناسی توسعه» و «سیاست‌گذاری توسعه» را پدید آوردند. هم‌آمیزی رشته‌هایی نظیر جمعیت‌سنجی، روابط بین‌الملل، انسان‌شناسی، تاریخ و برنامه‌ریزی شهری و منطقه‌ای با مطالعات توسعه، مصداق میان‌رشته‌ای بودن این حوزه مطالعاتی هستند.

از نظر برخی از توسعه‌پژوهان، از دهه ۱۹۴۰ به این سو، پیشینه و فرگشت اندیشه توسعه و پیوند آن با پیشرفت علوم اجتماعی روند زیر را طی کرده است:

۱. دهه ۱۹۴۰ - طلوع پیدایش سیاست‌های توسعه را می‌توان هم‌هنگام با پایان جنگ جهانی دوم و همزمان با سخنرانی هری ترومن^۵ - رئیس جمهور وقت ایالات متحده آمریکا - دانست. ترومن در سخنرانی مشهورش چنین ادعا کرد که مسئولیت توسعه کشورهای فقیرتر متوجه کشورهای ثروتمند و توسعه‌یافته است. وی در یک سخنرانی در سال ۱۹۴۷ در کنگره آمریکا تقاضا کرد که به‌منظور ارائه کمک نظامی و اقتصادی به دو کشور ترکیه و یونان ۴۰۰ میلیون دلار در اختیار دولت وی قرار دهند این اقدام ترومن، تمهیدی در مسیر مقابله با پیوستن کشورهای فقیر و ویران پس از جنگ جهانی دوم به دامان بلوک کمونیستی بود. در این دوران هنوز رشته مستقلی تحت‌عنوان مطالعات توسعه، موجودیت نداشت.

۲. دهه ۱۹۵۰ - دهه ۱۹۵۰ معرف دوران بازسازی ویرانی‌های پس از جنگ جهانی دوم و توسعه اقتصادی است. هدف اصلی در این دوره، صورت‌بندی تجربه‌های تاریخی - توسعه‌ای کشورهای ثروتمند در راستای توسعه کشورهای فقیر بود. در این دوره سیاست‌گذاری توسعه عمیقاً

^۱ The institute of development studies^۲ University of East Anglia^۵ Harry S. Truman^۳ University of Sussex^۴ Harris

متاثر از نظریه اقتصاد کلاسیک بود و این به معنای تاکید بر «آزادسازی» اقتصاد و آزاد کردن تجارت در مقیاس جهانی است. در سطح ملی چنین تلقی‌ای از توسعه، مشوق متمرکز شدن سیاست‌های توسعه‌ای حول قطب‌هایی از کشور بود که در آن‌ها توسعه‌نیافتگی حادث‌تر بود. انگاره پذیرفته شده آن زمان این بود که کشورهای توسعه‌نیافته به واسطه سرمایه و فناوری غربی می‌توانند به توسعه نایل گردند. چنین رهیافت توسعه‌ای، شدیداً غرب‌محور و مبتنی بر سیاست‌های توسعه از بالا به پایین بود. در این دوره هنوز رشته مستقل مطالعات توسعه تکوین نیافته بود.

۳. دهه ۱۹۶۰ - دهه ۱۹۶۰ شاهد پیدایش دیدگاه‌های رادیکال سیاسی و از جمله پیدایش «نظریه وابستگی»^۱ بود. نظریه وابستگی را می‌توان بر ساخته وضعیت توسعه در آمریکای لاتین و کشورهای حوزه کارائیب دانست. داعیه اصلی نظریه وابستگی چنین بود که الگوهای جهانی توسعه غرب‌محور به جای آنکه در پی تسریع توسعه جهانی باشند به دنبال این هستند که کشورهای فقیر را فقیر نگه‌دارند. از این‌رو نظریه وابستگی تماماً نافی رهیافت‌های اقتصادی کلاسیک و نئوکلاسیک توسعه بود که اقدام به صورت‌بندی حل معضل توسعه‌نیافتگی کرده بودند. نظریه‌پردازان وابستگی بر این باور بودند که کشورهای کمتر توسعه‌یافته باید پیوندهای خودشان را با جهان توسعه‌یافته قطع کنند و برای نیل به توسعه، مسیرهای جایگزینی را در پیش گیرند. مقارن همین دوران بود که بذریه‌های افشاندن شده در گستره مطالعات میان‌رشته‌ای توسعه اندک‌اندک شکوفا شدند و ماحصل این شکوفایی نیز پایه‌گذاری موسسه مطالعات توسعه در دانشگاه ساسکس در سال ۱۹۶۶ بود.

۴. دهه ۱۹۷۰ - در این دهه رهیافت‌های رادیکال در قلمرو جغرافیا نیز ظهور یافتند. یکی از آثار برجسته این دوران کتاب «عدالت اجتماعی و شهر»^۲ اثر دیوید هاروی^۳ است که در سال ۱۹۷۳ منتشر شد. تحلیل‌های هاروی و سایر اندیشمندان همسو با وی در این دوران، نشان از این دارد که رشته جغرافیای انسانی در میانه دهه ۱۹۷۰ پذیرای رهیافت‌های اقتصاد سیاسی و ساختارگرا بوده است و در این دوره است که کاربست رهیافت‌های مذکور افزون می‌شود. این سوگیری جدید جغرافی‌دانان، راه را برای پیدایش زیررشته «جغرافیای توسعه»، هموار کرد هر چند که چنین اصطلاحی در آن دوران کمتر رواج داشت. پس از آن نظریه‌پردازی‌ها در گستره توسعه هر چه بیشتر از انقلاب کمیتی (منطق پوزیتیویستی) رویگردان شده و به رهیافت‌های انسان‌گرایانه‌تر توسعه روی آوردند. رهیافت‌های مذکور، توسعه را پدیده‌ای ذهنی می‌دانستند و ضمناً بر سویه دانشی آن تاکید می‌کردند. در همین زمان رهیافت‌های جایگزین و بدیل انسان‌محور در حیطه سیاست‌گذاری‌های توسعه رونق پیدا کردند و دورانی را رقم زدند که از آن تحت‌عنوان «توسعه دیگرگون»^۴ نام برده‌اند. در همین برهه است که نخستین دوره تحصیلی در مقطع کارشناسی رشته مطالعات توسعه در دانشگاه ایست انگلیا در سال ۱۹۷۳ پی‌ریزی شد.

۵. دهه ۱۹۸۰ - فعالیت‌های توسعه‌گرایی و سیاست‌گذاری توسعه در دهه ۱۹۸۰ عمیقاً متأثر از پیدایش «راست جدید» در اروپا و «نومحافظه‌کاری» در ایالات متحده بود. این دوره را دوره ظهور نئولیبرالیسم نیز می‌شناسند که ناظر بر تجارت آزاد و مقررات‌زدایی از بازار بود. نئولیبرال‌ها بر این باور بودند که اخذ تصمیم‌های اقتصادی را می‌بایست به بازار واگذار کرد، چرا که بازار عاقلانه‌تر و کارا تر عمل خواهد کرد. راست جدید ستایشگر قدرت بی‌چون و چرای بازارهای آزاد مقررات‌زدایی شده بود.

۶. دهه ۱۹۹۰ - این دوره، پست‌مدرنیسم یا پسانوگرایی با معرفی خود به مثابه پارادایمی جایگزین در گستره علوم اجتماعی آغاز شد. پست‌مدرنیسم نافی نظریه‌ها و روایت‌های کلان بود. انگاره‌ها و روایت‌های کلان نوگرایی، مدرنیاسیون را تنها طریق نیل به توسعه می‌دانستند. در مقابل پست‌مدرنیسم خواهان توجه افزون‌تر به دیدگاه‌ها، صداها و گفتمان‌های ناهمگون و ناهمسو بود. توسعه از این منظر یکی از آن فراروایت‌هایی

^۱ Dependency Theory^۲ David Harvey^۳ Social justice and the city^۴ Another Development

بود که می‌بایست آن‌را به چالش کشید تا راه برای پدیداری گفتمان‌های ضدتوسعه، پساتوسعه و فراتوسعه هموار گردد. شاید بتوان مدعی شد که پست‌مدرنیسم امکان نمود دیدگاه‌های مبهم، شک‌آمیز و تردیدآلود در حیطه توسعه به‌طور خاص و هم در حوزه علوم اجتماعی به‌گونه‌ای عام فراهم آورد.

۷. از سال ۲۰۰۰ به این سو - جهان امروز عمیقاً نابرابر است و به جغرافیای عظیم و بی‌سابقه جهانی نیاز است. دورانی که متأثر از واقعیت‌هایی همچون بحران مالی جهانی، وجوه جغرافیای جهانی‌شدن بی‌قاعده و قانون، فراملیت، ستیزش جهانی و تغییرات آب‌وهوایی (به‌ویژه دگردیسی اقلیمی) است.

آدام اسمیت در اثر برجسته خود به نام «ثروت ملل»^۱ (۱۷۷۹)، از واژه‌هایی نظیر «پیشرفت»^۲، «بهبود»^۳ و «پیشرفت بهبود»^۴ برای بیان مفهوم توسعه استفاده کرد و در تمامی آثار خود به ریشه‌یابی و تحلیل سویه‌های گوناگون «توسعه اقتصادی» پرداخت. آدام اسمیت به‌عنوان بنیان‌گذار مکتب لیبرالیسم اقتصادی یا سرمایه‌داری آزاد اولین نظریه رشد اقتصادی و توسعه این نظام را طرح کرد. از نظر اسمیت رشد اقتصادی که از دو عامل انباشت سرمایه و تقسیم کار ناشی می‌شود، مسیر خود را تا موقعی ادامه می‌دهد که رشد «تولید سرانه» از رشد «مصرف سرانه» بیشتر باشد. بنابراین، بر اثر ازدیاد بازده، رشد اقتصادی حاصل می‌شود. این پویا رشد در شرایط پویا تبدیل به «توسعه اقتصادی خودافزا»^۵ می‌شود، بنابراین، با پیشرفت فناوری، انباشت سرمایه و رشد جمعیت، توسعه اقتصادی تحقق می‌پذیرد. فرآیند رشد و توسعه اقتصادی «بسامان و خودافزا» خواهد بود و شرایط لازم همانا هستش رقابت آزاد، آزادی کسب‌وکار و عدم‌دخال دولت در امور اقتصادی بخش خصوصی است. در هر حال، اسمیت منبع اصلی پیشرفت اقتصادی را در کوشش فرد جهت بهبود جایگاه اقتصادی و یا منزلت اجتماعی خویش می‌داند: «تمایل به بهبود شرایط خویش، تمایلی که از زمان پیدایش و تولد ظهور می‌یابد و تا لحظه مرگ ما را رها نمی‌کند». اسمیت معتقد است که گرایش و تمایل نهایی انسان به سوی کمال است و بشر همواره در پویا ارتقای جایگاه اجتماعی خویش است. اسمیت به مساله تقسیم کار بسیار اهمیت می‌دهد و آن‌را لازمه توسعه اقتصادی به‌شمار می‌آورد. وی رابطه میان تقسیم کار، فناوری و تجارت را به تفصیل تقریر کرده، به‌گونه‌ای ویژه بر سه اثر خطیر تقسیم کار یعنی افزایش کارایی و تکوین مهارت، صرفه‌جویی در زمان و سرانجام اختراع ماشین‌آلات تاکید می‌ورزد.

اما روند پیشرفت و تکامل پیوسته و مشخص توسعه به دوره پس‌از جنگ جهانی دوم برمی‌گردد. اقتصاد توسعه، در گستره معرفت اقتصادی، دانش جدیدی به‌شمار می‌آید، دانشی که از اواخر دهه ۱۹۴۰، آغاز به رویش و شکفتن کرد و طی مدت زمان کوتاهی، کیش‌ها و مشرب‌های گوناگون را بارور نمود. ویلیام آرتور لوئیس^۶ برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۱۹۷۹، در بررسی خود پیرامون ریشه‌های توسعه اقتصادی انگلیس طی یک‌ونیم قرن متوالی، نشان داد که بسیاری از نظریه‌های امروز توسعه ریشه در نوشته‌های اندیشمندان سده هیجدهم، به‌ویژه آدام اسمیت دارد. اندیشمندان و نظریه‌پردازان مکتب کلاسیک، به‌ویژه اسمیت و دیوید ریکاردو^۷، نخستین تحلیل‌های منسجم و روشمند را برای پاسخگویی به پرسش‌های پیرامون رشد اقتصادی و توسعه مطرح کردند. از این دیدگاه افزایش جمعیت، افزایش قلمرو و دامنه بازار، تقسیم کار، انباشت سرمایه، پیشرفت فناوری، افزایش بهره‌وری و تجارت آزاد به‌علاوه دولتی که بستر مناسبی را برای فعالیت‌های بخش خصوصی فراهم نماید و کمترین دخالت را در امور اقتصادی داشته باشد، مجموعه عوامل اساسی رشد و توسعه محسوب می‌شوند. اقتصاددانان کلاسیک، چگونگی پیوند این عوامل با یکدیگر و تأثیری را که بر رشد و توسعه می‌گذارند در یک چارچوب تحلیلی کلان نشان دادند. با ظهور مکتب نئوکلاسیک، از یک سو چارچوب تحلیلی اقتصاددانان کلاسیک و از سوی

^۱ The Wealth of Nations

^۴ Progress of improvement

^۷ David Ricardo

^۲ Progress

^۵ Self-cumulative development

^۳ Improvement

^۶ William Arthur Lewis

دیگر اهمیت پردازش مساله رشد و توسعه مورد بی‌مهری قرار گرفت و مساله «تخصیص بهینه عوامل تولید کمیاب» - که در چارچوب تحلیلی اقتصاد خرد بررسی می‌شود - به گونه روزافزونی مورد توجه و تاکید قرار گرفت. مقاله آرتور لویس با عنوان «توسعه اقتصادی با عرضه نامحدود نیروی کار» که پس از جنگ جهانی دوم انتشار یافت، موضوع رشد و توسعه اقتصادی را بار دیگر به عنوان محور گفتگوهای علم اقتصاد، دست کم برای کشورهای توسعه نیافته، مطرح کرد. این مقاله که در واقع، بازگشتی به اندیشه‌های اقتصاددانان کلاسیک به حساب می‌آید، به کارگیری چارچوب تحلیلی کلاسیکی را به گونه‌ای جدی مطرح و بی‌اعتبار بودن تحلیل نئوکلاسیکی را برای کشورهای توسعه نیافته اعلام نمود.

نگرشی تاریخی به روند توسعه

سرمایه‌داری در غرب از سده‌های پانزدهم تا هیجدهم با زوال فئودالیسم، افول اقتدار کلیسا، حمایت دولت‌های نیرومند ملی از تجارت آزاد، برسازی ایدئولوژی لیبرال درخور بورژوازی، سرعت یافتن انباشت سرمایه، پیشرفت‌های برآمده از علم و فناوری و روش خردگرایی پدید آمد. در یک تا یک و نیم سده پیش، رشد پایدار و پیوسته اقتصادی عمدتاً در غرب و ژاپن سرمایه‌داری رخ داد. در این دوره، آهنگ رشد اقتصادی شمار بیشتر این کشورها سالانه بیش از ۱/۵ درصد بود. به این ترتیب، گسست میان این کشورها و کشورهای کمتر توسعه یافته آفریقایی - آسیایی به شدت افزایش یافت. در اواخر سده نوزدهم، ژاپنی‌ها فناوری خارجی را کسب کردند، نظام بانکی را تاسیس نمودند، به کسانی که موسسات تجاری خصوصی داشتند کمک کردند، به بهبود فنی صنایع کوچک یاری رساندند، تحصیلات عمومی را پایه‌ریزی کردند و نرخ‌های مبادله ارز خارجی را نزدیک نرخ بازار نگه داشتند. رهیافت‌های کره جنوبی و تایوان شبیه رویکرد ژاپن بوده است. افزون بر این، الگوی کره‌ای - تایوانی بر همکاری دولت - موسسات تجاری به موازات آفرینش بازارهای رقیب در میان موسسات تجاری تاکید دارد. انقلاب ۱۹۱۷ کمونیستی در روسیه بدیلی برای نظام سرمایه‌داری در مسیر مدرن‌سازی اقتصادی فراهم آورد. دولت کنترل برنامه‌ریزی اقتصادی و انباشت سرمایه را در اختیار گرفت. سوسیالیسم متمرکز شورایی، فقط طی چند دهه، روسیه را متحول ساخت. با این همه، منابع عمده برای این رشد سریع، نرخ تشکیل سرمایه فزاینده و نرخ مشارکت فزاینده کار، در یک یا دو دهه پیش از فروپاشی کمونیسم در ۱۹۹۱ فرسوده و حتی به اتمام رسید. چین در دوره آغازین صنعتی شدن، تا حدی به دلیل تحولات نهادی و بازنوساخت بازار، بهتر از روسیه عمل کرد.

رشد اقتصادی کشورهای توسعه نیافته از جنگ جهانی دوم به مراتب سریع‌تر از پیش از جنگ بوده است. با این حال، رشد پس از جنگ کشورهای کمتر توسعه یافته ابداً سریع‌تر از رشد کشورهای توسعه یافته نبوده است. اینکه آیا این موضوع به معنی همگرایی یا واگرایی است به زمان، گستره و تعاریف بستگی دارد. از ۱۹۶۰ تا ۱۹۹۲، تقریباً نیمی از جمعیت کشورهای کمتر توسعه یافته در کشورهایی زندگی می‌کردند که با نرخ سالانه ۳ درصد یا بیشتر رشد داشتند، اما یک چهارم این جمعیت سالانه بیش از ۱ درصد رشد نداشت. از ۱۹۸۰ به بعد، شرق آسیا سریع‌ترین و جنوب صحرای آفریقا کندترین رشد را در میان مناطق جهان داشته‌اند.

در واپسین دهه‌های سده بیستم، هشت اقتصاد آسیایی به رغم بحران مالی ۹-۱۹۹۷ آسیا، رشد سریعی را تجربه کردند و بهترین عملکرد را از خود نشان دادند. از ۱۹۹۰، می‌توان هند و دیگر کشورهای کمتر توسعه یافته را به این فهرست افزود. از طرف دیگر، برخی از کشورهای جنوب صحرای آفریقا و دیگر کشورهای کمتر توسعه یافته نه تنها کندی بلکه «دوب نزولی» را تجربه کردند که به تنزل جایگاه بهداشت، تغذیه و دیگر نیازهای اساسی برای بیشتر مردم منجر شد. رشد به دلیل اینکه نشان می‌دهد آیا جوامع می‌توانند نیازهای اساسی و اولیه خود را نظیر غذا، پوشاک، مسکن، بهداشت

و سوادآموزی تامین کنند و حق انتخاب بشر را گسترش دهند، بسیار پراهمیت است و اینکه سبب می‌شود تا مردم قادر بر تسلط بر محیط خود باشند، بیشتر از اوقات فراغت لذت ببرند، یادگیری داشته باشند و از منابع بیشتر برای کوشش‌های زیبایی‌شناختی و انسان‌دوستانه استفاده کنند (نافزیگر^۱، ۱۳۹۵).

بعد از جنگ جهانی دوم، ضمن شناخت پدیده توسعه‌نیافتگی و تمایز آن از توسعه‌یافتگی، علل پیدایش آن نیز در کانون توجه مطالعات توسعه‌پژوهان قرار گرفت. در اینجا لازم است به‌نظر بنجامین هیگینز^۲ (۱۹۶۸) اشاره شود که یادآور می‌شود: «راه توسعه را با تسلسل‌های باطل فرش کرده‌اند.» آلبرت هیرشمن^۳ در همین رابطه گفته است که: «بعضی از حلقه‌های تسلسل باطل از دیگر حلقه‌ها موهوم‌تر و ناپسندتر هستند.» حال اگر شناخت علل عقب‌ماندگی و توسعه‌نیافتگی یک رسالت تلقی شود و اگر راه توسعه را با تسلسل‌های باطل فرش کرده‌اند و اگر برخی از حلقه‌های تسلسل باطل از دیگر حلقه‌های آن موهوم‌تر و ناپسندتر هستند، این وظیفه توسعه‌پژوهان است که دریابند کدام یک از این دوره‌های باطل فقر و بدبختی در کشورهای توسعه‌نیافته، شاخص‌تر است. سپس با تشخیص حلقه‌های موهوم‌تر و نامطلوب‌تر، حلقه نخستین یا علت‌العلل عقب‌ماندگی را مشخص نمایند. تسلسل باطل عبارت است از مجموعه‌ای از عوامل نامساعد و ناپسند به هم‌پیوسته که به‌صورت حلقه‌های یک زنجیر (زنجیری که دو سر آن به هم متصل است) دور بسته باطلی را تشکیل می‌دهند. به این ترتیب اصطلاح «دوره‌های باطل، یا تسلسل‌های باطل^۴» یادآور هستش سازوکارهایی است که مغل پیشرفت و توسعه در سویه‌های مختلف هستند.

اگر «توسعه‌نیافتگی» معلول جریان تاریخی گذشته طی دو سده اخیر پنداشته شود نه تنها علت عقب‌ماندگی در یک عامل خارجی جست‌وجو شده است بلکه همصدایی با کسانی است که پیدایش پدیده توسعه‌نیافتگی یا جهان سوم را با توجه به شرایط اقتصادی محیط بر آن‌ها، برآمده از فرگشت تاریخی نظام اقتصادی – اجتماعی خاصی می‌دانند که ابتدا در غرب پا گرفت. بعد با پیوند مسلط و غیرقابل‌گریزی که با سایر نقاط گیتی پیدا کرد عناصری از این نظام به دیگر نقاط رخنه کرد و جهانی «دوگانه» را پدید آورد. علت خارجی و جنبه بین‌المللی توسعه‌نیافتگی، که نشان از پویش تاریخ و گذار آن در دو سده گذشته و پدیداری پیوند موجود میان جهان دوگانه دارد، مراحل را مشخص می‌کند که این مراحل از یک‌سو در پیدایش و گسترش توسعه‌نیافتگی کشورهای فقیر و توسعه‌نیافته و از سوی دیگر در پیشرفت اقتصادی – اجتماعی کشورهای پیشرفته صنعتی نقش اساسی بازی کرده‌اند، به‌گونه‌ای که همچنان آثار این مراحل در عقب‌نگهداشتن کشورهای توسعه‌نیافته و پیشرفت کشورهای صنعتی مشهود است. این مراحل با برگیری از نظرات جیروند (۱۳۷۴) به مراحل زیر تقسیم می‌شود:

الف – مرحله تجمع یا تراکم اولیه سرمایه – در مراحل اولیه کشف و تاراج سرزمین‌های جدید، کشورهای توسعه‌نیافته امروز مراکز معتبر ثروت به‌شمار می‌رفتند. آسیا را «شرق با شکوه» و آمریکای جنوبی را «سرزمین زرخیز» می‌نامیدند. توماس من^۵ نویسنده انگلیسی در سده هفدهم با مبالغه و تلاش در ساده کردن موضوع، عقیده داشت که بازرگانی جهانی در زمان وی عبارت بود از مبادله ثروت‌های زیرزمینی هند جدید (آمریکای لاتین) در مغرب با تجملات و ظرایف هند قدیم در مشرق. فرانسیس بیکن^۶ نیز آمریکای جنوبی را «چشمه ثروت اروپا» شمرده است. حال با نگرش به تاریخ تحولات اقتصادی جوامع گوناگون جهان، این عقیده تقریباً حاکم شده است که فاصله زمانی سده شانزدهم تا اواخر سده هیجدهم به‌لحاظ تامین سرمایه‌های لازم و تشکیل بازار جهانی به معنای امروزی آن، اهمیت بسیار داشته است. در این دوران دو گونه «مازاد اقتصادی»^۷ باعث تراکم اولیه سرمایه گردید. از یک سو، سود حاصل از فرایند تولید که به مصرف نمی‌رسید، به شکل سرمایه انباشته شده درمی‌آمد. از سوی دیگر، تراکم

^۱ E. Wayne Nafziger

^۴ Vicious Circles

^۷ Economic Surplus

^۲ Benjamin Higgins

^۵ Thomas Man

^۳ Albert O. Hirschman

^۶ Francis Bacon

سرمایه رهاورد تجارتی بود که همراه با زور و دسیسه، عاید کشورهای پیشرفته صنعتی گردید.

اما اینکه مازاد اقتصادی چیست و در امر توسعه چه نقشی دارد؟ پل باران^۱ آن را به خوبی واکاوی می‌کند و نقش آن را در تراکم سرمایه در کشورهای پیشرفته صنعتی در سده‌های شانزدهم تا هیجدهم میلادی به خوبی تشریح می‌کند. وی دو گونه مازاد اقتصادی یکی «مازاد بالقوه» و دیگری «مازاد بالفعل» را از یکدیگر تفکیک می‌کند. او در تقریر مفهوم «مازاد اقتصادی» می‌نویسد:^۲ «مازاد اقتصادی بالفعل (یا واقعی)^۳ عبارت است از تفاوت تولید رایج و واقعی جامعه با مصرف جاری و واقعی آن جامعه. به این ترتیب مازاد اقتصادی بالفعل با پس‌انداز یا انباشت سرمایه جاری یکسان است. این مازاد به صورت دارایی‌های گوناگونی که در طول دوره مورد بحث به ثروت جامعه اضافه می‌شود، متجلی می‌گردد. مثلاً به صورت امکانات و ابزار تولید، موجودی انبارها، ارزهای خارجی گردآوری شده و ذخیره طلای موجود.» پل باران اضافه می‌کند که مازاد اقتصادی بالفعل در تمام تشکیلات اقتصادی – اجتماعی پدید آمده است و تقریباً یکی از مشخصه‌های بارز تمامی تاریخ مدون بشری است. وی با اشاره به «مازاد اقتصادی بالقوه»^۴ برای تبیین مرحله تراکم سرمایه، معیار بهتری به دست می‌دهد. در نگرش او، مازاد اقتصادی بالقوه عبارت است از ناهم‌سانی میان محصولی که در شرایط و احوال طبیعی و فنی معین با استفاده از منابع تولیدی موجود به دست می‌آید و محصولی که صرفاً مورد «مصرف اساسی» جامعه واقع می‌شود. دست‌یافتن به مازاد اقتصادی بالقوه مستلزم دگرگونی کم و بیش اساسی و تجدید سازمان در تولید و توزیع محصول اجتماعی است که این خود دال بر تغییرات گسترده‌ای در ساختار و بنیادهای جامعه است. پس می‌توان گفت تجارت به سبک گذشته میان کشورهای اسپانیا و هلند با کشورهای شرق جهان و آسیایی از سوی دیگر، زمینه‌ای را فراهم آورد تا به پیروی از پارادایم رایج آن دوره یعنی نظریه مرکانتیلیست‌ها (که بعداً به شرح مبسوط آن در قالب یک پارادایم توسعه پرداخته خواهد شد)، تراکم و تجمع سرمایه در کشورهای غربی صورت گیرد. این پدیده، صرف‌نظر از منافع سرشار آن برای کشورهای گردآورنده سرمایه، برای کشورهای توسعه‌نیافته امروزی زیان‌بار بوده است. همین عقیده با بیان‌هایی متفاوت، توسط بسیاری دیگر از اندیشمندان توسعه‌گرا (حتی در رشته‌های دیگر علوم اجتماعی) ابراز شده است. آسا بریگز^۵ استاد تاریخ و معاون دانشگاه ساسکس انگلستان (۱۹۷۰) در مقاله‌ای تحت‌عنوان «فناوری و پیشرفت اقتصادی» می‌نویسد: از سرآغاز عصر بازرگانی جهانی (که منابع و بازارهای جدید کشف شدند) تا زمان وقوع تحولات صنعتی عظیم در سده‌های هیجدهم و نوزدهم، (که شیوه‌های تولیدی تازه رواج یافت) ثروت ملل تا حدود زیادی از طریق مبارزه برای کسب قدرت و تاسیس امپراتوری‌های بزرگ گرد آمد. این مبارزات که به کاهش قدرت اسپانیا و پرتغال، پیشرفت کشور هلند و کشمکش دائمی انگلستان و فرانسه منجر شد، در سطح جهانی انجام می‌گرفت و استقلال آمریکا نیز جلوه‌ای از این مبارزات بود. همزمان با این احوال در اروپا، تغییرات دیگری در سبک زندگی اقتصادی صورت گرفت که اگر چه به همان اندازه حائز اهمیت بود. اما کمتر احساس می‌شد. این تغییرات، به انقلاب‌های صنعتی و پس از آن به تقسیم کشورها به کشورهای توسعه‌یافته و کشورهای توسعه‌نیافته منجر گردید.»

هیرشمن (۱۳۹۸) نیز بر این باور است که مطالعه عمیق توسعه تا این لحظه یک نتیجه ناامیدکننده داشته است: «فهرست دست‌آورد این مطالعه فهرست‌ساز، همواره به لحاظ عوامل، موانع و پیش‌نیازها در حال بلندبالا تر شدن بوده است. جهت‌گیری این پی‌جویی از پدیده‌هایی صد درصد عینی، ملموس و کمی به سمت پدیده‌هایی که بیشتر و بیشتر ذهنی، ناملموس و غیرقابل اندازه‌گیری بوده‌اند پیش رفته است. برای مدتی طولانی، قطعاً تا سال ۱۹۱۴ و احتمالاً حتی تا سال ۱۹۲۹، وقتی که احتمال توسعه یافتن یک کشور مورد بررسی قرار می‌گرفت، منابع طبیعی صحنه‌گردان اصلی ماجرا بودند. بعدترها، سرمایه، یک موجودیت ساخته دست بشر و کمیت‌پذیر، بدل به چیزی شد که آن را به عنوان عامل اصلی توسعه در نظر می‌گرفتند.

^۱ Paul Baran

^۲ Baran, Paul A. (1973), *The political economy of growth, a pelican book*, London.

^۳ Actual Economic Surplus

^۴ Potential Economic Surplus

^۵ Brigs, Asa (1970), *Technology and economic development, A scientific American book*.

این دیدگاه هنوز هم رایج است که اگر فقط کشورهای عقب‌افتاده بتوانند، چه از طریق کمک بیرونی مقادیر کافی از سرمایه به دست بیاورند، قادر خواهند بود که کار را یکسره کنند. ولی این باورداشت به اهمیت سرمایه، خودش هم تا این لحظه به شکل روزافزونی به چالش کشیده شده است. در میان علت‌های موجهی که برای توسعه اقتصادی برشمرده می‌شود، حالا عرضه توانایی‌های کارآفرینی و مدیریتی در بین پژوهش‌ها و گزارش‌های رسمی، جایگاه برجسته‌ای دارد که دست‌کم با جایگاه سرمایه برابر است. اثر مثبتی که گفته می‌شود به‌صورت بالقوه موجود است و می‌تواند مقدار تولید را متاثر کند و باید از نهاده‌های نامتعارف مانند سرمایه‌گذاری روی مردم به‌عنوان عامل‌های مولد و همچنین به‌کار بستن تکنیک‌های بهبود یافته‌ای که ذیل عنوان کالاهای سرمایه‌ای فیزیکی مستتر نیستند استخراج بشود نیز امری است که مورد تأکید قرار گرفته است. اگر هم به شرایطی که به‌طور غیرمستقیم به وسیله تأثیرشان بر عرضه سرمایه، کارآفرینی و مهارت‌ها، توسعه‌یافتگی را تعیین می‌کنند پرداخته شود، تصویری که ارائه شد از این تصویری که هست بسیار گیج‌کننده‌تر خواهد شد.»

ماحصل کلام اینکه عرضه ثروت به جهان غرب از سوی سرزمین‌های تازه کشف شده و کشورهای شرق صورت گرفت و تراکم یا تجمع سرمایه را در دنیای غرب پدید آورد. اما کسانی نظیر پل باران جریان و فرایند تحقق این مرحله را در پویش سرمایه‌داری جست‌وجو می‌کنند. اما نباید از یاد برد که رشد اقتصادی غرب برآمده از تحولی درون‌زا و ناشی از انقلاب‌های صنعتی و دگرگونی شیوه تولید بود.

ب - مرحله صدور کالا - آنان که علت توسعه‌نیافتگی را در پویش تکامل تاریخی جوامع دیده‌اند، مرحله دوم این تکامل را «مرحله صدور کالا» نام‌گذاری کرده‌اند. در مفهوم اقتصادی، کالا شامل هر چیزی است که به نحوی نیاز و خواست بشر را برآورده می‌کند. پس باید کالای مورد بحث در مرحله صدور کالا ویژگی خاصی داشته باشد تا بتوان این مرحله از تکامل تاریخی جوامع را از دیگر مراحل آن مجزا ساخت. این ویژگی همان «تولید کارخانه‌ای» است که به اصطلاح «کالاهای مصنوع» را به‌وجود می‌آورد. پس وجه تمایز این مرحله عبارت است از صدور کالاهای تولیدی کارخانه‌ای یا کالاهای مصنوع. سرمایه‌های تراکم‌یافته در کشورهای غربی طی سده‌های شانزده تا هیجده میلادی، بستر مالی مناسبی را برای وقوع انقلاب صنعتی فراهم آورد. مبادله نابرابر صدور کالاهای کارخانه‌ای غرب نه تنها زمینه پیدایش روابط تجاری دادگرانه را میان کشورهای جهان فراهم نداشت بلکه به‌گونه‌ای باژگونه جانشین بهره‌کشی از نوع کهنه آن شد. در این مرحله، فتح بازارهای کشورهای مستعمره و نیمه‌مستعمره اهمیت یافت. به این ترتیب، در مرحله صدور کالا، به علت تولید وسیع که برآمده از استفاده ماشین در کار تولید بود و به علت کاهش هزینه تولید، کالاهای کارخانه‌ای غرب، بازارهای جهان را با از طریق زور و دسیسه و یا از راه دیگر نظیر بستن قراردادهای تحمیلی و یا کسب امتیازات تجاری و گمرکی خاص، فتح کردند. نتیجه این فرایند، ورشکستگی تولیدکنندگان بومی و فروپاشی پایه‌های تولیدات غیرکشاورزی کشورهای توسعه‌نیافته امروزی بود. رفته رفته صنایع بومی کشورهای توسعه‌نیافته به‌دلیل مبادله نابرابر، راه زوال را طی کردند و بستر هموار و مناسبی برای ورود کالاهای کارخانه‌ای غرب فراهم شد. نتیجه اینکه از نظر طرفداران علت توسعه‌نیافتگی به‌صورت تکامل تاریخی جوامع، مرحله صدور کالا زمینه توسعه و پیشرفت هر چه بیشتر کشورهای تولیدکننده کالاهای مصنوع و عقب‌افتادن هر چه بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته کنونی را فراهم آورد. زیرا صدور کالا باعث شد تا از یک سو مازاد اقتصادی بیشتری عاید کشورهای تولیدکننده کالاهای کارخانه‌ای شود و تراکم هر چه بیشتر سرمایه صورت بگیرد. از دیگر سو، صدور کالا به بازارهای گسترده و منابع اولیه ارزان و فراوان نیاز داشت. این دو با روش «استعمار نو» دست یافتنی بود، با توجه به‌اینکه تراکم سرمایه، همواره تولید بیشتر و سرمایه زیادتر را به همراه دارد، که رهاورد کار تمرکز در فناوری‌های تولید و پیدایش انحصارات بوده است. قدرت‌های انحصاری همواره کوشش می‌کنند تا برای کسب سود بیشتر به سطح تولید معینی دست یابند و آن‌را همچنان ثابت نگهدارند. پیروی از این سیاست، همزمان با افزایش تقاضا، موجبات افزایش قیمت را فراهم می‌آورد و نتیجه کار، سود بیشتر و به دنبال آن تراکم زیادتر سرمایه خواهد بود. به این ترتیب بوده است که

در روند توسعه کشورهای پیشرو و روند واپس‌گرایی کشورهای توسعه‌نیافته، مرحله صدور سرمایه آغاز شد.

ج - مرحله صدور سرمایه - جون رابینسون^۱ می‌گوید: راهیابی اقتصاد سرمایه‌داری به داخل آنچه اکنون جهان سوم نامیده می‌شود، با تجارت آغاز شد (مرحله صدور کالا) و سپس این پدیده با سازمان دادن تولید برخی از کالاها در محل (مرحله صدور سرمایه) به گسترش خود ادامه داد. پس اگر توسعه سرمایه‌داری را در مرحله صدور سرمایه باید جست‌وجو کرد علت پیدایش این مرحله همان‌گونه که گفته شد، عبارت است از اینکه قدرت‌های انحصاری به دلایلی وقتی که تراکم سرمایه بیش از حد صورت می‌گیرد به صدور آن مبادرت می‌ورزند. اما علل کم و بیش صدور سرمایه عبارتند از:

۱. فرار از مالیات‌های جاری در کشورهای صنعتی،

۲. دستیابی سریع‌تر به منابع اولیه ارزان‌تر و کاستن از نقش هزینه‌های حمل‌ونقل این مواد در کل هزینه تولید،

۳. دستیابی سریع‌تر به بازارهای مصرفی از طریق تاسیس واحدهای تولیدی در مراکز مصرف و کاهش نقش هزینه‌های حمل‌ونقل کالاهای مصنوع در کل هزینه تولید، و

۴. کسب «مازاد اقتصادی» بیشتر به دلایل فوق و همچنین به علت کمیابی سرمایه در کشورهای توسعه‌نیافته و پایین بودن سطح دستمزدها در این کشورها.

البته صدور سرمایه به انحاء مختلف صورت گرفته است از جمله سرمایه‌گذاری‌های مستقیم مولد، سرمایه‌گذاری‌هایی که مستقیماً مولد نیستند، اعطای وام چه به بخش خصوصی و چه به بخش دولتی، در این شمار هستند. از آنجا که تمامی صور صدور سرمایه، زمینه دستیابی به سود بیشتر را برای کشورها یا افراد صاحب سرمایه فراهم می‌سازد می‌توان گفت تمامی منافعی که در صدور سرمایه و یا درواقع در سرمایه‌گذاری خارجی نهفته است، نظیر دستیابی به بازار، نیل به منابع اولیه و نیروی انسانی ارزان و فراوان، کاهش هزینه‌های تولید، کسب مازاد اقتصادی بیشتر، همه و همه انحصارات را در جهتی سوق داد که در مرحله صدور سرمایه بیش از گذشته از تراکم سرمایه حاصل از مازاد اقتصادی به دست‌آمده، در جهت فراگرد توسعه کشور خود بهره‌گیری نمایند. پیدایش شرکت‌های چندملیتی و گونه دیگر آن یعنی شرکت‌های چندکاره و چند محصوله، مرحله صدور سرمایه را تحکیم بخشید.

پس از جنبه‌ای می‌توان مدعی شد که مرحله صدور سرمایه که درواقع تکمیل‌کننده مرحله صدور کالا بوده است، به دلیل منافع آن برای کشورها، افراد و شرکت‌های صاحب سرمایه و به واسطه ویژگی‌های خاص‌اش - در یک روند تکاملی تاریخی - موجبات توسعه هر چه بیشتر کشورهای پیشرفته صنعتی و عقب‌ماندن هر چه بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته امروز را فراهم ساخت. اگر چه سه مرحله مختلف تراکم اولیه سرمایه، صدور کالا و صدور سرمایه را در روند تکاملی تاریخی می‌توان تشخیص داد، اما تعیین مرز دقیق آغاز و پایان هر مرحله کاری بس دشوار و شاید ناشدنی باشد. چرا که همزمان با مرحله تراکم اولیه سرمایه، شاهد صدور کالا به شکل سنتی آن بوده‌ایم و یا در مرحله صدور سرمایه، درعین حال که صدور کالا نیز صورت می‌گیرد، تراکم سرمایه نیز همچنان ادامه می‌یابد.

خاستگاه توسعه را می‌توان به آمریکای لاتین در دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰ و نیز اروپای غربی - به‌ویژه انگلستان - و آمریکای شمالی در دوره‌های پانزده ساله از ۱۹۵۸ تا ۱۹۴۳ نسبت داد. بی‌گمان دو بستر فوق از برخی جهات ناهم‌سان با یکدیگر هستند. در آمریکای لاتین اقتصاددانان با پرسمان‌های حاد و عاجلی دست‌به‌گریبان بودند که ابتدا در دوره رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ و سپس در پی اختلال نظام اقتصاد بین‌الملل بر اثر جنگ جهانی دوم (۱۹۳۹ - ۱۹۴۵) پدید آمده بود. اقتصاددانانی همچون راول پریش^۲ آرژانتینی، ابتدا به ناگزیر، برای مقابله با شرایط ناآشنای موجود، سیاست‌های

^۱ John Robinson

^۲ Raúl Prebisch

خاصی را پیشنهاد کردند. این شرایط عبارت بودند از فروپاشی نظام تجارت بین‌المللی و متعاقب آن کمبود شدید ارزی و واردات تولیدات کارخانه‌ای. این اقتصاددانان با گذشت زمان شروع به بسط نظریه نوینی کردند که نمایانگر دگرگونی ارزیابی آنان از شرایط اقتصادی آمریکای لاتین و اقتصاد بین‌الملل بود. در همین حال، در دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰، بیشتر اقتصاددانان اروپای غربی و آمریکای شمالی توجه خود را به مناطق به‌لحاظ اقتصادی عقب‌افتاده یا توسعه‌نیافته گیتی معطوف کرده بودند. این امر پاسخی بود به فشارهای مختلف و مسائلی که با سیاست‌گذاری‌های روزمره اقتصادی تفاوت داشتند. پس از پایان جنگ جهانی دوم، نوعی ضرورت سیاسی برای پیشبرد توسعه اقتصادی در مناطق عقب‌مانده جهان، به منظور حفظ ثبات بین‌المللی و جلوگیری از گسترش کمونیسم به‌گونه‌ای فزاینده احساس می‌شد.

آن دسته از توسعه‌پژوهان که در آن زمان در بریتانیا و آمریکای شمالی به بررسی مسائل اقتصادی مناطق عقب‌مانده جهان مشتاق بودند، توجه‌شان به مناطقی معطوف بود که شامل بخش وسیعی از آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین می‌شد، مناطقی که شرایط سیاسی، اجتماعی و اقتصادی متفاوتی بر آن‌ها حاکم بود. برای مثال فقط برخی از این کشورها چنان دچار کمبود ارز بودند که بررسی آن موجبات پیدایش الگوی ساختارگرا در آمریکای لاتین را فراهم آورد. از همان ابتدا در دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ مباحث آمریکایی‌ها و انگلیسی‌ها در مورد توسعه اقتصادی به تدوین یک نظریه اساسی و نیز نوعی راهبرد درازمدت اقتصادی معطوف بود. تاریخ شروع این گفتگوها معمولاً به زمان انتشار مقاله روزنشتاین-رودان^۱ (۱۹۴۳) بازمی‌گردد که در آن راهبردی برای توسعه اقتصادی جنوب و جنوب شرقی اروپا، در زمان پس از جنگ پیشنهاد شده بود. توجه روزنشتاین-رودان عمدتاً به پرسمان‌های عملی معطوف بود و نه به مشکلات نظری. با این حال، در متون نوین توجه خاص اقتصاددانان به سرعت معطوف به جویش دیدگاه نظری اساسی‌ای شده بود که راهبرد درست توسعه اقتصادی باید از بطن آن استنتاج می‌شد.

این نکته مقبولیت عام داشت که صنعتی شدن، کلید تحقق توسعه اقتصادی است ولی نمی‌توان صرفاً از طریق تمرکز نامحدود فعالیت‌های اقتصادی حول گسترش صادرات (محصولات) اولیه، در ازای واردات تولیدات صنعتی، بدان دست یافت. وجود بیکاری پنهان و آشکار (و یا اشتغال ناقص) در اقتصادهای فقیر، به‌ویژه در بخش کشاورزی، نیز تصدیق می‌شد. همچنین عموماً پذیرفته شده بود که یکی از ویژگی‌های اساسی توسعه، بسیج این نیروی کار در فعالیت‌های مولدتر است. بیشتر آنان بر این گمان بودند که دستیابی به میزان مطلوب بسیج منابع برای توسعه اقتصادی، مستلزم دخالت اساسی دولت در عملکرد جاری نظام بازار در مناطق توسعه‌نیافته است. با وجود این و به‌رغم اتفاق نظر درباره این موضوعات، تفاوت چشمگیری در دیدگاه‌ها و تحلیل‌های ارائه شده وجود داشت (هانت^۲، ۱۳۹۳).

در هر دوره زمانی، توسعه با توجه به روند تکاملی معانی متفاوتی به خود گرفته است که در پارادایم‌های گوناگونی نمود یافته است که در فصل ۴ کتاب بیشتر مورد بررسی قرار خواهد گرفت. معنای امروزی توسعه، برداشت نوینی است که به پیش از جنگ جهانی دوم مربوط می‌شود. در اقتصاد و اندیشه متقدم توسعه، رشد اقتصادی در کانون آن قرار داشت. مکانیزاسیون و صنعتی شدن در این دوره بخشی از همین معنی بودند. زمانی که اندیشه توسعه گسترش یافت و هم‌ارز نوسازی^۳ شد، رشد اقتصادی نیز با نوسازی سیاسی تلفیق شد و اندیشه‌هایی در مسیر ملت‌سازی و نوسازی اجتماعی نظیر ترویج کارآفرینی و گرایش به پیشرفت مطرح شدند. در نظریه وابستگی نیز مفهوم محوری توسعه، رشد اقتصادی یا انباشت سرمایه است. حالت تحریف شده آن، انباشت وابستگی است که منجر به توسعه‌نیافتگی می‌شود. اما اندیشه توسعه جایگزین، دست به تفسیر جدیدی از توسعه زد که بر مفاهیمی چون توسعه اجتماعی، جامعه و شکوفایی انسان^۴ تاکید داشت. با مطرح شدن توسعه انسانی در میانه دهه ۱۹۸۰ و به دنبال

^۱ Rosenstein-Rodan

^۲ Modernization

^۳ Diana Hunt

^۴ Human Flourishing

مفهوم آفرینی جدید آمارتیا سن^۱ از توسعه و طرح مفاهیمی چون «ظرفیت‌ها»^۲ و «استحقاق‌ها»^۳، درک نوینی از توسعه ارائه و معرفی شد. در سپهر جدید توسعه، توانمندسازی مردم در کانون آن قرار گرفت. چنان‌که به درستی معنای اصلی توسعه در گزارش توسعه انسانی برنامه عمرانی سازمان ملل متحد (UNDP) به گسترش انتخاب‌های مردم^۴ استحاله یافت. علاوه بر معانی ناهمسان توسعه، سویه‌های توسعه نیز در گذر زمان دستخوش تحول گردید. یکی از سویه‌های مفهوم توسعه، بستر تاریخی و شرایط سیاسی‌ای است که توسعه در آن تکوین می‌یابد، هر دیدگاهی به مرور زمان در یک محیط تاریخی خاص پدیدار می‌شود. درک بستر شکل‌گیری توسعه یعنی شناخت واکنش‌های نظری به جریان‌های متفاوتی که در طول زمان در آن بستر پدیدار می‌شوند. ضمناً تشخیص روندها و شرح آن‌ها مساله‌ای پیچیده است. اگر پذیرفته شود توسعه همچون آیینه زمانه است، پس شرح روندهای توسعه نیز مستلزم تامل در روش هر دوره خاص می‌باشد. شیوه‌های بسیاری برای شناخت این روندها وجود دارد، اما هیچ روش‌شناسی خاصی به شیوه‌ای واضح و از پیش مشخص برای آن تبیین نشده است.

براساس ارزیابی‌ها و یافته‌های برخی از توسعه‌پژوهان برجسته، گستره و عمق تغییراتی که در دیدگاه‌ها و نظریه‌های توسعه طی نزدیک به یک سده گذشته اتفاق افتاده است به اندازه‌ای بوده که قابل هم‌سنجی با تغییرات هیچ رشته علمی در طول تاریخ آن رشته نبوده است. اندیشه‌ورزان بزرگ توسعه این گستردگی و شدت تغییرات را از طریق دو ویژگی استثنایی موضوع این رشته توجیه می‌کنند که عبارتند از: پیچیده بودن توسعه و استثنایی بودن آن. بدون تردید این دو ویژگی پیوندی تمام عیار با یکدیگر دارند و شاید بتوان گفت مهم‌ترین عامل تبدیل توسعه به یک امر استثنایی، پیچیدگی بیش‌از حد آن است. دلالت مهم بعدی که بلافاصله پس از فهم پیچیدگی‌های تمام عیار مساله توسعه موضوعیت پیدا می‌کند آن است که برای فهم این مساله حتماً بایستی به درکی میان‌رشته‌ای از پدیده‌ای که هویت جمعی دارد نائل شد فهم اقتضائات و ضرورت‌های درک میان‌رشته‌ای حتی از مساله‌ای به ظاهر صرفاً سیاسی یا اقتصادی یا اجتماعی یک گام معرفتی بسیار بزرگ برای حرکت به سمت صورت‌بندی مساله توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی در مورد‌های خاص خواهد بود. دلالت بسیار مهم دیگر در این زمینه آن است که فهم‌هایی می‌تواند نیروی محرکه دگرش اجتماعی توسعه‌گرا قلمداد گردد که هویت جمعی یافته باشد و به این ترتیب مساله هم‌آفرینی همگان در فرایندهای فهم و اجرا برای عینیت‌بخشی به تغییرات مطلوب جایگاهی بسیار اساسی‌تر نسبت به هر دوره‌ای در گذشته پیدا خواهد کرد.

با واکاوی تاریخی رویکردهای تک‌ساحتی و تک‌سببی توسعه می‌توان ملاحظه کرد که چگونه در طی سال‌های ۱۹۷۲ - ۱۹۴۰ بخش اعظم توسعه‌پژوهان بر این باور بوده‌اند که عنصر محوری شکل‌دهنده توسعه، سرمایه فیزیکی بوده است. پس از چند دوره پی‌درپی که از تخصیص منابع انسانی و مادی به این امور می‌گذشته و چشم‌اندازهای قابل اعتنایی از تغییر با مضمون توسعه‌گرایی حاصل نمی‌شده، به تدریج ذهن اندیشه‌ورزان توسعه به کاوش عناصر و عوامل جدیدی متمرکز می‌شده است. در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ در میان توسعه‌پژوهان، قیمت‌های نسبی و مساله آزادسازی تجاری تحت‌عنوان برون‌گرایی به‌مثابه راه نجات از توسعه‌نیافتگی مورد توجه قرار گرفته بود. در فاصله ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۶ بیشترین تمرکزها بر عنصر دولت و نقش مداخله‌های بیش‌از حد و گسترش‌دهنده فساد آن قرار گرفته بود اما از میانه همین دوره به‌صورت ایجابی به شیوه خارق‌العاده‌ای بر روی سرمایه انسانی تاکید می‌شد و از سال ۱۹۹۷ به بعد نیز حکمرانی خوب در کانون توجه توسعه‌پژوهان قرار گرفته است. به موازات تحولات مورد اشاره از سال‌های میانی دهه ۱۹۷۰ به بعد، اندیشه‌ورزی در باب توسعه با پدیده دیگری یعنی بسط تدریجی و فزاینده توجه به نهادها مواجه است. در موج جدید توجه به نهادها و رونق‌گیری آموزه نهادگرایی می‌توان گفت که داگلاس نورث^۵ و همکاران او بیشترین تاثیر را در برجسته کردن نقش نهادها و راهگشایی‌های منحصربه‌فرد نگرش نهادی به مساله توسعه و توسعه‌نیافتگی داشته‌اند. اما با ارزیابی نظریه‌های کوشندگان راه توسعه،

^۱ Amartya Sen^۲ Entitlements^۵ North, Douglass^۳ Capabilities^۴ The Enlargement of people's choices

شاید بتوان کار درخشان هال و جونز^۱ (۱۹۹۹) را نقطه عطفی در این زمینه دانست. آن‌ها با تکیه بر شواهد تاریخی حیرت‌انگیز و با ارائه یک اسلوب کمی برای سنجش مهم‌ترین عوامل موثر بر سرنوشت توسعه نشان دادند که کشورهای دارای بهترین ساختار نهادی در هم‌سنجی با کشورهای دارای بدترین ساختار نهادی از منظر عملکرد اقتصادی تولید سرانه بین ۲۵ تا ۳۸ برابر بیشتر خلق می‌کنند و از طریق این رویکرد ترکیبی نشان دادند که قدرت توضیح‌دهندگی نهادها در زمینه تغییرات تولید و بهره‌وری سرانه در قیاس با مواهب مادی فوق‌العاده بیشتر است. داگلاس نورث بر این باور است که توسعه منحصرأ مساله اضافه کردن سرمایه‌های انسانی و مادی افزون‌تر (چیزی که در آغاز کوشش‌های سازمان‌یافته علمی درباره توسعه بیشترین باورها را به خود اختصاص داده بود) یا حتی پیوند زدن نهادهای صحیح همچون حقوق مالکیت، مردم‌سالاری، بازار و برابری حقوقی در یک جامعه نیست به عبارت دیگر برابند آن کوشش‌ها نشان از آن دارد که مساله توسعه را باید به‌مثابه مساله کل نظام حیات جمعی مورد توجه قرار داد. چیزی که نورث و همکاران او با عنوان مفهوم نظم اجتماعی صورت‌بندی کرده‌اند.

براساس یافته‌های امروزی از توسعه که به‌گونه‌ای یک جمع‌بندی روشمند و راهگشا از کل کوشش‌های فکری پیشین را به نمایش می‌گذارد می‌توان به این نتیجه دست‌یافت که اساس توسعه‌یافتگی یا توسعه‌نیافتگی به نظم‌های اجتماعی متفاوت یعنی نظم اجتماعی دسترسی محدود و نظم اجتماعی دسترسی باز برمی‌گردد. جایی که تعادل‌ها به شیوه‌های متفاوت حفظ می‌شود و اقتصاد بازاری رقابتی همراه با نظام‌های مردم‌سالار چند حزبی و استمرار انحصار همراه با امنیت اعمال خشونت به‌وسیله دولت برقرار است. برای فهم شدت پیچیدگی‌های نظم اجتماعی دسترسی باز کافی است که بر درهم‌آمیزی اقتدار به‌مثابه انحصار در خشونت و صلح‌طلب بودن را در ترتیبات نهادی، سازمان‌ها و نظام باورها مشاهده کرد. از دیدگاه نورث و همکاران او سه کانون اصلی ناهم‌سانی میان دو نظم اجتماعی مورد اشاره عبارتند از: تفاوت در رفتارها، تفاوت در سازمان‌ها و تفاوت در نتایج. نورث و همکاران برای کمی‌سازی این امر به غایت پیچیده از مقیاس درآمد سرانه استفاده کرده و کل کشورهای توسعه‌نیافته را در دو سر طیف نشان داده‌اند که در کادر نظم اجتماعی دسترسی محدود یا دولت طبیعی گونه‌هایی از دولت‌های طبیعی شکننده پایه و بالغ قابل مشاهده هستند که در یک سر طیف کشورهای با درآمد سرانه ۴۰۰ تا ۸۰۰۰ دلاری قرار دارند و آن‌ها را در زمره کشورهایی قرار می‌دهند که هنوز محور اصلی کوشش‌های آن‌ها مبارزه با فقر است و سر دیگر طیف آن‌هایی هستند که درآمد سرانه‌ای بین ۸ تا ۳۵ هزار دلاری دارند و به جایگاه آستانه گذار دست یافته‌اند. دسای^۲ و پاتر^۳ (۱۳۹۹) اعلام می‌دارند که پرسش اساسی این است که چرا مطالعات توسعه به‌ویژه طی سه دهه اخیر در کشورهای پیشرفته صنعتی به مراتب پرونق‌تر از کشورهای درحال توسعه بوده است؟ توسعه‌پژوهان به خوبی می‌دانند که کسان بسیاری در دوران جنگ سرد دامن زدن به مبحث توسعه را ترفندی به‌شمار می‌آوردند که متعلق به دوران جنگ سرد است و از این رو پیش‌بینی آن‌ها مبتنی بر این پندار نادرست بود که اگر جنگ سرد پایان پذیرد رونق مطالعات توسعه نیز جای خود را به کساد و رکود خواهد داد. اکنون مشاهده می‌شود که پس از گذشت سال‌ها از پایان جنگ، مطالعات توسعه از رونق نیافتاده و به حاشیه کشیده نشده است و همچنین این رونق در میان کشورهای پیشرفته صنعتی به مراتب جدی‌تر و فراگیرتر به روند خود ادامه داده است.

چرایی ضرورت پرداختن به توسعه

^۱ I. C. Jones & E. R. H

^۲ Desai, Vandhana

^۳ Potter, Robert B.

در چرایی ضرورت اهمیت پرداختن به مقوله توسعه خیلی لازم نیست که به بررسی و ارزیابی آمار و اطلاعات کمی سازمان‌های گوناگون در خصوص کیفیت زندگی افراد جوامع گوناگون پرداخته شود بلکه کافی است صرفاً به سیمای جوامعی نگریست که در آن‌ها فقر لانه کرده است. با نگاه به چهره کریه فقر، هر فرد نیک‌اندیشی به ضرورت و بایستگی حیاتی توسعه پی خواهد برد. به‌طور معمول این نظر صائب و قابل پذیرش است «در جهانی که به‌طور کلی مرفه‌تر و خوشبخت‌تر است، فرصت‌های بیشتری برای بهبود وضع خود خواهیم داشت تا در جهانی فقیر و بیچاره». پس خوشبختی دیگران صرفاً به خاطر خودشان مطلوب نیست، بلکه از آن جهت نیز مطاوب است که به آسایش ما نیز کمک می‌کند.

آدام اسمیت (۱۷۷۶) در توصیف فقر به‌درستی عنوان می‌کند: «یقیناً هیچ جامعه‌ای نمی‌تواند شاد بوده و شکوفا شود اگر شمار بیشتر مردم آن فقیر و بیچاره باشند.» یک برآورد نشان می‌دهد براساس قدرت برابری خرید در سال ۲۰۰۵، ۱/۳۷۴ میلیارد نفر از مردم گیتی با کمتر از ۱ دلار آمریکا و حدود ۲/۶ میلیارد نفر یعنی نزدیک به ۴۰ درصد جمعیت گیتی با کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند. اغلب این فقرا از سوءتغذیه شدید رنج می‌برند و معمولاً بیسواد هستند و در مناطق روستایی دورافتاده یا در زاغه‌ها و حاشیه شهرها، در شرایط نامناسب زیست‌محیطی زندگی می‌کنند. این افراد فاقد نفوذ و یا صدایی در محافل حکومتی و سیاسی بوده و به‌لحاظ اجتماعی به حاشیه رانده شده و معمولاً به‌صورت کارگران روزمزد یا فصلی کار می‌کنند. بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته در مقاطعی از زمان براساس استانداردهای تاریخی از نرخ بالای رشد اقتصادی برخوردار بوده، اما بیشتر ثمرات رشد اقتصادی برای گروه‌های فقیر جامعه‌شان بسیار اندک بوده است. چون زدودن فقر گسترده و کاهش نابرابری زیاد درآمدها از جمله موضوعات عمده و محوری و هدف اصلی هر گونه سیاست توسعه‌گرا به‌شمار می‌آید. نابرابری درآمدها یا حتی با اهمیت‌تر از آن، نابرابری افراد جامعه به‌لحاظ جایگاه‌شان در قوت اقتصادی و سیاسی، اعتبار و جایگاه اجتماعی آن‌ها، نابرابری جنسیتی، نارضایتی شغلی، شرایط نامطلوب کار، حق واقعی انتخاب، میزان مشارکت افراد در جامعه و بسیاری از سویه‌های دیگر به همان اندازه دومین و سومین جزء معنای توسعه یعنی اعتماد به نفس و آزادی انتخاب افراد در توسعه اقتصادی حیاتی می‌باشد. در بیشتر روابط اجتماعی نمی‌توان پدیده‌های نابرابری اقتصادی را از نابرابری برآمده از مسائل دیگر (نابرابری جنسیتی، نابرابری در قدرت، نابرابری سیاسی و مشارکت در قدرت، نابرابری در محیط کار و نابرابری در فرصت‌های برابر میان افراد بدون هیچ گونه تبعیض در مذهب، رنگ، نژاد، علقه خانوادگی، قبیله‌ای، قومی و زبانی) تفکیک کرد. هر کدام از این نابرابری‌ها، یکدیگر را در یک فرایند تسلسلی پیچیده علی مرتبط به هم تقویت می‌کنند.

برای هفتصد میلیون تا یک میلیارد نفر (۱۰ تا ۱۴ درصد) از هفت میلیارد نفر جمعیت جهان که فقیرند یا روزانه با حدود ۱ دلار (یا ۱/۲۵ دلار) زندگی می‌کنند، چگونه می‌توان کیفیت مطلوب زندگی و کار مولد فراهم آورد؟ رشد اقتصادی مهم‌ترین عامل موثر در کاهش فقر است. بررسی‌ها و مطالعات متعددی توسط بانک جهانی و گزارش‌های نمونه فراگیر ۶۰/۰۰۰ نفر فقیر از شصت کشور توسعه‌نیافته در دهه ۱۹۹۰ توسط دیپا نارایان و همکاران^۱ (۲۰۰۰) برای شناخت بیشتر وضعیت فقرا انجام شد. بانک جهانی و آن‌ها می‌پرسند: فقرا، فقر و رفاه را چگونه مشاهده می‌کنند؟ پرسمان‌ها و اولویت‌های آن‌ها چیست؟ آن‌ها اظهار می‌دارند: «فقر چند سویه است ... اما شش سویه به نحو مشهودی در تعریف فقرا از فقر نمایان است: (۱) فقر بسیاری از سویه‌های به هم وابسته را دربر می‌گیرد، اما فقر عمدتاً درباره نبود فقط یک چیز است، حاصل کلام همیشه گرسنگی، یعنی نبود غذا است، (۲) فقر سویه‌های اساسی روان‌شناختی دارد، از قبیل ناتوانی، بی‌صدایی، وابستگی، شرمندگی و احساس حقارت. حفظ هویت فرهنگی و هنجارهای اجتماعی به فقرا کمک می‌کند به انسانیت خویش، به‌رغم شرایط غیرانسانی، همچنان معتقد باشند، (۳) فقرا به تاسیسات زیربنایی بنیادی — جاده (به‌خصوص در مناطق روستایی)، حمل‌ونقل و آب سالم، برق، اینترنت و ... — دسترسی ندارند، (۴) درحالی‌که برای سوادآموزی اشتیاقی گسترده وجود

^۱ Deepa Narayan et al.

دارد، به آموزش چندان توجه نمی‌شود. مردم فقیر آگاه هستند که تحصیل راه گریز از فقر است، اما این امر فقط در صورتی تحقق می‌یابد که محیط اقتصادی در همه جامعه و نیز کیفیت آموزش بهبود یابد، (۵) جایگاه نامناسب بهداشتی نیز به درآمدهای ازدست رفته در اثر بیماری مربوط می‌شود، و (۶) فقرا به‌ندرت درباره درآمد صحبت می‌کنند اما در عوض بر مدیریت آنچه دارند - دارایی‌های جسمانی، انسانی، اجتماعی و زیست‌محیطی - به‌عنوان راهی برای مقابله با آسیب‌پذیری خود تمرکز می‌کنند. در بسیاری از مناطق، این آسیب‌پذیری سویه‌ای جنسیتی دارد.»

پرسش اساسی این است که مقدار و شدت فقر مطلق^۱ در کشورهای توسعه‌نیافته چقدر می‌باشد؟ کسانی که درآمدی کمتر از روزی ۱/۲۵ دلار یا ۲ دلار در روز، تعدیل شده براساس قدرت برابری خرید دارند، فقیر نامیده می‌شوند. فقیر و فقر مطلق شاید در هر نقطه‌ای از جهان وجود داشته باشد مثلاً در شهر نیویورک یا در کلکته، قاهره، لاگوس یا بوگوتا، با این وجود شدت و میزان آن برحسب درصد کل جمعیت میان کشورهای گوناگون جهان تغییر می‌کند. فقر مطلق وضعیتی است که فرد به سختی می‌تواند نیازهای اساسی خود را نظیر غذا، پوشاک و سرپناه برآورده سازد. نخستین گام در اندازه‌گیری فقر داشتن آگاهی از این موضوع است که کدام افراد فقیر هستند. در روش چند سویه‌ای فقر، یک فرد فقیر براساس مجموعه‌ای از شاخص‌ها شناخته می‌شود که عبارتند از: (۱) درآمد، اگر درآمد روزانه فرد کمتر از ۱/۲۵ دلار در روز باشد (اثر درآمدی بر فقر)، و (۲) براساس سایر سویه‌های دیگر، اگر فردی در سطح پایین‌تری از آن قرار گیرد فقیر به‌شمار می‌آید. (مثلاً اگر تحصیلاتی کمتر از ابتدایی داشته باشد یا سوءتغذیه، محیط زندگی غیربهداشتی و ...) برای هر کدام از این سویه‌ها شاخص‌هایی تعریف می‌کنند و کمینه مقدار این شاخص‌ها برای تعریف فقر به‌کار می‌گیرند در آن هنگام شاخص چندسویه‌ای فقر محاسبه می‌شود.

فقر مطلق، مفهومی متفاوت با نابرابری درآمد، پایین‌تر از درآمدی است که نیازهای اساسی و معیشتی نظیر غذا، پوشاک و سرپناه را تامین می‌کند. دیگر ضروریات را می‌توان به آن افزود. به‌علاوه، آنچه فقر تلقی می‌شود، بر اساس معیارهای زندگی در زمان و منطقه مختلف، متفاوت است. براین اساس، بسیاری از آمریکایی‌هایی که از جانب دولت‌شان فقیر طبقه‌بندی می‌شوند، به‌لحاظ مادی از بسیاری آمریکایی‌های دهه ۱۹۵۰ یا آفریقاییان امروزی که فقیر محسوب نمی‌شوند، وضعیتی به مراتب بهتر دارند. گزارش توسعه انسانی برنامه توسعه سازمان ملل متحد^۲ (۲۰۰۲) تایید می‌کند که فهم از فقر بسط یافته است و در همه فرهنگ‌ها، با تغییر خط فقر همراه با رشد اقتصادی، تغییر می‌کند.

بانک جهانی از تعریفی بر پایه اثر پیشین اقتصاددانان خود، آهلوالیا، کارتر و چنری^۳ (۱۹۷۹) استفاده می‌کند. این اقتصاددانان، که جمعیت را با توزیع «عادی» به‌لحاظ سنی و جنسیتی مفروض می‌گیرند، خط پایین فقر را با در نظر گرفتن درآمد لازم برای تامین نیازهای اساسی تغذیه، یعنی ۲۲۵۰ کالری برای هر شخص تعریف می‌کنند. ۲۲۵۰ کالری را با این رژیم غذایی می‌توان تامین کرد: ۵ گرم سبزی‌های برگ‌دار، ۱۱۰ گرم دیگر سبزی‌ها (سیب‌زمینی، ریشه‌های خوراکی، کدوی قلیانی و از این قبیل)، ۹۰ گرم شیر، ۳۵ گرم چربی، ۳۵ گرم قند، ۱۰ گرم غذای گوشتی (ماهی و گوشت)، ۴۵ گرم حبوبات (نخود، لوبیا و دیگر حبوبات)، و ۳۹۵ گرم غلات (برنج، ذرت، ارزن یا گندم).

اقتصاد توسعه این پنداشت را مسلم می‌شمارد که سیاست‌های دولت باید به سوی تخصیص منابع میان خانوارها هدایت شود. اما پارتا داسگوپتا^۴ از اساتید دانشگاه کمبریج بر تخصیص غذا، تحصیل، مراقبت بهداشتی و کار میان مردان و زنان، پیر و جوان، پسر و دختر و فرزندان با ترتیب سنی پایین‌تر و بالاتر، تاکید دارد. به ادعای داسگوپتا بیشتر داده‌ها جانبدارانه یا دچار تورش‌اند، چون داده‌های مورد بحث منبع بزرگ نابرابری بین اشخاص را نشان نمی‌دهند. در بسیاری از نقاط جهان، در صورتی که توزیع درون خانوار در نظر گرفته شود، نابرابری درآمد ۳۰ تا ۴۰ درصد افزایش می‌یابد. ایدئولوژی‌های جنسیتی عموماً از این نظریه حمایت می‌کنند که مردان حق دارند پول شخصی خود را خرج کنند (گاهی حتی کل درآمد کافی

^۱ Absolute Poverty

^۳ Ahluwalia, Carter & Chenery

^۲ UNDP, HDR

^۴ Partha Dasgupta

نیست)، اما درآمد زنان برای اهداف جمعی است. بنابه گفته داسگوپتا، نرخ بالای مرگومیر نوزادان دختر و دیگر موارد نرخ مرگومیر در سن خاص نسبت به مردان در هند، چین و خاورمیانه گویای آن است که جانبداری (تورش) زن‌ستیزانه عمده‌ای در تغذیه و مراقبت بهداشتی وجود دارد.

در پیشااستعمار اقتدار به شدت پدرسالارانه بیشتر جوامع آفریقایی - آسیایی، قدرت زنان را محدود می‌کرد. اگر زنان به مردان احترام می‌گذاشتند، تحت حمایت قرار داشتند. بیشتر زنان آفریقایی - آسیایی در حکومت‌های استعماری قدرت محدود خود را از دست دادند. مردان حق مالکیت بر زمین، مساعدت در توسعه، تعلیمات فنی و تحصیلات پیدا کردند. وقتی مردان مزارع را در جست‌وجوی کار ترک کردند، مانند آفریقای جنوبی، زنان با بار مسئولیت تامین معاش خانواده باقی ماندند. پس از استقلال، باسوادی اندک زنان (دو سوم مردان باسواد بودند، اکنون در کشورهای کمتر توسعه‌یافته نه دهم باسوادند)، فرصت اقتصادی را محدود کرد و فشار خانگی جایگاه اقتصادی زنان را به پایین‌ترین مرتبه تنزل داد. زنان در کشورهای کمتر توسعه‌یافته متوسط درآمدی که دریافت می‌دارند نصف درآمد مردان (در آمریکای لاتین سه چهارم) است، تا حدی به علت انبوهی (ازدحام) جمعیت^۱، گرایش به تبعیض بر ضد زنان (و اقلیت‌ها) در مشاغل با حقوق مطلوب، آن‌ها را به افزایش عرضه کار برای مشاغل پست و با حقوق اندک ناگزیر می‌کند. اگر چه زنان اغلب ستون فقرات اقتصاد روستایی هستند، از مزایای چندان زیادی برخوردار نیستند. مردان در شهرها به جست‌وجوی کار دستمزدی‌اند، درحالی‌که زنان نقش برتر را در کشاورزی خردمقیاس، اغلب در زمین‌های کوچک‌تر با بازده کمتر از خانوارهای با سرپرست مرد، ایفا می‌کنند. حجم کار زنان بسیار زیاد است، به علت وضع حمل (چهار فرزند در خانواده متوسط روستایی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته)، حمل آب (بسیاری از زنان آفریقایی برای این کار روزی دو ساعت وقت صرف می‌کنند)، جمع‌آوری هیزم، و جین‌کاری مضاعف برای گونه‌های جدید فرآورده و دیگر وظایف مزرعه برآمده از فشارهای رشدیابنده جمعیت روستایی.

ای. واین نافزیگر^۲ (۱۳۹۵) در این خصوص می‌گوید که هفتصد میلیون تا یک میلیارد نفر که در فقر مطلق به سر می‌برند (یعنی بیش از روزی ۱/۲۵ دلار ندارند) به محرومیت‌هایی که در زیر فهرست می‌شود، مبتلا هستند:

۱. سه تا چهار پنجم درآمد آن‌ها صرف غذا می‌شود، رژیم غذایی‌شان یکنواخت و محدود به غلات، سیب‌زمینی هندی یا مانیوک، اندکی سبزی و در بعضی نواحی کمی ماهی یا گوشت است،
۲. حدود ۵۰ درصد آن‌ها کمبود تغذیه دارند و صدها میلیون نفر به شدت به سوءتغذیه مبتلا هستند. در این شرایط انرژی و انگیزه کاهش می‌یابد، مقاومت در برابر امراض کاهش می‌یابد،
۳. یک دهم نوزادان در سال اول و یک دهم دیگر پیش از رسیدن به ده سالگی می‌میرند و فقط پنج نفر از ده نفر به ۴۵ سالگی می‌رسند،
۴. کمتر از ۶۰ درصد کودکان در فقر مطلق در برابر سرخک، دیفتری سیاه سرفه که در کشورهای توسعه‌یافته عملاً ریشه‌کن شده است، واکسینه می‌شوند. این بیماری‌ها هنوز هم در کشورهای توسعه‌نیافته مرگ‌بارند،
۵. دوسوم فقرا به آب سالم و فراوان دسترسی ندارند و حتی بخش وسیع‌تری از آن‌ها فاقد سیستم مناسب برای خلاص شدن از شر مدفوع‌شان هستند،
۶. متوسط امید به زندگی حدود ۴۵ سال است درحالی‌که در کشورهای توسعه‌یافته ۷۸ سال است،
۷. فقط حدود یک سوم تا دو پنجم بزرگسالان باسوادند،
۸. فقط حدود چهار تن از هر ده کودک بیش از چهار کلاس ابتدایی را به پایان می‌رسانند، و

^۱ Crowding

^۲ E. Wayne Nafziger

۹. بیشتر محتمل است که فقرا، نسبت به غیرفقرا، در مناطقی به لحاظ زیست محیطی حاشیه‌ای و آسیب‌پذیر متمرکز شوند، با نرخ بالاتری از بیکاری و اشتغال ناقص مواجه شوند و نرخ بارداری بالاتری داشته باشند.

وی می‌گوید که گروه‌های فقیر به صورت زیر قابل شناسایی هستند:

۱. چهار هفتم فقرای مطلق جهان در جنوب صحرای آفریقا زندگی می‌کنند. سه چهارم فقرای جنوب صحرای آفریقا در نیجریه، جمهوری دموکراتیک کنگو، اتیوپی، تانزانیا و کنیا زندگی می‌کنند بیش از یک ششم در آسیای شرقی (عمدتا در چین) و یک ششم در آسیای جنوبی (عمدتا در هند، بنگلادش، نپال و پاکستان) زندگی می‌کنند. کسر باقیمانده بین خاورمیانه و آمریکای لاتین تقسیم می‌شود،

۲. در میان بعضی از گروه‌های بومی و اقلیت، فقرای زیادی به چشم می‌خورند، سرخپوستان در آمریکای لاتین و نجس‌ها (رانده‌شدگان از کاست‌ها یا بیرون از کاست‌ها) در هند از آن جمله‌اند،

۳. چهار پنجم فقرا در مناطق روستایی زندگی می‌کنند، باقی آن‌ها اکثرا در حلبی‌آبادهای شهری سکونت دارند. فقرای روستایی، کارگران بدون زمین، صاحب نسق، اجاره‌دار و خرده مالک‌اند. فقرای شهری شامل بیکاران، شاغلان نامنظم، کارگران دارای مشاغل پست، برخی مغازه‌داران خرد، کارگران فنی و سوداگران هستند،

۴. در هم‌سنجی با کم‌درآمدترین طبقات در کشورهای توسعه‌یافته، درصد کمتری از فقرای کشورهای کمتر توسعه‌یافته، کارگران مزدبگیر یا بیکار و در جست‌وجوی کار هستند،

۵. بیشتر فقرا بی‌سوادند، آن‌ها بیش از یک یا دو کلاس مدرسه را نگذرانده‌اند. در نتیجه، شناخت و درک آن‌ها از جهان به شدت محدود است،

۶. زنان فقیرتر از مردان‌اند، به‌خصوص در یک چهارم خانوارهای جهان که زنان تنها سرپرست خانواده هستند،

۷. چهل درصد فقرا کودکان زیر ده سال هستند که اکثرا در خانواده‌های بزرگ زندگی می‌کنند،

۸. افراد سالمند، حتی وقتی با خانواده گسترده زندگی می‌کنند، فقیرتر از دیگر گروه‌ها هستند، و

۹. بسیاری از فقرا در مناطق دوردست، دور از نگاه مسافران اتفاقی یک روستا – دور از جاده‌ها، بازارها و خدمات سکونت دارند یا در حومه روستاها ساکن‌اند و به این ترتیب فاقد اهمیت و وزن کافی برای تاثیر گذاشتن بر تصمیم‌های سیاسی‌اند.

تودارو^۱ و اسمیت^۲ (۱۳۹۳) در پیوند با رشد و فقر می‌پرسند که آیا کاهش فقر و شتاب بخشیدن به رشد اقتصادی دو هدفی متناقض با یکدیگر هستند؟ یا آن دو می‌توانند مکمل هم باشند؟ دست‌کم ۵ دلیل وجود دارد که چرا سیاست‌های متمرکز بر کاهش فقر ضرورتا منجر به کاهش نرخ رشد اقتصادی نخواهد شد:

۱. فقر وسیع و گسترده شرایطی را بوجود می‌آورد که در آن فقرا به منابع و اعتبارات مالی دسترسی نداشته و قادر نخواهند بود برای آموزش فرزندان خود سرمایه‌گذاری کنند و در شرایطی که آنان فاقد هرگونه فرصت برای سرمایه‌گذاری مالی یا فیزیکی هستند داشتن فرزندان زیاد به نوعی تامین مالی برای آنان در دوران کهولت محسوب می‌شود. همه این عوامل منجر می‌شود که نرخ رشد درآمد ملی سرانه کمتر از زمانی باشد که برابری بیشتری در جامعه وجود داشته باشد.

^۱ Michael P. Todaro

^۲ Stephen C. Smith

۲. با توجه به انبوهی از داده‌ها و اطلاعات تاریخی می‌توان به این حقیقت پی برد که برخلاف تجربه تاریخی کشورهای توسعه‌یافته امروزی، ثروتمندان در بسیاری از کشورهای فقیر معاصر، تمایلی به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری درصد بالایی از درآمدها در اقتصاد داخلی کشورشان ندارند.
 ۳. درآمد پایین و سطح پایین زندگی فقرا که پایین آمدن سطح بهداشت، درمان و سوءتغذیه و تحصیلات کمتر در میان آنان را موجب می‌شود و می‌تواند منجر به کاهش بهره‌وری تولید شود و به‌طور مستقیم و غیرمستقیم آهسته‌تر شدن رشد اقتصادی در کشور را به دنبال داشته باشد از این‌رو اتخاذ استراتژی‌ها و راهبردهایی برای افزایش درآمد و سطح زندگی فقرا می‌تواند نه تنها موجب بالا رفتن سطح زندگی این افراد شود بلکه بهره‌وری و درآمد را در کل اقتصاد افزایش می‌دهد.
 ۴. افزایش سطح درآمد فقرا موجب افزایش کلی تقاضا به‌ویژه برای کالاهای ضروری نظیر غذا و پوشاک می‌شود که در داخل تولید می‌شوند. درحالی که ثروتمندان تمایل دارند درآمدهای اضافی خود را صرف کالاهای تجملی وارداتی نمایند. بالا رفتن تقاضا برای کالاهای ساخت داخل موجب افزایش تولید، اشتغال و سرمایه‌گذاری در داخل کشور می‌شود. از این‌رو افزایش تقاضای کل می‌تواند شرایط مناسبی برای تسریع رشد اقتصادی و هم‌آفرینی وسیع‌تر توده‌های مردم در جریان رشد اقتصادی را فراهم نماید.
 ۵. کاهش فقر گسترده در جامعه می‌تواند انگیزه مادی و روانی نیرومندی را برای مشارکت مردم در فرایند توسعه و گسترش اقتصاد سالم شود. برعکس، نابرابری وسیع درآمدی و فقر مطلق چشمگیر می‌تواند مانع قدرتمند روانی و مادی بر سر راه پیشرفت اقتصادی کشور باشد. حتی این عوامل می‌تواند شرایطی را برای مخالفت توده‌ها با رشد و پیشرفت بوجود آورده و آن‌ها تحمل و شکیبایی خود را برای رسیدن به نتایج رشد از دست بدهند.
- بنابراین، توسعه و رشد اقتصادی نوشارویی است که برای علاج سریع تمامی بیماری‌های اجتماعی، خلاصی از ناملایمات اقتصادی و دشواری‌های زندگی که جوامع فقیر به آن گرفتار شده‌اند و مانعی جدی در مسیر پیشرفت و زیست انسانی به‌شمار می‌آیند. کندوکاو پیرامون چگونگی نیل به رشد و توسعه و مذاقه و مطالعه در موضوع توسعه ضرورت و اولویت نخست جوامع توسعه‌نیافته محسوب می‌شود.

دلایل و چرایی توسعه‌نیافتگی

هر یک از توسعه‌پژوهان استدلال خاص خود را در تبیین دلایل و چرایی‌های پدیده جهانی توسعه‌نیافتگی ارائه می‌کنند که می‌توان آن‌ها را به دو دسته کلی تقسیم کرد: (۱) علل و عوامل داخلی - نظریه‌هایی که برای تبیین توسعه‌نیافتگی در جویش دلایل درونی هستند، و (۲) علل و عوامل خارجی - نظریه‌هایی که برای تبیین توسعه‌نیافتگی درصدد یافتن دلایل بیرونی هستند. کسانی که ریشه عقب‌ماندگی را در یک یا چند مساله درون‌سیستمی یافته‌اند، در مقابل کسان دیگری قرار می‌گیرند که توسعه‌نیافتگی را برآمده از چگونگی روابط بین‌المللی و نظام حاکم بر آن می‌دانند. در پاسخ به این پرسش اساسی که چرا برخی کشورها ثروتمند و برخی دیگر فقیرند، توجه به دو گروه از کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته و مطالعه تطبیقی آن‌ها سبب تکوین دو دیدگاه در از اقتصاددانان شده است که علت اصلی توسعه‌نیافتگی یا توسعه‌نیافتگی برآمده از علل داخلی نظیر وجود جداگانگی‌های فرهنگی، جهل و غفلت از سیاست‌های صحیح، نهادهای سیاسی و اقتصادی، جمعیت، نیروی انسانی ماهر، جبرگرایی قومی (نژادپرستی)، فناوری، دانایی، شکست دولت، راهبرد مناسب، ذهنیت جمعی توسعه‌گرا و ... و یا برگرفته از علل خارجی نظیر شرایط طبیعی -

جغرافیایی نامساعد، نامطلوب بودن وضعیت آب‌وهوایی یک منطقه، ناکافی بودن مجموعه منابع طبیعی و دورافتادگی از تمدن بشری، استعمار، تجارت خارجی، امپریالیسم و ... بوده است.

الف - علل داخلی توسعه‌نیافتگی - ملکی (۱۳۸۸) در این خصوص می‌گوید که این دسته از نظریه‌پردازان در تبیین توسعه‌نیافتگی می‌کوشند با ارائه آمار و ارقام و شواهد از بافتار درونی کشورهای عقب‌مانده نشان دهند که علت توسعه‌نیافتگی را باید در عوامل درونی این جوامع جست‌وجو کرد. از این نظریه‌ها به‌عنوان «نظریه‌های متعارف» یاد می‌شوند. نظریه‌های متعارف عواملی مانند اوضاع و احوال اجتماعی، گرایش‌های ناهمگون روانی و فرهنگی، آداب و رسوم و نهادهای جامعه را علت توسعه‌نیافتگی تلقی می‌کنند. اما در این نظریه‌ها به پوشش‌های اقتصاد جهانی که تعیین‌کننده تکامل و توسعه کشورهای توسعه‌نیافته و توسعه‌یافته می‌باشد، توجه نمی‌شود و روابط متقابل جزء و کل مورد غفلت قرار می‌گیرد. خلاصه عوامل متعدد دیگری که مورد توجه توسعه‌پژوهان قرار گرفته است، به شرح زیر هستند:

۱. تفاوت‌های فرهنگی و توسعه - نظریه اولی که مقبولیت عام یافته است، موقعیت اقتصادی را به فرهنگ نسبت می‌دهد. می‌توان پیشینه آن را در نظریه‌های جامعه‌شناس بزرگ آلمانی، «ماکس وبر»^۱ دنبال کرد. وی معتقد بود بازآفرینی دینی پروتستان و اخلاق برخاسته از آن، نقشی محوری در پیدایش جامعه صنعتی مدرن در غرب اروپا ایفا کرده است. فرضیه فرهنگ پس از مدتی با تاکید بر انواع دیگر عقاید، ارزش‌ها و عرفیات به جای تکیه صرف بر «دین» گسترش یافت. جنبه‌هایی از فرهنگ از قبیل میزان اعتماد افراد به یکدیگر یا قابلیت همکاری آن‌ها با هم اگر چه با اهمیت هستند، اما عمدتاً پی‌آیندها هستند و نه علتی مستقل. کره جنوبی یکی از ثروتمندترین کشورهای جهان است، درحالی‌که کره شمالی با قحطی دوره‌ای و فقر و نکبت دست و پنجه نرم می‌کند. در واگرایی سرنوشت اقتصادی این سرزمین‌دو نیم شده، «فرهنگ» نقش علت را بازی نمی‌کند. درست به مانند نوگالس (منطقه تقسیم شده میان آمریکا و مکزیک) که عجم اوغلو و رابینسون از آن مثال می‌آورند، آن‌چه اهمیت دارد «مرز» است. بنابراین هر گونه اختلاف میان فرهنگ شمال و جنوب نوگالس یا کره نمی‌تواند علت جداگانگی در رفاه اقتصادی این دو باشد، بلکه پیامد آن است.

۲. غفلت و توسعه - نظریه مشهور دیگری که به تبیین علت توسعه‌نیافتگی برخی از کشورها می‌پردازد «فرضیه غفلت» است. این فرضیه می‌گوید کشورها به این سبب در فقر به سر می‌برند که حاکمان نمی‌دانند چگونه کشورهای تهیدست را ثروتمند کنند. اقتصاد بازار، مفهومی انتزاعی برای تقریر وضعیتی است که در آن همه افراد و بنگاه‌ها می‌توانند آزادانه تولید کنند و به خرید و فروش هر محصولی (کالا/خدمت) که می‌خواهند بپردازند. وقتی این سازوکار به درستی عمل نمی‌کند و شرایط محقق نمی‌شود «شکست بازار»^۲ اتفاق می‌افتد. این شکست‌ها بنیان نظریه‌ای در باب نابرابری در جهان را فراهم آورده است. در یک جامعه به میزانی که علت پدیده شکست بازار کمتر مورد مذاقه قرار می‌گیرد، اقتصاد فقیرتر است. بر این مبنا فرضیه غفلت می‌گوید کشورهای فقیر، فقیرند، زیرا بر اثر پیروی از توصیه‌های اشتباه اقتصاددانان و سیاست‌گذاران در گذشته، متناوباً با پدیده «شکست بازار» مواجه بوده‌اند و کسی نمی‌داند چگونه می‌توان از این پدیده خلاصی یافت. متقابلاً کشورهای ثروتمند، ثروتمندند، زیرا با یافتن و اجرای سیاست‌هایی بهتر، این شکست‌ها را با پیروزی معاوضه کرده‌اند. این نظریه تنها می‌تواند بخش کوچکی از نابرابری جهانی را تبیین کند.

رونالد کواس^۳ اساسی‌ترین پرسش را در دنیای کسب و کار مطرح کرد: اصلاً چرا شرکت‌ها وجود دارند؟ چرا ما به دست‌های مرئی مدیریت نیاز داریم وقتی دست‌های نامرئی بازار می‌تواند بسیاری از کارها را انجام دهد؟ از پیتر دراگر که با عنوان «پدر مدیریت مدرن» و «برجسته‌ترین

^۱ Max Weber

^۲ Ronald Coase

^۳ Market Failure

اندیشمند حوزه مدیریت در جهان» یاد می‌شود، همیشه ادعا می‌کرد که مدیریت حکم موتور محرک پیشرفت انسانی را دارد. او شرکت‌ها را به‌مثابه سازمان‌های انسانی می‌دید نه منابعی که داده‌های اقتصادی تولید می‌کنند. چرا شرکت‌ها وجود دارند؟ برای فیلسوف‌ها بنیادی‌ترین پرسش این است: «چرا چیزی به جای هیچ چیز وجود دارد؟»^۱ برای نظریه‌پردازان مدیریت، دنیوی‌ترین معادل این است: «چرا شرکت‌ها وجود دارند؟ چرا همه چیز در بازار انجام نمی‌شود؟». امروزه بیشتر افراد در اقتصاد بازار زندگی می‌کنند و برنامه‌ریزی‌های متمرکز، بزرگ‌ترین فاجعه اقتصادی سده ۲۱ دانسته می‌شود. با این وجود بسیاری از افراد زندگی کاری خود را در بوروکراسی‌های برنامه‌ریزی‌شده‌ای به نام شرکت سپری می‌کنند. آن‌ها به جای بازار کار، زندگی خود را به کارفرماها وابسته می‌کنند. دیدگاه اصلی در مورد دلیل هستش شرکت‌ها این بود که رفتن پیوسته به بازارها می‌تواند هزینه‌های بسیار گزافی را به همراه داشته باشد. شما باید کارگرانی را استخدام کنید، در مورد قیمت‌ها و قراردادهای مذاکره کنید و فعالیت‌های بسیاری را انجام بدهید. شرکت‌ها ابزاری مناسب برای شکل‌گیری قراردادهای درازمدت هستند، درحالی‌که قراردادهای کوتاه‌مدت اغلب دردسر و زحمت محسوب می‌شوند. اما وقتی بازارها تا این اندازه ناکارآمد هستند، چرا شرکت‌ها بزرگ‌تر نشوند و جای آن‌ها را نگیرند؟ آن‌ها می‌توانند به مجموعه‌ای از منابع اشاره کنند که شرکت‌ها به آن دسترسی دارند درحالی‌که بازارها رنگ آن‌ها را هم نمی‌بینند. شرکت‌ها می‌توانند به شکلی یگانه علم را تولید و خلق کنند. آن‌ها همچنین می‌توانند پیش‌بینی کنند ابتکارات در درازمدت با بازارها چه می‌کنند، درواقع شرکت‌ها تنها تقاضاها را برآورده نمی‌کنند. به این ترتیب، نظریه «شکست بازار» که از سوی کواس معرفی شده با نظریه «مزایای سازمانی» کامل می‌شود. بنابراین، شکست بازار وضعیتی است که سازوکار بازار، عرضه و تقاضا نتواند منابع را به خوبی تخصیص دهد و بهترین نتیجه را برای جامعه داشته باشد.

۳. نهادها و توسعه — داگلاس نورث^۲ برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۹۳ در طول سالیان متمادی به این نکته اشاره داشته است که نهادها در توضیح چرایی تقدم توسعه برخی کشورها، نقش اساسی ایفا می‌کنند. پژوهش‌های اخیر شواهد قوی‌ای در مورد رابطه علی بین نهادها و رشد ارائه کرده‌اند. این پژوهش‌ها در مقاله مشهور دارون عجم اوغلو^۳، جیمز ای. رابینسون^۴، سیمون جانسون^۵ شرح داده شده است. عجم اوغلو و همکارانش از شاخصی که «حمایت در برابر ریسک سلب مالکیت»^۶ نامیده می‌شود استفاده کرده‌اند و میانگین این شاخص بین سال‌های ۱۹۸۵ و ۱۹۹۵ را در مقاله خود به‌کار گرفته‌اند. عجم اوغلو و همکارانش بیان کردند که نرخ‌های متفاوت مرگ‌ومیر افراد مقیم در میان مستعمرات اروپایی منجر به تکوین انواع مختلفی از نهادها شده است: نهادهای غارتگر یا بهره‌کش^۷ در مناطقی که مرگ‌ومیر افراد مقیم بالا بوده و نهادهای حامی حقوق مالکیت در مناطق مستعدتر برای سکونت شکل گرفته‌اند. این ناهم‌سانی در نوع نهادهای ایجاد شده در زمان استعمار، بر رشد مستعمرات سابق تأثیری بلندمدت داشته است. این مقاله عجم اوغلو، جانسون و رابینسون به‌سرعت تبدیل به یک نظریه برجسته در تشریح رشد شد. مقاله آن‌ها نهادها را به جریان غالب علم اقتصاد وارد کرد. پس از این مقاله، بسیاری از مطالعات حوزه اقتصاد به دنبال آن بودند که نقش و اثر نهادها بر شاخص‌های گوناگون عملکرد اقتصادی را تبیین کنند.

به عقیده دنی رادریک^۸ (۲۰۲۱) اقتصاددان شهیر ترکیه‌ای، «سامانه‌های سیاسی که متکی بر هم‌آفرینی (مشارکت) همه افراد، اقوام و قبایل جامعه باشند و به‌صورت غیرمتمرکز اداره شوند در توسعه دانش و گسترش توسعه اقتصادی در مناطق مختلف کارآمدتر خواهند بود. ما می‌توانیم ادعا کنیم دموکراسی می‌تواند پایه و اساسی برای ساختن نهادهای مناسب، کارآمد و بهره‌ور باشد.» به‌علاوه راهبردهای توسعه که منجر به

^۱ Why is there something rather than nothing?

^۲ Douglass North

^۳ Daron Acemoglu

^۴ James A. Robinson

^۵ Simon Johnson

^۶ Protection Against Expropriation Risk

^۷ Extractive or predatory institutions

^۸ Dani Rodrik

توسعه انسانی، بهبود کسب علم و دانش و دسترسی به تکنولوژی و فناوری‌های جدید و تولید کالاها و خدمات عمومی با کیفیت بهتر و بهبود عملکرد بازار می‌شود می‌تواند مشکلات عمیق ریشه‌ای فقر را برطرف سازد و دسترسی همگان را به‌طور مساوی به امکانات آموزشی و منابع مالی فراهم آورد و مانع تخریب محیط‌زیست شود و موجب جامعه‌ای مدنی زنده و پویایی شود که خود در بلندمدت نهایتاً باعث توسعه هر چه بیشتر خواهد شد. تحلیل‌های رشد نشان می‌دهد که انباشت سرمایه فیزیکی و انباشت سرمایه انسانی نمی‌توانند تمام ناهم‌سانی بزرگ سطوح درآمدی فقیرترین و ثروتمندترین کشورهای جهان را توجیه کنند. کشورهایی که نهادهای آن‌ها از حقوق مالکیت حمایت بیشتری می‌کنند، ثروتمند شده‌اند و کشورهایی که نهادهای آن‌ها از حقوق مالکیت به خوبی حمایت نمی‌کنند، فقیر باقی مانده‌اند. با استفاده از مرگومیر افراد مقیم به‌عنوان یک متغیر ابزاری برای نهادهای، می‌توان دریافت که این رابطه یک رابطه علی است و نه همبستگی محض.

عجم اوغلو و رابینسون نیز باورمند به این انگاره هستند که نه نظریه‌های مبتنی بر جغرافیا و نه نظریه‌های فرهنگ و غفلت، هیچیک به تبیین زیر و بم مساله فقر و غنا یاری نمی‌کنند. این نظریه‌ها توضیح قانع‌کننده‌ای برای الگوی دائمی نابرابری در جهان ارائه نمی‌دهند و تاکید می‌کنند که نظریه نهادی ما علت تمامی این واقعیت‌ها را توضیح می‌دهد و آن‌ها را تبیین می‌کند. آن‌ها می‌گویند که شکست امروز ملت‌ها، عمیقاً تحت‌تاثیر تاریخ نهادی آن‌ها قرار دارد و آن‌ها باید در مسیر بازنوساخت نهادهای‌شان با آغاز مسیری به سوی بهروزی اقتصادی بیشتر، قالب‌های موجود را بشکنند.

۴. جمعیت و توسعه – درباره تاثیر تراکم یا رشد بی‌رویه جمعیت در توسعه جوامع، نظریه‌های مختلفی ارائه شده است. تعدادی از توسعه‌پژوهان معتقدند که کثرت جمعیت با فقر و گرسنگی رابطه مستقیم دارد، به گونه‌ای که هر اندازه جمعیت گیتی به‌ویژه جمعیت کشورهای جهان سوم افزایش یابد، به همان نسبت بر فقر و گرسنگی مردم جوامع توسعه‌نیافته اضافه خواهد شد. طرفداران این نظریه که بیشتر گرایش‌های غربی دارند با استفاده از آمار و ارقام تلاش می‌کنند پدیده توسعه‌نیافتگی را بر حسب تراکم جمعیت تبیین کنند. این نظریه‌پردازان درواقع تحت‌تاثیر نظریه مالتوس قرار دارند که معتقد بود رشد جمعیت براساس تصاعد هندسی و رشد مواد غذایی بر پایه تصاعد حسابی افزایش می‌یابد و در نتیجه، روزی فرا می‌رسد که فقر و گرسنگی بر کره زمین حکمفرما خواهد شد. اما نفس نام او، نظر‌ها را متوجه این حقیقت ساده و دردناک می‌نماید که هر چه رشد عددی جمعیت بیشتر باشد، رشد درآمد سرانه کمتر است. در اینکه رشد بی‌رویه جمعیت از امراض اجتماعی است، شکی نیست، ولی اینکه رشد جمعیت عامل فقر و گرسنگی و علت توسعه‌نیافتگی محسوب می‌شود، محل تردید و جای بحث دامن‌داری است. با توجه به اینکه رشد بی‌رویه جمعیت خود معلول فقر و توسعه‌نیافتگی می‌باشد. در مقابل این نظریه‌پردازان، تئوریسین‌هایی نیز وجود دارند که خلاف دسته اول می‌اندیشند. آن‌ها بر این باورند که کثرت جمعیت نه‌تنها موجب فقر و گرسنگی نیست، بلکه انسان‌ها را ناگزیر می‌کند روش کار و زندگی خود را تغییر دهند و از زمین به نحو موثرتری استفاده کنند. بنابراین، کثرت یا تراکم یا حتی رشد سریع جمعیت در تاریخ اقتصاد جوامع نقش دوگانه‌ای را ایفا کرده است، جوامعی که اقتصاد پویا و بالنده‌ای داشتند، نقش سازنده و خلاق داشته و در اقتصادهای بیمار و وابسته، نقش ویرانگر و نابودکننده‌ای ایفا کرده است. توسعه‌پژوهانی که عقب‌ماندگی کشورهای توسعه‌نیافته را در عامل جمعیت و ویژگی‌هایش تلقی می‌کنند، آفرینش تحول و دگرگونی در شرایط زندگی افراد جامعه، حجم جمعیت، توزیع آن و سطح اشتغال را مسیری برای رسیدن به رشد و توسعه اقتصادی قلمداد می‌کنند. اما گروهی با این ایده سخت به مخالفت پرداخته‌اند که بین تراکم جمعیت و فقر و توسعه‌نیافتگی همبستگی بسیار وجود دارد. برای نمونه رونالد میک طی مقاله‌ای با نام «مالتوس: دیروز و امروز»^۱ به مطالعه پیوند جمعیت و توسعه اقتصادی پرداخته

^۱ Meek, Ronald. (1968). Malthus:

yesterday and today. In science & society.

است و ضمن انتقاد از ایده فوق می‌نویسد: «پیوند میان فقر و توسعه‌نیافتگی با تراکم جمعیت در کشورهای مختلف چیست؟ و چرا طرفداران جدید ایده مالتوس در گفته‌ها و نوشته‌های خود، دو پدیده توسعه‌نیافتگی و تراکم جمعیت را مرتبط و تفکیک‌ناپذیر قلمداد می‌کنند؟ شکی نیست که می‌توان نمونه‌های متعددی را در این زمینه ارائه کرد ... اما انتخاب این نمونه‌ها و استفاده از آن‌ها برای اثبات وجود همبستگی میان توسعه‌نیافتگی و تراکم جمعیت، اگر عوام‌فریبی نباشد، دست‌کم با اصول علمی مغایر است. چرا که اگر پیوندی هم میان این دو پدیده وجود داشته باشد، اگر نتوان آن‌را در تمامی کشورها مشاهده کرد، لاقلاً باید بتوان این رابطه را در بیشتر موارد تشخیص داد.» رونالد میک با ارائه جدولی از جایگاه کشورهای مختلف، نتایج زیر را به دست می‌دهد:

✓ ظاهراً هیچ پیوندی میان فقر و توسعه‌نیافتگی با تراکم جمعیت وجود ندارد. پس عدم‌وجود همبستگی بین توسعه‌نیافتگی و تراکم

جمعیت بیانگر این حقیقت است که تبیین پدیده توسعه‌نیافتگی نیازمند بررسی عوامل دیگری است.

✓ نه‌تنها در کشورهای توسعه‌نیافته، بلکه در بین کشورهای پیشرفته‌تر نیز هیچ‌گونه همبستگی استوار میان تراکم جمعیت و سطح

زندگی مشاهده نمی‌شود،

✓ می‌توان گفت درجه صنعتی بودن یک کشور با سطح زندگی راجع در آن رابطه‌ای مستقیم دارد، و

✓ از آنجا که تمامی کشورهایی که به‌لحاظ صنعتی ضعیف هستند، توسعه‌نیافته محسوب می‌شوند، بین صنعتی شدن و کاهش فقر و

عقب‌ماندگی رابطه مستقیم برقرار است و نه بین تراکم جمعیت و فقر و عقب‌ماندگی.

البته در این کتاب نظرات مختلف و درعین حال ناهمگون توسعه‌پژوهان در خصوص پیوند میان فقر و جمعیت در فصلی مجزا (فصل ۷) و با جزئیات بیشتر مورد کنکاش قرار خواهد گرفت، چون یکی از عوامل موثر و نیز یکی از موضوعات محوری توسعه به‌شمار می‌رود.

۵. نیروی انسانی ماهر و توسعه – معمولاً چنین برداشت می‌شود که یکی دیگر از موانع توسعه در کشورهای توسعه‌نیافته، کمبود نیروی انسانی متخصص و ماهر است چون توسعه جوامع از نیروی انسانی متخصص سرچشمه می‌گیرد. اهمیت نیروی انسانی تا بدان حد مورد توجه توسعه‌پژوهان قرار گرفته که آن‌را به‌منزله «ثروت اصلی یک جامعه» دانسته‌اند که توان حل معضلات بغرنج اقتصادی و اجتماعی جوامع را دارد و آهنگ و قابلیت توسعه جامعه را تعیین می‌کند. با این همه باید توجه داشت که صرفاً کمبود نیروی انسانی ماهر در کشورهای توسعه‌نیافته مشکل اساسی محسوب نمی‌شود، بلکه این فرار مغزهاست که مشکلات را مضاعف می‌کند. فرار مغزها از کشورهای جهان سوم به کشورهای صنعتی می‌تواند عوامل متعددی داشته باشد، اما بیشتر توجه و تمرکز بر روی دو عامل سیاسی و اقتصادی است. بدین معنی که در کشورهای جهان سوم اغلب نوعی استبداد حکمفرماست که برای تحصیل کرده‌ها و روشنفکران تحمل این وضع تا حدی غیرممکن است. لذا ترجیح می‌دهند که به یک جامعه بازتر و آزادتر مهاجرت کنند. ثانیاً تفاوت درآمدها و سطح زندگی موجب می‌شود که ترک وطن گویند.

دکتر حسین عظیمی در اهمیت موضوع فرار مغزها تصویر بسیار جالب و قابل تاملی ارائه می‌دهد. وی می‌گوید که یک نسل یک میلیون نفری، آموزش دیدن را از کودکی شروع می‌کنند و با عبور از مراحل دبستان و دبیرستان و دانشگاه و کارخانه به ۵۰ نفر نیروی کاملاً آموزش‌یافته و مجرب پیشرو کاهش می‌یابند. از بین این ۵۰ نفر ۳ یا ۲ یا یک نفر به نوآور فنی تبدیل می‌شود و با از دست دادن این یک نفر، یک نسل از بین رفته است، نه سرمایه‌گذاری ۳۰ سال روی یک فرد. در فرهنگ صنعتی این نکته را خیلی خوب درک می‌کنند و به سادگی اجازه اینگونه اتلاف منابع را نمی‌دهند. اما در فرهنگ غیرصنعتی این مسائل زیاد جا نیفتاده و آثار آن در تولید هویدا شده و گریبانگیر می‌شود.

۶. جبرگرایی قومی (نژادپرستی) و توسعه – دیدگاهی که ملل خاصی را دارای استعداد لازم برای توسعه و پیشرفت می‌داند و ملت‌های دیگر را ذاتاً بی‌استعداد و ناتوان برای رسیدن به ترقی قلمداد می‌کند. جوامعی که سامانه اجتماعی و سیاسی آنان بهبوده‌زیستی، ولگردی، فقدان وجدان

کاری، وقت‌کشی، استعدادکشی و فرار مغزها به خارج را تسریع می‌کند، فرصت کوشش و تقلاي شبانه‌روزی جهت کشف اسرار علمی طبیعت و دست‌یافتن به اختراعات و ابداعات را پیدا نمی‌کنند. مردمی که با نوآوری ناهم‌سو هستند، واپس‌گرایانه به آنچه از پیش داشته‌اند، دلخوش بوده و هیچگاه امکان تشویق و نوآوری را در خود به‌وجود نمی‌آورند.

۷. فناوری و توسعه – کشورهای توسعه‌نیافته در استفاده از فناوری غربی از کارایی چندانی برخوردار نیستند که بتوانند در راه رشد اقتصادی و توسعه خود از آن بهره‌گیرند. این گونه از فناوری که مبتنی بر سرمایه کلان یا سرمایه‌بر می‌باشد، بدون طی فرایند بومی‌سازی برای کشورهای توسعه‌نیافته نامناسب است، چرا که: (۱) در این جوامع سرمایه به شدت کمیاب است، (۲) نیروی کار غیرماهر فراوان است، و (۳) نیروی کار ماهر و مدیریت موثر خیلی نادر است. در کشورهای توسعه‌نیافته حتی از تخصص‌های نادر استفاده‌های لازم به عمل نمی‌آید و بیشتر رابطه‌ها بر ضابطه‌ها ارجحیت یافته و افراد غیرمتخصص در پست‌های حساس مدیریت قرار می‌گیرند.

به عقیده رونالد میک^۱، سطح صنعت جامعه با سطح زندگی رایج در آن رابطه مسقیم دارد. از این رو، با پیروی از این عقیده است که راه برای گروهی دیگر هموار می‌شود. گروهی که اصرار دارند دستیابی به تکنولوژی‌های جدید و نوآوری‌های تکنولوژیکی یا به عبارت دیگر، گام برداشتن در راه صنعتی شدن، تنها راه رسیدن به توسعه اقتصادی است، اگر این باور وجود داشته باشد که صنعتی شدن یک راه موثر در دستیابی به توسعه است. این پرسش پیش می‌آید که چگونه می‌توان به فناوری‌های نوین دست یافت؟ بسیاری بر این عقیده‌اند که کشورهای پیشرفته و صنعتی باید که با در اختیار قرار دادن روش‌های تکنیکی و فنی نوین خود، به کشورهای توسعه‌نیافته کمک کنند. اما می‌دانیم پیروی از این سبک تفکر، نشانه‌ای از ساده‌اندیشی است. چرا که واقعیت موجود در جهان امروز کاملاً متفاوت است. عدم‌صدور فناوری‌های نوین از سوی کشورهای توسعه‌یافته به کشورهای توسعه‌نیافته، صدور فناوری‌های کهنه و از مد افتاده، فقدان امکانات لازم جهت بهره‌گیری از فناوری‌های وارداتی و ده‌ها مساله از این قبیل است که به‌ویژه در شرایط امروز، ایده فوق را به زیر علامت سوال می‌کشد و افق دستیابی به توسعه اقتصادی را از این راه، تاریک می‌کند.

۸. دانایی و توسعه – از آغاز پیدایش تمدن‌های مختلف تاکنون، علم و دانایی سرمایه عظیم و گرانبهای جوامع انسانی بوده است. هدف علم، کشف حقیقت درباره جهان است و پیشرفت علمی عبارت خواهد بود از پیشرفت در دستیابی به حقیقت علمی. نیروی علم بزرگ‌ترین معجزه‌ای است که بشر در اختیار دارد و نیرویی است که بشر توانسته طبیعت را مهار کند و برای تولید ثروت و خدمات مورد نیاز آن‌را تحت‌فرمان خویش درآورد. متأسفانه کشورهای توسعه‌نیافته به امر آموزش و پژوهش‌های علمی و تکنولوژیک کم‌بها می‌دهند و اغلب چشم به یافته‌های علمی جوامع پیشرفته صنعتی دوخته‌اند. یونسکو در سال ۱۹۷۴ نشان می‌دهد که در این سال از کل هزینه تحقیق و توسعه جهان ۹۷/۴ درصد آن سهم کشورهای توسعه‌یافته و ۲/۴۹ درصد از آن کشورهای رو به توسعه و ۰/۸ درصد متعلق به کشورهای کم‌توسعه بوده است. از کل پژوهشگران ۹۳/۳ درصد در کشورهای توسعه‌یافته، ۵/۸ درصد در کشورهای رو به توسعه و ۰/۳ درصد در کشورهای کم‌توسعه مشغول به کار بوده‌اند، در بیشتر کشورهای پیشرفته صنعتی ۲ در هزار جمعیت در بخش پژوهش‌های علمی به کار اشتغال دارند. تمامی کشورهایی که مسیر رشد سریع اقتصادی را طی کرده‌اند، سرانه هزینه‌های چشمگیری را برای بخش پژوهشی خود در نظر گرفته‌اند. چندین سال است کشورهایی مثل کره بیش از ۳ درصد GDP خود را در بخش پژوهش سرمایه‌گذاری می‌کنند. اتحادیه اروپا برای سال ۲۰۱۰ میزان هزینه بخش پژوهش کشورهای عضو را ۳ درصد GDP تعیین کرده است.

^۱ Ronald Meek

۹. شکست دولت و توسعه - نقش سیاست‌گذاری هوشمندانه حکمرانی کارآمد در حیات سیاسی و اقتصادی به‌ویژه در روند توسعه، غیرقابل انکار است. گرش کورن^۱ چنین استدلال می‌کند: «هنگامی که میزان عقب‌ماندگی اقتصادی در یک کشور از نقطه‌ای معین تجاوز نکند، ممکن است موسسات خصوصی تازه‌ای برای تسریع آهنگ صنعتی شدن پدید آیند. ولی هنگامی که گسست توسعه به اندازه‌ای بزرگ باشد که موسسات خصوصی از عهده آن بر نیایند، دولت فعالانه به منظور افزایش سرمایه برای صنایع نوپا اقدام می‌کند. مداخله دولت‌های نیرومند در اقتصاد از راه‌های گوناگون امکان‌پذیر است، از جمله برقراری یا معافیت مالیات و پرداخت یارانه یا ادغام اجباری، اعطای کمک‌های مالی ارزان قیمت، وضع مقررات مختلف، رهنمودهای غیررسمی اداری، برنامه‌ریزی رسمی اقتصادی، مالکیت بی‌واسطه موسسات تولیدی و بازرگانی و اقدامات فراوان دیگری که نیاز به شمردن آن‌ها نیست.» میردال (۱۳۸۶) اظهار می‌دارد: «کشورهای عقب‌مانده با شدت و ضعف‌های متفاوت، همگی در رده دولتی‌های ناکارآمد جای دارند. این ویژگی از جمله مشخصه‌های مهمی است که وقتی با شرایط دیگر جمع شود، کشوری را عقب‌مانده می‌کند و بدون نظم و ضابطه‌مندی اصلاحات اداری در ساختار دولت، توسعه به مشکلات بزرگ بر می‌خورد و در هر حال عقب می‌افتد.» وی معتقد است که «اصل فساد تجلی خاصی از یک دولت ناکارآمد است.» اما دولت‌های ناکارآمد برای استتار ضعف و عدم‌کارایی خود افزایش فقر، بیکاری و گرسنگی را به استعمار نسبت می‌دهند، زیرا بهتر است همه دشواری‌های توسعه‌نیافتگی به بیگانگان و استعمارگران نسبت داده شود. به‌نظر عده‌ای از نظریه‌پردازان، اینگونه ضعف‌ها و بی‌کفایتی‌های دولت‌های ناکارآمد کشورهای توسعه‌نیافته شاید یک امر طبیعی جلوه کند، چرا که این گروه از علمای اجتماعی معتقدند که هر فرم از توسعه اقتصادی با شکل خاصی از سیاست و شکل ویژه‌ای از دولت‌سازی پیدا می‌کند که ریشه در تاریخ آن جامعه دارد. اما این بدان معنی نیست که علت توسعه‌نیافتگی کشورهای جهان سوم وجود دولت‌های ناکارآمد و فاسد می‌باشد، چرا که اینگونه دولت‌ها خود معلول توسعه‌نیافتگی این جوامع است، هرچند که خود این معلول بعدها حرکت توسعه را کند می‌کند.
۱۰. سرمایه و توسعه - سرمایه همواره به‌عنوان یک عنصر اساسی و لاینفک توسعه اقتصادی به‌شمار می‌آید. به باور بسیاری، بیشتر از توجه به نقش سرمایه‌گذاری‌های اولیه و اساسی برای تامین شرایط رشد اقتصادی و توسعه، باید به آثار سرمایه‌گذاری بر روند سرمایه‌گذاری توجه شود. اگر آن نوع سرمایه‌گذاری را که می‌تواند نقطه آغاز یا نیروی محرک سلسله عملیات به هم پیوسته مربوط به سرمایه‌گذاری‌های بعدی باشد، به‌عنوان «سرمایه‌گذاری مستقل» تعریف شود، در این صورت سرمایه‌گذاری‌های بعدی را می‌توان «سرمایه‌گذاری‌های القایی» دانست. سرمایه‌گذاری‌های القایی متأثر از سرمایه‌گذاری مستقل هستند که در ضریب افزایش درآمد ملی کاملاً نقش دارند. این جداگانگی سرمایه‌گذاری یکی از عناصر اصلی «استراتژی توسعه» به‌شمار می‌آید. اما وجود چه نوع سرمایه‌ای در این فرایند لازم است؟ جون رابینسون در این زمینه می‌گوید: سوء تفاهمی که نظریه‌های اقتصادی متعارف بین «سرمایه به‌عنوان پول نقد و دارایی مالی» و «سرمایه به‌عنوان موجودی فعال و موثر ابزار و وسایل تولید» بوجود آورده، بحث در چارچوب توسعه اقتصادی را مخدوش کرده است. این نگرش که کشورهای فقیر از آن جهت فقیر هستند که فاقد سرمایه‌های کافی می‌باشند، مدت‌های درازی پذیرفته شده بود. از این‌رو، کشورهای ثروتمند و پیشرو از طریق کمک و اعطای وام به انتقال سرمایه‌های پولی به کشورهای عقب‌مانده پرداختند. اما باید توجه داشت، آنچه انتقال داده می‌شود وسایل تولید یا سرمایه به‌صورت ابزار تولید نیست، بلکه سرمایه به‌صورت دارایی مالی است که به‌صورت تسهیلات ارزی و اعتباری در اختیار آن‌ها قرار می‌گیرد، اما اینکه آیا این وجوه به سرمایه مولد به مفهوم افزایش ظرفیت تولیدی تبدیل می‌شود یا خیر، بستگی به نوع استفاده از آن وجوه دارد.

^۱ Gersh Korn

۱۱. پارادایم و توسعه - در نخستین گام، توسعه محصول یک پارادایم یا چارچوب‌های کلان توسعه‌گرا است که تکوینی تاریخی دارد. به عبارت دیگر، توسعه در گرو دگرگونی «پارادایم اجتماعی غالب»^۱ توسعه‌نیافتگی یا فرهنگ عدم توسعه مسلط یک جامعه آن هم در طی یک دوره زمانی کم و بیش طولانی است. برای برون‌رفت از تنگناهای توسعه‌نیافتگی و ساختن اقتصادی با پیشرفت پیوسته و توسعه‌یافته، به پارادایم شیفت^۲ یا افق‌گشایی و به چالش کشیدن پارادایم‌های قدیمی توسعه‌نیافتگی و ظهور یک پارادایم جدید مبتنی بر گفتمان و اندیشه توسعه‌گرا نیاز است. خیز اقتصادی چین نشان می‌دهد که توسعه این کشور در وهله اول از تغییر پارادایم اجتماعی در «بلندمدت» و پدیدآمدن ذهنیت جمعی توسعه‌گرا در میان رهبران آن بر اثر تجارب تاریخی مشترک‌شان، آغاز شد. یک «پارادایم» نشان‌دهنده ارزش‌ها، باورها، نهادها و عادت‌هایی است که در ترکیب با هم لنزی را ایجاد می‌کنند که از طریق آن، افراد، جهان اطراف خود را مشاهده، تفسیر و درک می‌کنند. به نظر می‌رسد که دگرگونی در پارادایم‌های ذهنی و اجتماعی روند و توالی تاریخی شبیه فرایندی است که توماس ساموئل کوهن^۳ آن را در خصوص انقلاب‌های علمی شرح و بسط داده است. کوهن می‌گوید وقتی که پارادایم فعلی به بن‌بست می‌رسد، زمینه‌های چرخش پارادایمی و انقلاب علمی نوینی شکل می‌گیرد. خصیصه پارادایم، مشروعیت‌بخشی است؛ مشروعیت معرفت‌شناختی، مشروعیت روش‌شناختی و مشروعیت جامعه‌شناختی و فرهنگی. پارادایم گسترده‌ترین دیدگاه مشترک اندیشمندان یک رشته است. مفهوم پارادایم بسیار وسیع‌تر از نظریه است و می‌توان چنین تشبیه نمود که پارادایم چتری است که نظریه‌های متعددی را دربرمی‌گیرد. پارادایم‌ها از اولویت بسیار مهمی در درون هر یک از حوزه‌ها و رشته‌های علم برخوردارند (کوهن، ۱۹۷۰). انقلاب‌های علمی در تاریخ علم، تحول‌های غیرانباشتی (غیرانقلابی) هستند که در آن یک پارادایم قدیمی‌تر با یک پارادایم جوان‌تر ناسازگار، به‌طور کلی (یا تقریبی) جایگزین می‌شود. این انقلاب‌های علمی به «جابه‌جایی‌های پارادایمی»^۴ نیز موسوم هستند. «رشته‌های علمی از طریق پالایش و تفصیل مستمر پارادایم‌های پذیرفته‌شده تکامل می‌یابند. این پویا تا زمانی ادامه می‌یابد که ناهم‌سانی‌های بین پذیرفته‌شده‌ترین پارادایم‌ها و واقعیت، به‌گونه‌ای غیرقابل اغماضی افزایش یابد» (کوهن، ۱۹۶۲). با گذشت زمان، نابهنجاری‌هایی به‌وجود می‌آیند که علم عادی توانایی ارائه پاسخ کافی به آن‌ها را ندارد. هنگامی که چنین اختلالاتی پدید می‌آیند و دانشمندان، امید خود را از دست می‌دهند، آن حوزه وارد یک مرحله بحرانی می‌گردد. این امر به یک «انقلاب علمی» می‌انجامد و یک پارادایم جدید پدیدار می‌شود. این پارادایم جدید نیز به‌نوبه خود، همان چرخه را طی می‌کند. جورج اس دی و رابین ونسلی^۵ (۱۹۸۳) این فرایند را به‌صورت زیر نشان می‌دهند:

پارادایم ۱ ← مرحله علم عادی ← مرحله نابهنجاری‌ها ← مرحله بحران ← مرحله انقلاب ← پارادایم ۲

۱۲. استراتژی و توسعه - اجرای برنامه‌ها و نظریه‌های توسعه، بدون بهره‌گیری از راهبردهای توسعه‌ای مناسب، همانند رانندگی در تاریکی، فاقد پیامدهای روشن و مثبت خواهد بود. فقدان مبانی فکری صحیح توسعه (همانند فقدان قطب‌نما در کشتی) برای جامعه خسارت‌بار است. توسعه هدفمند بخش‌های مدرن و پیشتاز یا خلق مزیت در فعالیت‌های شتاب‌دهنده، با محوریت راهبرد مناسب به‌مثابه قلب برنامه‌ریزی، تنها روش توسعه سریع می‌باشد. نباید از یاد برد که هیچیک از عوامل نمی‌توانند تنها علت توسعه‌نیافتگی کشورهای جهان سوم به حساب آیند، چرا که توسعه‌نیافتگی پدیده پیچیده‌ای است که در تاریخ مشخصی به‌وجود آمده و برای درک صحیح آن بایستی تاریخ آن دوره به‌گونه‌ای همه‌جانبه مورد مطالعه و بررسی قرار گیرد.

ب - علل خارجی توسعه‌نیافتگی - گروهی از توسعه‌پژوهان که توسعه‌نیافتگی را معلول جریان تاریخی گذشته یعنی دو سده اخیر می‌دانند، درواقع علت توسعه‌نیافتگی را به یک عامل خارجی نسبت می‌دهند و توسعه‌نیافتگی گروهی از کشورها را برآمده از تکامل تاریخی نظام اقتصادی -

^۱ Dominant Social Paradigm (DSP)

^۲ Thomas Samuel Kuhn

^۵ George, S. Day & Robin Wensley

^۲ Paradigm shift

^۳ Paradigm shifts

اجتماعی خاصی می‌دانند که ابتدا در غرب پا گرفت و سپس با روابطی که با سایر نقاط گیتی برقرار نمود، عناصری از این نظام به دیگر نقاط رخنه کرد و جهانی «دوگانه» را به وجود آورد. این دسته از نظریه‌پردازان در تبیین پدیده توسعه‌نیافتگی کشورهای جهان سوم را معلول رابطه این کشورها با کشورهای پیشرفته صنعتی تلقی می‌کنند که در روند تاریخی شکل گرفته و گسترش یافته است. اما عواملی که در این رابطه برشمرده می‌شوند عبارتند از:

۱. جغرافیا و توسعه - برخی بر این باور هستند که شرایط اقلیمی نظیر آب و هوای گرم استوایی، یا آب و هوای سرد قطبی، دوری از دسترسی به دریا یا برعکس جزیره‌ای بودن یک منطقه دورافتاده، وجود صحرای خشک و لم‌یزرع، وجود مناطق کوهستانی صعب‌العبور و فقدان منابع طبیعی کافی از هر نوع می‌توانند هر یک به تنهایی یا در کنار هم، علت عقب‌ماندگی به‌شمار آیند. مشاهده اغلب کشورهای عقب‌مانده در قاره آسیا، قاره آفریقا و آمریکای جنوبی، منشا فکری این گروه را تشکیل می‌دهد. نقش جغرافیا به‌عنوان توجیهی برای این ناهم‌سانی در سراسر گیتی و مبتنی بر دو استدلال می‌باشد: ۱) فعالیت‌های اقتصادی در مناطق گرمسیری (استوایی) به علت گرمای هوا و بیماری‌های خاص این مناطق بسیار دشوارتر است، و ۲) مناطق محصور در خشکی، منزوی‌ترند و به فرصت‌های تجاری کمتری دسترسی دارند. بسیاری از توسعه‌پژوهان بر این باور هستند که توجیهات جغرافیایی ارائه شده برای رشد، با واقعیت‌های تجربی هم‌خوانی ندارند و مطالعات تجربی همبستگی منفی بین توسعه اقتصاد در سال ۱۵۰۰ و توسعه‌یافتگی معاصر را نشان می‌دهد. اگر جغرافیا عامل اصلی ناهم‌سانی در توسعه بود، این همبستگی می‌بایست مثبت باشد. پژوهش‌های اخیر به نحو متقاعدکننده‌ای اثر علی نهادها بر رشد را نشان می‌دهد.

دارون عجم اوغلو و جیمز ای. رایبنسون (۲۰۱۲)، در کتاب خود تحت‌عنوان «چرا ملت‌ها شکست می‌خورند؟ ریشه‌های قدرت، ثروت و فقر»^۱، به این پرسش، پاسخ می‌دهند که مطلقاً هیچ‌یک از این عوامل، قطعی یا محتوم نیستند. آن‌ها خاطر نشان می‌کنند که این نهادهای اقتصادی و سیاسی ساخته دست بشرند که شالوده توفیق اقتصادی (یا فقدان آن) را می‌سازند. از جمله نظریه‌های پرتطرفداری که به بحث درباره علل نابرابری جهانی می‌پردازد نظریه جغرافیاست. این نظریه می‌گوید گسست و ناپیوستگی عظیم میان کشورهای غنی و فقیر، برآمده از تفاوت‌های جغرافیایی آنان است. بسیاری از نواحی فقیر جهان، مانند کشورهای تهیدست آفریقا، آمریکای مرکزی و جنوب آسیا بین مدارهای راس‌السرطان^۲ و راس‌الجدی^۳ قرار گرفته‌اند. در مقابل، کشورهای ثروتمند در طول‌های جغرافیایی معتدل‌تری استقرار یافته‌اند. این تمرکز مکانی فقر و غنا، به فرضیه جغرافیایی جذابی‌تری ظاهری و سطحی می‌دهد که نقطه آغاز نظریه‌ها و نیز دیدگاه‌های بسیاری از دانشمندان و کارشناسان علوم اجتماعی است. اما کثرت این دیدگاه‌ها، خطاهای این فرضیه را جبران نمی‌کند. از همان اواخر سده هیجدهم فیلسوف بزرگ فرانسوی، مونتسکیو^۴، این تمرکز جغرافیایی فقر و غنا را مورد توجه قرار داده و تبیینی برای آن ارائه کرده بود. او می‌گفت مردمانی که در آب و هوای استوایی زندگی می‌کنند تمایل به تنبلی و عدم کنجکاوی دارند، در نتیجه سخت‌کوش و مبتکر نیستند و این دلیل فقر آن‌هاست. مونتسکیو همچنین بر این گمان بود که مردمان تنبل تمایل دارند توسط خودکامگان حکومت شوند. نظریه فقر ذاتی کشورهای گرمسیری در تناقض کامل با پیشرفت‌های اقتصادی سریعی قرار دارد که در دهه‌های اخیر در ممالکی چون سنگاپور، مالزی و بوتسوانا دیده شده است. به هر حال آب و هوا یا بیماری یا هر نسخه دیگری از فرضیه جغرافیایی نمی‌تواند نابرابری در جهان را توضیح دهد. تاریخ نشان می‌دهد که هیچ پیوند ساده یا پایداری میان آب و هوا یا جغرافیا با موقعیت اقتصادی وجود ندارد. نسخه دیگری از فرضیه جغرافیایی توسط دانشمند زیست‌بوم‌شناس^۵ و زیست‌شناس تکامل‌گرا^۶،

^۱ Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty.

^۲ Tropic of cancer

^۳ Tropic of Capricorn

^۴ Montesquieu

^۵ Ecologist

^۶ Evolutionary biologist

«جراد دیاموند»^۱ ارائه شده است. او استدلال می‌کند که ریشه‌های نابرابری میان قاره‌ها در آغاز دوران مدرن - یعنی در پانصد سال پیش - باید در بهره‌مندی متفاوت آن‌ها از موهبت‌های طبیعی به‌لحاظ گونه‌های گیاهی و جانوری جست‌وجو شود. نظریه او یک رویکرد نیرومند به حساب می‌آید اما این نظریه را نمی‌توان به تبیین نابرابری‌ها در دنیای جدید بسط داد.

از طرف دیگر، جفری ساچز^۲ اقتصاددان دانشگاه کلمبیا، به همراه همکارانش در تعدادی از مقالات به نقش اثرگذار دو پدیده جغرافیایی، عرض جغرافیایی (فاصله از استوا) و انزوای جغرافیایی بر رشد تاکید کرده‌اند. نخستین واقعیت برجسته این است که تعداد بسیار کمی از کشورهای ثروتمند در نواحی گرمسیری راس‌السرطان و راس‌الجدی قرار دارند. فقیرترین کشورهای جهان در عرض‌های جغرافیای گرمسیری نزدیک خط استوا قرار دارند و کشورهای ثروتمند عمدتاً در مناطق معتدل و خارج از مناطق گرمسیری قرار گرفته‌اند. بخش زیادی از قاره آفریقا در مناطق گرمسیری قرار گرفته و فقیرترین مردم گیتی نیز در این قاره زندگی می‌کنند. آسیای جنوب شرقی و بخش بزرگی از جنوب آسیا نیز در مناطق گرمسیری قرار دارند. تنها کشور ثروتمند در مناطق گرمسیری سنگاپور است. انزوای جغرافیایی نیز در برخی مقالات مورد توجه قرار گرفته است. در مناطق محصور در خشکی تراکم جمعیت بسیار کمتر است. بخش‌های زیادی از آفریقا محصور در خشکی است و عمده رودخانه‌های آفریقایی قابلیت کشتیرانی ندارند. بخش‌های زیادی از روسیه و آسیای مرکزی نیز محصور در خشکی هستند. از آنجا که جغرافیا به درستی یک عامل برون‌زا برای سیستم اقتصادی است پذیرش نقش آن در توسعه کاملاً باورپذیر است. اگرچه دلایل و شواهدی برای زیر سوال بردن این ادعا که جغرافیا در دنیای کنونی عامل اصلی ناهم‌سانی در توسعه است، وجود دارد. اگر جغرافیا نقش اصلی در توسعه را بازی کند، آنگاه کشورهایی که به‌لحاظ آب و هوایی و جغرافیایی، مزیتی ندارند می‌بایست همواره فقیرتر از کشورهایی باشند که در مناطق مستعدتر واقع شده‌اند. اما این امر همواره موضوعیت ندارد. پیش از سال‌های ۱۵۰۰ میلادی، تمدن موگال^۳ در هند، آرتک‌ها^۴ در مکزیک، اینکاها^۵ در پرو از تمدن‌های پیشرو جهان محسوب می‌شدند اما الان این مناطق از جمله فقیرترین مناطق هستند. معدودی از اقتصاددانان هستند که بر تاثیر با اهمیت جغرافیای طبیعی و آب و هوا در توسعه اقتصادی تاریخی کشورها تردید داشته باشند. جغرافیای هر کشوری عاملی برون‌زا و خارج از کنترل بشر است حتی اگر فعالیت‌های بشر بتواند طبیعت را بهبود یا تخریب کند. اما تاثیر جغرافیا نظیر تاثیر آب و هوای گرمسیری بر اقتصاد کمتر بر کسی پوشیده می‌باشد. برخی توسعه‌پژوهان دیگر نشان می‌دهند وقتی عوامل دیگر، به‌ویژه نابرابری‌ها و هستش نهادهای ناکارآمد اگر به حساب بیایند در آن هنگام تنها تاثیر جغرافیای طبیعی در فهم و دریافت ما در میزان توسعه فعلی کشورها کمترین تاثیر را خواهد داشت. با این وجود شواهد مختلفی بر اثرگذاری جغرافیا بر توسعه وجود دارد و نقش آن در امر توسعه قابل کتمان نیست.

۲. استعمار و توسعه - گروهی که برای تعیین علت پیدایش توسعه‌نیافتگی به عوامل خارجی موثر در این زمینه روی می‌آورند، استعمار را علت پیدایش عقب‌ماندگی کشورهای مختلف قلمداد می‌کنند. از مجموعه مباحثی که توسط صاحب‌نظرانی چون میردال، موریس هربرت داب^۶ و جون رابینسون در این خصوص مطرح شده، در مجموع می‌توان یک دور تسلسل باطل را که شاید نقطه شروع آن استعمار سده‌های گذشته باشد، به خوبی مشخص کرد و بحث در این زمینه را جمع‌بندی نمود. جیروند (۱۳۷۴) در این خصوص می‌گوید آنان که برای تعیین علت پیدایش توسعه‌نیافتگی به عوامل خارجی موثر در این زمینه روی می‌آورند، استعمار را علت پیدایش پدیده عقب‌ماندگی کشورهای گوناگون قلمداد می‌کنند. در گذشته استعمار سرزمین‌های تازه شناخته شده به وسیله کشورهای نظیر پرتغال، اسپانیا، فرانسه و انگلستان معنا و مفهومی خاص داشته است. به این ترتیب که سرزمین‌های مستعمره، درواقع جزو خاک کشور استعمارگر تلقی می‌شد. از این‌رو، بسیاری بر این باور هستند که

^۱ Jared Diamond

^۲ Mughal

^۵ Inca

^۳ Jeffrey Sachs

^۴ Aztecs

^۶ Maurice Herbert Dobb

استعمار این سرزمین‌ها باعث گردید تا منابع و امکانات آن‌ها به سمت کشورهای استعمارگر سرازیر شود و زمینه توسعه در این کشورها و زمینه عقب‌ماندگی مستعمرات فراهم آید. تا جایی که هنوز هم این عقیده رایج است که علت عقب‌افتادگی کشورهای توسعه‌نیافته، وجود پدیده استعمار در سده‌های گذشته بوده است. در همین رابطه، موریس هربرت داب اقتصاددان سوسیالیست معتقد است که مناطق عقب‌مانده جهان اکثراً همان نواحی استعماری یا نیمه استعماری سنتی می‌باشند، سرزمین عقب‌مانده‌ای که برای قدرت‌های بزرگ سرمایه‌داری، مواد کشاورزی و مواد خام را تدارک می‌بیند. به‌لحاظ اقتصادی گرایش سرمایه‌گذاری خارجی آن بوده که سرمایه‌گذاری بیشتر در استخراج از معادن و کشاورزی به جریان افتد و توسعه صنایع صادراتی پدید آید. صنایعی که در منطقه نفوذ کشورهای سرمایه‌داری است و از سایر بخش‌های اقتصادی سرزمین مستعمره جدا می‌باشد. چرا که این بخش تولیدی صادراتی هم بازار خود را در خارج جست‌وجو می‌کند و هم منافع حاصله را به خارج ارسال می‌کند. پس رهاورد عقب‌ماندگی نواحی استعماری یا نواحی که پیشتر مستعمره بوده‌اند، نابرابری بزرگ و روزافزونی است که در مقیاس جهانی به‌وجود می‌آید. کارل گونار میردال^۱ نکته جالبی را مطرح می‌کند که سرخ مطالعه پدیده استعمار نو و تاثیر آن‌را در پیدایش توسعه‌نیافتگی یا تحکم آن به دست می‌دهد. او گفته است که میراث استعمار را نمی‌توان صرفاً با کسب استقلال سیاسی از بین برد.

۳. تجارت خارجی و توسعه - نقش «تجارت خارجی» در پدیده توسعه، دربردارنده دو جنبه کاملاً متمایز است. گروهی خوشبینانه با استناد به نظریه‌های رایج اقتصاد بین‌الملل در سده نوزدهم، تجارت خارجی را به‌عنوان پیشران رشد و توسعه تلقی می‌کنند. در مقابل، عده‌ای دیگر تجارت خارجی نابرابر را عامل تعمیق عقب‌ماندگی کشورهای توسعه‌نیافته برمی‌شمارند. گروهی که تجارت خارجی را عامل عقب‌ماندگی کشورهای توسعه‌نیافته معرفی می‌کنند، گمان می‌کنند نابرابری‌های بین‌المللی - چه به‌لحاظ قدرت چانه‌زنی کشورهای در سطح بازارهای جهانی و چه به‌لحاظ امکانات و اختیارات اقتصادی کشورهای پیشرفته و مقایسه آن با امکانات کشورهای عقب‌افتاده - عامل مهمی در زوال‌پذیری رابطه مبادله کشورهای توسعه‌نیافته تلقی می‌شود و این زوال راه دستیابی به توسعه اقتصادی را مسدود می‌کند. در عوض، گروهی که تجارت خارجی را پیشران رشد اقتصادی کشورها قلمداد می‌کنند، اعتقاد دارند که بازرگانی بین‌المللی نه‌تنها در سده نوزدهم بلکه در سده بیستم میلادی سهم بزرگی در توسعه کشورهای مختلف داشته است. به همین سبب می‌توان انتظار داشت که تجارت خارجی سهم سترگی همپای آنچه در گذشته در توسعه داشته است، در آینده نیز داشته باشد. جیرونو (۱۳۸۴) در خصوص کیفیت تجارت خارجی و پدیده توسعه تاکید می‌کند که نقش تجارت خارجی در پدیده توسعه دو جنبه کاملاً متمایز و ناهمسان دارد. شاید اگر بعد زمان و به‌ویژه شرایط زمانی را در نظر بگیریم، ادعای هر دو گروه صادق باشد. بگذارید کار بررسی را با استناد به نظریه آلفرد مارشال^۲ اقتصاددان بزرگ سده نوزدهم آغاز کنیم. او معتقد بود: «علل مشخص‌کننده پیشرفت اقتصادی ملت‌ها، به کسب تجارت خارجی مربوط می‌شود.»^۳ علاوه بر مارشال، دیگر اقتصاددانان سده نوزدهم، از جمله رابرت مالتوس^۴ و جان استوارت میل^۵، گسترش تجارت خارجی را سوپاپ اطمینانی برای به عقب‌انداختن مرحله رکود در کشورهای پیشرفته اروپایی در سده نوزدهم تلقی می‌کردند. اما راگنار نورکس^۶ (۱۹۶۱)، در کتاب خود بارها به دوگانگی بین آثار تجارت خارجی در سده نوزدهم با آثار آن در سده بیستم اشاره می‌کند و صریحاً می‌گوید: «حال که در میانه سده بیستم هستیم، بیان و نظر آلفرد مارشال موضوع غریبی به‌نظر می‌رسد.»^۷ در اینجا گونار میردال نظر خود را بیان می‌کند و بار دیگر تجارت خارجی را در عقب‌افتادگی کشورهای توسعه‌نیافته موثر می‌بیند. او می‌گوید: «باید اضافه کنم که نه‌تنها بدیهی نیست بلکه حتی خیلی هم مشکوک است که تجارت آزاد بین‌المللی لزوماً از نابرابری سطح

^۱ Karl Gunnar Myrdal

^۴ Thomas Robert Malthus

^۷ Nurkse, Ragnar (1961), *Equilibrium and growth in the world economy*, Cambridge, Mass.

^۲ Alfred Marshall

^۵ John Stuart Mill

^۳ Marshall, Alfred (1920), *Principles of economics*, London.

^۶ Ragnar Wilhelm Nurkse

بین‌المللی کاسته باشد و یا آنکه تردید زیادی وجود دارد که تجارت میان کشورهای توسعه‌نیافته و کشورهای پیشرفته، این اثر را داشته است.^۱ رائول پربیش رئیس کمیسیون اقتصادی آمریکای لاتین^۲ و هانس سینگر^۳، مشاور ویژه بخش اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل متحد در میانه دهه ۱۹۶۰، صریحا نقش تجارت خارجی را در عقب‌افتادگی کشورهای توسعه‌نیافته مورد انتقاد قرار دادند. این دو با توجه به تجربیات خود درباره کشورهای آمریکای لاتین، اعلام داشتند که زوال «رابطه مبادله»^۴ در بلندمدت علاوه بر آنکه به زیان کشورهای آمریکای لاتین است، بلکه مانعی در راه توسعه اقتصادی این کشورها به‌شمار می‌آید. باید اضافه شود که رابطه مبادله عبارت است از نسبت متوسط قیمت کالاهای صادراتی به متوسط قیمت کالاهای وارداتی. از این رو رابطه مبادله را نباید با تراز بازرگانی، حجم مبادلات، ثبات بازارها و یا تراز پرداخت‌ها اشتباه گرفت.

از نظر پربیش نیز نابرابری‌های بین‌المللی (چه به‌لحاظ قدرت چانه‌زنی کشورها در سطح بازارهای جهانی و چه به‌لحاظ امکانات و اختیارات اقتصادی کشورهای پیشرفته و مقایسه آن امکانات با کشورهای عقب‌افتاده) عامل مهمی در زوال‌پذیری رابطه مبادله کشورهای توسعه‌نیافته تلقی می‌شود و این زوال، راه دستیابی به توسعه اقتصادی را مسدود می‌کند. در همان زمان که پربیش و سینگر معایب تجارت خارجی را به‌عنوان عامل بازدارنده توسعه گوشزد می‌کردند، گاتفرید هابرلر^۵ از زوایای دیگر به تجارت خارجی بین کشورهای پیشرفته و کشورهای توسعه‌نیافته می‌نگریست. او که سرسختانه از نظریه اقتصاددانان کلاسیک پیرامون پیدایش تقسیم کار بین‌المللی بر اثر بازرگانی خارجی، دفاع می‌کرد، نظر خود را این چنین بیان می‌داشت که: «نتیجه کلی که من گرفته‌ام این است که بازرگانی بین‌المللی هم در سده نوزدهم و هم در سده بیستم میلادی، سهم بسیار بزرگی در توسعه کشورهای مختلف داشته است. به همین ترتیب می‌توان انتظار داشت که تجارت خارجی سهم عظیمی هم‌پای آنچه در گذشته در توسعه داشته است، در آینده نیز داشته باشد.»

به این ترتیب اقتصاددانان برای توجیه چگونگی نقش تجارت خارجی در توسعه به دو گروه مشخص تقسیم شده‌اند. گروهی از جمله رابرتسون، میردال، پربیش، سینگر و دیگران که تجارت خارجی را عامل عقب‌افتادگی کشورهای توسعه‌نیافته می‌دانند. درحالی‌که کسانی نظیر آلفرد مارشال، دیوید ریکاردو، گاتفرید هابرلر و مدافع آن هوارد الیز^۶ تجارت خارجی را عامل توسعه قلمداد می‌کنند. در اینجا تنها استناد به‌نظر رابرتسون در زمینه شکست نقش تجارت خارجی به‌عنوان موتور رشد کافی به‌نظر می‌رسد. وی که برای نخستین بار اصطلاح موتور پرش را برای تجارت خارجی به‌کار برد، علت شکست تجارت خارجی را به‌عنوان موتور رشد، در یک یا چند آرایه از آرایه‌های چهارگانه زیر می‌بیند؟

- ✓ معمولا با این سبک تفکر مخالفت می‌شود که رابطه مبادله در بلندمدت به زیان تولیدکنندگان مواد خام و مواد غذایی است و تاثیر این پدیده منابع موجود برای توسعه کشورهای توسعه‌نیافته را کاهش می‌دهد،
- ✓ معمولا در این زمینه بحث می‌شود که صادرات کشورهای توسعه‌نیافته به یک یا چند کالا محدود می‌شود. براین اساس سیاست‌های بازرگانی کشورهای پیشرو باید به گونه‌ای طراحی شود که به تنوع بخشیدن به صادرات کشورهای عقب‌مانده کمک کند،
- ✓ معمولا اشاره می‌شود که اغلب بازارهای صادراتی کشورهای توسعه‌نیافته بسیار بی‌ثبات است. از این‌رو، به‌دلیل بی‌ثباتی مزبور و نامعین بودن ارزش ارزهای خارجی دریافتی، مساله توسعه اقتصادی کشورهای عقب‌مانده به مخاطره می‌افتد، و
- ✓ گفته می‌شود که روند بلندمدت الگوهای مصرفی به وخیم‌تر شدن موازنه تجاری کشورهای عقب‌مانده منتهی می‌شود.

^۱ The economic commission for latin America
^۲ Hans. W. Singer

^۳ Terms of trade
^۴ Gottfried Haberler
^۵ Ellis, Haward

^۶ Robertson, D. H. (1940) The future of international trade, in essays in monetary, London.

برخی دیگر به آرایه‌های فوق، موارد دیگری را به این ترتیب می‌افزایند که عواقب نامساعد تجارت خارجی با میراث استعماری کشورهای عقب‌افتاده درهم آمیخته و درواقع پدیده واحدی را تشکیل می‌دهند.

۴. امپریالیسم و توسعه - هژمونی اقتصادی از مشخصه‌های سده‌های جدید می‌باشد. ژول فری^۱ در سال ۱۸۸۵ عنوان کرد ملل استعماری که ملت‌ها را استعمار می‌کنند، تفرقه ایجاد کرده، اقتصاد و فرهنگ کشورها را با دستیابی به سه هدف ازبین می‌برند: (۱) بدست آوردن مواد خام ارزان، (۲) گسترش بازار فروش انحصاری برای کالاهای ساخته شده، و (۳) فراهم کردن زمینه‌هایی برای سرمایه‌گذاری سرمایه‌های اضافی. به‌طور خلاصه می‌توان گفت محرک امپریالیسم تهیه مواد خام، تبدیل آن به کالای ساخته شده ارزان و ارائه آن به مردم و بازارهای مختلف، ایجاد مصرف و روحیه مصرفی در داخل و خارج کشور، کسب سود بیشتر و سرمایه‌گذاری آن در نقاط دیگر و باز هم کسب سود بیشتر است که این دور تسلسل و سیکل بسته همین گونه ادامه پیدا می‌کند. (ملکی، ۱۳۸۸).

برای فهم اینکه چرا برخی از کشورها فقیر یا غنی هستند، باید از علم اقتصاد و آموزه‌های تخصصی آن در مورد بهترین گزینه‌ها فراتر رفت و بررسی نمود که تصمیمات واقعا چگونه اتخاذ می‌شوند، چه کسانی تصمیم‌ساز هستند و چرا این تصمیمات گرفته می‌شوند؟ این به معنای مطالعه سیاست و فرایندهای سیاسی است. علم اقتصاد به‌طور سنتی و همواره، علم سیاست یا حکمرانی را نادیده گرفته است. اما درک سیاست برای تبیین نابرابری در جهان، تقدم و اهمیت حیاتی و زیربنایی دارد. نیل به کامیابی اقتصادی منوط به حل برخی پرسمان‌های پایه‌ای سیاست است. علم اقتصاد تاکنون قادر نبوده است توضیح قانع‌کننده‌ای در مورد نابرابری جهانی بیابد، زیرا به نزدیک‌بینی نسبت به مسائل سیاسی دچار بوده است. تبیین نابرابری در جهان هم چنان نیازمند علم اقتصاد است تا کیفیت اثرگذاری رویه‌ها و ترتیبات اجتماعی گوناگون بر محرک‌ها و رفتارهای اقتصادی درک شود. اما به علم سیاست نیاز دارد.

شماری از اقتصاددانان نیز به هنگام ارائه مشخصه کشورهای توسعه‌نیافته، به نظریه دوگانگی اقتصادی - اجتماعی جوامع روی آورده‌اند. اگر بوئک^۲ «تئوری جامعه‌شناسانه دوگانگی»^۳ را ارائه می‌دهد، هیگینز «تئوری دوگانگی تکنولوژیکی»^۴ را عرضه می‌کند. هیگینز که مشخصه اصلی کشورهای توسعه‌نیافته را در «دوگانگی تکنولوژیکی» این کشورهای می‌بیند، دوگانگی تکنولوژیکی را چنین تعریف می‌کند که تقسیم اقتصاد جامعه به دو بخش متمایز و کاملاً متفاوت، یکی دارای تکنولوژی پیشرفته و دیگری دارای تکنولوژی عقب‌افتاده، نشان از دوگانگی تکنولوژیکی دارد. از نظر هیگینز در بخش پیشرفته، تکنولوژی تا آنجا که ممکن است مدرن می‌باشد و باروری نیروی انسانی در امر تولید به اندازه کشورهای پیشرفته در سطحی بالا قرار دارد و در مواردی حتی فراتر از سطح کشورهای پیشرفته است. در مقابل در بخش سنتی، روش‌های تولید سنتی است، متعلق به سده‌های گذشته است، کاربر می‌باشد و باروری نیروی انسانی بسیار کم و پایین است (جیروند، ۱۳۷۴).

رائول پریش اقتصاددان برجسته مسائل توسعه در دهه ۱۹۶۰، بر این باور است که در کشورهای پیشرفته، تشکیل سرمایه به‌گونه‌ای ذاتی صورت می‌گیرد و این کار به وسیله سطح بالای باروری تولیدی (که برآمده از پیشرفت تکنولوژیکی است) تسهیل می‌شود. اما در کشورهای عقب‌مانده، به‌دلیل زوال رابطه مبادله، جابه‌جایی درآمدها به سوی خارج از مرزها صورت می‌گیرد. این مساله باعث می‌شود تا ظرفیت تشکیل سرمایه در این کشورها (که ذاتاً بسیار ضعیف است) ضعیف‌تر شود و چون ظرفیت تشکیل سرمایه ضعیف است، سرمایه‌گذاری صورت نمی‌گیرد. عدم سرمایه‌گذاری قدرت رقابتی کشورهای عقب‌مانده را در بازارهای جهانی پایین می‌آورد و زوال رابطه مبادله به زیان کشورهای توسعه‌نیافته تشدید می‌یابد. پریش به‌طور

^۱ Jules François Camille Ferry

^۲ Boek's sociological theory of dualism

^۳ Higgins' theory of thechnological dualism

^۴ Boek

خلاصه چنین نتیجه می‌گیرد: «وضعیت چنین است که دریافت‌های خارجی کشورهای در حال توسعه از طریق زوال رابطه مبادله شدیداً آسیب می‌بیند و تا زمانی که این کشورها موفق به کسب منابع اضافی نشوند، قادر نخواهند بود تا به رشد قابل قبولی جهت تحقق اهداف توسعه خود دست یابند.»^۱ راگنار نورکس نیز از جمله افرادی است که پدیده توسعه‌نیافتگی را در گرداب «تسلسل‌های باطل» گرفتار دیده است. وی در این خصوص می‌نویسد: «سطح درآمد پایین در کشورهای عقب مانده بازتابی است از قدرت تولید و باروری اندک این کشورها که این نیز برآمده از کمبود سرمایه و کمبود سرمایه نیز به نوبه خود برگرفته از پایین بودن ظرفیت پس‌انداز جامعه است، از این رو دور باطل کامل می‌شود.»^۲ پل باران اقتصاددان سوسیالیست تحصیل کرده در دانشگاه هاروارد نیز دوره‌های باطل فقر و عقب‌ماندگی را تشخیص داده است. او می‌گوید که منبع آشکار برای افزایش محصول کل، استفاده از منابع موجودی است که یا بهره‌برداری نشده‌اند و یا در سطح پایینی مورد بهره‌برداری قرار گرفته‌اند. بخش مهمی از این منابع تولیدی بلااستفاده را حجم وسیعی از نیروی انسانی بیکار یا شاغل غیرموثر تشکیل می‌دهد، که هیچ راهی برای به‌کارگیری آن‌ها در بخش کشاورزی نیست. پس تنها انتقال این افراد بیکار یا بیکاران پنهان به امور صنعتی است که می‌توان برای آن‌ها فرصت کارهای تولیدی را فراهم آورد. اما برای جذب این نیرو به صنعت لازم است تا سرمایه‌گذاری‌های وسیعی در بخش صنایع کارخانه‌ای صورت گیرد. ولی در شرایط موجود، در کشورهای توسعه‌نیافته به دلایل مختلف، سرمایه‌گذاری‌هایی از این دست امکان‌پذیر نیست.

علاوه بر حجم محدود پس‌اندازها در جوامع توسعه‌نیافته، کمبود فرصت‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری خود مزید بر علت است و باعث می‌شود که مالکان حتی آن پس‌اندازهای اندک خود را نیز سرمایه‌گذاری نکنند. اما کمبود فرصت‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری تا حدود زیادی از ساخت و محدودیت‌های ناشی از «تقاضای موثر»^۳ سرچشمه می‌گیرد. تقاضای موثر همان «تقاضای بالفعل» است که در بازار وجود دارد و از آنجا که سطح زندگی پایین است، بخش عمده‌ای از درآمدهای پولی مردم به‌صورت تقاضای موثر برای تهیه خوراک و اقلام ضروری نسبتاً ابتدایی مانند پوشاک به‌کار می‌افتد. چون قیمت این کالاها پایین است، سرمایه‌گذاری افزون‌تر برای آنکه این کالاها ارزان‌تر به دست مصرف‌کنندگان برسد، به‌ندرت نویدبخش عایدی چشمگیر می‌باشد. حال چون کالایی که به‌طور انبوه مصرف می‌شود، وجود ندارد و کالاهای تجملی مورد درخواست ثروتمندان نیز از خارج وارد می‌شود و کالاهای سرمایه‌ای مورد نیاز صنایع کشورهای عقب‌مانده ناچیز است، تمامی این احتیاجات را می‌توان در ازای صدور فرآورده‌های کشاورزی و مواد خام تولید داخلی، از خارج وارد کرد. این پدیده باعث می‌شود که گسترش تولید مواد خام قابل صدور، عمده‌ترین راه فعالیت‌های سرمایه‌گذاری شود. باران (۱۹۷۳) می‌گوید: «پس ساخت بازارهای انحصاری، کمبود پس‌اندازها، فقدان صرفه‌جویی‌های خارجی، ناهمگونی عقلانیت اجتماعی با عقلانیت خصوصی، فهرست جامعی از تمامی موانع موجود در راه توسعه بخش صنعت نیست. بلکه افزون‌بر آن‌ها، موانع راه توسعه را باید در عدم اطمینان عمومی حاکم بر تمامی مناطق عقب‌مانده نیز جست‌وجو کرد»^۴ (جیرونو، ۱۳۷۴).

اکنون اگر پرسیده شود که کدام حلقه از مجموعه حلقه‌های به هم پیوسته، حلقه نخستین زنجیره عقب‌ماندگی است، پاسخ‌های متعددی طرح می‌شود. نورکس و پریش علت اصلی عقب‌ماندگی را «کمبود سرمایه» تشخیص می‌دهند. پل باران این علت را در «پیدایش و گسترش سرمایه‌داری» می‌بیند. عجم اوغلو و رابینسون دلایل عقب‌ماندگی را بازتابی از فقدان نهادهای سیاسی و اقتصادی می‌دانند. برخی «فقر فرهنگی» را علت اصلی قلمداد می‌کند و بعضی «نظام اجتماعی حاکم بر جامعه» را عامل پیدایش دور باطل می‌دانند. این حلقه اولیه که علت‌العلل و عامل اصلی عقب‌ماندگی به‌شمار می‌آید، هر چند که درصد اندکی از آن به خارج مربوط است، اما علت اصلی توسعه‌نیافتگی و عقب‌ماندگی با پرسمان‌ها و دلایل داخلی پیوند دارد. نکته دیگر

^۱ Perbisch, Raul (1964), Towards a new trade policy for development, UNCTAD.

^۲ Noukes, Rgnar (1953), Problems of capital formation in under-developed countries, Oxford.

^۳ Effective Demand

^۴ Baran, Paul A. (1973), The political economy of growth, a pelican book, London.

این است که معمولاً «تسلسل‌های باطل فقر» باید از دو موضع ایستایی و پویایی بررسی شوند. به تقریری، برخی معتقدند که دوره‌های باطل، زنجیره دایره‌ای شکلی را تشکیل می‌دهند، که این شیوه تلقی نشان از نگرش ایستاتیک به پدیده تسلسل‌های باطل است. در مقابل، دسته‌ای دیگر از اندیشمندان بر این عقیده هستند که دوره‌های باطل به شکل مارپیچ می‌باشند، یعنی اگر کمبود سرمایه باعث کاهش تولید می‌شود و کاهش تولید نیز به کاهش درآمد می‌انجامد و در آخر کاهش درآمد به کاهش پس‌انداز و کمبود سرمایه منتهی می‌شود، این کمبود سرمایه با کمبود سرمایه اولیه یکی نمی‌باشد، بلکه فرایند با گذار از یک «دور مارپیچ باطل»^۱ در مرحله‌ای فراتر قرار می‌گیرد. این نگرش به پدیده «تسلسل‌های باطل» توجه به جنبه دینامیکی آن را ارائه می‌دهد. اما در نگرش به دوره‌های باطل از دیدگاه دینامیکی، این امر که در عمل توسعه موجب توسعه بیشتر و فقر باعث فقر شدیدتر می‌شود، از اهمیت زیادی برخوردار است. به همین جهت و برای آنکه علت و ماهیت عقب‌ماندگی کشورها به‌لحاظ دینامیکی تشریح شده باشد، گوناوار میردال به موضوع «سیر انباشتگی رشد» و «سیر انباشتگی بازگشت» اشاره می‌کند. او معتقد است روابط بین‌المللی موجود به عدم تساوی روزافزون کشورها و به عدم تساوی نواحی در کشورهای عقب‌مانده می‌انجامد.

به دلیل پایین بودن سطح درآمدهای قابل تصرف، تقاضای موثر برای مصارف داخلی در سطحی پایین است. به همین دلیل، وسعت بازار محدود می‌باشد. وسعت بازار خود، حجم تولید و میزان بازده تولیدی را مشخص می‌کند و درعین‌حال چون هم‌آفرینی در امر تولید، توزیع درآمدها را به همراه دارد، پایین بودن حجم تولید، سطح درآمدها را کاهش می‌دهد و کاهش سطح درآمدها، تقاضای موثر را پایین می‌آورد و تقاضای موثر در سطحی پایین، وسعت بازار را محدود می‌کند. پس، وسعت بازار که خود تعیین‌کننده حجم تولید و بازده تولیدی است، از سوی دیگر معلول حجم تولید و بازده تولیدی می‌باشد. همچنین سرمایه‌گذاری‌های جدید در سطحی وسیع و قابل توجه، نیاز به وجود بازار وسیع دارد. محدودیت بازارهای در کشورهای توسعه‌نیافته، مانع از آن است که داوطلبان سرمایه‌گذاری به آن دست‌یازند. به علاوه، برای هر گونه سرمایه‌گذاری در کشورهای عقب‌مانده، موانع دیگری نیز وجود دارد. موانعی نظیر کمیابی نیروی متخصص و ماهر، کمبود امکانات زیربنایی (از قبیل راه‌ها، بنادر، سیستم‌های ارتباطی، سیستم بانکی منسجم، مراکز تولید و تقسیم انرژی) (جیروند، ۱۳۷۴).

شناسه‌های توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی

در یک روش معمول طبقه‌بندی، کشورها به‌لحاظ توسعه‌یافتگی به دو گروه تقسیم می‌شوند: (۱) جوامع نوین شامل کشورهایی که حائز بالاترین درآمد سرانه غیرنفتی هستند (کشورهای فراصنعتی، فرارشدیافته، خدماتی و اطلاعاتی)، و (۲) تعداد زیادی از کشورها که پایین‌تر از متوسط سطح درآمد گروه اول قرار دارند که بنابه دیدگاه تحلیل‌گران، به کشورهای درحال گذار، توسعه‌نیافته، عقب‌مانده، کمتر توسعه‌یافته، عقب‌نگه‌داشته، توسعه‌نیافته، ناپایدار، جهان سوم، کشورهای جنوب و سنتی معروفند و در این کتاب با نام «کشورهای توسعه‌نیافته» یاد می‌شود. راه دیگر تقسیم‌بندی کشورهای توسعه‌نیافته به گروه‌هایی نظیر کشورهای غنی درمقابل فقیر، مدرن درمقابل در حال گذار و سنتی، شمال درمقابل جنوب، مرکز یا محور در برابر پیرامون یا پیرو یا قمر، کشورهای نوصنعتی در برابر کشورهای توسعه‌نیافته فقیر یا توسعه‌نیافته با حجم بالای صادرات مواد اولیه خام و ... می‌باشد. به‌طور خلاصه می‌توان از سه گونه جامعه مشخص و متفاوت: (۱) جامعه نوین یا توسعه‌یافته با ساختار دانش فنی بالا، (۲) جامعه در حال گذار با تولیدات نیمه‌صنعتی، و (۳) جامعه سنتی یا توسعه‌نیافته نظیر برخی کشورهای آفریقایی و آمریکای لاتین نام برد.

^۱ Vicious Spirals

کولین کلارک^۱ بهترین مشخصه کشورهای عقب‌مانده را بدوی بودن ماهیت فعالیت‌های تولیدی قلمداد می‌کند. کلارک این واژه را برای تشخیص فعالیت‌هایی به کار می‌برد که ماهیتا کشاورزی یا شبیه آن هستند. براین اساس می‌توان گفت فعالیت‌های تولیدی کشورهای عقب‌مانده یا توسعه‌نیافته، بیشتر به صورت کشاورزی و به شکل سنتی آن، دامداری از نوع چادرنشینی یا صحرانگردی، جنگلداری و یا بهره‌گیری از چوب جنگل به شکل ابتدایی آن، شکار و صید ماهی از نوع اولیه می‌باشد.

بوئک^۲ هلندی که مدتی از عمر خویش را در کشور اندونزی سپری نمود، با توجه به تجربیاتی که در این کشور و اصولاً از کشورهای شرقی جهان به دست آورد، برای نخستین بار «نظریه دوگانگی اقتصادی» را به عنوان ویژگی کشورهای عقب‌مانده و معیاری جهت تبیین «توسعه‌نیافتگی» ارائه داد. بدین معنی که اقتصاد ملی این کشورها دارای دو بخش اقتصادی کاملاً مجزا ولی در کنار یکدیگر است. اقتصاد دوگانه ماهیتاً اقتصادی است دارای گسست و ناپیوستگی، زیرا بین دو بخش تشکیل دهنده آن هیچ گونه پیوند اقتصادی منسجم یافت نمی‌شود. بخش نسبتاً توسعه‌یافته تولید، وابسته به خارج است و بخش عقب‌مانده تولید، بومی و راکد می‌باشد. به عقیده بوئک در کشورهای عقب‌مانده دو بخش مجزا از هم یعنی یکی «بخش پیش‌سرمایه‌داری»^۳ و دیگری «بخش سرمایه‌داری»^۴ به چشم می‌خورند. در بخش پیش‌سرمایه‌داری، که اصولاً متأثر از سنت‌های محلی و بومی است، تولید به شیوه اقتصاد معیشتی و سنتی صورت می‌گیرد، مبادلات نیز به شکل پایاپای انجام می‌پذیرد. بخش سرمایه‌داری در کشورهای توسعه‌نیافته خود شامل دو قسمت است: یکی سرمایه‌داری خارجی (خواه به صورت صنعتی و خواه در قالب تجارتی) که نشان از پدیده توسعه‌نیافتگی دارد. در این قسمت از بخش سرمایه‌داری کشورهای عقب‌مانده، فعالیت‌های تولیدی الگو و مدلی است از همان فعالیت‌ها در کشورهای پیشرفته و شکل‌گیری این قسمت به دلایل متعدد از جمله ارزان بودن عوامل تولید در کشورهای عقب‌مانده و یا تاثیر «مرحله صدور سرمایه» صورت گرفته است. در این زمینه استناد به نظر سرآرتور لوئیس که او نیز با استفاده از معیار دوگانگی اقتصادی به تبیین پدیده توسعه‌نیافتگی می‌پردازد و راهکاری را جهت رهایی از این وضعیت به دست می‌دهد، روشن‌کننده مطلب خواهد بود. لوئیس که دوگانگی کشورهای عقب‌مانده را در وجود دو بخش مجزا از هم یکی «بخش مدرن» و دیگری «بخش معیشتی»^۵ می‌بیند، بر این گمان است که در اقتصاد این کشورها «گروه کوچکی از صنایع را که در آن‌ها میزان زیادی سرمایه به کار رفته است، مثل معادن و تولید الکتریسیته، در مجاورت فنونی مشاهده می‌کنیم که کاملاً بدوی هستند. چند مغازه کاملاً مجهز و با پیشرفته‌ترین روش‌های توزیع را می‌بینیم که به وسیله انبوهی از دک‌های متداول بر پایه شیوه‌های قدیمی، احاطه شده است. چند مزرعه دیده می‌شود که از آخرین پیشرفت‌های علمی برخوردار هستند و طریقه بهره‌برداری در آن‌ها کاملاً سرمایه‌داری است، ولی به وسیله جمع نامحدودی از دهقانان خرد احاطه شده است. همین تناقضات در ورای زندگی محض اقتصادی نیز به چشم می‌خورد. یکی دو شهر کاملاً مدرن و پیشرفته دیده می‌شود که در آن‌ها از بهترین نقشه‌های معماری استفاده شده و دارای تجهیزات تکامل‌یافته درجه اول از جمله آب لوله‌کشی، سامانه‌های ارتباطی و غیره می‌باشند. اما، در مجاورت همین شهرها، دهات، روستاها و حتی شهرهایی مشاهده می‌شود که متعلق به کرات دیگر هستند.»

فرانسوا پرو^۶ اقتصاددان فرانسوی با ارائه نظریه «ناپیوستگی و فقدان ادغام» در نظام اقتصادی کشورهای عقب‌مانده، به تبیین «درجه توسعه» دست زده است. او نیز همانند گونار میردال اقتصاددان سوئدی، تحت‌تاثیر نظریه‌های مربوط به دوگانگی یا چندگانگی ساختار اقتصادی، برای تقریر توسعه‌نیافتگی به معیار ناپیوستگی موجود در کشورهای توسعه‌نیافته توجه کرده است. ناپیوستگی به عنوان مشخصه درجه عقب‌ماندگی، عبارت است از: «نبود یا ضعف پیوند بین بخش‌های مختلف اقتصاد که به گونه مختلف عبور جریان‌های درآمد و سرمایه را کند می‌کند.» در نتیجه، «هر یک از

^۱ Clark, Colin (1951), *The conditions of economic progress*, Macmillan & Co. Ltd. London.

^۲ Boeke, J. H. (1953), *Economics and economic policy of dual societies*, New York.

^۳ Pre-capitalistic sector

^۴ Capitalistic sector

^۵ Modern & Subsistence sectors

^۶ François Perrot

بخش‌های اقتصادی در یک حالت عزلت و دورافتادگی قرار می‌گیرد و به‌طور مستقل تحول می‌یابد.» طرفداران نظریه وجود ناپیوستگی در کشورهای عقب‌مانده عقیده دارند که به‌دلیل همین ناپیوستگی و عدم‌وجود پیوند کافی است که «آثار انتشار» حاصل از «قطب‌های توسعه» از بین می‌روند و یا اینکه بسیار ضعیف می‌شوند. پرو، توسعه را ترکیبی از تحولات ذهنی، فکری و اجتماعی یک جمعیت و یا ملتی که خودجوش و مستمر تولید واقعی خود را رشد می‌دهند، می‌داند.

در اقتصاد کاملاً ادغام شده و یکپارچه، بین تمامی رشته‌های ناهمگون فعالیت، پیوندهای وسیعی وجود دارد و جریان‌های گوناگون چه به‌لحاظ جریان حقیقی کالاها و چه به‌لحاظ جریان‌های پولی به خوبی انجام می‌پذیرد و مانعی در راه رشد و توسعه وجود ندارد. در مقابل، در کشورهای توسعه‌نیافته، به‌دلیل ناپیوستگی و فقدان ادغام، آهنگ رشد و توسعه در بخش‌های مختلف یکسان نیست. رشد و پیشرفت در برخی از بخش‌ها سریع و در برخی دیگر کند است. این شناسه گویای آن است که نوعی «دگرگونی یا تحول نامتقارن» در بخش‌های مختلف اقتصادی کشورهای عقب‌مانده به چشم می‌خورد.

بنابراین هر گروهی از اندیشمندان علوم اجتماعی و انسانی - به‌ویژه اقتصاددانان - به‌نحوی کوشیده‌اند تا سنجه‌ای برای تبیین «توسعه‌یافتگی یا توسعه‌نیافتگی» به دست دهند. سنجه‌هایی که هر یک به نحوی نقد شده‌اند. این به‌نظر کشورهای توسعه‌نیافته بستگی دارد که با توجه به نقاط قوت و ضعف هر یک از سنجه‌های یاد شده و نیز امکانات سخت‌افزاری و قابلیت‌های نرم‌افزاری خود، هر یک از نظریه‌ها و راهبردهای توسعه را به‌عنوان رهنگاشت یا نقشه‌راه برگزینند. در پاسخ به این پرسش که آیا توسعه‌نیافتگی مجموعه‌ای از علائم و شناسه‌هاست که وضع و موقعیت کشورها را مشخص می‌کند و اگر چنین است مبنای گزینش این علائم چیست؟ باید که به نظریه‌های ارائه شده توسط طرفداران برشمردن علائم عقب‌ماندگی یا توسعه‌یافتگی نظیر کلود لوی^۱ و جرالدمی^۲ رجوع کرد. و همچنین در پاسخ به این پرسش که آیا توسعه‌نیافتگی بازتابی از یک ساختار اقتصادی - اجتماعی مشخصی است و اگر چنین است، ویژگی این ساختار اقتصادی - اجتماعی چیست؟ باید گفت که در جهت تبیین پدیده توسعه‌نیافتگی، مساله را در ساختار اقتصادی - اجتماعی و روانی کشورهای توسعه‌نیافته باید جست‌وجو کرد. افرادی نظیر بوئک، فورنیوال، فرانسوا پرو، ایکاس، میردال، فی، رانیس، چو و دیگران که دوگانگی اقتصادی یا چندگانگی اقتصادی را مورد مطالعه و بررسی قرار داده‌اند و افرادی نظیر هوزلیتز^۳ که به ویژگی‌های جامعه‌شناسانه کشورهای عقب‌مانده پرداخته‌اند و کسانی نظیر دیوید مک‌کله‌لند^۴ که خصوصیات روان‌شناسانه کشورهای توسعه‌نیافته را مورد توجه قرار داده‌اند.

جیروند (۱۳۷۴) براین باور است که یک جامعه عقب‌افتاده، دارای مجموعه‌ای از ویژگی‌های گوناگون زیر است:

۱. به‌لحاظ جمعیتی - برخورداری از حجم نامتناسب جمعیت، داشتن نرخ رشد جمعیتی بالا، برخورداری از نرخ بالای زادوولد، وجود توزیع ناهمگون جمعیت به‌لحاظ سنی، جنسی، جغرافیایی،
۲. به‌لحاظ فرهنگی و آموزشی - پایین بودن سطح فرهنگ، آموزش و آگاهی‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی،
۳. به‌لحاظ جغرافیایی - قرار گرفتن در نقاط بد آب و هوا، خشک و استوایی یا سرد و یخ‌زده،
۴. به‌لحاظ اقتصادی و اجتماعی - اشتغال شمار افزون‌تر نیروی انسانی موجود در جامعه در فعالیت‌های تولیدی ابتدایی و در بخش کشاورزی به معنای وسیع آن (شامل دامداری، جنگل‌داری، صید و ماهیگیری و کشاورزی)، مواجه بودن با بیکاری و به‌ویژه بیکاری از نوع پنهان آن، کمبود یا محدود بودن افراد متخصص، ماهر و کارآمد، توزیع نامتناسب درآمدها، وجود فقر عمومی،

^۱ Claude Lévi-Strauss

^۲ Gerald Meyer

^۳ Hoselitz, Bert F. (1960), *Sociological aspects in economic growth.*

^۴ McLlland, David C. (1962), *The achieving society*, Princeton, N. J.

۵. به لحاظ فنی و تکنیکی – وجود روش‌های تولید ابتدایی، عدم وجود پیشرفت فنی و تکنیکی، پایین بودن فعالیت‌ها در زمینه نوآوری، اختراع و اکتشاف، پایین بودن باروری تولیدی،

۶. به لحاظ پولی و مالی – کمبود سرمایه، پایین بودن گرایش به پس‌انداز، ناچیز بودن حجم پس‌اندازها، محدود بودن نقش پول در اقتصاد جامعه،

۷. به لحاظ بهداشتی و درمانی – پایین بودن سطح بهداشت و درمان در جامعه، بالا بودن نرخ و مرگ‌ومیر به‌ویژه مرگ‌ومیر کودکان و نوزادان، شیوع بیماری‌های واگیر، کمبود آب آشامیدنی سالم، بدی وضع تغذیه، و

۸. به لحاظ سیاسی – دست به گریبان بودن با استعمار و استثمار (خواه از گونه کهنه و یا از نوع نوین آن‌ها)، کمبود مشارکت‌های سیاسی مردم، وجود زیربنای قانونی – سیاسی سست و ضعیف.

وی خاطر نشان می‌کند که پس می‌توان نتیجه گرفت که مجموعه علائم برشمرده بهترین مشخصه‌هایی هستند که عقب‌ماندگی، توسعه‌نیافتگی، توسعه‌یافتگی و یا درجه توسعه را تبیین کرده و شناخت لازم را در این زمینه به دست می‌دهند. با این همه، تکرار کلام هانس سینگر^۱ اقتصاددان سازمان ملل برای راهنمایی جالب توجه خواهد بود، وی می‌گوید: «کشور عقب‌مانده مانند یک زرافه است، زیرا توصیف آن بسیار دشوار است اما هر وقت که یکی از آن‌ها را ببینید، آن‌را خواهید شناخت.»

ملکی (۱۳۸۸) نیز بر این باور است که به گونه اجمالی و کلی خصوصیات اصلی و مشترک بین کشورهای توسعه‌نیافته را می‌توان در آرایه‌های زیر خلاصه کرد:

۱. فقر گسترده و سطح پایین زندگی – یکی از خصوصیات مشترک بین کشورهای توسعه‌نیافته در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته، سطح پایین زندگی است که عموماً به شکل سطح پایین درآمد سرانه یا به صورت فقر گسترده مشاهده می‌شود. به عنوان مثال، درآمد سرانه ده کشور توسعه‌یافته جهان در سال ۲۰۰۰ میلادی حدود ۴۵ هزار دلار و در ده کشور فقیر گیتی در همان سال کمتر از ۳۰۰ دلار بوده است.

۲. رشد جمعیت – از دیگر شناسه‌های کشورهای توسعه‌نیافته در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته، بالا بودن نرخ زادوولد می‌باشد. به گزارش دفتر مرجع جمعیت سازمان ملل در سال ۲۰۰۷ متوسط رشد جمعیت جهان ۱/۲ درصد بوده است. متوسط رشد جمعیت کشورهای توسعه‌یافته یک دهم درصد و کشورهای توسعه‌نیافته یک و نیم درصد بوده است. با توجه به اینکه نرخ رشد جمعیت از مابه‌التفاوت نرخ زادوولد و مرگ‌ومیر بدست می‌آید، براین اساس تعدادی از کشورهای توسعه‌نیافته با نرخ بالای زادوولد مواجه هستند. پیش‌بینی‌های کارشناسان حاکی از آن است که در حال حاضر و در آینده عمده افزایش جمعیت جهان در ۵۰ کشور فقیر اتفاق خواهد افتاد.

۳. اشتغال ناقص و بیکاری – اشتغال نیروی کار از عوامل تعیین‌کننده فرایند تولید می‌باشد. بیکاری نیروی کار قابل ذخیره شدن نیست. از دیگر ویژگی‌های کشورهای توسعه‌نیافته در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته، عدم استفاده مناسب از عوامل تولید منجمله نیروی کار است. به تقریری، در کشورهای توسعه‌نیافته بیش از ۱۵ درصد جمعیت فعال بیکار می‌باشند. علاوه بر این، اگر نرخ بیکاری پنهان یا بیکاران با کار و کم‌کاری را هم در نظر بگیریم، نرخ بیکاری به بیش از ۳۰ درصد می‌رسد.

^۱ Singer, Hans (1953), *Obstacles to economic development*, Social Research spring.

۴. خام‌فروشی و وابستگی به صادرات سنتی (تک‌محصولی) – مشخصه دیگر کشورهای توسعه‌نیافته، وابستگی به صادرات یک محصول می‌باشد. درواقع، عمده درآمد ارزی این کشورها از منبع صادراتی تشکیل می‌شود. به همین سبب به نام کشورهای تک‌محصولی شهرت گرفته‌اند، زیرا دارای صادرات متنوعی نیستند. بنابراین اقتصادشان در برابر نوسان قیمت و در مقابل اقتصادهای مسلط، آسیب‌پذیر است.

۵. دوگانگی اقتصادی – اجتماعی – از دیگر مشخصه‌های کشورهای توسعه‌نیافته بخصوص کشورهای با نظام سرمایه‌داری، دوگانگی اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی آن‌هاست. منظور از اقتصاد دوگانه، نه تنها در بخش اقتصاد بلکه عدم‌همانگی در بخش اجتماعی و فرهنگی است که این مساله در شیوه اندیشه مردم و سازمان‌ها منعکس است. نمونه‌هایی از این دوگانگی عبارتند از:

✓ روش تولید مدرن در برابر روش سنتی،

✓ مصرف‌زدگی در برابر سوءتغذیه کم‌درآمدها،

✓ طبقات تحصیل کرده در برابر طبقات بی‌سواد و فقیر،

✓ شیوه تفکر علمی در برابر تفکر مبتدی و سنتی، و

✓ سازمان‌های مدرن و امروزی در برابر سازمان‌های بسیار کهن و سنتی.

۶. ساخت دولت رانتیر – مقصود دولتی است که با اتکا به صدور یک یا چند محصول خام صادراتی به رتق و فتق امور می‌پردازد. نتیجه این روند بی‌توجهی حاکمیت نسبت به رشد پایدار (توسعه) و بی‌اعتنایی جامعه نسبت به مساله پایش و پاسخگویی می‌باشد. به عبارت دیگر، دولت رانتیر دولتی است که به دلایل خاصی از فروش کالاها و خدمات بسیار بالاتر از هزینه تولید آن‌ها درآمد مستقیم دارد. تاثیر رانت، زمانی آشکارتر است که دولت‌ها تنها دریافت‌کننده مستقیم آن باشند که این امر منجر به تکوین قدرت انحصاری برای دولت و نخبگان حاکم می‌گردد. دولت‌های رانتی از رانت برای مشروعیت‌یابی و تقویت قدرت سیاسی استفاده می‌کنند.

تودارو^۱ و اسمیت^۲ (۱۳۹۳) از بعد دیگر، وجوه مشترک کشورهای توسعه‌نیافته را چنین برمی‌شمارند:

۱. سطح پایین استاندارد زندگی و بهره‌وری اقتصادی،

۲. نسبت اندک نیروی کار ماهر و متخصص به کل جمعیت،

۳. میزان بالای نابرابری درآمدها در جامعه و فقر مطلق،

۴. بالا بودن نرخ رشد جمعیت،

۵. جداگانگی و چندپارگی گروه‌ها و اقوام اجتماع،

۶. میزان بالای جمعیت روستایی و بالا بودن نرخ مهاجرت از روستا به شهرها،

۷. سطح پایین‌تر میزان صنعتی بودن اقتصاد،

۸. برخورداری از جغرافیای طبیعی نامساعد و نامطلوب،

۹. ناکارآمدی و توسعه‌نیافتگی بازارهای مالی، پولی و کالا در اقتصاد، و

۱۰. نهادها و موسسات اداری ناکارآمد در جامعه دستاورد دوران استعمار و وابستگی زیاد به خارج.

مجموعه‌ای از چالش‌های فوق‌الذکر، اولویت‌گذاری در اتخاذ استراتژی و سیاست کلان توسعه اقتصادی کشورهای توسعه‌نیافته را با دشواری‌هایی روبرو

^۱ Todaro, Michael P.

^۲ Smith, Stephen C.

ساخته است.

تعداد دیگری از توسعه‌پژوهان نیز ویژگی‌های جهان توسعه‌نیافته را چنین توصیف می‌کنند:

۱. نابرابری افزون‌تر و فقر مطلق – در سطح گیتی ۲۰ درصد مردم فقط ۱/۵ درصد درآمد جهان را دریافت می‌کنند. ۲۰ درصد مردم فقیر گیتی جمعیتی حدود ۱/۴ میلیارد نفر می‌شوند که در فقر شدید با روزی کمتر از ۱/۲۵ دلار که اندکی بیش از کمینه خط فقر می‌باشد زندگی می‌کنند. مقدار کل درآمد این افراد کمتر از ۲ درصد درآمد ۱۰ درصد ثروتمندترین مردم جهان است. براین اساس میزان نابرابری درآمدها در سطح گیتی بسیار شدید است. نابرابری بسیار بالا – یعنی اختلاف شدید بین افراد با درآمد بالا و مردم با درآمد پایین – در بسیاری از کشورهای با درآمد سرانه متوسط دیده می‌شود. اقتصاددانان توسعه مفهوم فقر مطلق^۱ را برای مشخص ساختن کمینه درآمد لازم برای برآوردن نیازهای اولیه جسمی نظیر غذا، پوشاک، سرپناه، بهداشت و درمان تعریف می‌کنند که برای حفظ بقاء فرد لازم است. هرچند که میزان کمینه معیشت از کشوری به کشور دیگر و از منطقه‌ای به منطقه دیگر تفاوت دارد که این امر برآمده از ناهمسو بودن نیازهای فیزیولوژیک (جسمی)، اجتماعی و اقتصادی مختلف است. فقر مطلق به وضعیتی گفته می‌شود که در آن شخص فقیر حتی قادر نیست نیازهای اولیه خود را تامین کند.

۲. نرخ بالاتر رشد جمعیت – تعداد جمعیت گیتی از شروع انقلاب صنعتی با نرخ خارق‌العاده‌ای رو به افزایش بوده است. تعداد جمعیت جهان در سال ۱۸۰۰، کمتر از ۱ میلیارد نفر و در سال ۱۹۰۰ به ۱/۶۵ میلیارد نفر و بیش از ۶ میلیارد نفر در سال ۲۰۰۰ افزایش داشته است. سازمان ملل متحد اعلام کرد که تعداد جمعیت جهان در واپسین روزهای سال ۲۰۱۱ و روزهای آغازین سال ۲۰۱۲ به ۷ میلیارد نفر رسیده است و اکنون از ۸ میلیارد هم فراتر رفته است. با وجود اینکه نرخ بالای رشد جمعیت برای نخستین بار در اروپا و سایر کشورهای توسعه‌یافته امروزی رخ داد اما در دهه‌های اخیر بالا بودن تعداد جمعیت و نرخ رشد بالای آن موضوع محوری کشورهای توسعه‌نیافته بوده است. در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته که نرخ رشد جمعیت‌شان نزدیک و حتی کمتر از نرخ جایگزینی جمعیت است (نرخ رشد صفر)، کشورهای کمتر توسعه‌یافته دارای نرخ زادوولد بسیار بالایی هستند. در حال حاضر بیش از ۵/۶ میلیارد نفر از جمعیت جهان در کشورهای توسعه‌نیافته زندگی می‌کنند.

۳. سطح پایین زندگی بهره‌وری – فاصله بسیار زیادی در بهره‌وری میان جهان توسعه‌نیافته مثلاً هند و جمهوری دموکراتیک کنگو و کشورهای پیشرفته اقتصادی، مانند ایالات متحده وجود دارد. اما همچنین میزان بهره‌وری و سطح زندگی میان خود کشورهای توسعه‌نیافته بسیار متفاوت است. در کشورهای با سطح پایین درآمدی یک «دایره خبیثه فقر» وجود دارد که در آن درآمد پایین منجر به پایین بودن میزان سرمایه‌گذاری در آموزش، بهداشت، توسعه صنعت و زیربناها شده که خود باعث کاهش بهره‌وری و رکود و بازماندگی اقتصاد از رشد و توسعه می‌شود. این دایره خبیثه یا به قول گونار میردال، اقتصاددان برنده جایزه نوبل، «تله فقر»^۲ یا «دایره علت و معلولی فقر» موجب انباشت مشکلاتی است که توسعه‌نیافتگی را تداوم می‌بخشد. یک برداشت معمولاً نادرست درباره کشورهای کم‌درآمد این است که این کشورها یا بسیار کوچک هستند تا خودکفا شوند یا آنقدر بزرگ هستند به گونه‌ای که نمی‌توانند بر مشکلات اقتصادی خود فائق آیند. اما لزوماً نمی‌توان رابطه‌ای دقیق و مشخصی را بین اندازه کشورها چه به لحاظ مساحت و چه به لحاظ تعداد جمعیت و سطح توسعه اقتصادی تعریف کرد.

^۱ Absolute Poverty

^۲ Poverty Trap

۴. سطح پایین سرمایه انسانی - وجود نیروی کار ماهر، سالم یا به عبارت دیگر سرمایه انسانی برای رشد اقتصادی و توسعه انسانی لازم و حیاتی است. در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته، اغلب جهان توسعه‌نیافته به لحاظ سطح تغذیه، بهداشت و آموزش در مرتبه پایین‌تری نسبت به کشورهای توسعه‌یافته قرار دارند.
۵. جغرافیای نامساعد - بسیاری از تحلیل‌گران بر این گمان هستند که وضعیت جغرافیایی در هر کشور نقش مهمی را در میزان تولید فراورده‌ها و محصولات کشاورزی، بهداشت عمومی و به‌طور کلی توسعه‌نیافتگی دارد. مثلاً اغلب کشورهایی که به آب‌های آزاد راه ندارند، مثل بیشتر کشورها در آفریقای مرکزی یا جنوب صحرای آفریقا از درآمد پایین‌تری نسبت به کشورهایی که به دریا یا اقیانوس راه دارند، برخوردار می‌باشند. کشورهای توسعه‌نیافته در زمره کشورهایی هستند که عمدتاً در مناطق گرمسیری یا نیمه‌گرمسیری واقع شده‌اند و خود این عامل باعث شده مردم آن مناطق از وجود حشرات ناقل بیماری، پارازیت‌ها و بیماری‌های مسری گرمسیری نظیر مالاریا و محدودیت دسترسی به ذخایر آب و گرمای فوق‌العاده رنج ببرند. یکی از عوارض منفی که در نتیجه افزایش گرمایش جهانی پیش‌بینی می‌شود در آینده روی دهد این است که گرمایش جهانی بیشترین تأثیر منفی خود را بر کشورهای قاره آفریقا و جنوب آسیا خواهد گذاشت. هرچند که صرفاً اوضاع جغرافیایی سرنوشت کشورها را تعیین نمی‌کند اما بهر حال نمی‌توان تأثیر اوضاع مساعد و نامساعد جغرافیایی را بر توسعه کشورها نادیده گرفت.
۶. بازارهای توسعه‌نیافته - وجود بازارهای ناقص و اطلاعات ناکافی در همه کشورهای توسعه‌نیافته به‌ویژه در بازارهای مالی آن‌ها دیده می‌شود. در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته پایه‌های حقوقی و نهادی بازارها به شدت ضعیف و سست می‌باشد. برخی از جنبه‌های توسعه‌نیافتگی بازارها عبارتند از: (۱) اغلب این بازارها فاقد یک نظام حقوقی و قانونی هستند که قراردادهایی را قانونی و الزامی ساخته و حقوق مالکیت خصوصی را معتبر و به رسمیت حقوقی و قانونی محترم بشمارد، (۲) فقدان گردش پولی با ارزشی نسبتاً ثابت و قابل اعتماد در اقتصاد، (۳) فقدان زیرساخت‌های^۱ لازم نظیر شبکه راه‌ها، آب، برق، گاز و ارتباطات که موجب می‌شود هزینه حمل‌ونقل و ارتباطات به کمینه رسیده و امکان پیوند تجاری و یکپارچگی مراودات اقتصادی را میان مناطق مختلف یک کشور فراهم می‌سازد، (۴) ناکارآمدی سیستم بانکی و بیمه و فقدان نظارت قانونی حاکم بر امور آن‌ها، عدم دسترسی به بازار رسمی و گسترده در زمینه اعتبارات که بتواند منابع مالی و اعتباری کشور را به پروژه و طرح‌ها براساس سوددهی اقتصادی و یا براساس الزامات قانونی برای بازپرداخت وام‌ها بدون در نظر گرفتن روابط سیاسی و نفوذ مسئولان حکومتی تخصیص دهد، (۵) فقدان اطلاعات چشمگیر درباره عملکرد بازار برای هم مصرف‌کنندگان و هم تولیدکنندگان درباره قیمت‌ها، مقادیر و کیفیت محصولات و منابع و افزون بر آن عدم وجود سازوکاری کارآمد به منظور تشخیص عدم توازن اعتباری وام‌گیرندگان بالقوه سیستم بانکی و مالی، و (۶) فقدان هنجارهای اجتماعی که امکان روابط تجاری سالم و تجارت موفقیت‌آمیز را در بلندمدت بوجود آورد. وجود شش عامل فوق و همچنین پایین بودن مقیاس بازارها به علت پایین بودن میزان تقاضا و محدود بودن تعداد فروشندگان، وجود پیامدهای وسیع^۲ خارجی (هزینه‌ها یا منافع) که شرکت‌های تولیدی یا مصرف‌کنندگان می‌برند با وجود اینکه نقشی در تولید یا مصرف نداشته باشند) در تولید و مصرف، وجود قوانین و مقررات ناقص پیرامون مالکیت منابع (مثلاً ماهیگیری، مراتع، چاه‌های آب) به معنای این است که بازارها بسیار ناقص^۳ هستند. علاوه بر آن اطلاعاتی درباره کالاها، مسائل مالی، وام و منابع محدود بوده و دسترسی به اطلاعات مشکل و پرهزینه است. بازار ناقص به بازاری گفته می‌شود که نظریه بازار کامل را به نحوی نقض کند. مثلاً به جای تعداد زیاد خریدار و فروشنده یا عرضه‌کننده محصول، تعداد خریداران یا فروشندگان و عرضه‌کنندگان محصول در بازار محدود باشند یا برای ورود به بازار موانعی وجود داشته باشد که اجازه ندهند افراد جدید وارد آن

^۱ Infrastructuers^۲ Externalies^۳ Imperfect Market

صنعت و تولید محصول شوند و یا اطلاعات درباره بازارها محدود و غیرقابل دسترس برای همگان غیر از معدودی افراد و گروه‌های ذی‌نفع در دستگاه‌ها و تشکیلات حکومتی باشد.

۷. سطح پایین‌تر صنعتی بودن و صادرات کالاهای صنعتی - صنعتی شدن مرتبط است با بهره‌وری بالا و درآمدهای بالا و همواره از شاخصه‌های اصلی مدرنیزاسیون و قدرت بالای اقتصاد هر کشوری تلقی می‌شده است. در کشورهای توسعه‌یافته، بخش کشاورزی سهم بسیار کوچکی را در اشتغال و تولید ملی دارند مثلاً حدود ۱ درصد در ایالات متحده و کشور انگلستان. اگر چه میزان بهره‌وری در بخش کشاورزی بسیار بالاست و سهم اشتغال به‌ویژه زنان در بخش صنعت در این دو کشور به‌عنوان مثال درواقع کمتر از برخی کشورهای درحال توسعه است. چون کشورهای توسعه‌یافته الگوی اقتصادی خود را بیشتر به سمت بخش خدمات انتقال داده‌اند. به موازات پایین‌تر بودن سطح صنعتی بودن کشورهای توسعه‌نیافته اتکا و وابستگی بالاتری به صادرات محصولات اولیه و خام دارند.

۸. شدت جدایی و چند پاره بودن جامعه - کشورهای کم‌درآمد معمولاً از ملتی یک‌دست تشکیل نشده و بیشتر به‌لحاظ قومی، قبیله‌ای، زبان، نژاد، مذهب و سایر عوامل اجتماعی، متفاوت و چندپاره هستند آنچه که در جامعه‌شناسی به چندپارچگی^۱ معروف است. مساله اقوام و زبان‌های ناهمگون و چندپارچگی اجتماعی گاهی اوقات موجب ناآرامی‌های اجتماعی و حتی خشونت و درگیری می‌شوند که این مساله باعث می‌شود کشورهای توسعه‌نیافته برای آشتی سیاسی و وحدت و انسجام ملی انرژی چشمگیری را به‌کار برند. مساله اقوام، مذاهب، فرق و زبان‌ها و لهجه‌های گوناگون و جدایی آن‌ها از یکدیگر یکی از چالش‌های عمده‌ای است که کشورهای توسعه‌نیافته با آن مواجه هستند. هرچقدر کشوری به‌لحاظ اقوام، قبایل، زبان و مذاهب متنوع باشد احتمال ناآرامی در داخل و بی‌ثباتی سیاسی در آن کشور بیشتر خواهد بود. امروزه بیش از ۴۰ درصد کشورهای جهان دارای بیش از ۵ گروه عمده قومی در جوامع‌شان می‌باشند. در اغلب موارد یک یا چند قوم در این جوامع با تبعیض روبرو بوده یا به حاشیه جامعه رانده شده‌اند یا با سایر نابرابری‌ها در توزیع امکانات و فرصت‌ها و عدم‌مزیت‌ها به‌طور نظام‌مند روبرو هستند. بیش از نیمی از کشورهای توسعه‌نیافته شاهد نوعی از دوگانگی و برخورد قومی و جنگ‌های داخلی در درون کشورشان بوده‌اند. اگرچه تنوع مذهبی و قومی لزوماً منجر به نابرابری، بی‌ثباتی و خشونت نمی‌شود مثال‌های زیادی وجود دارد که اقلیت‌های قومی توانسته‌اند در جامعه ادغام شده و به پیشرفت اقتصادی، اجتماعی و حتی سیاسی دست یابند. مثلاً می‌توان از کشور مالزی نام برد. در ایالات متحده حتی از تنوع قومی و گروهی افراد جامعه غالباً به‌عنوان سرچشمه خلاقیت و نوآوری این کشور یاد می‌شود. نکته مهم‌تر این است که آیا اقوام، قبایل و گروه‌های مذهبی در کشورهای توسعه‌نیافته توانسته‌اند یکپارچگی و وحدت خود را در زمینه اهداف حفظ کنند و با یکدیگر همکاری کنند یا این تنوع قومی، مذهبی و فرهنگی در این کشورها موجب جدایی، دوگانگی، تبعیض و نهایتاً شکست برنامه‌های توسعه در آن کشورها شده است.

۹. جمعیت روستایی بیشتر و مهاجرت سریع روستاییان به شهرها - یکی از ویژگی‌های توسعه، گذار اقتصاد از اتکا صرف به بخش کشاورزی به بخش‌های کارخانه‌ای و بخش خدماتی است. داده‌ها نشان می‌دهند که در کشورهای توسعه‌نیافته جمعیت بیشتری در روستاها نسبت به شهرها زندگی می‌کنند. با وجود مدرن شدن بسیاری از مناطق در کشور، مناطق روستایی، فقیرتر شده و از فقدان بازار، محدودیت دسترسی به اطلاعات و نابرابری اقتصادی و اجتماعی رنج می‌برند. جمعیت انبوهی از روستاییان سالانه به شهرها مهاجرت می‌کنند. برای نخستین بار در تاریخ جمعیت جهان، جمعیت شهری از مرز ۵۰ درصد فزونی گرفته است. اما هنوز بیشتر جمعیت کشورهای جنوب صحرای آفریقا و بیشتر کشورهای آفریقایی در روستاها زندگی می‌کنند.

^۱ Fractionalization

۱۰. تأثیرات استعمار بر بازماندگی و روابط نابرابر بین‌الملل - بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته امروزی زمانی یا مستعمره اروپا و یا تحت‌سلطه یکی از کشورهای اروپایی و قدرت‌های خارجی بوده‌اند، نمادهایی که در طی دوران استعمار در کشورهای مستعمره بوجود آمده در بیشتر اوقات آثار مخرب بر توسعه بیشتر این کشورها داشته است که حتی آثار منفی آن تا امروز به جا مانده است. در اغلب کشورهای مستعمره نهادهایی که بنیان گذاشته شد سازوکارهایی بوده که بیشتر برای استخراج منابع و ثروت از این کشورها برای رفع نیازهای کشورهای استعمارگر به کار رفته به جای آنکه تولیدکننده ثروت در آن جوامع باشد. وجود همین نهادها و ترتیبات به روند توسعه طبیعی این کشورها در گذشته لطمه زده و آثار آن تا به امروز ادامه دارد. در اغلب موارد کشورهای توسعه‌نیافته به‌لحاظ داخلی و در سطح بین‌المللی فاقد نهادها و سازوکارها و تشکیلات سازمانی هستند که به مانند کشورهای توسعه‌یافته بتوانند از آن در جهت منافع توسعه ملی خود استفاده کنند. به‌لحاظ داخلی به‌طور متوسط، حقوق مالکیت خصوصی و امنیت آن کمتر مورد احترام همه و دستگاه حاکم شناخته می‌شود. میزان محدودیت‌های قانونی و نظارت عمومی بر عملکرد حکمرانان جامعه ضعیف است و معمولاً گروه کوچک و با نفوذی از کل جامعه از امکانات و فرصت‌های اقتصادی در جامعه به سود خود نفع می‌برند. تشکیلات و سازمان‌های اداری دولتی معمولاً ناکارآمد بوده و عملکرد بازارها نیز ضعیف است که اغلب برآمده از دخالت‌های نابجا و اداری نهادها و سازمان‌ها و تشکیلات سازمانی حاکم بر جامعه در سازوکار بازار می‌باشد.

۱۱. وابستگی خارجی - گاهی اوقات جهان توسعه‌نیافته به علت نداشتن نهادهای مناسب و سازماندهی خوب و موثر، در روابط بین‌المللی خود با نتایج منفی و موانعی بر سر راه توسعه‌شان روبرو می‌شوند. مثلاً تأسیس سازمان تجارت جهانی و نیز پرداخت یارانه‌ها بابت فرآورده‌های کشاورزی به کشاورزان در کشورهای ثروتمند به ضرر وضعیت کشاورزان کشورهای توسعه‌نیافته بوده است و یا برقراری مقررات یک جانبه برای ثبت و حفظ حقوق مالکیت فکری، تأثیر نسبتاً نامطلوبی برای جهان توسعه‌نیافته داشته است. به‌طور کلی، کشورهای توسعه‌نیافته در روابط اقتصاد بین‌الملل از ایستار چانه‌زنی ضعیف‌تر برخوردارند. کشورهای توسعه‌نیافته بیشتر به‌لحاظ استقلال فرهنگی از کسب اخبار و سرگرمی گرفته تا فعالیت‌های تجاری، سبک و شیوه زندگی و ارزش‌های اجتماعی به میزان زیادی متأثر از فرهنگ جهان توسعه‌یافته هستند.

متداول‌ترین روش برای تعریف «جهان رو به توسعه یا توسعه‌نیافته» اندازه و مقدار درآمد سرانه آن کشورها می‌باشد. چندین سازمان بین‌المللی از جمله سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی^۱ و سازمان ملل متحد، کشورها را براساس جایگاه اقتصادی‌شان طبقه‌بندی می‌کنند. اما شناخته‌ترین سامانه برای طبقه‌بندی اقتصاد کشورهای جهان آن تعریفی است که بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه یا آنچه به اختصار بانک جهانی می‌نامند انجام داده است. در سامانه طبقه‌بندی بانک جهانی ۲۱۰ کشور جهان که حداقل ۳۰ هزار نفر جمعیت دارند براساس درآمد ناخالص ملی سرانه‌شان طبقه‌بندی شده‌اند. این اقتصادها به‌عنوان کشورهای با کمینه درآمد، کشورهای با درآمد متوسط پایین، کشورهای با درآمد متوسط بالا، کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی با درآمد بالا و سایر کشورها با درآمد بالا طبقه‌بندی شده‌اند. به غیر از چند استثنای مهم، کشورهای توسعه‌نیافته کشورهایی هستند که در طبقه گروه کشورهای با درآمدی پایین، متوسط به پایین و متوسط به بالا قرار می‌گیرند. بانک جهانی یک سازمان مالی بین‌المللی است که منابع مالی برای توسعه کشورهای توسعه‌نیافته به شکل وام با بهره، کمک مالی بدون بهره و کمک‌های فنی قرار می‌دهد. براساس تعریف بانک جهانی در سال ۲۰۰۷، کشورهای کم‌درآمد کشورهایی هستند که درآمد ناخالص ملی سرانه‌شان ۹۳۵ دلار یا کمتر می‌باشد. کشورهای با درآمد متوسط به پایین کشورهایی هستند که درآمد ناخالص ملی سرانه‌شان بین ۹۳۶ دلار و ۳/۷۰۵ دلار می‌باشد. کشورهای با درآمد متوسط به بالا کشورهایی هستند که درآمد ناخالص ملی سرانه بالاتر از ۱۱/۴۵۶ دلار دارند. علاوه بر آن کشورهای با درآمد بالا که تنها یک یا دو بخش صادراتی

^۱ OECD: Organization for Economic Cooperation and Development

توسعه یافته دارند اما درصد چشمگیری از جمعیت شان بیسواد یا دارای سطح بهداشت پایین نسبت به سطح درآمد کشورشان می باشند هنوز در زمره کشورهای توسعه نیافته شمرده می شوند نظیر کشورهای صادرکننده نفت. در میان کشورهای با درآمد بالا نیز کشورهایی قرار دارند که به صورت جزایری هستند که اقتصادشان تنها بر صنعت گردشگری اتکا دارد اما هم چنان با مشکلات توسعه در حال مبارزه می باشند. اما جهان توسعه یافته را کشورهای با درآمد بالا و اعضای عمده سازمان همکاری و توسعه اقتصادی تشکیل می دهند که دربرگیرنده کشورهای اروپای غربی، آمریکای شمالی، ژاپن، استرالیا و زلاند نو می شوند. گاهی اوقات میان کشورهای با درآمد بالا و متوسط به بالا یا «اقتصادهای فرارشد یافته با درآمد بالا» تفاوت قایل می شوند. کشورهایی که در بخش تولید صنعتی نسبتاً پیشرفته هستند را کشورهای جدیداً صنعتی شده^۱ می نامند. کشورهای جدیداً صنعتی، کشورهایی هستند که دارای سطح پیشرفته ای از توسعه اقتصادی با دارا بودن بخش صنعتی پویا و توسعه یافته ای هستند که بخش صنعتی صادراتی این کشورها پیوند نزدیک با نظام تجارت، سرمایه و سرمایه گذاری جهانی دارد.

روش دیگر طبقه بندی جهان توسعه نیافته تقسیم بندی این کشورها براساس میزان بدهی های خارجی شان است. بانک جهانی کشورها را براساس کشورهای شدیداً بدهکار، متوسط بدهکار و کمتر بدهکار طبقه بندی کرده است. برنامه سازمان ملل متحد، کشورها را براساس میزان شاخص توسعه انسانی شان یعنی براساس میزان درجه کامیابی آنها در آموزش و بهداشت همگانی به کشورهای پایین، متوسط، بالا و خیلی بالا طبقه بندی کرده است.

طبقه بندی دیگری که به گونه ای گسترده برای کشورها مورد استفاده قرار می گیرد، طبقه بندی کشورهای با کمترین توسعه^۲ است که براساس آمار سال ۲۰۱۰ سازمان ملل متحد، ۴۹ کشور جهان در این طبقه بندی قرار دارند که شامل ۳۳ کشور در آفریقا، ۱۵ کشور در آسیا به علاوه کشورهایی در قاره آمریکا می شوند. سازمان ملل متحد کشورهایی را به عنوان کشورهای با کمترین توسعه می شناسد که از درآمدی پایین، نسبت اندک تعداد نیروی کار ماهر و تحصیل کرده و شکنندگی بالای اقتصادی برخوردار باشند. باید به یاد داشت که علی رغم شباهت ها، تفاوت های عمده ای میان جهان توسعه نیافته وجود دارد. این شباهت ها در محدوده شاخص هایی نظیر سطح درآمد، بهداشت، آموزش و توسعه انسانی است که گاهی اوقات به آنها «ردبان توسعه^۳» گفته می شود. باید در اتخاذ راهبردها و سیاست های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی برای توسعه کشورهای جهان توسعه نیافته به شرایط داخلی و ویژه هر کشور به گونه جداگانه توجه شود.

هم سنجی جایگاه کشورهای توسعه یافته در آغاز توسعه و کشورهای توسعه نیافته امروزی

تودارو و اسمیت^۴ (۱۳۹۳) در مقایسه سطح زندگی کشورهای توسعه نیافته با کشورهای توسعه یافته می گویند که متوسط استاندارد سطح زندگی در کشورهای توسعه یافته امروزی در مراحل اولیه توسعه شان بیش از ۳ برابر سطح استاندارد زندگی فقیرترین کشورهای امروز گیتی بوده است امروزه این نسبت ۱۰۰ به ۱ می باشد. بی تردید کشورهای توسعه یافته امروزی در طی دو سده گذشته از متوسط نرخ رشد اقتصادی بالاتر از نرخ رشد اقتصادی کشورهای توسعه نیافته امروزی برخوردار بوده اند. فرایندی که به آن اصطلاحاً «واگرایی»^۵ گفته می شود. واگرایی به روندی گفته می شود که نرخ رشد اقتصادی کشورهای با درآمد بالا بیش از نرخ رشد اقتصادی کشورهای با درآمد پایین تر باشد که این امر باعث می شود گسست درآمدی میان این دو

^۱ Newly Industrializing Countries

^۲ Ladder of Development

^۵ Divergence

^۲ Least Developed Countries

^۴ Smith, Stephen C.

گروه از کشورها با گذشت زمان بیشتر و بیشتر شود یعنی پدیده‌ای که در دو سده اخیر پس از انقلاب صنعتی شاهد آن بوده‌ایم. اما در هم‌سنجی با عملکرد نسبتاً بهتر توسعه در کشورهای توسعه‌نیافته می‌توان گفت که سطح استاندارد زندگی جهان توسعه‌نیافته و جهان توسعه‌یافته «تقارب و همگرایی»^۱ را نشان می‌دهد. تقارب و همگرایی به روندی گفته می‌شود که درآمد سرانه (تولید سرانه) در کشورهای کم‌درآمد سریع‌تر از کشورهای با درآمد بالا در طی زمان رشد کند. اگر این تقارب و همگرایی در همه زمینه‌ها (مثلاً نرخ پس‌انداز، رشد نیروی کار ماهر و پیشرفت‌های تکنولوژیکی) نباشد و فقط در سطح درآمد سالانه باشد در آن صورت از واژه تقارب یا همگرایی مشروط استفاده می‌کنند. دو دلیل عمده وجود دارد که کشورهای توسعه‌نیافته با نرخی بالاتر از متوسط نرخ رشد کشورهای توسعه‌یافته رشد کنند: (۱) دلیل اول به مساله «انتقال تکنولوژی» بر می‌گردد. امروزه کشورهای رو به توسعه به قول معروف لازم نیست چرخ را از ابتدا اختراع کنند. حتی اگر این کشورها لازم باشد هزینه خرید حق مالکیت پاره‌ای از تکنولوژی‌ها را بپردازند برای آن‌ها تقلید و کپی‌برداری از این تکنولوژی‌ها ارزان‌تر خواهد بود تا اینکه خود بخواهند دوباره هزینه پژوهشی را برای رسیدن به آن تکنولوژی انجام دهند که در آن صورت به علت اشتباهات تا رسیدن به نتیجه اصلی باید هزینه بیشتری را صرف اختراع مجدد آن تکنولوژی نمایند (گاهی اوقات به آن مزیت عقب‌ماندگی^۲ گفته می‌شود. واژه‌ای که نخستین بار توسط اقتصاددان تاریخ‌نویس «الکساندر گرشنکرون»^۳ به کار گرفته شد، و (۲) دومین دلیل انتظار همگرایی و تقارب میان دو گروه از کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته، زمانی است که شرایط براساس تراکم عوامل تولید شبیه به هم باشد. امروزه کشورهای توسعه‌یافته دارای سطح بالای سرمایه انسانی و فیزیکی می‌باشند. در تجزیه و تحلیل تابع تولید، این به معنای بهره‌وری بالای نیروی کار خواهد بود. اما در تحلیل اقتصاد نئوکلاسیک سنتی، تولید نهایی سرمایه و سود نهایی در کشورهای توسعه‌یافته کمتر خواهد بود وقتی شدت سرمایه در تابع تولید بالاتر باشد که این نتیجه قانون نزولی نرخ بازده نهایی می‌باشد. به عبارت دیگر انتظار می‌رود هر واحد اضافی سرمایه در کشورهای توسعه‌یافته کمتر و کمتر به تولید اضافه کند درحالی که در کشورهای توسعه‌نیافته چون میزان سرمایه در هم‌سنجی با حجم نیروی کار کمتر است بر این اساس اضافه کردن هر واحد سرمایه می‌تواند تولید نهایی بیشتری را در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته به وجود آورد. بنابراین می‌توان انتظار داشت سرمایه‌گذاری بالا در کشورهای توسعه‌نیافته (خواه منابع آن از داخل فراهم شده و یا از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی کسب شده باشد) در صورتی که بقیه عوامل ثابت باشد موجب بالندگی سریع‌تر تولید در کشورهای توسعه‌نیافته شود. پی‌بردن به اینکه آیا کشورها به همگرایی می‌رسند ساده است و آن بررسی این مساله است که آیا کشورهای فقیر نرخ رشد اقتصادی بالاتری نسبت به کشورهای ثروتمند دارند یا خیر؟ زمانی که نرخ رشد اقتصادی آن‌ها بالاتر باشد در آن هنگام مشخص می‌شود که کشورهای فقیر در مسیری قرار دارند که نهایتاً در بلندمدت به سطوح درآمدی کشورهای ثروتمند خواهند رسید و شکاف و گسست درآمدی میان کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته در طی زمان کمتر و کمتر خواهد شد.

شناخت جایگاه کشورهای توسعه‌یافته امروزی در زمان آغاز توسعه می‌تواند الگویی درس‌آموز برای کشورهای توسعه‌نیافته امروزی باشد تا توسعه‌پژوهان و نیروهای توسعه‌گرای این کشورها بتوانند با تبدیل این الگوها به راه کار عملی و نقشه راه بتوانند مسیر توسعه را کوتاه‌تر کنند و از صرف هزینه‌های گوناگون خودداری کنند. تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) جایگاه کشورهای توسعه‌یافته در آغاز توسعه و کشورهای درحال توسعه امروزی را این گونه با هم مقایسه می‌کنند:

۱. میزان برخورداری از نیروی کار ماهر (سرمایه انسانی) و منابع طبیعی – کشورهای توسعه‌نیافته فعلی به لحاظ منابع طبیعی در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته امروزی دارای غنای کمتری می‌باشند. اگرچه برخی از کشورهای توسعه‌نیافته امروزی دارای منابع طبیعی خدادادی نظیر

^۱ Convergence^۲ Advantage of Backwardsness^۳ Alexander Gerschenkron

میزان فراوان ذخایر نفت و گاز، سنگ‌های معدنی و مواد اولیه‌ای هستند که تقاضا برای آن‌ها در سطح جهان رو به افزایش است اما به غیر از معدودی از کشورهای نفت‌خیز حوزه خلیج فارس، بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته به‌ویژه در قاره آسیا یعنی جایی که بیش از نیمی از جمعیت جهان در آن سکونت دارند به‌لحاظ برخورداری از منابع طبیعی بسیار فقیر می‌باشند. در بخش‌هایی از سرزمین قاره آفریقا هم که منابع طبیعی در آن فراوان می‌باشد و زمین‌شناسان پیش‌بینی کرده‌اند که میزان منابع و معادن در این قاره بسیار بیشتر از آن مقداری است که تاکنون کشف شده است اما اکتشاف و بهره‌برداری از این منابع محتاج سرمایه‌گذاری‌های هنگفت و تکنولوژی بالاست و در گذشته همواره در داخل این کشورها بر سر تصاحب این منابع ستیزش و جنگ‌های داخلی بر سر بدست گرفتن قدرت وجود داشته است. ناهمسانی در برخورداری از نیروی کار ماهر حتی بیش از برخورداری از منابع طبیعی بوده است. توانایی هر کشور برای بهره‌برداری از منابع طبیعی خود برای شروع رشد اقتصادی و استمرار آن در بلندمدت به عوامل زیادی بستگی دارد که یکی از آن عوامل وجود مهارت‌های فنی و مدیریتی افراد آن جامعه و دسترسی آن‌ها به اطلاعات فنی و اقتصادی مرتبط به تولید آن محصول با کمترین هزینه و بازار آن دارد. بیشتر جمعیت کشورهای کم درآمد جهان توسعه‌نیافته از سطح تحصیلات و مهارت، تجربه و دانش فنی و اقتصادی در هم‌سنجی با جوامع توسعه‌یافته امروزی در مراحل اولیه رشد اقتصادی‌شان در سطح پایین‌تری می‌باشند. پال رومر^۱ می‌گوید که «کشورهای توسعه‌نیافته امروزی فقیرند چون مردم این کشورها به ایده‌ها و افکار و اندیشه‌هایی که لازمه یک کشور صنعتی برای تولید ارزش اقتصادی می‌باشد، دسترسی ندارند.» از دیدگاه رومر شکاف و تفاوت تکنولوژیکی میان کشورهای فقیر و غنی را باید به دو بخش تقسیم کرد: یک بخش، فاصله عینی فیزیکی که شامل کارخانه‌ها، جاده‌ها و ماشین‌آلات جدید می‌باشد و بخش دیگر گسست و ناهمسانی سطح فکری و دانش آن‌ها پیرامون بازاریابی، توزیع، کنترل موجودی، پردازش معاملات و سیستم انگیزشی کارگران و کارکنان سازمان‌ها و صنایع می‌باشد. این فاصله فکری آن چیزی است که تامس هومر – دیکسون^۲ آن‌را «گسست خلاقیت و ابتکار» می‌نامد (قدرت به‌کارگیری اندیشه‌های نوین و استفاده از نوآوری برای حل مشکلات و پاسخ به پرسش‌های تکنیکی و اقتصادی جامعه). گسست خلاقیت، ابتکار و نوآوری میان کشورهای فقیر و ثروتمند عامل عمده و اساسی در اختلاف فاحش آن کشورها به‌لحاظ میزان توسعه به‌شمار می‌آید. درحالی‌که در زمانی که کشورهای توسعه‌یافته امروزی، صنعتی شدن خود را آغاز کردند چنین فاصله‌ای برای آن کشورها با سایر جهان وجود نداشت.

۲. درآمد سرانه و میزان تولید ناخالص داخلی پایین‌تر – مردمی که در کشورهای کم‌درآمد زندگی می‌کنند به‌طور متوسط، درآمد ملی سرانه حقیقی‌شان کمتر از مقدار درآمد ملی سرانه حقیقی کشورهای توسعه‌یافته در سده نوزدهم می‌باشد. نخست نزدیک به ۴۰٪ مردم کشورهای توسعه‌نیافته در تلاش هستند که کمینه سطح معیشت زندگی خود را تامین کنند. دوم، کشورهای توسعه‌یافته امروزی در زمان شروع توسعه و مدرن شدن آن‌ها، به‌لحاظ اقتصادی از بقیه جهان پیشرفته‌تر بودند. از این رو آن‌ها توانستند از جایگاه مالی نسبتاً نیرومند خود استفاده برده و فاصله درآمدی خود را با کشورهای فقیر در بلندمدت بیشتر کنند.

۳. شرایط متفاوت آب و هوایی – تقریباً همه کشورهای توسعه‌نیافته در مناطق آب و هوایی گرمسیری یا نیمه‌گرمسیری واقع شده‌اند. درحالی‌که مشاهده می‌شود موفق‌ترین کشورهای گیتی به‌لحاظ اقتصادی در مناطق معتدل قرار دارند. اما نابرابری اجتماعی و عوامل ساختاری و نهادی از اهمیت بیشتری برخوردارند در عین حال گرما و رطوبت بالای هوا در بیشتر کشورهای فقیر موجب تخریب کیفیت خاک و نیز فرسایش سریع خاک و فساد بسیاری از کالاهای طبیعی می‌شود. هوای نامساعد موجب بهره‌وری پایین در بخش کشاورزی، کاهش رشد جنگل‌ها و نیز کاهش

^۱ Paul Romer^۲ Thomas Homer-Dixon

دامداری و سلامت دامها و گله‌ها می‌شود، گرما و رطوبت بالا کارگران را به‌لحاظ فیزیکی فرسوده و خسته کرده و مانع کار آن‌ها با بهره‌وری بالا می‌شوند.

۴. تعداد جمعیت، توزیع و رشد آن - یکی از تفاوت‌های اساسی میان کشورهای توسعه‌یافته و کمتر توسعه‌یافته ناهم‌سانی آن‌ها در میزان جمعیت، تراکم جمعیت و رشد جمعیت می‌باشد. کشورهای توسعه‌یافته غربی در سال‌های نخست رشدشان افزایش بسیار اندکی در رشد جمعیت داشتند. همین که دامنه و وسعت صنعتی شدن این کشورها پیشرفت کرد، در ابتدا نرخ رشد جمعیت به‌سرعت بالا رفت که این عامل برآمده از کاهش نرخ مرگ‌ومیر و همچنین افزایش اندک نرخ زادوولد بوده است. با این وجود در هیچ زمانی در کشورهای اروپایی و آمریکای شمالی نرخ رشد جمعیت سالانه بیش از ۲ درصد نبوده و عموماً متوسط نرخ رشد جمعیت بسیار کمتر از ۲ درصد بوده است.

۵. نقش تاریخی مهاجرت در سطح بین‌المللی - در پایان سده نوزدهم و سال‌های نخست سده بیستم یکی از عوامل کاهش جمعیت مازاد روستایی، مهاجرت بین‌المللی بوده است که هم به‌لحاظ تعداد و هم از نظر وسعت جغرافیایی در مقیاس بالایی انجام شده است. اگر به‌لحاظ تاریخی به روند مهاجرت نگاه شود دست‌کم در قاره آفریقا، کارگران مهاجر چه در داخل کشور خود و چه در کشورهای دیگر از یک الگوی مشابه پیروی کرده است. این موج مهاجرت باعث شد وضعیت وخیم اقتصادی در مناطق عقب‌افتاده محلی تا حدودی تعدیل و تنزل یابد. از سال ۱۹۶۰ به بعد، بیش از ۵۰ میلیون نفر از کشورهای توسعه‌نیافته به کشورهای توسعه‌یافته به‌ویژه به ایالات متحده آمریکا، کانادا و استرالیا مهاجرت کرده‌اند. بی‌گمان مهاجرت در سطح بین‌المللی چهره دیگری نیز دارد و آن مهاجرت افراد ماهر و متخصص از کشورهای توسعه‌نیافته و فقیر به کشورهای توسعه‌یافته است که به آن «فرار مغزها»^۱ گفته می‌شود. فرار مغزها یا مهاجرت متخصصین و نیروی کار ماهر از کشورهای رو به توسعه به کشورهای پیشرفته نه تنها موجب از دست رفتن منابع نیروی انسانی در کشورهای توسعه‌نیافته می‌شود بلکه در آینده موجب محدودیتی در پیشرفت اقتصادی این کشورها خواهد شد.

۶. رشد پیشران تجارت بین‌الملل - تجارت آزاد^۲ بین‌الملل به‌عنوان پیشران رشد و توسعه کشورهای پیشرفته اقتصادی امروزی در سده نوزدهم و اوایل سده بیستم شناخته می‌شود. توسعه سریع بازارهای صادراتی بر مقدار تقاضای داخلی رو به رشد برای محصولات تولیدی افزود که همین مساله باعث تاسیس صنایع و کارخانه‌هایی با مقیاس وسیع و تولید انبوه در این کشورها شد. با افزایش تجارت بین‌الملل هم‌هنگام با برخورداری از ساختار با ثبات سیاسی و نهادهای اجتماعی قابل انعطاف، درآمدهای صادراتی کشورهای توسعه‌نیافته آن زمان در سده ۱۹، افزایش یافت و موجب دسترسی آن‌ها به سرمایه‌ها با بهره بسیار پایین‌تر شد. انباشت سرمایه و افزایش سرمایه‌گذاری منجر به تحریک بیشتر تولید، افزایش بیشتر واردات و همچنین تنوع ساختار صنعتی در کشورهای توسعه‌نیافته آن زمان شد. در سده ۱۹، کشورهای آمریکای شمالی و اروپا توانستند در یک بازار مبادلات بین‌المللی رو به رشد مشارکت کنند و از منافع تجارت آزاد، ورود و خروج آزاد سرمایه و نیز مهاجرت نیروی کار مازاد از سایر کشورها به کشور خود نهایت استفاده را برای رشد و توسعه اقتصادی کشورشان ببرند. در سده بیستم، شرایط برای بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته امروزی در هم‌سنجی با کشورهای توسعه‌یافته در سده ۱۹ متفاوت بود. به استثنای معدودی از کشورهای آسیایی موفق و برخی از کشورهای صادرکننده نفت، کشورهای درحال توسعه در رشد اقتصادی خود با مشکلات زیادی مواجه بودند. برای دهه‌ها پس از پایان جنگ جهانی اول بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته با جایگاه نابرابر تجارت روبرو شدند. اگر چه حجم صادرات این کشورها افزایش یافت اما میزان آن کمتر از صادرات کشورهای توسعه‌یافته به آن کشورها بود. هم‌چنین نرخ برابری^۳ تجارت‌شان برای چندین دهه رو به کاهش بود. نسبت متوسط

^۱ Brain Drain

^۲ Free Trade

^۳ Terms of trade

قیمت صادراتی کالای یک کشور به متوسط قیمت وارداتی آن را نرخ مبادله تجاری است. تجارت آزاد به ورود و خروج آزاد کالاها و خدمات بدون هیچ گونه مانعی از قبیل تعرفه گمرکی، سهمیه یا سایر محدودیت‌ها گفته می‌شود.

۷. پژوهش‌های پایه‌ای علمی و فنی و قابلیت‌ها و توانمندی‌های توسعه – پژوهش‌های پایه‌ای علمی، توسعه تکنولوژیکی و دانش فنی نقش بسیار مهمی در رشد و توسعه کشورهای توسعه‌یافته امروزی داشته است. بالا بودن نرخ رشد اقتصادی کشورهای مزبور مبتنی بر استمرار و تداوم نوآوری‌های فنی و تکنولوژیکی و پیشرفت علوم و فنون در این کشورها بوده است. برعکس کشورهای فقیر علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در تولید محصولات ساده، طراحی ساده محصولات، صرفه‌جویی در کالاهای سرمایه‌ای، استفاده افزون‌تر از نیروی کار ساده و فراوان و تولید محصول برای بازارهای کوچک‌تر می‌باشند. اما این کشورها از منابع مالی کافی و از دانش فنی و علمی برای انجام فعالیت‌های تحقیق و توسعه در جهت منافع کشورشان در بلندمدت، برخوردار نمی‌باشند. در گستره مهم پژوهش‌های علمی و فنی، کشورهای توسعه‌یافته در هم‌سنگی با کشورهای توسعه‌یافته در جایگاه بسیار پایین‌تر و نامطلوب‌تری قرار دارند.

۸. کارایی نهادهای داخلی – تفاوت دیگر میان بیشتر کشورهای توسعه‌یافته با غالب کشورهای توسعه‌یافته در مراحل اولیه توسعه اقتصادی‌شان در میزان کارایی و بهره‌وری نهادها و سازمان‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی‌شان می‌باشد. بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته امروزی به‌طور عمده انگلستان، ایالات متحده و کانادا در ابتدای مرحله توسعه‌یافتگی‌شان قوانین و سازوکارهایی بر جامعه‌شان حاکم بود که امکان و فرصت لازم را برای همه افراد جامعه برای کارآفرینی فراهم می‌کرد. در حالی که بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته امروزی زمانی مستعمره بوده و پس از استقلال با مشکلات سیاسی داخلی روبرو بوده‌اند. ریشه ساختار تشکیلاتی این کشورها معمولاً به ساختارهای تشکیلاتی شکل گرفته دوران مستعمره بودنشان برمی‌گردد. اگر چه برخی از کشورهای توسعه‌یافته از پیشینه بالای تاریخی در تمدن برخوردار هستند اما نظام‌های تشکیلاتی اداری آن‌ها دستاورد دوران جدید و تحت‌تأثیر قدرت‌های توسعه‌یافته امروزی بوده است.

نقش سازمان ملل در توسعه کشورها

باید اذعان کرد که فرهنگ‌سازی در خصوص توسعه تا اندازه زیادی مرهون مساعی سازمان ملل و سازمان‌ها و نهادهای تخصصی وابسته به آن در سال‌های پس از تأسیس آن بوده و اساساً در ابتدا مهم‌ترین کارها در این زمینه به ابتکار این سازمان انجام شده است، همچنین نهادهایی مثل صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی و UNDP تعیین سیاست‌های توسعه‌ای، تأثیر چشمگیری بر ساختار اقتصادی و حتی سیاسی برخی کشورهای کمتر توسعه‌یافته داشته‌اند. از انتظارات مهمی که پس از تأسیس سازمان ملل متحد از این نهاد فراگیر جهانی وجود داشته است (علاوه بر جلوگیری از وقوع جنگ‌های ویرانگر و مهلک و کوشش برای جلوگیری از به خطر افتادن صلح و امنیت بین‌المللی از سوی دولت‌های متجاوز و یا ایدئولوژی‌های سیاسی ویرانگر) هموار نمودن راه برای برخورداری جوامع کمتر توسعه‌یافته از پیشرفت‌ها و دستاوردهای جوامع توسعه‌یافته‌تر با هدف تحکیم پایه‌های صلح و امنیت بین‌المللی بوده است. علاوه بر سازمان‌های تخصصی مالی و پولی نظیر بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه، صندوق بین‌المللی پول و موافقت‌نامه گات، از سال ۱۹۴۷ یکی از ارکان اساسی این سازمان یعنی «شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل متحد»^۱ تأسیس شد و نهادها و سازمان‌های وابسته به آن، وظیفه بررسی مشکلات اقتصادی و اجتماعی دولت‌های عضو در جهت اهداف توسعه‌گرای مدنظر این سازمان را بر عهده گرفتند.

^۱ ECOSOC

«حق توسعه»^۱ برداشتی از توسعه است که در سال ۱۹۸۶ میلادی توسط مجمع عمومی سازمان ملل و در ماده ۱ اعلامیه‌ای با همین عنوان به رسمیت شناخته شد. این حق فراتر از تمرکز بر رشد تولید ناخالص داخلی است و چنین اعلام می‌دارد: «حق توسعه یک حق جدایی‌ناپذیر انسانی است که با عطف به مفاد آن هر انسانی حق دارد در آن مشارکت کند و از حقوق آن برخوردار شود و از توسعه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی و تمامی حقوق انسانی و آزادی‌های بنیادین لذت ببرد». این ماده دربرگیرنده دو عنصر اساسی است که حق توسعه را معین می‌کند: (۱) توسعه یک حق انسانی است که به مردم تعلق دارد و نه به دولت‌ها. این موضوع در ماده ۲ اعلامیه چنین بازتاب یافته است: «انسان موضوع اصلی توسعه است و باید شریک فعال و ذی‌نفع حق توسعه باشد.» و (۲) در ماده ۱ روشن است که هدف توسعه ملاحظه حقوق انسانی و آزادی بنیادین است. توسعه باید به شکلی دنبال شود که ضامن حقوق انسانی باشد و آن را محترم بشمارد. اعضای جامعه بشری به موجب اسنادی که وصف جهانی دارند از این حق برخوردارند که در کشورشان اخبار و اطلاعات آزادانه جریان داشته باشد. اعلامیه جهانی حقوق بشر به‌عنوان سندی که بخشی از آن به تقریر حقوق بنیادین بشر اختصاص یافته در ماده ۱۹ مقرر می‌دارد: «هر کس حق آزادی عقیده و بیان دارد و حق مزبور شامل آن است که از داشتن عقاید خود بیم و هراس و اضطرابی نداشته باشد و در کسب اطلاعات و افکار و در اخذ و انتشار آن به هر وسیله و بدون ملاحظه آزاد باشد.» در نگاه به توسعه، در پاراگراف دوم دیباچه اعلامیه مزبور، رویکردی جامع را برای این حقوق به رسمیت شناخته است و چنین بیان می‌دارد: «توسعه یک فرایند جامع اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی است که هدف آن بهبود پیوسته رفاه کل جمعیت و تمامی افراد براساس هم‌آفرینی فعال، آزاد و معنی‌مند در توسعه و در توزیع دادگرانه ثمرات آن است.» این نگرش به توسعه در این اعلامیه و برنامه عملی اعمال شده و در مورد آن وفاق وجود دارد. در ماده ۱۰ اعلامیه وین در کنفرانس جهانی حقوق بشر سال ۱۹۹۳ چنین آمده است: «کنفرانس جهانی حقوق بشر بار دیگر حق توسعه را همان‌گونه که در اعلامیه مزبور آمده است، به‌عنوان یک حق عمومی و جدایی‌ناپذیر و بخشی یکپارچه با حقوق بنیادین بشر مورد تأیید قرار می‌دهد.»

پس از اجلاس ریو، پویش تدوین اهداف توسعه پایدار و دستور کار توسعه پس از ۲۰۱۵ آغاز گردید که فرآیند چند ذینفعی جهانی و مشتمل بر کنشگران سازمان ملل و جوامع مدنی بود. این فرآیندها با مجموع ۱۱ موضوع مشورتی منتخب جهانی و ۸۸ مشورت ملی کشوری تکمیل شد. با انجام مشورت‌های کشوری درواقع فرآیند تدوین اهداف توسعه پایدار، رویکرد پایین به بالا^۲ را اتخاذ نمود که ویژگی آن حضور ذینفعان مختلف در طراحی چارچوب و روند انتخاب اهداف است. پس از تعاملات و رایزنی‌های بسیار با گروه‌های مختلف ذینفعان، دستور کار ۲۰۳۰ برای توسعه پایدار با عنوان «تغییر جهان ما»، در اوایل مهرماه ۱۳۹۴ در نشست سران کشورهای جهان در مجمع عمومی سازمان ملل مورد تصویب ۱۹۳ کشور قرار گرفت. این دستور کار، برنامه اقدام مردم کره زمین و سعادت بشری است و درصدد تقویت صلح جهانی در قالب آزادی‌های افزون‌تر است. در این دستور کار، محورهای «مردم، کره زمین، سعادت بشری، صلح، مشارکت (هم‌آفرینی)» حوزه‌های اصلی فعالیت در ۱۵ سال آینده خواهند بود. ۱۷ هدف کلان و ۱۶۹ هدف خرد توسعه پایدار تعیین شده در این سند، نشان‌دهنده دامنه و بلندپروازی این دستور کار جدید است. در این سند تأکید شده که دستور کار جدید نیازمند بازیابی هم‌آفرینی جهانی جهت حصول اطمینان از اجرای آن می‌باشد. این مشارکت منجر به تسهیل همکاری تنگاتنگ جهانی در حمایت از اجرای تمامی اهداف خرد و کلان، تکوین همکاری میان دولت‌ها، بخش خصوصی، جامعه مدنی، نظام سازمان ملل متحد و سایر بازیگران و بسیج تمامی منابع موجود می‌شود. این اهداف، بر پایه اهداف توسعه هزاره ایجاد شده‌اند و به دنبال تحقق اهدافی هستند که در برنامه اهداف توسعه هزاره، عملی نشده‌اند. پیوندهای درونی و ماهیت یکپارچه اهداف توسعه پایدار از اهمیت بسیار بالایی در تحقق این دستور کار جدید برخوردار است. این دستور کار، با در نظر گرفتن واقعیت‌ها و ظرفیت‌ها و سطوح مختلف ملی مربوط به توسعه و ضمن احترام به سیاست‌ها

^۱ Right to Development^۲ Up-bottom

و اولویت‌های ملی کشورها، در تمامی کشورها قابل اجرا می‌باشد. اهداف خرد و کلان جدید از اول ژانویه سال ۲۰۱۶ لازم‌الاجرا بوده و سمت و سوی ۱۵ سال آتی را مشخص خواهند ساخت، در ضمن مراحل پیشرفت هر هدف با تعیین شاخص مناسب پایش و پی‌گیری خواهند شد.

برنامه‌های سازمان ملل متحد برای هدف‌گذاری توسعه هزاره و انجام ارزیابی زیست‌بوم در این هزاره نشانه چالش‌های پیش‌روی جهان آینده است که بی‌ارتباط با فقر و نابرابری و به‌طور کلی توسعه نیست. افزایش سریع جمعیت، تغییرات فناورانه و رشد بی‌سابقه اقتصادی در سده بیستم همگی منجر به پیدایش چالش‌هایی برای سده جدید می‌شوند که حل آن‌ها با پویش توسعه میسر می‌گردد. از جمله:

۱. جمعیت – بر اساس برآورد سازمان ملل متحد در سال ۲۰۰۰، در این سال جمعیت جهان از مرز ۶ میلیارد گذشته است و با نرخ سالانه ۱/۱۴ درصد (یا ۷۵ میلیون نفر) در حال رشد است. با این خط سیر پیش‌بینی می‌شود که جمعیت گیتی در سال ۲۰۵۰ به ۹ میلیارد نفر برسد. بیش از ۹۵ درصد رشد جمعیتی که در پنج سال اول هزاره رخ داد در آسیا و آفریقا و آمریکای لاتین اتفاق افتاد. در بازه زمانی ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۱، جمعیت جهان سالانه ۱/۶ درصد افزایش یافت و از ۴/۴ میلیارد نفر به ۷ میلیارد نفر رسید و این رقم در سال ۲۰۲۲ از ۸ میلیارد نفر فراتر رفت.
۲. فقر – پژوهش‌ها نشان می‌دهد که در سال ۲۰۰۵ براساس برابری قدرت خرید، ۱/۳۷۴ میلیارد نفر از مردم گیتی با کمتر از ۱ دلار آمریکا و حدود ۲/۶ میلیارد نفر یعنی نزدیک به ۴۰ درصد جمعیت گیتی با کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند. اغلب این فقرا از سوءتغذیه شدید رنج می‌برند، معمولاً بیسواد هستند، بیش از یک میلیارد نفر در حالی به هزاره جدید وارد شده‌اند که قادر به خواندن نیستند، نمی‌توانند نام خود را امضا کنند و عمدتاً در مناطق روستایی دورافتاده یا در زاغه‌ها و حاشیه شهرها در شرایط نامناسب زیست‌محیطی زندگی می‌کنند.
۳. سلامتی و بهداشت – سلامتی و بهداشت یکی از معیارهای اصلی برای اندازه‌گیری کیفیت زندگی است. هر چند پیشرفت‌ها در فناوری سلامتی و ممارست در بهداشت عمومی، میانگین امید به زندگی بیشتر کشورها را بالا برده است، اما تعدادی از موارد مرتبط با سلامتی همچنان کیفیت زندگی در جهان را تهدید می‌کند. بیماری‌های قابل درمان هنوز هم مرگ‌های زیادی را رقم می‌زنند. نرخ مرگ‌ومیر کودکان در کشورهای توسعه‌نیافته به‌طور متوسط، تقریباً ۱۰ برابر نرخ مرگ‌ومیر کودکان در کشورهای ثروتمند می‌باشد. این گونه مرگ‌ومیرها عموماً برآمده از بیماری‌ها و شرایطی است که به سادگی قابل درمان و قابل رفع می‌باشند.
۴. شهرنشینی – مهاجرت جمعیت به شهرها و رشد آن یکی از فراروندهای سده بیستم بوده است و تا سال ۲۰۰۰ نیمی از جمعیت جهان شهرنشین شده‌اند. تعداد زیادی از کلان‌شهرها وجود دارند که جمعیتی بیش از ۱۰ میلیون نفر را در خود جای داده‌اند، مانند توکیو، نیویورک، مکزیکوسیتی، بوینس آیرس، بمبئی، ساوپائولو، تهران و کراچی. سازمان ملل براساس روند زادوولد و مهاجرت پیش‌بینی می‌کند که تا سال ۲۰۳۰ دو میلیارد نفر در مناطق فقیرنشین ساکن باشند. با کاهش نرخ زادوولد در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته، رشد سریع جمعیت شهری و مهاجرت شتاب یافته روستاییان به شهرها بدون تردید از مهم‌ترین موضوعات و پرسش‌های توسعه و جمعیت در دهه‌های آینده خواهد بود. در مناطق شهری، رشد و توسعه بخش غیررسمی و محدودیت شهرها در جذب نیروی کار اضافی و کند شدن پیشرفت اقتصادی اهمیت روزافزونی یافته است.
۵. اوج نفت – سوخت‌های فسیلی به‌خصوص نفت که رشد اقتصادی سده بیستم را پی‌ریزی کرده‌اند، منابع محدودی هستند. ستیزش حیاتی بر سر این مساله وجود دارد که چه زمانی منابع سوخت‌های فسیلی تا حدی تمام می‌شوند که استخراج نفت به اوج خود برسد که این موضوع باعث کاهش عرضه و بالا رفتن قیمت می‌شود.
۶. آسیب به زیست‌بوم – در سال ۲۰۰۵ نتایج ارزیابی زیست‌بوم هزاره از طرف سازمان ملل منتشر شد، که یک پژوهش چهارساله برای ارزیابی سلامت محیط طبیعی، تاثیر پیشرفت انسان بر سیستم‌های طبیعی و توانایی آن‌ها برای ادامه زندگی و ارائه خدمات اکوسیستمی بود. این خدمات شامل تهیه غذا، آب، سوخت و موادی مانند چوب و الیاف برای محل زندگی، پوشاک و سایر محصولات است. زیست‌بوم‌ها همچنین با

بسامان کردن دما و آب و هوا، جلوگیری از سیل و بلایا و مدیریت آب و ضایعات، سودمند هستند و همچنین به آسایش انسان‌ها از طریق فواید تفریحی، سلامتی جسمی و روحی کمک می‌کنند. پژوهش‌های بسیاری نشان می‌دهند که ۶۰ درصد کیفیت خدمات زیست‌بوم در جهان تنزل پیدا کرده است و انقراض گونه‌های گیاهی و جانوری ۱۰۰ تا ۱۰۰۰ برابر نرخ طبیعی اتفاق می‌افتد. نتیجه‌گیری کلی از این ارزیابی این است که رشد بی‌نظیر اقتصادی در نیمه دوم سده هزاره سوم باعث نابودی جبران‌ناپذیر و دائمی تنوع حیات روی کره زمین شده است و این اتفاق در نتیجه رفاه تک‌ساحتی انسان و رشد اقتصادی او و با قیمتی گزاف رخ داده است.

۷. غذا — علی‌رغم پیشرفت در بهره‌وری کشاورزی در این هزاره، حدود ۸۰۰ میلیون نفر در کشورهای توسعه‌نیافته به سوءتغذیه مزمن دچار هستند. گسترش تولید فرآورده‌های کشاورزی در سده گذشته به مقدار زیادی به استفاده کودهای شیمیایی مصنوعی بر پایه نفت بستگی داشت. افزایش قیمت نفت، هم‌اوردی بر سر زمین‌های کشاورزی برای استفاده‌هایی مثل سوخت مناسب برای محیط‌زیست، آب و هوای با دمای بالا و رشد فزاینده تقاضا از جانب کشورهایی مثل چین و هند همگی باعث بالا رفتن قیمت غذا در جهان شد.

۸. آب — بیش از یک میلیارد نفر در کشورهای توسعه‌نیافته دسترسی کافی به آب ندارند و ۲/۶ میلیارد نفر از تخلیه درست پساب و فاضلاب برخوردار نیستند. در مناطق نزدیک صحرای آفریقا هزینه مرتبط با سیستم آب و فاضلاب برابر ۵ درصد از تولید ناخالص داخلی است.

۹. تغییر آب و هوا — یکی از پیامدهای رشد اقتصادی در سده بیستم و سوزاندن سوخت‌های فسیلی برای تامین انرژی در مسیر ایجاد رونق اقتصادی، آزاد شدن دی اکسید کربن در جو است. تغییر آب و هوا مساله‌ای است که بسیاری از چالش‌هایی را که انسان به‌عنوان علت یا معلول با آن‌ها مواجه است به هم مرتبط می‌کند. تغییرات در آب‌وهوا تاثیر عمیقی در توزیع و دسترسی به آب و سیستم‌های تولید غذا دارد و می‌تواند زوال گونه‌هایی که انطباق‌پذیر نیستند یا زیست‌بوم‌های شکننده و ضعیف را تشدید کند.

۱۷ هدف توسعه پایدار که توسط سازمان ملل متحد هدف‌گذاری شده، عبارتند از:

۱. ریشه‌کنی فقر^۱
۲. رفع گرسنگی^۲
۳. سلامتی و رفاه^۳
۴. آموزش با کیفیت^۴
۵. برابری جنسیتی^۵
۶. تامین آب سالم و بهداشتی^۶
۷. دسترسی به انرژی پاک^۷
۸. نیل به رشد اقتصادی و مشاغل شایسته^۸
۹. ارتقای صنعت، زیرساخت و نوآوری^۹
۱۰. کاهش نابرابری^{۱۰}

^۱ No poverty

^۲ Zero hunger

^۳ Good health and well-being

^۴ Quality education

^۵ Gender equality

^۶ Clean water and sanitation

^۷ Affordable and clean energy

^۸ Decent work and economic growth

^۹ Industry, innovation and infrastructure

^{۱۰} Reduced inequalities

۱۱. تاسیس شهرها و جوامع پایدار^۱

۱۲. تولید و مصرف مسئولانه^۲

۱۳. اقدام برای اقلیم^۳

۱۴. زیست پایدار در آب^۴

۱۵. زیست پایدار در خشکی^۵

۱۶. صلح و عدالت^۶

۱۷. مشارکت برای اجرای اهداف^۷

پیت و هارتویک^۸ (۱۳۹۶) نقش سازمان ملل در خلق ادبیات توسعه و آفرینش نهادهای مرتبط با آن را در دو مقطع عمده زیر قابل تامل می‌دانند:

الف - سازمان ملل و بحث توسعه در دوره جنگ سرد (۱۹۴۸ - ۱۹۹۱)

فعالیت‌ها و ابتکارات توسعه‌ای سازمان ملل در دوره جنگ سرد را می‌توان براساس الگوی مورد نظر برای توسعه در جهان کمتر توسعه‌یافته در سه مقطع زمانی متمایز از یکدیگر، دربرگیرنده دهه‌های ۶۰، ۷۰ و ۸۰ خلاصه نمود:

۱. دهه ۶۰ و دوره تاثیرگذاری کشورهای غربی بر تکوین الگوهای توسعه - مسایل مرتبط با توسعه از دهه ۵۰ در دستور کار سازمان ملل قرار گرفت و از سال ۱۹۵۱ سازمان ملل متحد برای نخستین بار اقداماتی را برای کمک به توسعه کشورهای توسعه‌نیافته آغاز نمود. سازمان در ابتدای کار خود از دهه ۶۰ به بعد و هم‌هنگام با اوج فعالیت‌های آکادمیک پیرامون مفهوم توسعه در غرب، به‌گونه‌ای جدی در این خصوص عهده‌دار نقشی محوری شد. عمده سازمان‌ها و نهادهای مرتبط با این نقش در همین دهه ایجاد شدند از جمله در سال ۱۹۶۱ سازمان توسعه و همکاری اقتصادی یا OECD، در سال ۱۹۶۴ نیز آنکتاد^۹ و در سال ۱۹۶۵ برنامه پیشرفت و توسعه ملل متحد یا برنامه عمران ملل متحد^{۱۰} یا UNDP تاسیس گردید که همه این نهادها کم و بیش مسایل مرتبط با توسعه در جهان کمتر توسعه‌یافته و به اصطلاح جهان سومی آن روز را دنبال می‌نمودند و همچنان تا امروز نیز نقش اساسی در این خصوص ایفا می‌کنند. با درگیر شدن بیش از پیش سازمان ملل در موضوعات و مطالعات توسعه، به ابتکار این سازمان دهه ۶۰ به‌عنوان نخستین دهه توسعه برای کشورهای توسعه‌نیافته نام‌گذاری شد و تحت‌تاثیر نظریه‌های روستو دستیابی به نرخ متوسط رشد اقتصادی ۵٪ هدف اصلی توسعه اقتصادی برای کشورهای توسعه‌نیافته در نظر گرفته شد. در این برهه زمانی نوعی تقسیم‌بندی اولیه کلاسیک در ادبیات مرتبط با توسعه به ابتکار سازمان ملل و سایر سازمان‌های وابسته به آن در خصوص سنجش سطح توسعه‌یافتگی کشورها به سه دسته توسعه‌یافته^{۱۱}، رو به توسعه^{۱۲} و توسعه‌نیافته^{۱۳} ایجاد شد که در آن مهم‌ترین ملاک و معیار توسعه‌یافتگی قدرت اقتصادی و میزان ثروت تولیدی در کشورهای جهان سوم صرف‌نظر از شیوه تقسیم آن در سطح جامعه ملی بود. به هر حال، سازمان ملل در محور و کانون نخستین مساعی و ابتکارات بین‌المللی برای ورود به جستارهای توسعه اقتصادی و سیاسی در سطح جهان و به‌طور مشخص جهان سوم بود که در دهه ۶۰ منجر به تاسیس نهادهای تخصصی مرتبط با توسعه در این سازمان با الگوبرداری از نظریه نوسازی گردید.

^۱ Sustainable cities and communities

^۲ Responsible consumption

^۳ Climate action

^۴ Life below water

^۵ Life on land

^۶ Peace, justice and strong institutions

^۷ Partnerships for the goals

^۸ Peet, Richard & Hartwick, Elaine

^۹ UN Conference on Trade and

Development (UNCTAD)

^{۱۰} United Nations Development

Programme

^{۱۱} Developed countries

^{۱۲} Developing countries

^{۱۳} Underdeveloping countries

۲. دهه ۷۰ و رویکرد نظم نوین اقتصاد بین‌المللی در سازمان ملل - نخستین چالش عملی که رویکرد سنتی لیبرال به‌عنوان رویکرد غالب در موضوع توسعه با آن در سطح سازمان ملل روبه‌رو شد، طرح رویکردی اصلاح‌طلبانه و تجدیدنظرطلبانه به نام درخواست «نظم نوین اقتصاد بین‌المللی»^۱ از سوی کشورهای توسعه‌نیافته بود. بیشتر کشورهای جنوب، جهان سومی و یا کمتر توسعه‌یافته در یک نظم سیاسی و اقتصادی متولد شده بودند که قوانین و هنجارهای حاکم بر آن از پیش تعیین شده بود و آن‌ها هیچ دخالتی در تدوین این قوانین نداشتند و فاقد قدرت یا هرگونه ابتکاری برای تغییر آن‌ها بودند. به همین دلیل، این کشورها تلاش نمودند در چارچوب سازمان ملل متحد مساعی خود را هماهنگ و خواسته‌های خود را محقق کنند. هدف از طرح این دستورکار جدید بین‌المللی، محافظت از کشورهای توسعه‌نیافته در برابر چیرگی رویکرد لیبرالی و تشویق راه‌ها و روش‌های بومی‌تر و محلی‌تر برای توسعه بود. برخی از درخواست‌های طرح شده در این نظم نوین اقتصادی در گزارش «کمیسیون مستقل مسایل بین‌المللی توسعه»^۲ که به ابتکار بانک جهانی تاسیس شد در واپسین دهه ۷۰ و آغازین دهه ۸۰ مورد توجه قرار گرفت. این گروه بر آزادسازی تجاری تاکید داشت اما در همین حال معتقد بود بایستی اقدامات حمایتی لازم از کشورهای توسعه‌نیافته نیز صورت گیرد. در دهه ۷۰ نرخ مطلوب رشد اقتصادی برای کشورهای توسعه‌نیافته توسط سازمان ملل به ۶٪ افزایش یافت که از نرخ متوسط رشد کشورهای صنعتی بسیار بالاتر بود.

۳. دهه ۸۰ و اجماع واشنگتن - نقش سازمان ملل و سازمان‌های اقتصادی و اجتماعی آن در دهه ۸۰ دگربردار چهار تحولی اساسی گردید و این سازمان نقش محوری جدیدی برای تعیین سمت‌وسوی سیاست‌های توسعه اقتصادی و سیاسی در جهان عهده‌دار گردید. در نتیجه اتخاذ این نقش که به‌خصوص در سیاست‌های نئولیبرالی مشهور به «اجماع واشنگتن»^۳ تبلور یافت. روی هم رفته دهه ۸۰ تحت‌تاثیر هژمونی نهادهای مالی و پولی بین‌المللی بود که عمدتاً در قالب سازمان ملل و نهادهای وابسته به آن نقش خود را ایفا نمودند. دهه ۸۰ دهه تعیین‌کننده‌ای در صحنه اقتصاد جهانی و نقطه عطفی در تعیین سمت‌وسوی تحولات توسعه‌ای به‌شمار می‌رود که در نتیجه آن گسست میان‌بخشی در جهان توسعه‌یافته با جهان توسعه‌نیافته اندک و با بخش دیگری از جهان کمتر توسعه‌یافته تشدید گردید.

ب - سازمان ملل و بحث توسعه در دوره پس از جنگ سرد (۱۹۹۱ - ۲۰۱۵)

بن‌مایه‌های نخستین ادبیات تولید شده توسط سازمان ملل و سازمان‌های وابسته، در خصوص موضوع توسعه بود، اما به تدریج سازمان‌های مطالعاتی مختلفی به مطالعه و سنجش سویه‌های تخصصی‌تری در زمینه‌های گوناگون توسعه سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، روانشناختی و فرهنگی پرداختند. برخی از مهم‌ترین گزارشات در این خصوص گزارشاتی هستند که نهادهای تخصصی مانند بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول، برنامه توسعه عمران ملل متحد (UNDP)، سازمان بهداشت جهانی (WHO) و سایر سازمان‌ها همچون OECD در قالب گزارش‌های سالیانه خود نظیر گزارش توسعه انسانی (HDI)، گزارش توسعه جهانی (WDR) و اندیکاتورهای توسعه انسانی (HDI) منتشر و ارائه می‌نمایند.

در اجلاس هزاره سران سازمان ملل متحد در سپتامبر ۲۰۰۰، رهبران جهان اهداف توسعه هزاره^۴ (MDG) را برای ۲۰۱۵ تصویب کردند و «هدف‌هایی را برای کاهش فقر، گرسنگی، بیماری، بی‌سوادی، تخریب محیط‌زیست، تبعیض علیه زنان» مشخص کردند. به‌طور مختصر اهداف توسعه هزاره عبارتند از:

۱. درصد افرادی که در فقر مفرط (یعنی با برابری قدرت خرید روزانه کمتر از ۱/۲۵ دلار) زندگی می‌کنند به نصف یعنی به کمتر از ۱۰ درصد جمعیت کشورهای کمتر توسعه‌یافته تقلیل یابد،

^۱ New International Economic Order (NIEO)

^۲ Independent Commission on International Development Issues

^۳ Washington Consensus

^۴ Millinnium Development Goals

۲. اطمینان یافتن از اتمام عمومی تحصیلات دبستانی،
 ۳. زدودن نابرابری‌های جنسیتی در تحصیلات دبستانی و دبیرستانی،
 ۴. کاهش مرگ‌ومیر کودکان (یعنی کمتر از پنج سال) به میزان دوسوم،
 ۵. کاهش مرگ‌ومیر زنان باردار هنگام زایمان به میزان سه‌چهارم
 ۶. تامین امکانات بهداشت باروری برای همگان،
 ۷. متوقف کردن و سیر بازگونه بخشیدن به انتشار ویروس نقص ایمنی انسانی (HIV) و سندروم نقص ایمنی اکتسابی (AIDS)، مالاریا، سل و دیگر بیماری‌ها و فراهم آوردن امکانات به منظور دسترسی عمومی به درمان آن‌ها،
 ۸. اطمینان از پایداری زیست‌محیطی از طریق سیر بازگونه بخشیدن به نابودی منابع زیست‌محیطی، کاستن نیاز پناه درصد از نسبت افرادی که به آب سالم آشامیدنی دسترسی ندارند و رسیدن به بهبودی بارز در زندگی دست‌کم ۱۰۰ میلیون نفر از زاعه‌نشینان، و
 ۹. گسترش بخشیدن به هم‌آفرینی جهانی برای توسعه، از جمله نظام مالی و تجارت آزاد، تعهد به حکمرانی مطلوب، کاهش بار بدهی کشورهای رو به توسعه، کاهش فقر کشورهای دارای کمترین میزان توسعه، تامین اشتغال سازنده برای جوانان، تامین امکان دسترسی به داروهای اساسی قابل خرید در کشورهای توسعه‌نیافته و فراهم آوردن مزایای فناوری‌های جدید به‌خصوص ارتباطات راه دور.
- در سپتامبر ۲۰۰۰، ۱۸۹ کشور عضو سازمان ملل متحد ۸ هدف را به‌عنوان اهداف هزاره سوم توسعه^۱ برشمردند و متعهد شدند که پیشرفت‌ها و گام‌های مهمی برای ریشه‌کن ساختن فقر و نیل به سایر اهداف انسانی تا سال ۲۰۱۵ بردارند. اهداف توسعه هزاره سوم (MDGS) اهدافی تعهدآمیز در سطح جهانی برای پایان بخشیدن به فقر است. قبول ماهیت چند سویه‌ای توسعه و کاهش فقر و خاتمه فقر، نیازمند چیزی بیش از افزایش درآمد فقرا می‌باشد. این ۸ هدف که بسیار هم‌ظاهرا جاه‌طلبانه بود عبارتند از: ریشه‌کنی فقر، رفع گرسنگی شدید، دسترسی همگان به آموزش مقدماتی، پیشبرد و برابری جنسیتی و تواناسازی زنان، کاهش مرگ‌ومیر کودکان، بهبود سلامت و بهداشت مادران، مبارزه با بیماری‌های ایدز و اچ آی وی، مالاریا و سایر بیماری‌های مسری، توسعه پایدار زیست‌محیطی و هم‌آفرینی جهانی همه کشورها برای توسعه اقتصادی، اجتماعی در سطح جهان. این اهداف کیفی به هدف‌های کمی خاص تبدیل شدند که براساس آن جهان باید تا سال ۲۰۱۵ به آن‌ها دست یابد. با توجه به اطلاعاتی که تا به حال ارائه شده است جای تردید نیست که توسعه‌پژوهان و توسعه‌گرایان در پویش توسعه، نقش زنان را به‌عنوان نقشی برجسته و محوری تلقی می‌کنند. زنان به‌طور متوسط در سطح جهان از مردان فقیرترند. آنان به‌لحاظ سلامت و بهداشت بیش از مردان در معرض خطر هستند. تحصیلات و آزادی زنان به‌طور متوسط کمتر از مردان است اما این زنان هستند که مسئولیت پرورش کودکان را بر دوش دارند.

^۱ Millenium Development Gols

فصل ۲

مفاهیم و سنجش توسعه

تعریف توسعه

پیت و هارتویک (۱۳۹۶) در خصوص توسعه می‌گویند که توسعه به‌عنوان یک اصطلاح یا مفهوم خاص اقتصادی یا سیاسی قدمت چندانی نسبت به برخی مفاهیم، مکاتب و ایدئولوژی‌های رایج در علوم سیاسی و روابط بین‌الملل نظیر مدرنیته، کاپیتالیسم، لیبرالیسم، ایندیویژوالیسم، ناسیونالیسم، سکولاریسم، مارکسیسم، سوسیالیسم، امپریالیسم، رشنالیسم و سایر ایسم‌ها ندارد و به نسبت در ادبیات آکادمیک رایج در علوم سیاسی و روابط بین‌الملل مفهومی متاخر به‌شمار می‌رود اما این مفهوم به نوعی در کنه و بطن همه این ایدئولوژی‌ها قرار داشته است. به عبارت دیگر، مفهوم توسعه در کلیه تحولات سیاسی اقتصادی و اجتماعی در دوران پس از رنسانس، عصر روشنگری، نوزایی و انقلاب صنعتی در غرب – که در نتیجه آن همه پدیده‌های انسانی و اجتماعی در غرب حول انسان‌مداری به‌عنوان محور خلقت مورد مطالعه قرار گرفت – وجود، حضور و جریان داشته است. در حقیقت، این مفهوم در تمام مراحل گذار انسان در حال تکامل غربی از تئوکراسی به اومانیسم و سکولاریسم و از نظام‌های ملوک‌الطوایفی به دولت –

ملت‌هایی مدرن با محوریت ناسیونالیسم و سایر تحولات و دگرگونی‌هایی نظیر تحول در نظام تولیدی از فئودالیسم به نظام سرمایه‌داری و صنعتی‌شدن غرب و دگرگونی در نظام‌های سیاسی غربی از نظام‌های اتوکراتیک به نظام‌های دموکراتیک و مردمسالار، در کنار ایدئولوژی مدرنیسم به‌عنوان هسته اصلی تمدن غربی مطرح بوده است.

مطالعات توسعه به‌عنوان یک مفهوم موضوعی قابل پژوهش – که حوزه‌ای از موضوعات مختلف را به‌ویژه در حیطه‌های اقتصادی و سیاسی و در سطح جهانی در بر می‌گرفت – در نیمه دوم سده بیستم و عمدتاً در قالب مطالعات «سیاست تطبیقی»^۱ پدیدار شد. این مفهوم ابتدا در تلاش برای یافتن دلایل فقر و عقب‌ماندگی در بخش‌های وسیعی از جهان جریان داشت. درواقع، پس از جنگ جهانی دوم پژوهشگران در پی یافتن پاسخی جامع به دلایل و چرایی وجود پدیده فقر و توسعه‌نیافتگی در بسیاری از مناطق گیتی از طریق انجام مطالعات نظام‌مند بودند. در جریان این مطالعات آکادمیک، رویکردهای نظری گوناگونی به موضوع توسعه و سویه‌های سیاسی، اقتصادی و اجتماعی آن شکل گرفت و اگر چه هر یک بر پیوستار خاصی از مسایل سیاسی و اقتصادی تاکید می‌نمودند، مفهوم مدرنیسم در کانون همه آن‌ها قرار داشت.

توسعه به معنای برخورداری صرف از مواهب مادی و رفاه و توزیع قابل قبول ثروت به‌شمار نمی‌رود، بلکه دموکراسی، مشارکت سیاسی، برخورداری از آزادی‌های مدنی و اجتماعی گوناگون نیز مدنظر بیشتر توسعه‌گرایان است. در شیوه تلقی عمومی، به‌طور کلی، هنگامی که از مفهوم توسعه سخن گفته می‌شود بیشتر از آن‌که رویکردهای نظری مرتبط با آن‌ها مدنظر قرار گیرد یا راه سازماندهی سیاسی و اقتصادی جامعه مورد واکاوی قرار گیرد، عمدتاً امکانات زیربنایی، مادی و رفاهی مختلفی به ذهن متبادر می‌شود که می‌بایست برای رفاه مردم در یک کشور به‌وجود می‌آید.

مفهوم توسعه در طول دو دهه اخیر شاهد تحولات زیادی بوده است و پس از جنگ جهانی دوم، مفهوم توسعه عمدتاً ناظر بر گذار از جامعه سنتی به جامعه مدرن و یا تحول انسان سنتی به انسان مدرن بود. تسلط این نگرش منجر به آن گردید که برخورداری از مصادیق مدرنیسم نظیر ثروت، رفاه، بهداشت، جمعیت شهرنشین قابل توجه، امکانات اقتصادی زیربنایی نظیر راه‌های مواصلاتی و ارتباطی و فناوری‌های نوین به‌عنوان شاخصه‌های تمایز جامعه توسعه‌یافته از توسعه‌نیافته طرح شود. این شناسه‌ها هنوز نیز به‌قوت خود باقی هستند، اما با تسلط بیشتر رویکردهای اجتماعی در پیرامون‌های توسعه در دو دهه اخیر، مصادیق توسعه نیز متحول و متنوع شده و علاوه بر معیارهای کلاسیک سابق، صدها شاخص کمی و کیفی برای سنجش ابعاد و زوایای گوناگون توسعه در یک جامعه طراحی و تدوین شده است. امروزه معیارها و شاخصه‌هایی همچون میزان شادابی، نشاط یا افسردگی شهروندان و یا شاخص‌هایی نظیر شاخص فلاکت^۲، شاخص کسب‌وکار، شاخص امنیت سرمایه‌های مالی و در عصر انقلاب دیجیتالی معیارهایی همچون میزان برخورداری از کامپیوترهای شخصی، میزان بهره‌مندی شهروندان از تلفن‌های همراه هوشمند، سرعت، حجم و نرخ انتقال داده‌ها از طریق وسایل مذکور و ... به معیارهای مهمی برای سنجش توسعه‌یافتگی تبدیل شده‌اند. در پاسخ به این پرسش که چرا هنوز به بخش‌های وسیعی از گیتی عنوان «توسعه‌نیافته»، «کمتر توسعه‌یافته» و یا «رو به توسعه» اطلاق می‌گردد و چه معیارها و شاخص‌هایی برای سنجش توسعه‌یافتگی یا توسعه‌نیافتگی کشورها وجود دارد، به چارچوب نظری روشن و با قابلیت تبیینی مناسبی نیاز است. توسعه در ساده‌ترین شکل خود افزایش مستمر ثروت عمومی در یک جامعه و واحد سیاسی است. در اقتصاد مدرن در کنار دهه‌ها شاخص اساسی اقتصادی، رشد اقتصادی مداوم و افزایش سرانه تولید ناخالص داخلی و مقایسه آن میان کشورها از مهم‌ترین شاخص‌های موجود برای سنجش توسعه یا عقب‌ماندگی بین آن‌هاست. برخی از شاخص‌های اساسی دیگر عبارتند از: نرخ بیکاری، نرخ تورم، نرخ داخلی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، نرخ سرمایه‌گذاری خارجی، کاهش تصدی‌گری دولت و گسترش بخش خصوصی، رشد و توسعه بازارهای مالی، کاهش سهم بدهی خارجی از درصد تولید ناخالص داخلی، افزایش سهم تجارت خارجی در تولید ناخالص

^۱ Comparative politics

^۲ Misery index

داخلی و گسترش طبقه متوسط اقتصادی و سایر شاخص‌ها. برخی از این شاخص‌ها نظیر سرانه داخلی GDP در فهرست توسعه انسانی دارای جایگاه مهمی هستند.

جرالد می‌یر^۱ معتقد است که ارائه تعریفی دقیق از توسعه کار مشکلی است و شاید گفتن این که توسعه چه چیزی نیست! ساده‌تر باشد، اما تعاریف بسیاری برای توسعه ارائه شده است. پیش از بیان این تعاریف، لازم است توجه شود که توسعه اقتصادی چیزی هم‌ارز با کل توسعه یک جامعه نیست. بلکه تنها یک بخش یا یک سویه از کل توسعه یک جامعه را، توسعه اقتصادی تشکیل می‌دهد. زیرا گرچه واحد «دولت – ملت» به‌عنوان واحدی برای توسعه و کسب آن تلقی می‌شود اما «توسعه ملی» اصطلاحی است که توسعه سیاسی و توسعه اجتماعی را نیز درست به اندازه توسعه اقتصادی در آفرینش هویت ملی دربر می‌گیرد. علاوه بر آن، در چارچوب یک نظام اجتماعی، سیاسی و فرهنگی، مسائل دیگری نظیر توسعه بنیان‌های قانونی و یا توسعه ساختار اداری درست به اندازه آن‌چه در بالا مورد اشاره قرار گرفت، در شکل‌دهی به توسعه ملی سهیم هستند. به‌علاوه، روابط متقابل میان پدیده‌های یاد شده نیز در توسعه ملی اهمیت بسیار دارد. پس توسعه اقتصادی تنها یک سویه از توسعه ملی است. بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته برای نیل به توسعه، نخست به تحکیم هویت ملی خود می‌پردازند و این همان مساله‌ای است که راه را برای دستیابی به توسعه دشوارتر و دورتر می‌کند.

همان‌گونه که می‌یر در فوق بیان کرده است گمان می‌رود بیشتر تعاریفی که از توسعه ارائه شده است علیرغم اینکه مفهوم توسعه با توسعه اقتصادی خلط شده و در ظاهر و نگاه نخست عمدتاً به عارضه تقلیل‌گرایی یا فروکاست‌گرایی^۲ دچار شده است اما با تعمق بیشتر می‌توان پی‌برد که برداشت مدنظر توسعه‌پژوهان از توسعه اقتصادی، همان شکل عام و فراگیر آن یعنی توسعه است تا توسعه اقتصادی، و توسعه که دربردارنده حوزه‌های ناهمگون اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، سیاسی، مدیریتی و ... است فراتر از یک گستره خاص یعنی توسعه اقتصادی را شامل می‌شود. به‌عنوان مثال، گونار میردال در کتاب معروف خود به نام «درام آسیایی»، توسعه اقتصادی را به‌عنوان حرکت یک سامانه یک‌دست اجتماعی به سمت جلو تعریف می‌کند، سپس در کتاب دیگر خود به تعریف جامع‌تر این پدیده پرداخته و می‌نویسد: «در نظر من توسعه اقتصادی عبارت است از حرکت یک سامانه یک‌دست اجتماعی به سمت جلو، یا به عبارت دیگر، در این مقوله نه‌تنها روش تولید، توزیع محصولات و حجم تولید مدنظر است، بلکه تغییرات در سطح زندگی، نهادهای جامعه، وجهه نظرها و سیاست‌ها نیز مورد توجه می‌باشد»^۳. از نظر جیروند (۱۳۷۴): «توسعه عبارت از رشد مداوم و بهبود پیوسته وضعیت یک جامعه برآمده از دگرگونی و تحول در ارکان و بنیان‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، علمی، فرهنگی، فکری و ... است که هدف غایی آن فراهم‌آوری شرایط زیست انسانی افراد آن جامعه است»، بنابراین ملاحظه می‌شود که در نظر این توسعه‌پژوهان، توسعه به شکل عام و فراگیر و فراتر از توسعه اقتصادی صرف مدنظر بوده است. ساعی (۱۳۸۰) نیز اعلام می‌دارد که اصولاً، یکی از علل اصلی ابهامات و نارسایی‌های تعاریف توسعه از ماهیت مقوله توسعه منتج می‌شود. مقوله توسعه ماهیتی ارزشی، هنجاری و نسبی دارد. به عبارت دیگر، توسعه مفهومی است که هر فرد، گروه و جامعه‌ای معنا و ارزش‌های مورد نظر خود را از آن استنباط می‌کند و روشن است که این معانی و ارزش‌ها، بسته به موقعیت و حتی مسئولیت افراد و گروه‌ها، کم و بیش متفاوتند، برای مثال، اقتصاددانان ارزش را در رشد اقتصادی و افزایش سطح زندگی، جامعه‌شناسان در نظم و تعادل اجتماعی و آگاهان سیاسی در کارآمدی و مشروعیت نظام سیاسی می‌دانند. در هر حال، به دلیل ماهیت ارزشی مقوله توسعه، برخی از پژوهشگران کوشیده‌اند از توسعه تعریفی به دست دهند که متضمن ماهیت ارزشی و نسبی آن باشد.

^۱ Gerald M. Meier

^۲ Reductionism

^۳ Myrdal, Gunnar. (1974). *Against the stream, Critical essays on economixs, the Macmillan press LTD, London.*

مایکل تودارو، اعتلای مستمر یک جامعه یا نظام اجتماعی به سوی زندگی بهتر و انسانی‌تر را توسعه می‌نامد. دادلی سیرز^۱ معتقد است که اگر یک، دو یا سه عامل اساسی (فقر، بیکاری و نابرابری) بدتر شود حتی اگر درآمد سرانه دو برابر شود تلقی کردن نتیجه به‌عنوان توسعه عجیب خواهد بود. شومپیتر، یادگیری و استفاده از آخرین تکنولوژی را با توسعه مترادف می‌داند. پال استریتن معتقد است که توسعه یعنی نوگرایی و مدرن شدن و به‌عبارتی، توسعه یعنی تغییر زندگی انسان و تغییر خود انسان. لوئیس توسعه را فرایندی می‌داند که افزایش بازدهی و بهره‌وری موجب افزایش درآمد سرانه شاغلین نیروی کار در بلندمدت می‌شود. می‌برز توسعه را فرایندی می‌داند که موجب افزایش درآمد سرانه در بلندمدت می‌شود. بدین ترتیب می‌برز و لوئیس تفاوتی میان رشد و توسعه قائل نیستند. متوسلی توسعه را رشد اقتصادی در کنار تغییرات فنی و تحولات ارزشی و نهادی می‌داند. هیگینز توسعه اقتصادی را فرایندی می‌داند که اقتصاد از یک دوگانگی (بخش سنتی - مدرن) به یک اقتصاد مدرن می‌رسد. کوزنتس توسعه اقتصادی را افزایش ظرفیت‌های تولیدی و تنوع در تولیدات یک جامعه در بلندمدت می‌داند. سریع‌القلم، توسعه را عبارت از بهینه‌سازی در استفاده از نیروهای بالقوه مادی و انسانی یک اجتماع قلمداد کرده است. حسین عظیمی، تحول در مبانی علمی - فنی تولید از حالت سنتی به مدرن را مترادف تعریف توسعه می‌داند. وی توسعه را در گرو درونی و بومی کردن انقلاب صنعتی می‌داند. گونارد میردال مواردی را به‌عنوان معیارهای توسعه‌یافتگی جوامع برمی‌شمارد: (۱) خردگرایی و عقلانیت، (۲) توسعه دانش و اجرای موثر برنامه‌ریزی توسعه، (۳) افزایش بهره‌وری، (۴) برابری اجتماعی و اقتصادی، (۵) بهبود نهادها، رفتارها، عادات و رسوم، (۶) استحکام و قوام مالی، (۷) دموکراسی به‌گونه‌ای ریشه‌ای و گسترده در سطح جامعه، و (۸) انضباط اجتماعی. به باور ملکی (۱۳۸۸)، توسعه یعنی فرایند بهبود با توجه به مجموعه‌ای از شاخص‌ها و معیارها یا ارزش‌ها.

برخی از صاحب‌نظران، توسعه را روند همبسته اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، مدیریتی و فرهنگی می‌دانند که منجر به بهبود کیفی زندگی کلیه شهروندان یک کشور می‌شود. توسعه پویایی تکاملی، پویا، تدریجی، آگاهانه و اختیاری است که بر ارزش‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی یک جامعه استوار است، نمی‌توان آن را کورکورانه تقلید کرد یا به‌صورت مکانیکی از یک مکان به مکان دیگر انتقال داد. براین اساس می‌توان گفت که: توسعه عبارت از رشد مداوم و بهبود پیوسته وضعیت یک جامعه برآمده از دگرگونی و تحول در ارکان و بنیان‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، تجاری، مدیریتی و فرهنگی و ... است که در مظاهر زیست انسانی افراد آن جامعه نظیر رفاه اقتصادی، رشد و بالندگی، نوآفرینی و نوآوری، هم‌افزایی و هم‌آفرینی، نوزایی و بازآفرینی فرصت‌ها، گسترش انتخاب‌ها، توانش علمی، آزادی، دموکراسی و حقوق بشر متبلور می‌شود.

دادلی سیرز^۲ در مقاله‌ای در سال ۱۹۶۹ اعلام می‌دارد: «پرسش‌هایی که در مورد توسعه یک کشور مطرح می‌شوند عبارت‌اند از: چه تحولاتی پیرامون مسائلی چون فقر، بی‌کاری و نابرابری رخ داده است؟ اگر در کشوری هر سه آن‌ها کاهش یافته باشند تردیدی نیست که آن کشور در مسیر توسعه قرار گرفته است. اگر یک یا دو مورد از مسائل محوری فوق و به‌ویژه همه آن‌ها تشدید شده باشند، آنگاه بسیار عجیب خواهد بود که نتیجه چنین تحولی را توسعه قلمداد کنیم حتی اگر درآمد سرانه دوبار شده باشد.» با وجود این، سیرز به‌درستی معتقد است که هنوز هم رشد، پیش‌شرط ضروری برای توسعه مداوم محسوب می‌شود، زیرا از چه طریق دیگری - جز رشد - رفاه توده‌ها ممکن است ارتقاء یابد؟ در همین زمان، نتیجه چندین پژوهش نشان داد که روند حاکم، نابرابری اقتصادی را همزمان با تحقق رشد در کشورهای فقیرتر، افزایش می‌دهد. برخی از پژوهش‌ها نشان داده است که نابرابری درآمدها طی مراحل اولیه رشد اقتصادی تشدید می‌شود (ضریب جینی^۳ افزایش می‌یابد) هر چند که این روند، در همه کشورها یکسان نبوده است. یافته‌های موریس و آدلمن^۴ در ۴۳ کشور توسعه‌نیافته نشان می‌دهد که رشد اقتصادی نه‌تنها با افزایش نابرابری همراه است بلکه

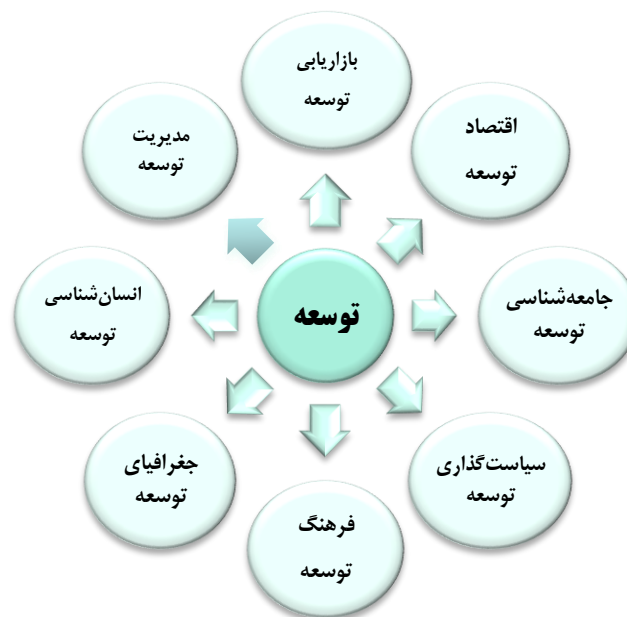
^۱ Dudley Seers^۲ Gini Coefficient^۳ Dudley Seers^۴ Morris & Adelman

فقر مطلق را به‌ویژه در مراحل اولیه توسعه افزایش می‌دهد. عدم‌پذیرش نرخ رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) به‌منزله معیار سنجش توسعه باعث شد تا برای یافتن معیارهای جایگزین تلاش بیشتری صورت گیرد.

همان‌گونه که در شکل ۱ ملاحظه می‌شود، مطالعات توسعه می‌تواند جستارهای گوناگون زیر را دربر گیرد یا به‌عبارتی دقیق‌تر، جستارهای زیر به‌مثابه سویه‌ای از توسعه محسوب شده و می‌توانند روند حرکت جوامع و انسان‌ها را در مسیر توسعه قرار دهند:

۱. اقتصاد توسعه
۲. جامعه‌شناسی توسعه
۳. سیاست‌گذاری توسعه
۴. جغرافیای توسعه
۵. فرهنگ توسعه
۶. بازاریابی توسعه
۷. مدیریت توسعه

هر چند نباید فراموش کرد که حوزه‌های دیگری چون انسان‌شناسی توسعه و ... می‌توانند در بسط قلمروی توسعه نقش برجسته‌ای ایفا کنند.



شکل ۱. جستارهای گوناگون توسعه

در تدوین و نظریه‌پردازی توسعه‌یافتگی، اقتصاد توسعه و به‌طور کلی توسعه، توسعه‌پژوهان زیادی نقش داشته‌اند ولی نقش برخی از آن‌ها در پاره‌ای از نظریه‌ها و تئوری‌های توسعه که در آینده به بررسی آن‌ها پرداخته خواهد شد، برجسته‌تر از همه است، اندیشمندان و توسعه‌گرایانی نظیر آدام اسمیت^۱، توماس رابرت مالتوس^۲، دیوید ریکاردو^۳، فردریک لیست^۴، کارل مارکس^۵، پائول روزنشتاین-رودان^۶، رگنا نرکس^۷، آلبرت او. هیرشمن^۸،

^۱ Adam Smith

^۲ Thomas Robert Malthus

^۳ David Ricardo

^۴ Friedrich List

^۵ Karl Marx

^۶ Paul Rosenstein-Rodan

^۷ Ragnar Nurkse

^۸ Albert O. Hirschman

هاروی لیبنشتاین^۱، گانر میردال^۲، هلا ماینت^۳، پیتر توماس بائر^۴، باسیل یامی^۵، آرتور لوئیس^۶، والت ویتمن روستو^۷، هولیس چنری^۸، تونی کلیک^۹، دادلی سیرز^{۱۰}، سیمون جانسون^{۱۱}، راثول پربیش^{۱۲}، سلسو فورتادو^{۱۳}، آلن ابوت یانگ^{۱۴}، پائول استریتن^{۱۵}، آندره گوندر فرانک^{۱۶}، پاول الکساندر برن^{۱۷}، دی‌یگو کاردوسو^{۱۸}.

روند تدریجی تغییر روش‌شناختی توسعه، حرکت به سوی پژوهش بین‌رشته‌ای بوده است. از گذشته هر بخش توسعه نظریه‌های مربوط به خود و جدا از دیگر بخش‌ها داشت، به گونه‌ای که بین توسعه اقتصادی و توسعه سیاسی و اجتماعی ناپیوستگی آشکار برقرار بود، البته در نظریه‌های پرآوازه‌ای نظیر نظریه نوسازی و وابستگی، تا اندازه‌ای این مرزها برداشته شده بود. تحول دیگر، تغییر از مطالعات موردی به رویکردهای چندرشته‌ای است علی‌رغم اینکه توسعه هنوز به بخش‌های اقتصاد، سیاست و غیره تفکیک نشده است، با این حال هر چه بیشتر شاهد افزایش علاقه به همکاری متقابل و بین‌رشته‌ای هستیم. از جمله سنتزهای رشته‌ای و موضوعات جدید می‌توان از اقتصاد نهادی جدید، جامعه‌شناسی اقتصاد، اقتصاد اجتماعی و توسعه به‌مثابه فرایندی اجتماعی یا کنشی جمعی نام برد (و اکنون بازاریابی توسعه را نیز به این گستره اضافه کرد). پیدایش حوزه‌هایی جدید نیز مطالعات ماهیت چندساحتی و چندسببی توسعه را پررنگ کرده است. جنسیت، بوم‌شناسی، دموکراتیزاسیون، حکمرانی خوب، توانمندسازی، فرهنگ، ارتباطات و جهانی‌شدن اکنون به شکلی بارز در برنامه‌های توسعه تبلور یافته‌اند. به‌رغم اینکه موضوعات جدید، زوایای سیاسی و نظری جدیدی فراهم نموده‌اند، اما نتوانسته‌اند بستر تثبیت یک چارچوب نظری جدید را مهیا سازند.

یونسکو با حمایتی که از دهه جهانی فرهنگ و توسعه به عمل آورد، سبب بذل توجه افزون‌تر به سویه‌های فرهنگی توسعه شد. در پی چرخش فرهنگی در توسعه، فرهنگ نشان داد که سویه بسیار مهمی در توسعه است و نباید دیگر نادیده گرفته شود و یا آن‌را مخل توسعه تلقی کرد، آن‌گونه که اندیشه نوسازی ارتدکس قائل به چنین برداشتی از فرهنگ بود.

واحد توسعه^{۱۹} به گونه‌ای مرسوم از نظریه کلاسیک‌ها تا نظریه وابستگی، ملت بود. آمارها و شاخص‌های اصلی توسعه به وسیله نهادهای بین‌المللی هنوز آمارهای مربوط به سطح کشوری هستند. با وجود اینکه ملت، واحد مرکزی توسعه است، اما مانند سابق، دیگر تنها واحد توسعه نیست. توسعه به تدریج چندسطحی و چندبخشی شده و به‌طور همزمان، در همه سطوح، یعنی در سطوح خردتر از ملت، در سطح ملی و در سطحی کلان‌تر از ملت نیز مورد توجه است. در درون حوزه ملی، توسعه اجتماعات، توسعه اقتصاد محلی (LED) و توسعه مناطق کوچک قرار دارد. توسعه محلی اشکال گوناگونی دارد که با مساله نابرابری شهری/روستایی، توسعه شهری، نابرابری منطقه‌ای، منطقه‌گرایی جدید، بسیج قومی (توسعه قومی^{۲۰}) سروکار دارد و محلی‌گرایی جدید با رویکرد توسعه درون‌زا در واکنش به جهانی‌شدن مطرح شد. در سطحی فراتر از ملت، مساله همکاری کلان منطقه‌ای و سیاست‌های اقتصاد کلان جهانی مطرح است. همکاری‌های بزرگ منطقه‌ای به پرسمان‌های متعارف اقتصاد، افزایش اندازه بازار، استانداردسازی منطقه‌ای و همکاری میان بنگاه‌ها و همچنین افق بانک‌های توسعه منطقه‌ای مربوطند. علاوه بر آمارهای کشوری، آمارهای دیگری در اندیشه‌های توسعه وجود دارد که به سطوح منطقه‌ای مربوط‌اند، مانند آمارهای مربوط به آمریکای لاتین، آفریقا، آسیا، کارائیب و غیره. به بیان دیگر، منطقه نیز همچون ملت در حال مبدل شدن به واحدی جاافتاده در توسعه است. مقیاس سوم عمل توسعه در سطح جهانی است: تصمیم‌گیری‌های کلان

^۱ Harvey Libenstein^۲ Gunnar Myrdal^۳ Hla Myint^۴ Peter Thomas Bauer^۵ Basil Yamey^۶ Arthur Lewis^۷ Walt Whitman Rostow^۸ Hollis B. Chenery^۹ Tony Killick^{۱۰} Dudley Seers^{۱۱} Simon Johnson^{۱۲} Raúl Prebisch^{۱۳} Celso Furtado^{۱۴} Allyn Abbott Young^{۱۵} Paul Streeten^{۱۶} Andre Gunder Frank^{۱۷} Paul Alexander Baran^{۱۸} Diego S. Cardoso^{۱۹} The Unit of Development^{۲۰} Ethno Development

منطقه‌ای، ملی و محلی با سیاست‌های کلان جهانی در بخش نهادهای بین‌المللی و نظام سازمان ملل متحد در ارتباط‌اند. سیاست معاصر توسعه، یکپارچه نبوده و نامنسجم است، زیرا سطوح گوناگون عمل توسعه، یعنی سطوح محلی، مناطق کوچک، مناطق کلان، ملی، بین‌المللی و جهانی به اندازه کافی با هم در ارتباط نیستند. بنابراین، یک رویکرد جامع برای توسعه نه تنها چندبعدی، بلکه همچنین باید چندمقیاسی باشد، به گونه‌ای که مساعی توسعه در سطوح مختلف انباشتی و در پیوند با هم باشند.

اندیشه‌ها و گفتمان‌های اصلی در توسعه کم و بیش به صورت متوالی و پیایند هم آمده‌اند: دولت محوری (اقتصاد سیاسی کلاسیک، نوسازی، وابستگی) بازارمحوری (نئولیبرالیسم) و جامعه‌محوری (توسعه جایگزین). در حال حاضر، این نیاز بیشتر احساس می‌شود که توسعه باید همه این پارادایم‌ها را با هم و با صورتی جدید ترکیب کند. توسعه انسانی، انتخاب اجتماعی، همکاری عمومی، توسعه شهری و توسعه اقتصاد محلی^۱، همه دربرگیرنده این همکاری‌های بین‌بخشی^۲ و مشارکت‌های بین‌المللی هستند.

ازکیا (۱۳۸۴) بر این باور است که در تعریف توسعه باید به این آرایه‌ها توجه داشت: (۱) توسعه مقوله‌ای ارزشی پنداشته شود، (۲) فرایندی پیچیده، غیرخطی و چندبعدی فرض شود، و (۳) نهایتاً قائل به پیوند و قرابت آن با مفهوم بهبود^۳ بود. اگر چه توسعه مفهومی پیچیده، کیفی، چند وجهی، درازمدت، تدریجی و ارزشی است، آن‌گاه که بخواهیم توسعه را تعریف کنیم، بلافاصله مفهوم «رشد اقتصادی» و ناهمسانی میان آن‌ها به ذهن متبادر می‌گردد. این امر بیش از آن که نشان‌دهنده تفاوت میان این دو مفهوم باشد از نزدیکی آن‌ها با یکدیگر حکایت دارد. به همین دلیل، عده‌ای بر این باورند که توسعه چیزی جز رشد اقتصادی همراه با دگرش و تحول کیفی نیست.

عظیمی (۱۳۸۲) توسعه را در معنای عام آن، این گونه تعریف می‌کند: «توسعه فرایندی است که طی آن باورهای فرهنگی، نهادهای اجتماعی، اقتصادی و سیاسی به صورت بنیادی متحول می‌شوند تا با ظرفیت‌های شناخته شده جدید هماهنگ شوند و طی این فرایند، سطح رفاه جامعه ارتقاء می‌یابد.» وی همچنین توسعه را فرایندی می‌داند که طی آن مبانی علمی و فنی تولید، از وضعیت سنتی به وضعیت مدرن متحول می‌گردند. می‌یر (۱۳۷۸) توسعه را عبارت از فراگردی می‌داند که درآمد سرانه واقعی یک کشور طی یک دوره بلندمدت افزایش می‌یابد. وی در این تعریف تأکید می‌کند که:

✓ توسعه یک فراگرد و شامل عملکرد نیروهای به هم پیوسته است که به صورت علی و مستمر در پیوند با یکدیگر قرار دارند،

✓ توسعه را به لحاظ مفهومی نباید به سطح رشد اقتصادی تقلیل داد، بلکه علاوه بر رشد، باید به عوامل دیگری چون کیفیت زندگی، امید به زندگی، افزایش بهره‌وری، برابری اقتصادی و اجتماعی، کاهش فقر، بهبود نگرش‌ها و عوامل و تکنیک‌های پیشرفته تولید، با توجه به حفظ محیط‌زیست، نیز توجه داشت، و

✓ در تعریف توسعه بر روندگی «بلندمدت» تأکید می‌شود. در توسعه، افزایش پایدار و پیوسته درآمد واقعی مدنظر است. پیوستگی توسعه، از شروع آن اهمیت بیشتری دارد.

آمارتیا سن (۱۳۸۳) برنده جایزه نوبل اقتصادی در سال ۱۹۹۸، توسعه را از منظر گسترش آزادی‌های راستین بشری بررسی می‌کند و با نقد تعاریفی که توسعه را مترادف با رشد تولید ملی، افزایش درآمدهای شخصی، صنعتی شدن، پیشرفت‌های فناوری یا مدرنیزه شدن می‌دانند، بر توسعه به مثابه آزادی تأکید کرده، تسهیلات آموزشی و بهداشتی، حقوق سیاسی و مدنی و مشارکت در گفت‌وگوها و آرای عمومی را به عنوان اجزای اساسی آزادی برمی‌شمارد. وی معتقد است که ثروتمند شدن، به معنی خوشبخت شدن و داشتن زندگی مطلوب نیست، بلکه علاوه بر ثروت، باید امکانات دیگری

^۱ Local Economic Development (LED)

^۲ Intersectoral Cooperation

^۳ Improvement

نیز داشت تا به خوشبختی رسید. هر چند میان ثروت، توانمندی و زندگی مطلوب نوعی پیوند وجود دارد، به نظر آمارتیا سن، این ارتباط چندان نیرومند و پایدار نیست و ثروت به خودی خود مطلوب و دلپذیر نیست، بلکه برای به دست آوردن امتیازهای دیگری چون کسب آزادی‌های اساسی بیشتر و داشتن زندگی مورد علاقه، مفید است. وی ضمن اینکه بر اهمیت رشد اقتصادی آگاه است، باور دارد که مفهوم کامل توسعه را نباید به انباشت و افزایش ثروت و رشد درآمد ناخالص ملی فروکاست، چرا که توسعه مفهومی فراتر و معنی‌مندتر از این متغیرهای اقتصادی است. افزون‌بر این، وی بر این باور است که آزادی‌های سیاسی و مدنی به خودی خود، از ارزش‌های اساسی به‌شمار می‌آیند، اهمیت دارند و مطلوبیت آن‌ها در نقشی که در کاهش یا افزایش ثروت دارند، سنجیده نمی‌شوند. وی خاطرنشان می‌کند که نباید بپذیریم که درآمد و توانمندی هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارند. به‌عنوان مثال، وی به نمونه‌هایی اشاره می‌کند که درآمد بیشتر، منجر به بهبود زندگی افراد نشده است. مثلاً میان درآمد و مرگ‌ومیر چنین رابطه‌ای برقرار است. تعریف وی از فقر، کمی درآمد نیست، بلکه از نظر وی، فقر به‌معنی محرومیت از توانمندی‌های اساسی است که خود موجب ازدست دادن اعتماد به نفس، عزت نفس و بروز اختلالات روانی می‌شود.

شایان ذکر است که: (۱) بر خلاف پندار رایج، اندیشه توسعه صرفاً محدود به پارادایمی واحد نیست بلکه براساس سیاق، مجموعه‌ای ناهمگن از رویکردهای متنوع بوده که در طول زمان دستخوش تحول و تلون گردیده‌اند و در هر دوره نیز با هم تفاوت‌هایی داشته‌اند، (۲) به‌طور خاص به بررسی معضل حل نشده گفتمان توسعه، یعنی تنش میان محرک‌های درون‌زا و برون‌زا در توسعه باید پرداخته شود، و (۳) به بازاندیشی توسعه به‌مثابه فرایندی باید پرداخته شود که صرفاً مختص کشورهای توسعه‌نیافته نبوده بلکه در بطن یک فرایند بزرگ‌تر جهانی قرار دارد.

آشنایی با برخی از سویه‌های مهم توسعه

درحالی که رشد اقتصادی یکی از عوامل اساسی توسعه است، اما تنها عامل آن نیست چون توسعه پدیده‌ای صرفاً اقتصادی نیست. توسعه علاوه بر جنبه‌های مادی و مالی، سایر جنبه‌ها از جمله سویه‌های اجتماعی و انسانی را نیز دربر می‌گیرد، لذا باید به‌عنوان جریانی چندسویه که مستلزم بازاندیشی و بازنگری در حوزه‌های جهت‌گیری، راهبردی، سازماندهی و سیاست‌گذاری مجموعه سامانه‌های اقتصادی و اجتماعی کشور است، مورد توجه قرار گیرد. توسعه علاوه بر بهبود وضع درآمدها و تولید، آشکارا تحولات بنیادین در ساخت‌های نهادی، فکری، سیاسی، اجتماعی، مدیریتی و همچنین تلقی عامه حتی آداب، رسوم و اعتقادات را نیز شامل می‌شود که در زیر به چند سویه مهم از آن اشاره می‌شود:

۱. اقتصاد توسعه

اقتصاد توسعه^۱، در گستره معرفت اقتصادی، دانش جدیدی است. دانشی که از اواخر دهه ۱۹۴۰ شکفت و طی زمان کوتاهی، نحله‌ها و مشرب‌های مختلفی در دامن آن بارور شد. هیرشمن می‌گوید: «اقتصاد توسعه قلمرو نسبتاً جوانی از پژوهش‌های اقتصادی است. دانشی که حدوداً یک نسل پیش، به‌مثابه زیرشاخه‌ای از علم اقتصاد، پا به‌عرصه وجود نهاد، درحالی که تعدادی از رشته‌های علوم اجتماعی در آن زمان، از دور تولد آن‌را به دیده تردید و حسادت می‌نگریستند.» در دهه ۱۹۴۰ و اوایل دهه ۱۹۵۰، برخی از اقتصاددانان مجموعه‌ای از داده‌ها و پرسش‌های مرتبط با آن‌ها را مورد توجه قرار دادند، این مسائل به عقیده بسیاری که به آن‌ها روی آوردند چندان برجسته و با اهمیت بود که جویش یک دیدگاه تحلیلی بدیع را که با استفاده از آن بتوان به مضاف آن‌ها رفت، موجه می‌کرد. توجه آن‌ها به دو جنبه متمرکز بود: (۱) علل فقر نسبی کشورهای توسعه‌نیافته، و (۲) راه بالقوه

^۱ Development Economics

پیشرفت این کشورها، یعنی یافتن مسیر پیشرفت اقتصادی در این مناطق، که عمدتاً در مرحله پیشاصنعتی قرار داشتند. با وجود این، اقتصاد توسعه نه به‌منزله شاخه‌ای کاملاً جدید، بلکه به‌منزله زیرمجموعه‌ای از دانش اقتصادی موجود پدیدار شد. اقتصاد توسعه شاخه‌ای پژوهشی است که از یک سو با تفسیر فرایند تخصیص منابع و تحول اقتصادی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته^۱ سروکار دارد و از سوی دیگر، با ارائه رهنمودهای عملی برای نیل به توسعه اقتصادی^۲ که مشتمل بر انتخاب استراتژی توسعه و سیاست‌هایی برای پیگیری آن است.

ریشه اقتصاد توسعه به اقتصاد کلاسیک برمی‌گردد، متغیرهای کلاسیک انباشت سرمایه، جمعیت و تکنولوژی متغیرهای نیرومندی در تحلیل توسعه هستند. در تکامل اندیشه توسعه در اقتصاد، در اثر تجدید حیات نئوکلاسیک‌ها از دهه ۱۹۷۰ به بعد حاصل شده است. اکنون تاکید اصلی اقتصاد توسعه آن است که دولت‌ها باید از بازار به‌طور کارا تر استفاده نموده و مکمل بازار باشند و نه جایگزین آن. اکنون هم اقتصاد رفاه و هم نظریه جدید رشد، در هم‌سنجی با آثار اولیه در زمینه توسعه بر شالوده‌های خرد روند توسعه تاکید بیشتری دارند. روزبه‌روز مطالعات خرد و تجربی بیشتری در زمینه‌های گوناگون، مانند بازار، سازمان صنعتی، ابداعات و سرمایه انسانی انجام می‌شوند. درواقع، اکنون محتوای توسعه اقتصادی از شاخص‌های پولی تولید ناخالص داخلی سرانه، فراتر رفته و به شاخص‌های منتخب غیرپولی متعدد (جهت بازتاب کیفیت زندگی و تاکید بر این نکته که توسعه اساساً به رفاه مردم، حذف فقر و موضوعات آزادی و حقوق بشری مربوط می‌شود) می‌پردازد. ساخت «شاخص توسعه انسانی» گامی بود در این مسیر.

اقتصاد توسعه نوین (بعداز جنگ) خود را شاخه مجزایی از اقتصاد می‌داند، که با اقتصاد کشورهای صنعتی و نظریه تعادل نئوکلاسیک متفاوت است. اقتصاد توسعه به پژوهش درباره علل فقر و درآمد اندک در اطراف و اکناف گیتی می‌پردازد و درصدد است موجب پیشرفت در طراحی سیاست‌هایی شود که بتواند به افراد، مناطق و کشورها در دستیابی به رونق اقتصادی بیشتر کمک کند. براساس پژوهش‌های جمعیت‌شناسان، عمده جمعیت گیتی در کشورهای درحال توسعه زندگی می‌کنند، درحالی‌که بیشتر فعالیت‌های اقتصادی در تعداد اندکی از کشورهای ثروتمند مانند ایالات متحده، ژاپن یا کشورهای اروپای غربی انجام می‌شوند. بنابراین علم اقتصاد نباید به پرسمان‌ها و موضوعات توسعه اقتصادی به‌عنوان یک مساله حاشیه‌ای و نامتعارف نگاه کند. توسعه مهم‌ترین مشکل اقتصادی در گیتی است و از این‌رو ظرفیت آفرینش یک اثر مثبت معنی‌مند و برجسته در زندگی مردم سراسر جهان را دارد. یکی از کارکردهای تاریخی اقتصاد توسعه پی‌افکنی اطمینان نسبت به عملی بودن فرایند توسعه و در نتیجه قرار گرفتن آن در دستور کار سیاست‌گذاران سراسر گیتی است. منظور از اقتصاد توسعه آن زیرشاخه‌ای از دانش اقتصاد است که دیدگاه خاصی در مورد کشورهای توسعه‌نیافته و فرایند توسعه اتخاذ می‌کند و به کاربرد صرف اقتصاد ارتدوکس برای مطالعه کشورهای توسعه‌نیافته اکتفا نمی‌کند.

اما در اقتصاد توسعه معاصر وفاق و اجماعی در باب دیدگاه تحلیلی از توسعه به چشم نمی‌خورد. امروزه نیز همچون گذشته، ناهم‌سانی در ارزش‌ها، اعتقادات، تفسیرهای واقعیت اقتصادی و روال تعیین روابط علی محوری، در تفاوت دیدگاه‌ها تجلی می‌یابند. کاربرد نظریه اقتصادی متعارف در مورد تحلیل مساله کمیابی به همان اندازه که در مورد کشورهای پردرآمد صادق است در مورد کشورهای کم‌درآمد نیز صادق است. خطای مهلکی است اگر گمان شود که نظریه اقتصادی متعارف برای درک وضعیت کشورهای کم‌درآمد مناسب نیست و از این‌رو باید نظریه اقتصادی دیگری را تدوین کرد. برخی از اقتصاددانان بر این باور هستند که برای اجتناب از برداشت کاستمند از اقتصاد توسعه باید پرسمان‌های برجسته استراتژیکی چون صنعتی شدن، انباشت سریع سرمایه، بسیج نیروی انسانی بیکار، برنامه‌ریزی و دخالت فعال دولت در امور اقتصادی مورد توجه قرار گیرد. ارائه تعریفی از اقتصاد توسعه نباید باعث شود که گستره موضوع بسیار محدود شود. رشد، هم‌ارز توسعه نیست و توجه این رشته در آینده باید متمرکز بر مفهوم توسعه باشد، که می‌توان آن را گسترش شایستگی‌ها (استحقاق‌ها)^۳ و قابلیت‌های^۴ ملت‌ها تفسیر کرد. برخی از اندیشمندان اقتصادی نیز بر این عقیده

^۱ Less developed countries

^۲ Entitlements

^۳ Economic Development

^۴ Capabilities

هستند که پرسمان‌های مطرح شده در اقتصاد توسعه آن‌قدر متمایز از سایر جستارهای اقتصاد متعارف است که به‌منزله شاخه‌ای مجزا از اقتصاد سیاسی به رسمیت شناخته شود که سهم مهمی در رشد دانش اقتصاد ایفا کرده است و هنوز چنین نقشی را می‌تواند داشته باشد و تاکید بر این نتیجه که بخش عمده چنین نقشی را اقتصاد توسعه در قلمرو تحلیل تحولات بلندمدت اقتصادی ایفا کرده است.

۲. جامعه‌شناسی توسعه

با مراجعه به متون مربوط به توسعه ملاحظه می‌شود که به‌لحاظ ارائه تعریف توسعه اجتماعی در میان پژوهشگران همانند واژه توسعه اتفاق نظری وجود ندارد. جامعه‌شناسی توسعه نیز قلمرویی میان‌رشته‌ای و میان‌بخشی تجربی است که در کندوکاو بهبود رفاه^۱ مادی و اجتماعی مردم در همه سطوح جامعه است.

به‌زعم جانستون^۲ (۱۹۹۳)، توسعه اجتماعی اساساً به معنای تقویت سرزندگی جامعه مدنی است. به مفهوم افزایش ظرفیت و تنوع سازمانی آن، تعامل دو جانبه گروه‌ها و منافع، مشروعیت سیاسی ارزش‌های اجتماعی و فرهنگی، افزایش تعامل میان جامعه مدنی و حکومت به طریقی که خوداتکایی هر دو آن‌ها و انسجام‌شان تقویت شود و توازن کلی‌تری بین فرصت‌های سیاسی و اقتصادی در جامعه فراهم گردد.

ژوزف یوجین استیگلitz^۳ (۱۹۹۹) برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۲۰۰۱ و یکی از نمایندگان اقتصاد نئوکینزی، توسعه اجتماعی را توانایی هر جامعه برای حل صلح‌آمیز دوگانگی‌ها، تضادها و پیوند منابع و علایق مشترک به هنگام بروز اختلاف منافع می‌داند. با این تعریف، جامعه‌ای که در آن خشونت، هم در خانواده و هم در اجتماع، در سطح بالایی است، جامعه‌ای با توسعه اجتماعی پایین محسوب می‌شود.

بانک جهانی، در جایگاه یک نهاد بین‌المللی فعال در قلمرو توسعه، آرایه‌های زیر را در امر توسعه اجتماعی تشویق می‌کند:

- ✓ فرصت‌ها، آزادی و سبد هزینه انعطاف‌پذیر طرح‌ها براساس تحلیل اجتماعی که مجموعه متنوعی از نیازها را دربر می‌گیرد. همانند فرصت‌ها و آزادی (در سطح اجتماعی محلی) به گونه‌ای که آمارتیا سن تعریف می‌کند،
- ✓ حکمرانی^۴ یا اداره امور و انتقال مردم‌سالاری در همه سطوح نهادها، از محلی تا مرکزی،
- ✓ مسئولیت‌پذیری و شفافیت حکومت‌ها و سایر نهادها، مردم‌سالاری مشارکتی،
- ✓ مشارکت پایدار،
- ✓ شمولیت نهادهای محلی همانند شهرداری‌ها و اخذ بازخورد بیشتر از جوامع محلی،
- ✓ شمولیت اجتماعی،
- ✓ توانمندسازی گروه‌های حاشیه‌ای که مستلزم درگیری و شناخت رسمی بخش سوم^۵ است،
- ✓ توسعه جامعه‌محور^۶، و
- ✓ راهگشایی تعارض‌ها، تحلیل اجتماعی نظام‌واری که به برنامه‌ها سرایت می‌کند و عوامل گوناگون در آن ذینفع هستند و نقش دارند.

دفتر امور اجتماعی و اقتصادی سازمان ملل متحد (۲۰۰۲) در گزارشی با عنوان «تامین مالی توسعه اجتماعی جهانی» توسعه اجتماعی را چنین تعریف می‌کند: «توسعه اجتماعی یا پیشرفت اجتماعی به رفاه افراد و کارکرد سازگار جوامع اشاره دارد. توسعه اجتماعی دربرگیرنده تلاش‌ها، پرسمان‌ها، علایق و بخش‌های توسعه و همچنین چشم‌انداز اجتماعی برای ملاحظه حوزه‌های فعالیت انسانی است ... چشم‌انداز اجتماعی فرد را در پیوند با جامعه می‌بیند، ابعاد متنوع نیازهای انسان را در نظر می‌گیرد، بین اهداف و ابزارها تمایز دقیق قائل می‌شود و برای جویش کالای عمومی نوع

^۱ Well-being

^۲ Joseph E. Stiglitz

^۵ 3rd sector

^۲ Johnston

^۴ Governance

^۶ Community-driven development

انسانی حساسیت دارد.»

منطقی است اگر گفته شود که توسعه اجتماعی به شدت به توسعه اقتصادی وابسته است و توسعه اقتصادی پایه‌های مادی توسعه اجتماعی را فراهم می‌کند. اما درعین حال باید توجه داشت که توسعه کلیت پیچیده‌ای است که نه تنها عناصر اقتصادی، بلکه عناصر اجتماعی، سیاسی و مدیریتی نیز در آن نقش دارند. بدون اتخاذ سیاستی بایسته، توسعه اجتماعی نمی‌تواند به خودی خود و به واسطه توسعه اقتصادی به دست آید زیرا همچنان که تجربه کشورهای جنوب و جنوب شرق آسیا که در هر دو حوزه رشد اقتصادی و کاهش فقر به خوبی عمل کرده‌اند نشان می‌دهد که رشد سرانه عامل اصلی کاهش فقر است چون بیشترین کاهش فقر در کشورهای با رشد سرانه بالا اتفاق افتاده است، با این وجود، جایگاه کشورها نشانگر رابطه باژگونه با فرض وجود روابط خطی بین رشد و فقر است. شاید در کشوری با رشد اقتصادی بالا، میزان کاهش فقر مساوی یا کمتر از کشوری باشد که میزان رشد پایین‌تری داشته است. رشد اقتصادی، شرط لازم برای کاهش فقر است ولی شرط کافی محسوب نمی‌شود. تجربه برخی کشورهای آسیایی و آمریکای لاتین نشان می‌دهد در صورتی که رشد و توسعه اقتصادی با غفلت از توسعه اجتماعی صورت گیرد یا با سیاست مناسبی برای توسعه اجتماعی همراه نباشد، به گسترش فقر و نابرابری دامن خواهد زد و بر محرومیت اجتماعی و آسیب‌های اجتماعی خواهد افزود.

۳. سیاست‌گذاری توسعه

مفهوم توسعه سیاسی به نسبت مفهوم مناقشه‌برانگیزتری از توسعه اقتصادی به‌شمار می‌رود، به‌ویژه که با توسعه رویکردهای فرانظری در روابط بین‌الملل بر دامنه مناقشات در خصوص این مفهوم نیز افزوده شده است. با این حال، لازم است «حکمرانی دموکراتیک»^۱ به‌عنوان یک مفهوم محوری در توسعه سیاسی که از سویه‌های اقتصادی، مدیریتی و اجتماعی مختلفی نیز پشتیبانی می‌شود، در هر پژوهشی مدنظر قرار گیرد. برخی از مهم‌ترین شاخص‌های توسعه‌یافتگی سیاسی — که در گزارش‌های توسعه انسانی سازمان ملل به‌عنوان مهم‌ترین اندیکاتورهای توسعه‌یافتگی سیاسی از آن‌ها یاد شده است — عبارتند از برخورداری از دولت مدرن مبتنی بر نظام سیاسی دموکراتیک و تفکیک کامل قوا، نهادینه شدن اصل انتخابات آزاد، برابری سیاسی شهروندان، سازوکارهای محدودکننده قدرت عمومی، تحرک، تنوع و تعدد نیروهای ناهمگون اجتماعی، تحزب، تکرر و پلورالیسم سیاسی، گسترش نقش سیاسی و اجتماعی طبقه متوسط، تکرر و رواداری فرهنگی و آزادی‌های مدنی، مطبوعاتی و رسانه‌ای.

اقتصاد سیاسی مطالعه محل تلاقی سیاست و اقتصاد در یک واحد ملی یا کشوری مشخص است و اقتصاد سیاسی بین‌المللی مطالعه این برخورد در سطح بین‌المللی است. بنابراین، مطالعه پیوند میان دولت و بازار و اقتصاد و سیاست در سطح بین‌المللی بر عهده رشته اقتصاد سیاسی بین‌الملل است. از اواخر دهه ۶۰ این گمان برخی از اندیشمندان رئالیست در روابط بین‌الملل که اقتصاد و سیاست را دو حیطه متمایز و جدا از یکدیگر دانسته و درواقع سیاست و مسایل سیاسی مرتبط به دولت‌ها را در ردیف «مسائل اعلی»^۲ و اقتصاد را در ردیف مسایل «مطالعاتی ادنی»^۳ قرار می‌دادند، به چالش کشیده شد و این بحث طرح شد که این دو عرصه پیوندی کاملاً منطقی با یکدیگر دارند.

از دهه ۱۹۷۰ تاکنون، اقتصاد سیاسی بین‌الملل همچنان از اهمیت رو به تزایدی در روابط بین‌الملل برخوردار بوده است به گونه‌ای که امروزه بحث جهانی‌شدن، زمامداری و مدیریت جهانی در مرکز ثقل گفتگوهای مربوط به اقتصاد سیاسی جهانی قرار دارد. امروزه نه فقط اهمیت سازمان‌هایی همچون سازمان تجارت جهانی — به‌عنوان نماد اقتصاد بازارمحور و آزاد جهانی — در مرکز توجه اقتصاد سیاسی بین‌الملل قرار دارد، بلکه برگزاری گردهمایی اقتصادهای عمده جهان در چارچوب گروه‌هایی همچون G7 و G20 و یا نهادها و سازمان‌های مالی و اقتصادی مختلفی همچون WTO،

^۱ Democratic Government

^۲ High politics

^۳ Low politics

EMF, WB و بلوک‌های تجاری مختلف، حاکی از آن است که تعیین سمت‌وسوی تحولات بین‌المللی تا اندازه زیادی در بستر اقتصاد سیاسی جهان صورت می‌گیرد.

سیاست عبارت است از کلیه دوگانگی‌ها، همکاری‌ها، مشارکت‌ها و مذاکراتی که برای استفاده، تولید و توزیع منابع مادی یا معنوی چه در سطح محلی، ملی یا بین‌المللی و چه در قلمروی فردی یا همگانی به کار می‌رود. بی‌گمان، هر چه منافع، عقاید و سلیقه‌ها متفاوت‌تر و در نتیجه ناسازگارتر باشند، دستیابی به همکاری و مذاکره دشوارتر است. این تعریف روشن می‌سازد که چرا به لحاظ فنی رایج، هرگونه «توسعه» لاجرم مساله‌ای سیاسی است، زیرا در مراحل گوناگون توسعه، آنچه اهمیت حیاتی دارد چگونگی استفاده از منابع و روش‌های جدید توزیع آن و بحث و جدل‌های اجتناب‌ناپذیری است که محاسبات افراد و گروه‌ها در مورد بازندگان و برندگان این روش‌ها در پی دارد. همان‌گونه که هیو استرتن^۱ در زمینه موضوعی متفاوت اظهار داشته است: «مردم نمی‌توانند بدون تغییر در روابط خود، روش استفاده از منابع را تغییر دهند».

اقتصاد سیاسی بین‌الملل، تأثیرات سیاسی تعاملات اقتصادی جهان را مورد مطالعه قرار می‌دهد و توزیع ثروت و فقر در سطح بین‌المللی در کانون توجه آن قرار دارد. امروزه واقعیت‌هایی همچون فقر، نابرابری، توزیع نادرتهای ثروت و به تقریری اختلاف در سطح توسعه‌یافتگی همچنان‌که از مهم‌ترین موضوعات مطالعات بین‌المللی هستند در سیاست جهانی نیز اهمیتی فزاینده یافته‌اند و رویکردهای دانشگاهی در اقتصاد سیاسی بین‌الملل در پویش تئوریزه نمودن و تبیین عوامل و دلایل همین تفاوت‌ها را دارند.

اگر چه تجربیات نشان می‌دهد که توسعه‌نیافتگی یا توسعه‌یافتگی دستاورد مجموعه‌ای از عوامل داخلی و بین‌المللی و متغیرهای اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و ... در دو سطح مذکور است، اما مهم‌ترین پرسش در اقتصاد سیاسی بین‌الملل همچنان شیوه تعامل و کنش میان عوامل و متغیرهای داخلی و بین‌المللی است که توسعه و سیاست‌های اقتصادی کشورها را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد. با توجه به آن‌که اساساً امروزه نمی‌توان از توسعه بدون توجه به متغیرهای بین‌المللی آن سخن گفت، استفاده از رویکرد اقتصاد سیاسی بین‌الملل می‌تواند تصویر بهتری از روال پیوند متغیرهای سیاسی و اقتصادی در سطحی بین‌المللی و روند تحولات در داخل کشورها را ترسیم نماید (پیت و هارتویک، ۱۳۹۶).

آنچه در بحث توسعه سیاسی مطرح است موضوع بهسازی یا زوال سیاسی و همچنین پیشرفت یا پسرفت سیاسی است. به‌طور خلاصه می‌توان گفت که توسعه سیاسی در دو گستره اتفاق می‌افتد: یکی در درون نظام سیاسی و دیگری در حوزه جامعه مدنی و در نهایت موجب نهادمندی، سامان‌یابی و کارایی این دو حوزه می‌شود.

تفاوت میان رشد اقتصادی و توسعه

رشد اقتصادی و توسعه دو اصطلاحی است که در حوزه‌های مرتبط با توسعه بسیار مورد استفاده قرار می‌گیرند، ولی این دو، گاهی به‌صورت غیرشفاف و خواسته یا ناخواسته به‌جای هم و مترادف با هم استفاده می‌شوند. اصطلاح رشد^۲ دلالت بر افزایش «کمیت»، تعداد و مقدار فرآورده‌ها دارد، ولی منظور از اصطلاح توسعه^۳، تغییر «کیفیت» کالاها و خدمات است. خلط مفاهیم رشد و توسعه سبب چولگی مفهومی و اعوجاج ادراکی می‌شود. راسل ایکاف^۴ (۱۳۸۰) پدر تفکر سیستمی و واضع استراتژی‌های چهارگانه رشد می‌گوید: «رشد، افزایش در اندازه یا تعداد است، اما توسعه، افزایش در شایستگی است. استاندارد زندگی شاخصی برای رشد است، اما کیفیت زندگی، شاخصی برای توسعه است. رشد لزوماً با افزایش در ارزش، یعنی توسعه

^۱ Hugh Stretton

^۲ Growth
^۳ Development

^۴ Russell L. Ackoff

همراه نیست. رشد در مورد آن چیزی است که وجود دارد و توسعه آن است که با آنچه وجود دارد چه می‌توان کرد. منظور از رشد شرکت‌ها، افزایش در اندازه یا مقیاس و عملکردها مثل فروش ناخالص، سهم بازار، تعداد کارکنان یا سود خالص است. اما توسعه حالتی نیست که با آنچه فرد دارد تعریف شود، بلکه فرایندی است که توسط آن، فرد توانایی‌ها و اشتیاق ارضای آرزوهای خود و دیگران را افزایش می‌دهد. توسعه افزایش ظرفیت‌ها و توانایی‌ها است، نه افزایش دستاوردها. توسعه بیشتر جنبه انگیزش، دانش، درک و خرد دارد تا جنبه مال و ثروت. توسعه شامل خواست و توانایی است، براین اساس نمی‌توان آن را به دیگری داد یا بر او تحمیل نمود. توسعه استعداد پیشرفت است، نه پیشرفت سطح زندگی. هر قدر فرد یا سامانه‌ای توسعه‌یافته‌تر باشد کمتر تحت تأثیر محدودیت منابع قرار خواهد گرفت.»

با وجود اینکه رشد و توسعه در دنیای علمی و فنی معانی خاص و کاملاً متمایز خود را دارند، ولی گاهی سازمان‌ها و کشورها برای سرپوش گذاشتن بر ناتوانی در بهبود کیفیت کالاها و خدمات، تنها به آمار و ارقام تعداد و مقدار تولیدات بسنده می‌کنند. یقیناً همواره رسیدن به کیفیت، دشوارتر از رسیدن به کمیت بوده است. در سال ۱۹۷۲ میلتون فریدمن^۱ از رشد به معنای «گسترش سیستم در جهات مختلف بدون تغییر در زیربنای آن» و از توسعه به عنوان «یک روند خلاق و نوآوری در جهت تکوین تغییرات زیربنایی در سیستم اجتماعی» یاد می‌کند.

ممکن است در کشوری تولید ناخالص ملی سرانه^۲ افزایش یافته باشد، با این وجود نابرابری درآمدها بیشتر شده باشد، فقرا فقیرتر و سایر اهداف توسعه بدتر شده باشند. چنین حالتی می‌تواند به عنوان رشد اقتصادی با توسعه منفی نامیده شود که در آن با وجود اینکه درآمد سرانه افزایش یافته است وضع اقتصادی توده مردم بدتر شده باشد و هیچ پیشرفتی در تغییر عادات و رفتار افراد و نهادها، متناسب با آرمان‌های اجتماعی به وجود نیامده باشد. پال استریتن^۳ (۱۹۸۵) چنین استدلال می‌کند که می‌توان بدون توسعه، رشد اقتصادی و همچنین می‌توان بدون رشد اقتصادی، توسعه داشت.

رشد اقتصادی نه تنها توزیع دادگرنه ثروت و درآمد را به همراه ندارد، بلکه در رفع فقر نیز ناتوان است. گفته می‌شود، دولت‌ها خود اغلب از افرادی تشکیل می‌شده‌اند که به لحاظ روانی با نفع‌برندگان فرایند رشد متمرکز اجتماعی، اقتصادی و سیاسی هم‌سو بوده‌اند. در نتیجه این مساله که یک دوره فقر و محرومیت برای توده‌ها پیش‌نیاز تشکیل پس‌انداز و سرمایه‌گذاری و ارتقای کارایی است، مورد تردید صاحب‌نظران قرار گرفته است. دیوید همیلتون^۴ (۱۹۸۳) در این زمینه می‌گوید: «این انگاشت که برای افزایش سرمایه‌گذاری، هزینه‌های مصرفی باید کاهش یابند برخلاف واقعیات تاریخی است. هیچ سند و مدرکی وجود ندارد تا نشان دهد، مردمی که از مصرف خود کاسته و خود را به قحطی زده‌اند به پیشرفت و توسعه رسیده‌اند.» گاستا واستوا^۵ (۲۰۰۷) در این مورد می‌نویسد: «رسیدن به بیشینه رشد که از اقتصاد و جمعیت به دست می‌آید به منزله یک اصل عمومی معرفی می‌شود درحالی‌که چنین نیست. خیلی چیزها باید رشد کنند تا به نسبت‌های مناسب برسند: گیاهان، جانوران و مردم. وقتی که چیزی به اندازه صحیح آن می‌رسد و سپس به رشد خود ادامه می‌دهد برآمدگی اضافی به وجود می‌آید که سرطان نامیده می‌شود. خیلی چیزها با اقتصاد رسمی رشد می‌کنند و به نوعی از سرطان اجتماعی تبدیل می‌شوند. فعالیت‌های سوداگری رشد می‌کنند. تولیدات و محصولات مخرب و غیرمنطقی رشد می‌کنند فساد و اتلاف منابع هم رشد می‌کنند. همگی به هزینه چیزی اتفاق می‌افتد که واقعا می‌بایستی رشد می‌کرد یعنی عدالت اجتماعی و رفاه مردم. در هر کشوری چیزهایی وجود دارد که بسیار زیاد رشد کرده‌اند درحالی‌که باید کوچک‌تر شوند و چیزهایی که لازم است تا به حد کافی و یا لازم رشد کنند و برای رفاه بیشتر جامعه مفیدند کمتر رشد کرده‌اند و این‌ها در تولید ناخالص داخلی به خوبی دیده نمی‌شوند. رشد اقتصادی عکس چیزی را تولید می‌کند که وعده داده است. رشد اقتصادی به معنی رفاه بیشتر یا اشتغال افزون‌تر برای مردم یا استفاده کارا تر از منابع نیست. ممکن است طرف

^۱ Milton Friedman

^۴ David Hamilton

^۲ Per capita GNP

^۵ Esteva, Gustav

^۳ Paul Streeten

مقابل آن باشد. رشد اقتصادی می‌تواند فقر و عدم‌کارایی و بی‌انضباطی تولید کند. شواهد تاریخی بی‌شماری در تایید این ادعا وجود دارد. اینکه مرتب رهنمود رشد اقتصادی را می‌دهیم و آن را یک هدف اجتماعی مطرح می‌کنیم یک بی‌عقلی کامل و برآمده از ناآگاهی و یا ساده‌انگاری است.»^۱

بنابراین متغیرهای زیادی می‌توانند بر رشد اقتصادی اثر بگذارند و هیچ‌کس نمی‌تواند به‌طور یقین تعیین کند چه تعداد متغیرها بر رشد اقتصادی اثر می‌گذارند. برخلاف تصور، الگوهای رشد اقتصادی نیز دقیق و صحیح نیستند، ضمن اینکه تعیین متغیرها نیز تحت‌تاثیر قضاوت‌های ارزشی پژوهشگر قرار دارد که در توسعه نیز همواره مطرح‌اند. تجربه بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته آشکارا نشان می‌دهد که اگر دولت به‌طور مستقیم برای رفع فقر، نابرابری و بیکاری اقدام نکند، رشد این تمایل ذاتی را دارد تا در جامعه افرادی را که بیش‌از همه نیازمند و مستحق استفاده از مزایای رشد هستند، دور بزند.

رابرت چامبرز^۱ (۲۰۰۴) می‌نویسد: «برداشت شخصی من این است که ۲۰ سال گذشته به استثنای کلماتی مانند فقر و عدالت، که همچنان شایان اهمیت هستند، سایر کلمات کمتر در مطالعات مربوط به توسعه دیده می‌شدند. امروزه این کلمات به گونه‌ای فزاینده در مطالعات و افکار توسعه‌پژوهان جای گرفته‌اند و آشکارا بیان می‌شوند که نشان‌دهنده دگردیسی دیدگاه‌ها، واقعیت‌ها و نگاه جدید است. بهترین مثال در این زمینه معرفی دو اصطلاح بسیار اساسی «ظرفیت‌ها یا قابلیت‌ها یا توانمندسازی»^۲ و «استحقاق»^۳ است که به‌صورت مشروح به‌وسیله آمارتیا سن، برنده جایزه نوبل اقتصاد، بیان شده است.» تحت‌تاثیر این تغییرات است که رابرت چامبرز، زندگی خوب مسئولانه را هدف توسعه معرفی می‌کند که از ترکیب دو اصطلاح، درک بومی از مفهوم زندگی خوب و احساس مسئولیت شخصی افراد به دست می‌آید، یعنی رفاه انسان‌ها متناسب با شرایط محلی و بومی خود و احساس مسئولیت انسانی در قبال دیگران است. در این جا توانمندسازی و داشتن معیشت وسیله است و زندگی خوب مسئولانه هدف معرفی می‌شود.

همان‌گونه که آمارتیا سن به درستی بیان کرده است مشکل اقتصاد توسعه سنتی این نیست که انتخاب ابزارها برای رشد اقتصادی ناهمگون است و یا سیاست‌ها برای رشد درست نبوده‌اند، بلکه در توجه ناکافی به این مساله است که رشد اقتصادی چیزی فراتر از وسیله برای رسیدن به اهداف دیگر نیست. منظور این نیست که گفته شود رشد اقتصادی مهم نیست ممکن است خیلی هم خطرناک و با اهمیت باشد، اما اهمیت آن به‌دلیل مزایا و منافع همراه آن است که در پویش رشد اقتصادی باید مورد توجه قرار گیرند. احتمالاً مهم‌ترین نقص موضوعی اقتصاد توسعه سنتی تمرکز آن بر روی محصول ملی، درآمد کل و یا عرضه یک کالای معین بوده است بدون اینکه به موضوع «استحقاق» مردم و «ظرفیت‌ها یا قابلیت‌های» آن‌ها توجه شود. در حقیقت توسعه باید حول این نکته متمرکز شود که مردم چه کاری می‌توانند یا نمی‌توانند انجام دهند. اینکه آیا می‌توانند زندگی شاداب و طولانی‌تری داشته باشند یا می‌توانند از مرگ‌ومیری که اجتناب‌پذیر است پرهیز کنند و یا تغذیه خوب داشته باشند و قادر به برقراری پیوند و هم‌آفرینی در فرایندهای تصمیم‌گیری در مورد پرسمان‌هایی باشند که بر زندگی آن‌ها اثر می‌گذارند. توسعه را می‌توان پویش گسترش استحقاق و توانایی افراد تعریف کرد. در بیشتر موارد تنها کالایی که فردی در اختیار دارد، نیروی کار اوست. در این حالت استحقاق شخص بستگی حیاتی به توانایی او در یافتن شغل، نرخ دستمزد برای آن شغل و قیمت کالاهایی دارد که او با آن دستمزد می‌تواند خریداری کند. استحقاق با تامین حقوق و فراهم کردن فرصت‌ها در پیوند است. توسعه مربوط به توانایی مردم در دستیابی به زندگی مطلوب، زیستن در صلح و آرامش و متناسب با شان و منزلت و اخلاق انسانی است.

بسیاری از توسعه‌پژوهان در تقریر ناهم‌سانی میان رشد اقتصادی و توسعه بیان می‌کنند که: «رشد اقتصادی عبارت است از افزایش مادی کل درآمد ملی یا تولید خالص ملی یک جامعه طی یک دوره معین. رشد اقتصادی پدیده‌ای کمی است که به‌طور معمول آن را به‌صورت درصد تغییرات افزایش

^۱ Chambers, Robert

^۲ Capability

^۳ Entitlement

درآمد ملی یک جامعه نسبت به سال پیش یا دوره قبل بیان می‌کنند. میردال نیز همین تعریف را تایید کرده است. از دیدگاه وی، «رشد اقتصادی به صورت افزایش در تولید ناخالص ملی تعریف می‌شود.» توسعه پدیده‌ای عام‌تر و فراگیرتر از رشد اقتصادی است. رشد اقتصادی صرفاً پدیده‌ای کمی است، حال آنکه توسعه پدیده‌ای مرکب از جنبه‌های کمی و کیفی می‌باشد. توسعه در حقیقت علاوه بر آنکه رشد اقتصادی را دربر می‌گیرد، سویه‌های کیفی دیگری نظیر تغییرات بنیان‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی علمی و فرهنگی را نیز شامل می‌شود. می‌توان گفت که رشد اقتصادی بدون توسعه کاملاً میسر است اما فرض توسعه بدون وجود رشد اقتصادی، اندکی دشوار است. از این رو وقتی تفاوت‌های میان رشد اقتصادی و توسعه دقیق‌تر مورد بررسی قرار می‌گیرد، مشخص می‌شود که در اینجا نیز یک خلط مبحثی رخ می‌دهد و مدنظر اندیشمندان از بیان توسعه اقتصادی همان مفهوم عام توسعه است. به عبارتی، در رشد اقتصادی متغیرها به لحاظ کمی مدنظر است، لذا رشد، تغییرات کمی اقتصادی است و تغییرات کیفی را بیان نمی‌کند. پس به این ترتیب رشد چیزی نیست، جز تغییرات (کمی) تولیدات ناخالص ملی. اگر تولید کالاها یا خدمات به هر وسیله ممکن در یک کشور افزایش یابد، می‌توان گفت که در آن کشور، رشد اقتصادی اتفاق افتاده است. نرخ رشد اقتصادی به تقریری ساده یک نسبت برحسب درصد است که نشان می‌دهد ارزش افزوده‌ای که اقتصاد یک کشور در یک دوره که معمولاً سال است نسبت به دوره پیش یا سال پیش ایجاد می‌کند چقدر تغییر داشته است.

بسیاری از توسعه‌پژوهان چون جرالدمی‌یر، اوسی دومار^۱، ری فیلیپس هارود^۲، لوئیس و برخی دیگر، ناهمسانی معناداری میان رشد اقتصادی و توسعه قائل نیستند و از نظر آن‌ها رشد اقتصادی و توسعه همان توسعه اقتصادی است که صرفاً یک سویه توسعه به‌شمار می‌آید هرچند که سویه‌ای بسیار ضروری و مهم از توسعه است. بنابراین، ایرادی در مترادف دانستن رشد اقتصادی با توسعه اقتصادی وجود ندارد کما اینکه بسیاری از صاحب‌نظران توسعه به‌رغم استفاده از دو واژه فوق، یک برداشت و تلقی از این دو مفهوم در ذهن دارند اما بعضاً یک خطای آشکار با هم‌ارز تلقی کردن توسعه اقتصادی و توسعه و درهم‌آمیزی این دو مفهوم مشاهده می‌شود چون توسعه اقتصادی یک سویه از مفهوم چندسویه‌ای توسعه است هرچند که سویه‌ای بنیادی، تاثیرگذار و محوری آن به‌شمار می‌آید. با اینکه توسعه اقتصادی یکی از عناصر محوری و اجزای بنیادین توسعه به‌شمار می‌آید اما همه آن نیست.

استاندارد زندگی انسان‌ها را عموماً با استفاده از جمع کل کالاها و خدماتی که در یک کشور به ازای هر نفر تولید می‌شود یا همان شاخص تولید ناخالص داخلی به ازای جمعیت، می‌سنجند. شاخص تولید ناخالص داخلی را نیز با درنظر داشتن میزان جمعیت شاغل یک کشور و میزان بهره‌وری آن‌ها می‌سنجند. دلیل اصلی فقر کشورها به بهره‌وری پایین نیروی کار، پایین بودن سرمایه فیزیکی و انسانی و همچنین سطح نازل فناوری در آن‌ها باز می‌گردد. طبیعتاً درآمد سرانه در یک کشور به وسیله واحد پول همان کشور، مورد سنجش قرار می‌گیرد اما زمانی که هدف، انجام پژوهشی تطبیقی در رابطه با استاندارد زندگی مردم کشورهای مختلف است آنگاه باید درآمد سرانه هر کشور با یک ارز واحد سنجیده شود. این ارز واحد دلار است و درآمد سرانه هر کشور – با درنظر داشتن نرخ رسمی تبدیل ارز – با دلار بیان می‌شود. امروزه سازمان‌های زیادی از شاخص برابری قدرت خرید بهره می‌برند و بانک جهانی برابری قدرت خرید کمتر از ۱/۲۵ دلار آمریکا را به‌عنوان سطح فقر مطلق، تعریف کرده است. پس نرخ رشد اقتصادی به بیان ساده یک نسبت برحسب درصد است که نشان می‌دهد ارزش افزوده‌ای که اقتصاد یک کشور در یک دوره که معمولاً سال است نسبت به دوره قبل یا سال قبل ایجاد می‌کند چقدر تغییر داشته است. اگر گفته شود که کشوری در طول یک سال پنج درصد رشد اقتصادی داشته است این بدین معنا خواهد بود که میزان کل تولید ناخالص داخلی آن کشور در طول این مدت، به اندازه پنج درصد ترقی کرده است. در صورتی که جمعیت کشور

^۱ Domar, Evsey D.

^۲ Harrod, Phillips

مزبور با نرخ دو درصد در طول سال افزایش یابد آنگاه درآمد سرانه‌اش به اندازه سه درصد، رشد سالیانه داشته است. رشد اقتصادی زمانی رخ می‌دهد که اقتصاد، به بعضی از عوامل رشد اقتصادی زیر، یا تمام این آرایه‌ها متعهد باشد:

۱. عوامل اقتصادی رشد - این عوامل عبارتند از:

- ✓ منابع طبیعی - وجود منابع طبیعی فراوان، امری ضروری برای رشد اقتصادی است. همانا برای رشد اقتصادی باید در کنار منابع سرشار، استفاده مطلوب و صحیح از این منابع نیز مدنظر قرار گیرد تا میزان اتلاف منابع به‌میزان کمینه برسد و دوره استفاده از منابع طولانی شود،
- ✓ انباشت سرمایه - سرمایه، به‌معنی ذخیره عوامل فیزیکی قابل تولید مجدد در روند تولید است. انباشت سرمایه، یک عامل محوری در روند رشد اقتصادی است،
- ✓ به‌کارگیری تکنولوژی‌های جدید - تکنولوژی به شیوه تبدیل داده‌ها به سندها اشاره دارد. تغییرات تکنولوژیک در پیوند با تحول روش‌های تولید و برآمده از نوآوری و استفاده از روش‌های نوین در تولید است. تغییرات تکنولوژی سبب افزایش بهره‌وری کار، بازدهی سرمایه و سایر عوامل تولید می‌شود،
- ✓ سازمان تولید - سازمان‌دهی تولید نقش برجسته‌ای در جریان رشد اقتصادی دارد. سازمان‌دهی تولید به مفهوم استفاده بیشینه از عوامل تولید در فعالیت‌های اقتصادی است که به کمک عوامل تولید می‌آید و بازدهی آن‌ها را افزایش می‌دهد،
- ✓ تقسیم کار و تخصصی شدن وظایف و مقیاس تولید - تخصیص و تقسیم کار، سبب افزایش بازدهی نیروی کار می‌شود. این پرمسمن، سبب تولید در مقیاس زیاد یا تولید انبوه شده و به توسعه صنعتی یک کشور می‌انجامد،
- ✓ تغییرات زیربنایی - تغییرات زیربنایی سبب افزایش فرصت‌های اشتغال، بازدهی زیاد نیروی کار، افزایش انباشت سرمایه، استفاده افزون‌تر از منابع و سرانجام بهبود در سبک تولید می‌شود،
- ✓ به‌کارگیری روش‌های جدید تولید - استفاده بهینه از روش‌های جدید تولید و فناوری‌های پیشرفته تولید نقش تعیین کننده‌ای در پیکارهای رقابتی سازمان‌ها و توسعه جوامع در سراسر دنیا ایفا می‌کنند،
- ✓ افزایش نیروی کار - افزایش تعداد نیروی کار به‌گونه‌ای سنتی به‌عنوان عاملی مثبت در آفرینش رشد اقتصادی درنظر گرفته شده است. افزایش تعداد نیروی کار به معنای تعداد کارگران با بهره‌وری افزون‌تر بوده است، و
- ✓ کشف مواد اولیه جدید - شناسایی و کشف مواد اولیه جدید به‌مثابه یکی از سویه‌های منابع و مصرف آن می‌تواند نقش موثری در توسعه جوامع داشته باشد.

۲. عوامل غیراقتصادی رشد - این عوامل عبارتند از:

- ✓ عوامل اجتماعی - شیوه تفکر اجتماعی، ارزش‌ها، نهادها، الگوهای فکری، مدل‌های ذهنی و فرهنگ بر رشد اقتصادی بی‌تأثیر نیستند،
- ✓ عوامل انسانی - نیروی انسانی، یک عامل اساسی در رشد اقتصادی مدرن است. بی‌گمان رشد اقتصادی تنها به اندازه‌ها و میزان نیروهای انسانی بستگی ندارد، بلکه به کیفیت و کارایی آن نیز بستگی دارد، و
- ✓ عوامل سیاسی و تشکیلاتی - عوامل سیاسی و تشکیلاتی نیز نقش خطیری در رشد نوین اقتصادی دارند.

آنگوس مدیسون^۱ (۱۹۸۹) مثال مهمی از رشد اقتصادی مطرح می‌کند که اهمیت این مفهوم نمایان‌تر و ملموس‌تر می‌شود. وی می‌گوید که دو اقتصاد A و B را در نظر بگیرید که هر کدام سرانه تولید ناخالص داخلی برابر با ۱۰۰۰ دلار در آغاز دارند. اگر اقتصاد A سالانه یک درصد و اقتصاد B سالانه سه درصد رشد کند، پس از ۱۰ سال استانداردهای زندگی در اقتصاد B، ۲۱/۶ درصد بالاتر، پس از ۱۵ سال، ۳۴/۲ درصد بالاتر و پس از ۲۰ سال، ۴۸ درصد بالاتر از اقتصاد A خواهد بود. به عبارت دیگر، تنها تفاوتی ۲ درصدی در نرخ رشد، در مدت زمان بیست سال منجر به تقریباً ۵۰ درصد اختلاف در استانداردهای زندگی دو ملت می‌شود. به عنوان مثالی واقعی، سرانه تولید ناخالص داخلی دو کشور پاکستان و تایوان در سال ۱۹۰۰ کمتر از ۴۵۰ دلار (با نرخ دلار در سال ۱۹۸۰) بود و هر دو کشور به شدت فقیر بودند. با این حال از آنجایی که نرخ رشد سالانه تایوان ۲/۸ درصد و نرخ رشد سالانه پاکستان ۰/۹ درصد بود، تایوانی‌ها تا سال ۱۹۸۷ به رفاه نسبی رسیدند (سرانه تولید ناخالص داخلی ۴۷۴۴ دلار)، در حالی که پاکستانی‌ها هنوز به نسبت فقیر بودند (سرانه تولید ناخالص داخلی ۸۸۵ دلار). بدین جهت، نظریه پردازی درباره چرایی رشد اقتصادی از زمان تولد اقتصادهای مدرن در نیمه دوم سده هیجدهم به دغدغه اقتصاددانان تبدیل شده است.

بنابراین، رشد اقتصادی با توسعه یکسان نیست و توسعه اقتصادی نیز با توسعه یکی نیست. فرایند توسعه اقتصادی (و اجتماعی) ناظر بر رشد استانداردهای زندگی است اما ضمناً در هم‌سنجی با درآمد سرانه، شاخص بسیار موسع‌تری است. می‌توان گفت که «رشد» شرط لازم توسعه کشورهاست اما شرط کافی نیست، چرا که تاکید صرف بر درآمد سرانه، چگونگی توزیع این درآمد را در میان اقشار گوناگون جامعه نادیده می‌گیرد. درآمد سرانه قادر نیست که ترکیب درآمد را مشخص کند به این معنا که میان کالاهای مصرفی، کالاهای سرمایه‌ای و کالاهای عمومی (همچون آموزش و مراقبت‌های بهداشتی) تمایزی قائل نیست. ضمناً شاخص درآمد سرانه، هیچ توجهی به محیط فیزیکی، اجتماعی و اقتصادی‌ای که مولد درآمد است، ندارد. به صورت موجز می‌توان گفت که شاخص تولید ناخالص داخلی کشورها نمی‌تواند سنجه مناسبی جهت بررسی رفاه در آن کشورها باشد، زیرا خوشبختی (و رفاه) مردم، مفهومی بسیار مبسوط‌تر از صرف درآمد است. اگر که توسعه به گونه‌ای تعریف شود که دربردارنده رفاه جامعه باشد آنگاه الزام وجود خواهد داشت تا مفهومی از توسعه به دست داده شود که صرفاً متکی بر متغیرها و داده‌های اقتصادی نباشد بلکه همچنین مشتمل بر موضوعات اجتماعی و هنجارهایی باشد که جوامع در پی آن هستند (دسای^۲ و پاتر^۳، ۱۳۹۹).

دنيس گولت^۴ (۱۹۹۸) اقتصاددان برزیلی و نظریه پرداز توسعه انسانی و بنیان‌گذار «اخلاق توسعه»^۵ که به عنوان شاخه مستقلى از مطالعه توسعه شناخته می‌شود، معتقد است که اخلاق توسعه رشته مطالعاتی است که جنبه‌های اخلاقی و ارزشی تئوری‌های توسعه و برنامه‌ریزی و اجرای برنامه‌های توسعه را دربر می‌گیرد. وی سه شاخص اصلی یا متغیر هنجاری را برمی‌شمارد و معتقد است که هر معنایی که به توسعه داده می‌شود می‌بایست متضمن این سه شاخص باشد:

۱. معاش (توانایی برای برآوردن نیازهای پایه) - این نیازها عبارتند از: مسکن، پوشاک، غذا، تحصیلات ابتدایی، بهداشت و امنیت. وقتی هر کدام از این عوامل موجود نباشد یا مقدار آن‌ها بسیار اندک باشد حالت «توسعه‌نیافتگی مطلق» وجود دارد. از این رو وظیفه اساسی فعالیت‌های اقتصادی فراهم کردن وسایلی برای شمار بیشتر مردم است تا آن‌ها بتوانند بر فقر، درماندگی، گرسنگی، بی‌پناهی، بیماری و ناامنی غلبه کنند. به همین سبب است که می‌توان ادعا کرد توسعه اقتصادی شرط لازم و ضروری برای بهبود کیفیت زندگی مردم است. شاید کشوری دارای سطوح بالای استاندارد زندگی بوده و ضمناً در طول سالیان متمادی از رشد اقتصادی مطلوبی بهره‌مند بوده باشد اما با این وجود در زمینه مهیا کردن نیازهای پایه زندگی برای شهروندانش ناتوان باشد و عده زیادی از جمعیتش در وضعیت غیر توسعه یافته به سر برند. این مساله به چگونگی توزیع درآمد

^۱ Angus Maddison

^۲ Robert B. Potter

^۵ Development Ethics

^۳ Vandhana Desai

^۴ Dennis Goulet

در جوامع باز می‌گردد. توزیع درآمد در کشورهای فقیر در حال توسعه در مقام هم‌سنجی با کشورهای ثروتمند توسعه‌یافته، ناعادلانه‌تر است. کاملاً محتمل است که یک کشور فقیر به شکل چشمگیری به‌لحاظ اقتصادی رشد پیدا کند اما وضعیت توزیع درآمد در آن بدتر شود چرا که تنها ثروتمندان از ثمره‌های رشد اقتصادی، منتفع می‌شوند. این کشور ممکن است که به‌لحاظ اقتصادی، رشد داشته باشد اما مادامی که از برآوردن نیازهای فقیرترین شهروندانش، ناتوان باشد نمی‌توان گفت که توسعه پیدا کرده است.

۲. عزت نفس (به خود باور داشتن) – دومین بخش از یک زندگی خوب، اعتماد به نفس می‌باشد یعنی احساسی که انسان فکر کند در جامعه صرفاً ابزاری برای رسیدن به هدف‌های دیگران نیست و از ارزش و احترام و حقوق انسانی و برابر برخوردار است. همه افراد و جوامع به دنبال نوعی اعتماد به نفس هستند که شاید برخی آن را اعتبار هویت، احترام، غرور یا به رسمیت شناخته شدن از طرف دیگران بنامند. به علت اهمیت چشمگیر ارزش‌های مادی در کشورهای توسعه‌یافته، با ارزش بودن و عزت نفس امروزه تنها به کشورهایی تعلق دارد که صاحب ثروت اقتصادی و قدرت تکنولوژیکی هستند، آن‌هایی که توسعه‌یافته‌اند. همان‌گونه که دنیس گولت می‌گوید: «هدف توسعه در کشورها گام گذاشتن در راهی غیرقابل بازگشت به منظور کسب اعتماد به نفس و غرور ملی می‌باشد.» درواقع، عزت نفس، ناظر بر احساس تکریم نفس و استقلال است. اگر که کشوری تحت‌استعمار کشور دیگری باشد آنگاه نمی‌توان آن را توسعه‌یافته خواند.

۳. آزادی از بندگی (قادر بودن برای انتخاب) – سومین و آخرین ارزش جهانی که می‌تواند برای مفهوم توسعه بیان کرد مفهوم آزادی بشر است. آزادی در اینجا به معنای رهایی افراد از شرایط فقر مادی زندگی و بندگی اجتماعی در برابر طبیعت، سایر مردم، نهادهای سرکوبگر، خرافات، تعصبات کور، استضعاف و فقر است. آزادی دربرگیرنده افزایش توان حق یکسان انتخاب برای افراد هر جامعه با کمینه ساختن محدودیت‌های خارجی است که به منظور کاوش هدف‌های اجتماعی است که توسعه نامیده می‌شود. همان‌گونه که آمارتیا سن می‌نویسد: «توسعه به‌مثابه آزادی» و آرتور لوئیس تاکید می‌کند رابطه میان رشد اقتصادی و آزادی بسیار حیاتی است وقتی که وی نتیجه می‌گیرد مزیت رشد اقتصادی نه فراهم کردن ثروت و خوشبختی و شادی برای بشر است بلکه توسعه باید امکان انتخاب افراد را برای جامعه بهتر، برای افراد آن جامعه فراهم سازد. آزادی، که ناظر بر توانایی و اعمال اراده مردم بر تعیین سرنوشت خودشان است. هیچ انسانی آزاد نخواهد بود اگر به‌لحاظ معیشتی و دسترسی به آموزش و مهارت در تنگنا باشد. بزرگ‌ترین مزیت توسعه مادی وسعت‌بخشی به دامنه انتخاب‌هایی است که فراروی فرد و جامعه قرار می‌گیرد. توسعه یک کشور باید به‌گونه‌ای باشد که همگان در فرایند رشد مشارکت داشته باشند و از مزایای آن منتفع شوند و این مزایا تنها منحصر به عده اندکی از ثروتمندترین‌ها نباشد. اگر که شمار بیشتر اعضای جامعه از مزایای رشد اقتصادی بهره‌مند نشوند آنگاه انتخاب‌های آن‌ها محدود خواهد بود و هر انسانی که نتواند انتخاب کند آزاد نخواهد بود.

آمارتیا سن نیز هم‌جهت با آرای گولت تاکید می‌کند که رشد اقتصادی را نمی‌بایست هدفی فی‌نفسه دانست. وی رشد اقتصادی را یکی از ابزارهایی می‌داند که به‌واسطه آن می‌توان میزان توسعه را سنجید. شاخص توسعه انسانی و شاخص فقر انسانی که به‌وسیله برنامه توسعه سازمان ملل متحد معرفی شده و برای نخستین بار در گزارش سالانه توسعه انسانی این نهاد به‌کار گرفته شدند از جمله مهم‌ترین این سنجه‌ها به‌شمار می‌روند. این دو شاخص به منظور سنجش میزان رفاه اقتصادی یک کشور مورد استفاده قرار می‌گیرند و در همه موارد با شاخص درآمد سرانه، همساز نیستند. شاید کشورهایی با رشد برابر اقتصادی و درآمد سرانه همسان در سایر حیطه‌ها همچون امید به زندگی، میزان مرگ‌ومیر، سواد و آموزش بسیار از یکدیگر متمایز باشند.

شاخص توسعه انسانی که توسط برنامه توسعه سازمان ملل متحد ارائه شد مشتمل بر سه متغیر است. امید به زندگی در هنگام تولد، دسترسی به امکانات آموزشی و استاندارد زندگی که به وسیله درآمد سرانه واقعی در مقیاس برابری قدرت خرید (PPP) اندازه‌گیری می‌شود. این سه متغیر در

قالب یک شاخص واحد (توسعه انسانی) که عددی مابین ۰ و ۱ را می‌پذیرد ادغام می‌شوند. شاخص چند وجهی فقر انسانی – که آن نیز توسط برنامه توسعه سازمان ملل ارائه شده است – مشتمل بر متغیرهایی چون آموزش، تغذیه، میزان مرگ‌ومیر کودکان، دسترسی به آب سالم، لوله‌کشی فاضلاب و انرژی برق است. مقایسه کشورها با استفاده از شاخص فقر انسانی نیز بیانگر دوگانگی میان درآمد سرانه و شاخص فقر انسانی است. برنامه توسعه سازمان ملل چنین تخمین زده است که هزینه لازم جهت ریشه‌کن کردن فقر در گیتی تنها بخش کوچک از درآمد جهانی را به خود اختصاص می‌دهد – چیزی در حدود ۰/۳ درصد تولید ناخالص جهانی – و بزرگ‌ترین مانع فراروی ریشه‌کن کردن فقر، نه کمبود منابع مالی بلکه فقدان تعهدات سیاسی است.

هانتیگتون (۲۰۱۳) نیز بر این اعتقاد است که دو دهه تجربه کشورهای جهان سوم نشان داد که رشد اقتصادی زیربنای رشد سایر ابعاد جامعه نیست، و باید برای نشان دادن جایگاه جوامع از مفهوم جامع‌تر توسعه استفاده کرد. مفهوم توسعه علاوه بر جایگاه اقتصادی جوامع، میزان نابرابری، وضعیت نیروی انسانی، وضعیت اجتماعی و سیاسی جامعه را هم مدنظر قرار می‌دهد. به طوری که وقتی کشوری توسعه‌یافته تلقی می‌شود که همه ابعاد گوناگون جامعه باهمانگی لازم باهم ارتقا پیدا کنند، و درعین حال هم عدالت اجتماعی و اقتصادی و سیاسی در جامعه تحقق بیابد. مفهوم توسعه از قوه به فعل رسیدن هماهنگ توانایی‌های گوناگون جامعه را نشان می‌دهد و متکی بر رهیافتی نظام‌وار از جامعه است. بنابراین بهترین وضعیت برای یک جامعه آن است که سویه‌های گوناگون نظام اجتماعی هماهنگ باهم رشد یابند، که به آن توسعه همه‌جانبه اطلاق می‌شود. به عبارت دیگر نمی‌توان به راحتی از توسعه یک سویه جامعه، بدون در نظر گرفتن سویه‌های دیگر آن صحبت کرد.

به‌لحاظ گستردگی و اهمیت پر دامنه مفهوم توسعه توجه صاحب‌نظران و اندیشمندان رشته‌های مختلف علوم اجتماعی چون، جامعه‌شناسی، اقتصاد، سیاست، مردم‌شناسی، علوم تربیتی، روانشناسی و مدیریت را به خود جلب نموده و با گذشت زمان و گسترش و تخصصی شدن حوزه‌های گوناگون علوم و پیچیده‌تر شدن کاوش‌های علمی، مبحث توسعه از تقلیل و وابستگی به یک سهم خاص کاملاً رها شده و تبدیل به یک دانش میان‌رشته‌ای شده است. همان‌گونه که مطرح شد، مبحث توسعه از گستردگی زیادی در میان شاخه‌های علوم اجتماعی برخوردار شده است و این گستردگی نه تنها در میان اندیشمندان علوم اجتماعی بلکه در موارد بسیاری موجب چالش‌های فکری و دغدغه‌های اساسی در ساحت مطالعات علوم تجربی، محیط‌زیست، بهداشت محیط و متخصصان پزشکی شده است. تودارو (۱۳۷۰) معتقد است: «توسعه را باید جریان چندسویه‌ای دانست که مستلزم تغییراتی اساسی در ساخت اجتماعی، طرز تلقی عامه مردم و نهادهای ملی و نیز تسریع رشد اقتصادی، کاهش نابرابری و ریشه‌کن کردن فقر مطلق است.» توسعه در اصل باید نشان دهد که مجموعه نظام اجتماعی، هماهنگ با نیازهای متنوع اساسی و خواسته‌های افراد و گروه‌های اجتماعی در داخل نظام، از حالت نامطلوب زندگی گذشته خارج می‌شود و در مسیر بهتری از زندگی هم به‌لحاظ مادی و هم از نظر معنوی قرار می‌گیرد.

اگرچه واژه توسعه به معنی بسط‌یافتن، درک‌کردن، تکامل و پیشرفت از سده ۱۴ میلادی برای توضیح و تبیین برخی از پدیده‌های اجتماعی وارد ادبیات اقتصادی شد، اما استفاده وسیع از این مفهوم به‌عنوان یک چارچوب تحلیلی برای درک پیشرفت جوامع انسانی، به بعد از جنگ جهانی دوم و به دهه‌های ۱۹۶۰-۱۹۵۰ مربوط می‌شود. در آن هنگام، این واژه مترادف با نوسازی، رشد، صنعتی شدن و برای تعبیرات مشابه به‌کار می‌رفت. امروزه مفهوم توسعه از نظر بیشتر توسعه‌گرایان، همه سویه‌های زندگی بشر را دربر می‌گیرد. توسعه، مفهومی است که از آغاز دوران مدرنیته از سوی نظریه‌پردازان برای کشورهایی که از سطح پایین رشد اجتماعی، اقتصادی و سیاسی برخوردار بودند، مطرح شد. هدف اولیه نظریه‌پردازان از مفهوم توسعه، ارائه الگو و مدلی برای حرکت جوامع مختلف، به‌ویژه به سبک کشورهای غربی بود. گستردگی مفهوم توسعه سبب شد تا این مفهوم به شاخه‌های متعددی، از جمله توسعه اقتصادی، توسعه سیاسی، توسعه اجتماعی و توسعه فرهنگی تفکیک شود که مجموع این‌ها شاخص‌های یک جامعه توسعه‌یافته را تشکیل می‌دهد. به‌طور کلی، توسعه به معنای بازساخت جامعه براساس اندیشه‌ها و بصیرت‌های بدیع تعبیر می‌شود. این

اندیشه‌ها و بصیرت‌های بدیع در دوران مدرن، شامل سه اندیشه علم‌باوری، انسان‌باوری و آینده‌باوری است.

توسعه را بیشتر، رشد اقتصادی همراه با تغییرات ساختاری تعریف می‌کنند، اما عملی کردن تغییرات ساختاری و شناسش سازه‌های تعیین‌کننده آن بسیار دشوار است. از آنجا که نهادها، بخشی از ساختارهای اقتصادی هستند توسعه اقتصادی را می‌توان رشد اقتصادی همراه با تغییرات نهادی کارا تعریف کرد. توسعه در ذاتش باید نمایانگر مجموعه‌ای از تغییرات باشد که به وسیله آن کل سامانه اجتماعی به‌صورت هماهنگ آماده تحقق نیازهای اساسی و برآورده ساختن آرزوهای افراد و گروه‌های اجتماعی درون سیستم باشد به‌گونه‌ای که از وضع نامناسب حاکم دور شده و به سمت وضعیت یا شرایطی که زندگی هم به‌لحاظ مادی و هم از نظر روحی و معنوی برای یکان جامعه بهتر و مطلوب‌تر باشد حرکت کند. هیچ کس به اندازه آمارتیا سن اهداف انسانی توسعه اقتصادی را توضیح نداده است و شاید او نخستین اقتصاددان پیشگام و پیشرو در بیان مفهوم توسعه باشد. همان‌گونه که سن می‌گوید رشد اقتصادی فی‌نفسه هدف نیست. توسعه می‌بایست تعالی زندگی و هدایت افراد جامعه به آزادی باشد که همه افراد جامعه از آن لذت برند. درواقع سن بر این باور است که نمی‌توان فقر را تنها با سطح درآمد یا حتی مطلوبیت به‌طور مناسب اندازه‌گیری کرد بلکه با آن‌چه به‌طور اساسی مطرح است نه آن کالاهایی است که فرد دارد یا احساس آنچه که دارد، بلکه این است که با آن کالاها چه می‌کند یا چه می‌تواند انجام دهد.

برای درک دقیق مفهوم سلامت، سعادت، خوشی و روی هم رفته وضعیت مناسب انسان و فقر، نیاز است که بیش از دسترسی افراد به کالاها و خدمات، نحوه و استفاده از آن کالاها در نظر گرفته شود. آنچه آمارتیا سن به آن جنبه کارکردی^۱ کالا می‌گوید یعنی آزادی انتخاب و کنترل زندگی یک فرد جنبه اصلی سعادت و بهروزی هر فرد را تشکیل می‌دهد. همان‌گونه که سن توضیح می‌دهد: «مفهوم کارکردی» به این اشاره دارد که کارکرد مختلفی که استفاده از کالاها و خدمات می‌تواند برای مصرف‌کننده آن ارزش تولید کند. کارکردهای با ارزش می‌تواند از کالاهایی که نیازهای اولیه را برآورده می‌سازند شروع شود. مثل تغذیه مناسب، مصون بودن از بیماری‌های مسری تا فعالیت‌های بسیار پیچیده اجتماعی یا حالات درونی شخصی مثلا مشارکت افراد در زندگی کامیونیتی‌ها و از اعتماد به نفس برخوردار بودن. به باور سن چند عامل موجب ناهم‌سانی میان مقدار درآمد حقیقی اندازه‌گیری شده و مزایای حقیقی می‌شود:

۱. افراد با یکدیگر فرق دارند. مثلا کسانی که معلول هستند یا بیمارند یا مسن هستند،
۲. تفاوت‌های محیطی بر نوع نیاز به پوشاک تاثیر می‌گذارد مثلا گرما یا سرمای هوا، بیماری‌های مسری گرمسیری یا تاثیر آلودگی‌ها،
۳. تفاوت‌ها در شرایط اجتماعی که افراد در آن زندگی می‌کنند مثلا جامعه‌ای که در آن جنایت و خشونت رواج دارد و برعکس آن. این شرایط «سرمایه اجتماع» نامیده می‌شود، و
۴. نحوه توزیع امکانات در درون خانواده. منابع خانواده به‌گونه‌ای نامتقارن و نابرابر توزیع می‌شود. وقتی خانواده‌ها به‌لحاظ بهداشتی و یا تحصیلی در هم‌سنجی با پسران خود، به دختران خود توجه کمتری دارند. نیاز به کالاها در ساختارهای رفتاری میان جوامع با توجه به سنت‌ها و قراردادهای اجتماعی تغییر می‌کند.

بنابراین کارکرد و استفاده از کالاها با داشتن آن‌ها تفاوت دارد. درواقع کسب مطلوبیت ناشی از استفاده از کالاها مهم‌تر از صرف داشتن آن کالاهاست. برای سن برخورداری از سلامت، تغذیه خوب، پوشاک مناسب، بالا بودن میزان تحصیلات، عمر طولانی و مهم‌تر از همه مشارکت و هم‌آفرینی افراد در فعالیت‌ها و برنامه‌های جامعه، متحرک بودن و آزادی افراد در انتخاب برنامه‌ها و انجام فعالیت‌ها، پایه و اساس بهروزی افراد هر جامعه است. تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) می‌گویند که روشن است که خوشحالی، شادی، شادابی در زندگی، بخش اصلی بهروزی و سعادت انسان است و هر چقدر افراد

^۱ Functioning

شاداب‌تر باشند می‌توانند استعدادهایشان را به کار اندازند. همان‌گونه که آمارتیا سن بحث کرده است: «مطلوبیت در شکل خوشحالی می‌تواند در فهرستی از برخی از کارهای شایان و با اهمیت در ارتباط با بهروزی و سعادت فرد باشد.» بسیاری از رهبران فکری در کشورهای توسعه‌نیافته امید دارند که جوامع آن‌ها بدون از دست دادن نقاط قوت سنتی خود نظیر ارزش‌های اخلاقی و اعتماد به دیگران یعنی آنچه را که گاهی اوقات سرمایه اجتماعی^۱ می‌نامند منافعی از توسعه اقتصادی را به دست آورند. تلاش کشور بوتان برای جایگزینی شاخص «خوشحالی ناخالص ملی» به جای درآمد ناخالص ملی به‌عنوان معیار و شاخصی برای توسعه و اخیراً کمی ساختن شاخص خوشحالی ناخالص ملی، توجه زیادی از اقتصاددانان را به خود جلب کرده است. براساس کار سن شاخص‌های توسعه در حالت قراردادی گذشته مثل درآمد خالص ملی به «خوشبختی ناخالص ملی» تغییر یافته و در برگیرنده قابلیت‌هایی نظیر سلامت افراد، سطح آموزش و میزان آزادی و مشارکت می‌باشد.

آیا ممکن است فهم از توسعه به‌عنوان تعالی و تکامل مستمر جامعه یا سامانه اجتماعی به سمت «بهتر شدن» یا «انسانی‌تر شدن زندگی» تعریف شود؟ چه چیزی یک زندگی خوب را می‌سازد؟ پرسشی است که به اندازه علم فلسفه قدیمی بوده و می‌بایست مرتب در طی زمان مورد ارزیابی قرار گیرد و نقد شود. اما در این میان می‌توان دست‌کم سه بخش اصلی یا سه ارزش اصلی را برای تعریف مبنای ادراکی و راهنمای عملی توسعه در نظر گرفت. این سه ارزش اصلی عبارتند از: تامین کمینه معیشت، اعتماد به نفس و باور داشتن خود و سرانجام آزادی یعنی تحقق سه هدف اصلی که همه افراد در جوامع دنبال آن هستند. این اصل پیوند اصلی با نیازهای انسانی دارند که تقریباً در همه جوامع، همه فرهنگ‌ها و در همه دوران‌ها مطرح بوده است.

به‌طور کلی، تفاوت‌هایی که میان دو مفهوم رشد اقتصادی و توسعه وجود دارد که در فوق به برخی از این تفاوت‌ها اشاره شد ولی در زیر به خلاصه‌ای از آن‌ها ذکر می‌شود:

۱. رشد اقتصادی تحولی صرفاً کمی است و معمولاً متغیرهایی را در نظر می‌گیرد که قابل محاسبه کمی و اندازه‌گیری بر حسب پول یا ارزش‌گذاری با معیار پولی هستند، مانند رشد تولید ناخالص داخلی، رشد صادرات، رشد سرمایه‌گذاری و غیره، درحالی‌که توسعه، تحولی کمی و کیفی است، یعنی نه تنها متغیرهای کمی را شامل می‌شود بلکه متغیرهای کیفی نظیر رفع فقر، بیکاری، بی‌سوادی، محرومیت و متغیرهایی دیگر مثل شفافیت، پاسخگو بودن، مشارکت و مردم‌سالاری را نیز شامل می‌شود. اشکال در این نیست که رشد اقتصادی صرفاً متغیرهای کمی را در نظر می‌گیرد بلکه اشکال در این است که آنچه را رشد اقتصادی لحاظ نمی‌کند، متغیرهای بسیار باارزش و تاثیرگذاری هستند، زیرا متغیرهای کیفی برای محاسبه رشد اقتصادی ضروری نیستند.

۲. جداگانگی و نسبت رشد و توسعه مانند نسبت کارایی^۲ و اثربخشی^۳ است. برای درک مقوله رهبری دگرگونی، درک تفاوت کارایی و اثربخشی حیاتی است. کارایی یا بازدهی، اندازه‌گیری حد استفاده صحیح از منابع برای نیل به اهداف و مقوله‌ای فاقد ارزش است، اما اثربخشی، کارایی است که به وسیله ارزش‌های برآمده از نیل به اهداف، وزن داده می‌شود، بنابراین مقوله‌ای ارزش‌مدار است.

۳. مفهوم رشد اقتصادی محدود است، درحالی‌که توسعه وسیع‌تر و گسترده‌تر است و متغیرهای زیادی را شامل می‌شود. نتیجه هر توسعه‌ای رشد است، اما هر رشدی الزاماً با توسعه همراه نیست.

۴. رشد اقتصادی بدون توسعه کاملاً میسر است اما تصور توسعه بدون وجود رشد اقتصادی اندکی دشوار است.

^۱ Social Capital

^۲ Efficiency

^۳ Effectiveness

۵. رشد اقتصادی ممکن است به صورت طبیعی یا تحت تاثیر عوامل برونزا صورت گیرد، مانند افزایش قیمت نفت در بازارهای بین‌المللی و به تبع آن بالا رفتن درآمد و تولید ناخالص داخلی کشورهای صادرکننده نفت و رشد اقتصادی آن‌ها، اما توسعه تحولی عمدی، آگاهانه و اختیاری است و خودبه‌خود اتفاق نمی‌افتد، بلکه محصول برنامه‌ریزی و مداخله آگاهانه است.
۶. رشد اقتصادی شاید به صورت جهشی و در کوتاه‌مدت صورت گیرد، اما توسعه معمولاً زمان‌بر است و به تدریج اتفاق می‌افتد. بر اثر یک تغییر در اقتصاد داخلی یا بین‌المللی، رشد تولید ناخالص داخلی ممکن است تغییر کند، اما توسعه مستلزم دگرديسي در بینش و رفتار افراد است که به زمان نیاز دارد. نهادها به سرعت تغییر نمی‌کنند. اگرچه ممکن است نهادهای رسمی مثل قوانین و مقررات را بتوان در کوتاه‌مدت تغییر داد، اما نهادهای غیررسمی مثل آداب و رسوم، فرهنگ، بینش و اعتقادات به راحتی و به‌سادگی تغییر نمی‌کنند.
۷. رشد اقتصادی برگشت‌پذیر است و بازگونه یعنی از مثبت به منفی تبدیل می‌شود، اما شاید بسیاری از سويه‌های توسعه چنین نباشد. رشد تولید ناخالص داخلی صادرات یا سرمایه‌گذاری می‌تواند مثبت و بعد منفی شود، اما توسعه از چنان ویژگی برخوردار است که بسیاری از سويه‌های آن به عقب بر نمی‌گردند. اگر مردم صاحب بینش و دانش شوند یا به سطحی از توسعه برسند، نمی‌توان توسعه را از آن‌ها گرفت.
۸. توسعه امری نسبی است، اما رشد اقتصادی مطلق است. به عبارت دیگر، رشد اقتصادی پس از توسعه‌یافتگی نیز ادامه می‌یابد. کشورهای توسعه‌یافته نیز دارای رشد اقتصادی هستند. در توسعه، می‌توان گفت کشور ایران در دهه ۸۰ نسبت به دهه ۷۰ توسعه‌یافته‌تر یا نسبت به کشورهای آفریقایی و افغانستان به‌لحاظ اقتصادی توسعه‌یافته‌تر است، اما رشد اقتصادی شاید نشان دهد که رشد اقتصادی ایران در دهه ۸۰ کمتر از دهه ۷۰ بوده است یا آفریقا و افغانستان بیش از ایران رشد داشته‌اند. براین اساس رشد دلیلی برای کامیابی و پیشرفت ارائه نمی‌کند، درحالی‌که توسعه چنین است.
۹. به‌لحاظ رشد اقتصادی، منشا رشد و هدف رشد یا مقصد رشد مهم نیست، یعنی اینکه مهم نیست رشد اقتصادی چگونه صورت می‌گیرد و ثمره رشد به چه کسانی تعلق می‌گیرد. درحالی‌که به‌لحاظ توسعه این مساله بسیار حائز اهمیت است.
۱۰. رشد اقتصادی، وسیله و توسعه، هدف است. رشد اقتصادی اصل نیست، بلکه وسیله و ابزاری است که باید در جهت توسعه و بالندگی مقام انسانی به کار گرفته شود. رشد اقتصادی باید به رفع بیکاری، فقر و محرومیت منتهی گردد و برای بالا بردن رفاه انسان‌ها به کار گرفته شود، یعنی به توسعه منجر شود.
۱۱. مساله رشد اقتصادی بیشتر مربوط به کشورهای توسعه‌یافته است، درحالی‌که توسعه بیشتر به کشورهای توسعه‌نیافته مربوط می‌شود. در کشورهای توسعه‌نیافته بیشتر تاکید بر استفاده از منابع است، درحالی‌که در کشورهای توسعه‌یافته بر کارایی استفاده از منابع و ثبات اقتصادی تاکید می‌شود.
۱۲. رشد اقتصادی شاید به صورت خطی اتفاق بیافتد، اما توسعه خطی نیست بلکه مارپیچی و دارای پیچ و خم بسیار است. رشد اقتصادی، ضرورتاً ممکن است با صرفه‌جویی از منابع کمیاب، یا کارایی و بهره‌وری منابع همراه نباشد و درباره حفظ محیط‌زیست دغدغه‌ای نداشته باشد، درحالی‌که این موضوعات به‌لحاظ توسعه حائز اهمیت‌اند.
۱۳. در رشد اقتصادی صرفاً فعالیت‌هایی که کفایت ارزش‌گذاری یا مبادله پولی را دارند در نظر گرفته می‌شوند، درحالی‌که در توسعه متغیرهای غیرپولی مانند رفاه، آسایش، آموزش، اعتماد و اطمینان، صلح و آرامش، شادی و افتخار حائز اهمیت‌اند. به عبارت دیگر، رشد اقتصادی فقط با متغیرهای قابل تجارت، یعنی مواردی که قابلیت مبادله را دارند، سنجیده می‌شوند اما در توسعه، کالاها و متغیرهای غیرقابل تجارت نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند.

۱۴. رشد اقتصادی میزان رفاهی را که مردم با استفاده از کالاها و خدمات به دست می‌آورند، اندازه‌گیری نمی‌کند. در بیشتر مواقع افزایش درآمد سرانه دربرگیرنده هزینه‌های اجتماعی فراوانی است که به‌صورت آلودگی زیست‌محیطی، ازدحام در شهرها، کار سخت و زیان‌آور و دو شغله و چند شغله بودن مردم تحت‌شرایط روحی و روانی ناهمگون و یا با استرس زیاد جلوه می‌کند. درحالی‌که رعایت مسائل اخلاقی یک جنبه بسیار حیاتی توسعه به‌شمار می‌آید.

۱۵. شروع رشد اقتصادی به مراتب ساده‌تر از حفظ و تداوم آن است. تداوم رشد مستلزم وجود شرایط و نهادهایی است که با توسعه فراهم می‌شوند. توسعه رشد اقتصادی را تداوم می‌بخشد و جلوی افول آن را می‌گیرد.

۱۶. نهادهای رسمی و غیررسمی در فرایند رشد اقتصادی خود را همساز می‌کنند. درحالی‌که در توسعه گفته می‌شود که نهادها نه سازگارند و نه خود را سازگار می‌کنند، بلکه باید متناسب با شرایط، بازنوساخت و یا بازطراحی شوند.

۱۷. درحالی‌که همواره بر افزایش پس‌انداز و سرمایه‌گذاری برای رشد اقتصادی تاکید می‌شود تاثیر توزیع درآمد بر تشکیل سرمایه نادیده گرفته می‌شود و این چیزی است که در توسعه بدان تاکید می‌شود. نظریه‌های رشد اقتصادی چنین می‌پندارند که ثروتمندان نسبت به فقرا بیشتر پس‌انداز می‌کنند و بدین سبب نابرابری می‌تواند همراه با پس‌انداز بیشتر باشد در نتیجه هر اهتمامی جهت بازتوزیع درآمد از ثروتمند به فقرا جهت فقرزدایی غیرمولد و ناکارآمد دیده می‌شود که در بلندمدت تشکیل سرمایه را با اختلال مواجه ساخته و موجب کندی رشد و اشتغال می‌شود. اما در توسعه به برقراری پیوند میان توزیع و رشد و تاثیر توزیع درآمد بر انگیزه پس‌انداز و سرمایه‌گذاری توجه می‌شود.

۱۸. سیاست‌های توسعه به هم مرتبط و وابسته است. برخلاف رشد اقتصادی که می‌تواند به وسیله هر بخش نظیر کشاورزی، صنایع و یا خدمات مستقل از سایر سیاست‌ها روی دهد. در توسعه، سیاست‌ها و بخش‌ها معمولاً تکمیلی هستند. توسعه اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، مدیریتی، فرهنگی و بازاریابی با هم توسعه نامیده می‌شوند و دارای ویژگی سینرژیک، تضاعفی و هم‌افزا هستند و یکدیگر را تقویت می‌کنند.

۱۹. رشد اقتصادی به افزایش تولید یا درآمد سرانه کشور اشاره دارد. تولید معمولاً با محصول ناخالص ملی سنجیده می‌شود که ستاده کل کالاها و خدمات یک اقتصاد است. توسعه به رشد اقتصادی همراه با تغییرات در توزیع ستاده و ساختار اقتصادی اشاره دارد. این تغییرات شاید شامل بهبود در رفاه مادی اقشار فقیرتر جمعیت، کاهش در سهم کشاورزی و افزایش در سهم خدمات و صنعت در محصول ناخالص ملی، افزایش در تحصیلات و مهارت نیروی کار و پیشرفت‌های فنی باشد.

۲۰. توسعه به بهبود در استانداردهای زندگی و کیفیت معیشت اشاره دارد. درحالی‌که رشد اقتصادی تنها تغییر در تولیدات اقتصادی را اندازه می‌گیرد.

۲۱. رشد اقتصادی شاید تمام سویه‌های توسعه را بازتاب ندهد، زیرا رشد اغلب منجر به آثار منفی در کیفیت زندگی (مثل آلودگی زیست‌محیطی و تراکم شهرها) می‌شود. با این وجود امکان تحقق توسعه بدون رشد اقتصادی وجود ندارد و لذا رشد یکی از بنیان‌های توسعه است. آرتور لوتیس (۱۹۵۵) در این باره می‌گوید: «مزیت رشد اقتصادی این نیست که با افزایش ثروت موجب افزایش سعادت و خوشبختی می‌شوند بلکه این است که موجب افزایش دامنه انتخاب انسان می‌شود. ما با اطمینان نمی‌توانیم بگوییم که افزایش ثروت مردم را خوشبخت‌تر می‌کند ... موفقیت بهتر برای رشد اقتصادی این است که انسان از این طریق کنترل بیشتری بر روی محیط‌اش داشته باشد و به موجب آن آزادی‌اش افزایش یابد.»

رشد و عوامل تولید

برای بررسی منابع رشد اقتصادی، سهم و نقش عوامل تولید نخستین چیزی است که باید در نظر گرفته شود. مثلاً بنگاه تولیدکننده کفش، محصولاتی را به وسیله ترکیبی از نیروی کار و سرمایه (ماشین‌آلات، ساختمان، وسایل نقلیه و ...) تولید می‌کند. نیروی کار و سرمایه عواملی حیاتی در خلق ارزش و تولید محصول در هر نظام اقتصادی هستند. در این مثال، هیچ کفشی بدون ترکیب نیروی کار و سرمایه (عوامل تولید) در کارگاه تولید نمی‌شود و عوامل تولید، سازه‌های اصلی و تعیین‌کننده میزان محصول هستند. نیروی کار و سرمایه بیشتر، تولید بیشتر را ممکن ساخته و زمینه‌ساز رشد اقتصادی می‌شوند. مفهوم ارزش‌افزوده^۱ به‌عنوان ارزش محصول منهای ارزش مواد اولیه مورد استفاده در تولید تعریف می‌شود. ارزش‌افزوده در این مثال، ارزش کفش منهای نهاده‌های به‌کار رفته در تولید آن است. ارزش‌افزوده مبنایی برای سنجش تولید در یک نظام اقتصادی است. ترکیب عوامل تولید نه تنها در بین بنگاه‌ها و بخش‌های اقتصادی بلکه بین کشورها نیز، به‌دلیل ناهم‌سانی در فراوانی عوامل^۲ و دسترسی نسبی به عوامل متنوع تولید، متفاوت می‌باشد. در کشورهای توسعه‌یافته معمولاً سرمایه، فزون‌تر از نیروی کار است، از این‌رو تولید تا حدود زیادی به سرمایه وابسته است درحالی‌که در کشورهای توسعه‌نیافته معمولاً نیروی کار نسبت به سرمایه فراوان‌تر می‌باشد. کشورهای توسعه‌نیافته از سرمایه کمتر و معمولاً با کیفیت پایین‌تری برخوردار هستند.

تابع تولید^۳، رابطه ریاضی اثرات مشترک عوامل تولید بر میزان تولید را نشان می‌دهد. موجودی سرمایه^۴ یک اقتصاد در سال t ، K_t نامیده می‌شود و میزان نیروی کار با L_t و تولید را با Y_t نشان می‌دهند. تابع تولید برابر است با:

$$Y_t = F(K_t, L_t)$$

در اینجا باید به تابع تولید کاب - داگلاس^۵ اشاره شود. این تابع، رابطه میان ستاده و نهاده‌های تولید را الگوسازی می‌کند. این تابع برای محاسبه نسبت ورودی‌ها به یکدیگر برای تولیدی کارآمد و تخمین تغییرات تکنولوژیکی در روش‌های تولید استفاده می‌شود. این تابع دو نهاده ورودی شامل نیروی کار و سرمایه برای تولید کل صنعت در نظر می‌گیرد و آن‌را با عامل تکنولوژی تلفیق می‌کند. در این تابع، A_t ، نشان‌دهنده عامل تکنولوژی است. این شکل از تابع تولید به افتخار ریاضی‌دان معروف «چارلز کاب»^۶ و اقتصاددان نوبلیست «پل داگلاس»^۷ به صورت «کاب-داگلاس» نام‌گذاری شده است. تابع کاب-داگلاس نخستین بار برای در نظر گرفتن اهمیت نسبی دو نهاده نیروی کار و سرمایه در تابع تولید ایالات متحده، طی سال‌های ۱۸۹۹ تا ۱۹۲۴ استفاده شد. تابع کاب - داگلاس یکی از معروف‌ترین توابعی است که در تقریر روابط ساختاری در تولید، از گذشته‌های دور مورد استفاده قرار گرفته است. این تابع بسیاری از خصوصیات تابع تولید نئوکلاسیک‌ها را در خود حفظ کرده است:

$$Y_t = A_t K_t^\alpha L_t^{1-\alpha} \quad 0 \leq \alpha \leq 1$$

باید توجه شود که این تابع وابستگی متقابل عوامل تولید و تاثیر و تاثر آن‌ها بر یکدیگر را در نظر می‌گیرد: (۱) این تابع به راحتی تعامل میان سرمایه و نیروی کار را وارد مدل می‌کند، (۲) در این تابع می‌توان به سهولت بازدهی سرمایه و نیروی کار را به‌صورت عبارات ریاضی نشان داد و در نتیجه

^۱ Value Added

^۲ Factor Abundance

^۳ Production Function

^۴ Stoke of Capital

^۵ Cobb-Douglas Production Function

^۶ Charles Cobb

^۷ Pole Douglas

سهم آن‌ها در فرایند رشد را مشخص کرد، و (۳) مهم‌تر از همه این تابع تقریب خوبی از روابط بین عوامل تولید و تولید در سطح کلان اقتصادی ارائه می‌کند.

شایان ذکر است که از دیدگاه نظریه رقابت کامل، منابع در اختیار شرکت عوامل تولید تلقی می‌شوند. دو جنبه از دیدگاه «منابع به‌عنوان عوامل تولید» شایان توجه هستند:

۱. از آنجایی که نظریه نئوکلاسیک مبتنی بر ریاضیات است، هیچ نهاده‌ای عامل تولید نیست، مگر آنکه بتوان آن‌را در معادله‌ای قرار داد و از آن مشتق گرفت. بنابراین، عوامل معمول در این نظریه عبارتند از زمین، نیروی کار و سرمایه.

۲. تمامی عوامل کاملاً همگن و دارای قابلیت جابه‌جایی هستند. به عبارت دیگر، هر واحد نیروی کار و سرمایه با سایر واحدها یکسان است و همه این واحدها - ارائه شده برای فروش در بازار عوامل - می‌توانند بدون محدودیت میان شرکت‌های درون یک صنعت یا درون تابع مختلف جابه‌جا شوند. نیروی کار و سرمایه باید همگن باشند تا بتوان اطمینان داشت که می‌توان از معادلات مشتق گرفت.

۳. علاوه بر منابع، تمامی شرکت‌ها به تابع تولید دسترسی دارند. به عبارتی شرکت‌ها به فناوری دسترسی دارند که آن‌ها را برای ترکیب عوامل تولید به منظور تولید یک محصول توانمند می‌سازد. با توجه به انگاشت وجود اطلاعات کامل، تابع تولید در یک صنعت برای همه شرکت‌ها یکسان است - هیچ شرکتی به فناوری، قابلیت، شایستگی یا شکل سازمانی برتری نسبت به سایر شرکت‌ها دسترسی ندارد. از آنجایی که همه نوآوری‌ها برون‌زا هستند، فناوری‌های جدید از طریق منابع بیرونی مانند دولت، به شرکت‌ها ارائه می‌شوند.

شلیبی دی. هانت^۱ از علمای برجسته بازاریابی که واضع «نظریه منبع - مزیت»^۲ است اعلام می‌دارد که این نظریه ناسازگار با دیدگاه «منابع به‌عنوان عوامل»، دیدگاه منبع‌محور به شرکت را اتخاذ می‌کند. به طور مشخص، نظریه منبع - مزیت، منابع را به‌عنوان نهاده‌های ملموس و ناملموس در اختیار شرکت تعریف می‌کند که شرکت را برای تولید کارآمد و/یا مؤثر محصولی ارزشمند برای برخی از بخش‌های بازار توانمند می‌سازد. بر این اساس، در این نظریه، منابع تحت‌عنوان زیر طبقه‌بندی می‌شوند: (۱) مالی^۳ (نظیر ذخیره نقدی و دسترسی به بازارهای مالی)، (۲) فیزیکی^۴ (نظیر کارخانه، مواد خام و تجهیزات)، (۳) قانونی^۵ (نظیر نشان‌های تجاری^۶ و مجوزها^۷)، (۴) انسانی^۸ (نظیر مهارت‌ها و دانش هر یک از کارکنان، به‌ویژه مهارت‌های کارآفرینی آن‌ها)، (۵) سازمانی^۹ (نظیر کنترل‌ها، الگوهای معمول^{۱۰}، فرهنگ سازمانی و شایستگی‌ها - به‌ویژه توان کارآفرینی)، (۶) اطلاعاتی^{۱۱} (نظیر دانش درباره بخش‌های بازار، رقبا و فناوری)، و (۷) ارتباطی^{۱۲} (نظیر روابط با رقبا، تأمین‌کنندگان و مشتریان). در این دیدگاه تنها در صورتی هر نهاده برای شرکت، یک منبع تلقی می‌شود که به توانمندی شرکت به‌منظور تولید کارآمد و/یا مؤثر یک محصول ارزشمند برای برخی از بخش‌های بازار کمک کند.

نظریه منبع - مزیت بیان می‌کند که منابع در میان شرکت‌ها به‌طور قابل توجهی ناهمگن بوده و امکان جابه‌جایی کامل آن‌ها وجود ندارد. ناهمگنی منابع دلالت بر آن دارد که هر شرکتی دربردارنده مجموعه‌ای از منابع است که دست‌کم از برخی جهات یگانه هستند. قابلیت جابه‌جایی ناقص دلالت بر آن دارد که منابع در دسترس شرکت با درجات مختلفی معمولاً و به‌سهولت در بازار (بازار عوامل نئوکلاسیک) خرید و فروش نمی‌شوند. با وجود کوشش شرکت‌ها یا در سطح کلان‌تر کشورها برای دستیابی به منابع رقابتی موفق، ناهمگنی منابع به‌علت قابلیت جابه‌جایی ناقص منابع می‌تواند در طول زمان حفظ شود. البته نیازی نیست که منابع در تملک شرکت یا کشور باشد، بلکه در دسترس بودن آن‌ها اهمیت دارد. نظریه منبع - مزیت از

^۱ Hunt, Shelby D.

^۲ Resource-Advantage Theory

^۳ Financial

^۴ Physical

^۵ Legal

^۶ Trademarks

^۷ Licences

^۸ Human

^۹ Organizational

^{۱۰} Routines

^{۱۱} Informational

^{۱۲} Relational

این دیدگاه که منابع اساسی شرکت، ناملموس، به طور قابل توجهی ناهمگن و فاقد قابلیت جابه جایی هستند، حمایت می کند. اما تعهد نظریه نئوکلاسیک به مشتق پذیر بودن منحنی های عرضه و تقاضا مستلزم آن است که همه منابع همگن و دارای قابلیت جابه جایی باشند. هانت می پرسد که چرا نظریه نئوکلاسیک نمی تواند به راحتی لزوم داشتن منحنی عرضه و تقاضا برای هر عامل تولید را کنار بگذارد؟ دلیل این امر آن است که منحنی های عرضه و تقاضا برای تعیین قیمت در تعادل ایستا (که بخشی از هسته اصلی^۱ برنامه تحقیقاتی نئوکلاسیک است) ضروری هستند. به عبارت دیگر، پیامد کنار گذاشتن الزام منحنی عرضه و تقاضا برای همه عوامل تولید، آن است که نظریه نئوکلاسیک دیگر نئوکلاسیک نخواهد بود.

عوامل تکوین توسعه

توسعه پژوهان عوامل مختلفی را در تکوین توسعه جوامع بر می شمارند ولی سه عامل و عنصر موثر بر رشد اقتصادی و توسعه که از اهمیت زیادی برخوردار هستند و معمولا در بیشتر مطالعات از آن ها نام برده می شود، عبارتند از:

۱. **انباشت سرمایه**^۲ - انباشت سرمایه، تمامی سرمایه گذاری های جدید بر کلیه منابع ملموس و غیرملموس اعم از زمین، تجهیزات فیزیکی و منابع انسانی از طریق بهبود بهره وری، ارتقای تکنولوژی، آموزش و مهارت های شغلی در میان نیروی کار را شامل می شود، بدین معنی که درصدی از درآمد جاری، پس انداز و سرمایه گذاری شود تا تولید و درآمد آتی افزایش یابد. کارخانه های تازه، ماشین آلات نو، تجهیزات نوین و مواد اولیه جدید باعث افزایش ذخیره سرمایه^۳ فیزیکی هر کشور می شود (به مجموع خالص ارزش واقعی همه کالاهای سرمایه ای بهره گرفته می شود) که امکان دسترسی به سطح تولید بیشتر را به وجود می آورد. این سرمایه گذاری های بهره ور مستقیم، مکمل سرمایه گذاری است که معروف به زیرساخت های اقتصادی^۴ است نظیر احداث جاده ها، توسعه برق، لوله کشی آب، گسترش بهداشت، ارتباطات و نظایر آن، که اقدامات اقتصادی را تسهیل کند. در خلال دهه های اخیر، سرمایه به عنوان یکی از سازه های تولید، نقش اساسی و پرارزشی در رشد اقتصادی کشورها داشته است. به باور برخی از توسعه گرایان، تشکیل سرمایه، هسته مرکزی رشد اقتصادی در کشورهای توسعه نیافته می باشد. در واقع، یکی از کاستی های اقتصادی این دست از جوامع، سرمایه است. اساسا به تعبیر علمای توسعه، توسعه یافتگی یا توسعه نیافتگی برآیند همکنشی و اثرگذاری مجموعه عوامل و مولفه های چندی از جمله انباشت سرمایه است. سرمایه عبارت از آن است که جامعه، تمامی فعالیت های سازنده و مولد جاری خود را فقط صرف احتیاجات و تقاضامندی های روزمره و مصرفی نمی کند، بلکه بخش متناسبی از آن را در اموری همچون تامین ماشین آلات، تجهیزات، ابزار آلات و در یک کلام، در کلیه اشکال گوناگون سرمایه واقعی که قادر خواهند بود تاثیرات نیروهای تولیدی جامعه را به میزان زیادی افزایش دهند، ذخیره و سرمایه گذاری می نماید. مطابق با الگوی رشد هارود - دومار^۵، هر اقتصادی باید نسبت معینی از درآمد خود را پس انداز کند حتی اگر این پس انداز تنها به منظور جانشین کردن کالاهای سرمایه ای (ساختمان، ماشین آلات و مواد خام) ناقص و مستهلک باشد. در هر حال برای رشد، سرمایه گذاری جدید و افزایش ویژه ای در موجودی سرمایه لازم است.

هیرشمن^۶ (۱۳۹۸) در خصوص پیوند رشد با سرمایه گذاری کشورها می گوید: «نظریه رشد مربوط به کشورهای پیشرفته به صورتی درست، متمرکز بر دو نکته است: ایجاد پس انداز از یک سو و در دسترس بودن فرصت های سرمایه گذاری و بهره ور بودن شان یا مولد بودن شان از سوی

^۱ Hard core

^۲ Capital Stock

^۵ Harrod-Domar

^۲ Capital Accumulation

^۴ Economic infrastructure

^۶ Hirschman, Albert O.

دیگر. از آنجایی که این امر در این کشورها امری پذیرفته شده است به شرط آن که پس‌انداز و فرصت‌های سرمایه‌گذاری هر دو در دسترس باشند. با باورداشت به این فرایند و با عطف به این دو نکته مرزی، تصور می‌شود چنین جهشی در کشورهای عقب‌افتاده شدیداً غیرواقع‌بینانه خواهد بود: عواملی که در اینجا محدودکننده رشد هستند بیشتر نه خود این دو نکته مرزی، بلکه مرتبط با دشواری‌های تلاقی این دو شرط به یکدیگر هستند. همان‌گونه که واضح است توانایی سرمایه‌گذاری رابطه نزدیکی با آن‌چه که بعضاً ظرفیت جذب خوانده شده است، دارد. این امر صد البته تا همین حالا تشخیص داده شده است که ظرفیت یک کشور در جذب سرمایه شاید به علت فقدان مهارت‌ها و وجود دیگر موانع، کمتر از مبالغ سرمایه‌گذاری‌ای که در اختیارش هستند باشد. به نظر ما، بررسی مستقیم اینکه فعالیت سرمایه‌گذاری چگونه در کشورهای عقب‌افتاده شکل می‌گیرد و رشد می‌کند، کار ثمربخش‌تری است تا شروع کردن با نوعی پندار از پیش شکل گرفته در ذهن اینکه فعالیت سرمایه‌گذاری باید چگونه باشد. سرمایه‌گذاری یک بازیگر چند بعدی^۱ در صحنه اقتصاد است. نقش همزمان آن به عنوان درآمدساز^۲ و ظرفیت‌ساز^۳ مبنای نظریه رشد مدرن است. حالا ما بر یک نقش سوم که سرمایه‌گذاری بعضاً بازی می‌کند علاوه بر دو تای دیگر تاکید می‌کنیم: نقش انگیزنده برای سرمایه‌گذاری بیشتر.»

هانت (۱۹۹۹) پیرامون مفهوم سرمایه می‌گوید که نظریه منبع – مزیت می‌تواند نگرشی جامع‌تر و غنی‌تر نسبت به سرمایه داشته باشد، چراکه به موضع نظریه نئوکلاسیک مبنی بر اینکه تمامی منابع باید دارای محصول نهایی^۴ باشند، باورمند نیست. مطابق نظریه منبع – مزیت، شرکت‌ها از طریق فرایند رقابت، انواع متنوعی از منابع ملموس و ناملموس را گردآوری و خلق می‌کنند که مجموعاً سرمایه بخش خصوصی اقتصاد را به شرح زیر تشکیل می‌دهند:

✓ سرمایه انسانی^۵ – موجودی منابع انسانی یک شرکت و به تقریری سرمایه انسانی آن، از مهارت‌ها و دانش تک‌تک کارکنان آن تشکیل شده است. برخی از جنبه‌های مهارت‌ها و دانش کارکنان قابل شناسایی^۶ و بسیاری از آن‌ها ضمنی^۷ و شامل یادگیری از طریق انجام کار هستند. سرمایه انسانی میان شرکت‌های فعال در یک صنعت در هر زمانی به‌علت: (۱) ناهمسانی میان کارکنانی که شرکت‌ها استخدام می‌کنند (برای مثال، تفاوت در تحصیلات آن‌ها)، (۲) ناهمسانی در خط‌مشی‌ها و رویه‌های مرتبط با توسعه سرمایه انسانی میان شرکت‌ها، و (۳) ناهمسانی در تاریخچه و پیشینه شرکت‌ها و به‌طور مشابه میان ملت‌ها نیز به‌گونه معناداری ناهمگن و نامتقارن توزیع شده است.

✓ سرمایه اطلاعاتی^۸ – منابع اطلاعاتی در دسترس یک شرکت، که سرمایه اطلاعاتی یا دانشی آن به‌شمار می‌آیند، شامل دانش موجود درباره: (۱) فرآورده‌ها، فرایندهای تولید، مشتریان و منابع شرکت، و (۲) فرآورده‌ها، فرایندهای تولید، مشتریان و منابع رقبا آن است. افزایش در سرمایه دانشی یک شرکت رهاورد هزینه‌هایی است که صرف تحقیق و توسعه در پرسرمان‌های فنی، بازاریابی، بازاریابی و هوش رقابتی می‌شود. سرمایه دانشی شرکت‌های حاضر در یک صنعت به‌دلیل تفاوت‌های موجود در تاریخچه و پیشینه شرکت‌ها و با توجه به سرمایه‌گذاری‌هایی که هر یک بر روی سرمایه اطلاعاتی انجام داده است، ناهمگن و دارای توزیع نامتقارن خواهد بود. بنابراین، در مجموع و به‌طور مشابه، سرمایه اطلاعاتی یا دانشی در میان ملت‌ها نیز ناهمگن است و توزیعی نامتقارن دارد.

✓ سرمایه ارتباطی^۹ – منابع ارتباطی موجود یک شرکت که سرمایه ارتباطی آن را شکل می‌دهند، شامل روابط موجود آن با ذی‌نفعانی همچون مشتریان، تأمین‌کنندگان، رقبای، نمایندگی‌های دولتی و اتحادیه‌ها است. سرمایه اجتماعی به ثروت ملل کمک می‌کند. از آنجایی که نظریه

^۱ Many-sided^۴ A marginal product^۷ Tacit^۲ Income-Generator^۵ Human capital^۸ Information capital^۳ Capacity-Creator^۶ Codifiable^۹ Relational capital

رشد نئوکلاسیک، بافت و روابط اجتماعی را دست کم می‌گیرد، نمی‌تواند نقش سرمایه ارتباطی در رشد را توضیح دهد. در مقابل از آنجایی که نظریه منبع – مزیت رویکرد متعادلی به بافت و رفتارهای اجتماعی دارد، می‌تواند این نقش را تبیین نماید.

✓ سرمایه سازمانی^۱ – موجودی منابع سازمانی شرکت که سرمایه سازمانی آن را تشکیل می‌دهند، عبارتند از استراتژی‌ها، فرهنگ سازمانی، خط‌مشی‌ها، روال‌های فرهنگی و شایستگی‌های سازمانی. از دیدگاه نظریه منبع – مزیت، شایستگی‌ها ترکیب‌های اجتماعی پیچیده و دارای روابط متقابل منابع اصلی ملموس (مانند ماشین‌آلات اساسی) و منابع اصلی ناملموس (مانند خط‌مشی‌ها، رویه‌های مشخص سازمانی، مهارت‌ها و دانش مشخص کارکنان) هستند که به صورت تضاعفی، هم‌افزا و منسجم در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند. تفاوت در شایستگی‌های مشخص، چرایی برتری برخی از شرکت‌ها در انجام برخی امور را نسبت به سایرین تبیین می‌کند. شرکت‌ها می‌توانند از شایستگی‌های کارآفرینی برتر، قابلیت‌های پویا^۲، قابلیت‌های یادگیری، قابلیت‌های پیش‌بینی صنعت، شایستگی‌های تحقیق و توسعه، فناوری‌های مشخص تولید، هوش لازم برای فهم مشتری و رقیب، بازاریابی و چابکی رقابتی^۳ برخوردار باشند. شایستگی‌ها، منابع متمایزی به‌شمار می‌آیند، چرا که درواقع ترکیب‌های خاصی از منابع اصلی هستند. از آنجایی که شایستگی‌ها ریشه‌های مبهم، پنهان و پیچیده دارند و دارای روابط متقابل بسیاری هستند، احتمالاً به‌گونه‌ای معنی‌مند میان شرکت‌های درون یک صنعت ناهمگن و دارای توزیع نامتقارن هستند. کشورها و ملت‌ها نیز به‌گونه‌ای خاص خود از همین قانون پیروی می‌کنند.

به‌طور کلی، منابع تامین سرمایه را می‌توان به دو گروه عمده تقسیم‌بندی کرد: الف) منابع داخلی، و ب) منابع خارجی.

الف – منابع داخلی تامین سرمایه

✓ پس‌اندازهای شخصی – مطالعات انجام شده برای تشکیل سرمایه موید آن است که یکان (آحاد) جامعه باید سهمی از درآمدهای خویش را پس‌انداز نمایند تا بدین وسیله منابع تولیدی به جای تامین کالاهای مصرفی به تولید کالاها و محصولات سرمایه‌ای تخصیص یابد،

✓ انواع بیمه – صنعت بیمه پس از رونق یافتن، همواره به‌عنوان یکی از منابع اصلی تامین سرمایه مورد نیاز مطرح بوده است. بسیاری از مواقع این صنعت، رقیب جدی بانک‌ها در فرایند تشکیل سرمایه محسوب می‌شود. براین اساس سازماندهی مناسب‌تر و بسط و گسترش آن می‌تواند گره‌گشای معضل بزرگ کمبود سرمایه باشد،

✓ سود توزیع نشده، ذخیره استهلاک سرمایه شرکت‌ها و مالیات‌ها – سود توزیع نشده قسمتی از سود شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی است که بین سهام‌داران و شرکای آن‌ها توزیع نشده و به‌عنوان منبعی در تامین سرمایه به‌کار گرفته می‌شود. ذخیره استهلاک سرمایه شرکت‌ها نیز بخشی از درآمد آن‌هاست که باقی می‌ماند. از سوی دیگر، دولت‌ها با وضع انواع مختلف مالیات درصدد درآمدزایی هستند،

✓ صادرات – از جمله کارآمدترین منابع تشکیل سرمایه، صادرات کالاهای مدرن و غیرسنتی است. پاره‌ای از کشورها فروش فرآورده‌های کشاورزی، برخی دیگر از طریق صدور منابع معدنی و مواد خام اولیه و گروهی از کشورها نیز به‌واسطه فروش کالاهای صنعتی میزان چشمگیری از سرمایه را گردآوری نموده‌اند،

^۱ Organizational capital

^۲ Dynamic capabilities

^۳ Competitive agility

✓ بازار بورس سهام و اوراق قرضه - از جمله سازوکارهای نوین انباشت سرمایه، فروش اوراق قرضه و سهام شرکت‌های معتبر در بورس‌ها می‌باشد، و

✓ خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی و فروش اوراق مشارکت - از دیگر منابع تامین سرمایه در صورت رعایت ضابطه‌مندی، تخصیص اوراق به فعالیت‌های مولد بخش خصوصی است.

ب - منابع خارجی تامین سرمایه

✓ وام‌های خارجی - برخی مواقع تامین سرمایه با توجه به کمبود منابع داخلی، از طریق وام‌های خارجی صورت می‌گیرد. گفته می‌شود این روش از ناهمگون‌ترین عوامل تامین سرمایه است. در این رابطه ضرورت وجود زدوبندهای سیاسی، مخدوش شدن استقلال و حاکمیت ملی دولت‌ها، بالا بودن نرخ بهره این وام‌ها، آسیب‌پذیری اقتصاد کشور به وابستگی به این منابع و پیامدهای منفی خروج احتمالی این سرمایه‌ها از جمله عواملی به‌شمار می‌آیند که بهره‌گیری از این منبع را با خوش‌بینی همراه نمی‌سازد، اما بسیاری از کشورها نیز توانسته‌اند با سیاستگذاری درست، اعمال تدبیر و مدیریت صحیح و اصولی این موضوع موفق شده‌اند که از آن به‌عنوان اهرم و سکوی پرتاب استفاده کنند و پلی بر گسست توسعه‌نیافتگی و توسعه‌یافتگی بسازند و آینده بهتری برای مردمان خود ترسیم کنند، و

✓ سرمایه‌گذاری خارجی - شیوه دیگر جذب تامین سرمایه، استفاده از سرمایه‌گذاری خارجی است. در مقام مقایسه و هم‌سنجی میان اخذ وام از خارج و جذب سرمایه‌های خارجی، معمولاً بیان می‌شود که جذب سرمایه‌های خارجی به دلایلی نظیر فعال شدن اقتصاد و بازار ملی، انتقال فناوری، مدیریت نیروی متخصص و با مهارت مورد نیاز به داخل کشور بر وام از خارج، برتری دارد.

۲. **رشد جمعیت و درنهایت رشد تعداد نیروی کار** - رشد جمعیت و نهایتاً افزایش تعداد نیروی کار به‌گونه‌ای سنتی به‌عنوان عاملی مثبت در آفرینش رشد اقتصادی در نظر گرفته شده است. افزایش تعداد نیروی کار به معنای تعداد کارگران با بهره‌وری افزون‌تر بوده است و ازدیاد جمعیت به‌طور کل به معنای بالارفتن بالقوه اندازه بازار داخلی است. اما افزایش نیروی کار در کشورهای توسعه‌نیافته همچون تیغی دو دم واجد تأثیری دوگانه است و بنابه اقتضای کشورها می‌تواند تأثیر مثبت و یا منفی بر رشد اقتصادی آن‌ها داشته باشد. بدیهی است مساله تأثیر افزایش جمعیت بستگی به سامانه اقتصادی برای جذب نیروی کار اضافی و بهره‌وری نیرو دارد که این امر زمانی امکان‌پذیر است که نرخ و نوع انباشت سرمایه و سایر عوامل تولید و نیز مهارت‌های مدیریتی به‌صورت تضاعفی فراهم و تجمیع شود. با توجه به درک اولیه از دو جزء اساسی رشد اقتصادی و در نظر نگرفتن عامل سوم (یعنی تکنولوژی) می‌توان تأثیر آن دو عامل را بر منحنی امکانات تولید یک جامعه بررسی کرد.

۳. **پیشرفت تکنولوژیکی** (راه‌های جدید برای انجام کارها) - پیشرفت فناورانه از دیدگاه بسیاری از اقتصاددانان، مهم‌ترین عامل رشد اقتصادی است. در ساده‌ترین شکل، پیشرفت فناورانه یعنی خلق شیوه‌های جدید یا بهبود روش‌های تولید مثلاً در تولید فرآورده‌های کشاورزی، پوشاک یا ساختمان‌سازی. پیشرفت تکنولوژیکی را می‌توان به سه گروه طبقه‌بندی کرد: ۱) پیشرفت فنی خنثی^۱ - پیشرفت فنی خنثی، زمانی رخ می‌دهد که سطح تولید بالاتر با همان مقدار یا ترکیب نهاده‌ها و عوامل تولید حاصل شود. نوآوری‌های ساده نظیر تقسیم کار می‌تواند به افزایش تولید کل و در نتیجه مصرف کل برای همه افراد منجر شود، ۲) پیشرفت تکنولوژی کاراندوز^۲ - پیشرفت تکنولوژیکی می‌تواند منجر به کاراندوزی شود که دسترسی به تولید بالاتر با همان مقدار ثابت نیروی کار به سبب اختراعات (مثلاً کامپیوتر) یا نوآوری (مثلاً ایجاد خط مونتاژ

^۱ Neutral technological progress

^۲ Labor-saving technological progress

در تولید) حاصل شود. کامپیوترها، اینترنت، ماشین‌های نساجی خودکار، مته‌های برقی با سرعت بالا، تراکتورها، ماشین‌های درو و بسیاری از ماشین‌آلات مدرن در زمره پیشرفت تکنولوژی‌های کاراندوز می‌باشند، و (۳) پیشرفت فنی سرمایه‌اندوز^۱ - پیشرفت فناوریانه برآمده از اختراعات یا نوآوری که تحقق سطح تولید بیشتر را با همان مقدار نهاده سرمایه فراهم می‌سازد. پیشرفت‌های فناوریانه سرمایه‌اندوز پدیده‌ای نادر می‌باشند اما تقریباً همه پژوهش‌های علمی و فنی در کشورهای پیشرفته انجام می‌شوند عمدتاً کاراندوز و بیشتر سرمایه‌بر می‌باشند. در کشورهای توسعه‌نیافته که نیروی کار فراوان و سرمایه کمیاب است پیشرفت‌های تکنولوژیکی سرمایه‌اندوز در بیشتر اوقات ضرورت پیدا می‌کند. چنین پیشرفت‌هایی می‌تواند برآمده از روش‌های کاربر کارآمدتر (با هزینه کمتر) در تولید باشد مثلاً استفاده از پا برای شخم‌زدن زمین کشاورزی و یا استفاده از دست برای بافتن زیرانداز و یا استفاده از دست برای کشیدن آب از چاه. روش‌های تولید توسعه بومی با هزینه کم، کارآمد و کاربر (سرمایه‌اندوز) یکی از ضروریات اساسی برای توسعه بلندمدت در کشورهایی است که نیروی کار فراوان دارند. پیشرفت‌های فنی می‌تواند با افزایش بهره‌وری نیروی کار^۲ یا افزایش بهره‌وری سرمایه^۳ همراه باشد. پیشرفت‌های فناوریانه با افزایش بهره‌وری نیروی کار زمانی رخ می‌دهد که کیفیت با مهارت نیروی کار افزایش پیدا کند مثلاً با استفاده از کاربرد نوارهای آموزشی، تلویزیون و سایر وسایل ارتباطی الکترونیکی در کلاس‌های درس کیفیت آموزشی را می‌توان بالا برد. همچنین پیشرفت‌های فناوریانه می‌تواند همراه با افزایش بهره‌وری سرمایه باشد مثلاً جایگزینی فولاد بجای چوب برای شخم‌زدن زمین‌های کشاورزی و یا درو کردن فرآورده‌های کشاورزی.

هیرشمن^۴ (۱۳۹۸) در خصوص نیروهایی که سبب فرسایش و استهلاک توسعه می‌شوند می‌گوید: «هدف من در اینجا این است که به خواننده یادآوری کنم که موانع صرفاً راه توسعه را سد یا از وقوع آن جلوگیری نمی‌کنند، بلکه آن‌گاه که توسعه شروع هم شده باشد تا حد بسیار زیادی همچنان در کار باقی خواهند ماند. این موانع آنگاه بدل به نیروهایی می‌شوند که باعث توسعه ناکام و رکود و فروپاشی پروژه‌هایی می‌شوند که در ابتدا امیدبخش به نظر می‌رسیدند. اما این انگاشت که توسعه، هنگامی که شروع شد، به شکلی روان برای زمانی چشمگیر پیش از آن که مراحل بلوغ و پیری رخ دهد به پیش خواهد رفت، تصویری گمراه‌کننده از پرمسلمان‌های رشد کشورهای عقب‌افتاده به دست خواهد داد. یک توالی هوشمندانه‌تر نسبت به این توسط روستو پیشنهاد شده است. شباهت توسعه با فرایند برخاستن یک هواپیما. این امر صددرصد صحت دارد که در طی این فاز مقدار چشمگیری عدم قطعیت درباره احتمال توفیق کشور مورد بحث در تلاش برای پیوستن به کشورهای توسعه‌یافته وجود دارد. در چنین کشوری گام‌های رو به جلو، گام‌هایی لرزان از نااطمینانی و عاری از یکپارچگی و پراکنده هستند، دشواری‌ها فراوانند، موفقیت‌ها شکننده هستند و به نظر می‌رسد رشد مداوم و پایدار شدیداً وابسته به افراد خلاق و شانس خوب است. سپس، در نقطه‌ای جلوتر ما ناگهان احساس می‌کنیم که دیگر لازم نیست خیلی نگران باشیم، چون یک بنیان قدرتمند وجود دارد و پیشرفت اقتصادی تا حدی نهادینه شده است. به عنوان شرط اصلی تعیین آن که تیک‌آف مورد بحث دارد به وقوع می‌پیوندد یا نه، روستو از وقوع یک افزایش شدید در نسبت سرمایه‌گذاری به درآمد ملی استفاده می‌کند. اما این نسبت در بهترین حالت یک ابزار تشخیصی برای مشخص کردن این است که این امر اتفاق نیافتاده است نه آن‌که این اتفاق صددرصد افتاده است. اینکه توسعه طی مراحل اولیه حیاتش بسیار ضعیف است و می‌تواند به راحتی بدل به امری ناکام شود چیزی است که به هیچ عنوان شکی در آن وجود ندارد. در تقریباً همه کشورهای عقب‌افتاده ما می‌توانیم مثال‌هایی از پروژه‌های صنعتی که مستهلک شده و به حال خود رها شده‌اند و نیز دیگر کلنگ‌زنی‌های امیدبخشی که بدل به ناامیدی شدند، ببابیم. اشاره من در اینجا به پروژه‌هایی است که پس از آن که برای مدتی به خوبی کار کردند، به دلیل فرسوده شدن و

^۱ Capital-saving technological progress

^۲ Labor-augmenting technological progress

^۳ Capital augmenting technological progress

^۴ Albert O. Hirschman

فروپاشیدند. موضوعی که به سهولت در کشورهای عقب‌افتاده قابل مشاهده است این است که در این کشورها راه‌اندازی یک صنعت از فعال نگه‌داشتن آن به شکلی کارآ طی دوره‌ای چند ساله کار بسیار آسان‌تری است. مشکل، اطمینان حاصل کردن از نگهداری و تعمیر بسامان کانال‌های آبیاری مزارع، اتوبان‌ها، ساختمان‌ها و ماشین‌آلات است. تعدادی مدل نئومالتوسی شکل گرفته‌اند که نشان می‌دهند چگونه وقوع یک افزایش اولیه در درآمد شاید منجر به وقوع یک افزایش جمعیت شود که آن افزایش درآمد را ببلعد، این الگوها نشان می‌دهند که تحت چه شرایطی یک کشور در چنین دام تعادل در سطوح پایین درآمدی گیر می‌افتد یا قادر خواهد بود که از آن رها شود. بی‌شک دنباله: وقوع رشد در درآمد سرانه ← وقوع افزایش در جمعیت ← وقوع افت در درآمد سرانه، جنبه‌ای از مجموعه امکان‌پذیری‌های احتمال وقوع توسعه ناکام است که به شکل به خصوصی ذهن را به وجد می‌آورد. اما اگر رشد به جای آن که در همه‌جا به‌طور همزمان شروع شود در چند نقطه محدود شروع شود، آنگاه همان‌گونه که طبیعی است تنش‌ها میان بخش‌های مدرن و سنتی اقتصاد به‌وجود خواهند آمد و دقیقاً همان‌گونه که بخش مدرن زاینده توانایی سرمایه‌گذاری می‌شود، همان‌گونه هم بخش سنتی در چنین حالتی رفتارها و کارهایی را ترشح و وارد جریان می‌کند که در دنیای واقعی پیشرفت اقتصادی کشور مورد بحث را خواهد فرسود و آن را زایل خواهد کرد. ما در اینجا یک نیرویی را شناسایی کردیم که به خودی خود منجر به رشد تدریجی و منظم خواهد شد: توانایی سرمایه‌گذار. اما توسعه اقتصادی در عالم واقع می‌تواند از آنچه که توسط این عامل مبنایی نمایش داده می‌شود، به علت وجود دیگر نیروهای پویای مثبت و منفی که توصیف کرده‌ایم خیلی سریع‌تر یا خیلی ناموفق‌تر باشد.»

گست توسعه

در دهه اخیر برخی کشورهای آسیایی مانند چین و هند به بهترین نحو مراحل توسعه را پشت‌سر گذاشته و فاصله خود را با کشورهای ثروتمند کاهش داده‌اند. هرچند که این کشورها مسیری طولانی را در پیش دارند، اما با توجه به تجربیات بسیار موفق این دو کشور، آن‌ها الهام‌بخش دیگر کشورها در پیمودن مسیر توسعه هستند. بررسی و مطالعه تجربیات موفق و یا ناموفق کشورها در زمینه توسعه کمک می‌کند تا علل و چرایی شکاف یا گسست توسعه^۱ بین بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته و توسعه‌یافته بهتر درک شود. واقعیت ضروری دیگری این است که رشد اقتصادی غیرقابل بازگشت نیست. کشورهای ثروتمند نیز شاید به چرخه زوال و افول اقتصادی فروغلتند. آرژانتین در ابتدای سده ۲۰ از جمله ثروتمندترین کشورهای گیتی بود اما در طول ۵۰ سال بعد رکود و افت شدیدی را در اقتصاد خود تجربه کرد. در ابتدا توسعه‌پژوهان صرفاً به پیروزی یا شکست توسعه در کشورهای فقیر توجه می‌کردند و توجه کمتری به پدیده تنزل اقتصادی در کشورهایی که پیشتر در فرایند توسعه اقتصادی به موفقیت‌هایی دست‌یافته بودند، داشتند.

با بررسی حقایق مربوط به گسست توسعه پرسش‌های اساسی زیر توسط توسعه‌پژوهان مطرح می‌شود:

- چرا برخی کشورها زودتر و سریع‌تر از سایرین به توسعه دست‌یافته‌اند؟
- چرا برخی کشورهای فقیر فرایند نیل به توسعه را آغاز کرده‌اند، درحالی‌که برخی دیگر در ورود به مدار توسعه ناکام مانده‌اند؟
- چرا برخی کشورهای ثروتمند با تنزل و افت مواجه و درنهایت فقیر شده‌اند؟
- چرا پاره‌ای از کشورها توانسته‌اند توسعه‌نیافتگی را پشت‌سر بگذارند اما بسیاری در طی فرایند توسعه ناکام بوده‌اند؟

^۱ Development Gap

روش‌های گوناگونی برای سنجش گسست توسعه میان کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته وجود دارد که شاید مواردی از گسست توسعه نظیر گسست درآمدی، گسست فقر، گسست سلامت، گسست آموزش و گسست شهرنشینی یا ناهم‌سانی نرخ شهرنشینی^۱ در سراسر دنیا دارای اهمیت بیشتر است:

۱. گسست درآمدی - نخستین و بدیهی‌ترین روش سنجش گسست توسعه، سنجش گسست درآمدی میان کشورهای توسعه‌یافته و کشورهای توسعه‌نیافته است. یک مقیاس رایج درآمدی، تولید ناخالص داخلی سرانه^۲ می‌باشد. GDP سرانه بیانگر ارزش کالاهای تولید شده توسط هر یک از ساکنان یک کشور در طول یک سال مشخص می‌باشد. تولید ناخالص داخلی سرانه تقریب خوبی از متوسط درآمد سرانه سالانه است. GDP تنها مقیاس پرکاربرد اندازه اقتصاد یک کشور است. به منظور هم‌سنجی کشورها باید GDP سرانه یک کشور را به دلار آمریکا (یا یکی دیگر از ارزهای رایج) تبدیل کرد. در اقتصاد توسعه می‌بایست به منظور تبدیل GDP سرانه از یک ارز محلی به دلار آمریکا، از نرخ ارز مبتنی بر برابری قدرت خرید (PPP) استفاده کرد. نرخ ارز برابری قدرت خرید با استفاده از قیمت همه کالاها و خدمات محاسبه می‌شود، به گونه‌ای که یک سبد کالایی در یک کشور، در تمامی کشورها ارزش دلاری یکسانی داشته باشد. لوکزامبورگ با GDP سرانه ۸۶ هزار دلار ثروتمندترین و جمهوری دموکراتیک کنگو با GDP سرانه ۳۵۰ دلار فقیرترین کشورهای جهان هستند.

۲. گسست فقر - گسست درآمدی نشان می‌دهد که بخش زیادی از جمعیت گیتی با کمتر از ۱۰ هزار دلار در سال زندگی می‌کنند. اگرچه این مقیاس تصویری دقیق از شدت فقر موجود در جهان را نشان نمی‌دهد. بسیاری از جمعیت در مناطق گوناگون با درآمد روزانه کمتر از ۲ دلار زندگی می‌کنند. اندکی بیش از ۷۰ درصد جمعیت جنوب آسیا (افغانستان، بنگلادش، بوتان، هند، مالای، نپال، پاکستان و سریلانکا) فقیر هستند، همچنین تقریباً ۷۰ درصد از جمعیت در جنوب صحرای آفریقا نیز زیر خط فقر زندگی می‌کنند. در نتیجه می‌توان گفت این دو منطقه محل اصلی تمرکز فقر شدید هستند: ۱/۲ میلیارد نفر در جنوب آسیا و ۶۰۰ میلیون نفر در جنوب صحرای آفریقا با کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند. در شرق آسیا و پاسیفیک ۳۳ درصد از جمعیت (تقریباً ۷۳۰ میلیون نفر) زیر خط فقر زندگی می‌کنند. در مجموع اندکی کمتر از نیمی از جمعیت بشر در کره زمین با کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند.

۳. گسست سلامت - گسست سلامت میان کشورهای فقیر و ثروتمند بسیار وسیع است. مردم کشورهای توسعه‌نیافته بیشتر مستعد بیماری هستند. آن‌ها به اندازه مردم کشورهای توسعه‌یافته عمر نمی‌کنند و بسیاری از فرزندان آن‌ها در سنین جوانی و کودکی می‌میرند. گسست سلامت در موارد زیر نمود می‌یابد:

✓ تفاوت در امید به زندگی^۳ - در سال ۲۰۱۰ کودکی که در ژاپن متولد می‌شد می‌توانست امیدوار باشد که تا ۸۳ سالگی زندگی کند، در حالی که کودکی که در همان سال در سریلانکا متولد می‌شد تنها امید داشت به سن ۴۷ سالگی برسد. تعریف امید به زندگی عبارت است از متوسط تعداد سال‌هایی که یک نوزاد تازه متولد شده، در صورتی که شرایط بهداشت و زندگی در بدو تولدش در طول عمرش تغییر نکند، زندگی خواهد کرد. این شاخص شرایط بهداشتی داخل یک کشور و کیفیت خدمات بهداشتی و درمانی که مردم آن کشور دریافت می‌کنند را واگشت می‌دهد.

✓ تفاوت نرخ مرگ‌ومیر نوزادان^۴ - نرخ مرگ‌ومیر نوزادان احتمال مرگ نوزاد پیش از رسیدن به سن یک سالگی را اندازه‌گیری می‌کند. این نرخ تعداد نوزادانی که پیش از یک سالگی می‌میرند به ازای هر ۱۰۰۰ تولد، در یک سال را محاسبه می‌کند.

^۱ Urbanization Rate

^۲ Gross Domestic Product (GDP) per capita

^۳ Life Expectancy

^۴ Infant Mortality Rate

۴. گسست آموزش - دسترسی به آموزش نیز یکی از عوامل موثر بر گسست توسعه است. کشورهایی که خوب در آموزش سرمایه‌گذاری می‌کنند، می‌توانند از مزایای افزایش بهره‌وری و رشد اقتصادی بهره‌مند شوند. متأسفانه کشورهای فقیر اغلب قادر نیستند سامانه آموزشی خوبی را ارائه کنند، کاستی که در پایدار شدن گسست توسعه نقشی اساسی دارد. نرخ ثبت‌نام در مدارس متوسطه، از تقسیم تعداد دانش‌آموزانی که در مدارس متوسطه ثبت‌نام می‌کنند (بدون توجه به سن آن‌ها) بر جمعیتی که در سن تحصیلات متوسطه هستند، اندازه‌گیری می‌شود. این مقیاس زمانی که به‌صورت درصد ارائه شود، نرخ ثبت‌نام ناخالص در مدارس متوسطه نامیده می‌شود. نرخ ثبت‌نام مدارس با تقریب بالایی با GDP سرانه همبستگی دارد. بین نرخ‌های ثبت‌نام مدارس متوسطه در سراسر گیتی ناهم‌سانی زیادی وجود دارد. در بیشتر مناطق نرخ ناخالص ثبت‌نام مدارس بالای ۷۵ درصد می‌باشد. با این وجود این نرخ در جنوب صحرای آفریقا کمتر از ۴۰ درصد و در جنوب آسیا کمتر از ۶۰ درصد می‌باشد.

۵. گسست شهرنشینی - کشورهای ثروتمند عموماً شهرنشین هستند. انقلاب صنعتی در شهرها شکل گرفت، زمانی که کارگران از نواحی روستایی به شهرها آمدند تا به جای تحمل رنج کار در زمین‌های کشاورزی، با کار در کارخانه‌ها زندگی بهتری را تجربه کنند. حتی امروز هم در کشورهای ثروتمند بخش‌های بزرگ خدماتی ابتدا در شهرها مستقر می‌شوند. معمولاً کشورهای فقیرتر به‌عنوان کشورهایی با سطح شهرنشینی کمتر و سهم بالاتر ساکنان مناطق روستایی (که به کشاورزی اشتغال دارند)، شناخته می‌شوند. هر چند که این وضعیت در شرف تغییر است. بسیاری از کشورهای کوچک به شدت شهری شده‌اند، حتی کشورهای بزرگی مانند آمریکا و کانادا که وسعت زیادی دارند، نیز نرخ شهرنشینی بالایی (حتی تا دامنه ۸۰ درصد) دارند. آفریقا قاره‌ای با کمترین سطح شهرنشینی است. کره زمین در حال شهری شدن است. از سال ۲۰۱۰ بیش از نیمی از جمعیت در مناطق شهری زندگی می‌کنند. در سراسر گیتی شمار بیشتر کشورها دارای نرخ‌های شهرنشینی بالای ۵۰ درصد هستند و نرخ‌های شهرنشینی با سرعت بالایی در شرف افزایش است. برخلاف روند تاریخی، اکنون سطوح بالاتر شهرنشینی، الزاماً با سطوح بالاتر درآمد همراه نیست، زیرا امروزه بسیاری از مهاجران از مناطق روستایی برای زندگی به محله‌های پرجمعیت و حاشیه‌ای شهری نقل‌مکان می‌کنند، مناطقی که در آن‌ها فقر شدید و فقدان زیرساخت‌های اساسی مانند آب، گاز، برق، حمل‌ونقل و سیستم فاضلاب مشهود است. از میان ۲۰ شهر بزرگ دنیا تنها ۳ شهر توکیو، نیویورک و لس‌آنجلس در کشورهای صنعتی پیشرفته واقع شده‌اند. نرخ شهرنشینی بالا در جهان توسعه‌نیافته نشان می‌دهد که هنگام طراحی و تدوین سیاست‌های فقرزدایی بایستی هم به مناطق شهری و هم به مناطق روستایی توجه شود.

گسست توسعه نخستین و مهم‌ترین واقعیت تثبیت شده در اقتصاد توسعه می‌باشد و یکی از اصلی‌ترین (و شاید مهم‌ترین) پرسش‌های اقتصاد توسعه را مطرح می‌کند: چرا برخی کشورها زودتر از سایرین توسعه یافته‌اند؟ زمانی که گسست توسعه مورد بررسی قرار می‌گیرد، رشد جمعیت متغیر معناداری تلقی می‌شود. رشد جمعیت در رشد GDP اثرگذار است زیرا جمعیت افزون‌تر موجب افزایش نیروی کار می‌شود. با این همه اگر رشد تولید کمتر از رشد جمعیت باشد GDP سرانه کاهش می‌یابد. علاوه بر این اگر رشد جمعیت در کشورهای فقیرتر بیشتر باشد، نسبت فقر در کل گیتی در طول زمان افزایش خواهد یافت و مردمان بیشتری در معرض بی‌مهری گسست توسعه قرار خواهند گرفت.

پیدایش گسست توسعه بدین سبب است که برخی کشورها زودتر از سایرین وارد فرایند توسعه شده‌اند. آغاز حرکت اقتصادی بریتانیا در اواخر سده ۱۸ بود، درحالی‌که رشد چشم‌گیر اقتصاد آمریکا و بیشتر اقتصادهای اروپا در اواخر سده ۱۹ آغاز شد. برخی کشورها مانند ژاپن و آلمان متعاقباً و با جویش همپایی صنعتی توانستند عقب‌ماندگی خود نسبت به کشورهای پیشرو در توسعه‌یافتگی را جبران نمایند و به توسعه دست یابند. زمانی که برای فهم پیشرفت و یا تنزل توسعه تلاش می‌شود، می‌بایست افقی تاریخی برای یک کشور ترسیم کرد و نه تنها به آن‌چه در دهه‌های گذشته اتفاق افتاده توجه شود بلکه تغییرات اقتصادی در طول سده گذشته را نیز مدنظر قرار داد.

شاخص‌های توسعه

بر پایه گزارش بانک جهانی، درآمد سرانه واقعی کشورهای رو به توسعه به‌طور متوسط با نرخ $\frac{2}{3}$ درصد در مدت چهار دهه بین سال‌های ۱۹۶۰ و ۲۰۰۰ رشد کرده است. از منظر هر استاندارد، این نرخ رشد بالایی به‌شمار می‌آید. با این نرخ رشد هر ۳۰ سال، درآمد سرانه دو برابر می‌شود و به هر نسل این امکان را می‌دهد که از سطح استاندارد در زندگی برخوردار شود که دو برابر نسل پیشین است. برای ارائه تصویری تاریخی از این عملکرد، توجه به این نکته حائز اهمیت است که رشد درآمد سرانه (GDP سرانه) انگلستان در دوران هژمونی اقتصادی‌اش در میانه سده نوزدهم، سالانه فقط $\frac{1}{3}$ درصد بوده و آمریکا در طول نیم قرن پیش از جنگ جهانی، وقتی توانست از انگلستان جلو بزند و پیشروترین اقتصاد جهانی شود، سالانه فقط $\frac{1}{8}$ درصد رشد داشته است. کشورهای شرق و جنوب شرق آسیا استثناهایی بارزند. به غیر از چین، این منطقه با نرخ رشد درآمد سرانه $\frac{4}{4}$ درصد در سال‌های ۲۰۰۰ - ۱۹۶۰ مواجه بوده است. چین از اواخر دهه ۷۰ تجربه موفقیت‌آمیزی را ارائه می‌دهد که با نرخ رشد خارق‌العاده حدود ۸ درصد (در هم‌سنجی با ۲ درصد در دهه‌های ۶۰ تا ۸۰) مواجه بوده است. کشور هند نیز تقریباً نرخ رشد خود را از آغازین دهه ۸۰ تاکنون دو برابر کرده است و سبب افزایش نرخ رشد کشورهای جنوب آسیا از $\frac{1}{2}$ درصد در سال‌های ۱۹۸۰ - ۱۹۶۰ به $\frac{3}{3}$ درصد در سال‌های ۲۰۰۰ - ۱۹۸۰ شده است. کشورهای منطقه آمریکای لاتین و صحرای آفریقا ابتدا با یک جهش در نرخ رشد مواجه بودند، اما بعد به نحو اسرارآمیزی زمین‌گیر شدند. نرخ رشد کشورهای آمریکای لاتین نیز در «دهه از دست‌رفته» (دهه ۸۰) سقوط کرد و با وجود اندکی بهبودی در دهه ۹۰ همچنان در سطحی ضعیف باقی ماند. کشورهایی با نرخ رشد بالا و کشورهایی با رشد پایین نیز وجود دارند. همچنین کشورهایی هستند که به سرعت رشد کردند و کشورهایی هم هستند که برای یک یا دو دهه درجا زدند. کشورهایی که در سال‌های دهه ۸۰ خیز برداشتند و کشورهایی که در حدود همین سال‌های دهه ۸۰ رشد نزولی داشتند.

حفظ تداوم رشد مشکل‌تر از شروع آن و مستلزم بازنوساخت نهادی گسترده در کشورهای مربوطه است. اصلاحاتی موفق هستند که اصول اقتصادی درستی را حول توانایی‌ها، امکانات، محدودیت‌ها و فرصت‌های محیطی خود طراحی و به کار می‌گیرند. از آنجایی که شرایط محیطی متنوع هستند، بنابراین سیاست‌های اصلاحی که می‌توانند کارساز باشند نیز باید متفاوت باشند. نتیجه اینکه استراتژی رشد به اطلاعات و دانش محیطی چشمگیر نیاز دارد. هرچند شناسش محل قرارگیری محدودیت‌ها یا فرصت‌های نویدبخش، بسیار دشوار است. رشد کوتاه‌مدت هیچ تضمینی مبنی بر حفظ کامیابی در بلندمدت نیست. بیان آشکار این مساله آن است که اصلاحات اولیه در طول زمان باید عمیق شوند و تکاپوی هدفمند برای تقویت بنیان‌های نهادی اقتصاد بازار صورت گیرد. بسیار ایده‌آل خواهد بود اگر با اندکی تغییر در سیاست‌گذاری که موجب شتاب رشد در کوتاه‌مدت می‌شود، بتوان رشد بلندمدتی در طول زمان به دست آورد، اما واضح است که چنین انتظاری غیرواقعی است.

بدون وجود تعریف و نرخی از معیارهایی که مورد قبول و توافق همگان باشد نمی‌توان داوری کرد که کدام کشور واقعاً توسعه‌یافته و کدام کشور توسعه‌یافته است. معیارها و شاخص‌های سنجش توسعه از منظر شاخص‌های صرف اقتصادی از دیرباز به معنای افزایش نرخ رشد در درآمد سرانه در طی زمان بوده است به‌گونه‌ای که کشوری بتواند تولید ملی خود را سریع‌تر از نرخ رشد جمعیت‌اش افزایش دهد. مقدار و نرخ درآمد ناخالص حقیقی ملی سرانه (GNI) (نرخ رشد پولی درآمد ملی سرانه منهای نرخ تورم) برای اندازه‌گیری و سنجش وضعیت کلی جمعیت هر کشور به کار می‌رود یعنی چه مقدار کالاها و خدمات به ارزش حقیقی برای یک شهروند به‌طور متوسط و به منظور مصرف و سرمایه‌گذاری در دسترس است. در گذشته معمولاً به توسعه اقتصادی به‌عنوان تغییر برنامه‌ریزی شده در ساختار تولید و اشتغال نگاه می‌شد. بنابراین راهبردهای توسعه معمولاً با تأکید بر صنعتی شدن سریع اقتصاد به بهای کاهش توسعه روستایی و کشاورزی تمرکز داشته‌اند. با وجود برخی از استثناها از دهه ۱۹۷۰ تا زمان حاضر توسعه به‌عنوان یک

مساله صرف اقتصادی دیده می‌شده که در فرایند اجرای آن ثمرات ناشی از رشد درآمد ملی سرانه به توده‌های مردم به‌صورت اشتغال و فراهم‌آوری سایر فرصت‌های اقتصادی یا فراهم نمودن شرایط لازم برای توزیع وسیع‌تر منافع اقتصادی و اجتماعی حاصل می‌شد. در این نظریه‌ها عموماً پرسمان‌هایی چون زدودن فقر، رفع تبعیض، کاهش بیکاری، کاهش نابرابری درآمدی عموماً پس‌از مساله رشد اقتصادی به‌عنوان موضوعات فرعی به‌شمار می‌رفتند. درواقع تأکید بر سیاست‌های توسعه در آن دوران افزایش سطح تولید در جامعه بوده است که با تولید ناخالص داخلی (GDP) اندازه‌گیری می‌شد.

دادلی سیرز به طرح پرسش‌های اساسی درباره معنی توسعه پرداخت، هنگامی که وی بیان کرد: «پرسشی که باید درباره توسعه هر کشور بپرسیم این است که چه اتفاقی درباره کاهش فقر افتاده است؟ نرخ بیکاری چگونه تغییر کرده است؟ در نابرابری درآمدها چه اتفاقی افتاده است؟ اگر پاسخ این پرسش‌ها، کاهش در مقدار این متغیرها باشد بدون تردید می‌توان گفت آن کشور قدم به راه توسعه گذاشته است اگر یک یا دو تا از این شاخص‌ها بدتر شده باشند یا به‌ویژه هر سه این متغیرها بدتر شده باشند در آن صورت نباید فرایند صورت گرفته را فرایند توسعه بنامیم.» دادلی سیرز (۱۹۸۳ - ۱۹۲۰) اقتصاددان بریتانیایی است که تخصص وی در اقتصاد توسعه بوده است. بنابراین پدیده توسعه یا وضعیت مزمن توسعه‌نیافتگی نه صرفاً پرسش اقتصادی یا حتی معیار کمی در پیوند با سطح درآمد، اشتغال و نابرابری است بلکه توسعه‌نیافتگی حقیقت زندگی بیش‌از ۳ میلیارد نفر در جهان است که اندیشه همه آنان را برای مبارزه با فقر در سطح ملی به خود مشغول داشته است. تجربه‌های دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ یعنی وقتی که بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته به اهداف رشد اقتصادی خود نایل شدند اما در آن کشورها سطح زندگی توده‌های مردم در بیشتر بخش‌های جامعه تحول نیافت، ثابت کرد که صرف محدود کردن تعریف توسعه از زاویه افزایش تولید ناخالص حقیقی سرانه برداشتی اشتباه از توسعه بوده است. در دهه ۱۹۷۰ مفهوم «توسعه اقتصادی» دگربار مورد بازنگری قرار گرفت و از صرف افزایش در تولید ناخالص ملی سرانه حقیقی، به کاهش یا زدودن فقر، نابرابری و بیکاری در چارچوب اقتصادی در حال رشد تعریف شد. «توزیع دگرباره درآمدهای برآمده از رشد اقتصادی» شعار و محور سیاست‌های توسعه شد.

یکی از دلایل اصلی دشواری اندازه‌گیری میزان توسعه، در تعریف آن نهفته است. تعدادی از شاخص‌هایی که با آن‌ها توسعه سنجیده می‌شود، نظیر استانداردهای زندگی، بهداشت، سرانه مطالعه، سطح آموزش و مشارکت توده‌های مردم در تصمیم‌گیری‌های حکومتی، اعتلای دانش فنی، تغییر ساختار اقتصادی و تولید علم از جمله معیارها و شاخص‌های کیفی هستند که توان تبدیل به آمارهایی را دارند. علاوه بر آن، تعداد افراد جامعه به ازای هر پزشک، نرخ مرگ‌ومیر کودکان یا متوسط سن امید به زندگی، حجم اشتغال و بیکاری، مشارکت زنان همچنین شاخص‌های مربوط به استانداردهای زندگی از جمله درآمد ملی سرانه، نسبت خانوارهایی که به آب تصفیه شده و لوله‌کشی در منازل خود دسترسی دارند، یا نسبت خانوارهایی که در منازل آن‌ها از برق، اینترنت، روزنامه و ... استفاده می‌شود، از دیگر شاخص‌های اندازه‌گیری توسعه می‌باشند. اما تنوع استفاده از شاخص‌های مختلف برای اندازه‌گیری توسعه مشکلاتی ایجاد می‌کند: (۱) بعضاً شاخص‌های کمی و مقداری، توانایی اندازه‌گیری دقیق کیفیت را ندارد، و (۲) شاخص‌های رایج نمی‌توانند سطح کیفی را با توجه به همه ابعاد توسعه مشخص نمایند. نباید از یاد برد که توسعه همه ابعاد اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی را دربر می‌گیرد (ملکی، ۱۳۸۸).

امروزه در اقتصاد توسعه، نه بر افزایش درآمد ملی واقعی اقتصاد بلکه بر افزایش درآمد واقعی سرانه و بدون توجه به تغییرات جمعیتی آن به‌عنوان هدف اصلی تأکید می‌شود و در کنار افزایش درآمد واقعی سرانه، اهداف دیگری مانند کاهش فقر و تقلیل نابرابری اقتصادی عموماً از اهداف برنامه‌های توسعه شمرده می‌شود. از جمله شاخص‌های توسعه یا سطح توسعه‌یافتگی می‌توان آرایه‌های زیر را برشمرد:

۱. شاخص تولید ناخالص ملی و داخلی

تولید ناخالص ملی^۱ (GNP)، ارزش مجموع کالاها و خدمات نهایی تولید شده طی یک دوره (مثلاً یک سال) به وسیله افراد آن جامعه می‌باشد، صرف‌نظر از اینکه این افراد در کشور مربوطه باشند یا نباشند. اما تولید ناخالص داخلی^۲ (GDP)، ارزش مجموع کالاها و خدمات نهایی تولید شده طی یک دوره (مثلاً یک سال) در داخل کشور است. پس در محاسبه GNP ملاک ملیت می‌باشد مثلاً GNP ایران، ارزش همه کالاها و خدمات نهایی تولید شده توسط ایرانیان است صرف‌نظر از اینکه در چه کشوری باشند ولی در GDP ملاک سرزمین است. GDP ایران، ارزش همه کالاها و خدمات نهایی تولید شده در داخل ایران است صرف‌نظر از اینکه توسط ایرانی یا غیرایرانی تولید شده باشد. رابطه GNP و GDP را می‌توان به صورت زیر نشان داد:

$$\text{درآمد عوامل تولید خارجی در داخل کشور} - \text{درآمد عوامل تولید داخلی در خارج از کشور} = \text{GNP} - \text{GDP}$$

یا

$$\text{خالص درآمد عوامل تولید از خارج کشور} = \text{GNP} - \text{GDP}$$

۲. شاخص درآمد ملی سرانه (NIP)

از تقسیم درآمد ملی یک کشور (تولید ناخالص داخلی) به جمعیت آن، درآمد ملی سرانه^۳ بدست می‌آید. این شاخص ساده و قابل ارزیابی در کشورهای مختلف، معمولاً با درآمد سرانه کشورهای پیشرفته مقایسه می‌شود.

۳. شاخص برابری قدرت خرید (PPP)

از آنجا که شاخص درآمد سرانه از قیمت‌های محلی کشورها محاسبه می‌شود و معمولاً سطح قیمت محصولات و خدمات در کشورهای مختلف گیتی یکسان نیست، از شاخص برابری قدرت خرید^۴ استفاده می‌شود. در این روش، مقدار تولید کالاهای گوناگون در هر کشور، در قیمت‌های جهانی آن کالاها ضرب می‌شود و پس از انجام تعدیلات لازم، تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه آنان محاسبه می‌گردد. به عبارتی برابری قدرت خرید تعدیلی است که در محصول ناخالص ملی انجام می‌شود و قدرت خرید کشور را نسبت به کشورهای دیگر بازتاب می‌دهد. دلار بین‌المللی، یا برابری قدرت خرید دلار (\$PPP)، همان قدرت خرید بر حسب محصول ناخالص ملی را دارد که دلار آمریکا در ایالات متحده.

۴. شاخص درآمد پایدار (SSI, GNA)

کوشش برای غلبه بر نارسایی‌های شاخص درآمد سرانه و توجه به «توسعه پایدار» به جای «توسعه اقتصادی» منجر به محاسبه شاخص درآمد پایدار^۵ گردید. در این روش، هزینه‌های زیست‌محیطی که در جریان تولید و رشد اقتصادی ایجاد می‌گردد نیز در حساب‌های ملی منظور می‌شود (چه به عنوان خسارت و چه به عنوان بازنوساخت منابع و محیط‌زیست) و سپس میزان رشد و توسعه به دست می‌آید. حتی با ارقام دقیق سازمان ملل متحد و دانشگاه پنسیلوانیا، استفاده از درآمد به عنوان وسیله سنجش توسعه، ابزاری ضعیف است و اقتصاددانان کوشیده‌اند وسیله سنجشی که بیشتر قابل اتکا باشد - معمولاً شاخص چند متغیر اقتصادی و اجتماعی - را جایگزین سرانه محصول ناخالص ملی کنند.

۵. شاخص توسعه انسانی (HDI)

امروزه اندیشمندان و توسعه‌پژوهان گیتی معتقدند که انسان، محور توسعه است و توسعه انسانی مهم‌ترین نقش و جایگاه را در توسعه متعادل و پایدار اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و ... برعهده دارد. با توجه به نقش و محور قرارگرفتن توسعه انسانی در برنامه‌های کوتاه‌مدت،

^۱ Gross National Product (GNP)

^۲ National Income Per capita (NIP)

^۵ Sustainable Society Index (SSI)

^۲ Gross Domestic Product (GDP)

^۴ Purchasing Power Parity (PPP)

میان مدت و بلندمدت توسعه کشورها از یک سو و ناتوانی شاخص‌هایی چون درآمد ملی سرانه و رشد تولید ناخالص در تبیین و اندازه‌گیری میزان توسعه کشورها از سوی دیگر، سازمان ملل متحد از سال ۱۹۹۰ شیوه جدیدی را برای اندازه‌گیری توسعه کشورهای مختلف و مقایسه آن‌ها با یکدیگر انتخاب کرده است. این روش منجر به معرفی و محاسبه شاخص جدیدی با عنوان شاخص توسعه انسانی شده است. آمارتیا سن، برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۹۸، با طرح ایده «توانمندی‌ها و استحقاق‌ها»، این واقعیت خطرناک را آشکار ساخت که دستیابی به زندگی بهتر بیش از آنکه نیازمند مصرف افزون‌تر کالاها و خدمات باشد، ثمره پرورش و بسط استعدادها و ظرفیت‌های انسانی است و براین اساس ظرفیت‌های ذهنی از طریق آموزش در کنار درآمد از عناصر اصلی توسعه انسانی به‌شمار می‌آید. در کل می‌توان اظهار داشت که بررسی وضعیت توسعه انسانی هر کشور، می‌تواند راهنمای مسئولان آن جامعه برای تدوین سیاست‌های مناسب اقتصادی همچون تحقق بخشی اشتغال، توزیع دادگراانه درآمد، حذف انحصارات، تخصیص بهینه منابع و هزینه‌ها، کاهش فقر و شتاب در دگرگونی‌های نهادی باشد.

شاخص توسعه انسانی^۱ (HDI)، که توسط محبوب‌الحق، اقتصاددان پاکستانی و همفکرانش، آمارتیا سن و پال استریتن به‌وسیله «برنامه توسعه سازمان ملل UNDP» ارائه شد و از سال ۱۹۹۰ به بعد سالانه منتشر می‌شود، اقدامی مناسب و گامی رو به جلو بوده است. این شاخص به‌منزله گسترش قلمرو انتخاب افراد است. رویکرد توسعه انسانی ادامه‌دهنده توسعه و تعمیق نظریه نیازهای اساسی است که در فصل ۵ کتاب بیشتر در مورد آن بحث خواهد شد. برنامه توسعه سازمان ملل متحد، توسعه انسانی را «فرایند گسترش انتخاب‌های مردم» تعریف می‌کند. «مهم‌ترین موارد باید به زندگی طولانی و سالم و برخورداری از تحصیل و بهره‌مندی از سطح متعارف زندگی بیانجامد. برنامه توسعه سازمان ملل متحد در تلاش برای سنجش توسعه انسانی وسیله جایگزینی برای سنجش رفاه، به نام شاخص توسعه انسانی (HDI) ایجاد کرده است. شاخص توسعه انسانی عملکرد اجتماعی را در سه نماگر یک شاخص ترکیبی منفرد ترکیب و به میزان زیادی خلاصه می‌کند: (۱) طول عمر (نمایانگر بهداشت و تغذیه)، (۲) تحصیل و سطح زندگی، که موفقیت تحصیلی ترکیبی از دو متغیر است، دو سوم اهمیت مبتنی بر میزان باسوادی بزرگسالان و یک سوم بر میزان ثبت‌نام کلی در رده‌های ابتدایی، متوسطه و عالی است، و (۳) استاندارد زندگی که بر مبنای تولید ناخالص داخلی سرانه براساس برابری قدرت خرید دلار در هر کشور محاسبه می‌شود، تشکیل شده است. در محاسبه شاخص توسعه انسانی برای هر یک از نماگرهای یاد شده، ارزش‌های ثابت کمینه و بیشینه ایجاد شده است. این ارزش‌های ثابت برای نماگر طول عمر کمینه ۲۵ سال و بیشینه ۸۵ سال، برای میزان دسترسی به آموزش و پرورش کمینه صفر درصد و بیشینه ۱۰۰ درصد و برای تولید ناخالص داخلی سرانه براساس قدرت خرید دلار است. بی‌گمان تهیه‌کنندگان شاخص توسعه انسانی با اطمینان اذعان می‌کنند که این شاخص هم نمی‌تواند «توسعه» را در همه سویه‌ها، مورد سنجش قرار دهد. فقدان اطلاعات، محدودیت‌هایی را تحمیل می‌کند، لذا نمی‌تواند به حد مطلوب شاخص توسعه انسانی دست یافت.

نیازهای اساسی و توسعه انسانی تغییر کرده است. توسعه انسانی فراتر از نیازها اساسی است و تمامی انسان‌ها اعم از فقیر و غنی و همه کشورها اعم از صنعتی و کشورهای با درآمد پایین و متوسط را نیز دربر می‌گیرد. بنابراین، شاخص توسعه انسانی شامل متغیرهای: (۱) لگاریتم GDP سرانه برابری قدرت خرید، (۲) نرخ بی‌سوادی یا میانگین سال‌های آموزشی در مدرسه، و (۳) انتظار طول عمر در بدو تولد است. نیازهای اساسی شامل تغذیه کافی، تحصیلات مقدماتی، سلامت، تاسیسات بهداشتی، تامین آب و مسکن است. نماگرهای احتمالی این نیازهای اساسی چیست؟ بانک جهانی موارد زیر را به‌عنوان مجموعه مقادیر نماگرها شناسایی کرده‌اند:

✓ غذا — تامین کالری برای هر نفر یا تامین کالری به‌عنوان درصدی از نیازها،

^۱ Human Development Index (HDI)

- ✓ تحصیلات - میزان باسواد، ثبت نام مقدماتی در مدارس (برحسب درصدی از جمعیت ۵ تا ۱۴ ساله)،
 - ✓ سلامت - متوسط امید به زندگی از زمان تولد،
 - ✓ بهداشت عمومی - مرگومیر نوزدان (به ازای هر هزار تولد)، درصدی از جمعیت با امکان دسترسی به تاسیسات بهداشتی،
 - ✓ تامین آب - مرگومیر نوزدان (به ازای هر هزار تولد) درصدی از جمعیت با امکان دسترسی به آب قابل حمل، و
 - ✓ مسکن - هیچ (زیرا اقدامات کنونی، از قبیل تعداد افراد به ازای هر اتاق، به نحوی ناخشنودی را در کیفیت مسکن نشان می دهد)
- (نافزیگر، ۱۳۹۵).

۶. شاخص خوشحالی سیاره

دیگر شاخص مطرح، شاخص خوشحالی سیاره^۱ (HPI) است. شاخص خوشحالی سیاره یک شاخص رفاه انسانی و اثرات زیست محیطی است که به وسیله بنیاد اقتصاد نو^۲ (NEF) در ۲۰۰۶ مطرح شد. این شاخص در جهت به چالش کشیدن شاخص مرسوم توسعه نظیر تولید ناخالص داخلی و شاخص توسعه انسانی ارائه شده است که ادعا می شود در آن ها پایداری مدنظر قرار نگرفته است. شاخص HPI براساس این اصول اساسی بنا شده است که همه مردم می خواهند عمر طولانی داشته و از زندگی راضی باشند و اینکه کشوری بهترین موقعیت را دارد که برای شهروندان اش چنین فرصتی را فراهم کند. فرصت خوشحال و شاد بودن، به نحوی که موجب از بین رفتن فرصت دیگران و یا مانع خوشحالی و شادی دیگران و نسل های آتی و مردم کشورهای دیگر نشود.

۷. شاخص کیفیت زندگی یا شاخص های ترکیبی توسعه

از آغازین دهه ۱۹۸۰ برخی از توسعه پژوهان به جای تکیه بر یک شاخص انفرادی برای اندازه گیری و مقایسه توسعه اقتصادی میان کشورها، استفاده از «شاخص های ترکیبی توسعه^۳» یا «شاخص کیفیت زندگی^۴» را پیشنهاد کردند. این شاخص ها براساس چند شاخص اصلی و همچنین چند زیرشاخص تعریف می شدند. اخیرا واحد اطلاعات اکونومیست^۵ (۱۹۹۶) یک شاخص جدید به نام «کیفیت زندگی^۶» را براساس روان شناسی توسعه داده است که نتایج بررسی های رضایت از زندگی را با عوامل کیفیت زندگی در بین کشورها مرتبط کرده و در حقیقت شاخصی ترکیبی به دست آورده و این شاخص را برای ۱۱۱ کشور در سال ۲۰۰۵ محاسبه کرده است. مقادیر و ارزش نمره رضایت از زندگی از طریق نه متغیر محاسبه می شود که گویای شاخص کیفیت زندگی در یک کشور است. ضرایب در معادلات تخمین زده شده، به صورت خودکار به اهمیت عوامل گوناگون وزن می دهند. عوامل تعیین کننده کیفیت زندگی در این شاخص عبارتند از:

۱. رفاه مادی - از تولید سرانه و ناخالص داخلی برحسب برابری قدرت خرید به دلار آمریکا استفاده می شود،
۲. بهداشت و سلامت - انتظار طول عمر به سال در نظر گرفته می شود،
۳. ثبات و امنیت سیاسی - رتبه بندی ثبات و امنیت سیاسی انجام می شود،
۴. زندگی مشترک خانوادگی - نرخ طلاق (در هر هزار نفر جمعیت) تبدیل به شاخص، از ۱ (کمترین نرخ طلاق) تا ۵ (بیشترین نرخ طلاق) می شود،

^۱ Happy Planet Index (HPI)

^۳ Combined indicators of development

^۵ Veenhoven

^۲ New Economic Foundation (NEF)

^۴ Life Quality (LQ)

^۶ Life Quality (LQ)

۵. شرکت در اجتماعات - در صورتی که کشور دارای نرخ بالای شرکت در اجتماعات باشد، ارزش آن یک و در غیر این صورت، صفر در نظر گرفته می‌شود،

۶. جغرافیا و آب و هوا - تفاوت ارتفاع از سطح دریا، جهت نشان دادن تفاوت آب و هوای سرد و گرم مورد استفاده قرار می‌گیرد،

۷. امنیت شغلی - نرخ بیکاری به درصد در نظر گرفته می‌شود،

۸. آزادی سیاسی - میانگین شاخص‌های آزادی سیاسی و مدنی، مقیاس یک (کاملاً آزاد) تا هفت (غیرآزاد) است، و

۹. برابری جنسیتی - از نسبت میانگین درآمد مردان به زنان استفاده می‌شود.

۸. شاخص کیفیت فیزیکی زندگی

یک وسیله جایگزین سنجش میزان رفاه عبارت از شاخص کیفیت فیزیکی زندگی^۱ (PQLI) است که سه نشانه را در هم می‌آمیزد - درصد مرگ‌ومیر نوزادان، متوسط امید به زندگی (در یک سالگی، با مرگ‌ومیر نوزادان همپوشی نداشته باشد) و درصد باسوادی بزرگسالان، توانایی خواندن و نوشتن به هر زبانی. دو متغیر اول گویای تأثیرات تغذیه، بهداشت عمومی، درآمد و محیط‌زیست عمومی است. متوسط امید به زندگی همبستگی مثبتی با سرانه تولید ناخالص ملی از طریق تأثیر تولید ناخالص ملی بر درآمد فقرا و هزینه عمومی، به‌ویژه بر مراقبت بهداشتی دارد. درواقع، تولید ناخالص ملی هیچ توضیح اضافی بر آنچه درباره فقر و هزینه بهداشت عمومی داده شده است، نمی‌افزاید. مرگ‌ومیر نوزادان بازتاب‌دهنده در دسترس بودن آب تصفیه شده، شرایط زیست‌محیطی خانه و بهداشت مادر است. باسوادی وسیله سنجش رفاه و نیز نیاز به توسعه اقتصادی کشور است.

۹. شاخص تحول ساختار اقتصادی

تغییر ساختار عبارت است از افزایش سهم تولید و صادرات با فناوری‌های برتر که معمولاً با کاهش سهم و ارزش افزوده بخش‌های سنتی و افزایش درآمد سرانه پایدار همراه است. افزایش تولیدات صنعتی و خدمات مولد در مقابل کاهش اشتغال بخش کشاورزی و ارتقای شیوه تولید حاکم بر این بخش معیار مناسبی برای اندازه‌گیری درجه توسعه اقتصاد کشورها می‌باشد.

۱۰. حضور فعال زنان در گستره اجتماعی

هر چه حضور فعال زنان در عرصه‌های اجتماعی، فرهنگی و سیاسی بیشتر باشد، جامعه توسعه‌یافته‌تر است. در جوامع توسعه‌نیافته، زنان اکثراً در خارج از خانه شاغل نیستند و به این ترتیب نیروی انسانی در این کشورها به نصف کاهش می‌یابد.

۱. استقلال ملی

به این مفهوم که سایر دولت‌ها به‌میزان زیادی نتوانند بر تصمیمات دولت ملی نفوذ و تأثیر به‌سزایی داشته باشند.

۱۱. سایر شاخص‌های توسعه اقتصادی

اما امروزه پذیرفته شده است که رفاه مادی آن‌گونه که به وسیله GDP سرانه اندازه‌گیری می‌شود نمی‌تواند جنبه‌های کلی کیفیت زندگی را تشریح کند. با وجود این دشواری، بیشتر توسعه‌پژوهان بر این عقیده هستند که یک شاخص ترکیبی و جامع برای اندازه‌گیری توسعه و رفاه اقتصادی مفیدتر از استناد صرف به تولید سرانه و ناخالص داخلی است. بدین منظور در گذشته مساعی زیادی مبذول شد تا یک شاخص جامع توسعه تهیه و به سازه‌های مختلف وزن و ضریب مناسب داده شود. اورت^۲ (۱۹۶۲) علاوه بر درآمد سرانه، بازده متغیر مربوط به بهداشت

^۱ Physical Quality of Life Index

^۲ Hagen Everett E.

و آموزش، اشتغال و تغذیه و سایر متغیرهای اجتماعی و خدمات شهری را نیز در نظر گرفت. دونالد نیویاروسکی^۱ (۱۹۶۵) چهارده متغیر را در نظر گرفت که تنها هفت‌تای آن‌ها با شاخص‌های هیگن مشترک بود. موسسه تحقیق و توسعه اجتماعی سازمان ملل^۲ (RNRSD) (۱۹۷۰) شاخصی را با شانزده سازه معرفی کرد. اما آنچه در همه شاخص‌ها مشترک بود تغذیه، آموزش، بهداشت و مسائل رفاهی بود. ایرما آدلمان^۳، سینتیا تفت ماریس^۴ (۱۹۶۷)، هاربینسون^۵، مارونیک و رزنیک^۶ (۱۹۷۰) شاخص‌هایی جامع‌تر با چهل و یک سازه ارائه کرده‌اند که در آن‌ها بیشتر متغیرهای اجتماعی و سیاسی در نظر گرفته شده است. در شاخص هاربینسون، مارونیک و رزنیک بیشتر بر منابع و سازه‌های انسانی تاکید شده است. به عقیده این توسعه‌گرایان، این شاخص‌ها ناهم‌سانی در سطح توسعه جهانی را نسبت به درآمد سرانه خیلی کاهش می‌دهند. درحالی که استفاده از شاخص‌های جامع‌تر توسعه معیار درست‌تر و بهتری از توسعه نسبت به درآمد سرانه ارائه می‌کند، در همین حال مشکلات و محدودیت ساختن چنین شاخص‌هایی را نیز نباید دست کم گرفت. فقدان داده‌ها و غیرقابل اعتماد بودن آن‌ها و مشکلات مفهومی و تفاوتی که در تعریف متغیرها و شرایط آب و هوایی وجود دارد، کاربرد این شاخص‌ها را دشوار می‌کند. مشکل اصلی در تمامی این شاخص‌ها انتخاب و گزینش اختیاری سازه‌ها و متغیرهایی است که در توسعه موثر انگاشته می‌شوند.

گروهی از توسعه‌پژوهان چون هیکس و استریتن (۱۹۹۷) بر این باور هستند که نمی‌توان همه جنبه‌های پیشرفت اجتماعی را به ارزش‌های مالی و یک شاخص مشترک قابل قبول تبدیل کرد. آن‌ها اعتقاد دارند که از دیدگاه نیازهای اساسی، اطلاعات مربوط به اینکه چقدر تولید می‌شود (GNP) یا (GDP) باید با اطلاعات مربوط به اینکه چه تولید می‌شود، به چه وسیله‌ای تولید می‌شود و برای چه کسانی تولید می‌شود (مساله توزیع)، به گونه‌ای به هم پیوسته و وابسته بررسی شوند.

شاخص توسعه انسانی

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) در خصوص شاخص توسعه انسانی معتقدند که بیشترین شاخص کاربردی که برای مقایسه وضعیت اقتصادی و اجتماعی توسعه کشورها به کار می‌رود و به وسیله «برنامه توسعه ملل متحد» طراحی شده است، شاخص توسعه انسانی کشورهاست که آمار آن برای کشورهای مختلف در گزارشات سالانه برنامه توسعه ملل متحد انتشار می‌یابد. قسمت اصلی این گزارشات که از سال ۱۹۹۰ به بعد مرتباً انتشار یافته است، تعیین و بازنوساخت شاخص توسعه انسانی است که شاخص سنجش توسعه اقتصادی و اجتماعی است و براساس ترکیبی از شاخص‌های آموزش، بهداشت و درآمد حقیقی سرانه تعدیل شده محاسبه می‌شود. براساس شاخص توسعه انسانی، به همه کشورها از نمره صفر (پایین‌ترین شاخص توسعه انسانی) تا نمره ۱ (بالاترین شاخص توسعه انسانی) براساس سه هدف توسعه یعنی امید به زندگی (متوسط طول عمر)، سطح دانش براساس متوسط وزنی نرخ با سواد در میان بزرگسالان با ضریب $\frac{2}{3}$ و نسبت ناخالص ثبت نام در مدارس با ضریب $\frac{1}{3}$ ، سطح زندگی که براساس تولید ناخالص داخلی حقیقی سرانه و براساس برابری قدرت خرید و انگاشت نزولی بودن مطلوبیت نهایی^۷ درآمد تعدیل شده است محاسبه می‌شود. نزولی بودن مطلوبیت نهایی، مفهومی ذهنی است به این معنا که مصرف اضافی یک واحد، مطلوبیت کمتری را نسبت به واحد قبلی مصرف، به مطلوبیت کل می‌افزاید. براساس سه معیار فوق و قرار دادن مقادیر آن در رابطه ریاضی محاسبه شاخص توسعه انسانی برای ۱۷۷ کشور جهان، کشورها به چهار گروه تقسیم

^۱ Niewiaroski, Donald H.

^۲ United Nations Research Institute for Social Development

^۳ Irma Adelman

^۴ Adelman, Irma & Moris, Taft Cynthea

^۵ Harbinson

^۶ Harbison, Fredrick H. & maruhniz,

Joan & Resnick, Jane R.

^۷ Diminishing Marginal Utility

می‌شوند: (۱) کشورهای با توسعه انسانی پایین (مقدار شاخص توسعه انسانی ۰/۰ تا ۰/۴۹۹)، (۲) کشورهای با توسعه انسانی متوسط (۰/۵۰ تا ۰/۷۹۹)، (۳) کشورهای با توسعه انسانی بالا (۰/۸۰ تا ۰/۹۰)، و (۴) کشورهای با توسعه انسانی بسیار بالا (۰/۹۰ تا ۱/۰).

مزیت عمده شاخص توسعه انسانی این است که نشان می‌دهد هر کشوری شاید حتی با سطح پایین درآمد ممکن است که بیش از حد انتظار، عملکرد خوبی داشته باشد و به‌صورت بازگانه، کشور دیگری ممکن است درآمد سرانه حقیقی بالایی داشته باشد اما شاخص توسعه انسانی آن نسبتاً پایین باشد. علاوه بر آن شاخص توسعه انسانی نشان می‌دهد تفاوت‌های درآمدی میان کشورها بیش از ناهمسانی در سایر شاخص‌های توسعه یعنی سطح آموزش و بهداشت می‌باشد. همچنین شاخص توسعه انسانی به ما این نکته را یادآوری می‌کند که توسعه تنها با کسب درآمد بالاتر امکان‌پذیر نبوده بلکه توسعه در زمینه‌های توسعه انسانی یعنی بهداشت و آموزش افراد حائز اهمیت است. معمولاً صاحب‌نظران پیرامون بسیاری از کشورهای با درآمد بالا مثلاً کشورهای صادرکننده نفت معتقدند که این کشورها در عمل رشد بالای اقتصادی اما بدون توسعه را داشته‌اند. بهداشت، درمان و آموزش به‌عنوان بخش‌هایی از سرمایه انسانی^۱ به‌عنوان یکی از نهاده‌ها در تولید ملی می‌باشند. سرمایه انسانی، سرمایه‌گذاری‌هایی است که یک کشور برای بالا بردن کفایت و توانایی‌های افراد آن جامعه می‌کند. نمی‌توان به آسانی ادعا کرد که کشوری با درآمد ناخالص ملی سرانه بالا اما با برخورداری از کیفیت پایین آموزش و یا دارای مشکلات بهداشتی و درمانی نسبت به کشور دیگر که درآمد ناخالص ملی سرانه آن پایین است اما سطح بهداشت، آموزش و طول عمر در آن‌ها بالاتر است، توسعه‌یافته‌تر می‌باشد.

یک رابطه قوی میان تولید ناخالص داخلی سرانه و شاخص توسعه انسانی وجود دارد. معمولاً با افزایش تولید ناخالص داخلی سرانه شاخص توسعه انسانی نیز بالاتر می‌رود زیرا کشورهای ثروتمندتر توانایی بیشتری دارند تا بر روی توسعه آموزش و بهداشت سرمایه‌گذاری کنند. این سرمایه‌گذاری منجر به افزایش بهره‌وری سرمایه انسانی می‌شود. استفاده از شاخص توسعه انسانی برای رتبه‌بندی کشورها به‌لحاظ درجه توسعه کاری بالارزش است و رتبه‌بندی کشورها تنها براساس درآمد ناخالص ملی سرانه‌شان شاید منجر به عدم‌درک تفاوت‌های اساسی کشورها به‌لحاظ میزان توسعه‌یافتگی‌شان شود. درآمد ناخالص ملی سرانه تنها یک شاخص است زیرا گاهی اوقات حتی در کشورهایی که به‌لحاظ درآمد سرانه حقیقی‌شان در گروه کشورهای متوسط درآمد جهان قرار دارند بسیاری از مردم فقیرانه زندگی می‌کنند. وقتی شاخص توسعه انسانی برای کشورهای گوناگون با توجه به نحوه توزیع درآمدشان تعدیل می‌شوند جایگاه نسبی بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته در رده‌بندی کشورهای جهان تفاوت چشمگیری خواهد کرد.

در ماه نوامبر ۲۰۱۰ برنامه توسعه ملل متحد (UNDP) برای رفع کاستی‌ها و انتقادهایی که بر شاخص توسعه انسانی وارد بود شاخص جدیدی را برای سنجش توسعه معرفی کرد. اگر چه این شاخص جدید به مانند شاخص پیشین متکی بر سنجش سطح زندگی، آموزش و بهداشت جامعه است اما تفاوت‌هایی با شاخص پیشین توسعه انسانی دارد.

فصل ۳

پارادایم‌های توسعه

^۱ Human Capital

تعریف پارادایم

هر کشوری برای انجام مطالعات مربوط به تحلیل موقعیت و شناخت راهبردی جایگاه خود در سامانه جهانی، نیازمند چارچوب نظری و پارادایم‌های مناسب توسعه است. با توجه به ابعاد، تنوع و گستردگی موضوعات اقتصادی، جامعه‌شناسی، سیاسی، فرهنگی، انسان‌شناسی و مدیریتی توسعه است که کشورها در مسیر یافتن پاسخ روشن به چگونگی نیل به توسعه لازم است که در گام نخست بهترین چارچوب‌های نظری و پارادایم‌های توسعه‌ای را انتخاب کنند. صرف‌نظر از چپستی پرسمان‌های مربوط به توسعه و اینکه یک دولت توسعه‌یافته واجد چه ویژگی‌هایی است، پرسش مهم‌تر آن است که رویکردهای نظری متنوع و متناظر به مفهوم توسعه، در کدام پارادایم‌ها و چارچوب‌های کلان نظری، سیر مفهومی توسعه را تشریح و تبیین و این مفهوم را به مصادیقی قابل سنجش و اندازه‌گیری تبدیل می‌کند. به عبارت دیگر، کندوکاو در معنا و چپستی توسعه و پیوند آن با نحوه تأثیرپذیری از سویه‌های کلان توسعه با اتکا به بستری تاریخی، بنیاد نظری تکوین تدریجی الگوهای غالب سیاسی و اقتصادی در سطح جهانی را به خود اختصاص داده است.

از مفهوم پارادایم هم به منزله ابزار طبقه‌بندی^۱ و هم همسان با مبنایی برای تشریح هر چارچوب کلان ذهنی استفاده می‌شود. بنابراین از کشورهایی که پارادایم خاصی را برمی‌گزینند انتظار می‌رود که در گام نخست و در طی زمان محتوای نظری آن‌را تغییر دهند و آن‌را براساس اقتضائات خاص جوامع خود شخصی‌سازی کنند، و دوم از آن برای حل مسائل خاص استفاده کنند. امروزه نابرابری و ناترازی در اقتصاد جهانی آنچنان عمیق شده که ایجاد توازن دگرباره حتی بر روی کاغذ نیز ممکن نیست. در میان راه‌حل‌ها و نظریه‌های موجود، به‌طور دقیق کشف و معرفی یک پارادایم جدید توسعه کاری بس دشوار است.

پارادایم از توماس ساموئل کوهن^۲ (۱۹۶۲) و کتاب پرآوازه او «ساختار انقلاب‌های علمی»^۳ به یادگار مانده است. در فارسی به دیدمان یا الگوواره نیز برگردان شده و به‌عنوان نظامی از باورداشتهای بنیادین و جهان‌بینی است که سوگیری پژوهشگر در هستی‌شناختی^۴، معرفت‌شناختی^۵ و روش‌شناختی^۶ را آشکار می‌کند و به ماهیت و چپستی جهان، جایگاه فرد در آن و دامنه روابط با آن می‌پردازد. محمدپور (۱۳۸۹) در خصوص اینکه پارادایم به‌عنوان نظامی از باورداشتهای بنیادین تلقی می‌شود این دلیل را ذکر می‌کند که هیچ شیوه‌ای برای اثبات و حقانیت غایی آن وجود ندارد و صرفاً براساس باور پژوهشگر انتخاب می‌شود. توماس کوهن می‌گوید وقتی که پارادایم فعلی به بن‌بست می‌رسد، زمینه‌های چرخش پارادایمی و انقلاب علمی نوینی شکل می‌گیرد. خصیصه پارادایم، مشروعیت‌بخشی است؛ مشروعیت معرفت‌شناختی، مشروعیت روش‌شناختی و مشروعیت جامعه‌شناختی و فرهنگی. دعاوی دانش تحت‌تأثیر یک پارادایم است. هنگامی که در عرصه دانش، اعلام می‌گردد که «الف» علت «ب» است، یا وقتی دورکیم می‌گوید جامعه جدید از طریق تقسیم کار شکل می‌گیرد، یا زمانی که مارکس عنوان می‌کند مناسبات تولید آرایه‌های فرهنگ را می‌سازد، همه این نوع گزاره‌ها و نظریه‌های علمی تحت‌تأثیر این یا آن پارادایم هستند. پارادایم حاوی رشته‌ای از پیش‌فرض‌هایی بی‌چون و چرا است که شالوده هر فعالیت علمی است و با نظریه، ناهم‌سانی آشکار دارد و چیزی فراتر از نظریه است. نظریه یکی از مؤلفه‌های اساسی پارادایم است و پارادایم بدون نظریه مفهومی ندارد. مفهوم پارادایم بسیار وسیع‌تر از نظریه است و می‌توان چنین تشبیه نمود که پارادایم چتری است که نظریه‌های متعددی را دربرمی‌گیرد. پارادایم گسترده‌ترین دیدگاه مشترک اندیشمندان یک رشته است. محمدپور (۱۳۸۹) پیرامون تعریف و ماهیت پارادایم به کتاب توماس

^۱ Classification tool

^۲ Thomas Samuel Kuhn

^۳ The structure of scientific Revolutions

^۴ Ontology

^۵ Epistimology

^۶ Methodology

کوهن (۱۹۶۰) استناد می‌کند و می‌گوید که کتاب ارزنده کوهن مستقیماً دربرگیرنده مفهوم و تعریف پارادایم به‌عنوان شیوه خلاصه‌سازی باورهای پژوهشگر درباره تلاش‌های وی جهت خلق دانش است. با این حال بنابه گفته یکی از منتقدان، کوهن حدود ۲۰ معنای متفاوت از پارادایم را به‌کار برده است.

پارادایم‌ها از اولویت بسیار مهمی در درون هر یک از حوزه‌ها و رشته‌های علم برخوردارند (کوهن، ۱۹۷۰). انقلاب‌های علمی (کوهن، ۱۹۷۰)، در تاریخ علم، تحول‌های غیرانباشتی (غیرانقلابی) هستند که در آن یک پارادایم قدیمی‌تر با یک پارادایم جوان‌تر ناسازگار، به‌طور کلی (یا تقریبی) جایگزین می‌شود. این انقلاب‌های علمی به «جابه‌جایی‌های پارادایمی»^۱ نیز موسوم هستند. پارادایم‌های رقیب ممکن است مخصوصاً در درون علوم نابالغ به‌طور همزمان وجود داشته باشند (کوهن، ۱۹۷۰، بست و کلنر^۲، ۱۹۹۷). از آنجا که برخی از شاخه‌های علوم انسانی نسبتاً نابالغ بوده و پیشینه ناکافی و اندکی دارند، براین اساس هستش پارادایم‌های متنوع و رقیب از مشخصه‌های آن‌ها است. درواقع، مناقشه‌های پارادایمی عمدتاً از مشخصه‌های علوم انسانی اجتماعی و رفتاری است. یک پارادایم، اجماعی تقریبی درباره ماهیت بنیادین یک رشته علمی است. محدوده پارادایم، پرسش‌های برجسته آن گستره را مشخص می‌سازد و در نتیجه توسعه نظریه و پژوهش‌ها را هدایت می‌کند.

«رشته‌های علمی از طریق پالایش و تفصیل مستمر پارادایم‌های پذیرفته‌شده تکامل می‌یابند. این پویش تا زمانی ادامه می‌یابد که تفاوت‌های بین پذیرفته‌شده‌ترین پارادایم‌ها و واقعیت، به‌طور غیرقابل اغماضی افزایش یابد» (کوهن، ۱۹۶۲). با گذشت زمان، نابهنجاری‌هایی به‌وجود می‌آیند که علم عادی توانایی ارائه پاسخ کافی به آن‌ها را ندارد. هنگامی که چنین اختلالاتی پدید می‌آیند و دانشمندان، امید خود را از دست می‌دهند، آن حوزه وارد یک مرحله بحرانی می‌گردد. این امر به یک «انقلاب علمی» می‌انجامد و یک پارادایم جدید ظهور می‌یابد. این پارادایم جدید نیز به‌نوبه خود، همان چرخه را طی می‌کند. جورج اس دی، و رابین ونسلی^۳ (۱۹۸۳) این فرایند را به‌صورت زیر نشان می‌دهند:

پارادایم ۱ ← مرحله علم عادی ← مرحله نابهنجاری‌ها ← مرحله بحران ← مرحله انقلاب ← پارادایم ۲

«بحث فوق به دو نتیجه ختم می‌شود: اول اینکه پارادایم‌ها دارای یک کارکرد محافظه‌کارانه هستند و با وضع موجود هم‌سویی داشته و در مقابل تغییرات بنیادین مقاومت می‌کنند، و دوم اینکه پارادایم‌ها براساخت‌های اجتماعی - جهان‌بینی - هستند که برآیند فرایندهای سیاسی و تاریخی می‌باشند» (باگوتزی^۴، ۱۹۷۶).

نیومن^۵ (۲۰۰۶) و مورگان^۶ (۲۰۰۷) بر این باورند که مفهوم پارادایم در علوم اجتماعی به چهار مفهوم به‌کار می‌روند؛ پارادایم به‌معنای جهان‌بینی، پارادایم به‌معنای موضع معرفت‌شناختی، پارادایم به‌معنای باورداشت‌های مشترک در یک حوزه پژوهشی و پارادایم به‌مثابه نمونه‌های مدل^۷. پارادایم به‌معنای جهان‌بینی، وسیع‌ترین تعریف را شامل می‌شود که دربرگیرنده باورها، اخلاق، ارزش‌ها، روش‌ها و غیره است (محمدپور، ۱۳۸۹).

محمدپور (۱۳۸۹) پارادایم را چنین تعریف می‌کند: «بنابه یک تعریف نسبتاً جامع، پارادایم عموماً به‌عنوان مجموعه‌ای از باورداشت‌های بنیادین (یا متافیزیک‌ها) تعریف می‌شود که با غایت‌ها و اصول اولیه سروکار دارد. پارادایم بیانگر جهان‌بینی است که برای فرد معتقد به آن، ماهیت جهان، جایگاه فرد در آن، دامنه روابط ممکن با آن و بخش‌های آن، نظیر کیهان‌شناسی‌ها^۸ و الهیات‌ها^۹ را تعریف می‌کند. باورداشت‌ها به این معنا بنیادی هستند که باید تنها براساس ایمان به آن‌ها پذیرفته شوند و هیچ شیوه‌ای برای تأیید و اثبات حقانیت غایی پارادایم‌ها وجود ندارد. در تعریفی دیگر، پارادایم عبارت است از یک چارچوب سازمان‌بخش عام، هم در نظریه و هم در پژوهش، که دربرگیرنده فرض‌های بنیادی، مساله‌های محوری، الگوهای کیفیت

^۱ Paradigm shifts

^۲ Best, S., & Kellner, D.

^۳ George, S. Day & Robin Wensley

^۴ Bagozzi

^۵ Newman

^۶ Morgan

^۷ Exemplar Model

^۸ Cosmologies

^۹ Theologies

بررسی و روش‌های دست‌یابی به پاسخ‌ها است. همچنین، این پارادایم تحقیق است که برای پژوهشگر تعریف می‌کند که به دنبال چه چیزی است و در درون و برون محدوده‌های بررسی مشروع آن پارادایم چه چیزی رخ می‌دهد؟».

محمدپور (۱۳۸۹) از موضع ساختارگرایی و نسبی‌گرایی در باب معرفت پارادایمی می‌گوید:

- ✓ کلیه مشاهده‌ها و دریافت‌های ما خواسته یا ناخواسته، آگاهانه یا ناآگاهانه تابع پارادایم است،
- ✓ هیچ زبان مشاهده‌ای بی‌طرف و خنثی‌ای وجود ندارد. پارادایم حتی در شکل اثباتی آن با ادعای فراغت ارزشی، جهان اجتماعی و طبیعی را با برداشت‌های پیشین شبه‌پارادایمی می‌بیند،
- ✓ جهان، اعم از طبیعی یا اجتماعی، به شکلی خاص دیده می‌شود،
- ✓ اطلاعات و داده‌ها همواره براساس رویه پارادایمی گردآوری می‌شوند،
- ✓ معیارها و مقیاس‌های ارزیابی معرفت به هر صورت تابع پارادایم هستند،
- ✓ پارادایم‌های رقیب انواع مختلفی از راه حل را پذیرفتنی دانسته و هر یک بر راه حل خود پافشاری می‌کنند،
- ✓ ملاک‌های بیرونی که براساس آن‌ها بتوان یکی از پارادایم‌ها را انتخاب کرد اصولاً وجود ندارد، زیرا ملاک‌ها، خود محصول پارادایم‌ها هستند،
- ✓ انتخاب پارادایم جدید نوعی تغییر کیش یا آیین تلقی می‌شود، و
- ✓ پارادایم ابطال‌ناپذیر بوده و به شدت در مقابل تغییر مقاومت می‌کند.

باورداشت‌های بنیادین هر پژوهشی بازشناسی مواضع سه‌گانه پارادایمی به شرح زیر است:

۱. موضع هستی‌شناختی^۱ - هستی‌شناختی درصدد پاسخ به این پرسش است که ماهیت و شکل جهان چیست و چه چیزی وجود دارد که می‌توان در مورد آن شناخت و آگاهی حاصل کرد؟ هستی‌شناختی، با آنچه که وجود دارد، آنچه واقعیت است و آنچه ماهیت جهان است، پیوند می‌یابد و به مطالعه خود هستی پرداخته و میان «وجود واقعی» و «نمود» تفاوت قائل می‌شود.
۲. موضع معرفت‌شناختی^۲ - معرفت‌شناختی در تکاپوی یافتن پاسخ به این پرسش بنیادی است که ماهیت رابطه بین سوژه^۳ (مشاهده‌کننده یا شناسا) و ابژه^۴ (مشاهده‌شونده یا شناخته) چیست؟ معرفت‌شناختی نظریه‌ای در باب معرفت یا دانش و نیز نظریه یا معرفتی در باب روش یا پایه دانش است. نظریه‌ای که بیان می‌دارد: چگونه انسان به معرفت از جهان اطراف خود دست یافته است، دست می‌یابد یا دست خواهد یافت. چگونه آنچه را که می‌دانیم، می‌دانیم؟ چگونه واقعیت اجتماعی می‌تواند شناخته شود؟ پاسخی که می‌توان به آن‌ها داد، تحت‌تأثیر پاسخ‌هایی است که پیش‌تر در بخش هستی‌شناختی به آن داده شده است.
۳. موضع روش‌شناختی^۵ - پرسش بنیادینی که در این گستره، ذهن پژوهشگر را به خود مشغول کرده است این است که پژوهشگر چگونه می‌تواند به یافتن و شناسایی پدیده‌هایی بپردازد که باور دارد می‌توانند شناخته شوند؟ که همانا بررسی چگونگی پیشبرد پژوهش و شیوه‌های اجرای آن است. روش‌شناختی به این امر می‌پردازد که نظریه‌ها چگونه تکوین می‌یابند، آزمون می‌شوند و چگونه دیدگاه‌های خاص نظری را می‌توان به مسائل خاص پژوهشی پیوند داد؟

^۱ Ontology

^۲ Epistemology

^۳ Subject

^۴ Object

^۵ Methodology

روش‌شناسی پارادایم‌های مختلف توسعه

پیت و هارتویک (۱۳۹۶) دیدگاه‌های خود را در خصوص روش‌شناسی‌های مختلف در تقسیم‌بندی توسعه به شرح زیر اعلام می‌کنند:

۱. امروزه به منظور آن‌که ادبیات سیاسی و اقتصادی موجود در خصوص توسعه را بازخوانی کنیم چاره‌ای نداریم جز آن‌که یک چارچوب نظری کلی برای جستارهای مطرح در این حوزه را برگزینیم. به نظر رابرت جکسون گردآورنده اثر «مقدمه‌ای بر روابط بین‌الملل»^۱ در اقتصاد سیاسی بین‌الملل سه رویکرد عام مرکانتیلیسم و به تعبیری رئالیسم، لیبرالیسم اقتصادی و مارکسیسم وجود دارد که روابط میان دولت و بازار و به تقریری اقتصاد و سیاست را در سطح بین‌المللی و از دیدگاه نظری تبیین می‌کند. باید در ابتدا معین شود که اهداف توسعه‌ای ذیل کدام پارادایم فکری و در چارچوب کدامین ساختار اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و اجتماعی کفایت تحقق و شکل‌گیری را دارند. به‌عنوان نمونه، توسعه می‌تواند از منظرهای اقتصادی، سیاسی، فرهنگی، اقتصاد سیاسی، جامعه‌شناسی سیاسی و یا جامعه‌شناسی اقتصادی، فرهنگ اقتصادی، فرهنگ سیاسی و در سطح داخلی یا بین‌المللی یا از سایر منظرها مورد بررسی قرار گیرد.

۲. از جمله رویکردهایی که مشکل توسعه‌نیافتگی بخش‌های چشمگیری از گیتی را به «عوامل داخلی»^۲ آن‌ها نسبت می‌دهند و رویکردهایی که بر «عوامل بین‌المللی و سیستماتیک»^۳ موثر بر توسعه یا توسعه‌نیافتگی تاکید دارند. به این ترتیب، در خصوص دلایل و عوامل توسعه‌نیافتگی و عقب‌ماندگی برخی نظریه‌ها بر علل داخلی و برخی بر «عوامل خارجی»^۴ تاکید دارند.

۳. بر این اساس، رویکردهای نظری به موضوع توسعه را به دو دسته کلی نظریات متعارف (یا جریان اصلی و لیبرال) و غیرمتعارف (جریان انتقادی - مارکسیستی) تقسیم می‌شوند که رویکردهای لیبرالی از دوره اقتصادی کلاسیک تا نئولیبرالیسم نهادگرا در چارچوب نظریات متعارف و نظریات انتقادی شامل مارکسیسم، کلونیالیسم، امپریالیسم و نئومارکسیسم در چارچوب نظریات غیرمتعارف قرار می‌گیرند. باید یادآوری شود که نظریات نئومارکسیستی مرکب از نظریه‌های وابستگی و نظام جهانی و همچنین نظریات پسامدرن، پساتوسعه‌گرا، پساستعمارگرا و فمینیسم به‌عنوان نظریات متاخرتر انتقادی بخش عمده‌ای از ادبیات انتقادی را در پیوند با مفهوم توسعه شامل می‌شوند.

رویکردهای انتقادی نظیر «پساساختارگرایی»^۵، «پسامدرنیسم»^۶، «پساتوسعه‌گرایی»^۷ و «فمینیسم»^۸ در زمره مهم‌ترین رویکردهای انتقادی به جریان اصلی، هم در روابط بین‌الملل و هم در اقتصاد سیاسی بین‌الملل به‌شمار می‌روند که نسبت به موضوعیت داشتن مفهوم محوری نظیر توسعه، تشکیک و تردید نموده‌اند. از جمله پسامدرنیست‌ها مفاهیمی نظیر توسعه، پیشرفت، دموکراسی یا حتی انقلاب را فراروایت‌هایی مبتنی بر «مدرنیسم غربی کل‌گرا»^۹ توصیف نموده‌اند. حال آن‌که، رویکردهای انتقادی در پی «شالوده‌شکنی»^{۱۰} بنیان مدرنیته و سازه‌های بنیاد نهاد بر آن می‌باشند و از جمله پساساختارگرایی توسعه را راهبردی صرفاً برای کنترل اجتماعی و فرهنگی تلقی می‌نماید. در همین ارتباط میشل فوکو^{۱۱} به‌عنوان سلسله‌جنبان اندیشه‌های پسامدرنیستی، در کل پروژه مدرنیسم تردید ایجاد کرده است و به جای مفهوم «انباشت ثروت»^{۱۲} مفهوم «انباشت قدرت»^{۱۳} را مورد توجه قرار می‌دهد. پسامدرنیست‌ها و پساساختارگرایان عقلانیت را موضوعی تاریخی، منطقه‌ای و «زمینه پرورده»^{۱۴} تلقی می‌کنند که این به معنای نفی هستش یک عقلانیت جهانی واحد و کلان است. آن‌ها اساساً نظریه توسعه به معنای پیشرفت را رد می‌کنند. مطابق دیدگاه آن‌ها شرایط و ایده‌آل‌های

^۱ Introduction to international relation

^۲ Internal causes

^۳ International & Systematic causes

^۴ External causes

^۵ Post Structuralism

^۶ Post Modernism

^۷ Post Development

^۸ Femenism

^۹ Holestic western Modernism

^{۱۰} Deconstruction

^{۱۱} Michel Foucault

^{۱۲} Accumulation of wealth

^{۱۳} Accumulation of power

^{۱۴} Contextual

زندگی در هر جامعه باید براساس رهیافت‌های محلی، توجه به «هویت‌های چندگانه»^۱ و متنوع محلی (مثلا در آمریکای لاتین ایده‌آل‌های بومی‌ها با مهاجرین اسپانیایی تبار یکی نیست) و رویکردهای غیرکلان و بومی با حفظ سنت‌ها و ارزش‌های هر جامعه مورد ارزیابی قرار گیرند. این منظر از توسعه، شکلی یکسان از پویا به سوی شرایط مطلوب‌تر نیست و در کنار ارزش‌های دموکراتیک، احترام به ارزش‌های بومی و سنتی نیز می‌بایست مدنظر قرار گیرند. براین اساس، رویکردهای انتقادی به توسعه، بر این باور هستند که موضوعاتی نظیر مطالعات توسعه، اموری کیفی، غیرقابل سنجش، غیرقابل اندازه‌گیری، محلی و مبتنی بر نگرش‌های متنوع انسانی هستند.

این رویکرد در نظریاتی همچون مطالعات «پساتوسعه‌گرایی» (که در آن هدف اصلی این رشته، به چالش کشیدن جریان‌های اصلی فکری یا متعارف در بحث توسعه است) پا را فراتر نهاده و برخی نظریه‌پردازان فراتوسعه‌گرا (همانند اسکوبار)^۲ کل دیسپلین جریان اصلی در مطالعات توسعه را به چالش کشیده و بلااعتبار تلقی نموده‌اند. نظریه پساتوسعه‌گرا نه تنها دیدگاه‌های حاکم بر رویکرد سنتی، که حتی رویکردهای اصلاح‌طلبانه‌تر به مقوله توسعه در چارچوب جریان اصلی را نیز رد نموده و معتقد است توسعه یک «انگاره و برساخته شمالی»^۳ است. به‌عنوان نمونه، مجید رهنما از نظریه‌پردازان پساتوسعه‌گرای ایرانی، هستی‌شناسی توسعه را به شدت مورد حمله قرار داده و آن را مفهومی کاملاً نسبی تلقی می‌کند. از این منظر انتقادات ساختارگرایانه به مفهوم توسعه یادآور نظریه یا روایت کوهنی از علم است که براساس آن دانش «ماهیتی پارادایماتیک»^۴ و زمینه‌پرورده دارد. بنابراین، مفاهیم و مصادیق ذیل هر پارایم معنا و تفسیر خاص خود را دارند و قابل تسری به پارادایم دیگر نیستند. آن‌ها با انتقاد از فضای انتزاعی ساخته و پرداخته شده در نظریه‌های فراساختارگرا یا فرامدرن کوشش نموده‌اند با درنظر گرفتن و افزودن برخی شاخصه‌های اجتماعی به مفهوم توسعه به فهرست‌های پیشین خود – که عمدتاً به شاخص‌های صرفاً اقتصادی و رفاهی نظیر شاخص رشد اقتصادی و سرانه تولید ناخالص داخلی و یا شاخصه‌هایی همچون نرخ تورم، نرخ بیکاری، نرخ پس‌انداز و میزان سرمایه‌گذاری ملی و بین‌المللی و ... اختصاص داشت – شاخص‌های دیگری نظیر امید به زندگی، مشارکت سیاسی، جامعه مدنی و برخورداری از آزادی‌های مدنی و فهرست دموکراسی را نیز به فهرست‌های سنجشی خود بیافزایند. بنابراین، «شاخص فهرست توسعه انسانی» (HDI) امروزه به یک مرجع اساسی در سنجش توسعه‌یافتگی واحدهای سیاسی مختلف تبدیل شده است. دو رویکرد اثبات‌گرایانه به علوم سیاسی، به‌رغم ایدئولوژیک بودن و مناقشه‌برانگیز بودن بحث توسعه، این مفهوم همچنان مفهومی اجتناب‌ناپذیر در تبیین تمایزات و تفاوت‌های اقتصادی، سیاسی و فرهنگی معاصر میان جوامع مختلف تلقی می‌گردد و نمی‌توان به صرف آن‌که توسعه مبحثی کاملاً مناقشه‌برانگیز است از بحث پیرامون ابعاد گوناگون آن صرف‌نظر نمود یا آن‌را نادیده انگاشت. براین اساس، توسعه – اعم از توسعه اقتصادی و سیاسی – مبانی تا اندازه‌ای ثابت و مشخصی دارد که براساس این مبانی امکان مقایسه میان واحدهای مختلف سیاسی و یا حتی جوامع انسانی گوناگون میسر می‌گردد. از این حیث، تفاوت‌ها و تمایزات میان جوامع، نیازمند تبیین و توضیح و شاخصه‌سازی است.

با توجه به نفی مفهوم توسعه و یا شاخص‌های قابل کمیت‌سازی در خصوص این مفهوم در نظریه‌های انتقادی، امروزه عمده مطالعات و پژوهش‌های صورت گرفته در پیوند با مسایل توسعه، خواه‌ناخواه همچنان ملهم و متأثر از رویکردهای سنتی جریان اصلی به موضوع است که پیشینه آن عمدتاً به نظریه‌های طرح شده در چارچوب نظریه نوسازی و مدرنیسم باز می‌گردد و البته در طول چند دهه گذشته و هم‌هنگام با تحولات در همه حوزه‌ها شامل طرح دیدگاه‌های اصلاح‌طلبانه‌تر نیز گردیده است.

دیانا هانت^۵ (۱۳۹۳) ضمن ذکر تقسیم‌بندی‌های پیشین بنابر دلایلی که اقامه می‌کند، تقسیم‌بندی جدیدی را با توجه به مفهوم «پارادایم» یا «الگوی» کوهنی طرح و در قالب آن، بررسی تحلیلی نظریه‌ها را آغاز می‌کند. وی در این تقسیم‌بندی، هفت الگوی فکری را که تعاریف، مفروضات و روش

^۱ Multi identities^۲ North constructed assumption^۵ Diana Hunt^۲ Escobar^۴ Paradigmatic Nature

تبیین خاص خود را دارند معرفی و بررسی می‌کند. این پارادایم‌ها عبارت‌اند از پارادایم هسته در حال گسترش سرمایه‌داری، پارادایم ساختارگرایی، پارادایم نئومارکسیستی، پارادایم وابستگی، پارادایم مائوئیستی، پارادایم نیازهای اساسی و پارادایم نئوکلاسیکی.

علی رضاقلی (۱۳۷۲) در مقاله‌ای تحت‌عنوان «توسعه اقتصادی و جهان‌بینی ما»، در خصوص درنظر گرفتن شرایط عینی و بررسی روند پیدایش، رشد و علوم مختلف و به‌گونه‌ای چرایی تنوع پارادایم‌های متنوع توسعه می‌گوید: «به واقع «علم اقتصاد» هم چون «علم سیاست» و یا «جامعه‌شناسی» از جمله علوم انتزاعی‌اند. انتزاعی بودن این علوم یعنی چه؟ این علوم می‌گویند، می‌بایستی رفتار افراد را در جامعه خاص و در زمان خاص و در بستری خاص و از زاویه‌ای خاص مورد مطالعه قرار داد و قواعد رفتاری آن‌را استخراج کرد، استخراج آن قواعد رفتاری در صورت نظام یافتن و جامعیت نظری، تبدیل به علم آن رفتار خاص می‌شود ... ما هیچ‌گاه در جامعه با رفتار اقتصادی مجرد برخورد نمی‌کنیم. جهت مطالعه شاید چنین کنیم ولی در عمل، رفتار اقتصادی فرد در هر جامعه‌ای در پهنه گسترده‌ای از رفتار متقابل فرهنگی پیچیده شده است و اجتماع، تاریخ است. یعنی این رفتار اقتصادی خاص در طول تاریخ شکل گرفته، استحکام یافته و به تعبیر جامعه‌شناسان «ساخت‌یافته» است و همین امر آن‌را قابل مطالعه نموده است و همچنین قابل پیش‌بینی. تقریباً در میان عالمان رشته‌های متفاوت، مرسوم است که می‌گویند برای شناخت یک پدیده باید گذشته آن، یعنی پیدایش و رشد و رفتار گذشته و ... آن‌را مطالعه کرد تا به کشف قانون‌مندی رفتاری آن آگاه شویم و این آگاهی موجب شناخت وضعیت کنونی آن می‌شود و در نتیجه این امکان را برای ما ایجاد می‌کند که آینده آن‌را پیش‌بینی کنیم. هیچ‌یک از مولفه‌های اقتصادی که در علم اقتصاد بررسی می‌شود اقتصادی نیست مگر اینکه پا به داخل جامعه بگذارد و با خاکیان هم‌بازی شود. ... درواقع از آنجا که علم اقتصاد علمی انتزاعی است، هرکس، می‌خواهد از اقتصاد صحبت کند باید بگوید، کدام اقتصاد و مربوط به کدام شاخص اقتصادی و در کدام بستر تاریخی و در کدام مرحله تاریخی؟»

اما با مطالعه نظرات ارائه شده و پژوهش‌های انجام شده توسط توسعه‌پژوهان برجسته، به‌نظر می‌رسد که می‌توان پارادایم‌های توسعه را به ۱۱ پارادایم فروکاست که در ادامه این فصل بدون ورود به مجادلات نظری و روشی، به بازخوانی پارادایم‌های توسعه پرداخته می‌شود.

پارادایم مرکانتیلیستی توسعه

مرکانتیلیسم^۱ یا سوداگرایی، پارادایم حاکم بر اقتصاد و سیاست بین‌المللی از سده‌های ۱۵ تا ۱۹ میلادی و ماندگارترین الگوی حاکم بر مناسبات سیاست و اقتصاد جهانی بوده است. مرکانتیلیسم یک خط‌مشی اقتصادی است که هدف آن افزایش ذخایر پولی با بهره‌گیری از تراز تجاری مثبت به‌ویژه در کالای نهایی است. به‌لحاظ تاریخی، این گونه روش‌ها بیشتر به عصر گسترش استعمار و جهان‌گشایی استعماری کشورها برمی‌گردد. مرکانتیلیسم شیوه‌ای برای بیشینه‌سازی صادرات و کمینه کردن واردات در یک اقتصاد است. تجارت بین‌المللی از سده ۱۵ و ۱۶ و هم‌هنگام با آغاز عصر طلایی استعمار شکل گرفت. به سیاست‌های اقتصادی حاکم بر این دوران – که اساس سیاست اقتصادی حاکم بر جهان و با طراحی قدرت‌های بزرگ و استعماری اروپایی بود – مرکانتیلیسم اطلاق شده است. سده‌های ۱۵ تا ۱۷ را باید سده‌های طلایی مرکانتیلیست‌ها نامید، یعنی پیش از زمانی که چالش‌گری رقیبی فلسفی به نام لیبرالیسم اقتصادی مفروضات آن‌ها را دچار تکانه‌های شدید کند. در این دوره تاریخی، بیشتر سیاست و اقتصاد بین‌المللی در متن استعمار و امپریالیسم اروپایی جای می‌گیرد.

^۱ Mercantilism

سیاست‌های اقتصادی مرکزیت‌یستی از دوران پیدایش نخستین قدرت‌های استعمارگر اروپایی همچون اسپانیا و پرتغال تا دوران استعمار بریتانیا به‌عنوان پارادایم یا الگوی حاکم بر مناسبات اقتصادی بین‌المللی مطرح بوده است. به گمان متفکرین اقتصاد سیاسی بین‌الملل، الگوی مرکزیت‌یستی توسعه اقتصادی به‌عنوان پارادایم غالب بر روابط اقتصاد جهانی از سده ۱۶ تا آغازین سده ۱۹ در قالبی استعماری، اساس سیاست و اقتصاد بین‌المللی را پایه‌ریزی نمود و فقط پس از برگزاری کنگره وین و بلوغ اندیشه‌های لیبرالیستی بود که به تدریج رو به افول نهاد. با این حال، مرکزیت‌یسم به‌عنوان مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی حمایت‌گرا، عموماً ناظر به سیاست‌های اقتصادی حمایت‌گرایانه دول استعماری اروپایی از اقتصاد ملی خود در رقابت با سایر قدرت‌های استعمارگر و نیز غارت و چپاول مستعمرات بوده است. هر چند دولت‌های بریتانیای کبیر و ایالات متحده به‌عنوان بزرگ‌ترین قدرت‌های اقتصادی و لیبرال جهان – که در مقاطعی بنیانگذاران رژیم‌های تجاری آزاد بوده‌اند – در برهه‌هایی از سده‌های ۱۹ و ۲۰ از سیاست‌های اقتصادی مرکزیت‌یستی در جهت اجرای سیاست‌های توسعه‌گرایی و محافظت از اقتصادهای ملی خود در برابر آسیب‌های اقتصاد جهانی بهره برده‌اند. اگر چه دیرزمانی است که با حاکمیت و گسترش رژیم‌ها و سازمان‌های اقتصادی جهانی نظیر WTO، حاکمیت مرکزیت‌یستی به‌عنوان رویکردی غالب بر نظام اقتصاد بین‌المللی سپری شده است، اما امروزه نیز می‌توان تبلور عقاید مرکزیت‌یستی را در برخی سیاست‌های اقتصادی دولت‌های توسعه‌نیافته مشاهده نمود.

به عقیده نخستین نظریه‌پردازان مرکزیت‌یست، اقتصاد هدف دولت ملی نبود، بلکه صرفاً ابزاری برای کسب برتری و قدرت سیاسی بیشتر و قدرتمندتر نمودن دولت‌های ملی تازه تاسیس در اروپا بود. این مساله، یعنی تقدم حیطه سیاسی بر حوزه اقتصادی و نگرش ابزارگونه به اقتصاد را می‌توان ویژگی اصلی تفکر مرکزیت‌یسم کلاسیک دانست. به‌نظر مرکزیت‌یست‌های کلاسیک، انباشت ثروت نزد یک دولت می‌تواند زمینه را برای تهاجم و تازش به آن از بین ببرد و به خلق «حالت موازنه قوا»^۱ کمک نماید. مرکزیت‌یست‌های کلاسیک قدرت اقتصادی را زمینه و مکمل قدرت نظامی – سیاسی دولت‌ها ارزیابی می‌نمودند و در هر حال هدف اصلی آن‌ها افزایش قدرت دولت‌ها بود. به‌نظر مرکزیت‌یست‌ها وابستگی اقتصادی به سایر کشورها، دولت را آسیب‌پذیر می‌سازد و می‌بایست از وابستگی اقتصادی پرهیز نمود. مرکزیت‌یسم در ابتدا بر پایه ایجاد موازنه تجاری مثبت از طریق افزایش ذخایر طلا و نقره طرح گردید و از جمله در نظریه مرکزیت‌یسم کلاسیک، سطح توسعه دولت‌ها ارتباط مستقیمی با میزان ذخایر طلا و نقره آن‌ها داشت.

شیوه‌های رایج در اجرای سیاست‌های مرکزیت‌یستی در سده‌های ۱۶ و ۱۷ (دوران طلایی مرکزیت‌یست‌ها) با عصر جدید – که برخی سیاست‌های مرکزیت‌یستی همچنان استمرار دارند – متفاوت بوده است. در سده ۱۶ قدرت‌های استعمارگری همچون اسپانیا و پرتغال از طریق غارت فلزات گران‌بها نظیر طلا و نقره در مستعمرات خود در آمریکای جنوبی درصدد تامین اهداف ملی و از جمله افزایش قدرت و ثروت خود بودند، اما مرکزیت‌یسم هلندی – به‌عنوان برترین قدرت اروپایی در سده ۱۷ – بیشتر بر پایه تجارت و کسب «ارزش‌افزوده تجاری» از طریق تجارت با مستعمرات بود. به همین ترتیب، لیبرالیسم اقتصادی انگلستان – که خصلتی مرکزیت‌یستی در پیوند با مستعمرات این کشور داشت – نیز نوعی رژیم تجاری آزاد و متکی به پشتیبانی قدرت دریایی این قدرت استعمارگر بود و هم‌اکنون این سیاست‌ها در قالب برنامه‌های اقتصادی حمایت‌گرایانه دولت‌ها اعمال می‌شوند. در دوره هژمونی بریتانیا، در سده ۱۸ و ۱۹، مرکزیت‌یسم – به‌عنوان یک نظریه کلان مرتبط با توسعه اقتصادی – به تدریج رو به افول نهاد. اما الگوی مرکزیت‌یستی توسعه در این زمان در جهت تامین اهداف استعماری بریتانیا کارکرد خود را حفظ نمود، چرا که با وجود شکوفایی نظریات لیبرالیسم کلاسیک در بریتانیا در این دوره، سیاست توسعه بریتانیا نیز اساساً مبتنی بر تجارت با مستعمرات در غالب روابط

^۱ Balance of power status

استعمارگونه و کسب ارزش افزوده و انباشت مازاد مالی از طریق سیاست‌های اقتصادی استعماری بود که دامنه این سلطه استعماری تا کلونی‌های آمریکایی تحت هژمونی بریتانیا امتداد می‌یافت، به گونه‌ای که استقلال آمریکا را می‌توان پایان عصر حاکمیت مرکانتیلیسم نیز به‌شمار آورد. از همین روی، جنگ‌های استقلال آمریکا به‌منزله خاتمه یک دوره از سیاست‌های مرکانتیلیستی بریتانیا نیز شناخته می‌شود.

مهم‌ترین مفروضات مرکانتیلیسم کلاسیک به شرح ذیل است:

۱. اصل حمایت‌گرایی^۱ - به مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی اشاره دارد که صنایع داخلی را از رقابت‌های خارجی مصون و محفوظ نگه می‌دارد. رایج‌ترین اقدامات در جهت اجرای سیاست‌های حمایت‌گرایانه عمدتاً شامل: (۱) وضع تعرفه‌های تجاری یا افزایش میزان آن، (۲) کاهش ارزش پول ملی با هدف دامپینگ تجاری، (۳) اعمال محدودیت بر واردات، (۴) افزایش یارانه‌های صادراتی، و (۵) افزایش یارانه‌های صنعتی و اقدامات مشابه می‌شود.

۲. اصل خودبسندگی^۲ - مفروضات بدبینانه نسبت به انسان و طبیعت بشری در مرکانتیلیسم منجر به آن می‌شود که خودکفایی یا خودبسندگی به‌عنوان راهکاری برای گریز از رقابت با سایر دولت‌ها طرح شود. خودکفایی در شکل مفرط خود تحت‌عنوان Autarky طرح می‌گردد که نتیجه آن بی‌اعتمادی کامل به طرف مقابل و اعتماد صرف به خود است.

۳. اصل ماهیت رقابتی اقتصاد بین‌الملل به جای همکاری^۳ - به عقیده مرکانتیلیست‌ها، این منطق که تجارت آزاد جهانی متضمن نفع همگانی است، فاقد منطق روشنی است و نمی‌توان تضمین نمود که همه مشارکت‌کنندگان در اقتصاد جهانی به گونه‌ای یکسان از مواهب آن منتفع شوند. به‌نظر مرکانتیلیست‌ها، مشارکت و هم‌آفرینی در اقتصاد جهانی چنانچه منجر به کاهش تعرفه‌ها و ورود کالاهای ارزان قیمت شود صنایع داخلی را تباه می‌کند و به‌خصوص بر صنایع داخلی کشورهای فقیر تاثیرگذار است که توانایی هم‌آوردی با شرکت‌های بزرگ^۴ را ندارند.

۴. اصل لزوم مداخله دولت در اقتصاد و بازار^۵ - مفروضات مرکانتیلیسم در اقتصاد سیاسی بین‌الملل با مفروضات منطق محافظه‌کارانه رئالیسم در روابط بین‌الملل اشتراکات زیادی دارد. با این منطق سیاسی، نظریه مزیت نسبی - که نقطه اتکای نظریه لیبرالیسم اقتصادی است - توجیه و معنی خود را ازدست می‌دهد. علاوه بر آن، منطق تجاری حاکم بر مرکانتیلیسم کوشش برای واردات حداقلی و صادرات حداکثری برای کسب «ارزش افزوده بیشتر» است. مرکانتیلیست‌ها دولت‌ها را تنها بازیگران اصلی در صحنه سیاست بین‌الملل قلمداد می‌کنند که در جهت تامین منافع ملی خود و براساس حاصل جمع جبری صفر دائماً در حال رقابتند.

۵. اصل نفی اهمیت نقش سازمان‌ها و نهادهای جهانی اقتصادی در برابر برتری دولت^۶ - مرکانتیلیست‌ها در خصوص بازیگران اصلی در اقتصاد سیاسی بین‌الملل معتقدند در مورد اهمیت و نفوذ سازمان‌ها و نهادهای اقتصادی و مالی بین‌المللی نظیر WTO, IMF, WB و سایر سازمان‌ها و نهادهای مالی مشابه و نیز رژیم‌های مالی و تجاری مبالغه می‌شود.

لیبرال‌ها معتقدند مرکانتیلیسم، از بدو پیدایش، به‌عنوان یک سیاست اقتصادی استعماری چرخ‌های اقتصاد جهانی را به گردش درآورده و به‌رغم آن‌که مدافع دولت نیرومند و منفرد بوده است، نظم اقتصادی فراملی را بنا نهاده که در نتیجه آن جهان شاهد پیدایش بخش‌های متنوع و متفاوتی در اقتصاد جهانی به‌لحاظ توسعه‌یافتگی بوده است، با این حال، لیبرال‌ها معتقدند که مرکانتیلیست‌ها بیش‌از اندازه دیدگاهی دولت‌محور دارند و به‌خصوص با تحولات رخ داده در صحنه اقتصاد سیاسی و جهانی و همگرایی‌های روزافزون اقتصادی و تجاری میان کشورها، دیدگاه مرکانتیلیستی کمکی به فهم اقتصاد سیاسی جهانی نمی‌کند. به گمان آن‌ها نظام مالی و تجاری جاری وجود بازیگران متعدد در اقتصاد و سیاست بین‌المللی همچون

^۱ Protectionism

^۲ Reval Nature

^۵ State Interventionest policy

^۲ Self sufficiency

^۴ Big boys

^۶ State superiority

شرکت‌های چندملیتی – که به‌خصوص در زمینه توسعه اقتصادی به‌لحاظ ابعاد و کارایی از بسیاری از دولت‌ها موثرترند – در کنار رژیم‌ها و مقررات شکل گرفته بر مبنای اقتصاد آزاد و لیبرال، دیدگاه مرکانتیلیست‌ها را به حاشیه می‌رانند.

دیدگاه‌های نئومرکانتیلیستی حتی در سطح جهان توسعه‌یافته در سال‌های اخیر رشد و نضج قابل‌توجهی داشته است. رای انگلستان به خروج از اتحادیه اروپایی موسوم به برگزیت در سال ۲۰۱۶ و نیز رویکرد کاملاً حمایت‌گرایانه دونالد ترامپ رئیس‌جمهور کنونی ایالات متحده در اقتصاد جهانی و از جمله خروج از پیمان تجاری آزاد TTP و تهدیدات طرح شده در خصوص احتمال بروز یک جنگ تجاری جدید، در صورت تعمیق این سیاست‌ها، بار دیگر اندیشه‌های نئومرکانتیلیستی را در کانون توجه اقتصاد سیاسی جهانی قرار داده است (پیت و هارتویک، ۱۳۹۶).

پارادایم کلاسیک توسعه

اقتصاد انگلستان در واپسین سده هیجدهم به‌علت گسترش صنایع مختلف در آستانه مرحله «خیز اقتصادی»^۱ قرار گرفت. بین سال‌های ۱۷۰۰ و ۱۷۷۰ میلادی بازارهای خارجی برای کالاهای انگلیسی بسیار سریع‌تر از بازارهای داخلی خود انگلستان توسعه یافت. در فاصله سال‌های اشاره شده، رشد تقاضا برای محصولات صنایع داخلی در این کشور ۷ درصد افزایش یافت، درحالی‌که رشد تقاضا برای محصولات صنایع صادراتی، افزایشی برابر با ۷۶ درصد را تجربه کرد. این ارقام برای سال‌های ۱۷۵۰ تا ۱۷۷۰ میلادی به‌ترتیب ۷ درصد و ۸۰ درصد بود. این رشد سریع در تقاضای خارجی برای کالاهای انگلیسی مهم‌ترین عامل آفرینش یکی از اساسی‌ترین تحولات در تاریخ حیات انسان، یعنی «انقلاب صنعتی» بود. در قلمروی صنعت، نساجی پیشران صنایع در دوره اولیه انقلاب صنعتی بود. ظرفیت تولید در بخش بافندگی با خلق نوآوری افزایش یافت که در اثر اختراع ماشین‌آلات جدید بافندگی ایجاد شد. اختراع ماشین بخار و استفاده از آن در روش‌های ریسندگی باعث شد تا کارخانه‌های ریسندگی که نزدیک منابع نیروی بخار بودند به مرحله صرفه اقتصادی برسند. جیمز وات^۲ انگلیسی در سال ۱۷۶۹ میلادی موفق به اختراع ماشین بخار صنعتی شد و ماشینی را طراحی کرد که می‌توانست نیروی افقی پیستون‌ها را به حرکت دورانی تبدیل کند. نیروی بخار تا آخر سده هیجدهم به‌عنوان منبع اصلی نیرو در صنایع، جانشین نیروی آب شد. اختراع ماشین بخار مهم‌ترین مرحله در انقلاب صنعتی بود و توسعه نیروی بخار تحولات ژرف اقتصادی و اجتماعی را موجب شد. در کشاورزی نیز ماشین‌آلات متعددی اختراع شدند که سبب دگردیسی در شیوه تولید و در نتیجه افزایش میزان فرآورده‌های کشاورزی شد. این جریان واجد دو پیامد اساسی بود: (۱) با پیدایش ابزار و شیوه‌های نوین کشاورزی نیاز به نیروی کار در بخش کشاورزی برای تأمین تغذیه جمعیت روبه‌رشد غیرکشاورز کاهش یافت، و (۲) شیوه‌های جدید، کارگران را از مزارع آزاد ساخت و به‌عنوان نیروی کار مازاد به بخش صنعت گسیل داشت. صنعت آهن نیز در کوشش‌های اولیه‌ای که برای ماشینی کردن تولید کارخانه‌ای صورت می‌گرفت، نقش مهمی داشت. بدین ترتیب، قابلیت تولید انبوه برآمده از اختراعات جدید، امکانات بالقوه نوینی برای توسعه صنایع انگلستان به‌وجود آورد. با این همه باید توجه کرد که از دیدگاه اقتصادی، اختراع به‌تنهایی برای توسعه اقتصادی کافی نیست، زیرا آنچه در این مورد از اهمیت فزون‌تری برخوردار است کاربرد اختراع در فعالیتهای اقتصادی یا تجاری‌سازی اختراع است که نوآوری نامیده می‌شود.

در یک فضای اقتصادی که تصویری از آن در فوق ترسیم شد، آدام اسمیت به‌عنوان پدر و بنیان‌گذار علم اقتصاد، در سال ۱۷۷۶ میلادی در انگلستان کتاب «پژوهشی درباره ماهیت و علل ثروت ملل» را منتشر کرد. اسمیت با انتشار کتاب ثروت ملل خود، درواقع یک مکتب فکری اقتصاد سیاسی

^۱ Take-off

^۲ James Watt

جدید را پایه‌گذاری نمود. واقعیت این است که او بنیان‌گذار و واضع اصلی نظریه اقتصادی به‌عنوان یک تفکر اصولی و روشمند می‌باشد و به‌همین دلیل چهره برجسته‌ای در تاریخ اندیشه بشری به‌شمار می‌رود. آدام اسمیت نخستین کسی است که یک نظریه اقتصادی جامع و نظام‌مند را ارائه داد که به‌قدر کفایت درست و به‌قاعده بود و می‌توانست پایه و اساسی برای پیشرفت‌های آتی در این زمینه باشد. به‌همین دلیل شاید بی‌مناسبت نباشد اگر گفته شود که «ثروت ملل» نقطه عطف مطالعات نوین درباره اقتصاد سیاسی بود. آدام اسمیت سامانه اندیشه اقتصادی خود را آنچنان مطلوب شکل داد و عرضه کرد که تنها طی چند دهه افکار مکاتب پیشین اقتصادی به‌کلی کنار گذاشته شدند. بعدها اخلاف اسمیت بی‌آنکه تغییری در چارچوب و اصول اندیشه وی ایجاد کنند، ساختاری به‌وجود آوردند که امروزه از آن به‌نام «اقتصاد کلاسیک»^۱ یاد می‌شود. اساساً مکتب کلاسیک اقتصادی، مکتبی است که به با نظرات آدام اسمیت در سال ۱۷۷۶ شروع شد و تا سال ۱۹۳۵ ادامه داشت. مساله اساسی و حیاتی در اقتصاد کلاسیک، رشد اقتصادی در بلندمدت است. اقتصاددانان کلاسیک اصولاً عالمان «اقتصاد کلان»^۲ بودند و به پُرس‌مان تخصیص اقتصادی منابع در «اقتصاد خرد»^۳ توجهی نداشتند و در تحلیل خود بر نقش عرضه کل تولید اِهتمام می‌ورزیدند. در دیدگاه‌های ناهمگون مکتب کلاسیک یک وجه مشترک وجود داشت و آن پیوند میان رشد جمعیت و توسعه اقتصادی بود. به‌عبارتی، از دیدگاه کلاسیک‌ها بحث توسعه اقتصادی بدون توجه به رشد جمعیت ناممکن است. قواعد جهان‌بینی مکتب کلاسیک بر مفروضات زیر بنا شده است:

۱. مالکیت خصوصی، آزاد و محترم است و بهره‌برداری از مالکیت خصوصی بدون قید و شرط و بدون دخالت دولت در دست بخش خصوصی است،
 ۲. افراد در بازار به دنبال منافع شخصی خود هستند،
 ۳. انسان موجودی عقلایی است و در فعالیت‌های اقتصادی رفتاری عقلایی دارد، و
 ۴. محیط اقتصادی، یک محیط رقابتی است و به قول اسمیت در بازارها رقابت آزاد برقرار است.
- برخی از اقتصاددانان کلاسیک مانند آدام اسمیت، ژان باتیست سی^۴ و کلود فردریک باستیا^۵ جزء اقتصاددانان کلاسیک خوش‌بین محسوب می‌شوند و معتقد بودند که جمعیت، پیشران توسعه اقتصادی است و فرآیند توسعه و رشد اقتصادی در سرمایه‌داری «بسامان و خودافزا» خواهد بود، درحالی‌که تعدادی دیگر مانند توماس رابرت مالتوس، دیوید ریکاردو و جان استوارت میل^۶ جزء اقتصاددانان بدبین بودند و باورمند به اینکه جمعیت مانع بزرگ رشد اقتصادی است و نظام سرمایه‌داری در بلندمدت با موانع بازدارنده‌ای چون فشار جمعیت، کاهش میزان رشد اقتصادی، بحران و بی‌کاری مواجه خواهد شد. آن‌ها معتقد بودند که در صورت ثبات شیوه فنی تولید و فشار جمعیت در سرمایه‌داری، این نظام در بلندمدت آینده روشنی نخواهد داشت و پُرس‌مان‌هایی مانند رکود، بی‌کاری و فقر اقتصادی گریبان آن‌را خواهد گرفت.

ژان باتیست سی، اقتصاددان معروف فرانسوی، یکی از اقتصاددانان دیگر مکتب کلاسیک است. وی مروج و مفسر افکار آدام اسمیت در اروپا بود. ژان باتیست سی (ژان باتیست سه) مسحور توسعه شگفت‌انگیز صنایع انگلیس گردید. نقطه عطف عقاید سی قانونی است به‌نام «قانون بازارها» یا «قانون سی» که محور اصلی نظریه تعادل اشتغال کامل کلاسیک‌ها به‌شمار می‌آید. براساس این قانون، عرضه، تقاضای خود را به‌وجود می‌آورد و بنابراین تولید اضافی در اقتصاد سرمایه‌داری ناممکن است. مفهوم این نظریه این است که هر تولیدکننده، بازار فروش تولیدات خود را ایجاد می‌کند و بنابراین، اقتصاد سرمایه‌داری در «تعادل اقتصادی همراه با اشتغال کامل» قرار می‌گیرد، این درواقع وضعیت «تعادل عمومی» است و بنابراین برای تحلیل آن لازم است به بررسی چگونگی پیدایش تعادل در تمامی بازارها – یعنی بازارکار، بازار کالا و بازار پس‌انداز و سرمایه‌گذاری – پرداخته شود.

اقتصاددانان کلاسیک، توسعه اقتصادی را مسابقه‌ای بین پیشرفت فناوری و افزایش جمعیت دانسته، نهایت این مسابقه را سکون اقتصادی پیش‌بینی

^۱ Classical economics

^۲ Microeconomics

^۵ Claude Frederic Bastiat

^۲ Macroeconomics

^۴ Jean Baptiste Say

^۶ John Stuart Mill

می کنند. پیشرفت فناوری خود تابع انباشت سرمایه است و افزایش سرمایه موجب مکانیزه شدن و تقسیم کار می شود. میزان انباشت سرمایه به سطح و روند سود بستگی دارد. مدل کلاسیکها را با ارائه چند فرض زیر می توان تحلیل کرد:

۱. تابع تولید - محصول کل (Q) تابعی از میزان جمعیت یا نیروی کار (L)، ذخیره سرمایه (K)، عرضه زمین و منابع شناخته شده (O) و سطح تکنولوژی (T) است:

$$Q = f(K, L, O, T)$$

عرضه منابع شناخته شده شاید اندکی فراتر از نظری باشد که کلاسیکها در مورد زمین زیر کشت قائل بودند. به هر حال زمین و منابع طبیعی عرضه شده و قابل دسترس می باید به عنوان عامل تعیین کننده در تابع تولید مدنظر قرار گیرند. درک تمامی اقتصاددانان کلاسیک از تابع تولید، تابعی خطی و همگن بوده است، به گونه ای که اگر تمامی عوامل تولید در یک زمان دو برابر شود، محصول نیز دو برابر می گردد.

۲. اثر انباشت سرمایه بر پیشرفت فناوری - کلاسیکها معتقد بودند همیشه امکان پیدایش فناوریهای برتر و کالاهای جدید وجود دارد، اما این امکان با جریان سرمایه برای سرمایه گذاریهای جدید محدود می شود. آنها به پدیده کاهش نسبت سرمایه به محصول^۱ توجهی نداشتند، بلکه همیشه تاکید می کردند که برای استفاده از امکانات تکنولوژیک جدیدتر باید پس انداز جدیدی در جامعه شکل گیرد و پس اندازی معادل جبران استهلاک سرمایه کفایت نمی کند.

۳. تبعیت سرمایه گذاری از میزان سود - بنابه عقیده تمامی اقتصاددانان کلاسیک، سود انگیزه اصلی سرمایه گذاری است.

۴. وابستگی سود به عرضه نیروی کار و سطح فناوری - براساس نظریه کلاسیکها سود به عوامل زیادی بستگی دارد، ولی مهم ترین عواملی که در یک معادله ساده می توان آنها را تعیین کننده دانست، عرضه نیروی کار و سطح فناوری است. با افزایش نیروی کار، تولید نهایی در کشاورزی (با فرض ثابت بودن مقدار زمین) کاهش می یابد. به عبارت دیگر، هزینه نیروی کار برای میزان مشخصی از مواد غذایی افزایش می یابد. اگرچه پیشرفت فناوری این مبارزه را به تاخیر می اندازد. بنابراین یک سیکل یا دور تسلسل از وابستگی عوامل به یکدیگر قابل استنباط است. مثلاً سطح فناوری به میزان سرمایه گذاری و سرمایه گذاری به سود وابسته است و خود سود نیز تابعی از سطح فناوری است. این دور تسلسل به این صورت قابل بیان است که نرخ رشد فزاینده فناوری نیازمند افزایش سرمایه گذاری است و افزایش سرمایه گذاری پیشرفت فناوری و استمرار آن را ممکن می سازد.

۵. تبعیت میزان جمعیت (نیروی کار) از وجوه دستمزدها - عقیده عمومی کلاسیکها مبتنی بر این بود که رشد جمعیت به میزان پول پرداختی به عنوان دستمزدها بستگی دارد. اگر وجوه مربوط به دستمزدها افزایش یابد و میزان دستمزد حقیقی به طور متوسط از سطح کمینه معیشت بالاتر رود، تعداد زیادتری از فرزندان کارگران شانس زنده ماندن می یابند و موجب افزایش نیروی کار می شوند. این گرایش به سوی کمینه معیشت استمرار دارد. پس عامل تعیین کننده عرضه نیروی کار فقط میزان دستمزدی است که به کارگران پرداخت می شود.

۶. وابستگی سطح دستمزدها به میزان سرمایه گذاری - برداشت کلاسیکها از سرمایه (و یا دست کم قسمتی از آن) میزان پولی بود که می توانست برای استخدام نیروی کار به کار گرفته شود. اغلب کلاسیکها معتقد بودند که پس اندازها به طور خودکار راه خود را به سوی سرمایه گذاری باز می کنند. بنابراین دستمزدها فقط با افزایش در پس انداز و سرمایه گذاری (خالص پس انداز) افزایش می یابند.

بدین ترتیب مطابق با نگرش کلاسیکها زمانی که جمعیت بسیار اندک باشد بازده نسبت به زمین بسیار بالاست و حتی ممکن است بازده صعودی نیز باشد، اما با افزایش جمعیت کم کم بازده نزولی می شود. از سوی دیگر، پیشرفت فناوری با نرخ ثابتی صورت می گیرد و اگر سرمایه کافی در اختیار

^۱ Capital-Output Ratio

باشد، بهبود آن به بیشینه خود خواهد رسید. بنابراین، بازده نزولی نسبت به زمین، افزایش هزینه نیروی کار را موجب می‌شود و این افزایش هزینه اثر پیشرفت فناوری را خنثی می‌نماید، بدین ترتیب سرمایه‌گذاری کاهش می‌یابد، پیشرفت فناوری متوقف می‌شود، وجوه مربوط به دستمزدها افزایش نمی‌یابد و در نتیجه رشد جمعیت متوقف و در نهایت توسعه سرمایه‌داری با سکون روبه‌رو می‌شود. با انگاشت اینکه دستمزد پرداختی به نیروی کار در حد معیشت باشد، ناهم‌سانی میان تولید و مصرف کل در هر سطح معینی از تولید، مازاد اقتصادی (سود) است که به صاحب سرمایه تعلق می‌گیرد. مازاد اقتصادی امکان اشتغال افزون‌تر نیروی کار را فراهم آورده، به دنبال آن دستمزدها افزایش می‌یابد. با افزایش دستمزدها به بالاتر از سطح کمینه معیشت، به‌گونه‌ای موقت جمعیت افزایش و عرضه نیروی کار سیر صعودی می‌یابد و دگربار با عرضه اضافی نیروی کار، دستمزدها به سطح کمینه معیشت گرایش می‌یابد و دور بعدی آغاز می‌شود. این روند تسلسلی زمانی متوقف می‌شود که اثر قانون بازده نزولی سبب برابری دستمزدها با ارزش کل تولید گردد. در دور بعد دستمزدها به کمینه معیشت کاهش یافته، مازاد جدیدی به‌وجود می‌آید. در مراحل بعدی با ظهور بازده نزولی، میزان سود به تدریج کاهش می‌یابد و این فرایند متوقف می‌گردد.

شایان ذکر است که قانون بازده صعودی^۱ یعنی اینکه با افزایش عوامل تولید^۲ مثلاً تا دو برابر سطح تولید بیش از دو برابر رشد کند این امر به‌واسطه وجود بهره‌وری بیشتر (استفاده بهتر از عوامل تولید) و تکنولوژی (دانش برتر) حاصل می‌شود. قانون بازده نزولی^۳ نیز می‌گوید افزایش برخی از عوامل تولید نسبت به سایر عوامل تولید که مقدارشان ثابت است باعث می‌شود کل محصول افزایش یابد؛ ولی پس از نقطه‌ای محصول اضافی‌ای که به دنبال افزایش واحدهای اضافی عوامل تولید به دست می‌آید روبه کاهش می‌گذارد. این کاهش بازده اضافی نتیجه این امر است که مقادیر تازه‌ای از منابع متغیر به تدریج با مقدار کمتری از منابع ثابت ترکیب می‌شود. به تقریری، قانون بازده نزولی بیان می‌کند که اگر همه سازه‌های تولید ثابت نگه داشته شوند، نباید انتظار داشت که با اضافه کردن یک سازه (رشد نامتناسب)، خروجی به همان نسبت رشد کند.

پارادایم نئوکلاسیک توسعه

در سال ۱۸۷۰ میلادی ویلیام استنلی جونز^۴ که در دانشگاه لندن به‌عنوان دانشجوی دوره فوق‌لیسانس در رشته اقتصاد مشغول تحصیل بود در سن بیست و چهار سالگی اصل «فایده» یا «مطلوبیت»^۵ را در تجزیه و تحلیل اقتصادی خود به‌کار برد. در سال ۱۸۷۱ میلادی جونز کتابی تحت‌عنوان «نظریه اقتصادی سیاسی» منتشر کرد. هدف او از انتشار این کتاب، بازنگری در اصول اقتصادی مکتب کلاسیک با استفاده از مفهوم «مطلوبیت نهایی»^۶ و ریاضیات مربوط به آن بود. در همان زمان، اقتصاددان دیگری به‌نام کارل منگر^۷ در اتریش و بر همان اساس علم اقتصاد را مورد بررسی قرار داد و سرانجام در سال ۱۸۷۴ میلادی یک اقتصاددان فرانسوی به‌نام لئون والراس^۸ در سوئیس افکار علمی جونز و منگر را به محافل اقتصادی آن کشور معرفی کرد. والراس نخستین اقتصاددانی است که با طرح «نظریه تعادل عمومی»^۹، کوشش کرده است تا با استفاده از معادلات ریاضی نشان دهد که چگونه جامعه براساس فرضیاتی خاص در وضعیت تعادل عمومی قرار می‌گیرد. این سه دانشمند بنیان‌گذار مکتبی هستند که در تاریخ عقاید اقتصادی به دو صورت نام‌گذاری شده است. اول «مکتب نئوکلاسیک»^{۱۰} که این نام به‌دلیل اینکه آن‌ها به‌نوعی اندیشه‌های کلاسیک‌ها را احیا کردند

^۱ Law of increasing Marginal Returns

^۵ Utility

^۹ General equilibrium theory

^۲ Factors of Production

^۶ Marginal Utility (MU)

^{۱۰} Neoclassical school

^۳ Law of Diminishing Marginal Returns

^۷ Carl Menger

^۴ William Stanley Jevons

^۸ Leon Walras

و در نهایت به همان نتایج لیبرال کلاسیک‌ها رسیدند و درواقع نظریه‌شان زاینده افکار کلاسیک‌ها است، به آن‌ها داده شده است، و دوم چون در کانون توجه آن‌ها اصل «مطلوبیت نهایی» و کاربست آن در علم اقتصاد قرار دارد، مکتبی که استدلال‌های آن‌ها را در مورد پدیده‌های مختلف اقتصادی بدین مضمون به کار می‌برد نام «مکتب نهائیون»^۱ (مارژینالیست‌ها) را گرفته است و از این‌رو، افکار این اقتصاددانان در تاریخ عقاید اقتصادی «انقلاب نهائیون»^۲ نام‌گذاری شده است. عقاید این سه دانشمند را بعداً آلفرد مارشال^۳ در انگلستان، فریدریش فون ویزر^۴ و یوجین فون بوم باورک^۵ در اتریش، جان بیتس کلارک^۶ در آمریکا، ویلفردو پارتو^۷ در ایتالیا به‌نحوی اشاعه و گسترش دادند. یکی از خصوصیات این مکتب آن است که علم اقتصاد از دیدگاه بنیان‌گذاران آن بر اصل «لذت و رنج» تعبیر می‌شود. به عبارت دیگر، از آنجا که انسان طبعاً در پویش تمتع بیشتر، با کوشش کمتر است، علم اقتصاد، مطالعه منطق محاسبه عقلایی و اقتصادی است که با هزینه کمینه، رضایت خاطر بیشینه انسان را فراهم آورد. در این استدلال انگاشت نئوکلاسیک‌ها، مبنی بر آنکه منافع شخصی پیشران فعالیت‌های تولید انسان است، مستتر است.

بنیان‌گذاران مکتب نئوکلاسیک گرایش داشتند با بهره‌گیری از اصول «حد نهایی» و «مطلوبیت نهایی» که در قالب «نظریه مطلوبیت اصلی»^۸ بررسی می‌شود یک نظریه کامل محاسبه اقتصادی به‌وجود آورند که در همه‌جا صادق باشد. جونز، منگر و والراس «نظریه مطلوبیت نهایی» را در قالب نظریه هزینه فرصت مناسب به کار می‌برند. نئوکلاسیک‌ها (که درواقع خوانش تکاملی نهائیون محسوب می‌شوند)، با وجود داشتن تفاوت‌هایی با اندیشه اقتصاد کلاسیک، بسیاری از پایه‌های فکری آن‌را حفظ کردند. بازارهای رقابتی، نفع شخصی عوامل اقتصادی، اقتصاد غیرمتمرکز و دست نامرئی، مفاهیمی بود که به آن‌ها وفادار ماندند و از این حیث، نئوکلاسیک‌ها وام‌دار کلاسیک‌ها بودند. اما پذیرش این امر، با دشواری‌هایی روبه‌رو است. یکی از دشواری‌ها از جنبه روش‌شناختی است، زیرا عقاید کلاسیک‌ها تقریباً از نوعی متدولوژی کلان‌گرایانه برخوردار است. تولید و توزیع، براساس طبقات اجتماعی مطرح است و در آن، نظریه ارزش مبتنی بر هزینه تولید است. اما نظریه نئوکلاسیک و نهایی‌گری از متدولوژی خردگرایانه برخوردار بوده و با نظریه تعادل عمومی گره می‌خورد و براساس عقلانیت (در مفاد مطلوبیت‌گرایی) و انتخاب فرد مطرح است. صرف‌نظر از این، در فرآیند یادشده حتی نام علم اقتصاد نیز تغییر یافت. به بیان دیگر، در پارادایم اقتصاد کلاسیک تا سال ۱۷۸۹، برای علم اقتصاد از اصطلاح اقتصاد سیاسی استفاده می‌شد اما از آن تاریخ به بعد و از زمان طرح اندیشه نئوکلاسیک، واژه سیاسی حذف و از اصطلاح علم اقتصاد استفاده شد. در متون اقتصادی از نهائیون و نئوکلاسیک‌ها تحت‌عنوان یک مکتب واحد یاد می‌شود؛ نئوکلاسیک‌ها اندیشه تکامل‌یافته نهائیون هستند. آلفرد مارشال از افراد تأثیرگذاری است که در پس ریشه اصطلاح نئوکلاسیک قرار دارد. معروف است که مارشال عنوان نئوکلاسیک را به این خاطر وضع نمود که پیوند ناگسستنی مکتب جدید (مکتب نئوکلاسیک) را با اقتصاد کلاسیک نشان دهد. بالاتر از آن، مارشال در تلاش بود که نشان دهد فکر نئوکلاسیک، تداوم اندیشه کلاسیک است. بنابراین، با ترکیب طرف عرضه و تقاضا در تعیین ارزش، ترکیبی به‌وجود آورد که بعداً عنوان نئوکلاسیک را کسب کرد.

واپسین سده نوزدهم، طلایه‌دار دورانی است که در آن بیشتر اقتصاددانان پدیده رشد اقتصادی را امری مسلم فرض می‌کردند. در این دوران بیشینه‌سازی کارایی تخصیص منابع در کوتاه‌مدت به کانون اصلی توجه اقتصاددانان بدل شد. ارزش‌ها و باورهای زیربنایی این رویکرد تحلیلی، بر شایستگی‌های فعالیت بنگاه خصوصی رقابتی در بازارهای آزاد تأکید داشت. باورداشت به فلسفه اقتصاد آزاد و پذیرش نظریه مزیت نسبی از ویژگی‌های عام مکتب نئوکلاسیک در اواخر سده نوزدهم و نیمه اول سده بیستم بود. نزد کسانی که در دیدگاه نئوکلاسیک، بازار آزاد^۹ را برای تحلیل توسعه اقتصادی به کار می‌بردند ترغیب انگیزه‌های فردی و استفاده کارا از منابع از طریق بهبود عملکرد نظام بازار دو دغدغه فکری با اهمیت بوده است. مدل

^۱ Marginalist School (Neo-Classical school)

^۲ Marginalist Revolution

^۳ Alfred Marshall

^۴ Riedrich Von Wieser

^۵ Eugene Von Bohm-Bawerk

^۶ John Bates Clark

^۷ Vilfredo Pareto

^۸ Cardinal utility theory

^۹ Neoclassical, free market

نئوکلاسیک بر منافع ناشی از عملکرد بازار آزاد، اقتصاد باز و خصوصی‌سازی موسسات و شرکت‌های ناکارآمد دولتی تأکید زیاد می‌کنند. براساس این نظریه شکست در توسعه برخلاف مکتب وابستگی به خاطر دخالت وسیع دولت در امور اقتصاد و وجود قوانین و مقررات دست و پاگیری است که مخل توسعه بخش خصوصی و رقابت در بازار بوده است. امروزه در نظریه‌های توسعه تلاش می‌شود به همه نقاط مثبت این نظریه‌ها توجه شود.

در واپسین دهه ۱۹۶۰، نظریه‌پردازان اقتصاد نئوکلاسیک سیاست‌های پیشنهادی ساختارگرایان را به شدت مورد انتقاد قرار دادند. نظریه‌پردازان نئوکلاسیک به موضوعات کارایی تخصیص منابع و پیامدهای آن برای رشد نظر داشتند. کانون اصلی انتقادهای نئوکلاسیک‌ها برنامه صنعتی شدن بر محور جایگزینی واردات بود که بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته دارای استقلال سیاسی آن‌را دنبال کرده بودند. در میانه دهه ۱۹۶۰ آشکار بود که میزان رشد صنعتی برخی از کشورها و نیز میزان تولید ناخالص داخلی آن‌ها، رو به کاهش است، با اینکه فرصت‌های مناسب برای جایگزینی واردات به‌طور کامل مورد استفاده قرار گرفته بودند. همزمان مشکلات دیگری نیز پدیدار شد که نشان می‌داد هرگونه تشدید سیاست‌های موجود می‌تواند پیامدهای سوئی به همراه داشته باشد و صرفاً موجب کاهش افزون‌تر آهنگ رشد و کند شدن جریان تحولات ساختاری شود. بیشترین موانع در راه پیشرفت عبارت بودند از: وضعیت رو به وخامت تراز پرداخت‌ها و کاهش مداوم تولید داخلی مواد غذایی، تورم داخلی و عدم تمایل بنگاه‌های صنعتی کشورهای توسعه‌نیافته بزرگ‌تر برای حمایت از سیاست جایگزینی واردات از طریق خرید کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای مورد نیاز خود از تولیدکنندگان داخلی به جای عرضه‌کنندگان خارجی.

در دیدگاه نئوکلاسیک، فناوری نقش مهمی در توسعه بازی می‌کند. پیشرفت فناوری موجب کاهش هزینه‌ها و بهبود روش‌های مولد تولید و در نتیجه سرعت گرفتن رشد درآمد ملی می‌شود. ویژگی اساسی پیشرفت فناوری از دیدگاه اقتصاددانان نئوکلاسیک کاراندوز بودن آن است. فرایند انباشت سرمایه، اساس الگوی توسعه اقتصادی نئوکلاسیک را تشکیل می‌دهد. این ایده که توسعه اقتصادی فرایندی تدریجی و مداوم است، در دیدگاه‌های مشهورترین اقتصاددان نئوکلاسیک یعنی آلفرد مارشال از اقبال زیادی برخوردار بود. نظریه‌های تکامل داروین و اسپنسر بر عقیده اقتصادی مارشال تاثیر فراوان گذارد. آگاهی از طبیعت ارگانیک و تکاملی نظام اقتصادی، مارشال را بر آن داشت تا در تبیین اصول و مبانی نگرش خود، به جای تحلیل مکانیکی و ایستا از مصادیق بیولوژیک استفاده نماید. وی اقتصاد را به‌لحاظ بنیان‌های طبیعی آن «ارگانیک» دانسته، «پیشرفت» یا تکامل صنعت و جامعه را «رشد ارگانیک» قلمداد می‌کند. براساس ایده داروین، زندگی اقتصادی فرایندی تدریجی و مداوم است. طبیعت تمایلی به جهش ندارد و این ویژگی به خوبی در توسعه اقتصادی نمود می‌یابد. این تفسیر نئوکلاسیک‌ها از توسعه اقتصادی به‌معنی نفی نوآوری‌های عظیم فناورانه در سده نوزدهم تلقی نمی‌شد، بلکه بدین معنا بود که اختراعات و نوآوری‌ها در صناعی نظیر حمل‌ونقل، نساجی، کشاورزی، زغال‌سنگ و آهن خود نتیجه انباشت تدریجی دانش فنی در علوم مختلف و فرگشت آن‌ها طی فرایندی تاریخی و پیوسته بوده است، که در مقاطعی خاص به صورت ناگهانی در ابزارها و امکانات مورد استفاده در یکی از بخش‌ها به ظهور می‌رسید. پیشرفت فناوری کاهش قیمت‌ها را به دنبال خود می‌آورد.

توجه خاص این مکتب به سرمایه و «تراکم سرمایه»^۱ این استنباط را به‌وجود می‌آورد که توسعه اقتصادی مسابقه بین انباشت سرمایه و رشد جمعیت است. در صورتی که عرضه سرمایه نسبت به نیروی کار با نرخ بیشتری افزایش یابد، دستمزد نیروی کار افزایش یافته، نرخ بهره کاهش و روند تراکم سرمایه تدوam می‌یابد. پیش‌نیاز تراکم سرمایه و بهره‌وری ابداعات و اختراعات، تمایل جامعه به پس‌انداز است و مارشال در این خصوص به رفتار پس‌انداز افراد خوش‌بین است و عقیده دارد که افراد عمدتاً تمایل خاصی به کار بیشتر و مصرف کمتر دارند و این آینده‌نگری عمومی آینده‌درخشانی را نوید می‌دهد.

^۱ Capital deepening

ایده محوری نظریه اقتصاد نئوکلاسیک این است که توسعه نیافتگی به علت تخصیص ضعیف منابع است که خود برگرفته از سیاست‌های غلط قیمت‌گذاری، دخالت زیاد دولت در اقتصاد کشورهای توسعه نیافته می‌باشد. اندیشمندان پیشرو نظریه نئوکلاسیک بحث می‌کنند که این دخالت بیش از حد دولت در امور اقتصادی کشورهاست که باعث کند شدن آهنگ رشد اقتصادی می‌شود. لیبرال‌های جدید چنین استدلال می‌کنند که باید اجازه داد بازارهای آزاد رقابتی^۱ رشد یابند و شکوفا شوند، شرکت‌ها و موسسات دولتی را خصوصی ساخت، تجارت آزاد و صادرات را گسترش داد، از ورود سرمایه‌گذاران خارجی از کشورهای توسعه یافته به داخل کشور استقبال کرد و مقررات بیش از حد دست و پاگیر دولتی را حذف و نیز به اخلاف قیمت‌ها در بازارهای عوامل تولید، کالا و مالی خاتمه داد. در این صورت است که کارایی و رشد اقتصادی ایجاد و شروع به افزایش خواهد کرد. برخلاف ادعاهای نظریه پردازان مکتب وابستگی، اقتصاددانان نئوکلاسیک استدلال می‌کنند که کشورهای فقیر، توسعه نیافته باقی مانده‌اند نه به دلیل رابطه سلطه با جهان توسعه یافته و نقش سازمان‌های بین‌المللی که جریان توسعه را کنترل می‌کنند بلکه عواملی چون دخالت بیش از حد دولت، فساد مالی و اداری زیاد در دستگاه‌های دولتی، ناکارایی و فقدان انگیزه‌های اقتصادی در سرمایه‌گذاری مهم‌ترین موانع توسعه یافتگی می‌باشند. بنابراین آنچه ضرورت ایجاد می‌کند نه بازنوساخت سامانه اقتصاد بین‌المللی یا تجدید ساختار دوگانه اقتصاد در کشورهای توسعه نیافته یا افزایش کمک‌های خارجی یا کوشش برای کنترل رشد جمعیت یا کارآمد ساختن سامانه برنامه‌ریزی توسعه کشور، بلکه مساله ساده‌تر آن است که اجازه داده شود تا بازارها آزادانه فعالیت کنند و اقتصاد بازار و دست نامرئی «معجزه بازار» قیمت‌ها موجب تخصیص بهینه منابع شود و این مسیری به سوی تسهیل و کمک به توسعه اقتصادی است. اقامه دلیل این اقتصاددانان برای توجیه استدلال خود، موفقیت‌های اقتصادی کشورهایی چون کره جنوبی، تایوان و سنگاپور به عنوان مثال‌هایی از اقتصاد مبتنی بر بازار آزاد است.

نظریه‌های کلان اقتصاددانان نئوکلاسیک را در سه کاربرد اصلی زیر می‌توان طبقه‌بندی کرد:

۱. روش مبتنی بر تحلیل بازار آزاد^۲ - این روش مبتنی است بر اینکه بازارها به تنهایی و بدون دخالت دولت سازوکاری کارآمد در تخصیص بهینه منابع می‌باشند. قیمت‌ها در بازار کالاها و خدمات بهترین علائم برای سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های جدید می‌باشند. قیمت محصولات و عوامل تولید بازتاب دقیقی از ارزش کمیایی محصولات فعلی و آتی می‌باشد. رقابت در بازار بسیار موثر است اگر چه ممکن است به صورت کامل نباشد. این نظریه بر این باور است در صورتی که دولت در بازار اختلال بوجود نیاورد، سازوکار بازار بهتر از هر گونه دستور و مقررات اداری در تخصیص بهینه منابع و تعادل اقتصادی عمل می‌کند.
۲. نظریه انتخاب عمومی^۳ (اقتصاد سیاسی جدید) - که معروف به روش نوین اقتصاد سیاسی می‌باشد حتی فراتر از این رفته و بحث می‌کنند که از دولت‌ها عملاً هیچ کار صحیحی در اقتصاد بر نمی‌آید. این نظریه می‌پندارد که سیاستمداران، بوروکرات‌ها و روسای دستگاه‌های دولتی تنها به منافع شخصی و گروهی خود می‌اندیشند و آن‌ها از قدرت و اختیارات خود در دولت سوء استفاده کرده و آن‌را در مسیر اهداف و منافع شخصی و گروهی خود به کار می‌گیرند که نتیجه این عملکرد نه تنها عدم تخصیص بهینه منابع در اقتصاد می‌باشد بلکه موجب تحدید آزادی افراد در فعالیت‌های اقتصادی شده و در نتیجه به عقیده آن‌ها بهترین دولت، دولتی است که کمترین مداخله در امور اقتصادی جامعه را داشته باشد.

۳. روش دوستانه با بازار (بازارگرا)^۴ - که شاخه جدیدی از نظریه نئوکلاسیک‌هاست که در گزارشات بانک جهانی در دهه ۱۹۹۰ مطرح شد. اغلب اقتصاددانان شاغل در این بانک کسانی بودند که در دهه ۱۹۸۰ بیشتر طرفدار نظریه بازار آزاد و انتخاب عمومی بودند. اما بعداً متوجه شدند

^۱ Free Markets

^۲ Public-Choice Theory

^۳ Free market analysis

^۴ Market friendly approach

بازارها در کشورهای توسعه‌نیافته، در جاهایی کاستی‌مند یا ناقص عمل می‌کنند، از این‌رو به این نتیجه رسیدند که در اینجا دولت نقش مهمی بر عهده دارد و با دخالت آگاهانه خود که سازگار بر اصول بازار باشد می‌تواند آن کاستی‌ها را برطرف کند.

درحالی‌که نظریه‌پردازان مکتب وابستگی (که البته همه آنان از اقتصاددانان کشورهای توسعه‌نیافته بوده‌اند) «توسعه‌نیافتگی» را به‌عنوان پدیده‌ای که از خارج به آن‌ها تحمیل شده است می‌بینند، تجدیدنظران نئوکلاسیک (که اغلب آن‌ها، البته نه همه آنان از اقتصاددانان غربی هستند) مشکل توسعه‌نیافتگی را درواقع به‌عنوان عاملی درونی در کشورهای توسعه‌نیافته می‌دانند که از دخالت بیش‌از حد دولت در اقتصاد و سیاست‌های اقتصاد ناهمگون و نادرست ناشی می‌شوند.

مهم‌ترین ویژگی‌ها و عقاید مکتب نئوکلاسیک را می‌توان به شرح زیر برشمرد:

۱. تأکید بر اقتصاد خرد - در این مکتب، به‌جای توجه به اقتصاد در سطح کلان، فرد و واحدهای تولیدی، کانون توجه نئوکلاسیک‌ها است.
۲. تأکید بر شرط رقابت کامل - نئوکلاسیک‌ها پردازش خود را براساس انگاشت رقابت کامل قرار داده‌اند. بنابراین فرض می‌شود واحدهای تولیدی، کوچک، خریداران، گوناگون؛ فروشندگان، زیاد؛ کالاها، همگن و قیمت‌ها یکنواخت هستند.
۳. نظریه قیمت، برگرفته از تقاضا - نئوکلاسیک‌ها، تقاضا را نیروی اولیه و اصلی در مشخص کردن قیمت‌ها به‌حساب می‌آورند. این انگاشت در مقابل اقتصاددانان کلاسیک، که عرضه را به‌عنوان تعیین‌کننده اصلی ارزش مبادله می‌دانستند، قرار دارد.
۴. تأکید بر مطلوبیت ذهنی - از نظر نئوکلاسیک‌ها، تقاضا، به مطلوبیت نهایی که یک پدیده ذهنی است، بستگی دارد.
۵. روش تعادلی - نئوکلاسیک‌ها بر این باورند که نیروهای اقتصاد، عموماً به‌سمت تعادل گرایش دارند، که در حقیقت، ایجاد ترازمندی به‌وسیله عملکرد نیروهای ناهم‌سو به‌وجود خواهد آمد.
۶. رفتار اقتصادی عقلایی - نئوکلاسیک‌ها می‌پندارند که مردم در ایجاد و برقراری توازن بین آسایش و رنج، اندازه‌گیری مطلوبیت نهایی کالاها متنوع و در توازن و تعادل بین نیازهای حال در مقابل نیازهای آینده، عقلایی عمل می‌کنند.
۷. دخالت کمینه دولت - نئوکلاسیک‌ها از دخالت کمینه دولت در اقتصاد که به‌وسیله کلاسیک‌ها مطرح شده بود، دفاع کرده و آن را به‌عنوان بهترین سیاست قلمداد می‌کنند.
۸. کالاهای عمومی - مکتب نئوکلاسیک در ابتدا یک نظریه اقتصاد بازار بود. بعدها تحلیل بخش عمومی فعالیت‌های اقتصادی مورد توجه و بررسی نئوکلاسیک‌ها قرار گرفت. نخستین حرکت تعیین‌کننده و نخستین نشانه این حرکت «نظریه کالاهای عمومی»^۱ بود، و
۹. اقتصاد سیاسی جدید - اندیشه اساسی اقتصاد سیاسی جدید در این است که دولت، جزء اصلی اتحاد و عنصر یکپارچه‌کننده جامعه و اقتصاد است و سیاستمداران نیز مثل سایر افراد از طریق حفظ منافع خود هدایت و ارشاد می‌شوند و حافظ منافع خویش هستند.

یانکسون^۲ طبقه‌بندی جالبی به شرح زیر از تاثیر عوامل گوناگون بر رشد اقتصادی از دیدگاه مارشال ارائه می‌دهد:

۱. عوامل تعیین‌کننده اساسی^۳ - چهار عامل برجسته و اساسی در این گروه عبارتند از: الف) آب و هوا و شرایط جوی^۴، ب) منابع طبیعی^۵، ج) شخصیت و خصوصیات انسانی^۶، و د) آزادی انسان^۷، که همانا به‌لحاظ ماهوی با یکدیگر متفاوتند. کشوری که از مواهب طبیعی بالایی برخوردار و یا با ویژگی‌های فرهنگی برجسته‌ای متمایز شده باشد می‌تواند در روند درازمدت توسعه نتایج مثبتی کسب کند. آزادی انسان و در مراحل

^۱ Public goods theory

^۴ Climate

^۷ Human freedom

^۲ Yankson

^۵ Natural resources

^۳ Fundamental determinants

^۶ Human character

تکامل یافته‌تر آن، آزادی انتخاب او در تمامی سویه‌های زندگی فردی و اجتماعی در این گروه قرار می‌گیرد. این عامل غیراقتصادی که مرز بین انسان توسعه‌گرا و انسان عقب‌افتاده را معین می‌نماید، نقطه عطفی در پیدایش تمدن جدید به‌شمار می‌آید.

۲. عوامل مهم – در گروه دوم، پنج عامل تاثیرگذار از یکدیگر متمایز می‌شوند که از دید مارشال به‌لحاظ اقتصادی تاثیر مهمی در شکل‌گیری مفهوم توسعه دارند: الف) خواست و توان انجام پس‌انداز، ب) بهبود حمل‌ونقل و تولید انبوه، ج) گسترش مصنوعات در هر کشور که با کالای بومی آن کشور آغاز می‌شود، د) اهمیت تجربه یک کشور و آشنایی آن با شکل سازمان سیستم سرمایه‌داری پیش از ورود به مرحله تولید در سطح وسیع، و ه) عوامل جلوگیری کننده تاثیر بازده نزولی به‌طور موقت. نقش حمل‌ونقل در کاهش هزینه‌ها و تسهیل مبادلات بازرگانی ارائه می‌گردد. این عامل در زمان مارشال سبب‌ساز انقلابی در تحولات کلان اقتصادی شده و به تبع آن شرایط تولید انبوه را ممکن و تسهیل گردانیده بود.

۳. عوامل کم‌اهمیت‌تر – از نظر مارشال، چهار عامل تاثیر ضعیف‌تری در رشد اقتصادی دارند: الف) طبقه متوسط، ب) اهمیت وجود یک دولت کارداران و غیرفاسد، ج) آموزش، تعلیم و تربیت و اثرات آن، و د) نقش قیمت‌ها.

از نقطه‌نظر منتقدان پارادایم نئوکلاسیک‌ها از جمله هانت (۱۳۹۳)، چنین دیدگاهی دارای نقطه ضعف‌هایی به شرح زیر است: ۱) کاستی در تحلیل تحولات پویا در درازمدت، ۲) توجه اندک به عدم تعادل‌های انباشتی^۱ که ذاتی هر نظام پویای اقتصادی است، ۳) عدم توجه به خطرات بالقوه و هزینه‌های تخصص‌گرایی مستمر در تجارت بین‌الملل براساس مزیت نسبی ایستا و ارائه دیدگاه‌های ناسازگار در مورد نقش دولت در تعیین اهداف سیاست‌گذاری.

پارادایم سوسیالیستی توسعه

سوسیالیسم^۲، اندیشه‌ای سیاسی، اقتصادی و اجتماعی است که در تلاش برای برپایی جامعه‌ای است که در آن تمامی اقشار اجتماع سهمی برابر در سود همگانی داشته باشند. کمرنگ بودن نقش مالکیت خصوصی تولید، از وجوه تمایز این پارادایم با دیگر پارادایم‌ها است. سوسیالیسم درواقع ایدئولوژی‌ای است که در مخالفت با کاپیتالیسم قائل به لغو مالکیت خصوصی و خواهان برقراری مالکیت اجتماعی می‌باشد. این ایدئولوژی درصدی است تا به تحقق مالکیت اجتماعی توسط اتحادیه‌های کارگری یا پرولتاریا کمک کند و به‌گونه‌ای غیرمستقیم توسط دولت اجرا شود. اصول و مؤلفه‌های عمده پارادایم سوسیالیستی که آن‌را از دیگر نظام‌ها متمایز می‌سازد، عبارتند از:

۱. جامعه‌گرایی (جامعه‌باوری) – مهم‌ترین اصل مشترک تمامی نظریه‌های سوسیالیستی، اهتمام آن‌ها به ترجیح جامعه بر فرد، و فراتر نهادن سود همگانی بر سود فردی است. از این‌رو، لبه تیز انتقاد سوسیالیست‌ها به سوی «مالکیت خصوصی» (اساسی‌ترین مؤلفه سرمایه‌داری) بوده است.

۲. اصالت جمع – این اصل به‌عنوان واکنشی در برابر لیبرالیسم اقتصادی مبتنی بر اصالت فرد و آزادی‌های نامحدود فردی شکل گرفته است. جامعه از موجودیت حقیقی برخوردار است و فرد به اعتبار اینکه عضوی از جامعه است، وجود اعتباری دارد. نتیجه طبیعی این دیدگاه، تقدم منافع جامعه نسبت به فرد است.

۳. مالکیت دولتی – نفی مالکیت فردی بر ابزار مادی تولید نیز واکنشی در برابر به‌رسمیت شناختن مالکیت فردی بر ابزار تولید به‌صورت نامحدود

^۱ Cumulative Disequilibria

^۲ Socialism

و به‌عنوان تنها شکل مالکیت در نظام اقتصاد سرمایه‌داری لیبرال است.

۴. برنامه‌ریزی متمرکز اقتصادی - سوسیالیسم، برنامه‌ریزی متمرکز اقتصادی را به‌عنوان تنها راه علاج آنارشی اقتصادی مطرح می‌کند و سازمان برنامه‌ریزی دولتی در سطح گسترده، اقدام به تدوین برنامه اقتصادی می‌کند، نیازها و امکانات تولیدی جامعه به وسیله سازمان‌های برنامه‌ریزی برآورد می‌شود و تولید به‌وسیله مؤسساتی که متعلق به دولت بوده و با مدیریت دولتی اداره می‌شود، انجام می‌پذیرد.

۵. برابری - سوسیالیست‌ها مالکیت خصوصی ابزار تولید را سرچشمه تمامی مفاسد، بیدادگری‌ها و نابرابری‌های زیان‌خیز اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی می‌دانند. به‌همین جهت، بر اصل برابری تأکید دارند.

۶. فراملیتی - از جمله اصول و عناصر سوسیالیسم، تفکرات فراملیتی و انترناسیونالیستی^۱ و گونه‌هایی از تمایلات انسان‌گرایانه و اومانیستی است. سوسیالیست‌ها داعیه کوشش و مبارزه برای آزاد ساختن کل بشریت را دارند.

در این نظام تقریباً تمامی شرکت‌های بزرگ، دولتی هستند و شرکت‌های کوچک و متوسط می‌توانند براساس اصول تعاونی‌ها ساماندهی شده و به فعالیت بپردازند. مالکیت خصوصی تنها در کسب‌وکارهای کوچک (خدماتی یا فروشگاهی) وجود دارد. در کشاورزی نیز مزارع دولتی، اشتراکی تعاونی و جمعی وجود دارند. مالکیت دولتی و اشتراکی معمولاً با برنامه‌ریزی متمرکز فعالیت‌های اقتصادی همراه است. از بعد تاریخی بیشتر برنامه‌ریزی‌ها برحسب کالاها و اجناس انجام می‌شود (سهامیه‌ها و کنترل مقداری، ابزارهای اصلی هستند). اما برخی تجربیات جدید نیز وجود دارند که در آن‌ها به جای هدف‌های مقداری، از قیمت‌ها برای هدایت اقتصاد استفاده شده است. کشورهای سوسیالیستی تفاوت‌های آشکاری با یکدیگر دارند، به‌گونه‌ای که می‌توان چهار روش ناهمسان توسعه اقتصادی را که از سوی حکومت‌های سوسیالیستی در زمان‌ها مختلف پذیرفته شده است، شناسایی نمود. این چهار روش را دایانا هانت (۱۳۷۶) به شرح زیر دسته‌بندی کرده است:

۱. الگوی کلاسیک شوروی (استالینیست) که در آن به منظور تامین مالی، گسترش سریع صنایع مربوط به کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای کشاورزی تقویت می‌گردد،

۲. الگوی خودگردانی کارگران یوگسلاوی که با خود درجه بالایی از عدم‌تمرکز را دارد،

۳. الگوی چینی (مائوئیست) که تأکید عمده آن بر توسعه روستایی در قالب مزارع اشتراکی است (هر چند که این کشور طی چند دهه اخیر بازنندیشی و چرخش فاحش و بارزی را در ایدئولوژی خود انجام داده و عملاً در نگرش ایدئولوژیک خود نسبت به بازار بازننگری کرده و راه بازار را در دوران پسامائوئیستی درپیش گرفته است)، و

۴. الگوی کره شمالی مبتنی بر خودکفایی.

نکته‌ای که لازم است به آن اشاره شود خوانش‌های گوناگون و متنوعی است که از این پارادایم وجود دارد مثلاً یکی از آن‌ها نظریه راه رشد غیرسرمایه‌داری است که به‌وسیله برخی از این نحله‌های سوسیالیستی مطرح می‌شود. ها جون چنگ^۲ (۱۳۹۲) استاد دانشگاه کمبریج و اقتصاددان دگراندیش کره‌ای، به درستی اشاره می‌کند که به هر حال بخش صنعت برای رشد اقتصادی لازم است و کشورهای توسعه‌نیافته نمی‌توانند بدون صنعتی شدن یک راست به سراغ مرحله پساصنعتی بروند. این نظریه یا نظریه بازار، ناهمسو با نظریه توسعه پوپولیستی است که در فضای ضداستعماری پس از جنگ جهانی دوم با کمک تئوریسین‌های شوروی پیشین تئوریزه شد و معروف به «راه رشد غیرسرمایه‌داری» بود. اولیانوفسکی^۳، معاون بخش بین‌الملل حزب کمونیست شوروی و یک نظریه‌پرداز برجسته کمونیست بود که نظریه راه رشد غیرسرمایه‌داری را مطرح کرد. این نظریه مربوط به

^۱ Internationalistic

^۲ Ha-Joon Chang

^۳ Rostislav Ulyanovsky

استراتژی شوروی در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم در جهان سوم یا همان «دنیای توسعه‌نیافته» است. این گفتمان در دهه ۴۰ و ۵۰ خورشیدی، گفتمان غالب در میان برخی از اقتصاددانان اردوگاه چپ بود و حاملان آن با اشاعه دگرترین دخالت گسترده دولت در اقتصاد و تضعیف بخش خصوصی، جهت‌گیری سوسیالیستی به نفع محرومان، مخالفت با سرمایه‌گذاری خارجی، تاکید بر خودکفایی اقتصادی و بازگشت به خویش آنرا ارائه می‌کردند. هرچند که از بدو طرح این نظریه، تاکنون هیچ کشوری با استفاده از راه رشد غیرسرمایه‌داری نتوانسته است به توسعه و پیشرفت دست یابد و سرنوشت بسیاری از کشورها که این راه درپیش گرفتند بسیار دردناک بود.

پارادایم مانوئیستی توسعه

در سال ۱۹۴۹، چین برحسب درآمد سرانه، میزان صنعتی شدن و شاخص‌های متعدد رفاه انسانی (از جمله «امید به زندگی» و میزان «سوادآموزی بزرگسالان») یکی از فقیرترین کشورهای گیتی بود. در پی جنگ جهانی دوم و نیز جنگ‌های داخلی، تولید صنایع سنگین به حدود ۳۰ درصد دوره اوج خود و تولید کالاهای مصرفی و کشاورزی به ۷۰ درصد دوران پیش از جنگ تقلیل یافته بود. تورم شدید از ارزش پول ملی کاسته بود و مبادلات اقتصادی بیشتر به صورت تهاتری^۱ صورت می‌گرفت. زمین‌های کشاورزی قابل کشت، به وسعت سیصد میلیون هکتار، باید مواد غذایی بیش از پانصد میلیون نفر را تامین می‌کرد. حتی پیش از کاهش تولید در نتیجه جنگ، بخش مدرن اقتصادی فقط ۷ درصد از درآمد ملی را تشکیل می‌داد و به‌ندرت می‌توانست نهاده‌های مادی لازم را برای نوسازی کشاورزی فراهم آورد، در نتیجه، در بخش کشاورزی روش‌های سنتی تولید حاکم بود، بهره‌وری نیروی کار پایین بود و به ۸۰ درصد نیروی کار چین برای تامین مواد غذایی و سایر فرآورده‌های کشاورزی نیاز بود. راه‌های ارتباطی و حمل‌ونقل بسیار ضعیف بود. پیشرفت‌های بعدی این کشور، به‌لحاظ تغییرات ساختاری و تامین نیازهای اساسی، دست‌کم در دوران مائو و پس از آن و با توجه به فقر اولیه این کشور، چشمگیر بود. بنابراین چین به استثنای اجرای اصلاحات ارضی، در سال‌های اولیه پس از انقلاب، استراتژی توسعه اتحاد شوروی را دنبال کرد. نبود تجربه در مدیریت اقتصاد ملی و انزوای بین‌المللی چین پس از انقلاب، رهبری این کشور را ناگزیر کرد دست کمک به سوی حکومت شوروی دراز کند. اما رهبران این کشور بنابه آموزه‌های مائو که در سال ۱۹۵۹ در کتاب خود تحت‌عنوان «یادداشت‌هایی درباره الگوی شوروی» به گونه‌ای تابیدآمیز گفته بود که هر کشوری برای ساختن سوسیالیسم، روش‌ها و اشکال ویژه خود را به‌کار می‌گیرد، روش خاص خود را برای رشد اقتصادی و توسعه در پیش گرفتند. همچنین مائو استدلال می‌کرد که در توسعه سوسیالیسم باید به یکپارچگی قوانین عام و امور جزئی انضمامی توجه داشت. درحالی‌که قوانین مذکور گزاره‌های عام در مورد نظریه و ایدئولوژی هستند، کاربردشان در موارد خاص، مستلزم ارزیابی عمل‌گرایانه و پراگماتیستی منابع فیزیکی و توان بالقوه و نیز بسیج توده‌های مردم در راه سازندگی سوسیالیستی است. مائو برخی آثار خود را مشارکت در بازبینی و بازنوساخت قوانین عام می‌داند.

جوهره اصلی پارادایم مانوئیستی به اختصار به شرح زیر است:

۱. پی‌جویی همزمان توسعه اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و حرکت به سمت هدف نهایی که کمونیسم است،
۲. دنبال کردن این هدف در پرتو هدایت حزب واحد سیاسی (حزب کمونیست چین)،

^۱ Barter

۳. تعقیب استراتژی توسعه اقتصادی‌ای که برای توسعه صنعت سنگین اولویت قائل است و بر پویای عملی برای یافتن توزیع مناسب سرمایه‌گذاری میان بخش‌های مختلف، مبتنی است،

۴. اجتناب از حاشیه‌نشین شدن بخش کشاورزی و تبدیل شدن آن به محور رشد،

۵. استفاده از قابلیت‌های بالقوه برای توسعه تکنولوژی‌های کاربر و سرمایه‌بر و نیز تولید بزرگ‌مقیاس و متوسط‌مقیاس،

۶. تأیید نیاز مبرم به حفظ حمایت توده‌های مردم، تا حدودی از طریق بهبود مداوم رفاه مادی، و

۷. تأکید بر تحکیم خوداتکایی و درپیش گرفتن سیاست خودبسندگی^۱ در تمامی سطوح فعالیت‌های اقتصادی، به‌ویژه در مراحل اولیه توسعه.

در میانه سال‌های دهه ۱۹۷۰، در خارج از چین، علاقه خاصی به تناسب نظریه توسعه چین و تجربه عملی آن با سایر کشورهای توسعه‌نیافته، به‌وجود آمد. برای کسانی که تحت‌تأثیر عملکرد توسعه به سبک چینی قرار داشتند، سه پرسش اساسی مطرح بود:

۱. آیا می‌توان الگوی توسعه چین را در کلیت آن به خارج صادر کرد؟

۲. آیا فلسفه توسعه حاکم بر چین به‌مثابه راهنمایی برای کشورهای توسعه‌نیافته دیگر عمل می‌کند، به‌ویژه آن دسته که می‌خواهند مسیر توسعه سوسیالیستی را برگزینند؟

۳. آیا برخی از اجزای عملکرد توسعه در چین را می‌توان در کشورهای دیگر تکرار کرد؟

خود چینی‌ها زمینه را برای پاسخ منفی به پرسش نخست فراهم کردند و براین مفهوم تأکید کردند که هر کشوری برای ساختن سوسیالیسم و انتخاب راه رشد، روش‌ها و اشکال ویژه خود را باید به‌کار گیرد.

انتقادهای عمده‌ای به پارادایم مائوئیستی به شرح زیر وارد شده است:

۱. تأکید بیش‌از حد بر اهمیت تداوم مبارزه طبقاتی به بهای کاهش توسعه نیروهای مولد،

۲. تأکید بیش‌از حد بر تداوم توسعه روابط تولید، باز هم به بهای کاهش توسعه نیروهای مولد،

۳. تأکید بیش‌از اندازه بر اقتصاد برنامه‌ای و شکست در تکمیل آن با فرایند بازار،

۴. تأکید افراطی بر خودبسندگی اعم از منطقه‌ای و ملی،

۵. پی‌جویی هدف رشد زیاد و غفلت از نظارت بر کارایی در اقتصاد،

۶. تأکید بی‌دلیل بر رشد صنایع سنگین به زیان بخش کشاورزی و صنعت سبک،

۷. تأکید بیش‌از حد بر تشکیل سرمایه‌های جدید به زیان بهبود فناوری بنگاه‌های موجود،

۸. تأکید بیش‌از حد بر تولید محصولات اولیه و واسطه در صنایع و سپس انبار کردن آن‌ها،

۹. تأکید بیش‌از حد بر دستیابی به نرخ‌های بالای انباشت سرمایه از محل درآمد ملی، به بهای کاهش از مصرف ضروری مردم، و

۱۰. ازدست رفتن نیروی انسانی ماهر و ضروری به‌دلیل ازم‌گسیختگی نظام آموزشی طی دوران انقلاب فرهنگی (هانت، ۱۳۹۳).

با تشکیل جمهوری خلق چین پس از سال ۱۹۴۹، اقتصاد این کشور شاهد روندهای پرفراز و نشیب و شگفتی‌ساز بوده است. چین شاهد انقلاب، سوسیالیسم، مائوئیسم و در نهایت بازنوساخت تدریجی اقتصادی و رشد پرشتاب بوده که شاخصه اصلی دوران پسامائوئیستی است. قحطی برآمده از سیاست «گامی بزرگ به جلو» و آشوب‌های پس از «انقلاب فرهنگی» تأثیرات منفی بر اقتصاد چین گذاشتند. اما از زمانی که چین در سال ۱۹۷۸

^۱ Self-sufficiency

دست به اصلاحات اقتصادی زد، توانست پیشرفت‌های زیاد و معجزه‌آسایی در وضع زندگی مردم به‌وجود آورد و ثبات اجتماعی را افزایش دهد. چین در این دوران از یک کشور سوسیالیست منزوی به ستون فقرات اقتصاد جهان تبدیل شد و عملاً ماهیت درونی برخی از سویه‌های توسعه‌ای آن از پارادایم مائوئیستی فرسنگ‌ها فاصله گرفته است.

پارادایم لیبرالیستی توسعه

پارادایم لیبرالیسم در دو سویه سیاسی و اقتصادی از مهم‌ترین، پایدارترین و تاثیرگذارترین رویکردهای دانشگاهی هم در روابط بین‌الملل و هم در اقتصاد سیاسی جهانی به‌شمار می‌رود. «نظام سرمایه‌داری بازارمحور غربی»^۱ و «دموکراسی» زاییده این ویژگی تکمیل‌کننده در لیبرالیسم سیاسی و اقتصادی است. به‌لحاظ اقتصاد سیاسی از نیمه دوم سده ۱۹، لیبرالیسم اقتصادی به‌عنوان الگوی مسلط و پارادایم غالب در توسعه سیاسی و اقتصادی اقتصادهای غربی تبدیل شد. سیر تاریخی تحولات لیبرالیسم را می‌توان به‌عنوان یک نظریه کلان اقتصادی به چند دوره کلی زمانی تقسیم نمود. این دوره‌ها تا پیش از جنگ جهانی دوم شامل مکاتب «اقتصاد کلاسیسم»، «اقتصاد نئوکلاسیسیسم» و «اقتصاد کینزی» است. در دوران پس‌از جنگ سرد، بحث جهانی‌شدن اقتصاد (به‌عنوان یکی از مهم‌ترین موضوعات و پدیده‌های مورد مطالعه در اقتصاد سیاسی بین‌الملل و روابط بین‌الملل، که ناظر بر کیفیت و کمیت تاثیرات روابط فرامرزی اقتصادی و متغیرهای بین‌المللی توسعه بر توسعه اقتصادهای ملی می‌باشد) از مهم‌ترین موضوعات مورد بحث در الگوی لیبرالیستی توسعه بوده است. مدرنیته، اومانیسم، خوشبینی، اعتماد به انسان، عقلگرایی و خردمحوری، همکاری، نهادگرایی، مدرنیسم، بازار آزاد، تجارت آزاد، مزیت نسبی، ایده‌آلیزم، پلورالیزم، اینترنشنالیزم، ترانزیشنالیزم، همگرایی، وابستگی متقابل، شرکت‌های چندملیتی، جهانی‌شدن، جامعه جهانی، حق تعیین سرنوشت، دموکراسی، جامعه مدنی، انسان مسئولیت‌پذیر و عقلانی، سامان‌مندی جهانی و ... همه در زمره مفاهیمی هستند که در نظریه لیبرالیسم اقتصادی و سیاسی قابل مطالعه و بررسی‌اند.

لیبرالیسم به‌عنوان یک ایدئولوژی سیاسی، پیشینه‌ای بسیار دیرینه‌تر از پلورالیزم دارد و حتی در میان مکاتب اقتصادی و سیاسی سده هیجدهم و نوزدهم و به‌خصوص در سنت فلسفی و فکری بریتانیا و ایالات متحده نقش یک ایدئولوژی غالب را ایفا نموده است. در نگرش فردگرایانه به اقتصاد و سیاست، ایندیویژوال‌ها (افراد) به‌عنوان بازیگران اصلی یا واحد اصلی تحلیل به‌شمار می‌روند و دغدغه اصلی لیبرالیسم کلاسیک سیاسی و اقتصادی نیز گسترش آزادی و رفاه همین افراد است. اما همه آن‌ها بر برتری و اهمیت افراد در زندگی سیاسی تاکید دارند و نقش دولت را منحصر به تامین یک فضای اقتصادی، سیاسی و اجتماعی با ثبات و امن و با کمینه دخالت می‌دانند تا افراد بتوانند علایق و منافع خود را پی‌جویی نمایند.

اقتصاد کلاسیک طغیانی در برابر مرکانتیلیسمی بود که از سده ۱۵ تا ۱۹ در اروپا حاکم بود و حامی نهادهای کهنه و نظام‌های سلطنتی مطلقه و طبقه اشراف در اروپا بود. اقتصاددانان کلاسیک با طرح رویکردی انتقادی به مرکانتیلیسم، فلسفه اقتصاد لیبرالی را بنیان نهادند. «آزادی، پیشرفت و دموکراسی» سه دستاورد یا مفهوم مهم لیبرالیسم مدرن غربی به‌شمار می‌روند که هم مفاهیمی اقتصادی و هم سیاسی هستند. این مفاهیم در سویه اقتصادی در آرا و اندیشه‌های مکاتب کلاسیسیسم و نئوکلاسیسیسم تبلور یافت که مبانی نظری آن در دوره ۱۷۷۰ تا ۱۸۷۰ و همزمان با توسعه و گسترش قدرت استعماری بریتانیای کبیر از سوی برخی اقتصاددانان شهیر انگلیسی همچون آدام اسمیت و دیوید ریکاردو و سایر اندیشمندان توسعه

^۱ Wwstern market-oriented capitalist system

و پرورش یافت. آدام اسمیت پدر لیبرالیسم اقتصادی یا مکتب اقتصاد کلاسیک بر این گمان بود که اقتصاد مبتنی بر بازار بهترین الگوی مدیریت و توسعه اقتصادی است و دولت‌ها می‌بایست با عدم مداخله در بازار بگذارند بازار به توسعه و شکوفایی ذاتی خود برسد. این نظریه تحت‌عنوان «لسه فه»^۱ یا دکترین «بگذار بشود» نیز طرح شده است. اقتصاددانان کلاسیک نخستین نظریه‌های رشد و توسعه اقتصادی و به تعبیری نخستین الگوی توسعه اقتصادی را در چارچوب لیبرالیسم اقتصادی بنا نهادند.

به این ترتیب، اقتصاد کلاسیک از فلسفه سیاسی لیبرالیسم سرچشمه می‌گرفت و به همین سبب اقتصاددانان لیبرال برتری و هژمونی سیاست بر اقتصاد را رد کرده و این نظریه مرکانتیلیست‌ها را نفی می‌کردند که دولت تنها بازیگر صحنه اقتصادی است. به نظر آن‌ها، مهم‌ترین بازیگران اقتصادی افرادی هستند که هم به‌عنوان تولیدکننده و هم به‌عنوان مصرف‌کننده در محیط بازار با یکدیگر تعامل می‌کنند. به نظر اقتصاددانان لیبرال، بازار جایی است که افراد در آن وارد شده و آزادانه با استفاده از سازوکارهای موجود در آن به مبادله کالا و خدمات می‌پردازند. از اصول اقتصاد کلاسیک عمدتاً تحت‌عنوان لیبرالیسم اقتصادی نیز یاد می‌شود (پیت و هارتویک، ۱۳۹۶).

پارادایم نئولیبرالیستی توسعه

در نخستین سال‌های قرن بیستم و با بروز بحران بزرگ اقتصادی، لیبرالیسم به سوی هر چه دولتی‌تر شدن و دخالت فزون‌تر دولت در موضوعات اقتصادی در مسیر حل معضلات اقتصادی جوامع غربی پیش رفت و سردمدار این تحول نیز نظرات جان مینارد کینز^۲ بود؛ ولی از میانه سده بیستم با نظریه پردازی‌های افرادی چون فریدمن و هایک^۳، دگرگونی دیگری در این مکتب فکری، سیاسی و اقتصادی رخ داد که به نئولیبرالیسم^۴ معروف گشت. نظریه ساختارگرایی در توسعه اقتصادی از میانه دهه ۱۹۶۰ مورد انتقاد فزاینده‌ای قرار گرفت و از دهه ۱۹۸۰ ساختارگرایی جای خود را به نئولیبرالیسم به‌عنوان نظریه غالب توسعه سنتی داد. نئولیبرالیسم، ساختارگرایی را که در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ نظریه متداول و مرسوم در جهان سوم بود عقب راند. نئولیبرال‌ها به اصول اقتصادی عام و جهان‌روا باور داشتند. نئولیبرالیسم براساس نظریه اقتصادی نئوکلاسیک استوار است. نئولیبرالیسم واژه‌ای است که کاربرد و تعریف آن در طول زمان تغییر یافته است. نظریه‌ای در مورد شیوه‌هایی در اقتصاد سیاسی است که برای تحقق آزادی‌های کارآفرینانه و مهارت‌های فردی در چارچوب نهادی که ویژگی آن حقوق مالکیت خصوصی قدرتمند، بازارهای آزاد و تجارت آزاد است، تلاش می‌کند. نئولیبرالیسم در واکنش به تجربه دولت رفاهی پدید آمد و نقش دولت به‌عنوان عامل رفهم و ساماندهی اقتصادی را زیر سوال برد و بر مزایای نظام رقابت آزاد بازاری تأکید کرد. نئولیبرال‌ها معتقدند بودند که کل نظام دولت رفاهی، اصل آزادی را در خطر قرار داده است، بدون آنکه به مطلوب خود یعنی برابری نسبی رسیده باشد. از نظر نئولیبرالیسم، نقش دولت، ایجاد و حفظ یک چارچوب و نهادی مناسب برای عملکرد این شیوه‌ها است. به‌علاوه، دولت باید ساختارها و کارکردهای نظامی، دفاعی و قانونی لازم برای تأمین حقوق مالکیت خصوصی را ایجاد و در صورت لزوم عملکرد درست بازارها را با توسل به سلطه تضمین کند. از این گذشته، اگر بازارهایی (در حوزه‌هایی از قبیل زمین، آب، آموزش، مراقبت بهداشتی، تأمین اجتماعی یا محیط‌زیست) وجود نداشته باشد، آن وقت، اگر لازم باشد، دولت باید آن‌ها را ایجاد کند ولی نباید بیش از این در امور مداخله کند. آرای اقتصاددانان نئولیبرال، از دهه ۱۹۶۰ میلادی با اقبال بیشتری مواجه شد و در دهه ۱۹۷۰ اعتبار آرای کینز را به جد زیر سوال برد و سرانجام در دهه

^۱ Laissez-Faire

^۲ Friedman & Hayek

^۳ John Maynard Keynes

^۴ Neoliberalism

۱۹۸۰ موجب عبور بریتانیا و آمریکا از اقتصاد کینزی شد. این پارادایم مبتنی بر این باور است که سرمایه‌داری بازار بدون کنترل حکومتی از کارایی و رشد و رونق گسترده‌ای برخوردار خواهد شد. نئولیبرالیسم در گستره اقتصاد سیاسی، واکنشی در برابر اقتصاد مبتنی بر نظریه جان مینارد کینز و نظریه دولت رفاه محسوب می‌شود؛ میلتن فریدمن در سرآغاز کتاب خود با عنوان «سرمایه‌داری و آزادی» در نقد این روند چنین بیان می‌کند: «اصطلاح لیبرالیسم که در واپسین سده نوزدهم در اشاره به یک جریان فکری خاص در حوزه اقتصاد و سیاست متداول گردیده بود، رفته رفته با تاکید بسیار متفاوتی به خصوص در سیاست اقتصادی رایج شد. این اصطلاح با گذشت زمان، با اتکاء افزون‌تر به دولت به جای تکیه بر نهادهای داوطلب خصوصی در جهت نیل به اهداف مطلوب تعبیر گردید و اصطلاحاتی چون رفاه و برابری به جای واژه آزادی ورد زبان‌ها شد. لیبرال قرن نوزدهم توسعه آزادی را موثرترین راه افزایش رفاه و برابری می‌دانست؛ درحالی‌که لیبرال قرن بیستم رفاه و برابری را شرط لازم یا جانشین آزادی می‌داند. لیبرال در قرن بیستم اندک‌اندک به نام رفاه و برابری طرفدار احیای همان سیاست‌های دخالت دولت در امور اقتصادی و پدرمآبی شد که لیبرالیسم با آن در نبرد بود.»

یان^۱ و آلن^۲ (۱۹۹۵) بر این باورند که یکی از عوامل محوری و موثر در اقتصاد نئوکلاسیک برای تبیین توسعه، توجه به این مساله است که جهان یک پدیده انعطاف‌پذیر بوده و علاقه‌مندی به خود و خانواده (منافع فردی و خانواده)، سازگاری مردم با تغییرات از جمله فرصت‌ها و قیمت‌ها و ... در کوتاه‌مدت از طریق سازوکار قیمت امکان‌پذیر است، چرا که این سازوکار از کارایی بالایی برخوردار است. این فرض را می‌توان به صورت سه کلید اساسی در چشم‌انداز نئوکلاسیک مطرح کرد:

۱. فردگرایی^۳ – فردگرایی بیش‌از واحد اقتصاد – ساختار اجتماعی، پایه و اساس بلوک‌بندی‌ها را شکل می‌دهد. از نظر منتقدین، نئولیبرالیسم با نوعی فردگرایی خشن و زمخت همراه است که در این اظهارنظر مارگارت تاچر نخست وزیر انگلستان نمود یافته است: «چیزی به نام جامعه وجود ندارد؛ فقط افراد و خانواده‌های آن‌ها وجود دارند.»

۲. شرایط تجارت^۴ – شرایط تجارت در کانون تحلیل بازار قرار دارد. در این الگو بازارها کارایی مناسبی دارند و در هدایت و تخصیص بهینه منابع موثر هستند و از این‌رو، مالکیت و کنترل منابع بایستی فراموش و ملاحظات برابری حذف شود، چرا که این‌ها به انحراف تخصیص منابع و ... منجر می‌گردد. یکی از انتقادات علیه آرای نئولیبرال‌ها این است که برخی از آن‌ها آن‌قدر در واکنش به دولت رفاهی و دخالت دولت در اقتصاد راه افراط پیموده‌اند که نهایتاً مدافع نوعی آنارشیسم سرمایه‌دارانه شده‌اند.

۳. انعطاف‌پذیری^۵ – ساختارگرایان بر عدم انعطاف ساختارها در جهان سوم تاکید داشتند. این در حالی است که نئولیبرال‌ها اعتقاد دارند که نظریه نئوکلاسیک انعطاف‌پذیر است و بر این باور هستند که تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان پاسخ لازم را به انگیزه‌های قیمت می‌دهند. رقابت در نظام بازار به کارایی اقتصادی می‌انجامد و قیمت‌های بازار مناسب‌ترین شاخص و علامت تصمیم‌گیری در مورد تخصیص بهینه منابع هستند. سیاست‌های نئولیبرال که از طریق بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول برای کشورهای جهان سوم مورد تشویق و حمایت قرار گرفته، «سیاست‌های تعدیل» نامیده می‌شود و به شرح زیر است:

- ✓ لیبرالیزه کردن بازار – حرکت به سوی قیمت‌های واقعی،
- ✓ لیبرالیزه کردن بخش تجارت و حرکت به طرف بازارهای جهانی، و
- ✓ کاهش نقش دولت در اقتصاد با خصوصی کردن و کاهش هزینه‌های دولت.

^۱ Ian^۲ Individualism^۵ Flexibility^۳ Winters L. Alan^۴ Terms of trade

پارادایم رادیکالیستی توسعه

پارادایم رادیکالیسم و نظریه‌های برگرفته از آن شامل مهم‌ترین رویکردهای انتقادی به نظریه‌های توسعه مبتنی بر الگوهای مرکانتیلیستی و لیبرالیستی است که عمدتاً واکنشی تند به عقاید و آرای لیبرال‌ها در باب توسعه اقتصادی در ابعاد داخلی و یا بین‌المللی داشته‌اند. رادیکالیسم – به‌عنوان یک مبحث اساسی نظری در علوم اجتماعی روابط بین‌الملل و یک نظریه کلان اقتصاد سیاسی بین‌الملل – نگاهی بدبینانه و رویکردی انتقادی به تحولات جهان سرمایه‌داری از بدو پیدایش آن داشته است و همواره در صدد بوده است چرایی توسعه‌نیافتگی یا بحران توسعه‌نیافتگی در بخش اعظمی از جهان را به توسعه‌یافتگی در جهان غرب و وجود روابط استثمارگرانه حاکم در ذات نظام سرمایه‌داری منتسب نماید. تصویری که در آن نابرابری و بی‌عدالتی با توسعه جامعه سرمایه‌داری غربی از آغاز عصر مرکانتیلیستی همزاد است. رادیکالیسم در زمره مهم‌ترین نظریاتی است که در رابطه با گفتگوهای توسعه‌گرایی، متغیرهای بین‌المللی توسعه اقتصادی را در کانون توجه خود قرار می‌دهد. مفاهیم بسیار کلیدی و محوری در روابط بین‌الملل و همچنین اقتصاد سیاسی جهانی نظیر استعمارگرایی^۱، امپریالیسم^۲، نظریه وابستگی^۳، نوکلونیالیسم^۴، جهانی‌شدن^۵، پساستارگرایی^۶، پسامدرنیسم^۷، پساتوسعه-گرایی^۸ و پساستعمارگرایی^۹، همگی مفاهیمی هستند که برگرفته از ادبیات رادیکال مارکسیستی اعم از نظریه کلان مارکسیسم کلاسیک و یا نظریه نئومارکسیسم و یا سایر رویکردهای انتقادی به‌شمار می‌روند.

در بررسی تاریخی تبارشناسی رادیکالیسم سه گونه نظریه مطرح است که در اثر تغییرات تدریجی و با افزودن سازه‌های دیگری نظیر فرهنگ و ایدئولوژی به اقتصاد در دسته رویکردهای رادیکال و یا غیرمتمعارف قرار گرفته‌اند. به این ترتیب، رادیکالیسم عمدتاً به بررسی نظریه‌های مارکسیسم کلاسیک، مارکسیسم ساختارگرا و نئومارکسیسم‌های فرااثبات‌گرا اشاره دارد. اندیشمندان مارکسیست در سیر تحول تاریخی خود از نگاهی «تاریخ‌گرایانه»، «مادی‌گرایانه» و «موجب‌گرایانه» به نظریاتی با رویکردی انتقادی – فرهنگی و با هدف عالی «رهایی بشریت» از مناسبات بی‌دادگرانه موجود در اقتصاد و سیاست جهانی تغییر جهت داده‌اند. نظریه‌های متاخر رادیکال حتی «بنیادهای اثبات‌گرایانه» مارکسیسم کلاسیک مبتنی بر تاریخ‌گرایی، مدرنیسم و عقلانیت را نیز به چالش کشیده‌اند. با وجود این، نظریه مارکسیسم (اعم از مارکسیسم کلاسیک، نئومارکسیسم و نظریه‌های انتقادی) به‌رغم دیدگاه‌های انتقادی خود نتوانسته‌اند الگوی عملی و فراگیری از توسعه سیاسی و اقتصادی همچون نظریه لیبرالیسم ارائه دهند. اما دولت استالینیستی اتحاد جماهیر شوروی که پرچمدار اصلی ارائه الگوی توسعه اقتصادی براساس انگاره‌های مارکسیست – لینینیستی بود، نتوانست رهاورد سیاسی یا اقتصادی قابل‌قبولی ارائه دهد و اساساً به دولتی کاملاً اقتدارگرا و سرکوبگر تبدیل گردید. هدف عالی مارکسیسم پیوند میان جامعه و نظام سیاسی با محوریت مفهوم «دادگری اجتماعی» به‌عنوان یکی از آرزوهای دیرینه جامعه بشری عنوان می‌شد و به گفته کارل مارکس، آرمان او «پیوند آزاد انسان‌های آزاد» بود، اما برداشت اقتدارگرایانه از مارکسیسم – لینینسم و توجیه کمونیسم به‌عنوان عالی‌ترین نظام اجتماعی و اقتصادی ایده‌آل برای بشریت، دستاوردی به جز ظهور سرکوبگرترین، اقتدارگراترین و واپس‌گراترین نظام‌های سیاسی در عصر حاضر را در پی نداشت. نظام‌های سیاسی مبتنی بر مارکسیسم – لینینسم در بلوک شرق، نه فقط اعتقادی به توسعه سیاسی نداشتند، بلکه در زمان موجودیت خود یعنی به درازای دوران ظهور تا افول خود نیز الگوی مناسبی برای توسعه اقتصادی و سیاسی ارائه نکردند و علیرغم ارائه پروپاگاندای دهان‌پرکن، از خود چیزی جز

^۱ Clonialism

^۴ NeoClonialism

^۷ Post Modernism

^۲ Imperialism

^۵ Globalization

^۸ Post Developmentalism

^۳ Dependency theory

^۶ Post Structuralism

^۹ Post Clonialism

چهره‌ای خونریز و رژیم‌ی واپس‌گرا و ضد توسعه در تاریخ به یادگار نگذاشتند که رهاورد آن جز یک مشت شعارهای پرطمطراق، پوچ، مضحک و بیمارگونه نبود. از معدود رژیم‌های باقیمانده مبتنی بر این ایدئولوژی نیز رژیم‌هایی ورشکسته، ارتجاعی، منزوی و به دور از تمدنی چون کره شمالی و کوبا هستند که دستاوردها و سیمای آن‌ها رغبت و اشتیاقی برای مردمان برنمی‌انگیزد و هیچ فردی حتی از کشورهای توسعه‌نیافته نیز زندگی در این بهشت موعود را آرزو نمی‌کنند. نئومارکسیست‌ها اساس و منطق اقتصاد سیاسی بین‌الملل را مبتنی بر بورژوازی جهانی می‌دانند که به گونه‌ای نظام‌مند به بهره‌برداری و استثمار طبقه پرولتاریا ادامه می‌دهد. مفهوم نابرابری برای نئومارکسیست‌ها یک مفهوم محوری است.

در انتقاد از تئوری‌های رادیکالیستی مطرح می‌شود که رادیکالیسم مدعی است که ویژگی‌های ذاتی نظام سرمایه‌داری کمابیش استثمار، نابرابری و روابط غیرانسانی است که در فرایند تکوینی خود از جامعه سرمایه‌داری غربی به نظام اقتصادی بین‌المللی و متعاقباً اقتصاد در مقیاسی جهانی تعمیم یافته است. در مارکسیسم کلاسیک راه‌حل مقابله با توسعه‌نیافتگی، انقلابی سوسیالیستی بود. به عبارت دیگر، سوسیالیسم و ایده‌آل‌های آن در سطح جامعه تبلور و تجلی مفهوم توسعه‌یافتگی بود. به این ترتیب، شاید امروزه رادیکالیست‌ها در ترسیم آنچه که به‌عنوان جامعه آرمانی خود تلقی می‌کنند، با مشکلات و دشواری بیشتری نسبت به اسلاف مارکسیست خود روبه‌رو هستند، چرا که به گفته لیبرال‌ها آن‌ها دقیقاً نمی‌دانند چه می‌خواهند و مقصود آن‌ها از یک جامعه توسعه‌یافته چگونه جامعه‌ای است. لیبرال‌ها در گفتگوهای توسعه همواره رادیکال‌ها را متهم نموده‌اند که آن‌ها درک حقیقی از تحولات اقتصادی و سیاسی ندارند و صرفاً ایده‌آل‌های خود را بازتاب می‌دهند. لیبرال‌ها معتقدند رادیکال‌ها عموماً راه‌حلی عملی برای از میان بردن نابرابری‌های موجود و عبور از موانع توسعه‌نیافتگی – که آن‌ها مدعی آن هستند – ارائه نمی‌دهند و فرصت‌های زیادی که برای آن‌ها فراهم شد و توانستند در مناطق مختلف گیتی مدیریت سیاسی را به دست بگیرند و به قول خودشان حکومت پرولتری را تشکیل دهند در تمامی آزمون‌ها اعم از اقتصادی، اجتماعی، مدیریتی و حتی انسانی به بدترین وجهی مردود شدند. توسل به راه‌کارهایی نظیر انقلاب سوسیالیستی با تحلیل تجربه انقلاب‌های سوسیالیستی پیشین در نقاط مختلف جهان، نشان می‌دهد که این راهکار نیز صرفاً ترجمان خواست و ایده‌آل‌های رادیکالیست‌ها است و در عرصه عمل الگوی موفق در این خصوص وجود ندارد. از سوی دیگر، آن‌ها در پاسخ به رادیکال‌های فراساختارگرا ضمن تأکید بر انتزاعی و بی‌حاصل بودن مطالب طرح شده از سوی فراساختارگرایان معتقدند، به‌رغم همه انتقادات آن‌ها، دانش و فناوری غرب توان اثرگذاری خود در بهبود مادی وضع بشری و اعتلای استانداردهای زندگی او را به اثبات رسانده است. هرچند، این پیشرفت هزینه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی زیادی هم داشته است و ممکن است موجب به حاشیه رانده شدن برخی نیز شده باشد، در مجموع جایگاه رفاهی و میزان برخورداری بشر امروز با چند دهه گذشته نیز قابل هم‌سنجی نیست. در دیدگاه جریان اصلی یا مدرنیته، تحولات سیاسی و اقتصادی جهان در طول دو دهه گذشته (از جمله پیدایش قدرت‌های اقتصادی جدید و بهبود چشمگیر استانداردهای زندگی در میان مردم کشورهای توسعه‌نیافته) دلیلی بر ابطال آرای رادیکال‌های رنگارنگ اعم از کلاسیک و انتقادی است.

پارادایم پست‌مدرنیستی توسعه

نوگرایی یا مدرنیسم^۱، که از آن به‌نام تجدد نیز یاد می‌شود به مفهوم گرایش فکری و رفتاری به پدیده‌های فرهنگی نو و پیشرفته‌تر و کنار گذاردن برخی از سنت‌های دیرینه است. نوگرایی فرایند خردگرایی در جامعه است که در بستر مدرنیته گسترش یافت. نوگرایی، پیوستاری از جنبش‌های

^۱ Modernism

فرهنگی است که در تحولات اجتماعی کشورهای غربی ریشه دارد. این پارادایم مجموعه‌ای از جنبش‌های هنری، معماری، موسیقی، ادبیات و هنرهای کاربردی را که در این دوره زمانی ظهور یافته‌اند، دربرمی‌گیرد. نوگرایی، جریانی فکری به‌معنای استفاده انسان از دانش، فناوری و توان تجربی خود برای تولید، بهبود و تغییر محیط خود است. پیدایش نوگرایی در غرب را می‌توان واکنشی بر ضد سنت و جزمیت تلقی کرد. دوران مدرن در حقیقت مصادف با زایش جهان فکری، شناختی و عینی بود که از سده شانزده آغاز و به تدریج در خلال جنبش دین‌پیرایی دوره نوزایی و رنسانس، انقلاب علمی سده هفدهم و روشنگری سده هیجدهم گذار کرد و سپس با انقلاب‌های سیاسی و بعدها رستاخیز صنعتی در سده نوزده تکمیل شد. این تحولات هژمونیک در طول سده‌ها، صورت‌بندی‌های سیاسی، اجتماعی، فکری و فرهنگی زیادی ایجاد کرد که به گونه چشمگیری با دوران پیشامدرن متفاوت بود.

از دهه ۱۹۶۰ به بعد، پسانوگرایی یا پست‌مدرنیسم^۱ میدان‌دار عرصه تفکر شد. درواقع، پسانوگرایی با اندیشه‌های فردریک نیچه^۲ آغاز می‌شود و متفکران پسانوگرایی چون فوکو^۳، هایدگر^۴، بودریار^۵، دریدا^۶ و لیوتار^۷ از او الهام می‌گیرند. نظریه‌پردازان پسانوگرا، گرایش نوگرایی به وحدت دیدگاه‌ها را با باورداشت بر این انگاشت که دانش بنیادی پاره‌پاره^۸ است، مردود اعلام می‌کنند، یعنی دانش چنان در ذات و قطعات متفاوت و متعددی تولید می‌شود که هیچ‌گونه انتظار معقولی مبنی بر تکوین یک دیدگاه واحد، فراگیر و یکپارچه از دانش نمی‌تواند وجود داشته باشد. این پارادایم از نظریه‌پردازان مارکسیست و نئومارکسیست، معماری پست‌مدرن و نهضت پسااستارگرایی تأثیر گرفته است. پسانوگرایی از آن جهت که ایده معیارهای جهان‌روا برای حقیقت یا تعالی را کنار می‌گذارد، نسبی‌گرا است و در این راستا فهم جهان‌شمول (از پدیده‌ها) را به استهزاء روایت بلند نام‌گذاری می‌کند و براین اساس، دیدگاه‌های پسانوگرایی واقعیت را به ایده‌ای چندگانه، پراکنده و متناقض، مورد تأکید قرار می‌دهند که بر پایه آن باید آموخت که واقعیت امری مسلم انگاشته نشود. چندپارگی (پاره‌پاره شدن) مضمون محبوبی میان بسیاری از پسانوگراهاست، که این مفهوم را به گسست‌های فراصنعتی در خانواده، اجتماع و جامعه مرتبط می‌کند. تأکید بر نفی این باورداشت که هرکس باید شبیه یا مثل شما فکر کند با شالوده‌شکنی محقق می‌شود و سرانجام از دیدگاه اندیشمند برجسته پسانوگرا، میشل فوکو فیلسوف فرانسوی «برای این که پست‌مدرن باشید باید خود فعلی‌تان را محو کنید.»

پسانوگراها بر این باور هستند که هر فردی می‌تواند و باید با الهام از انگاره‌های پست‌مدرنیسم، چون به رسمیت شناختن نسبی‌گرایی^۹، خودنگری یا بازاندیشی یا خودانعکاسی و چندپارگی یا گونه‌گونی^{۱۰}، برداشت خاص خود را از موضوعات مربوطه داشته باشد. این پنداشت در برابر دیدگاه‌های غالبی قرار دارد که از تفاوت‌های موجود میان رویکردهای مختلف شکوه می‌کنند و بر این عقیده هستند که باید اتفاق‌نظری کامل و برداشتی واحد از یک مفهوم حاصل شود و باید در جستجوی ساختاری بود که تمامی دیدگاه‌ها را با هم ترکیب کند. محورهای دیدمانی و پارادایمی زیر از اصول اساسی باورهای پسانوگرایی تلقی می‌شوند:

۱. به رسمیت شناختن نسبیت‌گرایی^{۱۱}
۲. شالوده‌شکنی^{۱۲} یا تخریب بنیادین همه نگاه‌ها به حقیقت
۳. مسئله‌زا کردن و شالوده‌شکنی قدرت

^۱ Post-Modernism

^۲ Friedrich Nietzsche

^۳ Foucault

^۴ Heidegger

^۵ Baudrillard

^۶ Derrida

^۷ Jean Francois Lyotard

^۸ Fragmented

^۹ Relativism

^{۱۰} Fragmentation

^{۱۱} Recognition of relativism

^{۱۲} Deconstruction

4. آوا دادن به سکوت^۱

5. تغییر کامل پیش‌فرض‌های مسلم در مورد خود، دیگران و سازمان‌های اجتماعی^۲

6. خودنگری و بازنگری یا خودانعکاسی^۳

7. ترفیع و ترویج نسبی بودن اخلاقیات

8. مخالفت با رشد اقتصادی به بهای ویرانی محیط‌زیست

9. مخالفت با حل شدن خرده‌فرهنگ‌ها در فرهنگ مسلط^۴

10. زیر سؤال بردن همه برداشت‌های اساسی مورد قبول اجتماع

۱۱. بی‌اعتقادی به فراروایت‌ها^۵ و دگرآرمان‌شهری^۶

دیوید سیمون^۷ در کتاب خود تحت‌عنوان «پست‌مدرنیسم: نوش‌دارو، دارونما^۸ یا کژراهه» اعلام می‌دارد که پست‌مدرنیسم در خلال دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ مبدل به یکی از پارادایم‌های غالب نظری در ساحت علوم اجتماعی شد. پس از وقوع بحران موسوم به تنگنای توسعه در میانه و سال‌های پایانی دهه ۱۹۸۰، پست‌مدرنیسم به‌عنوان یکی از راه‌کارهای گذار از این بحران در قلمرو مطالعات توسعه نیز موضوعیت پیدا کرد. از آنجایی که این مفهوم معانی بسیار متنوعی دارد – و همین نیز باب مباحثه در رابطه با آن را همواره گشوده نگاه داشته است – گفتگوهای پیچیده‌ای پیرامون کاربست و مفید بودن آن در زمینه توسعه مطرح شده است.

پست‌مدرنیسم برای نخستین بار در میانه دهه ۱۹۷۰ و در هنر، معماری و ادبیات نمود پیدا کرد. در همین زمان بود که مفاهیمی نظیر آرمان، ارزش‌های مطلق، قاعده و هماهنگی، که بر ازخودبیگانگی انسان دامن زده بودند، به چالش کشیده شدند. نوشته‌های میشل فوکو، هنری لوفور^۹، ژاک دریدا، ژان بودریار و فردیک جیمسون^{۱۰} تاثیر شایان توجهی بر صورت‌بندی پست‌مدرنیسم داشتند. از میان معروف‌ترین متفکرانی که تلقی‌ای پست‌مدرنیستی از علوم اجتماعی به دست داده‌اند می‌توان به این نام‌ها اشاره کرد: ژان فرانسوا لیوتار، دیوید هاور^{۱۱} و ادوارد سوجا^{۱۲}. این دسته از متفکران، علوم اجتماعی را برساخته منطق (فرهنگی) سرمایه‌داری متاخر می‌دانستند، منطقی که در هنگامه جهانی‌شدن تولید و مصرف تنها در پی انباشت سود است. بنابراین اینان منتقدین جدی علوم اجتماعی هستند و معتقدند که علوم اجتماعی در باب تبیین اجتماعی کارایی چندانی ندارد. با تمام این اوصاف، عمده دانشمندان علوم اجتماعی‌ای که در رابطه با مناطق فقیر گیتی پژوهش‌هایی انجام داده‌اند و یا اینکه دغدغه این مناطق را داشته‌اند، پست‌مدرنیسم را به‌واسطه ناهمگونی‌اش با وضعیت مناطق مذکور، تخطئه کرده و آن را نادیده گرفته‌اند. دلایل آن‌ها را در اتخاذ چنین رویکردی می‌توان چنین برشمرد:

۱. پست‌مدرنیسم در لفظ به معنای «پس از مدرن» است، با این وجود بخش عمده جمعیت کشورهای جنوب، کماکان فقیرند و طرفی از اجرای برنامه توسعه مبتنی بر مدرنیزاسیون برنسته‌اند. این مردمان حتی برای رفع نیازهای پایه‌ای حیات‌شان با همدیگر چالش‌گری می‌کنند. این وضعیت برای اینکه مدرن شود راهی بس طولانی را می‌بایست پشت‌سر بگذارد و به همین خاطر نیز سخن گفتن از گذار از مدرنیته، در این جوامع، نامعقول می‌نماید.

^۱ Voice of the Silence

^۲ Change of Assumption

^۳ Self-reflexivity

^۴ Remove subcultures

^۵ Metanarratives

^۶ Heterotopia

^۷ David Simon

^۸ Placebo

^۹ Henri Lefebvre

^{۱۰} Frederick Jameson

^{۱۱} David Howery

^{۱۲} Edward Suja

۲. پست‌مدرنیسم درواقع پارادایم نظری کشورهای شمال است که به‌صورت موقت در آنجا رونق پدیدار شده است. این پارادایم روی هم رفته در مباحث زیبایی‌شناسی/ معماری نمود داشته و دغدغه اصلی آن نیز لذت، تنازع با مذهب و ارائه شیوه‌های جدید مصرف مبتنی بر فردگرایی بوده است. این شیوه‌های جدید مصرف به افراد این وعده را می‌دهند که به‌واسطه بهره‌مندی از ثروت می‌توانند تن‌آسا باشند. طبعاً چنین دل‌مشغولی‌هایی با وضعیت کشورهای جنوب هیچ گونه هم‌خوانی ندارد و چه‌بسا شاید برای آن‌ها آسیب‌زا باشند، چرا که موجب نادیده گرفتن دغدغه اصلی این کشورها که همانا فقر شمار بیشتر جمعیت، تلاش برای بقا، مهیا کردن نیازهای پایه‌ای حیات و تدوین برنامه‌های توسعه‌گرایی همخوان با وضعیت کشور است، خواهد شد. از دیگر سو پیامد رواج پست‌مدرنیسم می‌تواند نادیده گرفتن نیروهای ساختاری و فرایندهایی باشد که جهت مقابله با وضعیت‌های مذکور الزامی‌اند.

اگر از زاویه مطالعات توسعه، به مفهوم پست‌مدرنیسم نگریسته شود، آنگاه پست‌مدرنیسم هم‌چون گفتمانی مساله‌مند^۱ و یا کنشی فکری، مناسب‌ترین تعبیری خواهد بود که می‌توان از این مفهوم به دست داد. مفهوم پست‌مدرن از این منظر، شیوه‌های دیدن، دانستن و بازنمودن جهان متمایزی را ارائه می‌کند. رهیافت مدرن – که ریشه در اندیشه روشنگری دارد – مبتنی بر کنکاش به منظور یافتن حقایق عام و مجرد، پیوند یافته با روش‌شناسی علم پوزیتیویستی و علوم اقتصادی نئوکلاسیک است. این رهیافت‌های جهان‌شمول و مبتنی بر جهانی‌شدن، فراروایت‌های مدرن به‌شمار می‌روند. کنش پست‌مدرن به نفع تفاسیر و دیدگاه‌های چندگانه، نامتجانس و ناهمسو ناهي تعابیر مجردی است که اندیشه مدرن به دست می‌دهد. اندیشمندان پست‌مدرن بر این باورند که ساده‌سازی‌های مدرن می‌بایست جای خود را به پلورالیسم و پیچیدگی بدهند تا اینکه تمام اشکال و پدیده‌های متمایز و ناهمگون به‌رسمیت شناخته شوند. اینان بر این باورند که گفتمان‌های رسمی مدرن می‌بایست عرصه را برای حضور رهیافت‌هایی خالی کنند که هم‌هنگام گروه‌های رسمی و غیررسمی، فرمال و غیرفرمال، مسلط و فرودست و مرکزی و حاشیه‌ای را فرانظر داشته باشد و در ضمن گفتمان‌ها و برنامه‌های گروه‌های مزبور را به رسمیت بشناسد. توسعه از بالا به پایین، پیوند استواری با برنامه‌های مدرنیزاسیون در سطوح ملی و بین‌المللی دارد که صد البته مدت زمان مدیدی است که اعتبار خودشان را از دست داده‌اند و با این وجود کماکان پایا باقی مانده‌اند. در مقابل، کنش پست‌مدرن حامی رهیافت‌های توسعه از پایین به بالا و یا تلفیقی از توسعه پایین به بالا و بالا به پایین است. بنابراین پست‌مدرنیسم حاکی از رهیافت‌های بالقوه مفیدی است که امکان بررسی برنامه‌های نامتجانس و ناهمسان گروه‌های مختلف اجتماعی را فراهم می‌آورند. از دیگر فواید رهیافت‌های پست‌مدرن این است که امکان تشریح چگونگی انباشت قدرت اجتماعی را فراهم می‌آورند، اثرات ناخوشایند اجرای برنامه‌های توسعه کلان را تعدیل می‌کنند، امکان تکوین سازوکارهای خدمات درمانی‌ای را فراهم می‌آورند که به‌صورت هم‌زمان از وجوه مطلوب روش‌های غربی و هم‌چنین روش‌های بومی بهره‌مند باشد و درنهایت امکان رفع ستیزش میان نظام‌های عرفی و قانونی را نیز فراهم می‌آورند. پست‌مدرنیست‌ها بر این باورند که توانمندسازی فقرا می‌بایست مبدل به هدف اصلی برنامه‌های توسعه شود.

پیت و هارتویک (۱۳۹۶) اعلام می‌دارند که در حالی‌که گفتگوهای میان دو گفتمان انتقادی پساساختارگرایی و پسامدرنیسم روی مساله محوری توسعه متمرکز شده است، اندیشه انتقادی پساساختارگرا تلاش می‌نماید این پرسش را طرح نماید که آیا مفهوم توسعه نوعی دیگر و یا ترجمانی از یک سازوکار اروپایی جدید برای کنترل جهان تحت‌عنوان شعار فریب‌دهنده پیشرفت^۲ و ترقی می‌باشد؟ در این بین پسامدرن‌ها معتقدند روشنفکری دموکراتیک غربی به سلطه عقلانیت غربی منجر و تاریخ را براساس شیوه چیرگی این عقلانیت در پویش تکوینی خود تفسیر نموده است و حال آن‌که در آن روی سکه عقلانیت غربی به جز توده‌های انبوه بردگان، رعایا، کارگران، زنان، کشاورزان و قربانیان استعمار غربی یا توده‌های محروم و «از متن

^۱ Problematique

^۲ Progress

بیرون رانده شده^۱ مفهوم دیگری وجود نداشته است.

فوکو کل پروژه مدرنیسم را زیر سوال می برد و به نظر او دو ایراد اساسی به حاکمیت فلسفه عقلانیت مدرنیسم وارد است: (۱) «عقلانیت مدرن اروپایی» همواره برای خود قائل به «جهان شمولیت^۲» بوده و خود را بهترین نماینده عقلگرایی دانسته و حال آن که این عقل فقط نماینده سنت عقلانی اروپایی است، و (۲) روشنگری اروپایی و عقلانیت مدرن بیش از آن که «رهایی بخش^۳» باشد، «جبار^۴» و سلطه جو است، چرا که بیشتر در پی کنترل اذهان و افکار افراد است تا آزاد نمودن و میدان دادن به آن ها. او همچنین به جای مفهوم رایج انباشت ثروت، «انباشت قدرت» را مورد توجه قرار می داد. به نظر فوکو همه نظریه های جهانی مثل نوسازی، نظریه شیوه تولید مارکسیسم یا نظریه نظام جهانی نظریاتی «تقلیل گرا یا فروکاهنده^۵»، جهان شمول، توتالیتار و جبار هستند. بنابراین، او درصدد «کل زدایی از تاریخ و جامعه^۶» برآمد تا مفاهیمی مثل «شیوه تولید» در مارکسیسم، «روح جهانی^۷» در ایده آلیسم هگلی و «پیشرفت» در نظریه مدرنیزاسیون را هدف قرار دهد. او جامعه را براساس «گفتمان های رو به توسعه نامتوازن^۸» تحلیل می کند و با رد راه حل های ماکروپلیتیکی (سیاست کلان) به دنبال راه حل های میکروپلیتیکی (سیاست خرد) است. به این ترتیب، پسامدرنیست ها با به زیر سوال بردن همه مبانی خردگرایانه و جهان شمول مدرنیسم، توسعه را به معنای شاخص های متداول و رایج غربی آن بی معنا تلقی نموده و بر تفسیرپذیری صرف آن در چارچوب ارزش های حاکم بر جوامع بومی و محلی تاکید دارند.

در طول دهه ۷۰ و ۸۰ جنبشی در میان برخی از روشنفکران متمایل به چپ غربی و برخی لیبرال ها ایجاد شد که مشروعیت دیدگاه های موجود در خصوص توسعه را به کلی به چالش کشید. آن ها معتقد بودند توسعه به دلیل خصلت اجتماعی خود می بایست از لایه های زیرین اجتماع آغاز شود. به عبارتی، نگاه آن ها به توسعه از پایین^۹ (نیروهای اجتماعی) بود و نه از بالا (دولت). بنابراین، آن ها «نظریه دولت توسعه گرا^{۱۰}» را افسانه ای بیش نمی پنداشتند. در عوض فراساختارگرایان و پسامدرن ها «توسعه گرایی» را یک «هژمونی گفتمانی» تلقی می کنند تا یک واقعیت عملی.

پسااستعمارگرایی و پساتوسعه گرایی نیز همچون پسامدرنیسم بخشی از فرایند تلاش برای ایجاد تشکیک در مظاهر مدرنیته و مفاهیم غربی نظیر توسعه، در چارچوب پارادایم فراساختارگرایی هستند که پیشتر به شکلی ناخودآگاه و خود به خودی این گونه تلقی می شد که پدیده های خوب و مطلوبی به شمار می روند. پسااستارگرایی دو گونه تغییر را در مطالعات توسعه در آغازین دهه ۸۰ سبب شد: نخست دگرش در نگرش به موضوع توسعه، به این معنا که پسااستارگرایی آنچه را که عادتاً در گفتمان مدرنیسم تحت عنوان توسعه و پیشرفت و به گونه ای خودکار، خوب و سودمند توصیف می شد به زیر سوال برد و با اشاره به خصلت آمیخته به قدرت و کنترل کننده این واژگان، این پرسش هستی شناسانه بنیادین را طرح نمود که خوب و سودمند برای چه کسی؟ و اینکه اساساً سودمند به چه معنا می باشد؟ دوم، دگرش در متدولوژی مطالعات توسعه. پیشتر توسعه به عنوان یک دینامیزم ضروری زندگی اجتماعی در نظر گرفته می شد که تقریباً به صورت طبیعی و گریزناپذیر در زندگی مدرن رخ می دهد و دینامیزم توسعه در جامعه با «تکامل در بیولوژی^{۱۱}» یکسان تلقی می گردید. به این ترتیب، توسعه به صورت روندی طبیعی اتفاق می افتاد مگر آن که در مسیر طبیعی خود با موانعی روبه رو شود، درحالی که برای پسااستارگرایان، توسعه یک «سازه اجتماعی» بود و تاریخی فرهنگی و گفتمانی داشت. به نظر آن ها عقلانیت اقتصادی نیز به صورت فرهنگی تولید می شد. بنابراین، «تحلیل گفتمانی» به بخش لاینفکی از مطالعات توسعه تبدیل شد و تاریخ ایده ها و گفتمان ها و رابطه آن ها با قدرت در مطالعات توسعه محور کار قرار گرفت.

^۱ Excluded Mass

^۲ Universality

^۳ Emancipatory

^۴ Coercive

^۵ Reductionist Theory

^۶ Detotalizing history & society

^۷ World spirit

^۸ Unevenly developing discourse

^۹ From the below

^{۱۰} Developmentalist state

^{۱۱} Evolution in biology

آرتور اسکوبار^۱ انسان‌شناس کلمبیایی و از پساتوسعه‌گرایان نیز که به شدت تحت‌تاثیر افکار فوکو بود، مفهوم توسعه را به‌عنوان «زبان قدرت»^۲ تلقی می‌کرد. به‌نظر اسکوبار تحت‌شرایط سیاسی جنگ سرد، مفاهیم اصلی توسعه «تولیداتی گفتمانی»^۳ و تحت‌شرایط ژئوپلیتیکی خاص بودند که شاخص آن مبارزات ضداستعماری و رشد ملی‌گرایی در آفریقا، آسیا و به‌خصوص آمریکای لاتین بود. به‌نظر اسکوبار نطق ترومن در ۱۹۴۹ و درخواست او برای رفع مشکلات جهانی نظیر فقر از طریق کمک به توسعه این کشورها نوعی گفتمان غربی و هژمونیک غربی بود که تحت‌نام توسعه، واقعیت را قلب نموده و تحت‌استعمار قرار داد. به عبارت دیگر، به عقیده او غرب با کلنایز نمودن واقعیت به گونه‌ای عمل کرد که مدل‌ها و الگوهای مشابه نیز بر همان اساس به خلق مفاهیمی به نام مدل توسعه مبادرت نمایند، مثل الگوی توسعه سوسیالیستی در شرق یا الگوی توسعه مشارکتی و یا الگوی توسعه اتوکراتیک و ... حال آن‌که همه این مفاهیم، مفاهیمی جعلی و قلب شده به‌شمار می‌روند. به‌زعم اسکوبار نهادهای ذیربط مثل بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول و یا دانشگاه‌های غربی هاروارد و کمبریج با خلق «ایده‌های مسلط»^۴ و «گفتمان‌های جهان‌شمول»^۵ کوشش نمودند جهان را براساس مقولات نظری اروپایی تقسیم‌بندی و شبیه‌سازی نمایند. آن‌ها از طریق این نهادها و با برنامه‌ریزی‌های خود تصویری از توسعه ایجاد نمودند که همه مردم نیز در چارچوب همان تصویر فکر کنند و به دنبال چاره‌اندیشی باشند. به این ترتیب، آن‌ها دنیا را براساس همان نگاه غربی به این مقوله دیدند، نه آن گونه که واقعاً بود و در نتیجه جوامع شاهد «هژمونی گفتمان توسعه» بودند. به‌نظر اسکوبار با هژمونی گفتمان توسعه دستگاه‌ها و نهادهای نگهدارنده نظم هژمونیک مثل بانک جهانی و آژانس‌های توسعه، «یک اقتصاد سیاسی نو» را پایه‌ریزی نمودند که متفاوت از دوره استعمار بود. با تسلط این گفتمان توسعه‌گرایی، افراد، دولت‌ها و جوامع به توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته تقسیم شده و بر همان اساس نیز با آن‌ها رفتار می‌شود. اسکوبار معتقد است موضوع توسعه برای بیشتر اساتید و توسعه‌پژوهان عمدتاً شامل بررسی آماری رویدادها و نمایش آن‌ها در نمودارهای مختلف با نگرشی تکنوکرات‌مدارانه بوده است. در این چارچوب شبکه‌های قدرت و دانش، مردم را وادار ساخته‌اند تا اندیشه، کردار و رفتار خود را مطابق با چارچوب‌های غرب شکل دهند. به‌نظر اسکوبار اقتصاد جهانی یک نظام فکری غیرمتمرکز است که با به‌کارگیری ابزارهای متنوعی (اعم از نمادین، سیاسی و اقتصادی) افکار مردم را تسخیر می‌کند. او در گفتمان توسعه به‌عنوان سازه‌ای غربی با استفاده از سازوکار به هم‌آمیزی سه حوزه دانش، قدرت و رویه و عمل^۶ دست‌زده است: (۱) نهادینه کردن توسعه^۷، (۲) تخصیصی کردن توسعه^۸، و (۳) شاخص‌سازی از مشکلات توسعه‌گرایی در قالب ناهنجاری‌ها^۹. بنابراین، او به دنبال یافتن آلترناتیوها و بدیل‌های نوین برای توسعه بود و بر «مطالعات پساتوسعه‌گرایی» تاکید داشت. محور مطالعه پساتوسعه‌گرایی، انتقاد به «مفروضات دانش‌بنیان»^{۱۰} و توجه به «قدرت و فرهنگ محلی» و «جنبش‌های اجتماعی نوپا» بود. به این ترتیب، الگوی مدنظر اسکوبار نیز وارد نمودن توده‌های مردم از حاشیه به متن و غلبه بر الگوهای مسلط و توجه به «صداها و حاشیه‌ای»^{۱۱} و جنبش‌های اجتماعی و به رسمیت شناختن تنوع و گونه‌گونی الگوهای اقتصادی اجتماعی مختلف بوده است.

بنابراین پساتوسعه‌گرایی، نگاه جریان اصلی به توسعه را غیرانسانی تلقی می‌کند و شاخصه‌سازی از توسعه را افسانه می‌پندارد. پساتوسعه‌گرایی شیوه‌های رایج تفکر و تولید در مدرنیسم را رد می‌نماید و توسعه غربی را به جای «خصلت دارای بازدهی و تولیدگونه»^{۱۲} دارای «خصلتی ویران‌کننده»^{۱۳} توصیف می‌کند و معتقد است از آنجایی که توسعه نه راه‌حل بلکه دقیقاً خود مشکل است بنابراین باید به‌جای خوشامدگویی به آن در مقابل آن ایستاد و از این منظر تندترین انتقادات را به برداشت غربی توسعه وارد می‌کند. به این ترتیب، این پرسش اصلی در رویکرد پساتوسعه‌گرایی همچنان

^۱ Escobar, Arturo

^۲ Language of power

^۳ Discursive product

^۴ Dominant ideas

^۵ Universal discourses

^۶ Practice

^۷ Institutionalization of development

^۸ Professionalization of development

^۹ Abnormalities

^{۱۰} Established science assumptions

^{۱۱} Marginal voices

^{۱۲} Generative character

^{۱۳} Destructive character

باقی می ماند که «چگونه توسعه می تواند هم راه حل باشد و هم خود مشکل؟» مثلاً اسکوبار که از بدیل ها یا راهکارها صحبت می کند و یا ریس^۱ که باورهای غربی در دانش و توسعه را صرفاً «اسطوره های به روز شده^۲» تلقی می کند، راهی عملی برای غلبه بر مشکلات واقعی جهان سوم ارائه نمی دهند. در این بین رویکردهای متنوع فمینیستی نیز با تمرکز و انتقاد نسبت به رویکرد مردانه توسعه، بر «هژمونی گفتمان مردمحور^۳» در سیر مطالعات توسعه تاکید دارند که خود شامل گرایش های گوناگونی است که واکاوی آن مجال دیگری را طلب می کند (پیت و هارتویک، ۱۳۹۶).

چریل مک اوان^۴ در خصوص رابطه پسااستعمار و توسعه می گوید که معنای پسااستعمار را نمی بایست به مواردی همچون «پس از استعمار» یا «پس از استقلال» فروکاهید، بلکه بسیار فراتر از این ها، پسااستعمار راهکاری انتقادی جهت به نقد کشیدن میراث مادی و گفتمانی استعمار است. پسااستعمار را در یک تقریر کلی می توان معادل ضداستعمار به کار برد. علی رغم وسعت مفهومی رهیافت های پسااستعمار می توان چندین هسته موضوعی اصلی را در آن ها ردیابی کرد:

۱. تمامی رهیافت های مرتبط با این حوزه، بر لزوم به چالش کشیدن و بی ثبات کردن گفتمان هایی که برساخته امپریالیسم اروپایی هستند (نظیر تاریخ، فلسفه، زبان شناسی و توسعه) پای می فشارند. در چارچوب این رهیافت ها باور بر این است که گفتمان های مزبور به شکل ناآگاهانه ای قوم محورند، ریشه در فرهنگ اروپایی دارند و بازتاب چیرگی جهان بینی غربی هستند.

۲. تمامی رهیافت های پسااستعمار تجربه گفتاری و نوشتاری ای را که گفتمان های سلطه گر به واسطه همان ها به وجود آمده اند، مورد انتقاد جدی قرار داده اند. به طور مثال واژه «جهان سوم» - که در متون حوزه توسعه مکرر می شود - بر مردمان و کشورهای مختلفی حمل شده است و ناظر بر عقب ماندگی اقتصادی و ناکامی در توسعه اقتصادی و سامان سیاسی است.

۳. هسته موضوعی مشترک دیگر در میان رهیافت های گوناگون پسااستعمار این است که آن ها ناقد استعاره های مکان مند و زمان مندی هستند که گفتمان های غربی آن ها را به خدمت می گیرند. درحالی که گفتمان های غربی اصرار دارند که جهان سوم را به واسطه همین استعاره های زمان مند و مکان مند صورت بندی کنند و چنین نتیجه بگیرند که جهان سوم پدیده ای «آنجایی^۵» و «آن زمانی^۶» است. پسااستعمار درصدد برآمده است تا نشان دهد که جهان «دیگر» و نه جهان سوم در «همین جا» و نه در گذشته ای بعید واقع شده است. مفهوم جهان سوم مولود و همبسته آن چه «غرب» آن را «مدرنیته» و «پیشرفت» می داند، است. مدرنیته و پیشرفت نیز ناظر بر رفاه اقتصادی کشورهای غربی است، که آن را به بهای استثمار نیروی کار و استثمار اقتصادی به دست آورده اند.

۴. آخرین وجه اشتراک رهیافت های پسااستعماری این است که آن ها با توسل به ساختار شکنی^۷ رادیکال تاریخ و نظام تولید دانش درصدد بازیابی تاریخ گم شده و صدای به حاشیه رانده شدگان، ستم دیدگان و سرکوب شدگان در دوران معاصر هستند.

پسااستعمار به لحاظ نظری عمیقاً متأثر از مارکسیسم و پسااستعمارگرایی بوده به گونه ای که مبانی اقتصاد سیاسی اش را مرهون مارکسیسم و تحلیل های فرهنگی و زبانی اش را نیز وامدار پسااستعمارگرایی بوده است. اما سیاست های پسااستعمار ناهی راهکارها و شیوه های پذیرفته و غالب هستند. این بدین معنا است که پسااستعمار یکی از عمده ترین منتقدان «توسعه» است و در ضمن در رابطه سلطه آمیز و پذیرفته شده ای که میان کشورهای به اصطلاح شمال و جنوب وجود دارد، عمیقاً تشکیک می کند. پسااستعمار معنای پذیرفته شده توسعه را مورد انتقاد جدی قرار می دهد. معنای مزبور برساخته روایتی است که گفتمان های استعماری به دست داده اند و براساس آن کشورهای شمال را پیشرو و پیشتاز و کشورهای جنوب را نیز

^۱ Rist^۴ Cheryl McEwan^۷ Reconstruction^۲ Updated Myth^۵ Out there^۳ Male discursive hegemony^۶ Back there

عقب‌مانده، منحنی و ابتدایی تصویر کرده‌اند. پسااستعمار سیادت صنعتی‌سازی غربی و پیشرفت فناوری را به چالش می‌گیرد و موجد دانش‌های جایگزینی است که امکان بازاندیشی تلقی‌هایی را به‌وجود می‌آورد که در رابطه با جوامع غیرغربی و فضای زندگی‌شان تاکنون غالب بوده است. پسااستعمار درصدد زدودن کلیشه‌های منفی‌ای است که گفتمان‌های توسعه در رابطه با مردمان و مکان‌ها اتخاذ کرده‌اند. پسااستعمار افراد را برمی‌انگیزاند تا مقوله‌هایی هم‌چون «جهان سوم» و «زنان جهان سوم» را مورد بازاندیشی قرار دهند و بفهمند که چگونه مکان، نقش اقتصادی، ابعاد اجتماعی هویت و اقتصاد سیاسی جهانی، موجب تمایز میان گروه‌های گوناگون مردم و توانایی آن‌ها به منظور نیل به توسعه می‌شود.

یکی از انتقادهای عمده‌ای که بر پسااستعمار وارد آورده‌اند این است که آن‌را عمیقاً نظری دانسته و بر این باور بوده‌اند که نسبت به مبانی مادی، بی‌توجه بوده است. تاکید بیش‌از اندازه بر گفتمان‌های استعماری منجر می‌شود که اهمیت آن دسته از روابط قدرتی که به این گفتمان‌ها تعین وجودی بخشیده‌اند تحت‌الشعاع قرار بگیرد. متعاقباً اینکه پسااستعمار معضلات حقیقی مرتبط با زندگی هر روزه افراد کشورهای جنوب را وانهاده است. اقتصاددانان، الگوهای اقتصادی و انگاره‌های رایج توسعه، در مواجهه با بحران‌های اقتصادی و سایر انواع بحران‌ها، اهمیت غیرقابل انکار عاملیت انسانی را نادیده گرفته و به همین خاطر است که در رفع و رجوع بحران‌های مذکور ناکام مانده‌اند. در مقابل، رهیافت‌های پسااستعمار بر لزوم نگرستن به توسعه از منظر مردمان محلی تاکید داشته‌اند، مردمانی که در تکاپوی معاش هر روزه‌شان در وضعیت ستیزش، ناهمگون، عدم قطعیت، سردرگمی، امید و ایستادگی به سر می‌برند. چالش کنونی فراروی پسااستعمار این است که هویت‌ها، فعالیت‌ها و طرح‌های در مقیاس محلی را به فضای موسع‌تر کارزارها^۱ و پروژه‌هایی که امکان تحولات بنیادین را به‌وجود می‌آورند، پیوند دهد. پسااستعمار نقش بسیار عمده‌ای در گستره بازاندیشی در مطالعات توسعه انتقادی ایفا می‌کند و موجب پیدایش گفتگو و کنش‌های نوینی شده است.

ندروین پیترز^۲ (۱۳۹۵) نیز در نقد پسا توسعه اعلام می‌کند که ولفگانگ زاکس^۳ (۱۹۹۲) می‌گوید: «اندیشه توسعه به‌لحاظ عقلانی غیر از خسارت و ویرانی، دستاوردی نداشته است. توهم و ناامیدی، شکست و خسارت، ملازمان همیشگی توسعه بوده‌اند و همه آن‌ها یک داستان را روایت می‌کنند:

توسعه دیگر کارایی ندارد. به‌علاوه، آن شرایط تاریخی که به‌یکباره ایده توسعه را برجسته کردند، ازبین رفته‌اند. توسعه دیگر منسوخ شده است.»

پساتوسعه^۴ همچون «ضدتوسعه» و «فرا توسعه»، واکنشی رادیکال به معضلات توسعه است. سرگشتگی و ناخشنودی شدید از تجارت به‌عنوان روش و شعار استاندارد و معمولی توسعه و سرخوردگی از توسعه جایگزین، مضامین اصلی این دیدگاه‌اند. علل اصلی ضدیت با توسعه این است که توسعه «کیش جدید غرب» است (ریست، ۱۹۹۲)، که علم را به‌مثابه ابزاری برای تحمیل قدرت به خدمت گرفته است (ناندی، ۱۹۸۸)، توسعه دیگر کارایی ندارد (کوثری، ۱۹۸۸)، همیشه خواهان همگون‌سازی و غربی‌سازی فرهنگی بوده (کنستانتینو، ۱۹۸۵)، و ویرانی‌های زیست‌محیطی وسیعی به دنبال داشته است. توسعه رد شده است، نه صرفاً به‌دلیل پیامدهایش، بلکه به علت نیت، جهان‌بینی و شیوه تفکرش. طرز تفکر اقتصادگرایی توسعه در عمل تقلیل‌گراست و درست به همین خاطر زاکس می‌گوید «نباید از شکست توسعه نگران باشیم، زیرا در صورت پیروزی آن، با وضعیت بسی سهمناک‌تر مواجه خواهیم شد.»

پساتوسعه با گزینش پیش‌فرض‌های درست به نتایجی دست می‌یابد که این دیدگاه را راضی و قانع کند. این دیدگاه با این فهم اساسی شروع می‌شود: رسیدن به سبک زندگی طبقه متوسط برای شمار افزون‌تر جمعیت گیتی مقدور نیست، در نتیجه، این باور منتهی به رد کل توسعه می‌شود. گوستاو استوا می‌گوید: «اگر شما که در مکزیک امروزی زندگی می‌کنید، نتوانید به تعفن توسعه پی ببرید، یا بسیار غنی هستید یا کاملاً بدون احساس. زمان آن رسیده که توسعه را افسانه‌ای ناخوشایند بدانیم که سبب تهدید همه آن‌هایی می‌شود که با من در مکزیک زندگی می‌کنند. سه دهه توسعه یک

^۱ Campaigns

^۲ Wolfgang Sachs

^۳ Nederveen Pieterse, Jan

^۴ Post development

آزمایش عظیم غیرمسئولانه بود که در اکثریت جهان، با حقارت تمام به شکست منتهی شد. «پساتوسعه با رویکردهای غربی منتقد مدرنیته و پیشرفت علمی و فنی، همانند نظریه انتقادی، پساساختارگرایی و جنبش‌های زیست‌محیطی همپوشانی داشته و شبیه توسعه جایگزین و نقدهای فرهنگی توسعه است. پساتوسعه، توسعه را به مثابه «بوم‌شناسی عمیق» برای مدیریت محیط‌زیست در نظر می‌گیرد. شاخه‌های مختلفی از این شیوه نگریستن به توسعه وجود دارد: ضد توسعه که در تعریف می‌توان گفت نوعی بیزاری شدید از تجارت به‌منزله ویژگی اصلی توسعه است و فراتر از توسعه همین تنفر را با شدتی بیشتر از این‌ها دنبال می‌کند. این خصایل در پساتوسعه با روش‌شناسی و چارچوب نظری مبتنی بر تحلیل گفتمان فوکو و سیاست‌های ملهم از پساساختارگرایی ترکیب شده است.

فقط پساتوسعه نیست که به نیمه تاریک توسعه توجه دارد، همه رویکردهای منتقد توسعه توجه خود را به این نیمه سیاه توسعه معطوف کرده‌اند. نظریه وابستگی، نابرابری جهانی را برجسته نمود، توسعه جایگزین بر عدم‌مشارکت مردمی تمرکز کرد، توسعه انسانی به نیاز به سرمایه‌گذاری روی خود انسان اهمیت می‌دهد و پساتوسعه بر مفروضات و محرک‌های زیربنایی توسعه متمرکز می‌شود. ویژگی عمده‌ای که این رویکرد را از دیگر رویکردهای انتقادی متمایز می‌سازد، نفی توسعه است. اما مساله این است که آیا این دیدگاه توان دفاع از خود را دارد و در عمل فوایدی هم خواهد داشت. این افکار از طرف اندیشمندانی از آمریکای لاتین (استوا و اسکوبار)، هند (به‌کار و دالمایر)، پاکستان (باوتری، ۱۹۹۷)، ایران (رهنما، ۱۹۹۷)، مالزی (فقط ائتلاف جهانی، ۱۹۹۵)، فرانسه (لاتوش، ۱۹۹۳)، سوئیس (ریست، ۱۹۹۷)، آلمان (زاکس، ۱۹۹۲)، بلژیک (ورهلست، ۱۹۹۰)، انگلیس (سیابروک، ۱۹۹۴)، ایرلند (تاکر، ۱۹۹۹) و ژاپن (لومیس، ۱۹۹۱) طرح شده‌اند. وجه مشترک همه آن‌ها، «علاقه به فرهنگ و دانش محلی»، «نقد علم» و «ترویج جنبش‌های مردمی کثرت‌گرا» است. از نگاهی دیگر، جنبش‌های مردمی شامل زنان، جنبش‌های زیست‌محیطی، دهقانان، حاشیه‌نشینان شهری، جنبش‌های مدنی، اقلیت‌های قومی، مردمان بومی، فرهنگ عاملان، جنبش‌های جوانان، جنبش‌های اسکان غیررسمی و اجتماعات مسیحی هستند. بر پایه نظر اسکوبار، ویژگی مشترک آن‌ها این است که اساسا محلی و کثرت‌گرا بوده و با بی‌اعتمادی، سیاست‌ها و رویه‌های توسعه‌گرایی را پیش می‌برند. اما ضدتوسعه بیش از حد سطحی و لفظی در مورد «قربانیان توسعه» است. درواقع، قربانیان توسعه یک برجسب بیش از حد ساده و مغرضانه است. علاوه بر این، رویکرد مذکور دارای تناقض است، زیرا پساتوسعه از طرفی در اتکا به روشنفکران حرفه‌زدایی شده و بی‌اعتمادی به متخصصان، کاملاً شبیه به ضدیت با روشنفکری است، اما از طرف دیگر، بر عملیات پیچیده گفتمانی متکی است و جامعه را به سوی آن فرا می‌خواند. پساتوسعه دیگر بر منافع طبقاتی تمرکز ندارد و از این نظر، رویکردی پسامارکسیستی است. با این حال، اسکوبار دوباره معتقد به مبارزات افراطی ضدسرمایه‌داری است. پساتوسعه همانند برخی اشکال توسعه جایگزین، وجهه‌ای پوپولیستی دارد و در حال حاضر، به اثرات گفتمان توجه دارد: با این حال، خود در پی یک گفتمان جدید ضدامپریالیستی، ضدسرمایه‌داری و دیگر جنبش‌های پوپولیستی است.

از آنجا که بسیاری از منابع پساتوسعه، خاص پساتوسعه نیستند و اغلب با توسعه جایگزین اشتباه شده‌اند آنچه مشخصه ویژه پساتوسعه بوده، همین نفی توسعه است. هنوز نمی‌توان نفی توسعه را الزاما از بصیرت‌های پساتوسعه‌ای نتیجه گرفت. به تقریری دیگر، هیچ منطق قانع‌کننده‌ای در استدلال‌های پساتوسعه وجود ندارد. با نقد توسعه تحمیل شده از بالا به‌عنوان شیوه‌ای برای همه نمی‌توان رد توسعه را نتیجه گرفت، بلکه در عوض می‌توان کثرت‌گرایی در توسعه را تایید کرد. پساتوسعه متعلق به عصر پساهاست: پساساختارگرایی، پسامدرنیسم، پسااستعمارگرایی، پسامارکسیسم (پساسرمایه‌داری؟) و به‌نظر می‌رسد در طول زمان، در این پساها گم شده است و مبتنی بر انگاشت آگاهی از پایان و «خاتمه مدرنیته» و «بحران آینده» است. پساتوسه در واکنش سنت‌گرایی نو به مدرنیته نیز نقش داشته است. اگر چه به وضوح بخشی از جریان وسیع نقد توسعه است، اما هیچ توجهی به ظرفیت پیشرفت و دیالکتیک‌های مدرنیته، مانند دموکراتیزاسیون، فناوری‌های قدرت نرم و قابلیت انعطاف‌پذیری ندارد. به‌طور کلی، پیدایش جنبش‌های اجتماعی و فعالیت‌گرایی جامعه مدنی شمال و جنوب، دال بر غنای توسعه است و نمی‌تواند به‌سادگی به آن برجسب «ضد» زد.

منبع قدرت پساتوسعه، حس بدگمانی و یک اندیشه ضداستبدادی و بنابراین، سوءظن به توسعه جایگزین به‌عنوان یک «مدیریت‌گرایی جایگزین» است اما پساتوسعه از زمانی که نتوانست این اندیشه‌ها را به موضعی محافظه‌کارانه تبدیل کند آنچه برایش باقی مانده، کاری بیش از سوت‌زدن در تاریکی نیست. بدون ارائه یک راه‌کار جایگزین، چه فایده‌ای از بیان اینکه توسعه یک «فریب» است، حاصل می‌شود؟ هر چند زاویه دید پساتوسعه وسیع است، اما دید آن دقیق و پیچیده نیست و کانون دیدش تاریک است. پساتوسعه مدرنیته را یک بعدی می‌بیند و جایگزین‌های گوناگون توجه به مدرنیته همانند «بازسازی مدرنیته» یا نگاه تکثرگرا به مدرنیته را نادیده می‌گیرد. می‌توان توانمندسازی را موضع مدرنیته بازاندیشانه و در نتیجه، توسعه بازاندیشانه دانست. «جایگزین‌های توسعه» یک نام‌گذاری اشتباه است، زیرا هیچ جایگزینی برای توسعه پیشنهاد نشده است. برنامه مثبتی طرح نکرده، بلکه فقط یک نقد است و طرحی بدیل ارائه نکرده است.

پارادایم نهادگرایی توسعه

اساساً «نهاد»^۱ و نهادگرایی چیست؟ تاکید و توجه به نهاد و نقش آن در کارکردهای اقتصادی، پارادایم جدیدی را در اندیشه‌های اقتصادی وارد کرد. در اوایل سده بیستم سه اقتصاددان معروف یعنی تئورستاین وبلن^۲، جان کامنز^۳ و ویزلی میشل^۴، مکتب اقتصاد نهادگرا را به‌عنوان رهیافت تحلیل منسجم از نقش این عامل در توسعه اقتصادی مطرح کردند. البته می‌توان به‌کارگیری واژه نهاد را حتی در ادبیات اقتصاددانان کلاسیک نیز ردیابی کرد. از واژه نهاد در ادبیات برای اشاره به مجموعه قوانین رسمی و غیررسمی که به رفتار انسان‌ها شکل می‌دهند، استفاده شده است. قانون اساسی، مجموعه قوانین مصوب، آیین‌نامه‌های ویژه و موارد خاص نظیر بخشنامه‌ها و مقررات اداری و محلی مهم‌ترین مصادیق قوانین رسمی‌اند. بدین ترتیب، هر آنچه که نخست آگاهانه طراحی و سپس به شکل رسمی به تصویب رسیده باشد، نهاد خوانده می‌شود. همچنین مهم‌ترین قوانین غیررسمی که عبارت است از آداب و رسوم و قواعد و اصول رفتاری افراد، یعنی همه آنچه رسماً تصویب نشده اما حدود رفتاری افراد را تعیین می‌کند، نهاد به‌شمار می‌آید. با این وصف نهادها عبارتند از: «قواعد بازی اجتماعی و سازهایی که توسط انسان‌ها ابداع شده‌اند و همکنشی میان آن‌ها را ساختاربندی می‌کنند. نهادها متشکل از قواعد رسمی (قوانین موضوعه، قوانین عرفی، قواعد)، قواعد غیررسمی (مذاکرات، رفتارهای هنجاری و قواعدی که افراد، خود بر خودشان تحمیل می‌کنند) و قواعد الزام‌آوری از جنس هر دو قاعده پیشین هستند» (داگلاس نورث^۵).

هر نهاد اجتماعی از یک مفهوم و یک کالبد تشکیل می‌شود. مقصود از کالبد، عامل مادی است که سبب تجلی مفهوم به صورتی خاص می‌شود. نهادها در یک تفسیر عام تمامی ارزش‌های تثبیت شده، قواعد رفتاری، هنجارهای مقبول، سیاست‌ها و سازمان‌ها را شامل می‌شوند. آن‌ها بنابر حمایتی که از کوشش و تلاش افراد می‌کنند، فرصت‌هایی که برای شکل‌گیری تخصص‌ها به‌وجود می‌آورند و شرایطی که برای بهره‌برداری از فرصت‌های ویژه پدید می‌آورند و آزادی عملی که برای بروز خلاقیت‌ها جایز می‌شمارند، می‌توانند پیشران توسعه باشند. اگرچه نهادهای رسمی و غیررسمی تأثیری دو سویه دارند و این تأثیر حتی در برخی موارد کاملاً ناخودآگاه است. مجموعه این قوانین رسمی و غیررسمی چهارچوب‌های رفتاری فردی و اجتماعی را ترسیم می‌کنند و درواقع رفتار افراد را صورت‌بندی می‌کنند. به همین سبب است که نورث آن‌ها را محدودیت یا قید و بند می‌نامد. معمولاً چند نهاد متجانس با یکدیگر پیوند می‌یابند و یک نظام نهادی^۶ را به‌وجود می‌آورند، همان‌گونه که در جوامع جدید، نظام اقتصادی مرکب از نهادهای اقتصادی

^۱ Institution

^۲ John R. Commons

^۵ Douglass C. North

^۳ Thorstein Veblen

^۴ Wesley Mitchell

^۶ Institutional system

گوناگون مثل نهاد تولید، نهاد دادوستد، نهاد بانکداری و نظایر این‌هاست.

گفته می‌شود که اساسی‌ترین کاربرد نهادها «اقتصادی کردن»^۱ است. به عبارت دقیق‌تر بهبود کارایی یا رفاه یک یا چند واحد اقتصادی یا کارگزار^۲ مشروط به عدم کاهش کارایی یا رفاه دیگران است و نظام دادن به آن‌ها برای رسیدن به بالاترین سطوح از اهدافشان در چارچوب محدودیت‌های مرتبط، مهم‌ترین رهاورد کارکرد نهادهاست. دامنه و گستردگی حوزه فعالیت و شمول نهادها اعم از نهادهای بازاری (قراردادها، بازار عوامل، بازار پول، بازار اعتبارات، بازار کالا و ...) و نهادهای غیربازاری (اجتماعات و اتحادیه‌ها) به درجه پیشرفت اقتصادی و پیچیدگی نظام اقتصادی-سیاسی و اجتماعی بستگی دارد (متوسلی، ۱۳۸۲).

نظریه پردازان گوناگون نهادگرا تعاریف متفاوتی از نهاد ارائه نموده‌اند و تعریف جامعی که مورد اجماع و توافق همه دانشمندان نهادگرا باشد، وجود ندارد و هرکس مطابق تفکر و ذهنیت‌های خود به تعریف جداگانه‌ای از نهاد پرداخته است. از جمله اقتصاددانان نهادگرای جدید^۳ می‌توان به نظریه‌پرداز و برنده جایزه نوبل اقتصاد داگلاس نورث^۴ (۲۰۰۰) اشاره نمود. وی نهادها را اینگونه تعریف می‌کند: «نهادها قواعد بازی جامعه‌ای هستند که از قواعد رسمی (قانون اساسی، مصوبه‌ها، قانون عمومی و مقررات)، قواعد غیررسمی (هنجارها، پیمان‌ها و مجموعه قواعد رفتاری وضع شده داخلی) و اجرای مشخصه‌های هر یک از آن‌ها تشکیل شده‌اند. این قواعد با هم سبک بازی را تعریف می‌کنند.» ریچارد سندبروک^۵ نیز نهادهای سیاسی را به‌عنوان «قواعد بازی که رفتار مردم را وقتی مجادله و اعمال قدرت می‌کنند، به همان اندازه که انتظارات عمومی‌شان و عامه مردم را با توجه به کنش‌های دیگران شکل می‌دهند» تعریف می‌کند. به بیانی دیگر، نهادها مجموعه‌ای از قواعد رفتاری تدوین شده توسط بشر و حاکم بر اشکال کنش‌های متقابل^۶ بشری‌اند. با این تعریف، نهادها مواردی نظیر قانون اساسی، قراردادهای نوشته شده، بازار معاملات و سازمان‌های قانونی و موارد غیررسمی مانند ارزش‌های هموند، هنجارها، سنن، اخلاقیات و ایدئولوژی را شامل می‌شوند. تمامی این نهادها، قواعدی را دربر می‌گیرند که قادرند رفتارها را در گستره معینی بازآرایی کنند.

در برخی از جوامع، نهادهای رسمی^۷ به‌صورت مکتوب و مدون وجود دارند. این نهادها عموماً نسبت به قواعد شفاهی دقیق‌تر هستند. تعیین محدودیت سرعت رانندگی و قوانین انتخاباتی (به‌عنوان رویه انتخاب متصدیان کرسی‌های قانون‌گذاری در یک انتخابات از طریق رای) نمونه‌هایی از نهادهای رسمی هستند. مقامات رسمی می‌توانند قواعد رسمی را از طریق قوانین مصوب که طی یک فرایند رسمی ثبت می‌شوند اعمال کنند. زمانی که در مورد نهادهای رسمی یک کشور صحبت می‌شود تمایز بین نهادهای سیاسی و حقوقی سودمند است:

۱. نهادهای سیاسی - نهادهای سیاسی مجموعه‌ای از قواعد هستند که قدرت دستگاه‌های سیاسی اصلی، بازیگران (رئیس قوه مجریه، مجلس قانونگذاری و غیره) و چگونگی انتخاب آن‌ها را تعیین می‌کنند. نهادهای سیاسی جداگانگی بین رژیم‌های سیاسی از جمله حکومت‌های دموکراتیک و دیکتاتوری را مشخص می‌کنند. نهادهای دموکراتیک، امکان اصلاح و بازنوساخت ساختار دستگاه‌های اجرایی و برکناری سیاستمداران فاسد و همچنین امکان تغییر رهبران سیاسی جوامع را متناسب با دگرگونی ترجیحات آرمانی رای‌دهندگان فراهم می‌کنند.
۲. نهادهای حقوقی - نهادهای غیرسیاسی هستند که به وسیله قوانین تدوین می‌شوند. به دلیل اینکه برخی از نهادهای حقوقی عمیقاً در دین ریشه دارند و برخی دیگر ریشه در تاریخ دارند، بنابراین این نهادها در کشورهای مختلف با یکدیگر متفاوت هستند.

^۱ Economize

^۴ North, Douglas C.

^۷ Formal Institutions

^۲ Agent

^۵ Richard Sandbrook

^۳ New institutional economists

^۶ Interactions

نهادهای غیررسمی در قالب قانون، مدون نشده‌اند و بر هنجارهای اجتماعی (یا عرف^۱) متکی هستند. منظور از هنجارهای اجتماعی، استانداردهای رفتاری مقبول و مورد انتظار در جامعه است. این نهادها از طریق روش‌های غیررسمی و با استفاده از فشار افراد پیرامون (اعضای خانواده، هم‌گروه‌ها، همکاران و روی هم رفته جامعه یا هر زیرمجموعه‌ای از آن)، احساس گناه و تعهدات اخلاقی اعمال می‌شوند. حتی زمانی که یک کشور توسط نهادهای رسمی اداره می‌شود، نهادهای غیررسمی کماکان نقش بزرگی را از منظر آداب و رسوم، مناسک و آئین‌های خاص بازی می‌کنند حتی تحت شرایطی جایگزین نهادهای رسمی می‌شوند و در پاره‌ای مواقع نقش آن‌ها پررنگ‌تر از نهادهای رسمی است.

فرهنگ یک کشور (مجموعه‌ای از باورها و ارزش‌ها که از نسلی به نسل دیگر انتقال یافته) پایه و اساس نهادهای غیررسمی است. باورها با آفرینش (خلقت)، تعاملات انسان و طبیعت و تعاملات بین انسان‌ها در یک جامعه، سروکار دارند. ارزش‌ها^۲ به مفهوم منزلتی است که یک فرهنگ یا جامعه ذاتا برای برخی رفتارها و عقاید خاص در نظر می‌گیرد. ارزش‌ها مجموعه هنجارهای اجتماعی جامعه را مشخص می‌کند. دین یکی از بخش‌های بنیادین فرهنگ است و در بسیاری از جوامع بیشتر باورها، ارزش‌ها و هنجارهای اجتماعی را دربر می‌گیرد.

از منظر اقتصادی، نهاد به عنوان محدودیت‌های اعمال شده توسط قانون و هنجارهای اجتماعی بر رفتار انسانی تعریف می‌شود. این محدودیت‌ها به کاهش هزینه‌های مبادله کمک می‌کند و هزینه یک معامله نظیر خرید و فروش کالا، وام گرفتن یا سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار را تقلیل می‌دهد. نورث (۱۹۹۰)، در بیانی می‌گوید که نهادها به عنوان محدودیت‌هایی تعریف می‌شوند که توسط قواعد اجتماعی بر رفتار افراد تحمیل می‌شوند: «نهادها شامل هر گونه محدودیتی می‌شود که بشر برای شکل دادن به تعاملات انسانی طراحی کرده است.» این تعریف وسیع شامل همه محدودیت‌هایی می‌گردد که توسط سیستم باورها و ارزش‌های جامعه به افراد و گروه‌ها تحمیل می‌شود. هر چه مبادلات پیچیده‌تر باشد، فرصت‌های بیشتری برای بروز رفتارهای قانون‌شکنانه به وجود می‌آید. بدون نهادهای کافی، مبادلات بسیار پرهزینه بوده و حجم معاملات بسیار کمتر خواهد شد و در نتیجه توسعه کمتری رخ می‌دهد. نقش اقتصادی نهادها به حل پنج مساله و مشکل اساسی زیر که در مبادلات اقتصادی معمول اتفاق می‌افتد، مربوط می‌شود:

۱. مسائل اطلاعاتی – یک معامله ساده غالباً با مسائل اطلاعاتی^۳ عجین است، زیرا یکی از طرفین معامله قطعاً در مورد کیفیت تولیدات نسبت به طرف مقابل اطلاعات بیشتری دارد، اقتصاددانان این وضعیت را اطلاعات نامتقارن^۴ می‌نامند. در بیشتر موارد خریدار، اطلاعات لازم برای تصمیم‌گیری در مورد خرید یا عدم خرید یک کالا را ندارد و یا شاید کسب همه اطلاعات مربوطه برای تصمیم‌گیری در مورد خرید، بسیار پرهزینه یا کاملاً غیرممکن باشد. مسائل اطلاعاتی در همه اقتصادها چه توسعه‌یافته و یا توسعه‌نیافته وجود دارد.
۲. مساله توقف – یکی از مسائل رایج در قراردادهای کسب‌وکار، مساله توقف^۵ است. مساله توقف به وضعیتی اشاره دارد که یکی از طرفین در کسب‌وکار، از یکی از طرف‌های دیگر، درخواست انجام یک سرمایه‌گذاری را می‌کند که این سرمایه‌گذاری در معامله موردنظر جایگاه خاصی دارد و پس از انجام سرمایه‌گذاری، شریک دیگر، شریکی که سرمایه‌گذاری نموده را «متوقف می‌کند» تا در مورد معامله مجدداً مذاکره کند.
۳. مساله تعهد – در هر نوع رفتاری، زمانی که یک طرف، تعهدات پیشین خود نسبت به طرف مقابل در جریان یک معامله مشترک را انکار کند، مساله تعهد^۶ رخ داده است. این مساله به نحو گسترده‌ای، در بسیاری از معاملات اتفاق می‌افتد، اما در همه معاملات مرحله‌ای^۷ (معاملاتی که همه تعهدات در یک زمان انجام نمی‌شود و عمدتاً با یک ترتیب مشخصی رخ می‌دهد) به‌طور بالقوه وجود دارد. یک معامله ساده مثل خرید یک

^۱ Conventions

^۴ Asymmetric Information

^۷ Sequential transactions

^۲ Values

^۵ Hold-up problem

^۳ Informational Problems

^۶ Commitment problem

محموله پارچه اگر خریدار پول را در همان زمان انتقال مالکیت پارچه به فروشنده تحویل دهد، معامله تک مرحله‌ای خواهد بود و اگر مالکیت بر تحویل پول مقدم باشد یا بالعکس، معامله مرحله‌ای می‌باشد. در هر معامله مرحله‌ای امکان به وجود آمدن مساله تعهد وجود دارد، فرض کنید خریدار باید پس از تحویل پارچه، مبلغ آن را پرداخت کند، ممکن است او پارچه را تحویل بگیرد اما پول آن را پرداخت نکند. به نحو مشابه اگر تحویل پس از پرداخت انجام شود، شاید فروشنده پس از دریافت پول از خریدار، منکر تعهد خود مبنی بر تحویل محموله پارچه شود.

۴. مساله همکاری – در وضعیتی که افراد در انتخاب‌هایشان منافع خود را دنبال کنند و نتیجه این انتخاب‌ها برای تمامی طرفین کمتر از حد بهینه باشد، مساله همکاری^۱ به وجود می‌آید. این بدان معنی است که اگر افراد برای یافتن راه‌حلی که برای طرفین بهتر باشد، همکاری کنند. مساله همکاری، زمانی به وجود می‌آید که یک عامل در زمان مشارکت در یک اقدام جمعی متحمل هزینه‌هایی می‌شود اما حتی بدون مشارکت در این اقدام می‌تواند از منافع حاصل از اقدام سایرین استفاده کند. در نتیجه اقدام جمعی کمتر از سطح مورد نیاز صورت می‌گیرد. راه‌حل‌های نهادهای رسمی برای اقدام جمعی شامل انجمن‌های مدنی و سیاسی می‌شود. دموکراسی یک راه‌حل اساسی اقدام جمعی است. دموکراسی با استفاده از ابزار انتخابات که به رای‌دهندگان امکان انتخاب جمعی رهبران و سیاست‌ها را می‌دهد، به حل مساله همکاری کمک می‌کند. راه‌حل‌های غیررسمی شامل شورش و بلوا، اعتصاب‌های خودجوش و سایر اقداماتی می‌باشد که در شرایط خاص انجام می‌شود.

۵. مساله هماهنگی – مساله هماهنگی زمانی به وجود می‌آید که اقدام برخی از عوامل بر فعالیت برخی عوامل دیگر تاثیر می‌گذارد. همچنین زمانی که عوامل در مورد رفتارهای مثبت (صادقانه رفتار کردن، اعتماد داشتن به یکدیگر و پرداخت مالیات) یا رفتارهای منفی (رفتار غیرصادقانه، نداشتن اعتماد به یکدیگر و فرار مالیاتی) با یکدیگر هماهنگ می‌شوند. راه‌حل رسمی مساله هماهنگی شامل قوانین و استانداردها و راه‌حل‌های غیررسمی دربردارنده عرف و هنجارهای اجتماعی است. بر پایه تعریف ارائه شده در تئوری بازی‌ها^۲، مساله هماهنگی اشاره به وضعیتی دارد که همه عوامل بتوانند در مورد یک اقدام خاص هماهنگ شوند و تصمیم یک فرد وابسته به اقدامات سایرین باشد. شاید در مسائل هماهنگی، تعادل چندگانه^۳ وجود داشته باشد، یعنی مجموعه مختلفی از اقدامات ممکن که افراد هماهنگ می‌کنند. مشابه وضعیتی که هیچ قانونی برای وسایل نقلیه موتوری وجود نداشته باشد و افراد باید خودشان تصمیم بگیرند که از سمت راست رانندگی کنند یا از سمت چپ. همه افراد به سرعت برای رانندگی از یک طرف یا طرف دیگر متحد و هم‌نظر می‌شوند.

توسعه نهادها پیوند بسیاری با سرانه محصول ناخالص داخلی دارد. در اینجا توسعه نهادین «کیفیت حکمرانی، از جمله میزان فساد، حقوق سیاسی، کارایی بخش عمومی و مسئولیت نظارتی» را می‌سنجد. به علاوه، حفظ حقوق مالکیت و محدود کردن قدرت اجرایی، هر دو، ارتباط زیادی با درآمد سرانه دارند. برنامه‌های تثبیت و بازساخت اقتصاد کلان، کمک خارجی و سرمایه‌گذاری خارجی، در صورتی که نهادهای اقتصادی و سیاسی از توسعه کافی برخوردار نباشند، احتمال دارد در برانگیختن توسعه کشور کارآمد نباشند. ساختن نهادها و سرمایه‌گذاری در تاسیسات زیربنایی به منظور ایجاد انگیزه در بهره‌وری مستقیم طرح‌های سرمایه‌گذاری اساسی است. کشورهای کم‌درآمد و دیگر کشورهای آسیب‌پذیر برای دست‌یافتن به توسعه اقتصادی به نظام حقوقی، نهادهای پولی و مالی، بازارهای سرمایه، زمین، ارز، نظام آماری و استقلال جامعه مدنی از دولت (مثلاً واحدها خصوصی و غیردولتی از قبیل اتحادیه‌های کارگری، سازمان‌های مذهبی و جوامع آموزشی و علمی و رسانه‌ها) نیاز دارند. بسیاری از کشورهای کمتر توسعه‌یافته از نهادها و ساختارهای حکمرانی کشورهای بسیار دموکراتیک و نهادهای شده (مثلاً وضع قوانین و اداره امور کارآمد و شفاف، اجرای قراردادهای و حقوق مالکیت) که رفتار غرض‌ورزانه و اختلاف بالقوه را کاهش می‌دهند، برخوردار نیستند.

^۱ Cooperation problem^۲ Game Theory^۳ Multiple Equilibria

پرسشی که پیرامون نهادها و توسعه مطرح می‌شود تقدم و تاخر آن‌هاست. کدام یک مقدم است. اگر چه ایجاد نهادها و توسعه دارای پیوند متقابل مستحکمی هستند، اما مشخص نیست که آیا عملکرد قوی‌تر توسعه است که سبب تغییرات نهادی می‌شود یا برعکس. به علاوه کدام علت و کدام معلول است؟ آیا سیاست‌های صحیح توسعه‌گرایی در وجود نهادهای بهتر موثر است، یا نهادهای مطلوب موجب سیاست‌های اثربخش‌تر می‌شود؟

پارادایم جایگزین توسعه

در دهه ۱۹۷۰ ناخرسندی از جریان اصلی توسعه سبب تبلور پارادایم بدیلی به نام پارادایم توسعه جایگزین^۱ شد، با این تاکید که مردم باید محور توسعه باشند. نکته اساسی این است که توسعه جایگزین توسعه‌ای است از پایین و پایین نیز به اجتماع و سازمان‌های غیردولتی اشاره دارد و گفتمان پارادایم توسعه جایگزین بیشتر هم‌ارز توسعه از راه سازمان‌های غیردولتی و بخش غیررسمی یا نظام سوم می‌دانند. از سه عامل بزرگ دولت، بازار، جامعه، پایه و اساس این نظریه توسعه، تاکید تمام بر جامعه است. در توسعه جایگزین، نقش دولت، توانمندسازی و تسهیل توسعه مردم‌محور است. از این رو، نقش دولت به گونه‌ای ضمنی تسهیل فراهم‌آوری بسترهای دموکراسی است. توسعه جایگزین، هم به لحاظ نظری و هم به لحاظ روشی، باورمند به همگرایی فزاینده میان دولت، سازمان‌های غیردولتی و شرکت‌ها و نیز عناصری مانند تجارت دادگرا، کسب و کار و بانکداری سازگار با محیط اجتماعی است. توسعه جایگزین نام‌های مستعار بسیاری دارد: توسعه مناسب، توسعه مشارکتی، توسعه مردم‌محور، توسعه با معیار انسانی، خودتوسعه‌ای مردم، توسعه مستقل، توسعه جامع. بسیاری از عناصر مربوط به توسعه جایگزین با عناوینی مانند مشارکت، پژوهش عملی مشارکتی، جنبش‌های مردمی، سازمان‌های غیردولتی، توانمندسازی، وظیفه‌شناسی الهیات رهایی‌بخش، دموکراتیزاسیون، شهروندی، حقوق بشر، اخلاق توسعه، اکوفمینیسم، تنوع، آموزش انتقادی و غیره گسترش یافته‌اند و همین امر مانع از شکل‌گیری یک پیکره منسجم نظریه‌ای می‌گردد. بسیاری از منابع توسعه جایگزین به دیگری پیوندی ندارد، اما تولید جایگزین‌ها همچنان ادامه دارد و این کار بدون طرح‌ریزی اصول و بنیان‌ها یا طرح بحث‌های کارشناسانه انجام می‌گیرد. تا حدودی این امر نشان‌دهنده خصلت ویژه جایگزین بودن توسعه جایگزین است، یعنی عادت به براندازی و تنفرزدایی از روش، نظام‌مندسازی و وضع قوانین، که دلالت بر بی‌اعتمادی به کارشناسان و حتی نظریه دارد. با این حال هنوز دلایل ادعای یک پارادایم متفاوت، ضعیفند.

پیترز (۱۳۹۵) در خصوص این پارادایم می‌گوید که توسعه جایگزین می‌تواند نشانگر پارادایمی باشد که دلالت بر یک تفکیک نظری واضح از جریان اصلی توسعه دارد و نیز می‌توان آن را به مفهوم توسعه محلی یا شیوه‌های جایگزین یا به منزله چالشی کلی برای جریان اصلی و بخشی از بدیل جهانی تعریف نمود. اما پرسش مهم این است که آیا توسعه جایگزین، راه بدیلی برای قرارگیری در مدار توسعه است، یا اهدافی مشابه با جریان اصلی توسعه دارد و فقط ابزارهای متفاوتی برای رسیدن به این اهداف، مثل اتکا به روش‌های مشارکتی و مردم‌محور دارد؟ به طرق مختلفی می‌توان توسعه جایگزین و مضمون و نقشی را که در گفتمان توسعه ایفا می‌کند، بازشناخت. چنانچه پارادایم توسعه جایگزین نقد مداوم جریان اصلی توسعه فرض شود، در نتیجه موضع‌گیری سیال، ناپایدار و قابل تغییر خواهد داشت، به گونه‌ای که همگام با تغییر در جریان اصلی توسعه، این رویکرد نیز تغییر موضع می‌دهد و همین انعطاف و واکنشی بودن سبب مجموعه‌ای از نظریه‌ها و روش‌شناسی‌های جایگزین شده است که در پیوند ضعیف با هم هستند. می‌توان گستره توسعه را به سه موضع کلی تقسیم نمود: جریان اصلی توسعه که فاقد موضع یکپارچه‌ای است، توسعه جایگزین (با طیف وسیعی از دیدگاه‌ها) و پساتوسعه. در محافل توسعه خودانتقادی افزایش یافته و در پویش مداوم برای یافتن جایگزین‌های دیگر و تمایل به سوی خوداصلاحی

^۱ Alternative Development

و برگزیدن جایگزین‌های مناسب و جذابند. بر این اساس، خود جایگزین‌ها با سرعت بیشتری تبدیل به جریان اصلی می‌شوند و دیالکتیک‌های میان پارادایم توسعه جایگزین و پارادایم‌های جریان اصلی توسعه سرعت یافته است. گفتمان سبز در جهت پایداری که بیست سال پیش موضعی رادیکال تلقی می‌شد، مدت طولانی است که با نام توسعه پایدار نهادینه شده است.

پیترز خاطرنشان می‌کند که به‌طور کلی پذیرفته شده که تلاش‌های توسعه زمانی موفق‌تر خواهند بود که جامعه در آن‌ها مشارکت نمایند و همان‌گونه که می‌دانیم سازمان‌های غیردولتی نیز در حال حاضر نقش اساسی در این زمینه و در همکاری‌های توسعه‌ای ایفا می‌کنند. این توفیق تنها حاکی از قدرت سازمان‌های غیردولتی و کارگزاران مردمی نیست، بلکه تا حدودی ناشی از عقب‌گرد دولت در دهه ۱۹۸۰ و پیشرفت نیروهای بازار و مقررات‌زدایی می‌باشد. با این وصف، اهداف توسعه به‌طور کلی بازتعریف شده و در حال حاضر نیز این نظریه به‌گونه گسترده‌ای مقبولیت عام یافته که توسعه تنها به‌معنی رشد تولید ناخالص داخلی نیست و توسعه انسانی هدف و معیار مناسب‌تری برای توسعه است.

فریبرگ و هتنه (۱۹۸۵) معتقدند که این مخالفت و نسبت دیالکتیکی با پارادایم غالب، خود جریانی سبز است که به‌لحاظ تاریخی با سنت پوپولیستی مانند پوپولیسم روسی، پوپولیسم جهان سومی، اقتصاد موردنظر گاندی، مائوئیسم و بودیسم در پیوند است و موضع افراطی نسبت به توسعه دارند: «این خود فرایند توسعه است که سبب بسیاری از مشکلات می‌گردد. شاید در گذشته در امتداد جریان تکامل شناور بودیم، اما اکنون دیگر تردید داریم که این کشتی ما را به سرزمین موعود برساند، برعکس، صدای خروشان نزدیک شدن به آبشار را می‌شنویم. تقریباً سوگیری ارزشی همه شاخص‌های سنتی توسعه از مثبت به منفی تغییر یافته است.»

آن‌ها معتقد به یک جهان پساسرمایه‌داری در آینده هستند که دو راه متفاوت برای رسیدن به آن وجود دارد: ۱) مسیر و جاده سرخ که ادامه نوسازی و مقصد آن یک نظم جهانی سوسیالیستی است، و ۲) مسیری سبز، با گرایش به نوسازی، توجه به هویت فرهنگی، خوداتکایی، عدالت اجتماعی و پایداری زیست‌محیطی. ملت‌هایی که ریشه در تمدن‌ها و ملت‌های باستان دارند، همانند چین، ایران، مصر، ویتنام و همچنین مکزیک، ترکیه، ژاپن و هند می‌توانند به‌عنوان منابع و مراجع اصلی، جایگزین‌های واقعی یا بالقوه‌ای برای مدل غربی توسعه باشند.

نقطه مشترک خوانش‌های مختلف گفتمان توسعه جایگزین از این قرار است:

۱. گرایش به بازنمایی توسعه بدیل به‌منزله نقطه مقابلی که همه نیروهای اجتماعی ناراضی و منتقد توسعه را متحد می‌کند و نیز حاکی از گرایش به خلق ائتلافی بزرگ از نیروهای اپوزیسیون دارد،
۲. گرایش به فرض یکسان توسعه با نوسازی و توسعه جایگزین با نوسازی‌زدایی بر مبنای انگاشت ناسازگاری میان نوسازی و توسعه انسانی،
۳. گرایش به تلقی توسعه جایگزین به‌مثابه جایگزینی بیرون از جریان اصلی، گفتمانی ضدمدینه فاضله که توسط کنشگران در شکل جریان غالب و کشورهای به ظاهر خارج از محور توسعه‌گرایی غرب پیگیری می‌شود، و
۴. متحد ساختن همه اشکال نقد جریان اصلی توسعه با این هدف که جایگزین منسجمی را شکل دهند، اما همه چیزهای خوب با هم لزوماً یک چیز بهتر و بزرگ‌تر را نمی‌سازند.

این پارادایم واجد ویژگی‌ها و نقاط قوت زیر است:

۱. رشد فزاینده و نفوذ سازمان‌های غیردولتی، نیازمند استراتژی و بنابراین، تولید نظریه است،
۲. اهمیت دغدغه‌های زیست‌محیطی و پایداری، پارادایم رشد اقتصادی را کمرنگ ساخته و اقتصاد زیست‌محیطی و بدیل را تقویت کرده است،
۳. آشکار شدن شکست چندین دهه توسعه پارادایم جریان اصلی، رشد را با چالش‌های اساسی تری مواجه کرده است، و

۴. مسائل فزاینده نهادهای برتون وودز^۱ منجر به طرح این مساله شده است که آیا این انتقادات، صرفاً رویه‌ای و سازمانی بود (به‌منظور افزایش مشارکت و دموکراسی بیشتر)، یا اینکه در پی تغییرات اصولی اساساً متفاوتی هستند.

شایان ذکر است که برتون وودز توافق است که در سال ۱۹۴۴ میان کشورهای بزرگ گیتی امضا و به موجب آن دلار به‌عنوان ارز ذخیره جهانی به رسمیت شناخته شد. این توافقنامه، یک سامانه جدید پولی جهانی را پایه‌گذاری و دلار را به‌عنوان ارز جهانی جایگزین استاندارد طلا کرد و به این ترتیب، جایگاه آمریکا به‌عنوان قدرت غالب در عرصه اقتصاد جهانی تثبیت شد. با امضای توافقنامه برتون وودز، ضمن به‌رسمیت شناخته شدن دلار به‌عنوان ارز ذخیره اصلی جهان، دو نهاد مالی یعنی بانک جهانی^۲ و صندوق بین‌المللی پول^۳ هم ایجاد شدند. این دو، سازمان‌هایی با حمایت ایالات متحده بودند که جهت پایش بر این سیستم جدید پایه‌گذاری شدند. منتقدان نهادهای برتون وودز به‌گونه‌ای جدی معتقد به این تغییر پارادایم در توسعه هستند و عناصری نظیر توسعه انسانی دادگرا، مشارکتی و پایدار، ارزش‌های برابری، مشارکت و پایداری زیست‌محیطی و نیز بهبود رفاه فیزیکی را نشانه‌های آن می‌دانند. اینکه آیا این‌ها برای طرح یک پارادایم جدید کافی هستند یا خیر، بسته به کیفیت توسعه و نه ماهیت آن دارد. این عناصر دلالت بر آرمان‌های توسعه دارند، نه خصایص آن. از این‌رو، می‌تواند به آسانی به گفتمان جریان اصلی توسعه اضافه شوند و در عمل نیز چنین شده است. از آنجایی که جریان اصلی توسعه امروز ارزش‌هایی مشابه توسعه جایگزین را ترویج و تبلیغ می‌کند، نتیجه نه فروریختن پارادایم، بلکه اجماع لفظی خواهد بود.

ناخرسندی و نقد توسعه در مفهوم رشد، رویکردی است که تقریباً بیشتر متفکران به آن اذعان کرده‌اند و نمی‌توان آن را به زمان ارائه گزارش «محدودیت‌های رشد» توسط کلوب رم محدود کرد. شاید یک راه تعریف مجدد توسعه به‌معنی تحولات اجتماعی باشد، مانند اینکه گفته شود توسعه تغییر است، تغییر از چیزی به چیزی، اما چه نوعی از تغییر؟ رابرت چمبر^۴ معتقد به تغییر خوب است. تحول گرچه نوعی پیوستگی را بازنمایی می‌کند، اما بازهم مبهم است. کورتن^۵ (۱۹۹۰) توسعه را در مفهوم تحول به سوی دادگری، شمول‌گرایی و پایداری به‌کار می‌برد. بازهم این تعریف هنجاری و تجویزی است و اخلاق توسعه در این بازتعریف توسعه از قلم افتاده است. به همین‌سان، آیا می‌توان شاخص‌های توسعه جایگزین را در سبک توسعه‌گرایی متمایز یافت؟ کورتن معتقد است که باید توسعه را به این شرح بازتعریف نمود: توسعه فرایندی است که از آن طریق، اعضای یک جامعه ظرفیت‌های نهادی و شخصی خویش را برای بسیج و مدیریت منابع و تولید پیشرفت‌های پایدار و مبتنی بر توزیعی دادگرا و سازگار با کیفیت زندگی و آرمان‌های‌شان افزایش می‌دهند. در جایی دیگر، همان را با تقریری متفاوت بیان می‌دارد: قلب توسعه، نهادها و موسسات هستند، نه پول و فناوری، هر چند که دومی به‌گونه‌ای غیرقابل انکاری با اهمیت است. به‌لحاظ روش‌شناسی، خصوصیت بارز توسعه جایگزین تاکید بر مشارکت است. پژوهش عمل مشارکتی، ارزیابی سریع روستایی، همچنین آموزش انتقادی و توانمندسازی، دیگر عناصر با ارزش روشی در توسعه جایگزین هستند. ندروین پیترز (۱۳۹۵)، این پارادایم را حول محورهای زیر نقد می‌کند:

۱. جریان اصلی توسعه با برداشتی ساده‌انگارانه به‌معنی حرکت به سوی نوسازی تفسیر شده و تنوع و گونه‌گونی شگفت‌انگیز حوزه‌های آن را نادیده گرفته است. اما این پارادایم پرمدعاست، زیرا داعیه‌ای بیش از آنچه می‌تواند در عمل به دست آورد، دارد و رویکرد شفافی نیست، چرا که تفاوت میان آنچه بدیل و آن چه غیربدیل و غیرجایگزین است، مشخص نیست.

۲. پارادایم مبهمی است زیرا در کل بر لفاظی‌ها و واژه‌پردازی‌های پیرامون توسعه داد سخن می‌دهد اما ادعای توانایی تولید چیزی واقعاً متفاوت، در هاله‌ای از ابهام قرار گرفته است.

^۱ Bretton Woods institutions

^۲ International Monetary Fund (IMF)

^۵ Corten

^۳ World Bank

^۴ Robert Chamber

۳. درحالی که در عرصه نظری مدعی رابطه دیالکتیکی میان جریان غالب و جایگزین است، درواقع، شکل یک اپوزیسیون دوگانه ساده را دارد که به دیالکتیک‌ها، یعنی راه‌هایی که از آن طریق جریان‌های اصلی و جایگزین همدیگر را شکل داده و بر هم اثر می‌گذارند، بی‌اعتناست.

۴. برای بزرگ‌نمایی اختلاف بین جریان غالب و جایگزین، علاقه جریان غالب به حوزه‌های گوناگون را نادیده می‌گیرد.

این پرسش هنوز باقی مانده است که آیا قائل به یک پارادایم توسعه جایگزین باشیم یا فقط آن را یک چشم‌انداز بدانیم. توسعه جایگزین می‌تواند به‌عنوان رویکردی منتقد مفید باشد، اما برنامه قابل اجرایی ندارد. طرح پارادایم توسعه جایگزین ممکن است به شانس توسعه جایگزین برای به‌دست آوردن رسمیت و حمایت نهادی کمک کند، البته اگر دیگر فقط به ابتکارات محلی حمایت شده از طرف سازمان‌های غیردولتی محدود نباشد و تغییرات اساسی بزرگ‌مقیاس در توسعه را دنبال کند. نباید از این نکته غافل شد که اگر می‌خواهد حمایت گروه‌های مختلف و منافع متنوع جامعه را کسب کند باید سپهری به‌غایت کافی متمایز داشته باشد. در این صورت نیز با مسائلی چند مواجه می‌شویم. طرح جدی توسعه جایگزین به‌عنوان یک پارادایم باید استدلال محکم و قلمروی دقیقی برای حوزه‌های مختلف تعریف کند.

فصل ۴

راهبردهای توسعه

انتخاب یک راهبرد فراگیر رشد و توسعه و تعمیم آن برای همه کشورها، بدون توجه به شرایط بومی و محیطی آن‌ها سبب ناکامی این کشورها خواهد شد. اگر چه بعضی از اصول مشترک در همه جا وجود دارند، مثل حقوق مالکیت، حاکمیت قانون، شفافیت، پاسخگو بودن، جلوگیری از فساد و رانت، فراهم کردن مشوق‌های بازاری، پول سالم، نظام مالی پایدار که در همه جا مطلوب‌اند، تبدیل این اصول کلی از نظری به عمل مستلزم داشتن نگرش توسعه‌ای خاص برای هر کشوری است. این فصل به خوانش و ارزیابی ۱۰ راهبرد توسعه‌ای که بیش از سایر راهبردها شناخته شده‌اند، اختصاص یافته است که کشورها می‌توانند براساس شرایط و اقتضائات خاص خود آن‌ها را انتخاب و برای قرارگیری در مدار توسعه به کار گیرند. اما نکته بسیار اساسی این است که الگو یا راهبرد واحد و جهان‌شمولی برای توسعه همه کشورها وجود ندارد. الگوبرداری نادرست نیز خسارت‌بار خواهد بود. افزون‌بر این، هیچ راهبردی نیز که فاقد آثار جانبی منفی اقتصادی و اجتماعی باشد، وجود ندارد. به همین جهت حکمرانی هوشمند، کارآمد و توسعه‌گرا بایستی با نگرشی آگاهانه و جامع، پیامدهای منفی راهبرد به کار گرفته شده را با اتخاذ راهکارهای مناسب تعدیل و راهبرد اقتضایی توسعه را استخراج و اجرا نماید. در انتخاب یک راهبرد، درنظر گرفتن شرایط زمانی و مکانی، موقعیت، امکانات و اهداف کشور و جایگاه و رابطه آن با نظام بین‌الملل حیاتی می‌باشد. اما آنچه که پس از انتخاب راهبرد صحیح و مناسب حائز اهمیت است، ادامه پرقدرت حرکت در راستای مربوطه است. به هر حال، این به مفهوم عدم تصحیح اشتباهات و یا عدم به‌کارگیری پاره‌ای از رهنمودهای دیگر راهبردها که هماهنگ و یا مکمل راهبرد اصلی باشد، نیست.

راهبردهای دوگانه برنامه‌ریزی توسعه‌ای مشارکتی یا متمرکز

یکی از راهبردهای دوگانه توسعه‌گرایی، برنامه‌ریزی توسعه به صورت مشارکتی^۱ (از پایین به بالا)^۲ یا متمرکز^۳ (از بالا به پایین)^۴ است که دغدغه بسیاری از کشورها است که می‌خواهند برای توسعه خود برنامه‌ریزی کنند. در رویکردهای جدیدتر توسعه، بحث مشارکت یا هم‌آفرینی توده‌ای ضرورت یافته است. شاید علت اصلی این ضرورت به پدیده الگوبرداری از روند توسعه جهان سرمایه‌داری در جهان سوم و برنامه‌ریزی متمرکز مربوط باشد. جریان برنامه‌ریزی برای توسعه در دهه‌های گذشته مبتنی بر طراحی متمرکز و از بالا به پایین بوده است. ولی در دهه ۱۹۸۰ به بعد، توجه بسیاری از توسعه‌گرایان و برنامه‌ریزان اجتماعی به طراحی برنامه‌ریزی جدیدی تحت‌عنوان از پایین به بالا و یا مشارکتی معطوف گردیده است. طراحی متمرکز بر پیش‌فرض‌هایی چند مبتنی است: (۱) طراحی متمرکز براساس صرفه‌جویی در زمان، هزینه، امکانات و نیروی انسانی ضرورت یافته است، (۲) بین موفقیت طرح‌ها براساس به‌کارگیری وسایل، فناوری و تخصص و توسعه ارتباط دو جانبه‌ای وجود دارد. به‌دلیل تخصصی‌تر شدن، امکان برآورد روند حرکت‌های علمی - اجتماعی امکان‌پذیر گشته است و طراحی متمرکز سودمندی بیشتری دارد، (۳) روندگی توسعه در جهان سرمایه‌داری پیش‌بینی روند توسعه را امکان‌پذیر ساخته، تجربیات موجود راهگشای تنگناهای فعلی و آتی می‌باشند، و (۴) روند توسعه در کل گیتی یک جریان یکسان و خطی می‌باشد، در این صورت طراحی از پیش برای جهان سوم امکان‌پذیر است. اما مشارکت دارای یک معنی واحد نیست، بلکه دربردارنده عوامل مرتبطی است که شاید در جریان تصمیم‌گیری یک سازمان و به‌لحاظ گوناگونی راه‌ها و روش‌ها تعریف گردد. وار^۵ (۱۹۷۵) مشارکت را به درگیری، فعالیت و تاثیرپذیری اجتماعی تعریف نموده است. مفاهیمی چون درگیری، تلاش، تاثیرپذیری، بازتاب، هم‌رسانی اطلاعات، موقعیتیابی حل مشکل، مشارکت در تصمیم‌گیری و نظایر آن استنباط می‌شود. زمانی که از مشارکت مردمی سخن گفته می‌شود، منظور فعالیت فردی، گروهی و سازمانی است که محور آن مردم باشند. از این نظر، امکان توسعه بیشتر برای جامعه فراهم می‌شود. دیدگاه مشارکت در توسعه به‌لحاظ نیروهای مشارکت‌کننده در آن نیز چشمگیر می‌باشد. اما آپموف^۶ (۱۹۷۷) از چهار گروه مشارکت‌کننده یعنی ساکنان محلی، رهبران محلی، نیروهای دولتی و نیروهای خارجی نام می‌برد. گرایشات گوناگون در برداشت مشارکت - براساس مشارکت‌کنندگان، اهداف، موفقیت طرح‌ها، هزینه و زمان آن - می‌توانند ذیل دو عنوان کلی مورد بررسی قرار گیرند: (۱) مشارکت توأم با مردم محوری^۷ - این دیدگاه در پی تقریر نوعی از توسعه است که توأم با خلاقیت و توانایی نیروهای مردمی باشد، تا از این طریق نیروها، امکانات و منابع جهت مشارکت، فعال‌تر شده و نتایج بیشتری بدست آید. در این دیدگاه تمرکز بر مشارکت نیروهای محلی و ناحیه‌ای در افزایش توانایی‌ها و توسعه بیشتر می‌باشد، و (۲) مشارکت توأم با تولید محوری^۸ - این دیدگاه به نیروهای مشارکت‌کننده توجه ندارد، بلکه صرفاً نتایج طرح‌ها و تولید بیشتر مدنظر است. مشارکت مردم و دیگر نیروها صرفاً ابزاری برای افزایش تولیدات می‌باشد. این دو برداشت در دیدگاه مشارکت در مقابل یکدیگر قرار دارند. به‌نظر می‌آید که تفکیک و شناخت نقاط قوت و ضعف این دو به‌صورت جدا از هم گام موثری در ارزیابی روند توسعه در مراحل گوناگون باشد.

جیلز موهان^۹ در این خصوص می‌گوید که در طول سی سال اخیر پیوستار گسترده‌ای از سازمان‌ها تلاش داشته‌اند تا مردم محلی را در فرایند توسعه خودشان دخیل کنند. فعالیت‌هایی از این دست چنان فراوان بوده‌اند که می‌توان مدعی شد که کوشش به منظور جلب مشارکت مردم در فرایند

^۱ Participation

^۲ Down-to-up

^۳ Blueprint

^۴ Up-to-down

^۵ Warr

^۶ Upmoff

^۷ People center

^۸ Production center

^۹ Giles Mohan

توسعه، مبدل به یکی از راهبردهای عمده شده است. پیدایش مفهوم توسعه مشارکتی^۱ مرهون انتقادهایی است که به لحاظ نظری و عملی بر توسعه وارد کرده‌اند. هواداران توسعه مشارکتی بر این باورند که غرب‌گرایی، مبتنی بر پوزیتیویسم و از بالا به پایین بودن، شاخص‌های اصلی جریان غالب توسعه تا به امروز بوده‌اند. تا به امروز عمدتاً توسعه را هم‌ارز مدرنیته در نظر گرفته‌اند، مدرنیته‌ای که تنها جوامع غربی توانایی نیل به آن را دارند و مردمان محلی سایر نقاط گیتی به واسطه اینکه از تخصص بی‌بهره‌اند در حاشیه توسعه قرار می‌گیرند. در دهه ۱۹۷۰ متفکران رادیکالی نظیر پائولو فریره^۲ خواهان اشاعه زمینه‌های مشارکتی بودند، زمینه‌هایی که می‌توانند مردم را چنان آموزش دهند که قادر به ابراز خواسته‌های‌شان و به طریق برتر قادر به شکوفایی در مسیر توسعه باشند.

برسر اینکه مشارکت امری مطلوب و یک چیز خوب است، مناقشه‌ای نیست، اما مفهوم مشارکت واجد چندمعنایی است و همین چند معنایی بودن نیز باعث شده است تا تفاسیر و کاربردهای متفاوتی برای آن معرفی و ارائه شود. دلالت‌های متنوعی که مفهوم مشارکت می‌تواند داشته باشد گرین را بر آن داشته است که مشارکت را امری مرزی قلمداد کند که امکان هم‌پیوندی مقطعی بر روی پرسمان‌های مدیریتی میان گروه‌های مختلف و با دیدگاه‌های متمایز را فراهم آورد. اگر مردم در فرایند توسعه مشارکت کنند آنگاه هدف از مشارکت آن‌ها چیست و به عبارت دیگر می‌خواهند از مشارکت‌شان چه نصیبی ببرند؟ یکی از پاسخ‌ها، به مساله کارایی و اثربخشی برنامه‌های مرسوم توسعه برمی‌گردد. آن‌ها بر این باورند که توسعه مادامی که برای دیگر صداها ارزش قائل نباشد میوه‌ای کال و نارس خواهد بود. وقوع تحولات معنامند اجتماعی متضمن مشارکت است.

کورنوال^۳ (۲۰۰۲)، فضای مشارکتی را به دو عرصه فراخوانده^۴ و خودخوانده^۵ تفکیک کرده است. مراد از فضای مشارکتی فراخوانده آن دسته از اقداماتی است که کارگزاران رسمی توسعه به منظور گردهم آوردن مردم و آفرینش مشارکت در آن‌ها انجام می‌دهند. درمقابل، فضای مشارکتی خودخوانده بسیار ارگانیک‌تر است و در چارچوب همین فضا است که فقرا بدون اینکه به صورت رسمی تقاضایی برای مشارکت آن‌ها وجود داشته باشد، درگیر فرایندهای سیاسی می‌شوند. درواقع می‌توان گفت که ستیزش و چالش سیاسی، عمدتاً بر ساخته تقابل میان فضاهای مشارکتی فراخوانده و خودخوانده هستند، به این معنا که فرودستانی که امکان مشارکت در فرایندهای سیاسی را ندارند، تلاش می‌کنند با برانداختن این فرایندها و با غلبه بر فضاهای مشارکتی فراخوانده، برای خود امکان مشارکت افزون‌تری را فراهم آورند. در توسعه مشارکتی بر خلاف دولت‌گرایی و از بالا به پایین بودن توسعه مرسوم، توسعه پدیده‌ای مردم‌نهاد^۶ است و همین شاخص نیز موجب خواهد شد که بتوان اهدافی چندگانه و متنوع برای توسعه، متصور شد. امروزه دولت‌های گوناگون از سازمان‌های غیردولتی به عنوان ابزاری جهت نیل به اشکال متنوع توسعه اجتماعی بهره می‌گیرند.

راهبردهای دوگانه توسعه درون‌زا یا برون‌زا

یکی از راهبردهای دوگانه توسعه‌گرایی دیگر برای رشد اقتصادی و توسعه جوامع، نظریه‌های رشد درون‌زا یا برون‌زا^۷ است که جوامع باید میان این دو یک راهبرد یا راهبردی ترکیبی را انتخاب کنند. تئوری رشد درون‌زا^۸ هم از نظر اجزا و هم به لحاظ پیش‌بینی‌ها، به عنوان بدیلی جدی برای مدل رشد سولو مطرح شد که بعداً به آن پرداخته خواهد شد. برخلاف مدل سولو که در آن تکنولوژی سازه‌ای برون‌زا به شمار می‌آید، مدل رشد درون‌زا بیان می‌کند که رشد به وسیله تغییرات درون‌زای تکنولوژیک برآمده از نوآوری‌های کارآفرین به وجود می‌آید. این نظریه زمانی که در یک مدل مشهور

^۱ Participatory Development (PD)

^۲ Paulo Freire

^۳ Cornwall

^۴ Invited

^۵ Claimed

^۶ Grassroots

^۷ Endogenous and exogenous growth theories

^۸ Endogenous Growth Theory

جدید به وسیله پائول رومر^۱ مطرح شد، هیجان بزرگی را در علم اقتصاد به وجود آورد. بنابراین، نظریه رشد درون‌زا بر آن است که رشد اقتصادی به علت نیروهای درونی اقتصاد و نه عوامل بیرونی رخ می‌دهد. براساس این نظریه سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی، نوآوری و دانش اثر قابل توجهی در رشد اقتصادی دارد. این نظریه با تمرکز بر اثرات جانبی مثبت و اثرات سرریز برآمده از یک اقتصاد دانش‌بنیان در پویای رشد اقتصادی تکوین یافته است. نظریه رشد درون‌زا در گام نخست مدعی است که در درازمدت نرخ رشد اقتصادی بستگی به سیاست‌های تشویق تولید علم دارد. مدل رشد درون‌زا در برابر مدل رشد برون‌زا قرار می‌گیرد که در مدل‌های نئوکلاسیک رشد، نرخ رشد بلندمدت اقتصاد به صورت برون‌زا و براساس نرخ پس‌انداز (در مدل هارود-دومار) یا نرخ رشد تکنولوژی (در مدل سولو) تعیین می‌شود. هرچند که درباره این نرخ پس‌انداز یا سرعت پیشرفت فناوری توضیح دقیقی ارائه نمی‌شود. نظریه رشد برون‌زا نظریه‌ای از اقتصاد نئوکلاسیک است که ادعا می‌کند عوامل برون‌زا در تعیین موفقیت یک اقتصاد، صنعت یا تجارت فردی مهم‌تر از عوامل درون‌زا هستند. راهبردهای رشد برون‌زا فرض می‌کند رونق اقتصادی عمدتاً به وسیله عوامل خارجی ایجاد شده و عوامل داخلی نقشی در ایجاد آن ندارند. براساس این راهبردها، با در نظر گرفتن یک میزان ثابت از نیروی کار و فناوری ایستا، رشد اقتصادی در برخی از نقاط متوقف خواهد شد، در این نقاط، تولید که در حال پیشرفت است بر پایه عوامل تقاضای داخلی به تعادل می‌رسد. نظریه رشد برون‌زا به وسیله الگوی رشد نئوکلاسیک و آثار ارائه شده توسط رابرت سولو پیشرفت کرد.

در راهبردهای رشد درون‌زا، منبع رشد اقتصادی، تغییرات فناورانه درون‌زا است و انگیزه‌های نوآوری کارآفرینان میزان تغییرات فناورانه را معین می‌کند. نوآوری برای کارآفرینان حق انحصاری ناقص (در بهره‌برداری از محصول نوآورانه) ایجاد می‌کند. بر پایه پیش‌بینی رشد درون‌زا کشورهای ثروتمند نسبت به کشورهای فقیر سریع‌تر رشد می‌کنند زیرا پایه دانش آن‌ها بزرگ‌تر است و کشورهای فقیر تنها در صورتی می‌توانند عقب‌ماندگی خود را جبران کنند که از انتقال فناوری بهره ببرند.

جرارد رولاند^۲ (۱۳۹۶) می‌گوید که راهبردهای رشد درون‌زا در مورد امکان رشد و توسعه اقتصادی خوش‌بین هستند. یکی از پیش‌بینی‌های اصلی این راهبردها این است که رشد می‌تواند بی‌پایان باشد. راهبردهای رشد درون‌زا محدودیت منابع و هستش مشکلات زیست‌محیطی در کره زمین را انکار نمی‌کنند و درعین حال بیان می‌کنند که انگیزه‌های اقتصادی، ظرفیت پدید آوردن تغییرات تکنولوژیکی را دارد که به صورت چشمگیری بهره‌گیری از منابع محدود را کاهش داده و گذار به سمت استفاده از منابع تجدیدپذیر را تسهیل می‌کند. یکی از ایده‌های اصلی راهبردهای رشد درون‌زا جداگانگی میان سرمایه انسانی و دانش^۳ می‌باشد. در کشوری که سطح آموزش پایین است، تربیت افرادی با کیفیت آموزش بهتر منجر به رشد سریع‌تر سرمایه انسانی نسبت به جمعیت می‌گردد. اما در کشوری که کیفیت آموزش بالا فراگیر شده است، سرمایه انسانی نمی‌تواند سریع‌تر از جمعیت رشد کند. افزون‌بر این زمانی که افراد می‌میرند یا به علت کهنوت سن یا ناتوانی غیرمولد می‌شوند، سرمایه انسانی آن‌ها بلااستفاده خواهد شد. دانش (برخلاف سرمایه انسانی) الزاماً در افراد تجسم نمی‌یابد. دانش در کتاب‌ها، اسناد و اوراق تاریخی، حق ثبت اختراع، کدهای رایانه‌ای و سایر اشکال انباشت وجود دارد. در اصل دانش می‌تواند به صورت بی‌پایان رشد کرده و به طور نامحدود انباشته گردد. تنها محدودیت انباشت دانش، این است که افراد باید آن‌را از طریق پژوهش ایجاد کنند. بنابراین رشد دانش، مقید به تعداد افرادی است که در امر پژوهش مشغول به کار هستند. تولید دانش به انباشت موجود دانش بستگی دارد. بر پایه راهبردهای رشد درون‌زا، هر چه دانش موجود در یک اقتصاد بیشتر باشد، نرخ رشد آن اقتصاد بالاتر است.

دانش کالایی مشابه عمده کالاهای اقتصادی نیست بلکه یک کالای غیررقابتی^۴ (کالایی که می‌تواند به وسیله فروشنده حتی پس از فروش آن مورد

^۱ Paul Michael Romer

^۲ Knowledge

^۳ Ronald, Gerard

^۴ Non-Rival Good

استفاده قرار گیرد) است. بیشتر کالاهای اقتصادی نرمال، کالاهای رقابتی هستند و هنگامی که به فروش می‌رسند، فروشنده امکان استفاده از آن‌ها را ندارد، در مقابل فروشنده دانش می‌تواند آن‌را حتی پس از فروش در اختیار داشته باشد. افزون بر این دانش یک کالای منع‌ناپذیر^۱ است، بدین معنا که فروشنده نمی‌تواند سایرین را از مصرف آن منع نماید. بسیاری از کالاهای عمومی هم رقابت‌ناپذیر و هم منع‌ناپذیر^۲ هستند. قواعد رازداری^۳، حق انحصاری ثبت اختراع^۴ و حقوق دارایی‌های فکری^۵ ابزارهای جلوگیری از دسترسی به دانش هستند. پنهان کردن دانش از سایرین همیشه آسان نیست. برای مثال، موسیقی می‌تواند به‌طور غیرقانونی، حتی زمانی که به‌وسیله قوانین حقوق مالکیت معنوی^۶ حمایت می‌شود، منتشر گردد. موارد مشابه دیگری نیز در مورد برنامه‌های نرم‌افزاری کامپیوتر و سایر اشکال دانش وجود دارد. قابلیت منع دیگران از دسترسی به دانش در خلق دانش حائز اهمیت است. دانش در یک اقتصاد از طریق انگیزه‌های^۷ نوآوری پیشرفت می‌کند. کارآفرینان، ایده‌ها و تکنولوژی‌های جدیدی را مطرح می‌کنند که یا هزینه تولید را پایین می‌آورد یا کالای جدیدی را به دست مصرف‌کنندگان می‌رساند. کارآفرینان به امید دستیابی به بیشینه سودآوری ممکن از نوآوری‌های خود، اقدام به خلق محصولات نوآورانه می‌کنند و بیشینه‌سازی سود صرفاً زمانی محقق می‌شود که دیگران از کپی‌برداری نوآوری و کسب درآمد از این طریق منع شوند. قوانین حقوق مالکیت معنوی حق ثبت انحصاری اختراع، با ممانعت از استفاده کردن دیگران، از دانش ایجاد شده به‌وسیله نوآوری حمایت می‌کنند. افراد نوآور جهت حفظ انگیزه‌های نوآوری خود، توقع رانت انحصاری^۸ (به‌معنی سود اضافی حاصل از حالت انحصار) دارند. در غیر این صورت رقابت کامل، انگیزه‌ها را برای نوآوری از بین می‌برد. اگرچه کارآفرین باید ریسک درخوردن‌گری را بپذیرد و پیش از اینکه کالایی تولید شود، پول زیادی برای تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری کند. یک پژوهش ممکن است با موفقیت قرین نباشد یا حتی در صورت بروز موفقیت، با تقاضای اندکی روبرو شود. بنگاه نوآور و بنگاه‌های رقیب هر دو برای جذب مشتری بیشتر، پایین‌ترین قیمت‌های ممکن را پیشنهاد می‌کنند تا جایی که شاید تقریباً به نقطه سر به سر برسند. این اتفاق معمولاً در وضعیت رقابت کامل رخ می‌دهد. اگر کارآفرین انتظار چنین رقابت شدیدی را در آینده داشته باشد، برای خلق نوآوری، سرمایه‌گذاری نخواهد کرد. زیرا عایدات آتی برای پوشش دادن هزینه‌های ثابت سرمایه‌گذاری (از جمله هزینه‌های تحقیق و پژوهش) کافی نخواهد بود. به دست آوردن حق انحصار موقت منجر به رقابت ناکامل^۹ می‌شود اما برای ایجاد نوآوری انگیزه ایجاد می‌کند. این نظر که رقابت ناقص برای نوآوری ضروری است توسط ژوزف شومپتر اقتصاددان نامدار اتریشی (۱۹۵۹ - ۱۸۸۳) که در دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰ در دانشگاه هاروارد تدریس می‌کرد مطرح شد. شومپتر نوآوری کارآفرینان را به‌عنوان موثرترین نیروی سرمایه‌داری و منبع رشد اقتصادی تلقی می‌کند و تحقیق و پژوهش با هدف کسب منافع انحصاری را پیشران محوری کارآفرینان می‌داند.

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) در خصوص راهبردهای رشد درون‌زا^{۱۰} بر این باور هستند که عملکرد ناموفق نظریه‌های نئوکلاسیک در به‌تصویر کشاندن علل رشد اقتصادی بلندمدت سبب ناخشنودی از نظریه رشد سنتی شد. در حقیقت بر پایه نظریه سنتی، هیچ عامل درون‌زایی اقتصادی که منجر به رشد اقتصادی در بلندمدت شود به رسمیت شناخته نمی‌شود. ادبیات نظریه‌های سنتی درباره رشد اقتصادی بیشتر به فرایند پویایی اشاره دارد که در آن نسبت سرمایه به نیروی کار تغییر کرده و در بلندمدت به تعادل می‌رسد. در فقدان هر گونه «تکانه» یا «تغییرات تکنولوژیکی» برونی که در مدل نئوکلاسیک علت آن توضیح داده نشده است نرخ رشد همه اقتصادها به رشد صفر می‌رسد. از این‌رو به افزایش درآمد ناخالص ملی سرانه به مانند پدیده‌ای موقت و گذرا نگریسته می‌شود که نتیجه تغییر در تکنولوژی یا فرایند تعادل کوتاه‌مدت است که در آن اقتصاد در بلندمدت به تعادل

^۱ Non-Prohibited good^۲ Prohibited good^۳ Secrecy Rule^۴ Patent^۵ Intellectual Property Right^۶ Copyright^۷ Incentives^۸ Monopoly Rent^۹ Imperfect Competition^{۱۰} Endogenous growth theory

می‌رسد. هر گونه افزایش در درآمد ناخالص ملی را نمی‌توان به تعدیل در بازار سهام، نیروی کار یا سرمایه به‌عنوان سومین گروه منتسب کرد یعنی آنچه که معمولا «باقی‌مانده مدل سولو» گفته می‌شود. این بخش باقی‌مانده در مدل سولو تقریباً عامل تشکیل‌دهنده حدود ۵۰ درصد رشد تاریخی اقتصاد کشورهای صنعتی بوده است. وقتی انباشت سرمایه به سقف ظرفیت یک اقتصاد برسد، رشد اقتصادی به صفر میل می‌کند. این پیش‌بینی مدل سولو است، اگر بهره‌وری در سطح ثابتی باقی بماند. اما این معما که چگونه کشورهای توسعه‌یافته همچنان به رشد پایدار خود ادامه می‌دهند، با عامل نوآوری، دانش، فناوری یا ایده‌ها توضیح داده می‌شود. در تئوری‌های مرسوم اقتصادی، تولید تابع دو متغیر به نام‌های نیروی کار و سرمایه است. افزایش هر یک از این دو به‌عنوان ورودی باعث افزایش خروجی اقتصاد می‌شود که از آن به رشد اقتصادی تعبیر می‌شود. در کنار این دو متغیر، ضریبی در خارج از تابع تولید قرار دارد که افزایش این ضریب خودبه‌خود به افزایش خروجی و رشد اقتصادی منجر خواهد شد. سولو (۱۹۵۶)، تغییرات این متغیر درون‌زا را تغییرات فناورانه یا تکنولوژیکی نامیده بود. تابع تولید اقتصادی به‌شکل زیر است:

$$Y = A \cdot F(K, L)$$

که در آن متغیر A ضریب فناوری یا دانش، متغیر K سرمایه و متغیر L نیروی کار است. سولو به این نتیجه رسید که انباشت سرمایه باعث می‌شود تا درآمد سرانه کشورها از حالت گذرا به حالت پایستگی برسد و در حالت پایدار با انباشت افزون‌تر سرمایه، درآمد سرانه تغییری نخواهد کرد و رشد آن مساوی با صفر خواهد بود. در این تابع تولید، رشد درآمد سرانه فقط از طریق رشد متغیر A ، یعنی تغییر و تحولات فناورانه امکان‌پذیر است، اما فناوری به‌صورت ضریبی خارج از تابع تولید دیده شده و براین اساس اقتصاددانان درباره سازوکارهای درونی آن دانش اندکی داشتند که به زعم آبرامویتز (۱۹۵۶) ضریب A نشانگر میزان جهل ماست. آیا ایده‌ها می‌توانند یک اقتصاد را در حال رشد نگه دارند؟ ایده‌های بهتر به این معنی است که تولید بیشتری از همان ورودی‌های سرمایه و نیروی کار مشخص دریافت می‌شود. ایده‌های بهتر، تولید حاصل از همان سرمایه را چند برابر می‌کنند. بنابراین، اگر A از ۱ به ۲ افزایش پیدا کند، بهره‌وری دو برابر می‌شود و منحنی تولید به سمت بالا جابه‌جا می‌شود. وقتی تولید دو برابر می‌شود، سرمایه‌گذاری هم زیاد می‌شود. حالا دوباره سرمایه‌گذاری بیشتر از استهلاک است. در نتیجه، ایده‌های بهتر از دو طریق منجر به رشد می‌شوند: افزایش بهره‌وری یک مقدار معین از موجودی سرمایه، و افزایش سرمایه‌گذاری، که انباشت سرمایه را افزایش می‌دهد. حالا اگر ایده‌ها دائماً در حال بهبود باشند در این صورت منحنی تولید به طور مداوم به سمت بالا حرکت می‌کند و این به معنای جابجایی مستمر منحنی سرمایه‌گذاری به سمت بالا است.

مدل رشد نئوکلاسیک‌ها دست‌کم با دو ضعف اساسی روبروست: (۱) در چارچوب این مدل‌ها غیرممکن است عوامل موثر و تعیین‌کننده در پیشرفت تکنولوژی را معین کرد چرا که تکنولوژی به‌عنوان سازه‌ای برون‌زا مستقل از نمایندگان و عاملین اقتصادی عمل می‌کند، و (۲) نظریه نئوکلاسیک در توضیح تفاوت عمده در بخش «باقی‌مانده» در میان کشورهای گوناگون با داشتن تکنولوژی‌های مشابه عاجز می‌باشد. بر پایه نظریه نئوکلاسیک‌ها پایین بودن نسبت سرمایه به نیروی کار در کشورهای توسعه‌نیافته می‌تواند به نرخ بالای بازده سرمایه‌گذاری منجر شود. بنابراین بازنوساخت اقتصادی در کشورهای توسعه‌نیافته نظیر آزادسازی بازارها که از طرف بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول به کشورهای با بدهکاری بالا تجویز شد می‌بایست منجر به افزایش سرمایه‌گذاری، بالا رفتن بهره‌وری و بهبود سطح زندگی در این کشورها می‌شد. با این وجود حتی پس از اعمال نسخه آزادسازی تجارت و بازارهای داخلی، بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته یا فاقد هرگونه رشد اقتصادی شدند یا رشد آن‌ها اندک بود تا بتوانند سرمایه‌گذاری خارجی جدیدی را به کشورشان جذب کنند یا مانع فرار سرمایه از داخل کشورشان بشوند. رفتار غالباً متناقض و غیرعادی جریان سرمایه در کشورهای توسعه‌نیافته (حرکت سرمایه از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند) کمک به شکل‌گیری راهبرد رشد درون‌زا یا ساده‌تر راهبرد جدید رشد شد. راهبرد جدید رشد چارچوبی نظری برای پردازش رشد درون‌زا در اقتصاد را ارائه می‌کند که براساس آن میزان رشد مستمر درآمد ناخالص ملی (GNI)

به جای اینکه براساس عوامل خارجی از سیستم اقتصادی تعیین شود به وسیله عوامل حاکم بر فرایند تولید مشخص می‌شود. براساس نظریه جدید، الگوی رشد می‌توان علت تفاوت نرخ رشد اقتصادی میان کشورهای گوناگون را توضیح داد و هم بخش بیشتری از میزان رشد مشاهده شده را تشریح کرد. رشد درون‌زا، رشد اقتصادی که به وسیله عوامل و سازه‌های درون فرایند تولید (مثل نوآوری‌ها، افزایش بازدهی یا پیشرفت تغییرات تکنولوژیکی) به وجود می‌آید، به عنوان بخشی از الگوی رشد مورد مطالعه و بررسی قرار می‌گیرد. بنابراین برخلاف نظریه‌های نئوکلاسیک رشد، الگوهای رشد درون‌زا نقش فعالی را برای سیاست‌های عمومی و دولت در پیشبرد توسعه اقتصادی از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم و غیرمستقیم در تشکیل سرمایه انسانی و تشویق سرمایه‌گذاری‌های خارجی در صنایع دانش‌بر نظیر نرم‌افزار کامپیوتر و ارتباطات شامل می‌شوند.

برای اینکه روش مدل درون‌زا شرح داده شود نیاز است تا به بررسی مدل رشد درون‌زای پال رومر^۱ پرداخته شود چون در این مدل توسعه فناوری (که در آن بر منافع افزایش بهره‌وری در یک صنعت خاص که منجر به افزایش بهره‌وری در سایر موسسات و صنایع می‌شود، تاکید دارد) که می‌تواند در فرایند صنعتی شدن حاصل شود را مورد توجه قرار می‌دهد. مدل رومر نه تنها نمونه‌ای از مدل رشد درون‌زا است بلکه مدلی است که نسبتاً در پیوند با تجربه شرایط کشورهای توسعه‌نیافته می‌باشد. در اینجا به نسخه ساده‌شده‌ای از مدل رومر پرداخته می‌شود که نوآوری را به عنوان مشخصه عمده در توسعه پیشرفت فناوری در کل اقتصاد می‌داند، صرف‌نظر از اینکه به ارائه جزئیات تعیین پس‌انداز و سایر موضوعات تعادل عمومی بپردازد. مدل رشد درون‌زای رومر، مدل رشدی است که در آن پیشرفت فناوری در نظر گرفته می‌شود. ذخیره سرمایه در کل اقتصاد بر میزان تولید در سطح صنعت بطور مثبت تاثیر گذاشته و می‌تواند منجر به افزایش بازده به مقیاس (مقیاس اقتصادی) در کل اقتصاد شود. مدل رومر مبتنی بر این انگاره است که رشد اقتصادی از سطح یک بنگاه یا یک صنعت در جامعه آغاز می‌شود. هر صنعت یا بنگاه محصولاتی با بازده مقیاس ثابت تولید می‌کند. بنابراین، این مدل با انگاشت رقابت کامل در بازار سازگار است که تا اینجا با همان فرض‌های مدل سولو سازگار است. ذخیره سرمایه یک بنگاه، شامل ذخیره دانش فنی و مدیریت در آن بنگاه است. بخش دانش ذخیره سرمایه هر بنگاه ضرورتاً یک کالای عمومی^۲ است، در نتیجه این الگو به فرایند یادگیری به عنوان «یادگیری براساس سرمایه‌گذاری» نگاه می‌کند. در مدل رومر، ثمرات پیشرفت‌های دانش و فناوری به صورت درون‌زا در جامعه گسترش می‌یابد و به همین دلیل است که رشد اقتصادی در جامعه بستگی به میزان سرمایه‌گذاری در آن جامعه دارد.

یکی از مهم‌ترین ضعف‌های نظریه جدید رشد این است که وابسته به تعدادی از فرض‌های نظریه‌های نئوکلاسیک سنتی است که برای کشورهای توسعه‌نیافته عمدتاً نامناسب می‌باشند. افزون‌بر آن در کشورهای توسعه‌نیافته غالباً عدم کارایی برآمده از کمبود و ناهمگون بودن ساختارهای نهادی لازم و وجود بازارهای ناقص سرمایه و محصول از موانع رشد اقتصادی در آن کشورها می‌باشد. چون نظریه رشد درون‌زا به این عوامل بسیار حیاتی و موثر بر رشد توجه ندارد کاربردش در مطالعه توسعه اقتصادی بسیار محدود است به‌ویژه زمانی که کشورها به لحاظ اقتصادی با یکدیگر مقایسه شوند. در اقتصادهای در شرف گذار از حالت سنتی به بازارهای تجاری، ناکارایی تخصیص منابع، امری معمول و عام است. با این همه تاثیر این ناکارایی بر رشد کوتاه‌مدت و میان‌مدت اقتصادی جامعه به سبب اینکه نظریه جدید رشد به عوامل موثر بلندمدت تکیه دارند، نادیده گرفته می‌شود.

راهبردهای دوگانه توسعه درون‌گرا یا برون‌گرا

^۱ Romer endogenous growth model

^۲ Public goods

شیوه‌ای سنتی برای نگرش به موضوعات پیچیده، اتخاذ راهبردهای مناسب تجاری در چارچوب راهبردهای وسیع‌تر توسعه برون‌گرا یا درون‌گرا^۱ می‌باشد که راهبرد دوگانه‌ای است و برای انتخاب و اجرا فراروی کشورهای توسعه‌نیافته قرار دارد. راهبردهای توسعه برون‌گرا نه تنها تجارت آزاد را تشویق می‌کنند بلکه آزادی جابجایی سرمایه، نیروی کار، بنگاه‌ها و دانشجویان را لازم می‌دانند و نیز ورود شرکت‌های چندملیتی به کشور و برقراری یک سیستم آزاد ارتباطی را با جهان خارج توصیه می‌کنند. برعکس راهبردهای درون‌گرای توسعه با تاکید بر نیاز ملتها برای تکامل توسعه به سبک خود و نیز کنترل سرنوشت خودشان سیاست‌هایی را اتخاذ می‌کنند که ساخت تولید را از طریق «یادگیری از راه انجام کار» در داخل در پیش می‌گیرند و تکنولوژی‌های مناسب با وضعیت کشور و میزان منابع در دسترس را توسعه می‌دهند. بر پایه عقیده طرفداران راهبردهای تجاری درون‌گرا، از جمله استریتن^۲ «تنها اگر شما تجارت جابجایی افراد و ارتباطات را درون کشور محدود کنید و شرکت‌های چندملیتی را به کشور راه ندهید تا از تولید محصولات نامناسب، تحریک و خلق خواسته‌های نامناسب و نیز فناوری نامناسب اجتناب شود در آن صورت است که می‌توان به خودکفایی بیشتری دست یافت.»

از دهه ۱۹۵۰ در مطالعات و پژوهش‌های مربوط به توسعه میان این دو رویکرد فلسفی اقتصادی توسعه، گفتگوهای داغی میان طرفداران حمایت از صنایع داخلی و سیاست‌های جایگزینی واردات مبتنی بر نگرش درون‌گرا به اقتصاد در جریان بوده است. راهبرد درون‌گرا و خودکفایی و خودبسندگی اقتصادی تا دهه ۱۹۷۰، جریان فکری غالب و مسلط توسعه بود در حالی که سیاست توسعه صادرات از اواخر دهه ۱۹۷۰ شکل گرفت و به‌ویژه در میان اقتصاددانان غربی و کارشناسان بانک جهانی در دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ مطرح گردید. روی هم رفته تفاوت میان این دو استراتژی تجاری سنتی این است که طرفداران استراتژی جایگزینی واردات^۳ بر این باورند که کشورهای توسعه‌نیافته باید به جایگزینی کالاهای وارداتی از طریق تولید داخلی دست بزنند که این کار با تولید کالاهای مصرفی ساده (نخستین مرحله از استراتژی جایگزینی واردات) شروع شده و سپس به تدریج تولیدات داخلی به حوزه‌های وسیع‌تری از تولیدات کالاها گسترش می‌یابد (مرحله دوم) که در کلیه این مراحل تلاش می‌شود با برقراری تعرفه بالای گمرکی بر روی کالاهای خارجی و سهمیه‌بندی مقدار ورود کالا، از صنایع داخلی حمایت شود. در بلندمدت طرفداران این استراتژی معتقدند منافع بیشتری از گسترش تنوع تولیدات داخلی در بلندمدت (رشد متوازن) حاصل خواهد شد و کشور نهایتاً می‌تواند به صدور کالاهای صنعتی ساخته شده که مورد حمایت بوده‌اند براساس بازده به مقیاس اقتصادی، پایین بودن هزینه نیروی کار و پیامدهای مثبت خارجی یادگیری براساس انجام تولید به قیمت‌های رقابتی با قیمت کالاهای جهانی دست یابد. برعکس طرفداران سیاست پیشبرد (توسعه) صادراتی^۴ معتقدند تجارت آزاد و رقابت موجب می‌شود تولید و صدور کالاهای اولیه و کارخانه‌ای از بهره رشد و کارایی برخوردار شوند. آن‌ها معتقدند اختلال در قیمت‌ها از طریق استراتژی جایگزینی واردات و هزینه‌های سنگین سیاست حمایت از صنایع داخلی، سیاستی ناکارآمد می‌باشد. آن‌ها از اقتصادهای موفق صادرات‌محور کره جنوبی، تایوان، سنگاپور، هنگ‌کنگ، چین و دیگر کشورهای آسیایی نام می‌برند که توانسته‌اند به رشد و پیشرفت اقتصادی دست یابند و تاکید دارند که موسسات تولیدی در این کشورها از طریق مرادوات و ارتباطات آزاد علوم و فنون، دانش زیادی را از کشورهایی چون ایالات متحده آمریکا، ژاپن و سایر اقتصادهای توسعه‌یافته که در زمانی طولانی از مشتریان آن‌ها بوده‌اند، فراگرفته‌اند. بسیاری از کشورهای رو به توسعه هر دو استراتژی را با درجات متفاوتی از تاکید بر آن دو راهبرد در طی زمان به کار برده‌اند. مثلاً در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ تعداد زیادی از کشورهای بزرگ آمریکای لاتین و آسیایی نظیر شیلی، پرو، آرژانتین، هند، پاکستان و فیلیپین بیشتر تاکید بر سیاست جانشینی واردات داشتند. با این وجود از میانه دهه ۱۹۷۰، استراتژی توسعه صادرات به‌طور فزاینده‌ای بوسیله تعدادی از کشورهای رو به رشد اتخاذ شد. از نخستین این کشورها می‌توان از کره جنوبی، تایوان، سنگاپور و

^۱ Outward and inward economic development

^۲ Paul Streeton

^۳ Export Promotion

^۴ Import Substitution

هنگ کنگ نام برد که بعدها کشورهای دیگری چون برزیل، شیلی، تایلند، ترکیه از استراتژی اولیه خود یعنی جانشینی واردات دست کشیده و به توسعه صادرات تغییر جهت دادند. به هر حال نکته مورد تاکید این است که کشورهای شرق آسیا توانستند از استراتژی توسعه صادرات بیشترین موفقیت را کسب کنند همچنین از استراتژی جانشینی واردات و به طور همزمان حمایت از برخی از صنایع خود پرداختند.

می توان استراتژی برون گرای توسعه صادرات را در مقابل استراتژی درون گرای جایگزینی واردات حول چهار محور زیر مقایسه کرد:

۱. راهبرد برون گرای توسعه محصولات اولیه (تشویق صادرات فرآورده های کشاورزی و مواد خام) - سرزمین های مستعمره در آفریقا و آسیا که معادن و کشت و صنعت آن ها در مالکیت خارجی ها بود از مثال های کلاسیک مناطقی است که کالاهای اولیه (سنگ های معدنی و محصولات کشاورزی) را صادر و راهبرد برون گرایی داشتند. بیشتر کشورهای توسعه نیافته تاکید زیادی بر تولید کالاهای ساخته شده و کارخانه ای در ابتدا برای بازار داخلی (راهبرد درون گرا برای تولید کالاهای ثانوی) و سپس برای صادرات (راهبرد برون گرا برای صدور کالاهای ثانوی) داشته اند که بخشی از این سیاست به عنوان واکنشی در برابر ساختار اقتصادی بسته آن ها و بخشی دیگر آن برآمده از تمایل فروز تر به صنعتی شدن در دهه های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ بوده است. بسیاری از کشورهای کم درآمد برای کسب بخش اعظم درآمدهای صادراتی و ارزی خوداتکا به صدور کالاهای اولیه دارند. به استثنای صادرات محصولات و فرآورده های نفتی چشمگیر و معدودی از سنگ ها و مواد معدنی مورد نیاز که مقدار صادرات محصولات اولیه آهسته تر از کل مقدار تجارت جهانی رشد داشته است. به نظر می رسد از طرف تقاضا دست کم ۵ عامل در مخالفت با ارزش و رشد سریع محصولات اولیه به ویژه فرآورده های کشاورزی در کار می باشند: (۱) کشش درآمدی تقاضا^۱ برای مواد غذایی کشاورزی و مواد خام در همسنگی با فرآورده های سوختی، برخی از مواد و سنگ های معدنی معین و محصولات کارخانه ای نسبتا پایین می باشد. بی کشش بودن تقاضا بدین معناست که تنها رشد بالا و مستمر درآمد سرانه در کشورهای توسعه یافته می تواند تنها منجر به افزایشی معتدل و ملایمی در مقدار صادرات این گونه کالاهای خاص از کشورهای توسعه نیافته بشود، (۲) در حال حاضر نرخ های رشد جمعیت در کشورهای توسعه یافته در حد جایگزینی یا نزدیک به نرخ جایگزینی جمعیت فعلی می باشد، بنابراین از بابت این منبع، یعنی افزایش جمعیت، می توان افزایش اندکی از صادرات محصولات اولیه را انتظار داشت، (۳) کشش قیمتی تقاضا برای بیشتر کالاهای اولیه نسبتا پایین و اندک می باشد. چنین کشش های پایین قیمتی بدین معناست که هرگاه قیمت نسبی فرآورده های کشاورزی در حال کاهش باشد، چنانکه در پنج دهه گذشته چنین بوده است، برای کشورهای صادرکننده این محصولات درآمد کل کمتری حاصل خواهد شد، و (۴ و ۵) عوامل بازدارنده دیگر در افزایش درآمدهای صادراتی حاصل از صدور محصولات اولیه و توسعه کالاهای سینتتیک یا ساخته شده جانشین و افزایش حمایت از تولیدات بخش کشاورزی در داخل کشورهای توسعه یافته است که شاید مهم ترین عامل باشد. کالاهای ساخته شده جانشین کالاهایی نظیر پنبه، لاستیک طبیعی، الیاف گیاهی، چرم، کنف، پوست و مس (که فیبرهای نوری شیشه ای به جای آن در شبکه ارتباطات استفاده می شود) شده اند که به عنوان مانعی برای افزایش قیمت این کالاها و هم به عنوان منابعی هستند که به طور مستقیم در رقابت با کالاهای اولیه طبیعی در بازارهای جهان عمل می کنند. بنابراین می توان نتیجه گرفت که افزایش صادرات محصولات اولیه به طور موفقیت آمیز در کشورهای کم درآمد نمی تواند اتفاق افتد مگر اینکه سازماندهی دگربره ای از ساختارهای اجتماعی و اقتصادی روستاها به عمل آید تا بتوانند کل بهره وری کشاورزی را بالا برده و منافع آن را به طور گسترده تری توزیع نمایند.

^۱ Income-Elasticity of Demand

۲. راهبردهای برون‌گرای محصولات ثانویه (پیشبرد صادرات کالاهای صنعتی و کارخانه‌ای) - به دنبال عملکرد فوق‌العاده مثبت کشورهای نظیر کره جنوبی، سنگاپور، تایوان و چین، استراتژی افزایش و گسترش کالاهای کارخانه‌ای و صنعتی مورد تأکید و تشویق توسعه‌پژوهان قرار گرفته است. در کل برای جهان رو به توسعه، نسبت صادرات کالاهای صنعتی به کل صادرات کالاها از ۶ درصد در سال ۱۹۵۰ به حدود ۶۴ درصد تا سال ۲۰۰۰، افزایش داشته است. اگر مجموع صادرات کالاهای صنعتی کشورهای کم‌درآمد و متوسط درآمد توسعه‌نیافته در نظر گرفته شود نسبت صادرات این گونه کالاها به کل صادرات کالاهای صنعتی جهان، ۲۵/۷ درصد در سال ۲۰۰۲ بوده است. کشور چین بالاترین و سریع‌ترین رشد را در سهم صادرات کالاهای صنعتی داشته است. با این وجود صادرات کالاهای صنعتی کشورهای کم‌درآمد فقط ۱ درصد از کل صادرات کالاهای صنعتی در جهان در آن سال بوده است. موفقیت صادراتی برخی از کشورها به‌ویژه بیره‌های آسیایی در دهه‌های اخیر، منجر به این شده است که طرفداران اصولی سازوکار بازار به این ادعای خود پافشاری کنند که آزادی نیروهای بازار، نداشتن هر گونه مداخله دولت در اقتصاد و کمینه کردن نقش دولت و باز بودن اقتصاد بهترین استراتژی برای رشد اقتصادی کشورها می‌باشد. اما بررسی دقیق سیاست‌ها و راهبردهای اقتصادی استفاده شده در عمل در شرق آسیا نمی‌تواند تنها با در نظر گرفتن نگرش فوق (صرف سازوکار بازار) در موفقیت این کشورها در توسعه صادرات‌شان توضیح داده شود. اما شواهد در کشورهای کره جنوبی، تایوان و سنگاپور (به مانند ژاپن در سال‌های قبل‌تر و چین در سال‌های اخیر) نشان می‌دهد که تولید و صادرات در این کشورها صرفاً مربوط به سازوکار بازار نبوده است بلکه نتیجه مداخله آگاهانه، برنامه‌ریزی شده و هوشمندانه دولت‌های این کشورها به‌مثابه مکمل سازوکار بازار حاصل شده است. مشکلات مربوط به تقاضای کالا در کشورهای توسعه‌یافته برای افزایش صادرات بسیاری از کالاهای صنعتی ساخته شده کشورهای توسعه‌نیافته شبیه همان مشکلاتی است که این کشورها در صدور کالاهای اولیه خود به کشورهای توسعه‌یافته دارند اگر چه به‌لحاظ محتوای پایه‌ای اقتصادی با هم متفاوت می‌باشند. سال‌های زیادی در کشورهای توسعه‌یافته، بسیاری از صنایع داخلی‌شان در برابر ورود کالاهای صنعتی از کشورهای توسعه‌نیافته حمایت می‌نمودند درحالی‌که کشورهای درحال توسعه‌ای نظیر تایوان، هنگ‌کنگ و کره جنوبی در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ تلاش داشتند با صدور کالاهای صنعتی که با نیروی کار ارزان خود در داخل ساخته شده بود به بازارهای کشورهای توسعه‌یافته دسترسی و رسوخ کنند و همان‌گونه که پیشتر اشاره شد بیشتر قیمت‌های نسبی کالاهای صنعتی پایه‌ای و اولیه در این سال‌ها رو به کاهش بوده است.

۳. راهبرد درون‌گرای کالاهای اولیه (به‌طور عمده خودکفایی در بخش کشاورزی)

۴. راهبرد درون‌گرای محصولات ثانویه (خودکفایی در تولید کالاهای صنعتی از طریق جایگزینی واردات) - در توضیح دو مورد ۳ و ۴ باید اظهار داشت که در دهه‌های پس از پایان جنگ جهانی دوم، کشورهای توسعه‌نیافته با مشاهده ضعف تقاضای بازارهای جهانی برای محصولات صادراتی اولیه آن‌ها و اعتقاد ژرف در معجزه صنعتی شدن و فرضیه پریش - سینگر موجب شد استراتژی جایگزینی واردات و توسعه صنایع در شهرها را درپیش بگیرند. برخی کشورها هنوز به دلایل اقتصادی و سیاسی علیرغم فشارهای ناشی از سازمان تجارت جهانی WTO، صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی که هزینه فرصت مترتب بر سیاست جایگزینی واردات را بالا می‌برد هنوز از سیاست جایگزینی واردات پیروی می‌کنند. اشاره شد که سیاست جایگزینی واردات به دنبال این است که به جای کالاهایی که وارد می‌شوند (که معمولاً از نوع کالاهای مصرفی صنعتی می‌باشند)، بتوان با تامین منابع داخلی، آن‌ها را در داخل تولید و عرضه کرد. معمولاً در این استراتژی نخست موانع ورود برای کالاهای وارداتی از طریق وضع تعرفه یا سهمیه‌بندی ایجاد می‌شد و سپس در مسیر ایجاد صنایع داخلی در تولید کالاهای ثانویه یا صنعتی نظیر رادیو، دوچرخه یا لوازم خانگی تلاش بعمل می‌آمد. این استراتژی معمولاً با سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت‌های خارجی که تشویق می‌شدند کارخانه‌های خود را فارغ از موانع حمایت تعرفه‌ای و برقراری انواع مشوق‌های مالیاتی و دیگر انگیزه‌های سرمایه‌گذاری ایجاد کنند. با وجود بالاتر بودن هزینه‌های اولیه

تولید نسبت به قیمت محصولاتی که پیشتر وارد می‌شد منطق اقتصادی برای احداث واحدهای صنعتی تولیدکننده کالاهای جایگزین واردات این است که این صنایع نهایتاً قادر خواهند بود به منافع بازده به مقیاس تولید رسیده که منجر به کمتر شدن هزینه‌های تولید می‌شود (استدلال به اصطلاح حمایت از صنایع نوزاد از طریق برقراری تعرفه‌های گمرکی) و یا بهبود در تراز پرداخت‌ها که نتیجه کاهش واردات محصولات مصرفی حاصل می‌شود، بیشتر ترکیبی از این دو استدلال در دفاع از سیاست جایگزینی واردات مطرح می‌گردد.

درواقع دولت‌ها اغلب صنایعی را حمایت کرده‌اند که در مالکیت شرکت‌های دولتی بودند افزون‌بر آن با افزایش هزینه نهاده‌ها برای صنایع پسین یا پایین‌دستی (صنایعی که محصولات صنایع حمایت شده را به‌عنوان نهاده یا کالاهای واسطه‌ای برای تولید خود خریداری می‌کنند، مثلاً یک موسسه چاپ، کاغذ را از کارخانه کاغذسازی حمایت شده داخلی خریداری می‌کند) به جای خرید نهاده‌هایشان از منابع خارج از کشور با ارتباط پیشین با تولیدکنندگان داخلی نهاده‌ها را گران‌تر خریداری می‌کنند. براین اساس بنگاه‌ها و شرکت‌هایی که در جایگزینی واردات عمل می‌کنند به‌صورت ناکارآمد عمل کرده و هر گونه امیدی را برای صنعتی شدن جامع و خودکفا در کشور مانع می‌شوند.

راهبردهای دوگانه توسعه متوازن یا نامتوازن

راهبردهای توسعه می‌توانند از دو منظر دیگر با یکدیگر تفاوت داشته باشند: (۱) اولویت را بر تمرکز به یک بخش خاصی از اقتصاد بدهند، و (۲) به تعداد زیادی از بخش‌های اقتصادی (به‌صورت همزمان) و یا مدیریت اثرات سرریز رشد^۱ یک بخش خاص بر سایر بخش‌ها معطوف شوند. باید در بررسی تئوری‌های گوناگون مربوط به رشد بخشی^۲ (توسعه و گسترش برخی بخش‌های خاصی از اقتصاد) و یا تعداد زیادی از بخش‌ها، به این پرسش پاسخ داده شود که تشویق رشد یکسان بین بخش‌های صنعتی مختلف بهتر است یا ارتقای رشد در یک بخش صنعتی خاص به هزینه سایر بخش‌ها؟ از دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ میلادی به‌نحو مستمر و پیوسته‌ای این پرسمان در حوزه تغییر ساختاری مطرح شد که آیا رشد متوازن^۳ (رشد یکسان همه بخش‌های اقتصادی) بهتر است یا رشد نامتوازن^۴ (رشد بخش‌های مختلف اقتصادی با نرخ‌های مختلف)؟ در رشد متوازن تعادل عرضه و تقاضا در همه بخش‌ها در طول زمان حفظ می‌گردد. به‌عنوان مثال اگر کشوری با دو بخش فولاد و زغال‌سنگ در نظر گرفته شود. با توسعه بخش فولاد، تقاضا برای زغال‌سنگ افزایش خواهد یافت. در یک اقتصاد با رشد نامتوازن، اگر بخش فولاد سریع‌تر از بخش زغال‌سنگ رشد یابد، افزایش تقاضای زغال‌سنگ از جانب بخش فولاد، با عرضه زغال‌سنگ بخش داخلی همخوانی نداشته و تامین نمی‌شود. بنابراین رشد نامتوازن موجب مازاد عرضه در برخی بخش‌ها و مازاد تقاضا در برخی دیگر خواهد شد که در زیر این دو راهبرد مورد بررسی و ارزیابی قرار خواهد گرفت:

۱. رشد متوازن - بحث اصلی رشد متوازن این است که اگر اقتصاد در تعادل باشد (یعنی اگر عرضه و تقاضا بین بخش‌های گوناگون همزمان رشد کند)، اقتصاد نرخ رشد بالاتری خواهد داشت. زمانی که همه چرخ‌های یک خودرو با سرعت یکسانی حرکت کنند، مسیر مستقیم طی شده به‌وسیله خورو بیانگر رشد متوازن است. اما وقتی که جهت حفظ توازن خودرو می‌بایست سرعت برخی از چرخ‌ها کمتر باشد، مسیری شکل می‌گیرد که بیانگر رشد نامتوازن می‌باشد. هر چه انحنای پیچ‌های مسیر بیشتر باشد، لازم است که خودرو برای حفظ تعادل خود سرعت را به میزان بیشتری کم کند. دگرذیسی ساختاری در یک اقتصاد، شبیه انحنای مسیر است. برای دگرذیسی ساختاری، می‌بایست در ترکیب بخشی^۵

^۱ Spillover Effect of Growth

^۲ Balanced Growth

^۵ Sectoral Composition

^۳ Sectoral Growth

^۴ Unbalanced Growth

اقتصاد، تغییراتی رخ دهد (وزن هر بخش اقتصادی به لحاظ میزان تولید تغییر کند). خودرویی که یک مسیر مستقیم را طی می کند نسبت به خودرویی که یک مسیر دارای پیچ را طی می کند، سریع تر به مقصد می رسد. به نحو مشابه اقتصادی که در آن همه بخش ها با نرخ یکسانی رشد داشته باشند در هم سنجی با اقتصادی که ترکیب بخشی آن در حال تغییر است، سریع تر رشد می کند. در مثال فولاد و زغال سنگ اگر ظرفیت صنعت فولاد بیشتر از صنعت زغال سنگ رشد کند، کمبود عرضه زغال سنگ، تولید فولاد را محدود می کند. فرض کنید ظرفیت صنعت فولاد ۵ درصد و ظرفیت صنعت زغال سنگ ۲ درصد رشد کند. اگر فناوری لازم و مقدار زغال سنگ مورد نیاز برای تولید یک مقدار مشخص از فولاد ثابت بماند، امکان رشد تولید فولاد با نرخ بیش از ۲ درصد وجود ندارد. به دلیل وجود محدودیت در صنعت زغال سنگ صنعت فولاد نمی تواند از ظرفیت مازاد خود بهره گیرد. اگر برخی از منابع به کاررفته برای افزایش ظرفیت فولاد، برای افزایش ظرفیت استخراج زغال سنگ به کار گرفته می شد، امکان رشد اقتصادی بالاتر از ۲ درصد نیز به وجود می آمد.

۲. رشد نامتوازن – محور اصلی رشد نامتوازن که توسط برخی از توسعه پژوهان و به گونه ای برجسته به وسیله آلبرت هیرشمن^۱ مطرح شده آن است که اگر سیاست های دولتی بر توسعه یک بخش کلیدی اقتصاد تمرکز داشته و به آن بخش کلیدی کمک کند، به سبب هستش پیوندهای بین بخشی^۲، اثرات خارجی مثبت^۳ به وجود آمده و در نتیجه به رشد سایر بخش ها کمک می کند. مفهوم پیوندهای بین بخشی به اثرگذاری وضعیت یک بخش بر سایر بخش های مرتبط اشاره دارد. دو گونه پیوند بین بخشی وجود دارد: (۱) پیوندهای پیشین^۴، اثرگذاری بر بخش های بالادستی که نقش عرضه کننده را برای بخش مورد نظر ایفا می کند، و (۲) پیوندهای پسین^۵ که بیانگر اثرگذاری بر بخش های پایین دستی که مشتریان بخش مورد نظر هستند، می باشد.

ژاپن یکی از نمونه هایی است که تجربه خوبی در ایجاد پیوندهای بین بخشی داشته است. در دهه ۱۹۶۰ میلادی سیاست دولت ژاپن گسترش صنعت خودرو داخلی بود. این کشور همچنین به دنبال آن بود که با استفاده از منابع خود و به کارگیری ترکیب انگیزش های مالیاتی و پرداخت های یارانه ای، رشد اقتصادی را افزایش دهد. صنعت رو به گسترش خودرو در این کشور به تولیدات بخش های پیشین یا بالادستی (فولاد، شیشه، تایر، موتور و غیره) نیازمند بود. گسترش صنعت خودرو تقاضا برای این قطعات را افزایش داد و از این رو مشوق توسعه بخش های تولیدکننده قطعات بود. بنابراین کسب و کارهای جدید مرتبط با صنعت خودرو تاسیس شدند. افزایش تقاضا برای سرمایه نیز به توسعه بازارهای سرمایه کمک کرد. بانک هایی که به صنعت خودرو تسهیلات پرداخت می کردند، تلاش داشتند تا سپرده های بیشتری جذب کنند و از این رو برای ارائه محرک های جذاب به مشتریان شان با یکدیگر رقابت می کردند. این رویدادها منجر به رشد بخش بانکداری ژاپن شد. پیوندهای پیشین به قدرتمند شدن بازارهای صنعتی و نیز بازارهای سرمایه که از صنعت خودرو حمایت می کردند، کمک کرد. بالا رفتن تعداد خودرو در آزادراه های این کشور، ساختن جاده و توسعه زیرساخت های حمل و نقل را تشویق کرد. بهبود و افزایش در زیرساخت ها، هزینه های حمل و نقل را کاهش داد و من حیث المجموع بر اقتصاد ژاپن آثار مثبتی گذاشت.

برخی از توسعه گرایان بر این باور هستند که از منظر تئوری محض، توجیهات رشد متوازن پرمعناتر به نظر می رسند و پایه ها و بنیان های مشخصی در علم اقتصاد دارند. با این همه رویکرد رشد متوازن بر این فرض استوار شده که دولت ظرفیت اجرایی لازم برای حمایت یکسان از همه بخش ها یا کمک به بخش ها به نحوی که در همه بخش ها رشد یکسانی تحقق یابد را دارد. به طور خلاصه، رشد متوازن یک آرمان تئوریک است، اما در عمل

^۱ Albert Herschmann

^۲ Positive Externalities

^۵ Forward Linkage

^۲ Intersectoral Linkage

^۴ Backward Linkage

موفقیت رشد نامتوازن محتمل تر است. زیرا به ظرفیت‌های اجرایی کمتری نیاز دارد و پیوندهای بین‌بخشی، عدم‌توازن ایجاد شده توسط سیاست دولت را از بین می‌برد.

راهبردهای دوگانه برنامه‌ریزی توسعه متمرکز یا غیرمتمرکز

در پایان جنگ کره در سال ۱۹۵۳ شبه جزیره کره به دو کشور تقسیم شد: جمهوری خلق دموکراتیک کره شمالی، که با عنوان کره شمالی شناخته می‌شود و جمهوری کره یا کره جنوبی. پیش از تجزیه شبه جزیره کره، کره شمالی اندکی ثروتمندتر از کره جنوبی بود زیرا عمده صنایع در شمال این شبه جزیره که به لحاظ منابع طبیعی قوی تر بود، قرار داشتند. با این وجود نتیجه توسعه اقتصادی در دو کشور کاملاً شوک‌آور بود. در سال ۲۰۰۹، GDP سرانه کره شمالی بر مبنای برابری قدرت خرید (PPP) ۱۸۰۰ دلار یا کمتر برآورد شده است. این رقم مشابه GDP سرانه کشورهای فقیری از جمله چاد، کنیا و سنگال است. در این سال GDP کره جنوبی بالاتر از ۲۸۰۰۰ دلار و مشابه GDP سرانه اسرائیل و نیوزیلند بود. تمایز عملکرد میان کره شمالی و کره جنوبی سبب شد که یک پرسش اساسی در علم اقتصاد برجسته شود که کشورها چگونه می‌بایست فعالیت‌های اقتصادی خود را سامان دهند؟ بازار و سلسله مراتب (برنامه‌ریزی متمرکز)، دو نهاد بنیادین هستند که فعالیت‌های اقتصادی را سامان می‌دهند. بازارها رکن اصلی سیستم سرمایه‌داری هستند. سلسله مراتب نیز در اقتصاد مدرن که از تعداد بسیار زیاد بنگاه‌های بزرگ که فروش آن‌ها از GNP بسیاری از کشورهای کوچک بیشتر است، تشکیل شده، از اهمیت کمتری برخوردار نیست.

در طول بیشتر سال‌های سده ۲۰، این گفتمان رایج در حوزه توسعه وجود داشت که هماهنگی فعالیت‌های اقتصادی از طریق سلسله مراتبی از هماهنگی به وسیله بازار اثربخش تر است. ایده اصلی این بود که کل یک اقتصاد را می‌توان به یک سلسله مراتب واحد تبدیل کرد که اقتصاد برنامه‌ریزی متمرکز^۱ نامیده می‌شود. تاریخچه دو کره بیانگر تمایز میان شکست برنامه‌ریزی متمرکز و موفقیت رشد مبتنی بر بازار و با هدف صادرات می‌باشد. اگر چه امروزه بیشتر اقتصاددانان بر ضعف و کاستی برنامه‌ریزی متمرکز تاکید دارند اما مساله تکوین هماهنگی از طریق بازار یا سلسله مراتب و داشتن یک نگرش تلفیقی و هم‌آمیزی برای برخورداری از تاثیر تضاعفی و هم‌افزایی در نتیجه کماکان وجود دارد که اقامه دلیلی بر نقش بی‌بدیل مدیریت در تمامی عرصه‌ها است. موفقیت‌های اخیر اقتصادهای آسیایی به‌طور خاص چین به سبب رشد مبتنی بر صادرات^۲ و رقابت در بازارهای جهانی بوده است، اگرچه دولت نقش بنیادینی در هماهنگی و ساماندهی استراتژی رشد مبتنی بر صادرات ایفا می‌کند. علاوه بر این عمده موفقیت‌های این اقتصادها نتیجه گسترش بنگاه‌های بزرگ با سلسله مراتب‌های کاملاً کارا بوده است. بنابراین در قلمرو توسعه، درک بهتر اهمیت جایگاه و نقش بازار و سلسله مراتب در هماهنگی فعالیت‌های اقتصادی اساسی و ضروری می‌باشد.

اقتصاددانان در سده‌های ۱۹ و ۲۰ به این بحث پرداختند که آیا بازار باید روش اصلی هماهنگی اقتصادی باشد یا سلسله مراتب؟ اقتصاددانان متأثر از کارل مارکس یا افرادی که به تئوری‌های سوسیالیستی گرایش داشتند، برنامه‌ریزی متمرکز^۳ را مقدم می‌دانستند. این گفتگوها و مناقشات پارادایمی که جایگاه برجسته‌ای در علم اقتصاد و محافل سیاسی نیمه اول سده ۲۰ داشت، مشاجرات «برنامه‌ریزی متمرکز» نامیده شد. این گفتگوها، خارج از فضای دانشگاهی یک تاثیر روشنفکری عمیق در سح جهان داشت.

هرچند رهبران انقلابی مانند مارکس و لنین جایگزینی اقتصاد بازار با اقتصاد مبتنی بر برنامه‌ریزی متمرکز را پیشنهاد می‌کردند، اما اقتصاددانان

^۱ Centrally planned economy

^۲ Export led growth

^۳ Central planning

دانشگاهی در ابتدای سده ۲۰ چند استدلال تئوریک بر ضد برنامه‌ریزی متمرکز مطرح نمودند. اقتصاددان ایتالیایی انریکو بارونه^۱ (۱۹۰۸) و اقتصاددان شهیر اتریشی لودویک فون میزس^۲ انتقاداتی به برنامه‌ریزی متمرکز وارد کردند. آن‌ها ادعا می‌کردند که اقتصاد سوسیالیستی به دلیل فقدان سیستم قیمت هرگز به کارایی اقتصادی بازار نخواهد بود. بر پایه استدلال آن‌ها، اگر برنامه‌ریزی متمرکز جایگزین سیستم بازار شود، قیمت‌هایی که بتواند کمیابی در اقتصاد را بازتاب دهد، وجود نخواهد داشت. در سیستم بازار، قیمت‌ها نشان‌دهنده میزان کمیابی هستند. به عنوان مثال اگر در یک اقتصاد بازار، نفت کمیاب شود، قیمت نفت بالا می‌رود این افزایش قیمت، بازتاب‌دهنده کمیابی است و مصرف‌کنندگان را به کاهش تقاضا و بنگاه‌ها را در پوشش یافتن فناوری‌های جایگزین کاهنده هزینه تشویق می‌کند. اگر همه اقتصاد به صورت یک بنگاه واحد ساماندهی شود، سیگنال‌های کمیابی صادر نشده و عوامل اقتصادی از وجود کمیابی مطلع نمی‌شوند، در نتیجه عوامل اقتصادی انگیزه‌ای برای کاهش مصرف منابع کمیاب یا به کارگیری تکنولوژی‌های کاهنده هزینه نخواهند داشت. اسکار لانگه^۳ اقتصاددان لهستانی، قویا با این دیدگاه ناهم‌سو بود. او بیان کرد که استدلال بارونه و فون میزس اشتباه است، زیرا هستش بازار الزاما به معنای تولید سیگنال‌های کمیابی نیست و او چنین استدلال می‌کرد که در محاسبات و برنامه‌ریزی برای یک اقتصاد می‌توان سیگنال‌های کمیابی را به نحوی طرح‌ریزی کرد که همان کارکرد قیمت‌ها را داشته باشد. او خاطرنشان کرد که می‌توان مساله برنامه‌ریزی را به صورت یک مساله ریاضی بهینه‌سازی مقید ارائه نمود که در آن قیدها بیانگر محدودیت منابع موجود در یک اقتصاد هستند. علاوه بر این لانگه بر این گمان بود که اقتصاد برنامه‌ریزی متمرکز یک مزیت بزرگ دارد و می‌تواند برخلاف اقتصاد بازار که پس از طی نوسانات اقتصادی ادوار تجاری به تعادل می‌رسد، فوراً به تعادل برسد. منطق لانگه با اتکا بر پیشرفت‌هایی که بعدها در اقتصاد ریاضی رخ داد به نحو متقاعدکننده‌ای ادعای اقتصاددانان محافظه کار را رد می‌کرد. در زمان مطرح شدن این مباحث، عموم مردم طرفدار برنامه‌ریزی متمرکز بودند.

درحالی‌که به نظر می‌رسید جهان به سمت برنامه‌ریزی متمرکز در حرکت است، یک اقتصاددان اتریشی به نام فردریش اگوست هایک^۴ (۱۹۴۵)، یک انتقاد عمیق نسبت به برنامه‌ریزی متمرکز مطرح کرد. هایک با منطق لانگه در مقابل فون میزس ناهم‌سو نبود، اما ادعا می‌کرد که به دلیل پیچیدگی اقتصاد مدرن، پاشنه آشیل اقتصاد برنامه‌ریزی متمرکز، عدم امکان طرح‌ریزی عملی یک برنامه متمرکز متوازن (که در آن عرضه برابر با تقاضا باشد) است. بر پایه نظر هایک زیبایی اقتصاد بازار عدم نیاز به یک مجموعه از اطلاعات متمرکز است. میلیون‌ها نفر همواره بر مبنای اطلاعات محدود و به تبع دریافت خود از منافع اقتصادی خودشان، در مورد مساله اقتصادی تصمیم‌گیری می‌کنند. برای هماهنگ کردن این اقدامات از طریق یک برنامه متمرکز لازم است همه اطلاعات در یک مکان واحد تجمیع شده و به گونه‌ای مفید به کار گرفته شود. هایک ادعا کرد با توجه به اندازه و پیچیدگی اقتصادهای مدرن انجام چنین کاری غیرممکن است. تجمیع همه اطلاعات به همان سهولت و کارایی که در بازار صورت می‌گیرد، در سیستم برنامه‌ریزی متمرکز به هیچ وجه ممکن نیست. به رغم اینکه ادعای هایک به لحاظ عملی نیز اثبات نشده بود، اما این ادعای عمل‌گرایانه مبتنی بر قضاوت و بررسی اقتصادهای مدرن بود. بعدها مشخص شد که دیدگاه وی یک پیشگویی صحیح بوده است. پیچیدگی طرح‌ریزی یک برنامه متمرکز، مطلقاً برنامه‌ریزی در سطح جزئی برای سطوح پایین‌تر از گروه‌های کلی را در اقتصاد شوروی ناممکن می‌کرد. در زمان آغاز فرایند گذار به اقتصاد بازار تقریباً ۱۲ میلیون محصول مختلف در اقتصاد شوروی وجود داشت. درحالی‌که برنامه‌های متوازن فقط برای ۲۰۰ گروه کلی از تولیدات ارائه می‌شد. جهت طرح‌ریزی برنامه متوازن برای ۱۲ میلیون کالای گوناگون حتی با فرض صحیح و کامل بودن تمامی اطلاعات ذخیره شده با استفاده از مدرن‌ترین کامپیوترها، ۳۰۰ میلیارد سال نیاز بود! این امر مصداقی از پیچیدگی دنیای مدرن است.

جرارد رولاند^۵ (۱۳۹۶) در خصوص برنامه‌ریزی متمرکز می‌گوید که تحت برنامه‌ریزی متمرکز، مدیران یک بنگاه در مورد اینکه نهاده‌های مورد نیاز را

^۱ Enrico Barone

^۳ Oskar Lange

^۵ Gerard Ronald

^۲ Ludwig von Mises

^۴ Friedrich A. Hayek

از چه کسی بخرند، تصمیم نمی‌گیرند. بلکه از دفتر برنامه‌ریزی به مدیران گفته می‌شود که نهادهای اولیه‌شان را از کجا بخرند و به چه میزان برای خرید مجاز هستند. مدیران به میزانی از نهادهای سهمیه دریافت می‌کنند که بر پایه پیش‌بینی‌ها امکان مصرف آن را دارند، همچنین به مدیران اعلام می‌شود که تولیدات خود را به کدام بنگاه تحویل دهند. این نظام ضدانگیزی علت بسیاری از نتایج منفی برنامه‌ریزی متمرکز به‌ویژه کیفیت نامرغوب محصولات که یکی از دلایل اصلی عملکرد اقتصادی ملالت‌انگیز برنامه‌ریزی متمرکز بود را مشخص می‌کند:

۱. سامانه پاداش پژوهش - مدیران بنگاه یک وظیفه اصلی داشتند و آن «تحقق برنامه تولید بنگاه یا تارگت تولید» بود. برنامه‌های تولید سالانه که اغلب به اهداف سه ماهه یا ماهانه تقسیم می‌شد، به هر یک از بنگاه‌ها داده می‌شد. مدیران انگیزه‌های قوی‌ای برای تحقق این اهداف داشتند. اگر تحقق برنامه کمتر از ۱۰۰ درصد بود، مدیران دریافتی ثابتی (معادل حقوق پایه خود) داشتند. این حقوق حتی اگر تحقق برنامه ۹۵ درصد و یا ۹۹ درصد بود نیز ثابت بود. البته به محض اینکه برنامه ۱۰۰ درصد محقق می‌شد، مدیران پاداش دریافت می‌کردند. مدیران برای تحقق بالاتر از ۱۰۰ درصد برنامه، پاداش اضافی دریافت می‌کردند که متناسب با درصد حصول به اهداف، رشد می‌کرد. اگرچه پاداش‌های تحقق برنامه بیش از ۱۰۰ درصد، در هم‌سنجی با پاداش برای تحقق ۱۰۰ درصدی برنامه عموماً کوچک بود. پرداخت به مدیران پیش از تحقق ۱۰۰ درصدی برنامه ثابت بود. با تحقق برنامه، مدیر مبلغ زیادی پاداش به‌صورت یکجا دریافت می‌کرد و با تحقق برنامه بیشتر از ۱۰۰ درصد، پاداش‌ها به‌صورت خطی افزایش می‌یافت. با توجه به این سامانه پاداش‌دهی، تفاوت زیادی برای مدیران بین تحقق برنامه ۱۰۰ درصد و یا ۱۰۰ - ۱۰۰ درصدی وجود داشت. از این‌رو مدیران انگیزه‌های نیرومند برای تولید فراتر از برنامه داشتند، حتی اگر این کار موجب ایجاد برخی تحریف‌ها در کیفیت یا ترکیب تولیدات می‌شد. این مشکل، مساله نماگر موفقیت^۱ نامیده شد.

۲. مساله نماگر موفقیت - تحقق برنامه تولید تحمیل شده به مدیران می‌بایست در واحدی از سنجش که حجم با ارزش تولید را نشان می‌داد، بیان می‌شد. می‌توان حجم تولیدات را به واحدهای مختلفی بیان کرد. جداگانگی در مقیاس‌های تولید منجر به اختلالات گوناگون در کیفیت می‌شد. برای مثال تولید شیشه شوروی در ابتدا با تن برنامه‌ریزی شد. در این زمان شیشه‌ها سنگین‌تر بودند. سپس برنامه‌ریزان به این نتیجه رسیدند که تن واحد اندازه‌گیری مناسبی نیست و برنامه‌ریزی تولید شیشه بر مبنای مترمربع را انتخاب کردند. مدیران واکنش نشان دادند و شیشه‌ها بسیار سبک‌تر شدند به گونه‌ای که به کرات می‌شکستند. مساله نماگر موفقیت یک مساله اقتصادی فراگیر است. این مساله زمانی اتفاق می‌افتد که نماگر موفقیت، مقیاسی ناکامل از عملکرد باشد و تقریباً همیشه موضوعیت دارد.

۳. اثر چرخ دنده‌ای - اگر چه برنامه تولید دریافتی توسط بنگاه‌های برنامه‌ریزی متمرکز، متوازن نبود، اما این بنگاه‌ها به‌ندرت به تولیدی بیش از مقدار برنامه‌ریزی شده دست می‌یافتند. مازاد تحقق برنامه به‌ندرت از ۲ یا ۳ درصد فراتر می‌رفت زیرا مدیران ظرفیت تولید بنگاه خود را پنهان کرده و عمداً با ظرفیت کامل تولید نمی‌کردند. این رفتار را اثر چرخ‌دنده‌ای^۲ نامیده‌اند. مدیران هراس داشتند که اگر با ظرفیت کامل تولید کنند، منافع پاداش بیشتر (مثلاً پاداش متناسب با تحقق ۱۲۰ درصدی برنامه) تحت‌الشعاع زیان‌های ناشی از این امر قرار گیرد که در برنامه آن‌ها برای دوره آینده، حجم تولید بالاتری در نظر گرفته شود. آنچه ۱۲۰ درصد برنامه سال جاری بود، الزام ۱۰۰ درصدی سال آینده می‌شد. لذا مدیران ترجیح می‌دادند با تولید کمتر از ظرفیت، از بخشی از پاداش‌های امروز چشم‌پوشی کنند و از منافع سکون و ثابت بودن ظرفیت در آینده سود ببرند.

۴. محدودیت بودجه نرم - یک مساله انگیزشی اساسی دیگر در اقتصاد برنامه‌ریزی متمرکز، «محدودیت بودجه نرم»^۳ بود. این اصطلاحی بود که

^۱ Success Indicator Problem

^۲ Ratchet Effect

^۳ Sft-brdget constraint

در تئوری سیستم سوسیالیستی به کار برده می‌شد. بنگاه‌ها در نظم‌های اقتصادی سوسیالیستی محدودیت بودجه نرم دارند بدین مفهوم که اگر متحمل زیان شوند، هرگز ترسی از بسته شدن توسط دولت نخواهند داشت. انتظار عمومی بر این بود که در صورت مواجهه با مشکلات مالی، دولت این بنگاه‌ها را نجات می‌دهد. مسلماً محدودیت‌های بودجه نرم، منحصر به بنگاه‌های سوسیالیستی نیست. این محدودیت‌ها به صورت فراگیر، نه تنها در بنگاه‌های دولتی سراسر گیتی بلکه در بنگاه‌های بزرگ و در بخش مالی نیز مشاهده می‌شوند. در رکود بزرگ سال ۲۰۰۸، بانک‌های بزرگ ایالات متحده جهت جلوگیری از ورشکستگی، کمک‌های مالی بسیار بزرگی دریافت کردند. در صنعت خودرو ایالات متحده، دولت فدرال طی همین دوره شرکت‌های جنرال موتورز GM و کرایسلر را از ورشکستگی نجات داد. در بحران بدهی دولتی^۱ اروپا که به تبع رکود بزرگ به وجود آمد، اتحادیه اروپا یونان و اسپانیا را از ورشکستگی نجات داد. این بحران‌ها و طرح‌های نجات بزرگ در پاسخ به آن، احتمالاً در آینده نیز دوباره اتفاق خواهد افتاد. برای درک مساله محدودیت بودجه نرم، فرض کنید که یک پیمانکار بودجه ۱۰۰ واحدی را برای ساختن یک آپارتمان جدید دریافت کرده است. پس از موعد مقرر بودجه اولیه ۱۰۰ واحدی هزینه شده، اما تنها نیمی از ساختمان تکمیل شده است. پیمانکار برای تکمیل پروژه ۵۰ واحد بودجه اضافی درخواست می‌کند و با بازرسی دقیق تا زمان اتمام پروژه موافقت می‌کند. اگر برآورد شود که ساختمان تکمیل شده ۱۲۰ واحد بازدهی داشته باشد (ارزش آن برای فروش برابر با ۱۲۰ باشد) سرمایه‌گذار چه کار خواهد کرد؟ این پروژه را متوقف می‌کند یا با تامین مالی مجدد موافقت می‌نماید؟ یقیناً اگر پروژه تامین مالی شود زیان کمتری به سرمایه‌گذار تحمیل می‌گردد. در زمان اخذ تصمیم برای متوقف کردن یا تامین مالی مجدد، ۱۰۰ واحد اولیه از بین رفته است. این هزینه، یکی از مصادیق هزینه ازدست‌رفته^۲ می‌باشد و سرمایه‌گذار نمی‌تواند به عقب برگردد و ۱۰۰ واحد را بازیابی کند. تنها پرسشی که باقی می‌ماند این است که آیا تامین مالی دگربار بهتر است یا پایان دادن به پروژه. اگر سرمایه‌گذار پروژه را تامین مالی کند، یک هزینه ۵۰ واحدی متحمل خواهد شد، اما بازدهی ۱۲۰ واحدی به دست می‌آورد. پس بازدهی خالص از تامین مالی مجدد $120 - 50 = 70$ می‌باشد.

پیامد انگیزش‌های مدیریتی در اقتصاد برنامه‌ریزی متمرکز، کمبود^۳ (فزونی تقاضا نسبت به عرضه) بود که در زیر به ارتباط انگیزه‌های مدیریتی با کمبود و پیامدهای آن بررسی خواهد شد:

۱. ناهمخوانی میان عرضه و تقاضا — در اقتصادهای متمرکز، انگیزه‌های مدیران برای تحقق اهداف برنامه‌ها در ترکیب تولید اختلال ایجاد می‌کرد که این امر خود را در ناهمخوانی میان عرضه و تقاضا نشان می‌داد. در تصمیمات تولید صرفاً به تحقق اهداف برنامه تولید توجه می‌شد و نه پاسخ به تقاضای مشتریان. این ناهمخوانی، در اشکال مختلفی نمود می‌یافت. تولیدات بی کیفیت یا کم کیفیت، نخستین و اصلی‌ترین شکل ناهمخوانی بود، زیرا کمیت بالاتر محصول جهت تحقق هدف برنامه، معمولاً با کاهش کیفیت تولید همراه بود. در اقتصادهای برنامه‌ریزی متمرکز، کالاهای و تولیدات با کیفیت بسیار پایین شهره بودند. خودروها غیرقابل اطمینان بودند و اغلب خیلی زود خراب می‌شدند، تلویزیون‌ها از داخل منفجر می‌شدند، مبلمان‌ها می‌شکستند، پارچه‌ها پاره می‌شدند و ... کیفیت پایین نه تنها در کالاهای مصرفی وجود داشت بلکه در مواد خام اولیه، کالاهای سرمایه‌ای از قبیل ماشین‌آلات جدیدی که در آن قطعات کم کیفیت به کار رفته بود، به بهره‌وری اثرات باژگونه‌ای می‌گذاشتند.
۲. کمبود جمع‌شونده (متراکم شونده)^۴ بود، تولید بیش از حد^۵ نه — کمبود، پیامد اصلی ناهمخوانی میان عرضه و تقاضا بود. البته به نظر می‌رسد ناهمخوانی میان عرضه و تقاضا در بسیاری از کالاهای، مازاد عرضه نیز ایجاد کرده بود، به خصوص برای تولیداتی که فروش نرفته بودند یا کیفیت پایینی داشتند. در سامانه برنامه‌ریزی متمرکز کمبودها جمع شونده بودند درحالی‌که تولید بیش از حد این گونه نبود. اگر یک بنگاه ۹۰ درصد

^۱ Sovereign debt crisis

^۲ Shortage

^۵ Overproduction

^۲ Sunk cost

^۴ Cumulative

از مقدار برنامه‌ریزی شده را تولید کند، نمی‌تواند همه محصول برنامه‌ریزی شده را به بنگاه‌های پایین دستی تحویل دهند. به همین جهت این بنگاه‌ها نیز در وضعیت دشواری قرار گرفته و نخواهند توانست برنامه‌های تحویل خود را محقق کنند. کمبود در یک نقطه از زنجیره صنعتی، به پایین دست بقیه زنجیره تولید و نظام اقتصادی سرریز می‌شد. در مقابل اگر یک بنگاه فراتر از برنامه تولید خود عمل می‌کرد، هرگز مشکلی در فروش مازاد تولید نداشت. بنگاه‌های پایین‌دستی معمولاً دست‌کم به دو دلیل از خرید مازاد عرضه استقبال می‌کنند. اول اینکه با خرید مازاد این امکان به آن‌ها داده می‌شد تا فراتر از برنامه تولید خود تولید کنند یا به آن‌ها امکان تنفس می‌داد. دوم خرید عرضه مازاد، پاسخگوی انگیزه احتکار^۱ بود. به علت وقوع گسترده کمبودها، بنگاه‌ها از ذخیره‌سازی عرضه خوشحال می‌شدند زیرا همواره انتظار کمبود در آینده وجود داشت. از سوی دیگر محدودیت‌های بودجه نرم این اطمینان را ایجاد می‌کرد که خرید عرضه اضافی هرگز مساله مهمی ایجاد نمی‌کرد. در اقتصاد بازار عرضه مازاد جمع‌شونده است. کمبود در اقتصاد بازار به‌ندرت مشکل ایجاد می‌کند زیرا تقاضای مازاد از طریق افزایش قیمت از بین می‌رود و افزایش قیمت بلافاصله تقاضا را کاهش می‌دهد.

راهبردهای دوگانه توسعه مبتنی بر نقش دولت یا بازار

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) خاطرنشان می‌کنند که دولت‌های ملی در شرق آسیا نقش مهم و بارزی در تجربه موفقیت‌آمیز توسعه کشورشان داشته‌اند. در سایر نقاط گیتی از جمله در برخی از کشورهای آفریقایی، آمریکای لاتین، کشورهای حوزه دریای کارائیب و کشورهای انتقالی، دولت‌ها بیشتر به جای کمک، مانعی برای توسعه بودند و به جای به‌وجود آوردن بستر لازم و تسهیل عملکرد بازار برای رشد و توسعه سازوکار بازار، مشکلاتی را بوجود آوردند. برقراری توازن مناسب میان سازوکار بازار و سیاست دولتی، مساله‌ای چالش‌برانگیز می‌باشد. پس از پایان جنگ جهانی دوم و تغییر کشورها از مستعمرات به کشورهایی مستقل، این گفتمان که دولت به‌عنوان تنها حامی توسعه کشور می‌باشد، نظری غالب بود اما سابقه فساد اداری، غارت اموال، مدیریت ضعیف و ناهمگون و استفاده از اهرم‌های دولتی در خدمت نفع گروهی قلیل موجب شد در بسیاری از کشورهای رو به توسعه، نقش سازنده دولت در توسعه به زیر سوال رود.

اکنون یک راه میانه و معتدلی شکل گرفته است که ضمن تایید نقاط قوت و ضعف سازوکار بازار و نقش دولت در اقتصاد، تحلیلی واقع‌بینانه مبتنی بر تجربیات و شواهد موجود در عمل انجام شده است که نشان می‌دهد مداخله به چه نحوی انجام شود و درعین حال چگونه با قدردانی از جامعه مدنی بتوان آن‌را در فرایند توسعه مشارکت داد. بخش‌های خصوصی و دولتی می‌توانند در کنار هم به‌طور سازنده کار کنند اگر چه مرز این همکاری بین این دو بخش همیشه مشخص نیست. درواقع همان‌گونه که الینور استروم^۲ برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۹ خاطرنشان ساخت می‌بایست ما تا حدودی این پدیده را به رسمیت بشناسیم که در چرخه دوگانگی و تقابل دو جهان «بازار» و «دولت» قرار نگیریم.

ممکن است با کمترین تغییرات نهادی رشد کشورها شتاب بگیرد، اما برای هم‌گرایی بلندمدت، اصلاحات نهادی عمیق‌تر و گسترده‌تری لازم است. اما انجام این اصلاحات زمان‌بر بوده و رسیدن به مرحله رسش و بلوغ نیز مستلزم صرف زمان بیشتری است. بررسی‌ها نشان می‌دهند که استراتژی‌های رشد موفق، مبتنی بر کوشش دوگانه یعنی یک استراتژی کوتاه‌مدت با هدف ترغیب رشد و دیگری استراتژی میان‌مدت تا بلندمدت با هدف تداوم رشد است که به‌وسیله سازوکارهای تلفیقی و پیوندی بازار و دولت با تاثیر تضاعفی و هم‌افزایی اعمال می‌شود.

^۱ Hoarding Motive

^۲ Elinor Ostrom

در کوتاه مدت مهم ترین پرمسما برای رسیدن به رشد اقتصادی کشورها این است که چگونه می توان کارآفرینان را به سرمایه گذاری در اقتصاد داخلی ترغیب کرد؟ منظور از «سرمایه گذاری» در این جا، به معنی واقعی کلمه، تمامی فعالیت هایی نظیر گسترش ظرفیت به کارگیری فناوری جدید، تولید محصولات جدید، پژوهش پیرامون بازارهای جدید و غیره است. چه عواملی سبب تسریع حرکت این فرایند می شود؟ پاسخ این پرسش را باید در جویش دو مولفه توان بازار و توان دولت در تکوین بستر لازم برای رشد اقتصادی یافت و در صورت اختلال در همکنشی این دو نیرو با یکدیگر و نقش تضاعفی و سینرژیک و هم افزایی که ایجاد می کنند و با شکست دولت یا شکست بازار رخ می دهد، می تواند سبب ساز توقف رشد و توسعه کشورها شود. از حدود سه دهه پیش و در جریان ستیزش میان مداخله دولتی و آزادی بازار، دو رویکرد کلی قابل شناسش است: بازارگرایان و دولت گرایان. تمایز هر یک براساس وزنی است که هر رویکرد برای تحقق کارایی بهینه اقتصادی می دهند. پرسش اصلی این است که چه میزان از مداخله و حضور دولت در عرصه اقتصادی می تواند باعث ارتقای کارایی و عملکرد اقتصادی شود. پاسخ های ارائه شده به این پرسش در پیوستاری قابل دسته بندی هستند. یک سر این پیوستار، لیبرال های لیبرتارین قرار دارند که مطلوبیت هر سطح از حضور و مداخله دولتی را نفی می کنند و سر دیگر پیوستار رویکرد کمونیستی قرار دارد که بیشینه مداخله دولتی را در قالب نفی بازار، ملی کردن تمامی اشکال مالکیت و شکل دادن به یک برنامه ریزی اقتصادی مرکزی را پیش شرط ضروری تامین بیشینه کارایی اقتصادی می داند. در میانه این دو سر پیوستار نیز رویکردهای مختلفی قرار دارند که مشخصه هر یک از آنها باورمندی به اشکال متنوعی از حدود مداخله دولتی و خودسامانی بازار است.

بازار و دولت به منزله دو نهاد مکمل باید به صورت تلفیقی و هم آمیزی به منظور برخورداری از تاثیر تضاعفی و هم افزایی به کار گرفته شوند، تجربیات کشورها نشان می دهد که تاکید بر یکی و غفلت از دیگری خطای فاحشی است. دموکراسی سیاسی، دولت را وادار می کند تا به نفع مردم اقدام کند. بازارها خدمتگزاران خوب اما مدیران بد هستند و اینکه بازار نیز به همان اندازه ساخته دست بشر است که دولت این گونه است. پیروزی یا شکست هر یک درونزا نیست بلکه توسط اقتصاد، سیاست و جامعه شکل می گیرد. هر دو یعنی شکست بازار و شکست دولت واقعیات زندگی هستند زیرا هیچ یک نمی تواند کامل تلقی شود. دولت و بازار نمی توانند بدیل هم باشند، بلکه مکمل هم هستند.

الف - شکست دولت^۱

نقش دولت در کمک و تسهیل به رشد اقتصادی یک کشور را می توان در دو نظریه جست و جو کرد: (۱) یک نظریه بر نقش موانعی تاکید دارد که دولت ها برای کارآفرینی ایجاد می کنند. در نظریه جانب داری سیاسی به سمت بنگاه های بزرگ و وابسته به قدرت سیاسی، همراه با ضعف نهادها (به شکل صدور مجوز و سایر موانع قانونی، حقوق مالکیت ناکافی و اجرایی کردن قراردادها) و سطح بالای نااطمینانی در سیاست گذاری و ریسک، ساختار اقتصاد را مشکل آفرین و کارآفرینی را سرکوب می کند. انتظار می رود که رفع بارزترین شکل این موانع موجب شکوفایی سرمایه گذاری های جدید و کارآفرینی شود، (۲) براساس نظریه دوم، دولت ها باید نقش فعال تری ایفا کنند، نه اینکه صرفا راه را برای بخش خصوصی باز بگذارند. یافتن راه هایی برای ارتقای انگیزه در مسیر جذب سرمایه گذاری و کارآفرینی لازم است. این دو نظریه نسبت به اهمیتی که به ناکاملی های موجود و غیرقابل رفع بازار می دهند و همچنین نگرش آنها در پیوند با توانایی دولت در طراحی و اجرای مداخلات سیاسی مناسب در بازار، با یکدیگر متفاوت اند. مداخله دولت در اقتصاد معمولا از طریق پنج ابزار اصلی مالیات گیری، پرداخت سوبسید، تولید مستقیم کالا (مثل آب و برق و ارتباطات و بنزین)، بازآرایی مقررات و حمایت از حقوق مالکیت صورت می گیرد. ویژگی های فضای سرمایه گذاری که شرایط ناکاملی را به وسیله دولت بر اقتصاد تحمیل می کنند عبارتند از: بی ثباتی در اقتصاد کلان، تورم بالا، دستمزد بالای کارکنان دولت که موجب اختلال در بازار کار می شود، بار مالیاتی بالا، قوانین دلخواه،

^۱ Government Failure

شرایط پردردسر اخذ مجوزها، فساد و غیره. استراتژی پیشنهادی، مطالعات میدانی شرکت‌ها و استفاده از سایر روش‌ها برای روشن کردن اینکه کدام یک از این مشکلات حادث‌ترند که اصلاحات بر آن متمرکز شوند. شایان ذکر است که حقوق مالکیت از نظر آلچیان و دمستز^۱ این گونه تعریف می‌شود: «قواعد رسمی و غیررسمی تعیین‌کننده حدودمرز حقوق فرد یا گروه بر دارایی‌ها (شامل نیروی کار خودی)، حقوق فرد بر مصرف، تحصیل درآمد و پیوستگی دارایی‌ها.»

ب - شکست بازار^۲

رویکرد دوم، نه بر محدودیت‌های برآمده از اعمال سیاست‌های دولت، بلکه بر ناکاملی ذاتی بازار در فضاهای توسعه‌نیافته متمرکز است که موجب برپایی مانع برای سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های کارآفرینی در فعالیت‌های غیرسنتی می‌شود. در این نگاه، شاید کشورها به دلیل ماهیت فناوری و بازار در وضعیت تعادل پایین قرار گیرند، حتی وقتی سیاست‌های دولت کارآفرینان را در مضیقه قرار ندهند. مثال‌های کلاسیک برای شکست بازار عبارتند از: خدمات بیمه درمانی، بازتوزیع درآمد به نفع طبقات فقیر، حفظ محیط زیست، خدمات عمومی مثل دفاع و امنیت، توسعه علوم پایه و نهایتاً دفاع از حقوق مالکیت. درواقع، شکست بازار به علت عدم بهره‌وری در تخصیص کالاها و خدمات بوجود می‌آید. در این صورت، سازوکار قیمت تمام هزینه‌ها و مزایا را در زمان تولید کالا یا خدمتی معین را، در نظر نمی‌گیرد. در این زمان، در بازار کالا یا خدمت، میزان تولید به اندازه بهینه اجتماعی نیست و مقدار تولید آن بیشتر یا کمتر از حد بهینه خواهد بود. شکست بازار ممکن است از ۴ طریق به وجود آید که دخالت دولت را ضروری می‌کند:

۱. اثر خارجی^۳ - زمانی که فعالیت‌های یک شرکت یا بنگاه اقتصادی نتایج مستقیم غیرعمدی یا جبران نشده بر رفاه دیگر افراد یا سود سایر شرکت‌ها داشته باشد، این فعالیت‌ها اثر خارجی داشته‌اند. به عبارتی آثار خارجی اشاره به هزینه‌ها و مزایایی دارد که دریافت‌کننده آن، طرف سوم است که کنترلی در تولید این هزینه‌ها و مزایا نداشته است. آثار خارجی یا آثار بیرونی می‌تواند مثبت یا منفی و برگرفته از تولید یا مصرف کالاها باشد.

۲. فقدان انگیزه برای تولید کالاهای عمومی^۴ - «کالاهای عمومی» کالاهایی هستند که به وسیله بخش عظیمی از جمعیت مصرف می‌شوند و هزینه آن‌ها با افزایش تعداد مصرف‌کنندگان، بیشتر نمی‌شود. کالاهای عمومی غیرقابل تخصیص، رقابت‌ناپذیر و غیرقابل منع کردن به شمار می‌روند. منظور از رقابت‌ناپذیری این است که استفاده یک شخص از کالا، مانع استفاده شخص دیگری از همان کالا نمی‌شود، غیرقابل تخصیص بودن یعنی نمی‌توان افرادی که هزینه آن‌را پرداخت نکرده‌اند از مصرف کالای عمومی منع کرد و غیرقابل منع کردن به معنی این است که درواقع درجه انحصار دانش نامحدود و ناکران‌مند است و شما تا حدی نمی‌توانید دانش را برای خود نگه دارید.

۳. نامتقارن بودن اطلاعات و آگاهی تولیدکنندگان و خریداران از محصول - شکست بازار همچنین، شاید در اثر کمبود اطلاعات مناسب در میان خریداران و فروشندگان بوجود بیاید. یعنی قیمت عرضه و تقاضا بازتاب‌دهنده تمام مزایا یا هزینه فرصت یک کالا نباشد. کمبود اطلاعات در سمت خریدار ممکن است موجب شود که او مبلغی بالاتر یا پایین‌تر از ارزش حقیقی کالا را برای آن بپردازد. از طرفی دیگر، نداشتن اطلاعات کافی در سمت فروشنده به این معنی است که آن‌ها شاید مبلغی کمتر یا بیشتر از ارزش حقیقی کالا و نه هزینه فرصت تولید آن‌را از خریدار دریافت کنند.

۴. کنترل بازار - کنترل بازار زمانی بوجود می‌آید که خریدار یا فروشنده در یک بازار، دارای قدرت قیمت‌گذاری کالاها یا خدمات باشند. این قدرت مانع از آن می‌شود که نیروهای عرضه و تقاضا، قیمت کالاها را در بازار، ساماندهی کنند.

^۱ Alchian & Demsetz

^۳ Externality

^۲ Market Failure

^۴ Public Good

با توسعه بازار، نیروهای عرضه و تقاضا تضمین می‌کنند که اگر تقاضای برآورده نشده‌ای در بازار وجود داشته باشد (یا انتظار خرید کالاها وجود داشته باشد)، با عرضه برآورده نشده (یا فروش انتظاری) پاسخ داده می‌شود. زمانی که همه عرضه‌ها و تقاضاها با یکدیگر هم‌سو شوند و هنوز تقاضای برآورده نشده‌ای وجود داشته باشد، قیمت بازاری کالا افزایش می‌یابد. این افزایش قیمت مشوق افزایش عرضه و کاهش تقاضا تا سطحی است که بازار به تعادل برسد و در تعادل، مازاد عرضه و مازاد تقاضا وجود نخواهد داشت. در مقابل اگر مازاد عرضه وجود داشته باشد، قیمت‌ها تا زمانی که همه مازاد جذب شود کاهش می‌یابد. اگرچه بازارهای توصیف شده در کتب اقتصاد مدرن، در جهان واقعی به راحتی یافت نمی‌شوند. هماهنگ شدن فروشندگان بالقوه با خریداران بالقوه ممکن است دشوار باشد و در صورتی این هماهنگی به‌وجود می‌آید که اطلاعات مربوط به خریداران و فروشندگان بالقوه موجود باشد. افزون‌بر این بازار به آسانی به یک قیمت تعادلی واحد نخواهد رسید. ممکن است فروشندگان مختلف برای یک کالای خاص قیمت‌های متفاوتی را مطالبه کنند و خریداران مختلف نیز ممکن است، برای یک کالای خاص قیمت‌های متفاوتی را پیشنهاد دهند. اگر جریان اطلاعات مربوط به قیمت‌ها، کارا نباشد ممکن است یک کالای یکسان با قیمت‌های متفاوتی فروخته شود. این امر موجب به‌وجود آمدن فرصت‌های آربیتراژی^۱ می‌شود که در آن یک عامل می‌تواند کالایی را با قیمت پایین خریده و آن‌را در جای دیگری از بازار با قیمت بالاتر بفروش برساند. از این‌رو هستش جریان اطلاعات در مورد عرضه‌ها، تقاضاها و قیمت‌ها بین خریداران و فروشندگان جهت شکل‌گیری یک قیمت واحد برای هر کالا در بازار ضروری است. حتی یک مبادله ساده بین یک خریدار و یک فروشنده با پرمسمن‌های مختلفی از جمله عدم‌تقارن اطلاعات در مورد کیفیت کالا، صادق بودن عوامل، مشکلات تعهد و غیره روبرو باشد.

جهت شکل‌گیری بازار باید نهادهای رسمی که در حل مسائل مربوط به اطلاعات و تعهد در مبادلات متداول مفید هستند، وجود داشته باشند. در صورتی که نهادهای رسمی ضعیف باشند، نهادهای غیررسمی باید جای آن‌ها را بگیرند. بی‌گمان این نهادها به تنهایی، برای گسترش بازار کافی نیستند. کالاها می‌بایست به بازارها منتقل شوند و هزینه‌های حمل‌ونقل در کشورهای توسعه‌نیافته که در آن‌ها فاصله بین شهرها معمولاً زیاد است، اغلب بسیار بالا است. به نحو مشابه ممکن است هزینه‌های جست‌وجو که خریدار و فروشنده را به یکدیگر می‌رساند بسیار بالا باشد. به مسائل عمومی نهادها در پیوند با توسعه بازار می‌بایست برخی مسائل خاص کشورهای فقیر نیز اضافه شود.

انعقاد قراردادهای مبادلاتی در زمانی که نهادهای رسمی ضعیف باشند به یکی از هنجارها و نرم‌هایی تجارت تبدیل می‌شود. خریداران و فروشندگان برای پایه‌ریزی پیوند بلندمدت با آن دسته از شرکای تجاری سرمایه‌گذاری می‌کنند که از قابل اعتماد بودن آن‌ها اطلاع داشته و تداوم شراکت با آن‌ها را در بلندمدت سودمند یابند. در کشورهای نوظهور جریان اطلاعات در مورد شهرت یکی از صاحبان کسب‌وکار چگونه شکل می‌گیرد؟ از آنجا که صاحبان کسب‌وکار نوعاً تلاش می‌کنند، هزینه‌های جمع‌آوری و انتقال اطلاعات را به کمترین میزان برسانند، توسعه‌های فردی نقشی اساسی در روابط کسب‌وکار ایفا می‌کند. در برخی کشورهای نوظهور، وابستگی‌های نژادی و مذهبی، در شکل‌گیری گروه‌هایی از مردم که به اندازه کافی به یکدیگر اعتماد دارند تا با یکدیگر معامله کنند، نقش مهمی دارد. این امر موجب شکل‌گیری شبکه‌های کسب‌وکار موازی با وابستگی‌های مذهبی یا نژادی می‌شود.

اقتصاددانان در زمان تحلیل بازارها چه در کشورهای توسعه‌نیافته و چه در کشورهای توسعه‌یافته، تلاش می‌کنند تا میزان هم‌پیوندی بازارها را اندازه‌گیری کنند. اگر فرض شود که در منطقه A کمبود برنج و در منطقه B مازاد برنج وجود داشته باشد. در صورت محلی بودن بازارها و عدم ارتباط با یکدیگر، قیمت برنج در منطقه A افزایش می‌یابد اما در منطقه B نه. اما اگر بازارها ادغام شوند، برنج از منطقه B به منطقه A منتقل می‌شود و

^۱ Arbitrage opportunities

مازاد تقاضای برنج در منطقه A رفع می‌شود و قیمت‌ها هم در مناطق A و B تعدیل خواهند شد. به‌طور کلی زمانی که بازارها به‌گونه‌ای کامل ادغام شوند، با این انگاشت که هزینه حمل‌ونقل صفر باشد، قیمت یک محصول در همه مناطق برابر و یکسان می‌شود. مقیاس‌های هم‌پیوندی بازارهای طراحی شده توسط پژوهشگران اقتصادی، دقیقاً با این هدف بوده است که میزان هم‌جهت بودن تغییر قیمت یک کالای خاص در یک زمان مشخص در مناطق مختلف را بسنجند. اگر این تغییر هم‌زمان و هم‌جهت وجود داشته باشد، می‌توان گفت که بازارها در یکدیگر ادغام شده‌اند. از طرف دیگر اگر قیمت‌ها در مناطق مختلف در یک لحظه خاصی از زمان در جهت مشابه حرکت نکنند، می‌توان ادعا کرد که بازارها در یکدیگر ادغام نشده‌اند. روش‌های مورد استفاده پژوهشگران برای اندازه‌گیری هم‌پیوندی کاملاً فنی هستند. قاعده کلی برای سنجش هم‌پیوندی این است که به این پرسش پاسخ دهیم که آیا قیمت‌های کالاهای یکسان یا مشابه در یک زمان مشخص بین مناطق مختلف در یک جهت تغییر می‌کند یا خیر؟ عدم هم‌پیوندی یا هم‌پیوندی ناکارا ممکن است به چندین علت گوناگون رخ دهد به‌عنوان مثال، فقدان زیرساخت‌های ارتباطی و حمل‌ونقل می‌تواند بر هم‌پیوندی بازارها به شرح زیر اثر بگذارد: (۱) موانع ارتباطی برای هم‌پیوندی بازارها - در بازارهای مدرن، ارتباطات یک عامل محوری برای شکل‌گیری یکپارچگی و هم‌پیوندی بازارها می‌باشد. بهبود ارتباطات می‌تواند اثرات مثبت معناداری بر رفاه مردم یک کشور توسعه‌نیافته داشته باشد، و (۲) موانع حمل‌ونقل برای هم‌پیوندی بازارها - ارتباطات بهتر به علت انتشار سریع‌تر و کاراتر اطلاعات، موجب تقویت هم‌پیوندی بازارها می‌شود. البته بهبود انتشار اطلاعات هنگامی که کالاها به آسانی بین بازارهای منطقه‌ای مختلف جابه‌جا نشوند، اثر چندانی نخواهد داشت.

دو دیدگاه ارائه شده فوق - رویکردهای مربوط به شکست دولت و شکست بازار - می‌توانند چارچوب بحث‌های سیاست‌گذاری را مشخص و روش‌های مپی را در پیوند با تفکر اولویت‌های سیاستی در کوتاه‌مدت تعیین کنند. موثرترین نقطه و اهرم تقویت‌کننده رشد آشکار به شرایط محلی بستگی دارد.

راهبردهای دوگانه توسعه اجماع واشنگتنی یا پس‌واشنگتنی

راهبردهای دوگانه دیگری که در برهه‌ای از تاریخ توسعه بسیار مناقشه‌برانگیز بود، رشد «اجماع واشنگتنی»^۱ و «پس‌واشنگتنی»^۲ بود. در طول دو دهه آخر سده بیستم، نظریه و عملکرد اقتصاد توسعه تحت تأثیر مجموعه‌ای از سیاست‌ها قرار داشت که جان ویلیامسون^۳ آن‌ها را اجماع واشنگتنی نامیده است. این سیاست‌ها در آمریکای لاتین به سیاست‌های نئولیبرالیستی معروف است، اما بسیاری از صاحب‌نظران آن‌ها را «سیاست‌های بازار باز» می‌نامند. در ایران به آن‌ها «سیاست‌های تعدیل» گفته می‌شود که به‌ویژه از سال‌های پس از جنگ، در جهت سازندگی به‌کار گرفته شده‌اند. اجماع واشنگتنی پیمانی است بر سر آزادسازی بازارها، خصوصی‌شدن شرکت‌های دولتی و سیاست‌های دیگری که مشوق سرمایه‌گذاری خارجی است، اما روی هم‌رفته می‌توان آن‌ها را به سیاست‌های آزادسازی تجاری، مقررات‌زدایی، انضباط مالی، اصلاحات مالیاتی، آزادسازی نرخ بهره، نرخ ارز رقابتی، امنیت حقوق مالکیت، خصوصی‌سازی، کاهش رسمی ارزش پول رایج و نظارت‌زدایی تعریف کرد. اتخاذ چنین سیاست‌هایی از ۱۹۸۰ میلادی به بعد، نه‌تنها پیش‌شرط لازم جهت دریافت وام از بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول به‌شمار می‌رفت بلکه همواره برای توسعه اقتصادی به کشورها توصیه می‌شد. نخستین بار این واژه توسط ویلیامسون در مقاله‌ای برای کنفرانس انستیتو اقتصادهای بین‌المللی استفاده شد. کنفرانسی به منظور بررسی این موضوع برگزار شده بود که کدام یک از ایده‌های دیرین اداره سیاست‌های اقتصادی آمریکای لاتین از سال ۱۹۵۰ به‌وسیله ایده‌های جدید که در

^۱ Washington Consensus

^۲ Post-Washington Consensus

^۳ Williamson, John

سازمان همکاری اقتصادی و توسعه مناسب شمرده شده‌اند، کنار گذاشته شده است. در پیگیری این اصلاحات پیشنهادی، بیشترین تاکید بر انجام اصلاحات اقتصادی بوده و چنین فرض می‌شده است که پرسمان‌های نهادی، شرایط اجتماعی و سیاسی مطلوب بوده یا در فرایند اجرای این سیاست‌ها خود را سازگار کرده‌اند. اما در عمل، کشورهایی که این سیاست‌ها را دنبال کردند به دلیل فقدان زیرساخت‌های نهادی نظیر اقتصادی، حقوقی و قضایی، با مشکلات اقتصادی، اجتماعی و سیاسی زیادی روبرو بوده و بعضاً ناچار به انصراف شده‌اند. این سیاست‌ها وقتی در یک ساختار غیرشفاف و ناهمگون نهادی نظیر حقوقی و قضایی اعمال شوند نه تنها قادر به اصلاح وضعیت نیستند بلکه خود منشأ مشکلاتی دیگر می‌شوند. در چنین شرایطی، اتخاذ سیاست‌های تعدیل منجر به فساد گسترده، تورم، بیکاری، رشد نازل سرمایه‌گذاری در تولید و سرخوردگی مردم و شهروندان از سیاست‌های آزادسازی می‌شود. اتخاذ سیاست‌های تعدیل اقتصادی ابتدا با خرسندی و خشنودی زیادی همراه بود، به‌ویژه وقتی موسسات مالی بین‌المللی از آن‌ها حمایت و پشتیبانی می‌کردند اما دیری نگذشت که ناخرسندی گسترش یافت و در واکنش به این ناخرسندی‌ها و ناخوشنودی‌ها بود که اصلاحات نسل دوم انجام شد.

اجماع واشنگتنی استفاده از یک مجموعه کوچک از ابزارها (که شامل ثبات اقتصاد کلان، آزادسازی تجاری و خصوصی‌سازی است) را جهت نیل به هدفی نسبتاً محدودتر (رشد اقتصادی) توصیه می‌کرد. اما توسعه‌گرایان به تدریج به این نتیجه رسیدند که هم توسعه به مجموعه ابزارهای بیشتری نیاز دارد و هم اهداف توسعه وسیع‌ترند. تلاش در مسیر توسعه برای ارتقای سطح زندگی مردم است که آموزش، بهداشت، حفاظت از منابع طبیعی و برقراری یک فضای سالم را نیز دربر می‌گیرد نه فقط افزایش در اندازه GDP. هدف، حصول به توسعه برابر و دموکراتیک است که تمامی گروه‌ها در جامعه و نه فقط آنهایی که در راس قدرت هستند را دربر گیرد مضاف بر اینکه در آن شهروندان به اشکال گوناگون در تصمیماتی که بر زندگی‌شان اثر می‌گذارند مشارکت کنند. واقعیت این است که در بسیاری از موارد رشد اقتصادی به تنهایی برای فقرزدایی کافی نیست. برای اینکه رشد اقتصادی بتواند کارایی داشته باشد باید برای فقرا شغل ایجاد کند، سطح درآمد آن‌ها را بالا ببرد و برای آن‌ها بهداشت، آموزش، تغذیه مناسب، آب آشامیدنی سالم و مسکن فراهم کند. به عبارتی، رشد اقتصادی، آزادسازی، خصوصی‌سازی وسیله‌ای برای نیل به هدفی است که همانا رفاه انسان می‌باشد. موضوعاتی که در قالب سیاست‌های موسوم به نسل دوم آمده‌اند اغلب ماهیت نهادی دارند که نیازمند منابع انسانی و مدیریتی وسیع و گسترده‌ای هستند که مستلزم ایجاد دگرگونی در حوزه‌های دشواری نظیر بازنوساخت قوه قضاییه مستقل، گشایش آژانس‌ها و نمایندگی‌های قانونی و کنترلی پایدار و موثر و مستقل، انتصاب متخصصان و افراد حرفه‌ای در بخش دولتی، حاکمیت قانون، برقراری حکومت خوب، شفافیت و پاسخگویی، کنترل فساد و رانت و اقدامات جدی و موثر جهت فقرزدایی است. این سیاست‌ها به اصلاحات نسل دوم یا اجماع پساواشنگتنی شهرت یافته‌اند.

اصلاحات نسل دوم، بخشی از تغییرات همه‌جانبه توسعه اقتصادی است که بر نقش قانون و نهادها در پیشرفت اقتصادی تاکید دارند. یک اقتصاد توسعه‌یافته زمانی خوب کار می‌کند که به وسیله قوانین خوب، شفاف و تضمین حقوق مالکیت ساماندهی می‌شود. در حقیقت در پس هر بازار موفق، یک دولت موفق قرار دارد. اقتصاد بازار نیاز به دولت دارد تا مشکلات مربوط به شکست بازار، انحصار، انحصار طبیعی ارائه کالاهای عمومی، عوامل و اثرات خارجی و غیره را هموار کند، بازار همچنین نیازمند دولت است تا قوانین خوب و مناسب، حقوق مالکیت و قراردادهای مدیریتی را به اجرا بگذارد. بنابراین دولت نقش مهمی در بازنوساخت بازار دارد و دسترسی به بازار را تضمین می‌کند. اما این پرسش مطرح است که چه چیز مانع شکست دولت و شکست بوروکراتیک یا تصرف دولت توسط طبقات ممتاز و گروه‌های ذی‌نفوذ خصوصی می‌شود. اینجاست که جامعه باز دموکراتیک اهمیت می‌یابد و این سازوکاری است که شکست دولت را بازسازی می‌کند. از این منظر، جامعه باز دموکراتیک یک نهاد اساسی برای اقتصاد بازار موفق است. وجود دولت برای بازسازی شکست بازار لازم است و از طرفی، وجود جامعه باز دموکراتیک نیز برای پیشگیری از شکست دولت ضروری است. بازار و دولت به‌منزله دو نهاد مکمل باید به‌کار گرفته شوند، تاکید بر یکی و غفلت از دیگری نتیجه مطلوب نخواهد داشت. دموکراسی سیاسی دولت را وادار

می‌کند تا به نفع مردم اقدام کند. دولت و بازار نه بدیل هم بلکه مکمل هم هستند.

بی‌شک تاکید بر بازار باعث می‌شود که افراد متناسب با ذوق و سلیقه خود، به‌صورت داوطلبانه و اختیاری و فارغ از هرگونه جبر، به مبادله کالا بپردازند و با بحث، مذاکره و اقناع و حفظ حقوق یکدیگر در صلح و آرامش زندگی کنند، اما دستیابی به چنین شرایطی مستلزم وجود جامعه‌ای آزاد و دموکراتیک، حاکمیت قانون و مشخص بودن حقوق مالکیت مشخص و پایدار، اطلاعات شفاف و متقارن، و به عبارت صحیح‌تر، نهادهای حقوقی، قضایی و قانونی کارآمد سالم و عاری از فساد است، به گونه‌ای که هیچکس انگیزه تازش به حقوق دیگران را نداشته باشد یا از دسترنج دیگران ارتزاق نکند. اصلاحات اقتصادی زمانی می‌توانند موثر باشند که با امکانات سخت‌افزاری و قابلیت‌های نرم‌افزاری اقتصادی اجتماعی متناسب باشند و هزینه انجام آن‌ها از نظر اقشار ضعیف جامعه قابل تحمل و درعین‌حال مشارکت فعال آن‌ها را برانگیزد.

راهبردهای دوگانه جایگزینی واردات یا تشویق (جهت‌گیری) صادرات

از دوگانه‌های راهبردی دیگر و در عین‌حال ناسازگار، جایگزینی واردات^۱ و تشویق (جهت‌گیری) صادرات^۲ است که برخی از جوامع در طی ۵۰ سال اخیر متناسب با ادراک خود از وضعیت و شرایط اقتصادی و اجتماعی، یکی از آن‌ها را انتخاب کرده‌اند و این پرسش اساسی همواره مطرح می‌شود چگونه باید فهمید که یک جامعه تحت کدام شرایط باید این یا آن راهبرد را انتخاب کند. راهبرد جایگزینی واردات به توسعه صنایع داخلی یک کشور با هدف کاهش تدریجی واردات تولیدات صنعتی و توسعه بخش داخلی تمرکز دارد. راهبرد تشویق صادرات نیز بر گسترش بخش‌های رقابتی با هدف صادرات موفق محصولات به بازار جهانی تاکید می‌کند.

بعد از جنگ جهانی دوم، توسعه‌پژوهان و پژوهشگران توسعه، کشورهای توسعه‌نیافته را تشویق به آفرینش بنیان صنعتی خود کردند، بدان امید که مسیر صنعتی شدن ملت‌هایی از قبیل بریتانیا، آمریکا و اروپا را طی کنند. در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ راهبرد جایگزینی واردات در گستره تئوری‌پردازی بسیار متداول بود زیرا این راهبرد که در بسیاری از کشورها در طول سال‌های ضداستعماری تعمیق شده بود، آمیخته با روحیه استقلال‌طلبی بود، اما این راهبرد هیچگاه به موفقیت مهمی نایل نشد. در مقابل کشورهای شرق آسیا همانند ژاپن، تایوان، کره جنوبی، هنگ‌کنگ و سنگاپور به دلیل اتخاذ راهبردی کاملاً متمایز، رشد موفقی را تجربه کردند. راهبرد این کشورها، مبتنی بر صادرات کالا در کاراترین شکل ممکن بود. توسعه‌گرایان پس از مشاهده معجزه رشد شرق آسیا، تشویق صادرات را به‌عنوان یکی از موفق‌ترین راهبردها تلقی می‌کنند، هرچند آن‌ها ضرورتاً در مورد علل و ریشه‌های پیروزی این راهبرد نظر یکسانی ندارند. اخیراً کشورهایی مانند چین و ویتنام نیز در تشویق صادرات به موفقیت‌های بزرگی نایل شده‌اند.

برخی از توسعه‌پژوهان اعلام می‌دارند که هرچند این دو راهبرد با یکدیگر متفاوت هستند اما این دو استراتژی لازم و ملزوم یکدیگر و به گونه‌ای مکمل یکدیگرند، به گونه‌ای که در کشورهایی با جمعیت بالا و وفور منابع طبیعی می‌بایست استراتژی جایگزینی واردات اتخاذ نمود و پس از گذار از مرحله رشد صنعتی طی چند دهه به سیاست درهای باز روی آورد. کشورهایی توانسته‌اند نخست سیاست جهش صادراتی را برگزینند که یا کوچک یا به لحاظ منابع طبیعی فقیر بوده‌اند مانند سنگاپور و مالزی. در این مسیر برخی از توسعه‌گرایان آمیزه‌ای از این دو سیاست را پیشنهاد کرده‌اند که موجب شده است تا گونه جدیدی از سیاست‌ها پدید آید. برخی از گونه‌های نوین از این راهبردها با ترکیب سیاست‌های تشویقی (+) و غیرتشویقی (-) برای جانشینی واردات و سیاست‌های تشویقی (+) و غیرتشویقی (-) برای توسعه صادرات تعریف شده است که این راهبردها در جدول ۱ و در قالب

^۱ Import Substitution Strategies

^۲ Export Promotion Strategies

۴ نوع سوگیری ملاحظه می‌شوند: ۱) در منطقه ۱، هر دو راهبرد توسعه صادرات و جانشینی واردات مدنظر است که این وضعیت با عبارت «توسعه صادرات حمایت‌شده» شناخته می‌شود. درواقع، بنگاه‌های داخلی برای تولید در بازار داخلی حمایت و به صادرات و رقابت جهانی نیز تشویق می‌شوند، ۲) منطقه ۲، راهبرد «توسعه صادرات خالص» را نشان می‌دهد. در اینجا حمایت از فعالیت‌های صادراتی به صورت کامل و عدم حمایت از فعالیت‌های جانشینی واردات رخ می‌دهد. این ناحیه ترکیبی از انگیزش‌های مثبت صادراتی با سیاست واردات آزاد می‌باشد، ۳) منطقه ۳ راهبرد «جانشینی واردات خالص» را نشان می‌دهد. در اینجا حمایت از فعالیت‌های جانشینی واردات به صورت کامل و عدم حمایت از فعالیت‌های صادراتی رخ می‌دهد، و ۴) منطقه ۴، ساختار دیگری از راهبردهای بازرگانی را نشان می‌دهد که به صورت انحراف از هر دو سیاست می‌باشد. فشار برای تشویق و افزایش واردات در حالی که صادرات محدود می‌شود. این سیاست درصدد کمینه نمودن صادرات و بیشینه نمودن واردات برای فراهم کردن منابع مورد نیاز برای جذب در داخل است. این وضعیت با عنوان سیاست «توسعه واردات بالفعل»^۱ شناخته می‌شود. گرایش بر ضدصادرات و به همان اندازه گرایش بر ضدجانشینی واردات در این حالت مورد حمایت قرار می‌گیرد یعنی فشار برای واردات بسیار زیاد به گونه‌ای همزمان فشار بر صادرات نیز اعمال می‌شود.

جدول ۱. پیوند میان تشویق‌ها و راهبردهای تجاری

سیاست‌های تشویقی جانشینی واردات	سیاست‌های غیرتشویقی جانشینی واردات	
سیاست‌های تشویقی توسعه صادرات	① توسعه صادرات حمایت‌شده	② توسعه صادرات خالص
سیاست‌های غیرتشویقی توسعه صادرات	③ جانشینی واردات خالص	④ توسعه واردات بالفعل

ماخذ: لیانگ، ۱۹۷۸

راهبرد جایگزینی واردات

راهبرد صنعتی‌سازی جایگزینی واردات^۲، یکی از راهبردهای توسعه است که پاره‌ای از کشورهای توسعه‌نیافته در دوره‌های مختلف حیات خود آن‌را برمی‌گزینند. این راهبرد برای تشویق و تسریع تولید داخلی و با اعتقاد به بالا بودن آثار مثبت ایجاد صنعت در داخل به کار گرفته می‌شد. در مراحل اولیه، اجرای راهبرد جایگزینی واردات در رشته‌هایی از صنعت صورت می‌گیرد که بازار مصرف آن‌ها ازپیش توسط کالاهای وارداتی ایجاد شده است. سیاست حمایتی در این مرحله تعیین انواع تعرفه بر کالاهای وارداتی مصرفی است. مرحله دوم توسعه در راهبرد مذکور، جانشینی واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای است و حمایت‌ها در این مرحله می‌بایست به گونه‌ای باشد که مواد اولیه و واسطه‌ای داخلی در تولید کالاها مورد استفاده قرار گیرد.

در سال‌های نخست پس از جنگ جهانی دوم بسیاری از علمای اقتصادی به این نتیجه رسیدند که سیاست صنعتی کردن، بهترین راهبرد برای نیل به پیشرفت اقتصادی است و این سیاست را از طریق جایگزینی واردات و با استقرار صنایع داخلی که تحت حمایت نظام سهمیه‌بندی و تعرفه گمرکی بود پیش بردند. برخی از توسعه‌پژوهان بر این باور بودند که لازمه توسعه‌یافتگی، قطع وابستگی به واردات و محصولات سایر کشورهاست. به عقیده آن‌ها قطع وابستگی در کالاهای وارداتی به خصوص کالاهای صنعتی و حمایت دولت از این صنایع در درون کشور، مزایای بی‌شماری برای اقتصاد کشور و توسعه آن به همراه دارد. با تقویت تولید داخل، تقاضا برای نیروی کار در بخش‌های گوناگون به شدت افزایش می‌یابد و بسیاری از زمینه‌ها به دانش و تخصص نیروی کار نیاز پیدا می‌کنند. فراگیری دانش و تخصص به منزله تحریک نیروی کار برای آفرینش خلاقیت و نوآوری در باب تکنولوژی‌های جدید خواهد بود. به این ترتیب این گروه گمان می‌کنند راهبرد جایگزینی واردات در فرآیند توسعه، سیاستی موثر در آفرینش اشتغال،

^۱ Defacto Import Promotion

^۲ Import substitution industrialization

تولید ملی، کاهش وابستگی به واردات و نهایتاً انجام صادرات خواهد بود. اما باورمندان به این نظریه بیان نمی‌کردند که این نوع حمایت برای چه بازه زمانی باید ادامه یابد. طولانی شدن این حمایت موجب گسترش صنایع و درعین حال عقب‌ماندگی تکنولوژیک آن‌ها شد. از یک طرف نیروی کار بی‌شماری در این صنایع مشغول فعالیت بودند و تعطیلی آن‌ها به موجی از ناخسندی‌ها و ناراضی‌ها دامن می‌زد، از طرفی محصولات بی‌کیفیت آن‌ها با قیمتی بالاتر از نمونه‌های جهانی به‌دست مصرف‌کنندگان می‌رسید. عدم‌هم‌حرکتی تکنولوژی‌های تولید این محصولات با روند جهانی، آن‌ها را به صناعی با انعطاف‌پذیری پایین در تولید محصولات جدید و با فقدان نوآوری تبدیل کرد. عموم صنایع در این کشورها به‌جای تکیه بر دانش و خلاقیت برای نوآوری در صنایع و تولید محصولاتی در قامت جهانی، به صناعی رانت‌محور تبدیل شدند که همواره از دولت درخواست امتیازات حمایتی، وام‌های ارزان قیمت و تسهیلاتی از این قبیل را داشتند.

بنابراین، استراتژی جایگزینی واردات به سیاستی گفته می‌شود که در آن تولیدات داخلی جایگزین واردات می‌شوند. هرشمن معتقد است که کشورها، تحت‌تأثیر عواملی مانند جنگ (و در نتیجه کمبود کالا)، مشکلات تراز پرداخت‌های خارجی، رکود جهانی، یا به‌عنوان یک راهبرد عمدی و اختیاری، راهبرد جایگزینی واردات را اتخاذ کردند. مشکلات کشورهای توسعه‌نیافته نظیر کمبود نیروی کار ماهر، ساختار اقتصادی عقب‌مانده و زیرساخت ناکافی، آن‌ها را در رقابت با تولیدات صنایع خارجی در موقعیت و جایگاهی ضعیف قرار می‌داد و اتفاقاً به همین سبب بود که آن‌ها راضی نبوده و خواهان تغییر وضع خود بودند، اما در آن شرایط و موقعیت، در تولید و صدور کالاهای صنعتی فاقد «مزیت نسبی» بودند و تنها شانس اولیه و احتمال موفقیت، که برای ورود به بازار بین‌المللی داشتند صدور کالاهای اولیه و مواد خام بود، ولی کاهش قیمت و نوسان درآمدهای این گونه کالاها که پیشتر از آن‌ها یاد شد آینده توسعه و رشد اقتصادی ناشی از آن‌ها را تضمین نمی‌کرد. در نتیجه کشورهای نوپا و تازه استقلال‌یافته به صنعتی شدن از دریچه جایگزینی واردات نگاه می‌کردند. راهبرد جایگزینی واردات تحت‌تأثیر عوامل چندی، به مرور به‌مثابه ابزاری اساسی جهت دگردیسی ساختار کل اقتصاد این کشورها مطرح و در بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته دنبال شد. اتخاذ این راهبرد با شرایط حاکم در این کشورها کاملاً متناسب بود.

یکی از انتقادهای وارده به راهبرد جایگزینی واردات، این است که این راهبرد، به توسعه صنایع مصرفی می‌انجامد که باعث افزایش مصرف و کاهش پس‌انداز می‌شود. کشورهای توسعه‌نیافته به‌دلیل جذب و تشویق سرمایه‌ها به تولیدات صنعتی، ساختار تعرفه را به شکلی تعیین می‌کردند که نرخ تعرفه بر واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای یا بسیار اندک بود یا اصلاً بدون تعرفه وارد می‌شد. ورود آزاد و ارزان این محصولات با توجه به نیاز به سرمایه‌گذاری سنگین و طولانی بودن مدت زمان بازدهی آن انگیزه توسعه چنین صناعی را کم می‌کرد و تولید آن‌ها سودمند نبود.

سیاست‌های تعرفه‌ای و موانع ورودی، مشکل رقابت کالاهای مشابه وارداتی را از بین می‌بردند و کاهش واردات باعث صرفه‌جویی در ارز خارجی می‌شد. اما کشیدن دیوارهای تعرفه‌ای موجب ایجاد انحصار و کسب سود کلان و آن‌ها را نسبت به ارتقای کارایی بهره‌وری و نوآفرینی بی‌میل می‌کرد. کشورهای توسعه‌نیافته می‌توانستند با توسعه صنایع مواد غذایی، نساجی و دیگر صنایع مصرفی ساده اقدام به صادرات کنند، ولی این‌ها صناعی بودند که در بیشتر کشورهای رو به توسعه و حتی کشورهای پیشرفته صنعتی مورد حمایت تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای قرار می‌گرفتند. بدین ترتیب کشورهای توسعه‌نیافته راهی جز ایجاد صنایع جایگزینی واردات نداشتند و در نتیجه اغلب کشورهای توسعه‌نیافته این راهبرد را پذیرا شدند. اما تجربه کشورهایی که این راهبرد را دنبال کردند نشان می‌دهد که هر چند این کشورها کم و بیش موفق به پشت‌سر گذاشتن مراحل اولیه توسعه صنعتی شدند و واردات خود را کاهش دادند، ولی رشد و توسعه بعدی آن‌ها که مستلزم انتقال تولید کالاهایی پیچیده‌تر نظیر کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای بود با موانع جدی روبرو شد. ضمناً تمرکز سرمایه‌گذاری بر روی صنایع مصرفی و کمبود کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای منجر به کاهش رشد صنایع شد و در نتیجه توسعه صنایع جایگزینی واردات، شک و تردیدهایی را با خود به همراه داشت که این استراتژی نمی‌تواند به رشد پیوسته اقتصادی در بلندمدت منجر شود.

هم‌سنگی قیمت تولیدات یا هزینه آن‌ها در کشورهای توسعه‌نیافته با کشورهای پیشرفته صنعتی، نمی‌تواند معیاری صحیح و درست جهت سنجش کارایی صنایع به حساب آید، زیرا مشخص است که هزینه تولید هر کالا در کشورهای توسعه‌نیافته با توجه به مشکلات زیرساختی و کمبود نیروی کار ماهر بسیار بالاست و نباید عامل تعیین‌کننده باشد. تجربه و قدمت تاریخی تأسیس صنایع در کشورهای پیشرفته صنعتی به آن‌ها امکان می‌دهد تا کالاهای صنعتی خود را مرغوب و ارزان تولید کنند، درحالی‌که در کشورهای توسعه‌نیافته چنین امکانی وجود ندارد و به‌علاوه، تجربه تاریخی نیز نشان می‌دهد که سیاست‌های حمایتی باعث رشد و توسعه همه‌جانبه اقتصادی آن‌ها شده‌اند، همان‌گونه که تجربه انگلستان به انقلاب صنعتی منجر شد، در کشورهای دیگر نظیر آمریکا، ژاپن، روسیه، آلمان، فرانسه، کره، تایوان و چین نیز به اثبات رسید. مساله سبک مدیریت این راهبرد با سیاست ارتباط با دنیای خارج است که بسیار ظریف و موضوعی مرزی است و کشورها باید بتوانند همانند یک پراگماتیست مجرب این تعادل را حفظ کنند. افزایش هزینه و عدم کارایی صنایع در کشورهای توسعه‌نیافته در بیشتر مواقع برآمده از پیدایش حالت انحصاری یا ناتوانی صنایع در این کشورها در استفاده از بیشینه ظرفیت تولیدی است که آن‌ها را از داشتن صرفه‌جویی‌های برآمده از اقتصاد مقیاس تولید محروم کرده است. برگزمن^۱ (۱۹۷۴) که مطالعه اقتصادسنجی را در این مورد انجام داده است، به این نتیجه می‌رسد که عدم کارایی تخصیص منابع^۲ که وی آن‌را مجموع اختلاف هزینه تولید (اختلاف هزینه تولید داخلی یک کالا و قیمت وارداتی آن در حالت تجارت آزاد) و هزینه مصرفی (اختلاف در مقدار پولی که مصرف‌کننده حاضر است برای خرید کالاهای وارداتی به‌صورت آزاد یا خرید آن در داخل کشور در حالت حمایتی پردازد) در هم‌سنگی با هزینه عدم کارایی^۳ (که به‌معنی این است که کارگاه با بیشینه ظرفیت به تولید نمی‌پردازد که این خود می‌تواند برآمده از رقابت‌های وارداتی یا حالت انحصاری یا در نتیجه فقدان تقاضای کافی در داخل کشور باشد) و سود انحصاری (که در نتیجه اعمال حالت انحصاری به دست می‌آید) می‌نماید، بسیار اندک یا منفی بوده است.

سازوکار اساسی راهبرد جایگزینی واردات، برقراری تعرفه‌های حمایتی (مالیات بر واردات) یا سهمیه‌بندی (محدود کردن مقدار واردات) در پشتیبانی از صنایع جایگزینی واردات می‌باشد. پایه منطق اقتصادی برای برقراری چنین حمایت‌هایی، بحث صنایع نوزاد^۴ می‌باشد. حمایت تعرفه‌ای در برابر ورود کالاها ضرورت دارد چون موجب می‌شود که محصولات تولید شده در داخل که قیمت‌های بالاتری دارند، زمان کافی برای فراگیری و رسیدن به بازده اقتصادی تولید و پیامدهای خارجی یادگیری در حین انجام کار را بدست آورند تا در آینده با هزینه‌های کمتری محصول تولیدی خود را با قیمت پایین‌تر عرضه کنند.

بیشتر ناظران بی‌طرف اقتصادی استدلال می‌کنند که راهبرد جایگزینی واردات بنا به پاره‌ای دلایل، به میزان زیادی در عمل ناموفق بوده است: (۱) بسیاری از صنایع داخلی که محصولاتشان برای جایگزینی واردات به‌کار می‌رود در پشت دیواری از تعرفه‌های گمرکی و سایر حمایت‌ها، مصون و ایمن از فشارهای رقابتی هستند، (۲) مهم‌ترین ذینفعان سیاست جایگزینی واردات شرکت‌های خارجی بودند که قادر بودند از دیوارهای گمرکی عبور کنند و از مزیت مالیات اندک و مشوق‌های سرمایه‌گذاری سود ببرند، (۳) در اجرای راهبرد جایگزینی واردات، ورود کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای که به وسیله شرکت‌های خارجی و تولیدکنندگان داخلی انجام می‌شود چه بسا از یارانه عظیم دولتی که بر بودجه دولت سنگینی می‌کند حمایت می‌شوند، بسیاری از محصولاتی که از شرکت‌های خارجی خریداری می‌شده است از طریق خرید از شرکت‌های اصلی (مادر) و یا شرکت‌های وابسته به آن‌ها و شعب آن‌ها در خارج از کشور انجام می‌شود که این اقدام سبب می‌شود تا از یک طرف صنایع سرمایه‌بری ایجاد شوند که معمولاً محصولات تولیدی‌شان به برآورده ساختن عادات مصرفی اقشار ثروتمند جامعه خدمت می‌کنند، از طرف دیگر، ورود کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای مورد نیاز صنایع جایگزینی

^۱ Bergsman^۲ X-inefficiency^۳ Allocative inefficiency^۴ Infant Industry

واردات با دریافت مقدار زیاد پارانه نه تنها وضعیت تراز پرداخت‌های خارجی بهبود نبخشیده و کاهش مشکل بدهی‌های خارجی کشورهای توسعه‌نیافته را به دنبال نخواهد داشت بلکه آن را به مراتب بدتر از گذشته می‌سازد، ۴) اثر مخرب دیگر، تأثیرات‌شان بر صادرات محصولات اولیه سنتی است. برای تشویق صنایع تولیدی در داخل از طریق واردات کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای ارزان، دولت نرخ رسمی ارز (نرخ‌هایی که در آن بانک مرکزی کشور در آن نرخ حاضر است ارزهای خارجی را خریداری کند) را به‌طور تصنعی پایین نگه داشته یا به عبارت دیگر با سرکوب قیمتی ارز خارجی، پول داخلی را بیش از ارزش واقعی‌اش در برابر ارز خارجی تعیین می‌کند. ارزش‌گذاری بیش از حد ارزش پول داخلی در برابر ارز خارجی یا سرکوب قیمتی ارزهای خارجی موجب می‌شود که قیمت کالاهای صادراتی کشور در خارج از کشور بالا رفته و به‌صورت باژگونه قیمت کالاهای وارداتی در داخل ارزان‌تر شوند. تأثیر بیش از حد ارزش‌گذاری پول داخلی و سرکوب قیمتی ارزهای خارجی در سیاست‌های جایگزینی واردات روش‌های تولیدی سرمایه‌بر را تشویق کرده (چون قیمت کالاهای سرمایه‌ای وارداتی به‌طور مصنوعی پایین نگه داشته شده است) و به نوعی بخش صادراتی کالاهای محصولات اولیه سنتی را با بالا نگه داشتن تصنعی قیمت محصولات صادراتی بر حسب ارزهای خارجی جریمه می‌کند. بنابراین بیش از حد ارزش‌گذاری پول داخلی در برابر ارزهای خارجی موجب می‌شود که محصولات و فرآورده‌های داخلی در برابر بازارهای جهانی مزیت رقابتی خود را ازدست بدهند، و ۵) اجرای این راهبرد نهایتاً موجب رشد صنایع نوزاد و صنعتی شدن خودکفا با ایجاد ارتباطات «پیشین و پسین یا بالادستی و پایین‌دستی» با بقیه اقتصاد می‌شود که در نهایت صنعتی شدن کشور را به دنبال دارد. با این وجود بسیاری از صنایع نوزاد در این کشورها هرگز رشد نکرده و بزرگ نشده‌اند و در پشت دیوارهای تعرفه‌های گمرکی حمایتی و پارانه‌های دولتی پنهان شده‌اند که در عمل موجب شده که این صنایع نتوانند در شرایط رقابتی بهتری قرار گیرند. براین اساس سیاست جایگزینی واردات در اواخر دهه ۱۹۸۰ جای خود را به سیاست‌های باز اقتصادی، ورود صنایع برجسته دنیا و انجام سرمایه‌گذاری خارجی در کشورها، پیوستن کشورها به زنجیره اقتصاد جهانی و تمرکز بر محصولاتی که در آن مزیت داشتند، داد. با توجه به فرایند جهانی شدن تولید و زنجیره ارزش جهانی، مشارکت در تولید جهانی شرط لازم برای تولید و صادرات موفق به‌شمار می‌آید. در غیر این صورت، حتی یک صنعت کارا نیز قادر به تولید و صادرات نخواهد بود. همچنین برای کشورهای توسعه‌نیافته مساله دگردیسی و بازساخت ساختار اقتصادی و افزایش تولیدات داخلی در جهت بالا بردن رفاه عامه مردم حیاتی است و نه صرفاً مقایسه هزینه تولیدات با قیمت‌های بین‌المللی آن‌ها.

راهبرد جهت‌گیری صادرات

در نتیجه کاهش رشد صنعتی، عدم‌کارایی، هزینه بالا و دیگر نواقص و کاستی‌هایی که ذکر آن‌ها رفت، درستی راهبرد جایگزینی واردات مورد تردید قرار گرفت و علاقه اقتصاددانان و برنامه‌ریزان به پذیرش راهبرد صنعتی شدن با جهت‌گیری صادرات افزایش یافت و این راهبرد در سطح بین‌المللی نیز اغلب براساس تجربه چند کشور کوچک نظیر مالزی، که پیشتر در تقسیم بین‌المللی کار قرار داشتند یا بعدها وارد شدند و همانند هنگ‌کنگ، سنگاپور و تایوان با کمک سرمایه‌های خارجی به طرح‌ریزی صنایع صادراتی اقدام کردند یا مانند کره جنوبی از راهبرد جایگزینی واردات به گسترش صنایع صادراتی روی آوردند. تجربه این کشورها نشان می‌دهد که در یک روند طبیعی و بهینه این راهبرد باید در تعقیب و در ادامه راهبرد جایگزینی واردات اتخاذ شود. شواهد تجربی نیز نشان می‌دهد که کشورهایی که راهبرد توسعه صادرات را برگزیده بودند رشد اقتصادی بالاتری نسبت به کشورهای که رویکرد جایگزینی واردات را اتخاذ کرده بودند، دارند. بنابراین، کشورهای توسعه‌نیافته از فردای جنگ جهانی دوم برای پر کردن گسست میان خود و کشورهای پیشرفته، چیرگی بر فقر، توسعه‌نیافتگی گسترده، رهایی از اقتصاد وابسته استعماری، خام‌فروشی و غیره روی به صنعتی شدن آوردند. در این مسیر کشورهای توسعه‌نیافته دو گونه راهبرد کلان صنعتی شدن جایگزینی واردات و صنعتی شدن توسعه صادرات را درپیش گرفتند که راهبرد اول تا دهه ۱۹۷۰ راهبرد مورد علاقه بسیاری از کشورها بود اما از این تاریخ به بعد با راهبرد توسعه صادرات و رویکردهای آن، جایگزین و

یا دست کم تعدیل شد. از دهه ۱۹۷۰ شک و تردیدهای بسیاری در خصوص توفیق سیاست جانشینی واردات در پاسخ به پرسش‌های توسعه کشورها ایجاد شد و این امر موجب تقویت موضع اقتصاددانان کلاسیک و نئوکلاسیک گردید که صادرات را سبب رشد و توسعه اقتصادی می‌دانستند. سیاست توسعه صادرات در چارچوب سیاست نظر به خارج مطرح شده است و معرف گرایش به آزادی در تجارت بین‌الملل است. این راهبرد نشان می‌دهد که یک ملت تا چه اندازه متوجه بازار خارجی و تابع نیازهای آن است، چرا که فشار رقابت در بازار جهانی می‌تواند به تولید با کیفیت‌تر و کاهش ناکارایی‌های تولیدکنندگان داخلی نیز منجر شود.

راهبرد توسعه صادرات عبارت است از صادرات محصولات غیرسنتی اعم از کالاهای اولیه نیمه‌ساخته و کالاهای ساخته شده به گونه‌ای که جایگزین و بدیل کالاهای سنتی اولیه گردد. توسعه صادرات معرف گرایش به تجارت آزاد و تجارت جهانی است. این راهبرد نشان می‌دهد که یک کشور تا چه میزان معطوف به بازارهای بین‌المللی و تابع تقاضای خارجی است. توسعه صادرات عامل تقویت تجارت آزاد خارجی است چون توسعه صادرات در مسیر استفاده از منابع تولید و در قالب بازارهای جهانی به دست می‌آید، براین اساس تجارت آزاد باعث هدایت تولید و تخصیص منابع در مسیر تولید کالاهای با مزیت نسبی می‌شود و چون رشد صنعتی در جهت استفاده بهینه از منابع تولید و در قالب بازارهای جهانی به دست می‌آید، توأم با کارایی اقتصادی است و منجر به تخصص می‌شود که این تخصص می‌تواند با آموزش‌های علمی-کاربردی لازم همراه شده و زمینه‌ساز توسعه اقتصادی گردد. این راهبرد، با نگرشی برون‌گرایانه و بازارمحور و تمرکز بر توسعه تجارت و گسترش ارتباطات اقتصادی با جهان خارج پیگیری می‌شود. در این راستا، در سیاست راهبرد جهت‌گیری صادرات، درآمدهای ارزی سریعاً رشد یافته، بازارها به‌طرز فزاینده‌ای تنوع یافته و اقتصاد به گونه‌ای روزافزون انعطاف بیشتری پیدا می‌کند. عرضه روزافزون ارز، امکان آزادسازی بیشتر واردات را فراهم ساخته و این امر گرایش سیستم را نسبت به صادرات تقویت می‌کند. همچنین، سیاست توسعه صادرات رشد سریع و کوتاه‌مدت را امکان‌پذیر می‌سازد، در مقابل، جایگزینی واردات رشد بلندمدت را وعده می‌دهد. در مورد کشورهایی که امکان مقایسه عملکرد آن‌ها پیش و پس از تغییر سیاست وجود داشته است، نرخ رشد پس از اتخاذ استراتژی توسعه صادرات به سرعت افزایش یافته است. از طرفی، تداوم این نرخ رشد، نشان‌دهنده این مساله است که سیاست توسعه صادرات صرفاً منافع ایستای ناشی از بهبود در تخصیص منابع را ایجاد نمی‌کند، بلکه اثرات پویایی بر اقتصاد دارد. همچنین، سیستم توسعه صادرات نسبت به جایگزینی واردات شرایط و فضای مناسب‌تری را برای جذب و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی و فعالیت شرکت‌های چندملیتی فراهم می‌کند. امروزه انتقال دانش و فناوری نوین عموماً از طریق ورود سرمایه خارجی و فعالیت این شرکت‌ها صورت می‌پذیرد. در حقیقت، مشارکت کشورهای توسعه‌نیافته در تجارت بین‌المللی به آن‌ها امکان می‌دهد که بر محدودیت بازار داخلی چیره شوند و تولید و اشتغال خود را بالا ببرند و بدین وسیله ظرفیت بیکار صنایع خود را مورد استفاده قرار دهند. شرکت در تجارت جهانی آن‌ها را ناچار می‌کند که فناوری و بهره‌وری صنایع تولیدی خود را به سطح بین‌المللی برسانند و هزینه تولید خود را کاهش دهند.

راهبردهای دوگانه توسعه متکی بر کشاورزی یا صنعت

از دوگانه‌های راهبردی دیگر که جهت‌گیری‌های رشد اقتصادی کشورها را مشخص می‌کند راهبردهای توسعه مبتنی بر کشاورزی یا صنعت است:

راهبرد توسعه متکی بر کشاورزی یا انقلاب سبز

ملکی (۱۳۸۸) در این زمینه می‌گوید که منابع طبیعی از شاخص‌ترین عواملی است که در رشد اقتصادی یک کشور نقش‌آفرینی می‌کند. از میان این منابع، زمین جایگاه ویژه‌ای دارد. برخورداری از شرایطی همچون حاصلخیزی، جایگاه و ترکیب زمین، جنگل‌ها، معادن، آب و هوا و شرایط اقلیمی بستر لازم را برای تحقق چنین هدفی فراهم می‌کند. هرچند که باید به محدودیت‌ها و کمبودهایی که منابع طبیعی با آن‌ها مواجه است، توجه کرد و اصولاً منابع طبیعی در موقعیتی قرار ندارد که بتواند به‌گونه‌ای پیوسته و پرشتاب رشد نماید. در این راهبرد، کوشش می‌شود تا با شکوفا کردن بخش کشاورزی و اهرم کردن آن، ماشین عظیم رشد و توسعه به حرکت درآید. در مباحث نظری، دلایل ذیل مبنای طرح چنین راهبردی است:

✓ قسمت اعظم جمعیت و نیروی کار کشورهای توسعه‌نیافته در بخش کشاورزی متمرکز شده است. به‌علاوه، درصد بزرگی از تولید ملی کشورهای فوق به بخش کشاورزی تعلق دارد.

✓ تامین مواد غذایی در صورتی امکان‌پذیر است که بخش کشاورزی کارآمد و فعال باشد. مواد غذایی با حیات‌ملتها سروکار دارد و وابستگی غذایی نه‌تنها خطرناک است و امنیت ملی را تهدید می‌کند، بلکه منجر به خروج زیاد ارز نیز می‌شود.

✓ پویای تاریخی رشد و توسعه در کشورهای توسعه‌یافته سرمایه‌داری با اتکا بر این بخش آغاز شد و پس‌از انباشت سرمایه و عبور از مرحله مقدماتی و آمادگی رشد و توسعه که این بخش نقش مهمی را در آن ایفا کرد، دستیابی به فنون و تکنولوژی‌ای که مرحله نوین و جدیدی از فرایند توسعه این کشورها بود، امکان‌پذیر شد.

اگر چه انتخاب راهبرد فوق مبتنی بر استدلال قوی و صحیحی است، اما منتقدین این الگو بر این باورند که در این نگرش به دو نکته بسیار اساسی توجه نشده است: ۱) برخورداری از آب، خاک، شرایط جغرافیایی و طبیعی مساعد و امکان بهره‌برداری از امکانات طبیعی، شرط لازم برای اتخاذ این راهبرد می‌باشد. تغییرات و نوسانات آب‌وهوایی عدم‌امکان بهره‌برداری از منابع طبیعی به خاطر فقدان ابزارهای مورد نیاز، چنین بستری را برای برخی از کشورها کاملاً فراهم نمی‌کند، و ۲) این مسأله مطرح می‌شود که آیا کشت به‌صورت مکانیزه صورت می‌گیرد یا به‌صورت معیشتی؟ اگر مورد اول مدنظر باشد، واضح است که ماشین‌آلات و ادواتی که برای عملیات مکانیزه کشاورزی در مزارع لازم است، باید تامین شود.

بنابراین نقش زمین در تولید، بخصوص در تولیدات کشاورزی مشروط به داشتن قابلیت کشت بوده و بهره‌برداری امری مسلم تلقی می‌شود. البته قابلیت بهره‌برداری از سطح زمین تابع شرایطی نظیر مرغوبیت و کیفیت خاک، دسترسی به آب و اقلیم و آب و هوا می‌باشد. نقش منابع زیرزمینی نیز از دو طریق در افزایش تولید موثر است: ۱) همزمان و متناسب با رشد اقتصادی، مصرف منابع و مواد خام افزایش می‌یابد. از این‌رو، دارا بودن این ذخایر نقش به‌سزایی در فرایند پیشرفت ایفا می‌کند، و ۲) به منظور تامین ماشین‌آلات و تکنولوژی، در مسیر رشد استخراج و فروش این منابع صرفاً در زمینه سرمایه‌گذاری ثروت مولد دانش فنی می‌تواند به‌عنوان راه‌حلی موثر، قابل ارزیابی باشد.

راهبرد توسعه متکی بر صنعت

این راهبرد در دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۷۰ مورد توجه قرار گرفت. در آن زمان کشورهای توسعه‌نیافته کالاهای مصرفی مورد نیاز خود را از کشورهای توسعه‌یافته وارد می‌کردند، براین اساس با اتخاذ چنین راهبردی تلاش بر آن داشتند تا کالاهای مصرفی را در داخل تولید و به واردات چنین کالاهایی پایان دهند. سیاست مرکانتلیستی توسعه و نظریه نیروهای مولد فردریک لیست اقتصاددان آلمانی، قسمت عمده مبنای نظری و تئوریک این راهبرد را به‌وجود آورد. براساس این دیدگاه، دولت می‌بایست از طریق کنترل واردات و اعمال سیاست‌های گمرکی از صنایع نوپا حمایت نماید. لیست، ناهم‌سو با نظریه «مزیت نسبی» بود. وی اعتقاد داشت که امر توسعه از درون و با تکوین مدارهای منسجم داخلی باید صورت گیرد. از

نظر لیست، دولت نه تنها برای بازآرایی و اجرای سیاست حمایتی مسئولیت دارد، بلکه موظف است که در توسعه اقتصادی دخالت کرده و در محدوده برنامه‌ای جامع، انقلاب صنعتی را رهبری نماید.

اما دلایل عدم کامیابی این راهبرد از دیدگاه منتقدین عبارت بودند از:

- ✓ عده‌ای حمایت بیش از حد دولت از صنایع جدید که منجر به عدم تخصیص بهینه عوامل تولید شده است را عامل اصلی ناکارآمدی می‌دانند. این افراد معتقدند که اجرای سیاست‌های تعرفه‌ای در مورد واردات منجر به بی‌رقیب ماندن تولیدات داخلی شده است. این امر نه تنها به افزایش قیمت‌ها بلکه به افت کیفیت این کالاها منتهی شده است.
- ✓ بعضی از اقتصاددانان دلیل اول را اگرچه می‌پذیرند، اما معتقدند که مهم‌ترین علت شکست راهبرد فوق، پذیرفتن الگوی مصرف و الگوی تولید رایج و بنیان نهادن ساخت صنعت بر مبنای چنین الگویی است.
- پس از تجربه ناموفق کشورهای که راهبرد جایگزینی واردات را اتخاذ کردند، راهبرد توسعه صادرات در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ توسط برخی از اقتصاددانان و موسساتی نظیر بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و سازمان تجارت جهانی تدوین و به کشورهای توسعه‌نیافته تجویز شد. در این راهبرد کوشش می‌شود که با حضور در بازارهای جهانی و صادرات کالاهای ساخته شده به این بازارها، بستر لازم برای سرمایه‌گذاری‌های افزون‌تر در صنایع بدست آید. اصل مزیت مطلق و نسبی اسمیت و ریکاردو (سده هیجدهم)، مبنای تئوریک این راهبرد بود. براساس این اصل، منابع و عوامل تولید می‌بایست به تولید کالاهایی اختصاص یابد که هزینه تولید آن کمتر است، تا با قیمت نازل‌تری به بازار داخلی و جهانی عرضه شود. کارکرد مطلوب و کارایی نظام بازار یکی دیگر از دلایل این الگو می‌باشد. از دلایل تکوین این راهبرد، تقسیم نوین کار جهانی است که منتقدین به آن اشاره می‌کنند. بالابردن دستمزدها در کشورهای توسعه‌یافته سرمایه‌داری، هزینه تولید کالاهای کاربر نظیر پوشاک را افزایش می‌دهد. بنابراین تولید چنین کالاهایی در کشورهایی که دارای نیروی کار ارزان هستند، صورت می‌گیرد. از نظر مخالفان و منتقدین الگو، ویژگی‌های کشورهایی که این راهبرد را برگزیده‌اند، عبارتند از:
- ✓ ادغام کامل در اقتصاد جهانی بدون داشتن بنیان‌های مستحکم اقتصادی – به این صورت اقتصاد این کشورها تابعی از تغییر و تحولات اقتصاد کشورهای پیشرفته شده است. کوچک‌ترین تغییرات منفی اقتصاد، این کشورها را دچار نابسامانی می‌کند.
- ✓ تولید کالاهای مبتدی و کاربر که نیازی به فناوری پیشرفته ندارد – کشورهای فوق بیشترین سهم را در منسوجات و محصولات مصنوعی شامل کفش، وسایل ورزشی و مسافرتی، اسباب‌بازی و نظایر آن دارند. در عوض درصد کالاهای استراتژیک (با فناوری نوین)، شیمیایی، ماشین‌آلات، وسایل صنعتی و الکتریک، آهن و فولاد درصد محدودی می‌باشد. بنابراین مشخص می‌شود که کشورهای توسعه‌نیافته سهم چشمگیری در صادرات کالاهای اساسی و استراتژیک به‌ویژه تولیدات مدرن و دانش‌بر ندارند. در تولید این محصولات به‌طور طبیعی یکی از عوامل، سهم کارگر ارزان و فناوری آسان به همراه سود زیاد می‌باشد.
- ✓ اتکا به سرمایه‌های خارجی و حذف تولیدات رقیب خارجی و در نهایت، وابستگی شدید به آن.
- ✓ استقراض خارجی با حجم بسیار زیاد، یکی از ویژگی‌های این کشورها می‌باشد.
- ✓ از آنجا که اجرای این الگو با استثمار شدید کارگران توأم است وجود حکومت‌های استبدادی که شورش‌ها و جنبش‌های کارگری و دانشجویی را سرکوب و امنیت سرمایه‌های خارجی را فراهم می‌کنند، ضروری است. به همین جهت حکومت‌های فوق گوی خوشونت را از سایرین ربوده‌اند. در راهبرد توسعه متکی بر صنعت از طریق ایجاد صنایع سنگین تلاش می‌شود که زیرساخت‌های اساسی صنعت مادر و فناوری در مراحل اولیه توسعه ایجاد شود. طرفداران این الگو استدلال می‌کنند که در دنیای کنونی با گذشت زمان، ناپیوستگی میان کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته بیشتر

می‌شود، چرا که فناوری به‌عنوان عنصر اساسی در رشد و توسعه در اختیار کشورهای پیشرفته می‌باشد. بنابراین دستیابی به فناوری پیشرفته، تنها راه اصولی برای رهایی از وابستگی سیاسی و اقتصادی می‌باشد و اما در صورتی می‌توان به چنین هدف مهمی دست‌یافت که شالوده و بنیان‌های اساسی صنعت طرح‌ریزی شود. تحقق چنین امری هنگامی میسر است که صنایع سنگین و کارخانجات ساخت مواد اولیه و تولید ماشین‌آلات صنعتی در اولویت قرار گیرند. ل. فیتونی^۱، در حمایت از راهبرد فوق چنین تقریر می‌کند: هر کشوری حتی آن دسته که دارای کمینه منابع انسانی و طبیعی هستند، می‌توانند به استقلال اقتصادی نایل آیند، به شرطی که صنایع سنگین خویش را پی‌ریزی کنند و فقط به همین شرط است که می‌توانند به تدریج شالوده صنعتی شدن را که برای افزایش باروری نیروی جامعه ضروری است، پایه‌ریزی کنند.

راهبردهای توسعه خطی مرحله‌ای یا بنیادگرایی سرمایه

نظریه‌های دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ فرایند توسعه را به‌عنوان سلسله‌ای از مراحل متوالی رشد اقتصاد می‌دیدند که در آن کلیه کشورهای جهان ناگزیرند از آن مراحل عبور کنند تا به توسعه‌یافتگی برسند. این نظریه‌ها به‌طور عمده بر جنبه اقتصادی توسعه تکیه داشتند که در آن‌ها چنانچه کشوری در جهان توسعه‌نیافته میزان مناسب و کافی از پس‌انداز، سرمایه‌گذاری داخلی و کمک‌های خارجی را در داخل فراهم کند می‌توانست در مسیر رشد اقتصادی گام بردارد که پیشتر کشورهای توسعه‌یافته‌تر همان مسیر را پیموده بودند و به آن «راهبرد یا الگوی رشد خطی مرحله‌ای»^۲ گفته می‌شود. در مقابل این نظریه‌ها، نظریه‌های دیگری وجود داشت که در آن‌ها، توسعه مترادف با رشد اقتصادی سریع و در سطح کلان معنا می‌شود. پس از پایان جنگ جهانی دوم بسیاری از کشورهای فقیر به دنبال توسعه اقتصادی بودند. ایالات متحده آمریکا تحت برنامه مارشال^۳، کمک‌های مالی و فنی زیاد به کشورهای ازهم‌گسیخته و ویران شده اروپایی پس‌انگ نمود که موجب شد این کشورها بتوانند طی چند سال اقتصاد خود را بازسازی و مدرن سازند. منطق و سادگی مکتب‌های فکری این دسته، بر پایه مفید بودن تزریق زیاد سرمایه به اقتصاد و تجربه تاریخی کشورهای توسعه‌یافته امروزی به قدری روشن بود که توسعه‌گرایان، سیاستمداران و مدیران کشورها بتوانند در برابر منطق آن مقاومت کنند. به سبب تاکید این نظریه بر تاثیر شتاب در انباشت سرمایه و سرمایه‌گذاری در رشد و توسعه اقتصادی غالباً از این رویکرد غیررسمی به‌عنوان نظریه «بنیادگرایی سرمایه»^۴ نام برده می‌شود. بنیادگرایان سرمایه، انباشت سرمایه را عامل اصلی و عمده برای افزایش نرخ رشد اقتصادی می‌دانند و نظریه بنیادگرایی سرمایه بر این پایه استوار است که سرمایه‌گذاری و انباشت سرمایه علت اساسی و مسبب اصلی در ناهم‌سانی تولید ملی کشورهاست. در این مکتب فکری دو مدل رشد والت و. روستو^۵ و هارود - دمار^۶ بیشتر از همه مطرح هستند: (۱) بانفوذترین و معروف‌ترین مدافع نظریه مدل توسعه مراحل رشد، تاریخ‌دان و اقتصاددان آمریکایی روستو بود. بر پایه نگرش وی، گذار از توسعه‌نیافتگی به توسعه را می‌توان برحسب عبور جبری از یک سری از مراحل معین دانست که همه کشورهای توسعه‌نیافته ناگزیرند بالاجبار از آن مراحل عبور کنند. یکی از راهبردهای اساسی برای توسعه که در مرحله هر گونه «خیز اقتصادی» لازم و ضروری می‌باشد افزایش پس‌انداز داخلی و جذب سرمایه‌گذاری خارجی و هدایت آن‌ها برای تولید بیشتر به منظور شتاب بخشیدن به رشد اقتصادی است، و (۲) براساس مدل رشد هارود - دمار، هر اقتصادی حتی اگر تنها بخواهد به جایگزینی کالاهای سرمایه‌ای مستهلک شده خود (ساختمان‌ها، تجهیزات و مواد اولیه) بپردازد، می‌بایست نسبت معینی از درآمد خود را پس‌انداز کند. اما برای رشد اقتصادی، افزون‌بر آن لازم

^۱ L. Pituni

^۲ Marshal plan

^۵ Walt W. Rostow

^۳ The linear-stage of growth model

^۴ Capital Fundamentalism

^۶ Harrod-Domar

است سرمایه‌گذاری‌های جدیدی انجام شود. سرمایه‌گذاری‌های جدید موجب افزایش موجودی و ذخیره سرمایه در کشور می‌شود. در صورتی که دولت در اقتصاد نقشی نداشته باشد، نرخ رشد درآمد ملی با تغییرات نرخ خالص پس‌انداز ملی رابطه مستقیم داشته و با نسبت سرمایه به محصول در کل اقتصاد رابطه بازگانه دارد. علاوه بر سرمایه‌گذاری، دو جزء دیگر رشد اقتصادی عبارتند از: رشد نیروی کار، پیشرفت‌های تکنولوژیکی. کشورهایی که قادر بودند ۱۵ تا ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی خود را پس‌انداز کنند توانستند به رشد و توسعه بالاتری نسبت به کشورهایی که کمتر پس‌انداز داشتند، برسند. بنابراین سازوکار رشد و توسعه اقتصادی بسیار ساده است و آن مجموعه اقداماتی است که موجب افزایش پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در سطح ملی شود. براساس نظریه فوق مهم‌ترین بازدارنده و محدودیت بر سر راه توسعه در بیشتر کشورهای فقیر، پایین بودن مقدار تشکیل سرمایه جدید در آن کشورها می‌باشد.

اما سازوکارهای توسعه در نظریه مراحل رشد همیشه در عمل کار نکرد. مهم‌ترین علت برای عدم این کارکرد، فقدان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری یعنی شرط لازم برای شتاب بخشیدن به نرخ رشد اقتصادی نبود بلکه شرط کافی نمی‌باشد. برنامه مارشال برای بازسازی و رشد اقتصادی اروپا به‌طور موثر کار کرد چون کشورهای اروپایی دریافت‌کننده آن کمک‌ها دارای نهادها، ساختارها، سازمان‌ها و شرایط کرداری و رفتاری مناسب (مثلاً وجود بازارهای منسجم کالا و پول، هستش تسهیلات توسعه‌یافته در حمل‌ونقل، نیروی کار تحصیل‌کرده و با آموزش خوب و وجود انگیزه در افراد، بوروکراسی کارآمد دستگاه‌ها و تشکیلات دولتی) برای تبدیل سرمایه به سطح بالاتر تولید را امکان‌پذیر می‌ساخت. نظریه روستو و مدل هارود – دمار به‌طور ضمنی بر این انگاره و پیش‌فرض استوارند که چنین کردارها، نهادها و سازمان‌ها و ترتیبات مفید و سازگار با توسعه در کشورهای توسعه‌نیافته وجود دارد. درحالی‌که اغلب کشورهای توسعه‌نیافته فاقد عوامل مکمل سرمایه یعنی وجود مدیران لایق و با صلاحیت نیروی کار ماهر و توانمند در برنامه‌ریزی و مدیریت پروژه‌ها و اجرای طرح‌های توسعه می‌باشند (تودارو و اسمیت، ۱۳۹۳).

فصل ۵

بازخوانی برخی از نظریه‌های توسعه

معنی نظریه یا تئوری

برای ورود به بازخوانی و تبیین نظریه‌های توسعه لازم و سودمند است که نخست خود مفهوم تئوری یا نظریه از زوایا و جوانب مختلف و به‌گونه‌ای دقیق‌تر بازتعریف شود و سپس به‌طور مشخص‌تر نظرات توسعه‌گرایان و توسعه‌پژوهانی که در قالب نظریه‌های رشد اقتصادی و توسعه طرح و ارائه شده‌اند، بازخوانی گردند. از میانه دهه ۱۹۷۰ بسیاری از دانشمندان علوم اجتماعی به بررسی روند تکامل نظریه‌پردازی درباره تغییرات اقتصادی و اجتماعی و دلایل توسعه‌نیافتگی جهان سوم پرداخته‌اند. رویکردهای نظری انتخاب شده، به‌لحاظ هدف، دامنه شمول، تعداد مکاتب فکری مورد بررسی، مقولات مورد استفاده و طبقه‌بندی آثار نظری با یکدیگر تفاوت دارند. اگرچه باید اذعان کرد که تعداد بی‌شماری از نظریه‌های توسعه توسط

اندیشمندان اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، سیاسی و ... برای ارتقای رشد و توسعه جوامع تجویز شده است اما امکان بررسی تمامی این رویکردها وجود ندارد و صرفاً می‌توان به برخی از ویژگی‌های آن‌ها اشاره کرد. در اینجا به بررسی نظریه‌هایی پرداخته می‌شود که در قالب مکاتب توسعه از سایر مکاتب شناخته شده‌تر و مشهورتر هستند و تلاش شده است که به ترتیب تاریخ ظهور، به معرفی و بررسی نظریه‌ها پرداخته شود.

یکی از بنیادی‌ترین و اساسی‌ترین مفاهیم در جستار نظریه‌ها و فرایندهای توسعه، مفهوم تئوری یا نظریه^۱ است. تئوری یا نظریه چیست؟ یک نظریه چگونه شکل می‌گیرد و به چه پرسش‌هایی پاسخ می‌دهد؟ یک نظریه چگونه کامل می‌شود، بسط می‌یابد یا ابطال می‌شود؟ این‌ها نمونه پرسش‌هایی هستند که در مبحث نظریه‌های توسعه طرح می‌شوند و در این مبحث تلاش می‌شود تا به آن‌ها پاسخ داده شود.

تئوری، واژه‌ای با ریشه یونانی و در فارسی معادل نظریه یا نگره است و نوعی تقریر خلاصه، خردمندانه و منطقی حاصل اندیشه‌ورزی پیرامون یک پدیده بوده یا برآمده از چنین اندیشه و تفکری است. شیوه اندیشیدن خردمندانه و منطقی، بیشتر با فرآیندهایی مانند مطالعه، مشاهده و یا تحقیق همراه است. در استفاده از واژه تئوری یا نظریه، مفهوم واحدی مدنظر است. به عبارت دیگر، به مجموعه‌ای از مفاهیم نظام‌یافته که واقعیتی را پیرامون پدیده‌ای بیان می‌دارند نظریه گفته می‌شود. این واقعیت نتیجه کوشش عملی در گردآوری شواهد واقعی و برقراری ارتباط بین یافته‌ها است. درواقع نظریه امکان توصیف واقعیات و برآورد وضعیت آینده را فراهم می‌آورد و به پرسش‌های چرا، چگونه و چه چیز، پاسخ می‌دهد.

در علم مدرن، اصطلاح نظریه یا تئوری، برای تشریح و توضیح پدیده‌هایی به کار می‌رود که رهاورد روش‌های علمی بوده و همواره بر این روش‌ها استوار و هم‌سو و معیارهای مورد نیاز برای علم مدرن است و شامل (۱) نقد، (۲) تأیید، و یا (۳) رد علمی می‌باشد. نظریه علمی بهترین توضیح علمی یک پدیده در زمان حال است که تمامی شواهد و فرضیه‌ها، درستی آن‌را تأیید می‌کنند و اگر شواهد جدیدی در آینده کشف شود که با نظریه علمی سازگاری نداشته باشد، آن نظریه نیاز به تکامل یا بهبود می‌یابد. بدین جهت، تئوری‌ها یا نظریه‌ها باید به گونه‌ای باشند که آزمون‌های علمی همواره بتوانند آن‌ها را به لحاظ تجربی، پشتیبانی یا نقض کنند (رد کنند). نظریه‌های علمی، شامل برخی تعمیم‌های قانون‌گونه^۲ هستند و به گونه‌ای مستقیم آزمون‌پذیر نیستند، بلکه صرفاً می‌توانند از طریق طرح و آزمون تجربی فرضیه یا فرضیه‌ها (گزاره‌های عمومی)، تأیید، رد یا نقض شوند. اثبات یا ابطال فرضیه‌هایی که از پس نظریه‌ها شکل گرفته و مورد آزمون قرار می‌گیرند، می‌تواند به تأیید یا رد نظریه مربوطه منجر شود. بنابراین، یک نظریه علمی شامل یک یا چند گزاره عمومی یا فرضیه است که این فرضیه‌ها توسط آزمون‌های مکرر پشتیبانی می‌شوند. فرضیه‌ها حدس‌های منطقی هستند که به روش تجربی قابل آزمون هستند. پس نظریه با فرضیه یکسان نیست. نظریه چارچوبی توضیح‌دهنده برای یک مشاهده فراهم می‌آورد و با پنداشت صحت آن توضیحات، فرضیه‌های احتمالی به دنبال آن می‌آیند که می‌توان آن‌ها را مورد آزمون قرار داد و به صحت و سقم آن پی برد. نظریه‌ها، قله‌های علوم هستند و هرگز و در هیچ شرایطی نباید خطا داشته باشند یا منجر به نتیجه‌ای نادرست شوند که اگر چنین شود نظریه طرح شده باطل است. نظریه‌ها می‌توانند تکامل و بسط یابند. این بدان معنا نیست که نظریه قدیمی اشتباه است، بلکه فقط بدان معناست که اطلاعات و شواهد جدید یافت‌شده سبب طرح نظریه جدیدتر، کامل‌تر و با شمول بیشتر پیرامون پدیده مربوطه شده که می‌تواند در مورد آن‌ها توضیح کامل‌تری ارائه کند. یقیناً باید دانست که نظریه‌های موجود ابطال‌پذیر هستند، بدان معنا که همواره راه ابطال آن‌ها باز است و می‌توان تلاش کرد تا از درون نظریه‌ها، فرضیه‌هایی استخراج نمود و با آزمون آن‌ها، آن نظریه‌ها را نقض کرد.

کاپلان^۳ (۱۹۶۴) نظریه را این‌گونه تعریف می‌کند: «می‌توان گفت که نظریه، سیستمی از قوانین است. اما این قوانین به واسطه یافتن پیوند نظام‌مند با همدیگر تغییر می‌یابند». برگمن^۴ (۱۹۵۷) نیز بیان می‌کند: «اگر ناگزیریم فرمولی داشته باشیم، باید بگوییم که، نظریه گروهی از قوانین است که

^۱ Theory

^۲ Kaplan

^۴ Bergman

^۳ Generalizations of species law

به گونه‌ای قیاسی به همدیگر مرتبط‌اند». بلالوک^۱ (۱۹۶۸) نیز گفته است: «خاطر نشان کرده‌ایم که نظریه‌ها به طور کامل متشکل از ساخت‌بندی‌های مفهومی یا سنخ‌شناسی‌ها نیستند، بلکه آن‌ها باید شامل قضایای قانون‌گونه باشند که مفاهیم دو یا چند متغیر را در یک زمان به هم مرتبط می‌سازند.» بانگ^۲ (۱۹۶۷) تعریف مشخص‌تر و دقیق‌تری از نظریه ارائه کرده است: «در زبان و در ماوراء علوم^۳ رایج، «فرضیه»، «قانون» و «نظریه» اغلب به جای یکدیگر به کار می‌روند و گاهی اوقات قوانین و نظریات به عنوان نقطه قوت^۴ فرضیه‌ها شناخته می‌شوند. کارل پوپر^۵ (۱۹۵۹) در اثر کلاسیک خود با عنوان «منطق کشف علمی»^۶، به طور استعاری گفته است که نظریه‌ها «تورهای برای به دام انداختن آن چیزی هستند که ما (دنیا) می‌نامیم، برای عقلایی کردن، تبیین و تسلط بر آن. ما می‌کوشیم تا این تورها را بهتر بسازیم». برایت ویت^۷ (۱۹۶۸) بر این باور است که «نظریه علمی، سیستمی قیاسی است که در آن پیامدهای قابل مشاهده به طور منطقی از هم‌آمیزی واقعیات مشاهده شده با مجموعه‌ای از فرضیه‌های بنیادین پیروی می‌کنند». سرانجام اینکه نظریه پرداز بازاریابی، رو آلدerson^۸، تقریر می‌دارد: «نظریه مجموعه‌ای از قضایا است که با همدیگر سازگار بوده و به برخی از جنبه‌های دنیای واقعی مرتبط‌اند». یک فرضیه علمی، شرح، برآورد و تخمینی محدود از یک پدیده است، بدون توضیح درباره علت و چرایی آن. یک نظریه علمی توضیحی ژرف و انتزاعی از مجموعه‌ای از پدیده‌های مشاهده شده و مرتبط است که به علت و چرایی آن‌ها می‌پردازد. با استفاده از نظریه، روابط علی تبیین، توصیف و پیش‌بینی می‌شود. نظریه (تئوری) درواقع نوعی گفتمان اندیشمندانه است که قابل بسط و توضیح دادن باشد. نظریه مجموعه پیشنهادهایی را در مورد متغیرها ارائه می‌کند و تصویری بسامان و مدونی از پدیده‌ها و همبستگی آن‌ها را به نمایش می‌گذارد. نظریه (تئوری) مجموعه‌ای (و به بیان دقیق‌تر، شبکه‌ای) به هم پیوسته از سازه‌ها، مفاهیم، تعاریف و قضایا است. نظریه، بین متغیرها پیوند علی برقرار می‌کند تا پدیده‌ها را توضیح دهد یا پیش‌بینی کند. هنگام تدوین یک نظریه، لازم است از اشکال عقلانی و تأمل برانگیز گفتمان تعمیم یافته و انتزاعی استفاده شود. نظریه از استدلال پژوهشگر زاییده می‌شود. استدلالی که درصدد ارائه پاسخی بسامان به چرایی‌ها است. نظریه، پیوند علی میان پدیده‌ها را نشان می‌دهد و بر ماهیت روابط علی پدیده‌ها تأکید دارد. در تدوین یک نظریه باید به چهار پرسش اساسی پاسخ داده شود:

۱. عوامل – چه عوامل (متغیرها، سازه‌ها، مفاهیم) مرتبطی یک پدیده اجتماعی را تبیین می‌کنند؟ اساس یک نظریه را متغیرها، سازه‌ها و مفاهیمی تشکیل می‌دهند که نظریه پرداز برای تبیین یک پدیده اجتماعی معرفی می‌کند. یک پدیده را می‌توان از جنبه‌های گوناگون مورد مطالعه قرار داد.
 ۲. همکنشی عوامل – ماهیت تعامل و همکنشی میان این عوامل چگونه است؟ برای تدوین یک نظریه، همکنشی عوامل ضرورت دارد.
 ۳. چرایی گزینش عوامل – چرا پژوهشگر این عوامل را برگزیده است؟ چرا گمان می‌کند میان این عوامل همکنشی وجود دارد؟ پیش فرض‌های^۹ نظریه پرداز باید دلایل انتخاب عوامل و وجود پیوند میان آن‌ها را به روشنی تبیین کند. پیش فرض‌ها باید مبتنی بر «چراها» باشند، همان گونه که بر «کدام‌ها» و «چگونه‌ها» متکی هستند.
 ۴. شرایط پدیداری – در چه شرایطی پدیده اقتصادی یا اجتماعی ظاهر می‌شود؟ یک الگوی نظری، نه تنها باید به پرسش‌های ذکر شده در بالا پاسخ دهد، بلکه باید شرایط پدیدار شدن پدیده اقتصادی یا اجتماعی را هم تبیین کند. عناصر کجا و چه وقت مرزهای تعمیم را مشخص می‌سازند. آیا پیش‌بینی‌های یک نظریه پرداز به زمان و مکان و اراده ویژه‌ای محدود است یا جنبه جهان‌شمولی دارد؟
- پس یک نظریه مجموعه‌ای از سازه‌ها (مفاهیم) و تعاریف به هم مرتبط است که از طریق تعیین پیوند میان متغیرها، با هدف تبیین و پیش‌بینی

^۱ Blalock^۵ Karl R. Popper^۸ Roe Alderson^۲ Bunge^۶ The Logic of Scientific Discovery^۹ Assumptions^۳ Meta science^۷ Braithwaite^۴ Manhood

دیدگاه‌ها، نگرش نظام‌یافته‌ای از پدیده‌ها را ارائه می‌کند. درواقع نظریه تصویری بسامان و مدونی از پدیده‌ها و همبستگی آن‌ها را به نمایش می‌گذارد. هر نظریه باید دربردارنده خصوصیات زیر باشد:

۱. توصیف دقیق پدیده - هر پدیده‌ای بر بستر خاصی از شرایط رخ می‌دهد و یک نظریه یا تئوری باید بتواند حقایق مورد مشاهده مربوط به یک پدیده را به‌خوبی توصیف کند. در این راستا نظریه قابل درک، ارزش بیشتری از نظریه پیچیده دارد.
 ۲. هم‌سویی با پیکره دانش - نظریه نباید با پیکره دانش و حقایق مشاهده‌شده، مغایرتی داشته باشد. نظریه باید هم‌سو با علم باشد.
 ۳. آزمون‌پذیر - نظریه، قابل استنتاج و بررسی است، لذا باید ابزارهای لازم را برای آزمون داشتن باشد. نظریه‌های غیرقابل سنجش نمی‌توانند معیار درستی داشته باشند.
- بنابراین، با تجمیع تعاریفی که از نظریه توسط اندیشمندان گوناگون انجام شده، می‌توان نظریه یا تئوری را به این صورت بازتعریف کرد: یک نظریه یا تئوری مجموعه منسجمی از گزاره‌های عمومی و نظام‌یافته با تعمیم‌های قانون‌گونه برای افزایش فهم علمی، تبیین و پیش‌بینی پدیده‌ها است که بر ماهیت روابط علی آن‌ها تأکید دارد و از طریق طرح و آزمون تجربی گزاره‌های پیش‌بینی‌کننده (فرضیه‌ها) می‌تواند تأیید، رد یا نقض شود.
- یکی از ابزارهای لازم برای افزایش فهم علمی، نظریه و استفاده از مدل‌های نظری است. به عقیده یکی از بهترین متفکران فلسفه علم، دوبین^۱ (۱۹۶۹) یک مدل نظری شامل اجزای زیر است:

۱. ماده موضوعه (محتوای موضوعی یا مفهوم کانونی)^۲ - یک مدل نظری یا تئوریک، با متغیرها یا واحدهایی آغاز می‌شود که تعاملات آن‌ها، ماده موضوعه مدل نظری یا تئوریک را تشکیل می‌دهد.
۲. قوانین تعامل - سپس مدل نظری، نحوه هم‌کنشی این واحدها را با یکدیگر به‌عنوان قوانین تعامل، مشخص می‌نماید.
۳. مرزهای مدل - از آنجا که مدل‌های نظری، عموماً به بخش‌های محدودی از جهان می‌پردازند، این محدودیت‌ها یا مرزها باید به‌گونه‌ای تعیین گردند که نظریه در داخل آن‌ها صادق باشد.
۴. موقعیت‌های سیستمی متنوع - پنداشته می‌شود که بسیاری از مدل‌های نظری، بازنمودی از یک بخش پیچیده از جهان واقعی هستند که بخشی از پیچیدگی آن، آشکار کننده این واقعیت است که موقعیت‌های سیستمی متنوعی وجود دارند که در هر کدام از آن‌ها، تعامل‌های مختلفی بین واحدها در جریان است.
۵. تدوین فرضیه‌ها یا گزاره‌های مدل - بنابراین، نظریه‌پرداز در موقعیتی است که می‌تواند نتیجه‌گیری‌هایی درباره مدل به‌عمل آورد که بیانگر استنتاجات منطقی و صادق/ حقیقی درباره مدل در عرصه عمل یا گزاره‌های مدل باشند.
۶. آزمون‌پذیری فرضیه‌ها یا گزاره‌ها - اگر گرایشی به تعیین این امر باشد که آیا مدل درواقع، بازنمودی از جهان واقعی است یا خیر، باید تمامی اصطلاحات موجود در گزاره‌ای که باید مورد آزمون قرار گیرد، به یک شاخص تجربی تبدیل شوند. عملیات بعدی، جایگزین کردن شاخص‌های تجربی مناسب در عبارت گزاره است تا یک فرضیه قابل آزمون تولید شود. عملیات پژوهش، شامل اندازه‌گیری مقدار شاخص‌های تجربی موجود در فرضیه‌ها است تا تعیین گردد که آیا مقادیری که به‌طور نظری پیش‌بینی شده‌اند، در آزمون پژوهش، به‌دست آمده یا تخمین زده می‌شوند یا خیر.

بر اساس معیارها و تعاریفی که در فوق به تشریح آن‌ها پرداخته شد، پاره‌ای از نظریه‌های توسعه طرح شده در این فصل که در ادامه به شرح آن‌ها

^۱ Dubin

^۲ Subject Matter

پرداخته خواهد شد، به دلیل فقدان برخورداری از جامعیت لازم و دارا نبودن شروط فراگیری و شمولیت یک نظریه، صرفاً بیانی در قالب یک «فرضیه تأییدنشده» هستند که پرسشس یا ارائه نظری صرف از واقعیت است، درحالی که برای نظریه پرداز، نظریه با تبیین^۱ مرتبط است. به عبارتی، بسیاری از «نظریه‌های توسعه» به بیان دقیق، نظریه‌های توسعه نیستند، آن‌ها از حوزه‌های دیگر علوم اجتماعی عاریت گرفته شده و در مطالعات توسعه به کار رفته‌اند. بنابراین، تأکید صرف بر یک نظریه در بین «نظریه‌های توسعه» اشتباه است، زیرا مشکلات توسعه به‌طور معمول به ترکیب و هم‌آمیزی دیدگاه‌های تحلیلی نیاز دارند. فرضیه‌ها به‌خودی‌خود متضمن یک استدلال منطقی درباره روابط متغیرها نیستند. نظریه‌های قوی اغلب ممکن است از یک یا تعداد اندکی ایده حاصل شوند. باید در نظر داشت که برخی از نظریه‌های توسعه که به مرور آن‌ها پرداخته خواهد شد کلان‌نگرتر با دامنه وسیع‌تر قلمرویی و بعضی دیگر جزئی‌نگرتر هستند.

اهمیت نظریه‌های توسعه

توسعه، هدف و آرمانی بزرگ برای تمامی کشورهایی است که هنوز به دلایلی نتوانسته‌اند در این مسیر گام بردارند. با نگاهی گذرا به طیف گسترده و تعدد و تنوع نظریه‌های توسعه، به جرات می‌توان اعلام داشت که هر فرد آشنا به مفهوم توسعه می‌تواند با عطف به زاویه نگاه و حوزه‌های مورد علاقه خود نظریه خاص خود را نسبت به توسعه داشته باشد از این رو می‌توان استدلال کرد که نظریه‌های بی‌شماری در ساحت توسعه طرح شده‌اند که با توجه به اینکه مرور کلیه نظریه‌ها مقدور و ممکن نیست، در این فصل صرفاً به ترتیب تاریخ تقریبی طرح آن‌ها، به خوانش نظریه‌هایی پرداخته خواهد شد که از شهرت و آوازه بیشتری برخوردار هستند. با توجه به اینکه در تعاریف جدید توسعه، بهبود شرایط زندگی شمار افزون‌تر مردم یا طبقات پایین جامعه متضمن شرافت انسانی، امنیت، عدالت، برابری و آزادی است، بر این اساس توسعه یک امر محلی و مردمی است که هدف‌گیری آن بیش از آنکه متمرکز بر موضوع صرفاً اقتصادی باشد در پیوند با حوزه‌های فرهنگی، اجتماعی، سیاسی، انسانی، جغرافیایی، مدیریتی و ... است. اما نکته اساسی این است که هر جامعه‌ای باید به آن میزان از بلوغ و رسش نایل شود و یا از رهبری خردمند و داهیان‌ای برخوردار باشد تا بتواند مشکلات و علل عدم توفیقات خود را به دقت ریشه‌یابی و با درایت، تدبیر و برنامه‌ریزی اصولی برطرف کند. از این رو، یک الگوی توسعه هر چند معتبر و شناخته شده، نمی‌تواند نسخه و تجویزی عام برای همه جوامع و با هر سطح از توسعه‌یافتگی باشد، بلکه این الگو باید در داخل هر کشور و براساس نیازها، خواسته‌ها و امکانات نرم‌افزاری و قابلیت‌های سخت‌افزاری آن کشور طراحی و به اجرا درآید. چون هدف مطالعه نظریه‌های توسعه نه تنها فهم و درک علل توسعه‌نیافتگی است بلکه ارائه رهنمودها و به‌کارگیری راهبردهای توسعه‌ای موثر برای غلبه بر توسعه‌نیافتگی نیز می‌باشد. بنابراین، هرچند که از بین نظریه‌های گوناگون عنوان شده، نمی‌توان صرفاً یکی را انتخاب کرد و بر آن مهر تأیید گذارد و اظهار داشت که این همان نظریه‌ای است که پدیده عقب‌ماندگی را به خوبی تبیین می‌کند. پس چه باید کرد؟ برای شناخت پدیده عقب‌ماندگی و رفع آن، باید مجموعه‌ای از نظریه‌های گوناگون را مورد توجه قرار داد زیرا هر یک از اندیشمندانی که به بحث پیرامون این پدیده پرداخته‌اند، از زاویه‌ای خاص به آن نگریسته‌اند که برای ارائه معیاری کاملاً جامع و مانع در تبیین توسعه‌نیافتگی، باید از زوایای مختلفی به این پدیده نگریست و این چیزی نیست جز تلفیق و هم‌آمیزی نظریه‌ها و راهبردهای ابراز شده و برجسته نمودن نقاط قوت این نظریه‌ها و راهبردها.

توسعه با تغییرات عمده در ساختار نظام اقتصادی همراه است. اقتصاد بریتانیا در اواخر سده ۱۸ و در طول سده ۱۹ فرایند صنعتی شدن خود را آغاز

^۱ Explanation

کرد. در این زمان تولیدات نساجی به کارخانه‌ها انتقال یافت، کارخانه‌داران بهره‌برداری از تکنولوژی‌های جدید را آغاز کردند و کارخانه‌های بزرگ و گوناگونی در حوزه‌های صنعتی مختلف ساخته شدند. میلیون‌ها نفر به منظور کار در کارخانه‌های مدرن مناطق روستایی را ترک کردند. اندکی پس از انگلیس، فرایند صنعتی شدن در سایر کشورهای اروپایی نیز شروع شد. به‌طور خاص آلمان پیشرفت بسیار بزرگی در صنایع شیمیایی و فولاد داشت. همچنین در پایان سده ۱۹، اقتصاد در حال گسترش آمریکا، با ترمیم ویرانی‌های جنگ‌های داخلی، بخش صنعتی قدرتمندی را توسعه داد. بیش از یک سده بعد، اقتصاد چین که عمدتاً روستایی بود، همپایی به بریتانیا را آغاز و در مسیری مشابه قرار گرفت و به یکی از مهم‌ترین پایه‌های صنعت دنیا تبدیل شد. این کشورها چگونه گذار از اقتصاد مبتنی بر کشاورزی را به اقتصاد مبتنی بر صادرات مدیریت و چگونه سرمایه لازم برای ساختن کارخانجات و صنایع را تامین کرده‌اند؟ چگونه توانسته‌اند نیروی کار لازم را از اطراف کشور جذب کنند؟ این تغییرات ساختاری چگونه موجبات رشد و توسعه این کشورها را فراهم کرد؟ کدام راهبردها و سیاست‌های دولتی این تغییرات ساختاری را ممکن ساخت؟ چگونه رشد در یک بخش، رشد سایر بخش‌ها را بهبود می‌بخشد؟ این پرسش‌ها از جمله پرسش‌هایی است که در اذهان توسعه‌پژوهان شکل می‌گیرد و برخی از افراد اندیشه‌ورز برای یافتن پاسخ‌هایی برای آن‌ها نظریه‌ها و تئوری‌های توسعه‌ای خاصی را پیشنهاد کرده‌اند. هستش نظریه‌های ناهمگون توسعه، حاکی از وجود تنوع در اهداف و مقاصد است. اهداف توسعه، متاثر از اجتماع، اقتصاد، سیاست، فرهنگ، عرف، اخلاق و حتی مذهب هستند. از طریق نظریه‌های توسعه می‌توان به نقد، بازنگری و جمع‌بندی دانش گذشته در قالب گزاره‌هایی کلی و نیز هم‌آمیزی دیدگاه‌های گوناگون و دانش نظری در چارچوب‌های تبیینی دست‌یافت.

در حال حاضر، در علوم اجتماعی کاملاً پذیرفته شده است که آن‌چه واقعیت پنداشته می‌شود، می‌تواند برساخته‌های اجتماعی باشند. شیوه‌ای که مردم از آن طریق در مورد واقعیت‌های اجتماعی می‌اندیشند، ادراک می‌کنند و بر برنامه‌ها، سیاست‌ها، قوانین و نیز شیوه‌های تفسیر این قوانین تأثیری آشکار دارند. در نتیجه، نظریه‌ها نیز می‌توانند در ساخت واقعیت نقش مهمی داشته باشند. دانش بازتاب صرف واقعیت نیست، بلکه خود، خالق واقعیت‌هاست. نگاه دقیق در عمل می‌تواند منجر به تولید نظریه‌ای نو شود و نظریه یا کنش نظری نیز می‌تواند الهام‌بخش عملی نوین باشد. نظریه‌ها اغلب وابسته به بسترها و سیاق‌های خاصی هستند. اگر چه پیروان هر رویکرد نظری اغلب به نظریه‌های دیگر واکنش نشان می‌دهند و بیش از مکمل بودن آن‌ها بیشتر بر تفاوت‌های شان تأکید دارند، اما مواجه بودن با پیچیدگی‌های واقعیت، به‌طور معمول به هم‌آمیزی چندین نظریه نیاز است. برای اینکه نظریه‌ای خاص در توسعه به جایگاهی شایسته دست‌یابد، باید نیروهای اجتماعی از آن حمایت کنند و چنان‌چه بخواهد مورد حمایت نیروهای اجتماعی قرار گیرد باید با جهان‌بینی‌های آن‌ها سازگار و حافظ منافع آن‌ها باشد، به‌طور مشخص باید کارکردی ایدئولوژیک داشته باشد. با این وجود، برای خدمت به منافع آن‌ها، باید دارای منطقی باشد و بتواند با این منطق نظری همه چیز را تبیین کند. بخشی از مشکل گفتمان توسعه، گسست میان حوزه‌های ناهمگون توسعه اعم از اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و ... و به تعبیری، عدم جامعیت گفتمان توسعه است.

یکی از دستاوردهای شگفت‌انگیز دانش اقتصاد مدرن آن است که تحلیل صورت گرفته از فرایند رشد خاص کشورهای صنعتی پیشرفته، ابزاری آماده برای به‌کارگیری در بدوی‌ترین اقتصادها به‌وجود آورده است. این همان صرفه‌های بیرونی است که همواره طی فرایند پیشرفت علوم به رشته‌های علمی دیگر سرایت می‌کند. یک رشته علمی، از اکتشافات و مفاهیمی انتزاعی و تحلیلی رشته دیگر بهره می‌برد. بنابراین، بر اساس این اصل، هیچ کوششی برای آن‌که توسعه‌نیافتگی را از پیشرفت‌ها قدرتمند رشد بهره‌مند کند، بی‌ثمر نیست. نظریه‌هایی که به‌دلیل سطح بالای انتزاع‌شان، میان یک نوع نظام اقتصادی کاربردی و قابل تعمیم تصور می‌شوند. اما مطالعات توسعه باید شرایط خاص جوامع را مدنظر قرار دهد و از نظریه‌های توسعه به‌مثابه یک آموزه استفاده کند تا راه‌حل خاص خود را ابداع کند و این بدین معناست که باید انتزاعات و الگوسازی‌های خودش را صورت دهد. هر نظریه‌ای دربردارنده نقاط قوت و ضعف می‌باشد. بسیاری از این نظریه‌ها به‌لحاظ ایدئولوژیک، نظری یا تجربی با یکدیگر ناسازگار و ناهمسو هستند و

همین مساله است که مطالعه توسعه را هم جذاب و هم چالش برانگیز می‌کند. حتی برخلاف بسیاری از شاخه‌ها، علم توسعه فاقد یک نظریه و یا الگوی خاص مورد قبول همگان است. در عوض، همواره دیدگاه‌های جدید و درک نوینی با بررسی پرسمان‌های کشورهای توسعه‌نیافته معاصر در ملل گوناگون آفریقا، آسیا و آمریکای لاتین در طی زمان بوجود می‌آید. ممکن است باعث حیرت شود که چگونه می‌توان در برابر این اختلاف نظرات و دیدگاه‌ها به توافقی عمومی و سازگار برای راهبردهای توسعه رسید.

نظریات توسعه پیوستار بالنسبه وسیعی از انواع گفتمان‌های مربوط به حوزه‌های گوناگون علوم اجتماعی و رویکردهای نظری و معرفت‌شناختی متفاوت را دربر می‌گیرد که توسعه‌گرایان و توسعه‌پژوهان از زاویه نگاه خاص خود به آن نگریسته‌اند. از آنجا که رهاورد مستقیم این دیدگاه‌های نظری متفاوت، الگوهای توسعه‌ای مختلفی است که در عمل به کار بسته شده‌اند، برای دریافت فرایند دگرگونی ناشی از کاربست این الگوها در نواحی متفاوت جهان ضروری است که دست کم خطوط اصلی این دیدگاه‌های مختلف بازشناخته شوند. مرور و تأمل در آرای صاحب‌نظران توسعه، از یک سو مستقیماً بازگوی نوسان‌ها و چرخش‌های ضروری و یا نالازمی است که در الگوهای توسعه قابل تشخیص است و از سوی دیگر و به‌طور غیرمستقیم بازگوی تغییر سوگیری در کشورهای جهان سوم یا به سخن دیگر دگردیسی پیوسته هدف‌ها در برنامه‌ریزی دگرگونی‌های اجتماعی این کشورهاست. این تغییر پیاپی هدف‌ها همان گونه که در تاریخ وقایع اجتماعی جهان سوم در نیم قرن گذشته می‌توان مشاهده کرد، جوامع را دچار بی‌ثباتی و دستخوش بی‌سامانی و هرج و مرج می‌سازد. بر این اساس می‌توان گفت که بررسی آراء توسعه‌ای توسعه‌پژوهان اقتصادی و جامعه‌شناسی صرف‌نظر از شناخت خاستگاه الگوها و مدل‌های توسعه به‌لحاظ ریشه‌یابی دگرگونی اجتماعی و برخی مشکلات سیاسی در جوامع جهان پس‌از جنگ جهانی دوم نیز واجد اهمیت است.

ملکی (۱۳۸۸) در طرح دلایل ناکارآمدی نظریه‌های رایج توسعه در کشورها اظهار می‌دارد که در کشورهای توسعه‌نیافته، آموزش اقتصاد عمدتاً کلاسیکی و نئوکلاسیکی بوده و متمرکز بر تئوری‌های خرد، کلان و تجارت بین‌الملل می‌باشد. نظریه‌پردازان اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک به دلایل زیر نمی‌توانند در تبیین و پردازش مسائل و مشکلات کشورهای توسعه‌نیافته و حل آن‌ها موثر واقع شوند:

۱. واقع‌بینانه بودن این نظریه‌ها – نظریه‌های رایج در اقتصاد قادر به تبیین مسائل کشورهای توسعه‌نیافته نمی‌باشند. برای مثال، یک کشاورز آسیایی شاید مانند یک کشاورز آمریکایی به همان صورت در قبال تغییر قیمت محصولات کشاورزی، نتواند نوع کشت خود را تغییر دهد.
۲. ذیربط بودن – اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک پرسمان‌ها را به صورت ایستا و کمی مورد بررسی قرار می‌دهند که مهم‌ترین موضوع آن، تخصیص بهینه منابع با هدف بیشینه‌سازی سود است درحالی‌که روش مطالعه در کشورهای توسعه‌نیافته باید روشی پویا و کیفی باشد، زیرا روابط فنی و روش‌های تولید و ساختار نهادها و موسسات در آن کشورها در شرف تغییر می‌باشد.
۳. جهت‌گیری – جهت‌گیری اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک به‌گونه‌ای اساسی بر عدم‌فعالیت موثر دولت در اقتصاد متمرکز است. به عبارت دیگر، اساس فعالیت‌ها براساس ایده آزادی فعالیت بخش خصوصی استوار است. درحالی‌که در کشورهای رو به توسعه بر ضرورت هدایت هدفمند و آگاهانه و مدبرانه دولت توسعه‌گرا در اقتصاد و پابندی به برنامه‌ریزی اقتصادی تأکید می‌شود.
۴. کم‌توجهی به ارزش‌ها و سرمایه‌های اجتماعی – معمولاً در بررسی فرایند توسعه در نظر اندیشمندان غرب، کمتر به جنبه‌های فرهنگی پرداخته می‌شود، ولی تأثیر تعیین‌کننده‌ای دارند. اعتماد به‌عنوان شاخص‌ترین عامل اجتماعی، متغیری محوری برای توضیح توسعه اقتصادی پایدار شناخته شده است که در نظریه‌های رایج از جایگاه بایسته‌ای برخوردار نیست.
۵. عدم‌توجه به بومی‌سازی در نظریه‌های توسعه – نظریه‌ها و تئوری‌هایی که برای اقتصاد یک منطقه معین یا یک زمان معین معتبر و مناسب است، شاید برای جوامع دیگر در همان زمان یا زمان‌های دیگر معتبر نباشد. اقتصاددان برجسته سوئدی و برنده جایزه نوبل، گونارد میردال

(۱۹۶۸) در این زمینه می‌گوید: «وقتی نظریه‌ها و مفاهیمی که متناسب با شرایط خاص دنیای غرب طرح شده‌اند بدون تناسب برای مطالعه کشورهای توسعه‌نیافته که با شرایط دنیای غرب مطابقت ندارند، به کار می‌روند، عواقب وخیمی در انتظار است.» جوزف استیگلیتز (۱۳۸۴) اقتصاددان برنده جایزه نوبل اقتصاد و معاون سابق بانک جهانی، کشورهای توسعه‌نیافته را از نسخه‌هایی که صندوق بین‌المللی پول و برخی از موسسات اقتصادی غرب برای‌شان می‌پیچد، برحذر می‌دارد چرا که معتقد است این نسخه‌ها بدون توجه به فرهنگ‌ها، نیازها و شرایط بومی و اقلیمی، درد توسعه‌نیافتگی این کشورها را درمان نمی‌کند. بیشتر صاحب‌نظران اقتصادی کشورهای درحال توسعه بیشتر با نظریه‌های رایج توسعه‌آشنایی دارند تا با واقعیت‌های اقتصادی جامعه خود، که متأسفانه این نظریه‌ها فرسنگ‌ها با واقعیت جوامع فاصله دارند. بسیاری از مراجع دانشگاهی اقتصادی بر این باور هستند که نظام آموزش اقتصادی همانند رشته‌های علوم طبیعی کاربردی عام برای همه جوامع دارند و به ضرورت سازگاری و انطباق نظریه‌های مربوطه با شرایط جوامع مورد تجویز باور ندارند. تعمیم نظریه‌های توسعه‌گرایی گوناگون بر کشورهای توسعه‌نیافته بدون لحاظ کردن شرایط عینی آن‌ها تا حدی دور از واقعیت جلوه می‌کند. چرا که پردازش جایگاه کشورهای توسعه‌نیافته ترکیبی از ویژگی‌ها و عواملی را نمایان می‌سازد که دارای خصلت‌های گوناگون هستند. برخی از این ویژگی‌ها سیاسی، گروه دیگر اقتصادی و برخی نیز فرهنگی و اجتماعی می‌باشند. پاره‌ای از این عوامل داخلی و برخی دیگر برآمده از عوامل خارجی هستند. تودارو (۱۳۶۴) معتقد است که تنوع ساختی این کشورها برگرفته از هفت عامل زیر است: (۱) اندازه کشور، (۲) تکامل تاریخی، (۳) منابع مادی و انسانی، (۴) اهمیت نسبی بخش‌های عمومی و خصوصی، (۵) اهمیت ساخت صنعتی کشور، (۶) درجه وابستگی کشور به قدرت‌های اقتصادی و سیاسی خارجی، و (۷) توزیع قدرت، ساخت نهادی و سیاسی کشور.

گستره مطالعات توسعه، ماهیتی فرارشته‌ای و همچنین میان‌رشته‌ای دارد و از آغاز پیدایش‌اش در دهه ۱۹۴۰ تا به امروز فراز و فرودهای عمده‌ای را پشت‌سر گذاشته است، به‌طوری‌که در طی این فراز و نشیب‌ها اندیشیدن در باب خود فرایند توسعه نیز، عمیقاً دگرگون شده است. اهتمام برای ارائه مفهوم‌پردازی‌های نظری نوین توسعه، با دگرگونی‌های عملی این حوزه، هم‌هنگام بوده است. با توجه به اینکه تعاریف متنوعی از مفهوم توسعه وجود دارد و ضمناً راه‌های نیل بدان نیز در نگرش افراد مختلف، متفاوت است به همین خاطر نیز منازعات فراوانی حول این مفهوم، وجود داشته است. در خلال دهه ۱۹۴۰ تا ۱۹۵۰ دیدگاه‌های مختلفی در باب توسعه، بروز و ظهور یافتند و به طریق اولی دامنه آثار منتشره در رابطه با توسعه نیز بسیار بسط پیدا کرد. باید به یاد داشت که توسعه، هم‌هنگام متشکل از وجوه نظری و نیز عملی است که اولی ناظر بر چیستی ایده‌های توسعه (اثباتی) و دومی نیز ناظر بر چگونگی یا توصیه‌ای (هنجاری) یا کاربست عملی آن ایده‌ها است.

راه‌کارهای توسعه را نیز می‌توان معرف اقدامات عملی‌ای دانست که توسط نهادهای بین‌المللی، سازمان‌های غیردولتی، سازمان‌های هم‌سود (عام‌المنفعه) و یا حتی افراد منفرد، جهت نیل به توسعه و تغییر وضعیت نواحی، مناطق، کشورها و قاره‌ها صورت می‌پذیرند. راه‌کارهای توسعه کوشش‌هایی است که جهت تغییر ساختارها و نهادهای موجود اقتصادی و اجتماعی انجام می‌پذیرند تا اینکه پاسخ‌هایی را برای پرسش‌های تصمیم‌سازان بیابند. بنابراین اصطلاح «راه‌کارهای توسعه» بر هستش بازیگری خاص — که عمدتاً دولت است — دلالت دارند.

از آنجا که توسعه چند سویه‌ای است، بنابراین، مشکلات به سادگی در یک سطح حل نمی‌شوند. وضعیت کنونی دیدگاه‌های موجود در رشته توسعه نشان‌دهنده گستردگی ذی‌نفعان و موقعیت‌های موردنظر است و به احتمال زیاد، این وضعیت همچنان هم پابرجا خواهد ماند. بنابراین، هر یک از دیدگاه‌های توسعه‌ای کنونی در مواجهه با تغییرات و چالش‌ها، انتخاب‌های گوناگونی پیش‌رو دارد. بر این اساس، از منظر رویکردهای تحلیلی متعدد می‌توان درباره آینده توسعه گمانه‌زنی کرد و هر کدام نیز مسیرهای متفاوتی را نشان می‌دهند.

آیا سطح تحلیل و واحد مورد مطالعه در زمینه توسعه بایستی انسان باشد و یا آن که به سطح تحلیل بزرگتری همچون جامعه و نهاد دولت نیاز است؟ آیا همه دولت‌ها و جوامع می‌بایست مسیری واحد به سوی الگویی مشخص از توسعه انسانی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی را انتخاب کنند و همگی به اشکالی واحد از کارکرد در حوزه‌های گوناگون روابط فردی، اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و یا فرهنگی نایل شوند یا اشکال، الگوها و مسیرهای متفاوتی برای توسعه‌یافتگی وجود دارد و توسعه نیز اشکالی از وحدت در عین کثرت دارد یا آن که مفهومی نسبی تلقی می‌گردد؟ مهم‌ترین رویکردهای نظری در این خصوص چه رویکردهایی هستند و هر یک از کدامین منظر به تعریف این مفهوم محوری و به ظاهر غایی پرداخته‌اند؟ در تاریخ مطالعات توسعه، الگوها و شیوه‌های مختلفی از طریق فرگشت و تکوین الگوهای توسعه در سطح ملی و یا جهانی مورد بحث و پردازش قرار گرفته است.

این باور که برای توسعه‌یافتگی کشورهای توسعه‌نیافته می‌بایست همان مسیری باشد که غرب پیموده، به یک باور عمومی نزد اندیشمندان غربی و حتی محافل روشنفکری جهان سومی تبدیل شده بود. در این هنگام، هدف توسعه در جهان سوم عمدتاً به معنای حرکت از یک «جامعه سنتی پیشاصنعتی» مبتنی بر تولید کشاورزی، به «جامعه‌ای مدرن» براساس تولید صنعتی و با مصرف انبوه بود. در این راستا، تمایز جوامع براساس جهان اولی یا جهان سومی هم‌سو با همین رویکرد بود، یعنی لزوم دنباله‌روی صرف جهان سوم از جهان اول برای همگام شدن با آن. برای نیل به توسعه در جوامع مختلف نیاز به نقشه‌راه یا رهنگاشت وجود دارد تا کشورها به سهولت و براساس امکانات نرم‌افزاری و قابلیت‌های سخت‌افزاری خود بتوانند مسیری بهینه‌تر و کوتاه‌تر را انتخاب کنند. بنابراین، توسعه‌گرایان و توسعه‌پژوهان نظریه‌ها و تئوری‌های گوناگونی را در یک روندگی و پویای تکاملی صورت‌بندی و معرفی کرده‌اند تا کشورها براساس تحلیل موقعیت و بسترهای خاص کشورها، اقدام به انتخاب و اجرای آن‌ها کنند، که در ادامه به ترتیب براساس تاریخ تقریبی طرح آن‌ها به بررسی آن‌ها پرداخته خواهد شد.

دسته‌بندی نظریه‌های توسعه از دیدگاه هیرشمن

آلبرت هیرشمن (۱۹۵۸) می‌گوید که اقتصاد توسعه^۱، رشته تحقیقی نسبتاً جوانی است. این رشته حدود یک نسل پیش به صورت زیرشاخه‌ای از علم اقتصاد به وجود آمد، درحالی‌که تعداد دیگری از علوم اجتماعی با شک و تردید و نوعی حسادت، از دور، ظهور آن‌را نظاره‌گر بودند. سال‌های دهه چهل و پنجاه میلادی شاهد گسترش اندیشه‌ها و الگوهایی بود که بر این قلمرو جدید تسلط داشتند و خود به طرح گفتگوهای بیشتر و شادابی آن کمک می‌کردند. در این دوره بسیار هیجان‌انگیز، اقتصاد توسعه عملکردی به مراتب بهتر از موضوع مورد مطالعه خود، یعنی توسعه اقتصادی مناطق فقیر گیتی ایفا می‌کرد. دیدگاه‌های مختلفی که در سال‌های دو دهه چهل و پنجاه میلادی درباره توسعه مطرح شدند، در قلمرو دانش اقتصاد دو جزء اصلی را شامل می‌شدند. دو جزء اصلی‌ای که مطرح خواهیم کرد عبارتند از: رد «ادعای اقتصاد یگانه‌گرا»^۲ و پذیرش «ادعای منافع متقابل»^۳. منظور من از رد اقتصاد یگانه‌گرا، دیدگاهی است که مدعی است «کشورهای توسعه‌نیافته»^۴، در مقام یک گروه مشخص، از کشورهای پیشرفته متمایز می‌باشند و این تفکیک، براساس یک رشته ویژگی‌های اقتصادی که در نزد آن‌ها مشترک است، صورت می‌پذیرد، که تحلیل اقتصادی سنتی، که عمدتاً توجه خود را به وضعیت کشورهای صنعتی معطوف می‌نمود، به هنگام بحث در باره کشورهای توسعه‌نیافته تا حدود زیادی دستخوش دگرگونی و تغییر می‌شد. مفهوم منافع متقابل، مدعی است که روابط اقتصادی میان دو گروه از کشورها را می‌توان چنان شکل بخشید که برای هر دو ثمراتی

^۱ Development Economics

^۲ Mutual-benefit Claim

^۳ Monoconomics Calaim

^۴ Underdeveloped Countries

داشته باشد. این دو ادعا را هم می‌توان قبول کرد و هم می‌شود مردود دانست. در این خصوص، چهار دیدگاه اصلی مطرح می‌شوند که در جدول ۲ به آن‌ها اشاره می‌شود:

جدول ۲. انواع نظریه‌های توسعه (هیرشمن، ۱۹۵۸)

رد	پذیرش	اقتصاد یگانه گرا
		منافع متقابل
اقتصاد توسعه	اقتصاد ارتدوکس	پذیرش
نظریه‌های نئومارکسیستی	مارکس	رد

وی خاطرنشان می‌کند که هرچند دیدگاه‌های دیگری را نیز می‌شناسیم که دقیقاً در چارچوب فوق نمی‌گنجند با این حال، همین جدول ساده با فراگیری حیرت‌آوری نظریه‌های عمده توسعه در پیرامون اقتصاد توسعه را ارائه می‌دهد. در جریان بررسی آن در می‌یابیم که دو سامانه واحد و یکپارچه فکری وجود دارند که عبارتند از اقتصاد متعارف (ارتدوکس) و نئومارکسیسم، و هرچند دو دیدگاه دیگر نیز وجود دارند که تا حدودی با هم ناسازگارند و بنابراین ناپایدار هستند.

دیدگاه ارتدوکس، به دو قضیه‌ای که خواهد آمد، وابستگی دارد:

الف – اقتصاد، شامل یک رشته قضایای ساده و درعین حال نیرومند است که از اعتبار عام و جهان‌شمول برخوردارند: تنها یک دانش اقتصاد وجود دارد (همان‌گونه که تنها یک علم فیزیک وجود دارد)،

ب – دومین قضیه، آن است که در اقتصاد بازار، منافع حاصل به تمام شرکا تعلق می‌گیرد، اعم از آنکه این شرکاء افراد باشند یا کشورهای مختلف، به نحوی که دایره عمل بازار تمام افعال ارادی دایر بر مرواده اقتصادی را شامل می‌شود. (در غیر این صورت، افراد در بازار مشارکت نخواهند جست). بدین ترتیب، هر دو ادعای منافع متقابل و اقتصاد یگانه‌گرا، تایید می‌شوند. دیدگاه دیگر عبارت است از نظریات عمده نئومارکسیستی درباره توسعه که به اصول ذیل تفکیک می‌شود:

الف – استثمار یا «مبادله نابرابر»، ویژگی دایمی و اصلی روابط میان کشورهای توسعه‌نیافته پیرامون و سرمایه‌داری مرکز است.

ب – در نتیجه روند طولانی استثمار، ساختار اقتصادی سیاسی کشورهای پیرامون نسبت به شرایط تجربه شده در کشورهای مرکز، بسیار متفاوت است.

بنابراین توسعه در این دو گروه از کشورها، یک مسیر را طی نخواهد کرد. مثلاً استدلال شده است که کشورهای توسعه‌نیافته نمی‌توانند فرایند صنعتی شدن موفقیت‌آمیز را در حمایت از نظام سرمایه‌داری، دنبال کنند. پس در اینجا هر دو ادعای منافع متقابل و اقتصاد یگانه‌گرا رد می‌شوند.

نوعی سازگاری درونی، که معطوف بر ساده کردن (و بیش‌از حد ساده کردن) واقعیت، که مناسب شکل‌گیری یک ایدئولوژی باشد، در دو دیدگاه متعارف (ارتدوکس) و نئومارکسیست وجود دارد. همین ساده‌انگاری با وضعیت دو دیدگاه دیگر در تعارض است. پس روشن می‌شود که چرا اندیشه مارکس را در جدول فوق، جایی قرار داده‌ام که ادعای منافع متقابل نفی می‌گردد و ادعای اقتصاد یگانه‌گرا تایید می‌شود.

در اینجا وظیفه اصلی من پرداختن به منشا و پویایی دیدگاه اقتصاد توسعه می‌باشد که خود ترکیبی از اندیشه‌های متفاوت است. به راحتی می‌توان دید که ترکیب دو قضیه الف و ب برای ظهور اقتصاد توسعه ضروری بوده است. این دو قضیه عبارتند از:

الف - برخی ویژگی‌های خاص در ساختار اقتصادی کشورهای توسعه‌نیافته چنان می‌باشد که کاربرد ابزارهای تحلیلی اقتصاد متعارف برای درک آن‌ها نارسا و گمراه‌کننده خواهد بود.

ب - شاید رابطه میان کشورهای توسعه‌نیافته و پیشرفته برای هر دو سودمند باشد، به شکلی که پیشرفت کشورهای توسعه‌یافته کشورهای گروه اول را نیز منتفع سازد.

هرگاه پیوستار جدیدی از اندیشه‌ها شکل گیرد و به وسیله گروهی از پژوهشگران توسعه یابد، آنگاه ارزیابی میزان دشواری زایش اندیشه‌های نو و بیان آن‌ها ممکن نخواهد بود. چنین مشکلاتی، به‌خصوص در دانش اقتصاد که دارای الگوها و سنت تحلیلی خاص خود می‌باشد، فراوان یافت می‌شوند. بی‌گمان این خود یکی از دلایل واضح نقاط قوت و ضعف این علم اجتماعی می‌باشد.

هیرشمن خاطرنشان می‌کند که در میان بررسی‌های مختلفی که در مورد اقتصاد توسعه جدید صورت گرفته است و به‌گونه‌ای ضمنی یا آشکار، کشورهای توسعه‌نیافته را گروهی منحصربه‌فرد با اقتصادی ویژه قلمداد می‌نماید، دو گونه بررسی شاخص‌تر هستند. یکی مربوط به «اشتغال ناقص در مناطق روستایی»^۱ و دیگری شامل عرضه تأثیر در روند صنعتی شدن یعنی «صنعتی شدن دیررس» می‌شود:

۱. اشتغال ناقص در مناطق روستایی - نخستین محققانی که به بررسی موضوع مورد بحث ما پرداختند در جویس برقراری پیوند نزدیک‌تری با نظام فکری کینزی بودند. در این سامانه فکری، مجموعه‌ای از قضایای کلی وجود داشت، بدین مضمون که انواع گوناگون اقتصادها به انواع مختلف نظریه‌های اقتصادی نیازمند بودند. افرادی چون کورت ماندلبام^۲، پل روزنشتاین-رودان و راگنار نرکس در راه برقراری چنین پیوندی پیشگام بودند. آن‌ها اشتغال ناقص را یکی از ویژگی‌های اساسی توسعه‌نیافتگی بر می‌شمردند. عطف توجه به اشتغال ناقص در مناطق روستایی، شباهت زیادی به اشتغال فکری مکتب کینز در مورد بیکاری داشت. بدین ترتیب، پیشگامان طرح اشتغال ناقص نزدیکی زیادی با مکتب کینز احساس می‌کردند. تأکید بر اشتغال ناقص در مناطق روستایی به‌مثابه ویژگی اصلی توسعه نیافتگی، به کامل‌ترین شکلی در آثار آرتور لوییس متجلی شد. وی در مقاله برجسته خود، به نام «توسعه اقتصادی در شرایط عرضه نامحدود نیروی کار»، به نحو معجزه‌آسایی توانست از یک قضیه ساده، درباره اشتغال ناقص، مجموعه کاملی از «قوانین حرکت» را برای کشور توسعه‌نیافته پیدا کند و درعین حال راجع به سیاست‌های اقتصادی داخلی و بین‌المللی طیف گسترده‌ای از پیش‌نهادهای گوناگون ارائه نماید.

۲. صنعتی شدن دیررس - در طول سال‌های رکود دهه ۱۹۳۰ و خصوصاً سال‌های جنگ جهانی دوم بود که روند صنعتی شدن با هرگونه سیاست فعال توسعه بسیاری کشورهای توسعه‌نیافته جایگاه مهمی را اشغال می‌کرد. این کشورها طی سال‌های طولانی در تولید کالاهای اصلی جهت صادرات به کشورهای پیشرفته صنعتی تخصص پیدا کرده بودند، ضمن آن‌که کشورهای پیشرفته نیز تولیدات صنعتی خود را به آن‌ها عرضه می‌کردند. استقرار یک ساختار صنعتی در شرایط «دیررس» (ظهور توسعه)، وظیفه خطیری بود که با اجرای آن آموزه حاکم بر دانش اقتصاد، مورد تردید قرار می‌گرفت. مطابق این آموزه، تلاش‌های صنعتی لازم است که توسط کارآفرینان آگاه هر کشور هدایت شود. تاخیر طولانی در روند صنعتی شدن، فقدان هستش کارآفرینان برای هدایت فعالیت‌های گسترده‌تر و حضور واقعی یا کاذب یک رشته از عوامل بازدارنده، این احساس را پدید می‌آورد که در مناطق توسعه‌نیافته صنعتی شدن مستلزم مساعی گسترده، عامدانه و هدایت شده است. اصطلاحات متعددی برای مشخص ساختن این تلاش‌ها ابداع شدند: «فشار بزرگ» (پل روزنشتاین - رودان)، «خیز» (و. و. روستو)، «جهش بزرگ» (الکساندر گرشنکرون)، «نظریه نقادی حداقل» (هاروی لیبنشتاین) و «پیوندهای پیشینی و پسینی» (آلبرت هیرشمن).

^۱ Rural Underemployment

^۲ Kurt Mandelbaum

کشورهای عمده صنعتی سهم بزرگی در توسعه کشورهای پیرامون از طریق گسترش تجارت، انتقال منابع مالی و کمک‌های فنی داشته‌اند. ضرورت تزریق کمک‌های هنگفت مالی افزون‌تر در چارچوب نظریه‌های مدافع «فشار بزرگ»^۱ می‌گنجد. استدلال می‌شد که چنین اقدامی باید تنها با استفاده از کمک‌های چشمگیر کشورهای پیشرفته باشد، زیرا کشورهای فقیر نمی‌توانند پس‌انداز لازم را در داخل فراهم آورند. در اینجا، الگوی اصلی مورد نظر اقتصاد نوین رشد بود که در ساده‌ترین شکل خود (الگوی هارود - دومار) نشان می‌داد که نرخ رشد یک کشور برحسب میزان میل به پس‌انداز، نسبت سرمایه به محصول، تعیین می‌شود. این مسایل به نحو تغییرناپذیری، شامل برنامه‌هایی جهت گسترش تجارت و کمک‌های خارجی بود و فرض اولیه‌شان آن بود که چنین روابط اقتصادی گسترده‌ای میان کشورهای غنی و فقیر برای هر دو سودمند خواهد بود. اکنون این قضیه دقیقاً در چارچوب اقتصاد یگانه ارتدوکس (متعارف) می‌گنجد، اما می‌توان انتظار داشت که در میان اقتصاددانان توسعه بحث‌انگیز باشد و برخی عناصر کهن آن را با اجزای جدیدتر ترکیب نمایند. این رشته از اقتصاد رهاورد پیوند بصیرت‌های نوین در مسایل اقتصادی استثنایی کشورهای توسعه‌نیافته و علاقه شدید این کشورها به پیشرفت سریع اقتصادی با استفاده از ابزارهای موجود از قبیل کمک‌های خارجی، می‌باشد. یکی از عواملی که در این پیوند دخیل می‌باشد پیروزی طرح مارشال در اروپای غربی است. کار بازسازی دوران پس از جنگ ظاهراً به‌دلیل ترکیب کمک‌های اعطایی خارجی با برنامه‌ریزی اقتصادی و نیز جلب همکاری دریافت‌کنندگان کمک‌ها با سرعت قابل‌ملاحظه‌ای دنبال شد.

نظریه توسعه کلاسیک اسمیت

مکتب کلاسیک در سال ۱۷۷۶ میلادی در انگلستان توسط آدام اسمیت با انتشار کتاب «پژوهشی درباره ماهیت و علل ثروت ملل»^۲ بنیان نهاده شد. اسمیت با انتشار کتاب ثروت ملل خود، درواقع مکتب فکری جدیدی را به‌لحاظ اقتصاد سیاسی پایه‌گذاری نمود که بعدها به مکتب «اقتصاد کلاسیک»^۳ مشهور شد. او بنیان‌گذار و واضع اصلی نظریه اقتصادی به‌عنوان یک تفکر اصولی و روشمند می‌باشد و یکی از چهره‌های برجسته در تاریخ اندیشه‌های بشری به‌شمار می‌رود. آدام اسمیت نخستین کسی است که یک نظریه اقتصادی جامع و نظام‌مند را ارائه داد که به‌قدر کفایت درست و به قاعده بود و می‌توانست پایه و اساسی برای پیشرفت‌های آتی در این زمینه باشد. به‌همین سبب شاید بی‌مناسبت نباشد اگر گفته شود که «ثروت ملل» نقطه عطف مطالعات نوین در باب اقتصاد سیاسی است. آدام اسمیت نظام اندیشه اقتصادی خود را آنچنان مطلوب شکل داد و عرضه کرد که تنها طی چند دهه افکار مکاتب پیشین اقتصادی به‌کلی کنار گذاشته شدند. بعدها اخلاف اسمیت بی‌آنکه تغییری در چارچوب و اصول اندیشه‌های وی ایجاد کنند، این ساختار را بسط و توسعه دادند.

آدام اسمیت به‌عنوان بنیان‌گذار مکتب لیبرالیسم اقتصادی یا سرمایه‌داری آزاد، اولین نظریه رشد و توسعه اقتصادی این نظام را طرح کرد. عصاره تفکر اسمیت مفاهیمی نظیر «لیبرالیسم اقتصادی»، «آزادی اقتصادی» و یا «بگذار بشود، بگذار بگذرد»^۴ است که در سده نوزدهم شهرت فراوانی می‌یابند. از نظر اسمیت رشد اقتصادی که از دو عامل انباشت سرمایه و تقسیم کار ناشی می‌شود، مسیر خود را تا زمانی ادامه می‌دهد که رشد «تولید سرانه» از رشد «مصرف سرانه» افزون‌تر باشد. بنابراین، بر اثر ازدیاد بازده، رشد اقتصادی حاصل می‌شود. این جریان رشد در شرایطی پویا تبدیل به «توسعه اقتصادی خودافزا»^۵ می‌شود، با پیشرفت فنی، انباشت سرمایه و رشد جمعیت، توسعه اقتصادی تحقق می‌پذیرد. فرآیند رشد و توسعه اقتصادی

^۱ Big-Push

^۳ Classical economics

^۵ Self-cumulative development

^۲ An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations

^۴ Laissez-faire & Laissez-passer

«بسامان و خودافزا» خواهد بود و شرایط لازم همانا هستش رقابت آزاد، آزادی کسب و کار و عدم مداخله دولت در امور اقتصادی بخش خصوصی است. از آنجا که تحلیل‌های اسمیت مبنای بسیاری از نظریه‌های نوین اقتصادی به‌ویژه در زمینه توسعه اقتصادی قرار گرفته است، در زیر خلاصه‌ای از محورهای مهم نگرش وی در خصوص ماهیت و علل افزایش ثروت ملی بیان می‌شود:

۱. مزایای تقسیم کار – مهم‌ترین راهکاری که به منظور بهبود قدرت تولیدی نیروی کار و افزایش مهارت وی توصیه یا به کار گرفته شده، تقسیم کار است. با ارائه کار در یک مجموعه که مبتنی بر تقسیم کار باشد، فرد قادر خواهد بود، تا قسمتی از مازاد تولید کار خویش نسبت به مصرف خود را در مقابل اضافه تولید دیگران معاوضه کند. بنابراین همه افراد با اتکا به مبادله زندگی می‌کنند و خود تا حدودی به یک تاجر مبدل می‌شوند و جامعه نیز به سمت یک جامعه تجاری پیش خواهد رفت. اسمیت هر چند برای پس‌انداز ملی اهمیت فراوانی قائل بود و آن را عامل مهمی در رشد اقتصادی جوامع به حساب می‌آورد، اما هسته اصلی و الگوی رشد را عامل تقسیم کار می‌دانست.
۲. تراکم سرمایه – در یک جامعه اولیه که تقسیم کار وجود نداشته باشد و مبادله بندرت صورت گیرد هر فرد به تامین نیازهای خود بسنده می‌کند و بالطبع ضرورتی برای ذخیره کردن سرمایه نیز وجود ندارد. پیش‌نیاز تقسیم کار، تجمع سرمایه است و هر چه سرمایه بیشتری متراکم گردد، نیروی کار می‌تواند به نسبت بیشتری تقسیم شود. از آنجا که سرمایه به‌گونه‌ای طبیعی به بهبود تولید می‌انجامد مالک سرمایه مناسب‌ترین توزیع اشتغال بین کارگران را خواهد داشت. این امر اختراع یا خرید بهترین ماشین‌آلات را برای تسهیل و بهبود کارایی تولید الزامی می‌کند. در نتیجه، افزایش ذخیره سرمایه نه تنها سبب گسترش صنایع در یک کشور می‌شود، بلکه آثار تبعی آن گسترش اشتغال و افزایش تولیدات خواهد بود. در بعد اقتصاد داخلی و واحدهای اقتصادی، اسمیت به اهمیت پس‌انداز در ایجاد ظرفیت‌های مولد می‌پردازد و افزایش پس‌انداز را عامل مهمی در تراکم سرمایه، فراهم‌آوری زمینه برای تقسیم کار، گسترش ابزار تولید، آفرینش اختراعات و سرانجام افزایش توان تولیدی جامعه ارزیابی می‌کند و معتقد است بخش خصوصی معرف امساک و پس‌انداز و دولت به دلیل سوء مدیریت و عدم‌انگیزه‌های اصلی اقتصادی، نمودی از اسراف و ولخرجی و ترمز حرکت موتور توسعه است.

نظریه‌های معروف اسمیت عبارتند از:

۱. لیبرالیسم اقتصادی یا سیستم آزادی طبیعی^۱ – آدام اسمیت با حمایت از جهان‌بینی سرمایه‌داری آزاد و با توجه به اوضاع سده هیجدهم در انگلستان معتقد بود که محترم شمردن اصالت فرد، همراه با گردش طبیعی اقتصاد در آینده، منجر به افزایش تولید و ثروت و رفاه جامعه خواهد شد. اسمیت از «سیستم آزادی طبیعی» طرفداری می‌کرد و براین اساس، فعالیت مبتنی بر منافع شخصی فرد در بازار و محیط رقابتی آن منجر به افزایش تولید و ثروت می‌شود. آدام اسمیت با حمایت از جهان‌بینی سرمایه‌داری آزاد و با توجه به اوضاع سده هیجدهم در انگلستان معتقد بود که محترم شمردن اصالت فرد، همراه با گردش طبیعی اقتصاد در آینده، منجر به افزایش تولید و ثروت و رفاه جامعه خواهد شد. اسمیت از «سیستم آزادی طبیعی» طرفداری می‌کرد که در آن هر فرد برای تعقیب و گسترش منافع شخصی خویش آزاد است. اسمیت در این مورد چنین استدلال می‌کرد که این سیستم منجر به تحصیل بیشینه ثروت برای افراد جامعه می‌شود. درواقع، هرگونه فعالیتی که یک فرد برای ارضای منافع شخصی به‌عمل آورد، منافع جامعه را بیشینه خواهد کرد. به عبارت دیگر، فعالیت مبتنی بر منافع شخصی فرد در بازار و محیط رقابتی آن منجر به افزایش تولید و ثروت می‌شود.
۲. نظریه دست‌نامرئی^۲ – اسمیت معتقد است که دولت‌ها به‌طور کلی ضعیف و مسرف بوده و به زیان جامعه خرج می‌کنند. در این شرایط با محترم

^۱ System of natural liberty or Pure capitalism

^۲ Invisible hand theory

شمردن مالکیت خصوصی و اصالت فرد، منافع شخصی پيشران اصلی فعالیت اقتصادی هر فرد است. براساس این انگیزه، هر فرد در جامعه تلاش می‌کند منافع اقتصادی خود را بیشینه سازد و بدین منظور سرمایه و نیروی انسانی خود را به بهترین وجه به کار می‌گیرد، بدون آنکه متوجه باشد که عمل او برای جامعه مفید است. بنابراین، در یک اقتصاد آزاد رقابتی، تأمین منافع شخصی از طریق یک «دست نامرئی» منجر به تأمین منافع اجتماعی می‌شود. مفهوم دست نامرئی عملکرد آزاد نیروهای عرضه و تقاضا در بازارهای رقابتی است. درواقع دست نامرئی، حسن تعبیر از حالتی است که اقتصاددانان آن را رقابت کامل می‌خوانند.

۳. نظریه تولید - نظریه تولید آدام اسمیت در سه محور طرح شده است:

الف - ماهیت و منابع ثروت - آدام اسمیت برخلاف فیزیوکرات‌ها^۱ که زمین را تنها منبع ثروت تلقی می‌کردند و معتقد بودند که این عامل به کمک طبیعت «محصول خالص» تولید می‌کند، چنین استدلال می‌کرد که «انرژی و قدرت نیروی انسانی» منبع ثروت اقتصادی است،
 ب - تقسیم کار - اسمیت اقتصاد جهان را همانند یک کارخانه بزرگ تلقی می‌کند که شالوده آن مبتنی بر تقسیم کار است. به نظر اسمیت بالاترین سطح بهبود و میزان پیشرفت در تولید، از تقسیم کار ناشی می‌شود، و
 ج - نیروی کار مولد^۲ و غیرمولد - اسمیت برای «کار مولد» دو تعریف ارائه می‌دهد: الف) نیروی کار مولد، نیروی کاری است که به تولید «کالاهای ملموس» کمک می‌کند، و ب) نیروی کار مولد نیروی کاری است که در بخش تولید کشاورزی و غیرکشاورزی قادر به تولید کالای ملموسی باشد که قابلیت ذخیره شدن را دارد. با این تعاریف، بخش خدمات از نظر اسمیت به ارزش مذکور کمک نمی‌کند و بنابراین، نیروی کاری که در این بخش به کار می‌رود غیرمولد محسوب می‌شود.

۴. نظریه توزیع ثروت - نظریه توزیع ثروت اسمیت در قالب سه بخش زیر بحث شده است:

الف - دستمزد - اسمیت رابطه میان دستمزد و رشد جمعیت را مورد بررسی قرار می‌دهد و معتقد است که هرگاه نرخ دستمزدها بالاتر از نرخ دستمزد طبیعی قرار گیرد، رشد جمعیت حاصل می‌شود، حال آنکه نرخ‌های پایین‌تر از سطح دستمزد معیشتی از رشد جمعیت می‌کاهد. تعیین دستمزد همانند نحوه تعیین قیمت هر کالای دیگر در کوتاه‌مدت، تابع عرضه و تقاضا است که به «نظریه تعیین دستمزد در رقابت کامل» موسوم است، درحالی‌که در بلندمدت به وسیله معیشت کمینه کارگران تعیین می‌شود،
 ب - سود - اسمیت معتقد است که هرگاه یک فرد مازاد بر احتیاجات معیشتی خود، دارای ذخایر مالی باشد، می‌کوشد تا از این ذخایر برای به‌دست آوردن درآمد استفاده کند، و
 ج - اجاره زمین - اسمیت اجاره زمین یا بهره مالکانه را سهم مالک از تولید ملی می‌داند. تأثیر اجاره زمین بر قیمت‌ها به اندازه تأثیر دستمزدها و سود نیست. در نظریه قیمت و ارزش اسمیت، نوسان در قیمت به‌خاطر نوسان در دستمزد و سود است، درحالی‌که این تغییر در قیمت‌ها خود سهم مالک را تغییر می‌دهد.

۵. نظریه ارزش مبتنی بر کار - از نظر اسمیت ارزش هر کالا برای مالک آن که نمی‌خواهد آن را مصرف کند، بلکه مایل است تا با کالای دیگری مبادله کند، معادل مقدار کاری است که خرید کالا را ممکن سازد. بنابراین، «کار» معیار حقیقی ارزش مبادله تمام کالاها است. براساس این تعریف، هر کالا دارای ارزشی هم‌ارز مقدار کاری است که مبادله آن کالا را با کالای دیگر ممکن می‌سازد. بنابراین، کار معیار حقیقی ارزش را

^۱ Physiocrats

^۲ Productive work

تشکیل می‌دهد. اما اسمیت در جای دیگر کتاب خود چنین می‌گوید: «قیمت طبیعی یا ارزش واقعی هر کالا برای کسی که می‌خواهد آن را به‌دست آورد معادل زحمت و رنج تحصیل آن است». این عبارت بدان معنی است که کار مبنا یا تعیین‌کننده ارزش است.

۶. ارزش جاری و ارزش واقعی - اسمیت متوجه شد که برای هر کالا دو گونه قیمت وجود دارد: «قیمت بازار یا ارزش جاری» که پیوسته در شرف نوسان است، و «قیمت طبیعی یا ارزش واقعی» که از ثبات بیشتری برخوردار است. کمیابی عوامل تولید، عاملی است که در کوتاه‌مدت از طریق عرضه و تقاضا «قیمت بازار» را و در بلندمدت از طریق هزینه تولید «قیمت طبیعی» را تعیین می‌کند.

۷. نظریه رشد و توسعه اقتصادی - آدام اسمیت به‌عنوان بنیان‌گذار مکتب لیبرالیسم اقتصادی یا سرمایه‌داری آزاد اولین نظریه رشد و توسعه اقتصادی این نظام را طرح کرده است. از نظر اسمیت رشد اقتصادی که از دو عامل انباشت سرمایه و تقسیم کار ناشی می‌شود، مسیر خود را تا موقعی ادامه می‌دهد که رشد «تولید سرانه» از رشد «مصرف سرانه» بیشتر باشد. بنابراین، بر اثر ازدیاد بازده، رشد اقتصادی حاصل می‌شود. این جریان رشد در شرایط پویا تبدیل به «توسعه اقتصادی خودافزا»^۱ می‌شود، بنابراین، با پیشرفت فنی، انباشت سرمایه و رشد جمعیت، توسعه اقتصادی تحقق می‌پذیرد. فرآیند رشد و توسعه اقتصادی «بسامان و خودافزا» خواهد بود و شرایط لازم همانا هستش رقابت آزاد، آزادی کسب‌وکار و عدم‌دخال دولت در امور اقتصادی بخش خصوصی است.

آدام اسمیت در نخستین کتاب خود با عنوان «نظریه عواطف اخلاقی» بر این باور پای می‌فشرد که نوع‌پرستی از خودپرستی زاده می‌شود، البته به‌شرطی که سازوکار رقابت و نظام اقتصاد آزاد حاکم باشد. همچنین وی می‌گوید: «هرگز ندیده‌ام کسانی که برای نفع عمومی به تجارت روی آورده‌اند، چندان کار نیکی انجام داده باشند.» وی معتقد بود که صفاتی مثل سودپرستی، شهرت‌طلبی و قدرت‌طلبی الزاماً «رذایل اخلاقی» محسوب نمی‌شوند، بلکه در یک سازوکار رقابتی و اقتصاد آزاد می‌توانند «فضایل اخلاقی» باشند. بنابراین، او برعکس علمای قبل از خود که معتقد بودند سودپرستی و قدرت‌طلبی به منافع جامعه لطمه می‌زند، معتقد بود که اگر ساختار رقابت و اقتصاد آزاد حاکم باشد، منافع فردی با منافع جمعی ناسازگار نیست. آدام اسمیت می‌گوید: «در واقع هر فرد به‌طور کلی، نه قصد پیشبرد منافع عمومی را دارد و نه می‌داند که آن را تا چه حد پیش برده است ... او تنها در پی نفع خویش است و در این کار، همچون بسیاری موارد دیگر، دستی نامرئی او را هدایت می‌کند تا هدفی را پیش ببرد که هرگز قسمتی از قصد او نبوده است. اما این مسأله همواره برای جامعه نامطلوب نخواهد بود، فرد با پی‌جویی هدف خود بارها منافع جامعه را پیش می‌برد و این کار را مؤثرتر از زمانی انجام می‌دهد که قصد پیشبرد آن را دارد.»

نظریه توسعه اقتصادی مالتوس

توماس رابرت مالتوس^۲ را می‌توان یکی از مهم‌ترین و تاثیرگذارترین چهره‌ها در اقتصاد کلاسیک به حساب آورد. مالتوس استاد دانشگاه و اقتصاددان انگلیسی بود که تأثیر بسیار زیادی روی جمعیت‌شناسی و اقتصاد سیاسی گذاشته است. وی با فلاسفه معاصر خود به‌خصوص دیوید هیوم^۳ و ژان ژاک روسو^۴ ارتباط داشت. مالتوس در ۳۲ سالگی (۱۷۹۸) کتاب پرهیاهو و پرآوزه خود را به نام «اصول جمعیت»^۵ نگاشت و با این کار نظریه جمعیت را وارد مباحث اقتصادی کرد. وی به این موضوع اشاره می‌کند که افزایش جمعیت راه‌حلی برای پیشرفت نیست. به باور وی ریشه کلیه مصیبت‌ها در

^۱ Self-cumulative development

^۲ David Hume

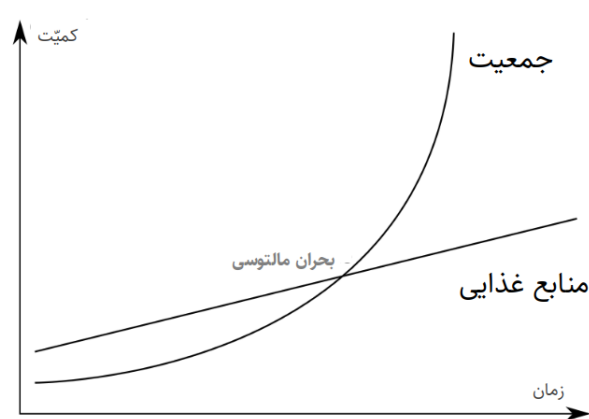
^۵ Essay on The Principles of Population

^۳ Thomas Robert Malthus

^۴ Jean-Jacques Rousseau

عدم تناسب میان افزایش جمعیت و افزایش مواد غذایی است. مالتوس در این رساله پیرامون اینکه جمعیت با تصاعد هندسی افزایش می‌یابد ولی تامین مواد غذایی برای ادامه زندگی با تصاعد حسابی انجام می‌شود، نظریه خود در خصوص جمعیت را ارائه کرد. در نظریه وی، علت فقر در تمایل مستمر مازاد جمعیت و کمبود منابع کافی برای تامین نیاز است. این نظریه، آشکارا خلاف برداشتهای عمومی تعادل کلاسیک است. علت آنکه زمین قادر نیست تولید مواد غذایی را با رشدی معادل رشد جمعیت ترقی دهد، «قانون بازده نزولی»^۱ است که گرچه مالتوس صریحاً در رساله خود بدان اشاره نکرده، ولی به عنوان یک فرض ضمنی در استدلال او مستتر است. براساس این قانون، هر گاه شیوه تکنولوژیکی و عوامل تولید ثابت بماند و تنها یک عامل تولید تغییر کند، در این صورت با اضافه کردن عامل تولید متغیر، تدریجاً بازده تولید، حالت نزولی به خود خواهد گرفت. یعنی به عنوان مثال چنانچه میزان نیروی کار بالفعل در یک قطعه زمین دو برابر شود - درحالی که سرمایه اختصاص یافته به آن قطعه زمین و نیز شیوه فنی، یعنی تکنولوژی تولید ثابت باشد - آنگاه میزان تولید افزایش خواهد یافت ولی هیچ وقت دو برابر نخواهد شد.

مالتوس برای نخستین بار رابطه میان رشد جمعیت و منابع غذایی را به زبان ریاضی بیان کرد. او استدلال کرد نرخ رشد جمعیت تابعی از خود جمعیت است. در نتیجه جمعیت به صورت بالقوه با آهنگ نمایی افزایش می‌یابد. درحالی که غذا و دیگر منابع به خاطر ظرفیت محدود زمین، در سریع‌ترین حالت با آهنگ خطی رشد می‌کنند. بنابراین، مالتوسیسم یا مالتوس گرایی نظریه‌ای است که براساس مدل رشد مالتوسی، رشد جمعیت به صورت تصاعد هندسی است، در نتیجه جمعیت و منابع، ناگزیر یک روز با یکدیگر تلاقی خواهند کرد و محدودیت منابع، رشد جمعیت را تحت تاثیر قرار خواهد داد. «بحران مالتوسی»^۲ یا «تله جمعیت» یا «فاجعه مالتوسی» (همچنین به عنوان تله مالتوسی^۳، تله جمعیت، مانع مالتوس، بحران مالتوس، یا شیخ مالتوسی نیز شناخته می‌شود) زمانی رخ می‌دهد که رشد جمعیت از تولید کشاورزی پیشی گرفته و باعث قحطی یا جنگ و در نتیجه فقر شود و چنین فاجعه‌ای ناگزیر این تأثیر را دارد که جمعیت را ناچار به «اصلاح» به سطح پایین‌تر و پایدارتر می‌کند. مالتوسیسم با انواع جنبش‌های سیاسی و اجتماعی مرتبط است، اما تقریباً همیشه به طرفداران کنترل جمعیت اشاره دارد (شکل ۲).



شکل ۲. بحران یا فاجعه مالتوسی

رابرت مالتوس پژوهش‌های جمعیت‌شناسی را در علوم اجتماعی وارد ساخت اما اثر عقاید مالتوس بر علوم طبیعی دیگر نیز همانند اثری بود که بر علوم اجتماعی گذاشته بود. هم چارلز داروین و هم آلفرد راسل والاس اعتراف می‌کردند که پیشرفت و توسعه فرضیه تکامل را مدیون او هستند. آتشی که مالتوس برافروخت هنوز فروکش نکرده است و آتش ستیزش طرفداران و مخالفان نظریه وی هنوز شعله‌ور است و نظریه‌ای را که او طرح کرد هنوز تا امروز نیز یکی از تئوری‌های داغ جوامع و علوم محسوب می‌شود. علی‌رغم تولید عظیم محصول در سده جدید، صدها میلیون نفر در شرق دور و جاهای دیگر هستند که از بی‌غذایی روبه مرگ هستند یا با کمینه معیشت زندگی می‌کنند؛ بنابراین، مباحثی که مالتوس در واپسین سده هیجدهم

^۱ Diminishing returns law

^۲ Malthusian crisis

^۳ Malthusian trap

پیش کشیده بود برای حدود دو سوم جمعیت گیتی، که از بی‌غذایی و گرسنگی و سوء‌تغذیه و بیماری و عدم‌بهداشت در رنجند، هنوز تازه و قابل‌تأمل است. مالتوس معتقد بود جمعیت انسان بیش‌از هر چیز وابسته به منابع غذایی در دسترس اوست. او توضیح داد رشد جمعیت تا آنجا ادامه می‌یابد که با منابع غذایی در اختیار بشر برابری کند و از آن زمان به بعد جمعیت به اجبار کاهش می‌یابد تا غذا برای همه به اندازه کافی وجود داشته باشد و این چرخه ادامه خواهد داشت. مالتوس این وضعیت را «چرخه فلاکت»^۱ نام‌گذاری کرده بود. وقتی جمعیت از محدوده منابع فراتر می‌رود چرخه فلاکت فعال می‌شود و جمعیت را کنترل می‌کند.

تعبیرهایی که مالتوس در رابطه با اصطلاح امروزی «توسعه اقتصادی» به‌کار می‌برد، عبارتند از انباشت سرمایه، گسترش توان تولید و افزایش یا گسترش ثروت ملی. در بررسی علل پیشرفت و گسترش ثروت، مالتوس به مهم‌ترین پیش‌نیازهای اجتماعی در عصر خود اشاره می‌کند و کارکرد اصول ارزشی و نهادی را در خصوص تامین امنیت اقتصادی و حاکمیت قانون بر روابط اقتصادی – اجتماعی مورد تأکید قرار می‌دهد. به عقیده وی پس‌از عرضه، مهم‌ترین عوامل موثر بر پیشرفت یا کندی رشد ثروت عبارت است از جمعیت، تراکم سرمایه، حاصلخیزی زمین، تجارت خارجی و اختراع و نوآوری. مالتوس یکی از مهم‌ترین عوامل موثر بر میزان ثروت ملل را «عوامل سیاسی و معنوی» ذکر کرده است و درواقع رواج درستکاری و رفتار مناسب بین مردم که خود برگرفته از دستورات و خط‌مشی‌های سیاسی، اخلاقی و مذهبی تلقی می‌شود تأثیر مستقیم در گسترش تولید و ازدیاد ثروت دارد.

افزایش مستمر جمعیت، مشروط بر اینکه ظرفیت تولیدی جامعه متناسب با افزایش آن توسعه یابد، یکی از عوامل اساسی در بالا رفتن سطح تقاضاست. اما اگر صرفاً افزایش جمعیت اتفاق افتد و به عبارتی فشار جمعیت در مقابل نیازهای ضروری قرار گیرد، این افزایش نه‌تنها محرک افزایش مستمر ثروت نخواهد بود بلکه به‌لحاظ نظری و با توجه به تجارب جهانی مخل و بازدارنده رشد ثروت نیز به‌شمار می‌آید. واقعیت این است که قدرت حاصلخیزی زمین و پیشرفت فناوری جوابگوی قدرت بیولوژیک انسان در تولید مثل نیست. از دید مالتوس سه علت خطیر افزایش تولید عبارتند از: ذخیره سرمایه، حاصلخیزی خاک و اختراعات جایگزین‌کننده ماشین به جای نیروی کار و یا زمین. هر سه عامل فوق در جهت مشابهی عمل می‌کنند و صرف‌نظر از تقاضا همگی نیروهای تسهیل‌کننده عرضه به‌شمار می‌روند.

تعدادی از اقتصاددانان پس‌از اسمیت که به‌عنوان علمای اقتصادی بدبین شناخته می‌شوند به‌طور کلی معتقد بودند که آینده نظام سرمایه‌داری یاس‌آور و افق آینده تاریک است. آن‌ها با توجه به «نظریه جمعیت» مالتوس، مساله رشد اقتصادی را در جهتی مورد بحث قرار دادند که نتایج آن، رکود اقتصادی و بی‌کاری و توأم با رکود است. در نظریه مالتوس، همانند نظریه اسمیت، مساله جمعیت و توسعه اقتصادی از یکدیگر جدا نبوده و با هم در پیوند نزدیک هستند. بر پایه این نظریه، ریشه تمامی مصیبت‌ها در ناهمسانی افزایش جمعیت و مواد غذایی است.

در پاسخ به نظریه مالتوس و روند تحدید منابع، استفان ال وارگو و رابرت اف لوش^۲ (۲۰۰۴) نظریه درخشان منابع عملگیر^۳ و عملگر^۴ را مطرح می‌کنند و بر این باور هستند که بیشتر فهم ما از اقتصاد عمدتاً مبتنی بر الگوهایی بوده است که در طول سده نوزدهم توسعه یافته‌اند؛ زمانی که تمرکز بر روی کارایی در تولید محصول ملموس بود. با این‌حال زمان تغییر کرده است. تمرکز در حال دگردیسی از ملموس‌ها به ناملموس‌ها از قبیل مهارت‌ها، اطلاعات و دانش و نیز به تعامل، پیوند و روابط مستمر است. جهت‌گیری از تولیدکننده به مصرف‌کننده استحاله یافته است. آن‌ها معتقدند که در یک جهان مالتوسی، «منابع» به‌معنی منابع طبیعی و ملموس است که مورد استفاده انسان‌ها قرار می‌گیرد. منابع، اساساً «چیزهایی» هستند که ایستا بوده و به‌دلیل مزایای خود مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند. منابع، دیگر نه‌تنها به‌عنوان چیزها، بلکه به‌عنوان کارکردهای پویا و ناملموس

^۱ Misery cycle

^۲ S. L. Vargo, & R. F. Lusch

^۳ Operant Resources

^۴ Operant Resources

توانش انسانی تلقی می‌شوند. آن‌ها منابع عملگر را به‌عنوان منابعی تعریف می‌کنند که بر روی آن‌ها عملیات یا فعالیتی صورت می‌گیرد تا اثری را ایجاد کند و منابع عملگر را با منابع عملگر مقایسه می‌کنند که به‌منظور تأثیر بر روی منابع عملگر (و سایر منابع عملگر) به‌کار گرفته می‌شوند. منابع عملگر اغلب نامرئی و ناملموس هستند. آن‌ها عمدتاً شایستگی‌های محوری یا فرایندهای سازمانی هستند. برخلاف منابع عملگر که موجودیت‌هایی محدود و ایستا هستند، منابع عملگر عمدتاً پویا، زایا، پایا و بی‌پایان هستند. از آنجا که منابع عملگر، تولیدکننده اثر می‌باشند، انسان‌ها را قادر می‌سازند تا هم ارزش منابع طبیعی را چند برابر کنند و هم منابع عملگر بیشتری خلق نمایند. از آنجا که منابع عملگر، تولیدکننده اثر می‌باشند، انسان‌ها را قادر می‌سازند تا هم ارزش منابع طبیعی را چند برابر کنند و هم منابع عملگر بیشتری خلق نمایند. اساساً، منابع وجود ندارند، بلکه به‌وجود می‌آیند. این دگرسانی چشم‌انداز درباره منابع، به تدارک چارچوبی برای نگرستن به منطق مسلط جدید در بازاریابی کمک می‌رساند. نمونه مشهور منابع عملگر، ریزپردازنده است. استعداد و مهارت‌های انسانی، یکی از سرشارترین و فراوان‌ترین منابع طبیعی بر روی زمین (سیلیکا^۱) را اخذ کرده و آن‌را با دانش درآمیخت. منطق مسلط خدمت‌محور، منابع عملگر را بنیادین در نظر می‌گیرد، زیرا آن‌ها تولیدکنندگان اثر هستند. این تغییر در اهمیت منابع، نتایجی درباره شیوه ادراک و برخورد با فرایندهای مبادله، بازارها و مشتریان دارد.

در بیشتر تمدن‌ها، فعالیت انسانی عمدتاً به‌صورت فعالیت بر روی زمین، زندگی جانوری، زندگی گیاهی، مواد معدنی و سایر منابع طبیعی بوده است. از آنجا که این منابع پایان‌پذیر هستند، ملت‌ها، اقوام، قبایل یا سایر گروه‌هایی که دارای منابع طبیعی بودند، ثروتمند انگاشته می‌شدند. در یک منطق مسلط کالامحور، منابع عملگر، با اهمیت محسوب می‌شوند. یک شرکت (یا ملت) دارای عوامل تولید (عمدتاً منابع عملگر) و یک فناوری (یک منبع عملگر) بود و تا میزانی ارزشمند بودند که شرکت می‌توانست منابع عملگر خود را با یک هزینه کم، به خروجی‌هایی تبدیل کند. مشتریان، مانند منابع، به‌مثابه چیزهایی بودند که باید به تسخیر درآمده یا مورد عمل قرار می‌گرفتند. این وضعیت به این شکل توصیف می‌شد: ما بازار را «بخش‌بندی» می‌کنیم، در بازار «نفوذ» می‌کنیم و در بازار «ترویج» می‌نماییم، به این امید که مشتریان بیشتری را جذب کنیم. سهم از منابع عملگر و سهم از یک بازار (عملگر) کلید پیروزی بود. منابع عملگر، منابعی هستند که اثر برجای می‌گذارند (کنستانتین و لوش، ۱۹۹۴). نقش نسبی منابع عملگر، در واپسین سده بیستم و با شناسش مهارت‌ها و دانش به‌عنوان مهم‌ترین انواع منابع شروع به تغییر کرد. زیمرمن (۱۹۵۱) و پنروز (۱۹۵۹) دو نفر از نخستین اقتصاددانانی بودند که نقش و دیدگاه در حال تغییر منابع را تشخیص دادند. همان‌گونه که هانت (۲۰۰۰) نشان می‌دهد، پنروز، از اصطلاح محبوب «عامل تولید» استفاده نکرده، بلکه اصطلاح «مجموعه‌ای از منابع مولد^۲» را به‌کار برد. پنروز عنوان داشت: «خود منابع هرگز ورودی‌های فرایند تولید نیستند، بلکه خدمات برآمده از منابع، این‌گونه هستند.»

نظریه مزیت نسبی ریکاردو

پدیده‌های معاملات و تبادل از عناصر اصلی فعالیت بشر در سراسر گیتی می‌باشند. حتی در دورافتاده‌ترین دهکده در آفریقا، مردم به‌طور مرتب یکدیگر را در بازار ملاقات می‌کنند تا کالاهای‌شان را در برابر پول یا با معاوضه با کالاهای دیگر از طریق معاملات تهاتری^۳ ساده با یکدیگر مبادله کنند. در هر معامله دو چیز با یکدیگر تبادل می‌شود، در مقابل دست یافتن به کالای دیگر، از کالایی دست کشیده می‌شود. در دهکده آفریقایی، زنان

^۱ Silica

^۲ Barter Transactions

^۳ Collection of productive resources

ممکن است مواد غذایی نظیر کاساوا را با لباس یا کوزه‌های گلی را با جواهرات ساده و ارزان مبادله کنند. در همه این معاملات قیمت کالاها نهفته و پنهان است. چرا افراد با هم تجارت و معامله می‌کنند؟ چون این کار برای‌شان سودآور است. افراد مختلف، برخوردار از استعدادها، قابلیت‌ها و منابع گوناگون هستند و شاید بخواهند کالاها را در نسبت‌های متفاوت مصرف کنند. تنوع در ارجحیت‌ها علاوه بر مواهب و منابع طبیعی و مالی مختلف امکان تجارتي سودآور را به وجود می‌آورد. مردم معمولاً کالاهایی را که به مقدار زیادی موجود دارند با کالاهایی دیگر که به آن نیاز فوری دارند و یا سلیقه و ذائقه‌ای بر آن کالاها دارند را مبادله می‌کنند. چون ذاتاً غیرممکن است که همه افراد خانواده حتی با داشتن ساده‌ترین نوع زندگی همه مایحتاج مصرفی را خود تهیه کنند. آن‌ها معمولاً در برخی از فعالیت‌ها اشتغال دارند که برای انجام آن‌ها به خوبی مهارت دارند یا از مزیت نسبی^۱ به خاطر استعدادهای طبیعی یا مواهب منابع که برخوردارند سودآوری دارند. پدیده تخصصی شدن و تخصص‌گرایی^۲ در تولید از مبنای مزیت نسبی برمی‌آید که تا حدودی حتی در اقتصادهای معیشتی اولیه بشر نیز وجود می‌داشت. تخصص‌گرایی تمرکز منابع در تولید کالاهای نسبتاً محدود را گویند.

در اهمیت پدیده معامله همین بس که به عنوان ماده موضوعه یا مفهوم کانونی بازاریابی تلقی می‌شود. در بازاریابی معامله، نقطه کانونی می‌باشد همان‌گونه که در اقتصاد، تمرکز اصلی بر روی تخصیص منابع کمیاب است. یکی از شناسه‌هایی که اساساً یک رشته علمی را از دیگر رشته علمی دیگر مثلاً بازاریابی و اقتصاد را از هم متمایز و تفکیک می‌کند، برخورداری از یک ماده موضوعه (محتوای موضوعی یا مفهوم کانونی) مشخص است که مجموعه‌ای از پدیده‌های جهان واقعی را به عنوان نقطه کانونی مورد بررسی و پژوهش قرار می‌دهد. فیلیپ کاتلر (۱۹۷۲) طی مقاله‌ای تحت عنوان «یک مفهوم عمومی از بازاریابی»^۳ به پرسش «تمرکز رشته بازاریابی چیست؟»، چنین پاسخ می‌دهد: «مفهوم کانونی بازاریابی معامله^۴ می‌باشد. یک معامله، عبارت است از تبادل ارزش بین دو طرف. لازم نیست که چیزهای ارزشمند به کالاها، خدمات و پول محدود باشند، آن‌ها منابع دیگری مانند زمان، انرژی و احساسات را نیز دربرمی‌گیرند. معاملات نه تنها بین خریداران و فروشندگان، سازمان‌ها و مراجعان، بلکه بین هر نوعی از طرفین صورت می‌گیرند. به عنوان نمونه، هنگامی که یک شخص تصمیم به تماشای برنامه تلویزیونی می‌گیرد، یک معامله رخ می‌دهد. او زمان و پشتیبانی خود را با انتظار یک حکومت بهتر مبادله می‌کند. زمانی که یک فرد به امور خیریه کمک می‌کند، یک معامله رخ می‌دهد، او پول خود را با وجدان آسوده معامله می‌کند. بازاریابی به طور خاص با چگونگی ایجاد، تحریک، تسهیل و ارزش‌گذاری معاملات مرتبط است. این مطلب، مفهوم عمومی بازاریابی می‌باشد.» اما وی در ادامه درخصوص معامله^۵ چنین می‌گوید: «معامله، واحد اندازه‌گیری بازاریابی به شمار می‌رود. یک معامله، شامل داد و ستد فایده میان طرفین معامله است. در یک معامله، باید بتوان گفت که شخص الف، X را به شخص ب داده است و در مقابل Y را دریافت کرده است. یک معامله می‌تواند یک معامله پولی یا یک معامله پایاپای باشد. برای تحقق یک معامله، این شرایط لازم است: (۱) وجود حداقل دو کالای با ارزش، (۲) شرایطی که روی آن توافق صورت گیرد، (۳) زمان توافق و (۴) مکان توافق.»

اقتصاددانان همین اصول تخصصی بودن و مزیت نسبی را مبنای معاوضه و تجارت میان افراد و کشورها می‌دانند. در پاسخ به این پرسش که چه چیزی معیاری برای مبادله کالاهایی میان کشورها می‌شود و چرا هر کشوری به تولید کالای خاصی مبادرت می‌کند، اقتصاددانان از زمان آدام اسمیت علت آن را تفاوت‌های بین‌المللی در هزینه تولید و قیمت‌های متفاوت محصول می‌دانند. کشورها به مانند افراد در دامنه محدودی از فعالیت‌های تولید تخصص دارند چون مزیت آن‌ها در تولید آن کالاها می‌باشد. لذا کشورها به فعالیت‌های تولیدی کالایی می‌پردازند که در آن تخصص دارند و منافع ناشی از تولید و فروش آن‌ها محتملاً بیش از تولید هر کالای دیگر باشد. اما چرا هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل از کشوری به کشور دیگر فرق می‌کند؟

^۱ Comparrative advantage

^۲ Specialization

^۳ Kotler, P. (۱۹۷۲). Ageneric concept of marketing. The journal of marketing, 46-54.

^۴ Transaction

^۵ Transaction

مجددا پاسخ به این پرسش را می‌توان در تفاوت‌های بین‌المللی کشورها در ساختار هزینه‌ها و قیمت‌های تولیدی کالاها در آن کشورها جست‌وجو کرد.

نظریه مزیت نسبی^۱ که توسط دیوید ریکاردو^۲ (۱۸۲۳ - ۱۷۷۲) ارائه شد یکی از قدیمی‌ترین تئوری‌های علم اقتصاد است که ریشه در ابتدای سده نوزده دارد. این نظریه به‌عنوان یکی از ساده‌ترین و درعین حال قوی‌ترین نظریه‌های اقتصادی، یکی از بهترین تبیین‌ها در مورد الگوی تجارت میان کشورها را ارائه می‌دهد. این تئوری همچنین توجیه کننده تجارت آزاد است که تقریباً همه اقتصاددانان متفقاً آن را پذیرفته‌اند. به هر حال اقتصاددانان به این نتیجه رسیده‌اند که تجارت جهانی یکی از منابع اصلی سعادت و رفاه است. تجارت آزاد منجر به تخصیص‌گرایی و کارایی بالاتر می‌شود و به دنبال آن رفاه همه کشورهای درگیر در تجارت را افزایش می‌دهد. جهانی‌شدن این واقعیت را بازتاب می‌دهد که انسان‌ها در دنیایی زندگی می‌کنند که درجه باز بودن آن به‌لحاظ اقتصادی بیش از دوران گذشته است. باز بودن تجاری^۳ معمولاً به‌صورت سهم صادرات از GDP به‌عنوان افزایش درجه باز بودن اقتصاد تفسیر می‌شود، زیرا به معنای رشد بالاتر صادرات نسبت به GDP است. مشاهده می‌شود که در دهه‌های گذشته به‌ویژه از دهه ۱۹۹۰، چه در اقتصادهای توسعه‌یافته و چه در اقتصادهای توسعه‌نیافته درجه باز بودن تجاری افزایش یافته است که البته این افزایش در کشورهای درحال توسعه بیشتر بوده است.

برخلاف آدام اسمیت که رشد را از بعد تولید می‌نگرد، دیوید ریکاردو به آن از سویه توزیع نظر می‌کند. به عقیده ریکاردو، افزایش ثروت جامعه منجر به افزایش جمعیت و در نتیجه باعث افزایش تقاضای مواد غذایی می‌شود. ریکاردو نیز یکی از علمای مکتب کلاسیک است و براساس نظریه مزیت نسبی خود اعلام می‌دارد که اگر هر کشوری به تولید کالاهایی روی آورد که توانایی تولید آن‌ها را با هزینه نسبی کمتر و کیفیت بالاتر (در هم‌سنجی با دیگر رقبای تجاری خود) داشته باشد، در این صورت کشور مفروض قادر خواهد بود مقداری از کالاهایی را که با هزینه کمتری تولید می‌کند، با کالاهای دیگری که ملت‌های دیگر قادر به تولید ارزان‌تر آن‌ها هستند، مبادله نماید. در پایان یک دوره زمانی، ملت‌ها در خواهند یافت که امکانات مصرفی آن‌ها، در اثر تجارت و تخصیص شدن، نسبت به زمانی که همه کالاهای مورد نیاز خود را در داخل کشورهایشان تولید می‌کرده‌اند، افزایش یافته است. به همین خاطر، اقتصاددانان غربی تجارت آزاد جهانی را مطلوب می‌دانند، زیرا باعث افزایش تولید ناخالص ملی کشورها و بالطبع، افزایش رفاه ملت‌ها خواهد شد. ریکاردو با مفهوم «هزینه فرصت» نشان داد که نباید کشورها (بنابر نگرش اقتصاددانان گذشته) صرفاً بر تولید کالاهایی که در آن‌ها دارای مزیت مطلق (در مقابل دیگر کشورها) هستند، متمرکز شوند، بلکه در داخل کشور نیز باید با درنظر گرفتن هزینه جایگزینی یک کالا با کالای دیگر، بر مبنای مزیت نسبی (مقایسه‌ای) عمل کرد. بدین طریق همه کشورها متقابلاً منتفع خواهند شد. تحلیل مزیت نسبی ریکاردو برای اثبات تخصیص شدن در تولید و تجارت، بهترین سیاستی است که کشورها باید تعقیب کنند. نقدی که بر نظریه ریکاردو وارد است این است که یک کشور باید در چه زمینه‌ای متخصص شود؟ زیرا برخی کالاها دارای فناوری جدید و تقاضای رو به گسترشی در سطح گیتی هستند که دیگر کالاها فاقد آن ویژگی هستند. حمایت‌گرایی کور و یا حاکمیت بی‌چون و چرای نظریه مزیت نسبی محدود کشورهای قدرتمند را قوی‌تر و فقر و فقرا را در تقسیم کار نابرابرتر قرار می‌دهد. تنها راهکار برون‌رفت از این وضعیت، خلق مزیت نسبی در بخش‌های پیش‌تاز است (ملکی، ۱۳۸۸).

ریکاردو معتقد است گروه سرمایه‌دار، کارگر و صاحب زمین فرایند تولید را سامان می‌دهند. در این میان سرمایه‌دار کلیدی‌ترین نقش را در مدل اقتصادی ریکاردو بازی می‌کند. سرمایه‌دار زمین را اجاره می‌کند، کارگر را استخدام می‌نماید و عوامل و ابراز لازم تولید را در اختیار می‌گیرد. بدین ترتیب تولید ساماندهی می‌شود. صاحب سرمایه در راستای انگیزه «سود بیشتر» تلاش می‌کند از بهترین فرصت‌های اشتغال برای سرمایه‌اش بهره

^۱ Comparative Advantage Theory

^۲ David Ricardo

^۳ Trade Openness

ببرد. کوشش برای استفاده بهتر از سرمایه در بخش‌های گوناگون اقتصادی نیز موجب می‌شود تخصیص بهینه عوامل تحقق یابد. مهم‌تر اینکه سرمایه‌گذاری دگرباره سود، موجب «انباشت سرمایه» می‌شود که لازمه آفرینش و تداوم فرایند توسعه اقتصادی است.

تجارت خارجی برای تمامی کلاسیک‌ها و به‌ویژه ریکاردو، راه برون‌رفت از سکون اقتصادی است. تجارت آزاد، تخصص و تقسیم کار بین‌المللی را سبب می‌شود، درآمد جهانی را افزایش می‌دهد و بهترین استفاده از منابع در سطح بین‌المللی را ممکن می‌سازد. درواقع توسعه صادرات و واردات، فضای بیشتر و فرصت‌های جدیدتری برای انباشت سرمایه داخلی و بروز خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها فراهم می‌کند. مزیت ذاتی در تولید ارزان‌تر کالاها برای هیچ کشوری وجود ندارد، بلکه مزیت‌ها فقط به‌دلیل شروع زودتر و مهارت و تجربه افزون‌تر برای کشورها خلق شده است. بنابراین حمایت معقول از صنایع نوپا در کوتاه‌مدت برای پر کردن خلا موجود در تجارت خارجی و کسب مزیت نسبی ضروری است. وی ارائه‌دهندگان خدمات دولتی را به‌دلیل اینکه مستقیماً تولید ثروت نمی‌کنند، به‌رغم مفید بودن، غیرمولد می‌نامد.

اصل عمده ریکاردو قانون بازده‌های نزولی^۱ بود که به کاهش مداوم ستاده‌های اضافی برآمده از افزودن نهاده اضافی معادل به زمین معین اشاره داشت. درنظر او، بازده‌های نزولی از رشد جمعیت و میزان معین زمین تهدیدی برای رشد به‌شمار می‌آمد چون ریکاردو باور داشت که تغییر فناوری یا فنون بهبود یافته تولید تنها می‌تواند به‌طور موقت بازده‌های نزولی را کنترل کند، افزایش سرمایه به‌عنوان تنها راه تعدیل این تهدید درازمدت درنظر گرفته می‌شد. وی استدلال می‌کند که در درازمدت، دستمزد طبیعی در حد معیشت است – هزینه تداوم بخشیدن نیروی کار (یا جمعیت، که به همان میزان افزایش می‌یابد). دستمزد ممکن است دچار انحراف شود اما درنهایت به سوی نرخ طبیعی در حد معیشت باز می‌گردد. از یک طرف، اگر دستمزد فزونی یابد، تولید غذا از آنچه برای حفظ جمعیت ضروری است تجاوز می‌کند. غذای اضافه به‌معنی مرگ‌ومیر کمتر و افزایش جمعیت است. مردمان بیشتری به غذا نیاز دارند و میانگین دستمزد کاهش می‌یابد. رشد جمعیت به کاهش دستمزد ادامه می‌دهد تا زمانی که دیگر بار به سطح معیشت برسد. از طرف دیگر، دستمزد کمتر از کمینه لازم برای امرار معاش سبب افزایش مرگ‌ومیر می‌شود و نهایتاً به کمبود نیروی کار منتهی می‌شود و دستمزد را افزایش می‌دهد. کاهش جمعیت دیگر بار دستمزدها را تا کمینه میزان لازم برای امرار معاش افزایش می‌دهد. در هر دو مورد، گرایش دستمزد به بازگشت به نرخ طبیعی امرار معاش است. تنها راه جبران بازده‌های نزولی، انباشت سرمایه افزوده به ازای هر شخص است. اما سرمایه‌داران برای حفظ یا افزایش موجودی سرمایه به کمینه بهره و پرداخت سود نیاز دارند. با این همه، به این علت که منافع و سود به ازای هر شخص تنزل و اجراها با رشد جمعیت افزایش می‌یابد، مازادی نزولی (منافع، سود و اجاره) برای دسترسی به انباشت سرمایه‌داران وجود دارد. ریکاردو از آن نگران بود که این بازده کاهش‌یابنده سبب کاهش انگیزه برای انباشتن سرمایه شود. گسترش نیروی کار به تنزل سرمایه به ازای هر کارگر یا کاهش بهره‌وری کارگر و درآمد سرانه می‌انجامد. به این ترتیب، الگوی ریکاردویی حاکی از تنزل یا رکود نهایی اقتصادی است.

دو ایده اساسی، تئوری مزیت نسبی را شکل می‌دهد: (۱) مبادله برای طرفین آن سودمند است. اصل اقتصادی سودمندی مبادله برای طرفین هم در سطح داخلی و هم در سطح بین‌المللی صحیح و پابرجاست. این ایده که تجارت باعث بهبود رفاه اقتصادی می‌شود، نخستین جزء از اجزای تئوری تجارت بین‌الملل است، و (۲) تخصص‌گرایی دارای مزایایی است. این دو ایده بنیادین در قلمروی تجارت جهانی همواره معتبر هستند. تخصص‌گرایی هم برای افراد و هم برای کشورها، بهره اقتصادی دارد. تک افراد به دنبال متخصص شدن در یک شغل خاص هستند تا از مهارت خود نهایت استفاده را ببرند، این امر در مورد کشورها نیز صادق است. بر پایه تئوری تجارت بین‌الملل، کشورها می‌بایست در حوزه‌هایی که در آن‌ها نسبت به سایر ملل، مزیت نسبی دارند، تخصص کسب کنند. منظور از مزیت نسبی آن است که اگر دو کشور، ساختار هزینه‌ای متفاوتی در بخش‌های تولیدی

^۱ Law of diminishing returns

مختلف داشته باشند، هر کشور می‌بایست در بخشی که هزینه فرصت^۱ تولید آن (هزینه تولید یک کالا و عدم تولید کالای دیگر) در سنجش با کشور دیگر کمتر است، تخصص کسب کند. این قضیه دقیق‌تر از گزاره سودمند بودن تجارت برای هر دو طرف است.

این پرسش مطرح است که چه عواملی مزیت نسبی یک کشور را تعیین می‌کنند؟ تئوری تجارت بین‌الملل، موجودی نسبی عوامل را عامل اصلی تعیین‌کننده حوزه‌های تخصص‌گرایی در یک کشور بیان می‌کند. موجودی عوامل بیانگر ظرفیت‌های یک کشور برحسب عوامل تولید اصلی آن کشور (سرمایه و نیروی کار) می‌باشد. کشورهای ثروتمند در هم‌سنجی با کشورهای فقیر سرمایه بیشتری دارند. زیرا این کشورها از ثروت انباشته شده بیشتری برخوردارند. در مقابل در کشورهای توسعه‌نیافته سرمایه نسبتاً کمیاب بوده و نیروی کار فراوان‌تر است. از آنجا که کشورهای ثروتمند به‌طور نسبی ثروت بیشتر و کشورهای توسعه‌نیافته به‌طور نسبی نیروی کار بیشتری دارند، بر پایه پیش‌بینی تئوری تجارت بین‌الملل، کشورهای ثروتمند در بخش‌های سرمایه‌بر^۲ که در فرایند تولید نیازمند سرمایه بیشتری هستند و در مقابل کشورهای توسعه‌نیافته در بخش‌های کاربر^۳ که نیازمند نیروی کار بیشتری در فرایند تولید هستند، مزیت نسبی دارند. تئوری مزیت نسبی برخی از الگوهای اصلی تجارت بین‌الملل، به‌ویژه تخصصی شدن تولیدات کاربر در کشورهای توسعه‌نیافته و تخصصی شدن تولیدات سرمایه‌بر در کشورهای توسعه‌نیافته را توضیح می‌دهد. متخصص شدن کشورهای در حال توسعه در کالاهای اولیه، کمیابی نسبی سرمایه و فراوانی نسبی نیروی کار را بازتاب می‌دهد. بنگاه‌های کاربر تنها در بخش‌های اولیه^۴ نیستند. کشورهای توسعه‌نیافته مانند چین که در آن‌ها نیروی کار فراوان و نسبتاً ارزان می‌باشد، به تولیدات صنعتی کاربر روی آورده‌اند کشورهای توسعه‌نیافته دریافته‌اند که مزیت نسبی آن‌ها در تولیدات صنعتی است که نیروی کار در آن‌ها نقش موثری دارد، در مقابل کشورهای صنعتی، به سمت تولیدات مکانیزه با استفاده از ربات برای مثال در صنعت خودرو، صنعت دارو یا حتی در صنعت بانکداری حرکت کرده‌اند. اصل مزیت نسبی بر این اساس است که هر کشوری در تحت شرایط رقابتی باید در صدور محصولاتی تخصص یابد که بتواند آن کالاها را با کم‌ترین هزینه نسبی تولید نماید. آلمان می‌تواند دوربین و خودرو علاوه بر میوه و سبزیجات با هزینه مطلق پایین‌تر به ازای هر واحد نسبت به کشور کنیا تولید کند اما چون ناهم‌سانی هزینه‌ها در این دو کشور برای کالاهای کارخانه‌ای بیش‌از فرآورده‌های کشاورزی است، این مزیت کشور آلمان خواهد بود که در تولید و صدور کالاهای کارخانه‌ای و صنعتی تخصص یابد و آن‌را با فرآورده‌های کشاورزی کنیا مبادله کند. بنابراین با وجود اینکه آلمان می‌تواند مزیت مطلق^۵ در تولید هر دو دسته کالا و با هزینه پایین‌تر داشته باشد اما برتری هزینه نسبی آن در تولید کالاهای کارخانه‌ای و صدور آن می‌باشد. برعکس کنیا نیز ممکن است عدم‌مزیت مطلق در تولید هم کالای کارخانه‌ای و هم فرآورده‌های کشاورزی نسبت به آلمان داشته باشد و هزینه مطلق تولید به ازای هر واحد تولید از هر دو گروه از کالاها بالاتر باشد. برای این کشور تجارت سواور خواهد بود چون مزیت نسبی در تخصصی شدن در تولید کالاهای کشاورزی دارد (یا به تقریری عدم‌مزیتش در تولید محصول کشاورزی کمتر می‌باشد). این ناهم‌سانی در مزیت نسبی تولید کالاها میان کشورهاست که افزایش تجارت میان آن‌ها را حتی با نامتعادل‌ترین شرکای تجاری امکان‌پذیر می‌سازد. مزیت مطلق تولید هر کالا با مقدار معینی از منابع به ازای هر واحد تولیدی ارزان‌تر از تولیدکنندگان دیگر می‌باشد.

تخصصی شدن بر مبنای مزیت نسبی اگر چه مزایایی دارد، اما ریسک‌های خاصی به‌ویژه برای کشورهای توسعه‌نیافته به همراه دارد. به‌عنوان مثال کلمبیا، یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان قهوه در جهان را در نظر بگیرید که سالانه به‌طور متوسط ۴/۱ میلیارد پوند قهوه به بازار جهانی عرضه می‌کند. قیمت هر پوند قهوه بین ۶۰ سنت تا ۵/۲ دلار در نوسان است. با فرض ثابت بودن حجم صادرات، این نوسان قیمتی به این معنی است که ارزش صادرات بین ۸۴۰ میلیون دلار تا ۱/۲ میلیارد دلار در سال خواهد بود. اگر قیمت جهانی قهوه اندکی کاهش یابد، درآمد کلمبیا نیز به نحو

^۱ Opportunity Cost

^۲ Labor-intensive sectors

^۵ Absolute Advantage

^۳ Capital-intensive sectors

^۴ Primary sector

چشمگیری کاهش می‌یابد. اگر کلمبیا با قدرت تمام تمرکز خود را بر قهوه بگذارد، ریسک افت درآمد را متحمل می‌شود. هر چند تئوری مزیت نسبی بیان می‌کند که تخصصی شدن در قهوه برای اقتصاد کلمبیا سودمند است، اما به ریسک‌های موجود در پرداختن صرف به مزیت نسبی اشاره نمی‌کند. کشورهای توسعه‌نیافته به دو دلیل بیشتر از کشورهای ثروتمند در معرض ریسک‌های قیمت صادرات^۱ هستند: (۱) کشورهای توسعه‌نیافته در تولید کالاهای صنعتی تخصص یافته‌اند، اما کشورهای توسعه‌نیافته در کالاهای اولیه متخصص هستند، که همواره نسبت به کالاهای صنعتی، دستخوش نوسانات قیمتی شدیدتری بوده است، و (۲) پرتفوی صادراتی کشورهای توسعه‌نیافته معمولاً متنوع نیست. کالاهای تولیدی در اقتصادهای ثروتمندتر نسبت به کشورهای فقیر متنوع‌تر می‌باشند. درست همان‌گونه که در فاینانس، بهترین روش برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری، نگهداری یک پرتفوی متنوع از دارایی‌ها می‌باشد.

نظریه توسعه اقتصاد ملی لیست

از معروفترین اقتصاددانان ملی‌گرای آلمانی که به‌عنوان یکی از بنیان‌گذاران اقتصاد ملی مکتب تاریخی^۲ نیز از وی نام برده شده است، فردریک لیست^۳ می‌باشد. او را می‌توان یکی از منتقدان بسیار جدی مکتب کلاسیک برشمرد. فردریک لیست از افراد برجسته مکتب تاریخی آلمان (۱۷۸۹ – ۱۸۴۶) و یکی از نخستین اقتصاددانانی است که به بررسی اقتصاد کشورهای عقب‌مانده و توسعه‌نیافته اهتمام ورزیده است. به عقیده وی، کشورهای مختلف به‌لحاظ توانش، منابع و امکانات تولید در شرایطی برابر قرار ندارند و طبیعی است که نسخه واحدی هم برای حل مشکلات آنان نمی‌توان تجویز کرد. وی تصریح می‌کند که رویکرد کلاسیک‌ها به امر اقتصادی که آن جنبه از زندگی انسان‌ها را از تاریخ، فرهنگ، محیط طبیعی و محیط اجتماعی یک کشور خاص منتزع می‌کند، زمین‌گیر کردن کشورهای دارای قابلیت ارتقای بنیه تولیدی است. وی بر این باور است که رویکرد نظری مزبور که «نظریه ارزش»^۴ نامگذاری شده و رقیب نظریه «بنیه تولیدی»^۵ تلقی می‌شود، بیش‌از هر چیز منافع خصوصی تجار را تأمین می‌کند. لیست دو فکر جدید را وارد مباحث علمی می‌کند که به کلی نسبت به عقاید جاری بیگانه بود؛ یعنی اندیشه ملیت در مقابل اندیشه بین‌المللی و اندیشه نیروی مولد در مقابل ارزش مبادله‌شدنی. وی با طرح اندیشه ملیت به انتقاد از مکتب و عقاید اسمیت بر مبنای فرضیه جهان‌شهری^۶ می‌پردازد و بیان می‌کند که آن‌ها چنین می‌پندارند که آدمیان از هم اکنون یک اجتماع واحد جهانی را تشکیل داده‌اند که جنگ در آن به کلی تحریم شده است، در این فرضیه بشریت که از افراد مجزا تشکیل شده، اصل و اساس همان منافع فردی است و هیچ‌گونه محظور و محدودیتی در برابر آزادی عمل افراد توجیه‌شدنی نیست، اما تاریخ مابین فرد انسانی و جامعه بشریت، ملت‌ها را به‌وجود آورده است، این نکته‌ای است که مکتب آدام اسمیت به آن توجه نکرده است. فردریک لیست برای توسعه اقتصادی کشورها ۵ مرحله قائل است:

۱. مرحله بربریت – در این دوره افراد جامعه با شکار حیوانات و میوه درختان امرار معاش می‌کنند.
۲. مرحله شبانی – در این مرحله فعالیت عمده جامعه را دامداری و پرورش حیوانات تشکیل می‌دهد.
۳. مرحله کشاورزی – دوره‌ای است که فعالیت عمده افراد جامعه در بخش کشاورزی متمرکز است.
۴. مرحله کشاورزی صنعتی – در این مرحله در کنار فعالیت‌های کشاورزی، فعالیت‌های صنعتی نیز گسترش و توسعه می‌یابد.

^۱ Export Price Risks

^۲ Friedrich List

^۵ Productive Power

^۳ National Economy of Historical School

^۴ Value Theory

^۶ Cosmopolitan

۵. مرحله اقتصاد جامع یا تکامل‌یافته – در این مرحله علاوه بر فعالیت‌های کشاورزی و صنعتی، فعالیت‌های بازرگانی (خدمات مدرن مولد) نیز سهم عمده‌ای در اقتصاد جامعه پیدا می‌کنند.

به‌نظر وی، انتقال از مراحل سوم به چهارم و از چهارم به پنجم منوط به حمایت مستمر و موثر دولت از صنایع در شرف رشد کشورهای توسعه‌نیافته است تا این صنایع بتوانند با صنایع دیگر کشورهای توسعه‌یافته رقابت نمایند. برجسته‌ترین ویژگی‌های وی «نظریه مراحل اقتصادی» و «فرضیه نیروهای مولد» است. لیست با این دو نظریه که خلاف عقاید «آدام اسمیت» و پیروان او بود، به مخالفت با عقاید کلاسیک‌ها پرداخت. وی امکان توسعه سرمایه‌داری صنعتی را با حمایت گمرکی دولت مورد بررسی قرار داد و آن‌را برای کشورها و مناطقی که عقب‌مانده هستند، پیشنهاد کرد. به‌عقیده لیست، بسط و توسعه صنایع، مزایا و محاسنی دارد. ملتی که اساس فعالیت‌اش بر کشاورزی باشد، همواره دستخوش رکود و تهیدستی خواهد بود. در صورت افزایش جمعیت، فعالیت کشاورزی قادر به تأمین اشتغال مکفی و رضایت‌بخش نفوس اضافی نخواهد بود و سرانجام کار چنین ملتی به فقر و انحطاط کشیده خواهد شد. به‌نظر او توسعه صنایع، بیش‌از همه به‌نفع خود کشاورزان است، چراکه از طریق ازدیاد درآمدها، سبب افزایش فرآورده‌های کشاورزی و در نتیجه ارتقاء سطح زندگی و رونق کار ایشان می‌شود. لیست که برای توسعه صنایع، هوادار جدی یک سیاست حمایت از مصنوعات ملی بود، کاربرد همین شیوه را در مورد کشاورزی، مطابق مصلحت نمی‌دانست. لیست توسعه سامانه ملی حمل‌ونقل را برای پیشرفت اقتصادی ضروری می‌دانست. از آثار او می‌توان کتاب «نظام ملی اقتصاد سیاسی» را نام برد. لیست در این کتاب عقاید خود را بیان می‌کند که شامل سه محور فکری متمایز به شرح زیر است:

۱. قدرت یک جامعه برای تولید ثروت پی‌آیند حس سودجویی فردی نیست بلکه نتیجه روابطی است که میان افراد وجود دارد. آسایش و خوشبختی کشور به تناسب افزایش سرمایه افزایش پیدا نمی‌کند، بلکه این امر به توسعه نیروهای مولد آن کشور بستگی دارد (تئوری نیروهای مولد). وی در مخالفت با مکتب کلاسیک و تکیه این مکتب بر دست نامرئی، به درستی می‌گوید: «اگر دست نامرئی کارساز بود، اکنون باید در اجتماعات وحشی و عقب‌مانده، بهترین پیشرفت‌ها حاصل آمده باشد.»

۲. لیست با اندیشه عدم‌مساوات در بین کشورهای آن زمان نتیجه‌ای بدست آورد که با نظریه آدام اسمیت و پیروان او کاملاً ناهمسو بود. آن‌ها معتقد بودند کافی است فعالیت بخش خصوصی توسعه یابد و هر کشوری نیروهای خود را در مسیر تولید مشخصی متمرکز کند و بهتر از همه بتواند آن‌را تولید کرده (هزینه کمتر، کیفیت برتر) و به فروش برساند. این تئوری هم اکنون مبانی سازمان تجارت جهانی^۱ را تشکیل می‌دهد، اما به عقیده لیست، این نظریه اسمیت برای کشور انگلستان که زودتر از همه شروع به صنعتی شدن کرده است، صحیح است. ولی اگر کشورهای دیگر مانند ایالات متحده و آلمان آن زمان از سیاست آزادی تجارت پیروی کنند، با رقابت انگلستان مواجه خواهند شد و از پیش این هموردی را خواهند باخت و رقابت مانع از آن خواهد شد که آن‌ها نیز بتوانند برای تولیدات خود شالوده مستحکم و استواری را پی‌ریزی کنند.

۳. برای رشد ملی و فرهنگی کشورها باید قائل به جریان تاریخی شد. سیاستی که با مرحله‌ای از رشد یک کشور متناسب باشد، با مرحله دیگر متناسب نخواهد بود (تئوری مراحل اقتصادی). لیست عقیده داشت که نظریه آزادی تجارت کلاسیک‌ها را وقتی می‌توان پذیرفت که تمام کشورهای جهان به‌لحاظ اقتصادی و صنعتی رشد یکسانی داشته باشند و چون این چنین نیست، هر کشوری می‌بایست در مراحل اولیه رشد صنعتی از آن‌ها حمایت کند. هرچند در ابتدای ایجاد این قبیل صنایع ممکن است قیمت محصولات تولیدی آنان بالا باشد، ولی کشورها باید اضافه‌قیمت‌ها را تحمل کنند (فداکاری ملی) تا بتوانند پس‌از رشد صنعت مزبور و استقرار آن از قیمت‌های پایین‌تر استفاده نمایند. وی عقیده

^۱ World Trade Organization (WTO)

داشت پس از رسیدن صنعت حمایت‌شده به یک رشد موردنظر، حقوق حمایتی را می‌توان ملغی ساخت.

لیست مکتب کلاسیک‌ها را مورد نقد قرار داد و بر این گمان بود که: (۱) مکتب کلاسیک‌ها مبتنی بر قوانین اقتصادی جهان‌روای متکی بر فردگرایی است. به نظر وی، منافع ادعایی آزادی تجاری مورد نظر اسمیت و دیگر کلاسیک‌ها، جهان‌روا نبوده، بلکه هر کشور با توجه به شرایط خاص خود و با وضع تعرفه باید از محصولات داخلی حمایت کند، (۲) نگرش مادی‌گرایانه مکتب کلاسیک نیز کاستی جدی این مکتب به‌شمار می‌آید. قدرت مولد یک ملت، شامل فرهنگ، مذهب و عناصر اساسی دیگری است که رابطه این عناصر با یکدیگر، تنها یک رابطه مادی و فناورانه نیست، (۳) زندگی، بسیار فراتر از ارزش مبادله و ارزش مصرف است که شعار اصلی کلاسیک‌ها است، (۴) هدف علم اقتصاد حرکت برای حل و فصل مسائل و مشکلات ملی است و دیدگاه خصوصی‌نگر کلاسیک‌ها مردود است، و (۵) حضور دولت در اقتصاد، حائز اهمیت زیادی است و جایگاه هر کشور در امور اقتصادی به اعمال سیاست‌های اقتصادی دولت مرتبط است.

نظریه توسعه اقتصادی مارکس

کارل مارکس^۱ فیلسوف، جامعه‌شناس و اقتصاددان برجسته در سال ۱۸۱۸ در آلمان متولد شد و در سال ۱۸۸۳ در لندن درگذشت. نظرات انتقادی مارکس پیرامون جامعه، اقتصاد و سیاست — که مجموع آن‌ها را مارکسیسم^۲ خطاب می‌کنند — بر این پایه استوار است که جوامع انسانی بر شالوده ستیزش طبقاتی بنا نهاده شده و تاریخ جوامع، تا کنون، تاریخ مبارزه طبقاتی بوده است و در دنیای حاضر، دو طبقه بورژوازی و پرولتاریا وجود دارند و کشمکش‌های میان این دو، تاریخ را رقم می‌زند. میان مارکسیست‌های مختلف، خوانش‌های بسیار متفاوتی از مارکسیسم و تحلیل متنوع و گاه ناهمگونی از مسائل جهان وجود دارد اما موضوعی که تقریباً همه بر آن توافق دارند واژگونی نظام سرمایه‌داری از طریق انقلاب کارگران و لغو مالکیت خصوصی بر زمین، منابع، ابزار تولید و لغو کار مزدی و تحقق‌بخشی جامعه‌ای بی‌طبقه با مردمی آزاد و برابر و در نتیجه، پایان ازخودبیگانگی انسان است. مارکس از تاثیرگذارترین شخصیت‌های تاریخ به‌شمار می‌آید و آثار او مورد ستایش و درعین حال نکوهش و نقد بسیاری قرار گرفته است. آثار او راجع به اقتصاد، پایه‌گذار بخش بزرگی از ادراک کنونی از نیروی کار و پیوند آن با سرمایه و تفکرات اقتصادی بود. بسیاری از روشنفکران، اتحادیه‌های کارگری و احزاب سیاسی در سراسر گیتی تحت‌تاثیر آثار مارکس بوده‌اند و بسیاری از ایده‌های او اقتباس یا در آن‌ها تغییراتی اعمال نموده‌اند. مارکس را از معماران اصلی علوم اجتماعی نوین می‌دانند. به‌لحاظ تاثیرگذاری بر جهان انسانی و کسب پیروان پرشمار، کارل مارکس را فقط می‌توان با پیامبران بزرگی که صدها میلیون نفر پیرو دارند، مقایسه کرد. بزرگانی چون آلبرت اینشتین، چارلی چاپلین، برتراند راسل، مهاتما گاندی، جواهر لعل نهرو، نلسون ماندلا و ... کم و بیش از افکار مارکس متأثر بودند.

برجسته‌ترین اثر مارکس «سرمایه»^۳ است که به تمامی زبان‌های زنده دنیا منتشر شده است. او تفسیری ماتریالیستی از فرایند توسعه اقتصادی ارائه می‌دهد. به‌عبارتی، به توسعه اقتصادی از دیدگاه تاریخی — اجتماعی آن می‌نگرد. ماتریالیسم تاریخی پایه و اساس نظریه مارکس است که سیر تحول تاریخی را به‌لحاظ مادی و اقتصادی مورد بررسی قرار می‌دهد. به‌نظر مارکس، هر مرحله از گردش اقتصادی نتیجه دیالکتیک تضادهاست، ناسازگاری میان تز، آنتی‌تز و پی‌آیند آن یعنی سنتز که هگل، فیلسوف بزرگ آلمان واضح آن بود. مارکس شیوه تولید پیش و پس از سرمایه‌داری را به مراحل شش گانه تقسیم می‌کند: (۱) اشتراکی اولیه، (۲) برده‌داری، (۳) فئودالی، (۴) سرمایه‌داری، (۵) سوسیالیستی، و (۶) کمونیستی. هریک از این مراحل،

^۱ Karl Marx

^۲ Marxism

^۳ Capital

نظام‌های اقتصادی و شیوه تولید خاص خود را دارند. به عقیده وی، در همه نظام‌های اقتصادی پیشاسرمایه‌داری، ناسازگاری میان نیروی تولید و روابط تولید موجب مبارزه طبقاتی بوده است و دوگانگی‌های درونی اقتصادی و اجتماعی مثلاً تعارض منافع میان کارگران و کارفرمایان روند تکامل اجتماعی و اقتصادی جوامع را تسریع کرده و مرحله پیشین را وارد مرحله جدید می‌کند. از دیدگاه ماتریالیسم تاریخی، اساس و پایه تکامل هر جامعه، تولید مادی است که نقشی تعیین‌کننده در فرگشت اجتماعی و شیوه‌های تولید ایفا می‌کند. روند تغییرات اجتماعی و رشد تاریخی جوامع بشری چیزی جز همین تحول شیوه تولید و جانشین شدن یک شیوه به جای شیوه دیگر نیست. تمدن اولیه، برده‌داری، فئودالیسم، سرمایه‌داری و کمونیسم شیوه‌های معین تولیدی‌اند که جوامع گوناگون بشری آن‌را تجربه کرده‌اند یا تجربه خواهند کرد. در مراحل اولیه هر دوران (نظام اجتماعی - اقتصادی)، نیروهای مولد (نیروهای مادی تولید) با روابط تولید و نهادهای روبنایی سازگاری دارند، یعنی روابط تولیدی موجود سازگار و در چارچوب توسعه نیروهای تولید است. اما به تدریج گسست و شکاف میان روابط تولید و نیروهای مولد عمیق‌تر شده، سرانجام در مرحله معینی نیروهای مولد در تضاد با روابط تولید موجود قرار می‌گیرند و در نهایت انقلاب اجتماعی رخ داده، روابط تولیدی متناسب با رشد نیروهای مولد موجود تغییر می‌یابد و به دنبال یا همزمان با آن نهادهای اجتماعی - فرهنگی لازم برای آن مرحله تاریخی پدیدار می‌شود.

قانون اصلی و قوه محرکه تولید سرمایه‌داری، قانون یا «نظریه ارزش اضافی»^۱ است. این قانون اساس الگوی رشد مارکس را تبیین می‌کند. در فرایند تولید علاوه بر ارزش کار که به‌صورت دستمزد به نیروی کار پرداخت می‌شود، کارگر ارزش اضافی‌ای ایجاد می‌کند که به‌صورت سود نصیب کارفرما می‌شود. تعبیر مارکس از ارزش خلق شده در جریان تولید در نظام سرمایه‌داری این است که کارگر در هنگام استخدام همانند هر شی یا عامل تولیدی دیگر در اختیار کارفرما قرار دارد و او هر ارزشی را که کارگر تولید می‌کند متعلق به خود می‌داند و فقط در حد امرار معاش قسمتی از ارزش تولید شده را به کارگر می‌دهد. ارزش مازاد بر دستمزد که ارزش اضافی نام دارد اساس استثمار طبقه کارگر در جامعه سرمایه‌داری و منبع ثروت سرمایه‌داران را تشکیل می‌دهد.

مارکس برخلاف اسمیت، مالتوس و ریکاردو، سرمایه‌داری را غیرقابل تغییر نمی‌دانست. او به سرمایه‌داری به‌عنوان یکی از شیوه‌های تولیدی که با کمون اولیه شروع شده و سپس وارد مرحله برده‌داری و پس از آن شیوه تولید فئودالیسم در جوامع حاکم گردید، می‌نگریست. او معتقد بود سرمایه‌داری مرحله چهارم از شیوه‌های تولیدی رایج در جهان است که نهایتاً فرو می‌پاشد. این فروپاشی نه به خاطر رکود اقتصادی، بلکه به دلایل اجتماعی خواهد بود و نهایتاً جهان به مرحله نهایی توسعه انسانی می‌رسد. مارکس قدرت تولیدی سیستم سرمایه‌داری را مورد ستایش قرار می‌دهد، اما هزینه انسانی تولید چنین ثروتی را مورد انتقاد قرار می‌داد. او بر این باور بود که ارزش افزوده تولید، فقط برآمده از کار طبقه کارگر (پرولتاریا) است، درحالی‌که سرمایه‌داران سهم غیرمتناسبی از درآمد را صرفاً به خاطر تملک ابزار تولید به خود اختصاص می‌دهند. مارکس هوشمندانه دریافت که توزیع درآمد در جوامع سرمایه‌داری بسیار غیرمنصفانه و نابرابرانه است.

از نظر مارکس هر یک از شیوه‌های تولید (کمون اولیه، برده‌داری، فئودالیسم، سرمایه‌داری، سوسیالیسم و کمونیسم) دارای دو مشخصه عمده «نیروهای تولید» و «روابط تولید» هستند. نیروهای تولید مربوط به ساختار فنی تولید (همچون سطح و نرخ تغییر فناوری، ابزارها و وسایل تولید و منابع طبیعی) است، درحالی‌که روابط تولید به شیوه‌های خاص روابط انسان‌ها در جریان تولید مربوط می‌شود. به عبارت دیگر، روابط تولیدی به روابط اجتماعی میان افراد به‌ویژه رابطه فرد با ابزار تولید گفته می‌شود. در نظام سرمایه‌داری، رابطه طبقاتی به‌صورت پیوند میان سرمایه‌دار و طبقه کارگر که ناگزیر است جهت امرار معاش برای سرمایه‌دار کار کند، به‌وجود آمد. از دیدگاه مارکس، موفقیت‌های طبقاتی براساس نقشی که هر کس در فرایند

^۱ Surplus value theory

تولید ایفا می‌کند، قابل تعریف است. تابع تولید عمومی مارکس، تقریباً شبیه تابعی است که توسط کلاسیک‌ها عرضه شده است، با این تفاوت که مارکس تاکید بیشتری بر روی ساختارهای نهادی و طبقاتی جامعه نموده است. نکته اساسی از دیدگاه مارکس این است که سرمایه‌داران انباشت سرمایه برای کسب سودهای بالاتر را ادامه می‌دهند، اما در نهایت، افزایش یا کاهش سودها وابستگی قطعی به سطح ارزش افزوده دارد، نه به نرخ رشد جمعیت و یا زمین‌های غیرمرغوب کشاورزی. افزایش سود نیازمند کوششی بی‌وقفه از سوی سرمایه‌داران برای استثمار هرچه بیشتر کارگران از طریق افزایش بهره‌وری یا کاهش دستمزدهای واقعی آنان است. منتقدان مارکس می‌گویند برخی شواهد تاریخی با پیش‌بینی‌های جبری وی مطابقت نداشته است و زندگی مشقت‌بار مارکس و شرایط خاص اقتصادی اجتماعی آن دوران، مهم‌ترین علت ارائه چنین تئوری‌هایی بوده است.

تکوین دیدگاه‌ها و نظریه‌های کارل مارکس ملهم از تغییرات ریشه‌ای در اروپای غربی بود. مارکس می‌خواست دیالکتیک تاریخی را با رهیافت غیرتاریخی هواداران مکتب کلاسیک جایگزین سازد. مارکسیست‌ها به تحلیل اقتصادی کلاسیک و بعدها رسمی - سنتی (ارتودوکس) به مثابه تصویری ثابت که واقعیت را در زمانی معین توصیف می‌کند، توجه کردند. برعکس، رهیافت دیالکتیکی (جدلی)، در قیاس با تصویری متحرک، پدیده اجتماعی را با بررسی اینکه کجا بوده و به کجا می‌رود و فرایند تغییرش چیست، می‌نگرد. تاریخ از یک مرحله به مرحله دیگر، به فرض، از فئودالیسم به کاپیتالیسم (سرمایه‌داری) و به سوسیالیسم، بر مبنای تغییرات در طبقات حاکم و ستم‌دیده و مناسبات آن‌ها با یکدیگر حرکت می‌کند. ستیزش میان نیروهای تولید (وضعیت علم و فناوری، سازماندهی تولید و توسعه مهارت‌های بشری) و روابط موجود تولید (اختصاص و توزیع ستاده (محصول) و شیوه تفکر جامعه، ایدئولوژی آن و جهان‌بینی‌اش) در تفسیر ماتریالیستی تاریخ حرکتی پیوسته به وجود می‌آورد. کنش متقابل بین نیروها و روابط تولید شکل‌دهنده سیاست، قانون، اخلاق، دین، فرهنگ و اندیشه‌ها است.

بر اساس اندیشه مارکس، فئودالیسم با ۱) مهاجرت سرف‌ها (رعیت‌ها) به شهر، ۲) رقابت کارخانه‌ها با صنایع دستی و تولیدات نظام تیولداری، ۳) توسعه حمل‌ونقل، تجارت، اکتشاف‌ها و بازارهای جدید بین‌المللی از جانب طبقه جدید تجاری، و ۴) همراه با آن‌ها پیدایش دولت‌های ملی تضعیف می‌شود. طبقه جدید، پرولتاریا یا طبقه کارگر که با مرحله بعدی یعنی سرمایه‌داری به وجود می‌آید، بذر نابودی سرمایه‌داری و گذار به مرحله بعدی، یعنی سوسیالیسم به شمار می‌آید. سرمایه‌داری با بحران‌های مکرر روبه‌رو می‌شود، چون بازار که وسیعاً به مصرف کار وابسته است، به مراتب کندتر از ظرفیت تولید توسعه می‌یابد و این ظرفیت استفاده نشده، در اصطلاح مارکس، لشکر ذخیره بیکاران را پدید می‌آورد، کارگر ارزانی که با چرخه‌های «رونق و رکود» تجاری بسط و قبض می‌یابد. گذشته از این، با رشد انحصارگرایی، بسیاری از صاحبان مشاغل کوچک، صنعتگران و کشاورزان به کارگران «بدون ملک» تبدیل می‌شوند که دیگر کنترلی بر محل کار خود ندارند. در نهایت، انقلاب‌های پرولتاریایی کنترل سرمایه را در دست می‌گیرند و سوسیالیسم را استقرار می‌بخشند. سوسیالیسم در زمان مناسب جای خود را به کمونیسم می‌دهد و دولت از بین می‌رود.

تعبیر ماکس از سود سرمایه‌دار متفاوت با تعبیر کلاسیک‌هاست. از نظر کلاسیک‌ها سود جداگانگی میان درآمد (فروش) و هزینه‌های تولید است و هدف تولیدکننده بیشینه‌سازی سود است، درحالی‌که از دیدگاه مارکس سود همان ارزش اضافی تولید شده به وسیله کارگر است. به عبارت دیگر ارزشی است که کارگر، مازاد بر کار لازم جهت تولید یک کالا خلق می‌کند و در مقابل آن چیزی از سرمایه‌دار دریافت نمی‌کند. ارزش مازاد تولید شده در جریان تولید، منبع شکل‌گیری سرمایه و انباشت آن است. سرمایه (K) در هر مرحله از تولید از دو قسمت تشکیل می‌شود: سرمایه ثابت^۱ (C) شامل مواد اولیه، کارخانه و ماشین‌آلات به کارگرفته شده در جریان تولید و سرمایه متغیر (V) که شامل مجموع دستمزد کارگران است. کل سرمایه عبارت است از:

$$K = C + V$$

^۱ Constant capital

معمولا ارزش کالای تولیدی (g) یا قیمت کالا بیشتر از سرمایه اولیه به کارگرفته شده در جریان تولید است. این اضافه ارزش به وجود آمده در جریان تولید، همان ارزش اضافی (S) نام دارد:

$$g = C + V + S$$

کارگر در قسمتی از جریان تولید فقط ارزش نیروی کار یا ارزش تامین معاش خود را خلق می کند و این ارزش، تولید دگر بار را امکان پذیر می نماید. زمان کار صرف شده در این مرحله را زمان نیروی کار ضروری^۱ می نماید. در دومین مرحله از جریان تولید، نیروی کار صرف شده دیگر نیروی کار ضروری نیست و نیروی کار مازاد^۲ نامیده می شود. ارزش اضافی تولید شده در این مرحله نیز ارزش مازاد است، به عبارت دیگر، ارزش اضافی ایجاد شده چیزی جز نیروی اضافی انباشته شده و تبلور یافته نیست. نسبت ارزش اضافی به سرمایه متغیر $S^* = \frac{S}{V}$ درجه یا نرخ استثمار کارگر توسط سرمایه دار را نشان می دهد.

مارکس توسعه اقتصادی را با نگرشی اجتماعی – تاریخی تحلیل می کند. در هر مرحله از توسعه اقتصادی هر تز، با توجه به دیالکتیک هگل، آنتی تز خود را می آفریند. از تنازع و ستیزش بین این دو، سنتز حاصل می شود و دور یا مرحله بعدی آغاز می گردد. دیدگاه های اقتصادی مارکس بر چهار قانون زیر استوار است: (۱) قانون عمومی تراکم سرمایه داری^۳، (۲) قانون روند نزولی نرخ سود^۴، (۳) قانون تمرکز فزاینده سرمایه^۵، و (۴) قانون افزایش فقر و تنگدستی و تشکیل سپاه ذخیره صنعتی^۶. توسعه سرمایه داری تنها زمانی میسر است که کاهش نسبی در نسبت قسمت متغیر به ثابت همراه با افزایش سرمایه انجام گیرد.

متوسلی (۱۳۸۲) معتقد است که بی شک به لحاظ صرفا اقتصادی، نظریه مارکس با یک اشکال بنیادین مواجه است. در هر اجتماعی و نظامی، ارزش کالاها همیشه به دو صورت جلوه می کند: نخست به صورت «ارزش اولیه» یا «ارزش هزینه» این کالا که کار انسانی در تعیین آن نقش اساسی و یگانه دارد (زیرا اگر کالا تنها توسط ماشین تولید شده باشد باز هم ماشین محصول کار انسان است)، و دوم به صورت «ارزش نهایی» یا ارزش تقاضای آن کالا که اقتصاددانان آن را اغلب ارزش مبادله ای و یا ارزش بازاری نامیده اند و قیمت، بیان پولی این ارزش است. عنصر اصلی تعیین کننده ارزش نهایی یا ارزش مبادله ای کالا تقاضای خریداران است. در اینجا مقدار کار صرف شده برای ساختن کالا اهمیتی ندارد، زیرا اگر کالایی خواهان نداشته باشد و یا محدودیتی در این زمینه وجود داشته باشد، حتی اگر مقدار کار صرف شده برای ساخت آن زیاد بوده باشد تاثیری در ارزش آن نخواهد داشت و ارزش نهایی آن کالا نازل تعیین خواهد شد. چنانچه ارزش نهایی پایین تر از هزینه کار مصرف شده باشد، تولید این کالا متوقف می شود. برعکس اگر کالایی تقاضای زیاد داشته باشد ارزش نهایی آن در سطح بالا تعیین خواهد شد، حتی اگر هزینه کار صرف شده در آن بسیار ناچیز باشد. اما مارکس در نخستین جلد کتاب سرمایه این واقعیت را نادیده گرفت. وی فقط ارزش هزینه و ارزش کار را مورد توجه قرار داد و کوشید تا ارزش نهایی یا ارزش بازاری را نیز در ارزش کار خلاصه کند. کالاهایی که ارزش ذاتی دارند مانند مواد اولیه معدنی و فلزات گرانبها موارد بسیار مشخصی هستند که ارزش کار صرف شده برای آن ها نمی تواند توجیه کننده قیمت آن ها باشد و فقط عرضه و تقاضای آن ها تعیین کننده قیمت نهایی آنهاست.

سرمایه داری، تحلیل اصلی مارکس بود، اما بحث های او درباره سوسیالیسم و کمونیسم کاملا تدوین نشد. حتی تحلیل سرمایه داری و گذار به سوسیالیسم کاستی هایی داشت. او انقلاب کارگری در غرب صنعتی را نظریه پردازی کرده بود، اما انقلاب ابتدا در روسیه رخ داد که یکی از کشورهای توسعه نیافته اروپا و با کمترین میزان توسعه بود. اما اشکال اساسی و محوری مکتب مارکسیسم عدم درک سازه هایی نظیر انگیزش، نوآوری و خلاقیت است که از

^۱ Necessary labour time

^۲ Labour surplus

^۳ The general law of capitalism accumulation

^۴ The law of the tendency of the rate of profit to fall

^۵ The law of increaming centralization fo capital

^۶ The law of increasing misery and formation of inductrial reserve army

عوامل بنیادین پیشرفت اقتصادی و توسعه جوامع است که در قلمرو این مکتب تعریف نشده است و فاقد جایگاه است.

نافزیگر (۱۳۹۵) نیز معتقد است که مارکس این احتمال را از نظر دور داشت که منافع کارگران و سرمایه‌داران ممکن است تضادی با هم نداشته باشد. به این ترتیب، کارگران در غرب ممکن است از سرمایه‌داری به این سبب حمایت کنند که در درازمدت با دریافت سهم نسبتاً ثابتی از ستاده به سرعت رو به افزایش، عایدی آن‌ها به مراتب بیش از زمانی باشد که با تلاش سهمی بیشتر از ستاده‌ای را که می‌تواند رشدی کندتر در نظامی متفاوت داشته باشد، کسب کنند. تقریباً هیچ دولت سوسیالیست دیگری مایل نیست به اندازه رهبر فقید چین، مائو تسه تونگ، که وجود طبقات تحت‌سوسیالیسم را تایید کرد و خواستار تداوم انقلاب در مخالفت با طبقات بالادست و رشد سوسیالیستی شد، پیش برود. دیگر نظریه‌پردازان از جمله پل باران و نظریه‌پردازان وابستگی، مارکسیسم را اصلاح کردند یا بر آن افزودند.

نظریه کمک‌های خارجی توسعه

موضوع کمک‌های خارجی به کشورهای رو به توسعه و توسعه‌نیافته سخن تازه‌ای نیست، بلکه از زمان پایان یافتن جنگ جهانی دوم شکل عملی به خود گرفت. با این حال نوع تاثیر این کمک‌ها به توسعه همچنان ذهن بسیاری از اندیشمندان حوزه توسعه را به خود مشغول کرده است. کمک‌های رسمی توسعه از ابزارهای کمک به پیشرفت کشورهای کمتر توسعه‌یافته در زمینه‌های اقتصادی-اجتماعی است. این کمک‌ها، با کاهش فقر، تقویت زیرساخت‌ها، ارتقای نظام آموزشی و بهداشتی در توسعه انسانی جوامع نیازمند، نقش حیاتی ایفا می‌کنند. هدف کشورهای توسعه‌یافته و سازمان‌های بین‌المللی از کمک خارجی دستیابی کشورهای توسعه‌نیافته به اهداف توسعه است، اما آیا در عمل این اهداف دنبال می‌شود و در نهایت چنین کمک‌هایی در امر پیشبرد توسعه موثر بوده است؟ نخستین برنامه کمک خارجی، طرح مارشال برای کمک به اروپای غربی بود که از جنگ جهانی دوم به‌شدت آسیب‌دیده بود، در این طرح آمریکا به‌منظور احیای اقتصاد جهانی و سد نمودن گسترش کمونیسم و نفوذ شوروی، ۲/۵ درصد از تولید ناخالص ملی خود را طی سال‌های ۱۹۴۷-۱۹۵۱ صرف بازسازی اروپای غربی نمود، رهاورد این طرح تامین ۱۳ میلیارد دلار (یا بیش از نود میلیارد دلار با نرخ‌های کنونی) برای بازسازی اروپای ویران‌شده از جنگ بود که این رقم، معادل ۱۰ درصد تولید ناخالص ملی کشورهای دریافت‌کننده را شامل می‌شد. اما کمک اقتصادی به کشورهای رو به توسعه با طرح کلمبو و برای کمک به بعضی از کشورها در آسیا و اقیانوسیه اجرا شد. این کشورها تا سال ۱۹۸۱، در مجموع بالغ بر ۶۵ میلیارد دلار کمک دریافت کردند.

سازمان همکاری و توسعه اقتصادی آن‌را با نام کمک‌های رسمی توسعه‌ای (عمرانی)^۱ (ODA) به صورت زیر تعریف کرده است: «کمک‌های رسمی توسعه‌ای (عمرانی) دربردارنده جریان منابع به سوی کشورهای توسعه‌نیافته و موسسات چندجانبه است که از سوی نمایندگی‌های رسمی شامل دولت‌های ملی و محلی یا از طریق نمایندگی‌های اجرایی‌شان داده می‌شود. هر تراکنشی در این زمینه باید در آزمونی که در دنباله می‌آید تایید شود: (۱) هدف اصلی این کمک‌ها به‌گونه‌ای است که متمرکز بر پیشبرد رفاه و توسعه اقتصادی کشورهای رو به توسعه باشد، و (۲) در ماهیت به صورت امتیاز اعطایی است و دست کم ۲۵٪ آن به صورت هدیه^۲ باشد.»

در موج خوش‌بینی دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ دیدگاه غالب در میان اقتصاددانان این بود که کمک‌های خارجی بیشتر به سرمایه‌گذاری، مدرن‌سازی و اجرای تغییرات ساختاری لازم در مسیر رفاه کمک می‌کند. جفری ساچز^۳ اقتصاددان و مدیر «موسسه زمین» در دانشگاه کلمبیا، در سال‌های اخیر

^۱ Official Development Assistance (ODA)

^۲ Grant

^۳ Jeffrey D. Sachs

از کمک‌های خارجی سخاوتمندانه بیشتر دفاع کرده است. در طرف دیگر، دیدگاهی منفی‌با فانه و بدبینانه‌تری به وجود آمده که معتقد است کمک‌های خارجی اغلب توسط مقامات رسمی فاسد منحرف شده یا به صورت ناکارا استفاده می‌شود و بدین سبب اثرات اقتصادی مثبت و درخورنگرشی ندارند. ویلیام استرلی^۱، اقتصاددانی که سال‌ها در بانک جهانی فعالیت کرده و استاد دانشگاه نیویورک بود، یکی از صریح‌ترین و متخصص‌ترین طرفداران این دیدگاه می‌باشد. در زیر این دو دیدگاه مورد بررسی قرار می‌گیرد:

۱. ساچز و توجیه کمک‌های خارجی – جفری ساچز به نحو بسیار گویا شرح داده است که چگونه کمک‌های خارجی می‌تواند به کشورهای توسعه‌نیافته در خروج از فقر کمک نماید. نقطه آغازین تحلیل او این است که کشورهای فقیر در دام فقر^۲ فرو افتاده‌اند. مشابه وضعیت دخل و خرج و پس‌انداز یک خانواده، اگر کشوری بسیار فقیر باشد، توانایی مالی برای پس‌انداز کردن را نیز نخواهد داشت زیرا باید تمام درآمد خود را صرف هزینه‌های جاری و روزمره کند، لذا هیچ منبعی برای سرمایه‌گذاری باقی نمی‌ماند. پس این کشور در چرخه شومی گرفتار می‌شود: فقر مانع سرمایه‌گذاری می‌شود و در نتیجه (به سبب عدم سرمایه‌گذاری) فقیرتر می‌شود. در هر صورت کشوری می‌تواند پس‌انداز کند که بتواند به آستانه درآمدی مشخصی دست‌یابد و پس از آن، چرخه مثبتی وجود خواهد داشت. سرمایه‌گذاری، رشد و درآمد افزون‌تر را ایجاد می‌کند و درآمد بیشتر، سرمایه‌گذاری بیشتر را موجب می‌شود. ایده اساسی ساچز این است که اگر کشوری، به اندازه کافی کمک‌های خارجی جهت تامین مالی سرمایه‌گذاری لازم برای خروج از دام فقر را دریافت کند، این کشور وارد چرخه رشد مثبت خواهد شد. آنچه برای خروج از دام فقر ضروری است، تزریق یکباره حجم بزرگی از کمک‌های خارجی می‌باشد. انتقاد وارد به این رویکرد این است که مقدار کمک‌های خارجی باید به اندازه کافی بزرگ باشد تا یک کشور توان برون‌رفت از تنگنا و دام فقر را داشته باشد. ساچز معتقد است که کمک‌های خارجی باید همزمان آموزش، زیرساخت‌ها، محیط‌زیست و مدیریت دولتی را هدف قرار دهد.

۲. استرلی و دیدگاه بدبینان نسبت به کمک‌های خارجی – ویلیام استرلی شانزده سال برای بانک جهانی به عنوان اقتصاددان پژوهشگر فعالیت داشته است و وظیفه وی کوشش برای یافتن بهترین سیاست جهت کمک به رشد کشورها و خروج از فقر بوده است. او به شدت با دیدگاه ساچز در مورد کمک‌های خارجی ناهم‌سو است. استرلی معتقد است که تمامی کمک‌های خارجی انجام شده در کشورهای رو به توسعه، در افزایش رشد اثر اندکی داشته‌اند. بین سال‌های ۱۹۶۵ تا ۲۰۰۰، آفریقا ۵۶۸ میلیارد دلار (به ارزش جاری دلار) دریافت کرده، اما عملاً در این دوره شاهد هیچ رشدی نبوده است. حتی بین کمک‌ها و رشد آفریقا همبستگی منفی وجود دارد (کمک به آفریقا افزایش یافته درحالی که رشد در طول آخرین دهه‌های سده ۲۰ روبه کاهش بوده است). از سوی دیگر کمک‌های خارجی در سنجش با اندازه اقتصاد کشورهای دریافت‌کننده، بزرگ بوده است. از طرف دیگر، کشورهای آسیای شرقی از قبیل چین و هند که رشد اقتصادی بالایی داشته‌اند، کمک‌های بسیار کمتری در هم‌سنجی با سایر کشورهای توسعه‌نیافته دریافت کرده‌اند. علاوه بر این، شواهد قابل اعتنایی وجود دارد که افزایش کمک‌ها منجر به افزایش مصرف می‌شود، نه افزایش سرمایه‌گذاری. استرلی توضیح می‌دهد که نه تنها بخش بزرگی از کمک‌ها توسط مقامات رسمی فاسد به هدر می‌رود، بلکه دولتی که کمک دریافت کند، در مورد سرنوشت منابع دریافتی پاسخگویی کمتری دارد، زیرا این وجوه از محل تجمیع مالیات از مردم در اختیار مردم قرار نگرفته است.

بنابراین، به نظر می‌رسد که کمک‌ها و منابع مالی خارجی به تنهایی قادر به ایجاد تغییر بنیادی در فرایند توسعه نیستند. وجود دولت‌های کارآمد و پاسخگو عامل اساسی در بهره‌مندی از مزایای این نوع منابع است، درحالی‌که سوء تدبیر در دریافت کمک‌ها و جذب سرمایه‌گذاری خارجی و نحوه

^۱ William R. Easterly

^۲ Poverty Trap

مصرف آن‌ها، منجر به تداوم فقر، بیکاری، فساد و انباشت بدهی خارجی می‌شود. کشورهایی که کمک‌های رسمی را دریافت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را جذب می‌کنند، در صورتی که از دولت‌های کارآمد برخوردار نباشند، ممکن است این منابع خارجی را به هدر داده و در همان وضعیت عقب‌ماندگی اقتصادی باقی بمانند. کارایی دولت یکی از زیرشاخص‌های اصلی حکمرانی خوب است که توسط بانک جهانی معرفی شده و سیاست‌های پیش‌بینی شده، آشکار و صریح دولت، بوروکراسی شفاف و پاسخگویی دستگاه‌های اجرایی در قبال فعالیت‌های خود را از الزامات این حکمرانی برشمرده است. کارایی یا اثربخشی دولت^۱ (GE)، بیانگر کارآمدی دولت در انجام وظایف واگذار شده و شامل کیفیت ارائه خدمات عمومی یا کیفیت نظام اداری، صلاحیت و شایستگی کارگزاران و استقلال سازمان‌های دولتی از فشارهای سیاسی است.

نظریه نهادگرایی توسعه

اقتصاد نهادی همواره یکی از مهم‌ترین مشرب‌های دگراندیش در تاریخ علم اقتصاد بوده است و پرداختن به بحث نهادگرایی و نظریه‌های توسعه نهادگرایی به‌عنوان بخشی از تاریخ علم اقتصاد فی‌نفسه جذاب است، چرا که در عین اثرپذیری از کلیت علم اقتصاد توانسته بر آن نیز تأثیراتی برجای بگذارد. لیکن وجه مهم‌تر آشنایی با خاستگاه و مبانی فکری این شیوه‌نگرش، گویای این واقعیت است که از نظریه مذکور بیشتر به‌عنوان بدیلی برای نظریه نئوکلاسیک در علم اقتصاد یاد می‌شود. هرچند که برخی از علمای اقتصاد نیز بر این باور هستند که اقتصاد نهادگرایی، مکتب یا نظریه‌ای در برابر نظریه اقتصاد نئوکلاسیک نیست بلکه به دنبال الحاق نظریه‌ای از نهادها به علم اقتصاد می‌باشد. به تقریری می‌توان گفت نهادگرایی بر مبنای اقتصاد نئوکلاسیک بنا شده و آن‌را اصلاح کرده و توسعه می‌دهد. معرفی و کسب شناخت نسبت به اقتصاد نهادی عمدتاً در گرو دریافت وجوه تمایز آن با جریان غالب اقتصاد نئوکلاسیک است. در اقتصاد نئوکلاسیک پرسمان‌های محوری علم اقتصاد، پرسمان‌هایی است از قبیل تخصیص منابع، توزیع درآمد و تعیین سطح درآمد، تولید و قیمت‌ها. حال آنکه در اقتصاد نهادی سازمان و کنترل نظام اقتصاد دغدغه اصلی به‌شمار می‌رود. به عبارت دیگر، موضوع محوری اقتصاد نهادی، ساختار قدرت در سازمان‌ها و نظام اقتصادی است. بنابراین درحالی‌که اقتصاد نئوکلاسیک همه چیز را در نظام بازار خلاصه می‌کند، اقتصاد نهادی معتقد است که نظام بازار نیز خود صرفاً یک نهاد در کنار بسیاری از نهادهای دیگر است که با آن‌ها همکنشی و مناسبات متقابل دارد. از نظر اقتصاد نهادی این ساختار سازمانی اقتصاد است که تخصیص منابع و موارد دیگر را تعیین می‌کند نه صرفاً نظام بازار. از این‌رو اقتصاد نهادی در قیاس با اقتصاد نئوکلاسیک متغیرهای فراوان‌تری را در تحلیل نظام اقتصادی، اجتماعی و سیاسی مدنظر قرار می‌دهد.

اقتصاد نهادی قدیمی عمدتاً محصول اندیشه‌های تورستاین ویبلن^۲ (۱۸۹۱ و ۱۹۰۴) و سایر اقتصاددانانی است که در سنت ویلنی به پژوهش‌های اقتصادی پرداخته‌اند. اصطلاح «نهاد» از آن‌رو در اوایل سده بیستم برای این نوع از علم اقتصاد به‌کار گرفته شد که نظام اقتصادی بخشی از فرهنگ انسانی تلقی می‌شد، بخشی که در شبکه درهم‌تنیده‌ای از نهادها محاط شده است. عقاید ویبلن، به‌عنوان پایه‌گذار این مکتب به‌دلیل توجهی که به اقتصاد فرهنگی و تکاملی نشان می‌دهد بیش‌از دیگر نظریه‌پردازان این مکتب مورد مذاقه قرار گرفته است. وی ناهم‌سانی فرهنگی در مسیر تغییر وضعیت اجتماعی را منشا دوگانگی‌ای می‌داند که میان عقاید حاکم و نیازهای جاری وجود دارد. وی در این مسیر با تأکید بر اصل بقای اصلح، آن‌را تنها راه فرگشت بنیادین اجتماع تلقی می‌کند و بازنوساخت نظام سرمایه‌داری را منوط به رستاخیزی می‌داند که مالکیت را از مدیریت جدا سازد.

^۱ Government Effectiveness (GE)

^۲ Thorstein Veblen

اندیشمندانی که در سنت اقتصاد نهادگرایی^۱ یا انستیتیوسیونالیسم کار پژوهشی انجام داده و به لحاظ فکری به آن تعلق خاطر دارند، عبارتند از: ویلن (۱۸۹۱ و ۱۹۰۴)، کامونز^۲ (۱۹۲۴ و ۱۹۳۴)، همیلتون^۳ (۱۹۳۲)، کپ^۴ (۱۹۷۶)، نیل^۵ (۱۹۸۷)، میهيو^۶ (۱۹۸۷)، رنسون^۷ (۱۹۸۷) و هاجسون (۱۹۹۴).

نخست باید تاکید شود که به دلیل تنوع و گوناگونی انواع نهادها، ارئه تعریفی واحد از «نهاد» ممکن نیست اما چند تعریف از بقیه شناخته شده تر، جامع تر و فراگیرتر هستند: داگلاس نورث^۸ (۱۹۹۰) برنده جایزه نوبل در اقتصاد، نهادها را محدودیت‌های ابتکاری انسان برای شکل دهی به تعاملات انسانی تعریف می کند. او نهادهای رسمی (قانون اساسی^۹، قانون مدون^{۱۰}، قانون مبتنی بر عرف^{۱۱}) را از نهادهای غیررسمی (موضوعات فرهنگی، مانند آداب و رسوم^{۱۲}، سنت‌ها^{۱۳} و ضوابط رفتاری^{۱۴}) و نهادها (قوانین بازی) را از سازمان‌ها (بازیگران اصلی بازی) تفکیک می کند. وی می گوید: «نهادها قواعد بازی در هر جامعه‌ای به شمار می روند. به عبارت دیگر محدودیت‌های انسان ساخته‌ای هستند که تعاملات افراد را شکل می دهند.» ویلیام ریچارد اسکات^{۱۵} (۱۹۹۵)، نهادها را به عنوان ساختارها و فعالیت‌های شناختی، هنجاری و تنظیم کننده‌ای تعریف می کند که به رفتار اجتماعی ثبات و معنا می بخشد. به گفته وی: (۱) نهادها شناختی توسط فرهنگ (مانند باور عمومی درباره کارآمد بودن شرکت‌های بزرگ برآمده از ادغام‌ها)، (۲) نهادها هنجاری توسط ضوابط اخلاقی (مانند باور عمومی به اینکه فرد در هنگام تصمیم گیری باید منافع ذی نفعان متعددی را مدنظر قرار دهد)، و (۳) نهادها تنظیم کننده توسط قانون (مانند باور عمومی در این باره که هیچ کس نباید برای تثبیت قیمت‌ها تبانی کند) مشروعیت می یابند. شوتر^{۱۶} (۱۹۹۱) نهاد اجتماعی را به عنوان قانونمندی‌های رفتار اجتماعی تعریف می کند که تمام اعضای جامعه بر سر آن توافق دارند و رفتارهایی را برای موقعیت‌های مشخصی تعیین می کند که یا توسط برخی قدرت‌های بیرونی از آن‌ها محافظت می شوند و یا خود حفاظت از خود را برعهده دارد. نیل^{۱۷} (۱۹۸۷) تعریفی عملیاتی^{۱۸} از نهاد به شرح ذیل ارائه می دهد: «نهاد سه ویژگی دارد: (۱) افرادی که فعالیت می کنند، (۲) قوانینی که به فعالیت‌ها تکرار، ثبات و نظم قابل پیش بینی می دهند، و (۳) دیدگاه عموم مردم^{۱۹} ... که فعالیت‌ها و قوانین را تبیین یا تصدیق می کنند.» عجم اوغلو و رابینسون (۲۰۱۰) نیز معتقدند که نهادها سه ویژگی دارند: (۱) ساخته دست بشرند، (۲) قواعد بازی‌ای هستند که رفتار آدمی را مقید می کنند، و (۳) تاثیر عمده آن‌ها از طریق جهت دهی به انگیزه‌ها اعمال می شود. لین و ناچنت^{۲۰} نهاد را چنین تعریف می کنند: «مجموعه قواعد رفتاری ایجاد شده توسط انسان به منظور اداره و شکل دهی به تعامل‌های انسان هاست که تا حدی به آن‌ها کمک می کند انتظاراتی از کنش دیگران داشته باشند. بنابراین ممکن است نهادها به صورت هنجارها یا مقررات رفتاری معین ظاهر شوند.» به گفته جان آر. کامونز^{۲۱} (۱۹۳۴): «ما می توانیم نهاد را به عنوان اقدام جمعی در کنترل اقدام فردی تعریف کنیم. بنابراین، نهادها با مشخص کردن آنچه که افراد باید یا نباید انجام دهند (اجبار یا وظیفه^{۲۲})، آنچه آن‌ها می توانند بدون دخالت دیگران انجام دهند (اجازه یا آزادی^{۲۳})، آنچه را که می توانند با کمک قدرت جمعی^{۲۴} انجام دهند (صلاحیت یا حق^{۲۵}) و آنچه را که نمی توانند انجام دهند و قدرت جمعی باید به جای آن‌ها انجام دهد (عدم صلاحیت یا افشاگری^{۲۶}) برخی رفتارها را محدود و برخی را مجاز می کنند.»

^۱ Institutional economics

^۲ Commons, J.R.

^۳ Hamilton, W.H.

^۴ Kapp, K.W.

^۵ Neale, W.C.

^۶ Mayhew, A.

^۷ Ranson, B.

^۸ Douglass North

^۹ Constitutional law

^{۱۰} Statutory law

^{۱۱} Common law

^{۱۲} Customs

^{۱۳} Traditions

^{۱۴} Codes of conduct

^{۱۵} William Richard Scott

^{۱۶} Shooter

^{۱۷} Neale

^{۱۸} Operational

^{۱۹} Folk views

^{۲۰} Lin & Nugent

^{۲۱} John R. Commons

^{۲۲} Compulsion or duty

^{۲۳} Permission or liberty

^{۲۴} Collective power

^{۲۵} Capacity or right

^{۲۶} Incapacity or exposure

بنابراین، نهاد هم فرم رسمی به خود می‌گیرد (مانند قانون اساسی، قراردادهای نوشته شده، مبادلات بازاری و سازمان‌های قانونی) و هم واحدهای غیررسمی نظیر ارزش‌های هموند، هنجارها، رسوم، اخلاقیات و ایدئولوژی. به‌طور خلاصه چنین نهادهایی قواعدی را شامل می‌شوند که قادرند رفتار افراد را در محدوده مشخص تحدید و مقررات رفتاری را تعریف و وضع کنند. نهادها با تعریف کردن ساختارهایی برای زندگی روزمره، عدم‌اطمینان در روابط را تقلیل داده، راهنمای کنش متقابل انسان‌ها هستند. شاید بتوان نهادها را حد و مرز مجموعه انتخاب‌های افراد تعبیر نمود. نورث هم نوع رسمی و هم گونه غیررسمی نهادها را به رسمیت می‌شناسد، یعنی هم قوانینی که واضع آن‌ها بشر است و هم آداب و رسوم رفتاری. از این دیدگاه، نهادها هم ممکن است خلق شوند (مثل قانون اساسی) و هم اینکه به مرور زمان شکل گیرند و مقبول واقع شوند (مثل حقوق عرفی). خصوصیات مشترک نهادها عبارتند از: (۱) همه نهادها متضمن کنش و واکنش میان کنشگران هستند، (۲) نهادها از سویی مولد و از سویی مولود تلقی‌ها و انتظارات افرادند، (۳) نهادها به‌طور نسبی بادوام و خودتقویت‌کننده‌اند و نسبتاً از ویژگی‌های پایداری برخوردارند، هر چند که تغییرناپذیری و فناپذیری ویژگی نهادها نیست، و (۴) نهادها پیوسته چه به صورت درست و چه به صورت نادرست بر مشروعیت اخلاقی خود صحنه می‌گذارند.

باید خاطرنشان شود که ترتیبات نهادی^۱ و ساختار نهادی^۲ از یکدیگر متمایزند. ترتیبات نهادی قواعد رفتاری‌اند که در محدوده مشخصی رفتار را اداره کرده، بدان نظم می‌بخشند، درحالی‌که ساختار نهادی کلیت ترتیبات نهادی در یک جامعه است که سازمان‌ها، قوانین، رسوم و ایدئولوژی را دربرمی‌گیرد.

سرمنشا کنش انسان را تعامل دو گروه ضوابط غیررسمی و رسمی در محیط معین تشکیل می‌دهد. بسیاری از رفتارهای انسان را چه در جوامع پیشرو و چه در جوامع بدوی، واحدهایی چون جامعه، خانواده و سازمان شکل می‌دهند. بخش اعظم رفتار انسان‌ها در کنش‌های روزانه با دیگران، در چارچوب محدودیت‌های غیررسمی بر ساخته می‌شوند. این ضوابط یا محدودیت‌ها صرفاً از مدل‌های مطلوبیت انتظاری اقتصاد نئوکلاسیک مایه نمی‌گیرند، بلکه عمدتاً برگرفته از سنت، فرهنگ و خرده‌فرهنگ‌هایی است که عاملان اقتصادی را در خود محاط کرده‌اند. ضوابط رسمی و غیررسمی ناهم‌سانی ماهوی با یکدیگر ندارند. با گذر از جوامع ساده به سوی جوامع پیشرفته، حرکتی یکسو و البته غیرمستمر از جانب سنت‌ها و آداب و رسوم به سوی قوانین مکتوب مشاهده می‌شود. درواقع هر چه تقسیم کار شدت گیرد و جوامع پیچیده‌تر شوند روابط خاص و شخصی کمتر و نیاز به ضوابط رسمی بیشتر می‌شود.

نهادها قواعد اداره‌کننده روابط رفتاری میان افراد هستند. یکی از کارکردهای حیاتی یک نهاد، اقتصادی کردن^۳ است. به عبارت دیگر، هستش نهاد سبب می‌شود که رفاه یک عامل یا کنشگر^۴ بدون لطمه به رفاه دیگران بهبود یابد یا به وی اجازه می‌دهد که به سطح بالاتری از اهداف خود در محدوده معینی دست یابد. بنابراین هر گونه ترتیبات نهادی که به صرفه‌های بالقوه اقتصادی در مقیاس، تخصصی شدن^۵ فعالیت‌ها و یا صرفه‌های خارجی^۶ و غیره بیانجامد، نوعی کارکرد نهادی در قالب «اقتصادی کردن» دارد. نقش نهادها در زندگی اقتصادی انسان‌ها متنوع و متغیر است. ترتیبات نهادی کارا می‌باید منتج از شرایط حاکم بر منطقه و جامعه مورد نظر باشد. در حالت کلی موفقیت کارکرد یک الگو در یک جامعه، تضمینی برای پیروزی عملکرد آن در جامعه دیگر نخواهد بود. برخی از اقتصاددانان (کارکردگرایان)، رقابت به‌صورت بالقوه یا بالفعل را در میان گزینه‌های گوناگون ترتیبات نهادی موجب ظهور نهادهای کارا می‌دانند.

نهادها به دو گروه نهادهای رسمی و نهادهای غیررسمی تقسیم می‌شوند. نهادهای غیررسمی از پیچیدگی، تنوع و ماندگاری بیشتری نسبت به نهادهای رسمی برخوردارند. نهادهای غیررسمی شامل قواعد غیررسمی، آداب و رسوم، هنجارهای اجتماعی و فرهنگی و مواردی از این گونه می‌باشد. نهادهای

^۱ Institutional arrangements^۲ Economizing^۵ Specialization^۲ Institutional structure^۴ Agent^۶ External economics

رسمی در قالب نهادهای سیاسی و حقوقی شامل نظام اجرایی، قانون‌گذاری و قضایی و همچنین مجموعه قواعد و قوانین رسمی کشور تبیین شده است. این نهادها می‌توانند با شکل‌دهی ساختارهای انگیزشی در جهت حمایت از تولید و همچنین با فراهم کردن بستر مناسب برای فعالیت‌های مولد به‌عنوان یک عامل پیشران ظاهر شده و یا به‌صورت بازگونه با ایجاد انحراف از تولید و افزایش هزینه‌های مبادلاتی به‌عنوان یک عامل بازدارنده نقش ایفا کنند. هر گونه بازنوساخت قلمرو عملکرد نهادهای سیاسی و حقوقی در جهت افزایش کارایی قوانین و مقررات، برقراری حاکمیت قانون، فراهم کردن امنیت لازم برای سرمایه‌گذاری، تضمین حقوق مالکیت، ایجاد ثبات اقتصادی و سیاسی، تسهیل ضوابط مربوط به تولید و تجارت، توسعه نهادهای مالی و زیرساخت‌های اقتصادی، خلق فضایی سالم، شفاف و رقابتی در اقتصاد و نظایر آن می‌تواند اقدامی در جهت فراهم کردن بستر تولید ارزیابی شود. در مقابل، بی‌ثباتی و ناامنی اقتصادی و اجتماعی، گسترش فساد در نظام اداری و اجرایی کشور، ناکارآمدی نظام قضایی، هسشتش کشمکش‌های داخلی و تنش‌های بین‌المللی و ناکارآمدی قوانین و مقررات، موجب افزایش هزینه‌های مبادلاتی، افزایش ریسک سرمایه‌گذار و کاهش انگیزه برای فعالیت‌های مولد شده، پیامد آن کاهش انباشت عوامل تولید و کاهش بهره‌وری کل عوامل و در نتیجه رکود در روند توسعه اقتصادی می‌باشد. از دیدگاه اقتصاد نهادگرایی، نهادها نه تغییرناپذیر و نه همیشه مفید و کاربردی هستند. از آنجایی که نهادها، طی زمان تکامل می‌یابند، برخی از نهادهایی که در گذشته مفید بوده‌اند، کهنه یا به‌شدت تشریفاتی می‌شوند. افزون بر این، نهادگرایان دیدگاه سیستم‌های باز^۱ را اتخاذ می‌کنند و نظریه ابزاری ارزش‌گذاری^۲ را تصدیق می‌کنند. نهادگرایان رویکردهای متمایزی را نسبت به نظریه تکاملی، سیستم‌های اقتصادی، ماهیت سرمایه، ماهیت منابع و ارزش پژوهش‌های میان‌رشته‌ای به‌وجود آورده‌اند.

در آخرین دهه سده نوزدهم تحولی در برداشت تجربی از جوامع انسانی روی داد که طی آن اصولی که در قرن‌های هیجدهم و نوزدهم مسلم شمرده می‌شدند، مورد انتقاد، بازنگری و بازاندیشی واقع شدند و از میان آن‌ها اصول تازه‌ای پدید آمدند. اقتصاد نهادگرا در این دوره پا گرفت و قاعدتا علاوه بر واقعیات اجتماعی – اقتصادی آن دوره از نظریات و افکاری ملهم بود که در دهه‌های آخر سده نوزدهم و ابتدای سده بیستم در بیشتر رشته‌های علوم انسانی و حتی علوم زیستی ظهور کرده بود. جدا از ایرادهای تحلیلی و نظری که از سوی برخی اقتصاددانان و دیگر صاحب‌نظران علوم انسانی نسبت به مبانی اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک ابراز می‌شد، آنچه در واپسین سده بیستم در فضای تفکر اقتصادی در جریان بود تا حد زیادی متأثر از واقعیات‌های در حال گذاری بود که در آن مقطع جریان داشت. به‌طور مثال مفهوم رقابت کامل که از موضوعات اولیه اقتصاد کلاسیک بود، توسط اقتصاددانان بعدی اندک اندک از یک مفهوم مشاهده‌ای دور گردید. پیشگامان مکتب نئوکلاسیک در واپسین سده نوزدهم تلاش کردند با ارائه نظریه‌هایی اقتصاد کلاسیک را از بقایای مبانی ارزشی و جنبه‌های اخلاقی و دستوری آن یعنی اقتصاد هنجاری رها سازند. آن‌ها کوشیدند اقتصاد را هر چه بیشتر از فلسفه و حقوق و اخلاق دور کنند و به جای اقتصاد سیاسی، یک علم اقتصاد اثباتی به‌وجود آورند که با استدلال علمی محض سرو کار داشته باشد. اما منتقدان، روی هم رفته اقتصاد کلاسیک را غیرواقع‌بینانه و فاقد صفات جهان‌روایی توصیف کرده، ضرورت توجه به واقعیات تاریخی و لزوم به کارگیر مشاهدات عینی را در نظریه‌های اقتصادی مطرح کردند.

اقتصاددانان معتقدند که سیر رشد و توسعه مکتب نهادگرایی را می‌توان به سه دوره متمایز تقسیم کرد: نخستین دوره از سال ۱۸۹۰ تا ۱۹۲۵ است که ویلن بنیادهای جنبش نهادگرایی را پایه‌گذاری کرد. دومین دوره از سال ۱۹۲۵ تا ۱۹۴۵ را دربر می‌گیرد که نهادگرایی چون کامونز، میچل، کلارک و غیره در سنت ویلنی طی طریق کردند و برخی از اندیشه‌های ناتمام ویلن را به سرانجام رساندند. دوره سوم نیز از سال ۱۹۴۵ به بعد را شامل می‌شود که نسل جدیدی از نهادگرایان مثل گالبرایت را پرورش داده است.

^۱ Open systems

^۲ Instrumental theory of valuing

اقتصاد نهادگرایی جدید تلاشی برای الحاق نظریه نهادها به علم اقتصاد است. نهادگرایی جدید به تعدیل، توسعه و بازسازی نظریه نئوکلاسیک پرداخت، به گونه‌ای که قادر باشد گستره وسیعی از آرایه‌ها و مصادیقی را که ورای دیدگاه سابق آن بود دربر بگیرد. آنچه این مکتب به آن پایبند می‌ماند و فروض اساسی خود را بر آن بنا می‌نهد انگاره اساسی کمیابی^۱ و در نتیجه رقابت است.

داگلاس نورث (۱۹۹۱) معتقد است: «نهادها قوانین بازی در جامعه‌اند یا به عبارت سنجیده‌تر قیودی هستند وضع شده از جانب نوع بشر که روابط متقابل انسان‌ها با یکدیگر را شکل می‌دهند. در نتیجه نهادها سبب ساختارمند شدن انگیزه‌های نهفته در مبادلات بشری می‌شوند. خواه این مبادلات سیاسی باشند یا اقتصادی یا اجتماعی، تغییرات نهادی مسیر تحول جوامع بشری در طول تاریخ را مشخص می‌کنند و براین اساس کلید فهم تغییرات تاریخی محسوب می‌شوند.» نورث با تفکیک میان سازمان‌ها و نهادها، سازمان‌ها را به بازیگران و نهادها را به قوانین بازی تشبیه می‌کند. گرچه سازمان‌ها هم مانند نهادها به کنش متقابل انسان‌ها ساختار می‌بخشند، اما با نهادها تفاوت دارند. سازمان‌ها شامل تشکیلات سیاسی (احزاب، مجلس، انجمن شهر)، تشکیلات اقتصادی (بنگاه‌ها، اتحادیه‌های تجاری، مزارع خانوادگی، تعاونی‌ها) و تشکیلات اجتماعی (باشگاه‌ها، مساجد، کلیساها)، تشکیلات آموزشی (مدارس، دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی حرفه‌ای) و غیره هستند. سازمان‌ها دربرگیرنده گروهی از افرادند که نیتی مشترک برای دستیابی به اهداف موردنظر، آن‌ها را گرد هم آورده است. ویلیامسون وجود سازمان‌ها یا بنگاه‌ها را به سه سبب زیر ضروری می‌داند: ۱) محدود بودن عقلانیت افراد یا عقلانیت محدود^۲ (فقدان اطلاعات، عدم تقارن اطلاعاتی و عدم قطعیت)، یعنی افراد در زمان تصمیم‌گیری با محدودیت اطلاعاتی، گستردگی مساله، محدودیت‌های شناختی ذهن، و محدودیت زمانی مواجه هستند. در این حالات، تصمیم‌گیرنده به جای راه‌حل بهینه، در پی نیل به راه‌حلی رضایت‌بخش می‌باشد، ۲) فرصت‌طلب بودن افراد، یعنی فقدان صراحت در گفتار و کردار، درستکاری و امانت، تزویر و ریاکاری در جهت تامین منافع شخصی و بهره‌جویی از کوچک‌ترین روزنه و مفری در قراردادهای و معاملات به سود خود و غیره که موجب بالا رفتن هزینه مبادله می‌شود. اگر عقلانیت افراد محدود نبود و اطلاعات به‌طور کامل در دسترس بود، در آن صورت موقعیت‌هایی که موجب فرصت‌طلبی افراد می‌شد وجود نمی‌داشت، و ۳) تفکیک‌ناپذیر بودن برخی از تخصص‌ها و تجارب مانند مهارت یک مدیر برای تصمیم‌گیری در یک ایستار خاص، مهارت خاص در عقد قرارداد، که دیگران به سادگی نمی‌توانند از آن استفاده کنند و به سادگی هم قابل انتقال به فرد یا افراد دیگری نیست. چارچوب نهادی، هم بر هزینه‌های تبدیل (تولید) و هم بر هزینه‌های انجام معامله اثر می‌گذارد. اولی از راه دانش فنی به کار گرفته شده و دومی از راه رابطه مستقیم میان نهادها و هزینه‌های مبادله. هزینه مبادله، هزینه‌ای است که برای اجرا و تضمین اجرای حقوق مالکیت، تعیین طرف‌های تجاری و اجرای عملی مفاد قرارداد صورت می‌گیرد.

پرسش اساسی و محوری در الگوهای جدید رشد و توسعه این است که چه عواملی بر ارتقای سرمایه‌گذاری و سایر عوامل تولید و همچنین به بهره‌وری عوامل تولید تاثیرگذار هستند؟ که پاسخ آن‌را در نقش نهادها باید جست‌وجو کرد. در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ آنچه از سیاست‌های اقتصاد کلان مدنظر اقتصاددانان بود به‌طور عمده معطوف به سیاست‌های مالی و پولی می‌شد. اما از اواخر دهه ۱۹۸۰ و با مطرح شدن جستارهای جدید رشد، برخی از مطالعات نظری و تجربی در پی یافتن پیوند میان نرخ‌های بلندمدت رشد اقتصادی و متغیرهای سیاستی و شاخص‌های نهادی بوده است. عوامل نهادی نظیر قوانین اقتصادی، سیاست‌های دولت، نظام‌های حقوقی و غیره شکل‌دهنده محیط‌های اقتصادی برای تولید و تجارت هستند. اگر ساختار یک اقتصاد، سرمایه‌گذاری و تولید را تشویق کند موجبات توسعه و پیشرفت اقتصادی را فراهم می‌کند. اگر کارآفرینان نتوانند نسبت به دریافت بازده سرمایه‌گذاری خود مطمئن باشند، سرمایه‌گذاری نخواهند کرد. این امر برای سرمایه‌گذاری در سرمایه‌های فیزیکی، مهارت یا فناوری

^۱ Scarcity^۲ Bounded Rationality

صادق است. عواملی نظیر سلب مالکیت، فساد اقتصادی و اداری، انحصار، ناامنی و بی‌ثباتی، انگیزه برای سرمایه‌گذاری و تولید را کاهش داده و موجب افت بهره‌وری عوامل تولید می‌شود.

بر اساس نظریه‌های موجود در ادبیات رشد و توسعه، رشد اقتصادی برگرفته از دو عامل عمده می‌باشد: (۱) رشد «انباشت عوامل تولید» که خود به دو عامل سرمایه فیزیکی (منابع مالی، تاسیسات، تجهیزات، ماشین‌آلات و ...) و سرمایه انسانی (نیروی کار با توجه به سطح دانش، مهارت، سلامت و ...) تقسیم می‌شود، و (۲) عامل دیگر رشد، «بهره‌وری کل عوامل تولید» است. نهادها در فرایند توسعه اقتصادی متحول می‌شوند، نهادهای ناکارآمد از دور خارج می‌شوند و نهادهای کارآمد و متمایل به توسعه به حیات خود ادامه می‌دهند و رفته‌رفته متحول می‌شوند. هرچند که تغییر نهادها آسان نیست بلکه فرایندی بلندمدت است، حتی برخی از تغییرات و اصلاحات نهادی پیش‌شرط توسعه است. به دیگر سخن اینکه نهادها می‌توانند توسعه را تسریع یا متوقف کنند. نهادها تاثیر مهمی در کار، تلاش و ریسک‌پذیری در یک جامعه دارند.

مکتب اقتصاد نهادگرا، فراتر از تمرکز معمول بر بازارها، با دقت بیشتری بر نهادهای ساخت بشر می‌نگرد. اقتصاد نهادگرا شامل نهادگرایی جدید و نهادگرایی سنتی می‌باشد. اقتصاد نهادگرایی جدید نهادهای ساخت بشر را نتیجه ترجیحات شخصی و عوامل طبیعی یا فنی می‌داند. مشهورترین اقتصاددانان نهادگرایی جدید عبارتند از رونالد کاوس^۱، داگلاس نورث^۲ و اولیور ویلیامسون^۳. اما نهادگرایی سنتی بیان می‌کند که ترجیحات و سلاقی شخصی، انتظار از آینده، عادت‌ها و انگیزه‌ها نه تنها تعیین‌کننده طبیعت نهادها هستند بلکه توسط نهادها محدود شده و شکل می‌پذیرند. اساسا نهادگرایی سنتی بر بنیادهای حقوقی یک اقتصاد و فرایندهای تکاملی، هنجاری و ارادی تاکید می‌کند که توسط نهادها ایجاد شده و سپس تغییر می‌یابند. دولت و بازار هیچ کدام به تنهایی قادر به برقراری رقابت کامل و بهینه موردنظر پارتو نیست. کارکرد مناسب دولت و بازار به عوامل نهادی بستگی دارد. نورث تاکید می‌کند که برای داشتن یک بازار کارا، یک کشور نیاز به قوانین و مقرراتی دارد که برای مردم انگیزه ایجاد کند تا خلاق شوند و کارایی خود را بالا ببرند و به افرادی مولد تبدیل شوند. گفته می‌شود که کاراترین سیاست و سرمایه‌گذاری آن است که موجب توانمندسازی مردم برای بیشینه کردن ظرفیت‌ها، منابع و فرصت‌های‌شان شود. دنیس گولت^۴ (۱۹۸۳) سه مانع توسعه‌یافتگی را ناتوانی، نومیدی و فقر گسترده می‌داند و برای رفع این مشکلات معتقد است که متشکل شدن افراد و اقدام جمعی در بیشتر نهادها اهمیت بسیار دارد. اما اقدامات جمعی منجر به «سواری رایگان»^۵ می‌شود. وقتی اقتصاددان‌ها از سواری رایگان حرف می‌زنند، معمولاً منظورشان این است که برخی افراد، بدون اینکه هزینه لازم را پرداخت کنند، از کالاهای عمومی که در جامعه عرضه شده بهره می‌برند. سواری رایگان به دو علت پدید می‌آید. یکی اینکه وقتی کالایی تولید شد نمی‌توان دیگران را از استفاده از آن بازداشت و دیگر اینکه مصرف اضافی افراد مصرف دیگران را کاهش نمی‌دهد. اولسون توفیق اقدام جمعی جمعیت‌ها و گروه‌ها را در ویژگی و اهداف مشترک آن‌ها می‌داند و معتقد است از این راه است که می‌توان بر مشکل سواری رایگان چیره شد و کسانی که نمی‌توانند مشارکت جمعی داشته باشند، جریمه شوند.

نظریه دولت رفاهی کینز

جان مینارد کینز^۶ (۱۹۴۶ – ۱۸۸۳)، فیلسوف و اقتصاددان برجسته سده بیستم و بنیانگذار یک مکتب فکری در علم اقتصاد است که به نام «اقتصاد

^۱ Ronald Coase

^۲ Oliver Williamson

^۵ Free-riding

^۳ Douglass North

^۴ Dennis Goulet

^۶ John Maynard Keynes

کینزی^۱ «شناخته می‌شود. جان مینارد کینز فرزند نوئل کینز^۲ اقتصاددان نامدار انگلیسی است و از این نظر با جان استوارت میل که او نیز فرزند جیمز میل اقتصاددان نامی سده نوزدهم بود و پدر و فرزند اقتصاددان بوده‌اند قابل سنجش است. کینز در سال ۱۹۳۶ کتاب «نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول» را منتشر نمود که یکی از تأثیرگذارترین کتاب‌های اقتصادی سده بیستم به‌شمار می‌آید. پیش از کینز، انگاشت عمومی اقتصاددانان بر آن بود که نوسان‌های اقتصادی، عدم تعادل‌هایی هستند که در کوتاه‌مدت توسط سازوکار بازار اصلاح می‌شوند و شرایط اشتغال کامل دگر بار احیا می‌شود. اما کینز معتقد بود که این چرخه‌های مخرب ممکن است در بلندمدت برگشت‌ناپذیر باشند و لذا دولت می‌بایست برای رسیدن به اشتغال کامل در اقتصاد دخالت نماید. کینز برخلاف نظریه‌های اقتصاد کلاسیک، منتقد رویکرد اقتصاد آزاد و سپردن اقتصاد به نیروهای بازار بود. وی این نظریه را که جامعه در حالت تعادل به اشتغال کامل می‌رسد رد کرد و اعتقاد داشت که سطح اشتغال با میزان تولید و میزان تقاضای مؤثر (یعنی میزان خرید کالاها و خدمات) پیوند مستقیم دارد. بدین سبب وی معتقد بود که برای کاهش بیکاری، دولت می‌بایست اشتغال ایجاد نماید، هرچند که این اشتغال غیرمولد باشد. اشتغال کامل به این معناست که هر کسی که به دنبال کار است از ساعات کاری که به آن نیاز دارد را با «دستمزدهای دادگرنه» برخوردار باشد. از آنجا که مردم کارشان را عوض می‌کنند اشتغال کامل به این معناست که نرخ بیکاری پایدار در حدود ۱ تا ۲ درصد کل نیروی کار باشد ولی این به معنای کم‌اشتغالی نیست که در آن کارگران پاره وقت نمی‌توانند از ساعتی که برای یک زندگی شایسته به آن نیازمندند برخوردار باشند. در اقتصاد کلان، اشتغال کامل گاهی به صورت سطحی از بیکاری که در آن بیکاری ادواری وجود ندارد تعریف می‌شود. جان مینارد کینز برای روزولت توضیح داد که برای ایجاد «مجموع تقاضا»ی کافی که مانع انجماد اقتصاد شود باید دولت‌ها از این به بعد با خرج بسیار افزون‌تر از درآمد، قدرت خرید جدید (یعنی شغل جدید) ایجاد کنند. پس از این، خرج بیشتر از درآمد در دولت‌ها به یک سیاست همیشگی تبدیل شد و کسری بودجه روزه‌روز بیشتر شد. وقتی از کینز می‌پرسیدند که در درازمدت این افزایش شدید کسری بودجه تا کی می‌تواند ادامه پیدا کند، این جواب معروفش را تحویل می‌داد که «دیر یا زود همه رفتنی‌اند.» اقتصاددانان کینزی‌گرا استدلال می‌کنند که تصمیمات بخش خصوصی گاهی ممکن است منجر به نتایج غیرکارا در اقتصاد کلان شود و بنابراین از سیاست‌گذاری فعال دولت در بخش عمومی حمایت می‌کنند. این سیاست‌گذاری‌ها شامل سیاست‌های پولی که توسط بانک مرکزی اعمال می‌شود، یا سیاست‌های مالی حکومت که به قصد پایدار کردن چرخه تجاری انجام می‌شود، باشد. کینزگرایی ملی، نوعی سیاست اقتصادی-سیاسی است که در تلاش است در درون نظام سرمایه‌داری با ارائه مجموعه‌ای خدمات رفاهی-اجتماعی و کنترل نسبی اقتصاد توسط دولت از بروز بحران‌های ادواری و غیرادواری نظام اقتصادی سرمایه‌داری جلوگیری کند. در نگاه کینزی، باورداشت نظریه‌پردازان مکتب کلاسیک که گمان می‌کنند اقتصاد به صورت خودکار و با سازوکار بازار به تعادل دست می‌یابد، صحیح نمی‌باشد. کینز در این رابطه اظهار می‌دارد که اگر بخواهیم به امید ایجاد تعادل به وسیله بازار صبر کنیم، بحران مالی جهانی که گرفتار آن شده‌ایم، ممکن است ۵۰ سال دیگر به طول بیانجامد و تا آن زمان حتی همه ما از دنیا رفته باشیم. کینزین‌ها معتقدند که دولت باید با استفاده از سیاست‌های پولی و مالی در جهت رسیدن به اشتغال کامل، ثبات قیمت‌ها و رشد اقتصادی کوشش نماید. همچنین در صورت مواجهه با دوران رکود و بحران اقتصادی، تلاش نماید که مخارج خود را افزایش داده یا مالیات را کاهش دهد. دولت باید عرضه پول را افزایش داده تا بتواند نرخ بهره را کاهش دهد به این امید که بتواند مخارج سرمایه‌گذاری را افزایش دهد. در زمانی که کینز تئوری عمومی اشتغال، بهره و پول را نوشت، این اصول اصلی اندیشه اقتصادی بوده است که اقتصاد به گونه‌ای خودکار به حالت تعادل عمومی برمی‌گردد. فرض بر این بوده است که نیازهای مصرف‌کنندگان همیشه بیشتر از ظرفیت تولیدکنندگان برای برآوردن این نیازها است سرانجام هرچه تولید می‌شود همین که قیمت مناسب برای آن پیدا شود مصرف می‌شود. این آگاهی در

^۱ Keynesian economics^۲ Neville Keynes

نوشته‌های دیوید ریکاردو منعکس شده است که بیان می‌کند افراد به گونه‌ای تولید می‌کنند که می‌توانند کالای تولید شده خود را مصرف کنند یا محصولات و تولیدات خود را بفروشند تا بتوانند محصولات و تولیدات شخص دیگری را خریداری کنند. این استدلال بر این انگاره استوار است که اگر مازاد کالا یا خدمات وجود داشته باشد آن‌ها به‌طور طبیعی قیمت را کاهش می‌دهند تا جایی که مصرف شوند. با توجه به زمینه‌های بیکاری بالا و مداوم در دوران رکود بزرگ، کینز اظهار داشت که هیچ تضمینی وجود ندارد که کالاهایی که افراد تولید می‌کنند با تقاضای مؤثر کافی برآورده شوند و دوره‌های بیکاری زیاد را می‌توان پیش‌بینی کرد. وی اقتصاد را ناتوان از حفظ خود در اشتغال کامل دانست و معتقد است که لازم است دولت گام‌های مؤثری بردارد و از طریق هزینه‌های دولت قدرت خرید را به دست جمعیت کارگر بگذارد. بنابراین، براساس نظریه کینزی، برخی اقدامات خرد اقتصادی خردمندانه مانند عدم سرمایه‌گذاری پس‌انداز در کالاها و خدمات تولید شده توسط اقتصاد اگر به‌صورت جمعی توسط بخش بزرگی از افراد و کارخانه‌ها و تجارت‌خانه‌ها صورت گیرد می‌تواند به نتایجی منجر شود که در آن اقتصاد زیر تولید و نرخ رشد بالقوه خود عمل کند.

پیشتر و در دهه ۲۰ و با توجه به وخامت اقتصادی حاکم بر اروپای جنگ‌زده و آمریکای در آستانه ورود به عصر رکود، جان مینارد کینز انتقادات خود را از آرای نئوکلاسیک‌ها آغاز کرده بود. نظریه نئوکلاسیک‌ها به‌عنوان نظریات محض اقتصادی در طول دوره بحران اقتصادی در اواخر دهه ۲۰ هیچ حرفی برای گفتن نداشت. بنابراین، اقتصاد نئوکلاسیکی با بروز رکودی جهانگیر از این زمان رو به زوال نهاد. در دهه ۳۰، کینز دکتترین اقتصادی خود تحت‌عنوان «طرح نو» یا «معامله نو» را ارائه داد و اظهار داشت اگر چه بازار ویژگی خود تنظیم‌کنندگی دارد، چنانچه مدیریت سیاسی بر بازار اعمال نشود آثار و پیامدهای بسیار زیان‌باری را برای اقتصاد ملی دربر خواهد داشت. به این ترتیب، به‌نظر او بازار نهایتاً بایستی توسط دولت کنترل و مدیریت می‌شد. این مدیریت می‌بایست از طریق افزایش تقاضا و تزریق پول و نقدینگی به جامعه با اجرای سیاست‌های ناهمسان پولی توسط دولت انجام شود. عقاید کینز، انقلابی در دکتترین اقتصاد لیبرال بود. الگوی توسعه اقتصادی او همچنان مبتنی بر بازار آزاد بود، اما در شرایط رکود تورمی^۱ حاکم بر اقتصاد آمریکا اصل نظارت دولتی بر بازار – که به معنای خروج یا عدول از چارچوب اقتصاد کلاسیک بود – به معنای به زیر کشیدن و تخطی از اصول اقتصادی مبتنی بر کلاسیسم و نئوکلاسیسم بود. اساس طرح جدید او نیز مبتنی بر «سیاست‌های جانب تقاضا»^۲ بود. بر همین مبنا، دولت روزولت تزریق پول به ضعیف‌ترین اقشار جامعه آمریکایی گرفتار رکود تورمی را در دهه ۳۰ در دستور کار خود قرار داد و سیاست کاهش مالیات‌ها را اجرا نمود.

در آمریکا برنامه طرح جدید با ابتکار جان مینارد کینز و کارل پولانی با هدف تحقق اشتغال، مبارزه با تورم و رکود پس‌از تأیید دولت روزولت به مداخله گسترده دولت در اقتصاد و اعراض از لیبرالیسم نئوکلاسیک مشروعیت بخشید و سنگ بنای دولت رفاهی در غرب را پایه‌ریزی نمود که تا سقوط نظام برتن‌وودزی در اوایل دهه ۷۰ پایه و مبنای سیاست‌های اقتصادی در غرب بود. بنابراین پس‌از وقوع رکود بزرگ در واپسین دهه ۲۰ و رشد شدید حمایت‌گرایی اقتصادی و پروتکشنیزم، رویکرد کینزی به اقتصاد برای بیش‌از یک دهه همچون مسکنی برای اقتصادهای روبه زوال و بحران‌زده سرمایه‌داری عمل نمود. اما این بار، برخلاف دوران لیبرالیسم کلاسیک، در طراحی سامان اقتصادی و پیشبرد و تضمین کارکرد آزاد و کارآمد بازار، دیگر فرامفهوم لسه‌فه یا ایدئولوژی کلاسیک «بگذار بگذرد» مبتنی بر دست خودکار بازار، نقشی ایفا نمی‌کرد، بلکه این نقش همان چیزی است که تعبیر «وادار کردن مردم به آزاد بودن» را در خصوص آن به‌کار می‌بردند. با پی‌افکنی سازمان ملل متحد پس‌از جنگ جهانی دوم تفکرات لیبرالیستی استحکام بیشتری یافتند و جنبه جهان‌شمول‌تری به خود گرفتند. در این زمان، دکتترین اقتصادی کینز پایه و مبنایی برای نظریه لیبرالیسم اقتصادی با هدف کسب رشد اقتصادی قرار گرفت و تحت‌تأثیر آرای کینز مدیریت رشد اقتصادی بر عهده دولت‌ها گذارده شد. در این دوره

^۱ Stagnation^۲ Demand-side policies

رشد اقتصادی، محور، مدار و هدف نهایی توسعه تعیین گردید و تا حدود دو دهه به دیدگاه غالب در اقتصاد سیاسی آن دوران مبدل گردید. در این مقطع، سیاست‌های مداخله‌جویانه دولت در اقتصاد متأثر از دوره رکود بزرگ و دکترین جان مینارد کینز راهگشای نظام سرمایه‌داری جهانی گردید که به‌منزله نوعی چالش نظری و عملی در برابر آرای کلاسیک‌ها و نئوکلاسیک‌ها بود.

کینز معتقد بود در دوره رکود که سرمایه‌گذاری انجام نمی‌شود، دولت قدم جلو گذارد و در یک سلسله فعالیت‌های اقتصادی مانند احداث راه، ریل، سد و غیره سرمایه‌گذاری نماید تا بدینوسیله درآمدهایی بین کارگران و فروشندگان مواد اولیه توزیع شود. مسلماً درآمدهای مذکور تقاضای کل را برای کالاهای مصرفی افزایش می‌دهد. این افزایش تقاضا از طریق افزایش قیمت کالاها سبب افزایش سود تولیدکنندگان شده و آنان را به سرمایه‌گذاری جدید تشویق می‌کند. براساس اصل شتاب، افزایش تقاضا برای کالاهای مصرفی سبب افزایش افزون‌تر در تقاضا برای کالاهای سرمایه‌ای مانند ماشین‌آلات و غیره می‌شود که این تقاضا خود به سرمایه‌گذاری‌های جدید منتهی می‌شود و جامعه از این طریق به اشتغال نیروی کار بیکار پرداخته و لذا سطح اشتغال و درآمد افزایش می‌یابد. کینز همواره مردم را به مصرف کردن هر چه بیشتر تشویق می‌کند و آن‌ها را از کنز کردن برحذر می‌دارد. تعقیب نظریه‌های کینز درباره اقدامات سرمایه‌گذاری دولت و همچنین اعطای وام ارزان به مردم و تشویق آنان به سرمایه‌گذاری و دستورات وی راجع به پرمصرفی، چندین دهه در اروپا تعقیب شد و اگرچه در ابتدا علاج بیکاری پس از جنگ را به ارمغان آورد ولی بعدها کشورهای اروپایی را به درد مصرف‌گرایی، تورم و سپس به درد سرطان‌گونه رکود تورمی دچار کرد که هنوز هم اقتصاددانان غربی برای آن راه علاجی پیدا نکرده‌اند. برخی از اقتصاددانان بر این باورند که نظام سرمایه‌داری با آمپول کینز از سقوط خود جلوگیری کرد زیرا مطابق پیش‌بینی‌های مارکس و تحولات سده پیش، چهره خشن سرمایه‌داری به شکل سنتی نمی‌توانست ادامه حیات داشته باشد (ملکی، ۱۳۸۸).

اما قدرت در حال رشد بازارهای سرمایه‌ای بین‌المللی، راهبرد کینزگرایی ملی توزیع درآمد و شبکه تأمین اجتماعی را تضعیف کرد. پس از مدتی، این راهبرد در همه سطوح ملی، منطقه‌ای و محلی فشارهایی را بر دولت وارد آورد تا اشکال نئولیبرالی سازماندهی را در پیش گیرد. از اواخر دهه ۱۹۶۰ که اقتصادهای اروپای غربی و ژاپن از ویرانی‌های زمان جنگ بهبود یافته و در بازارهای جهانی به رقابت فزاینده پرداخته بودند، فرایند فرسایش راهبرد کینزی بیش از پیش مشهود بود. انباشت سرمایه به تمرکز و تراکم قدرت اقتصادی منجر شد و شرکت‌ها اقتصادهای محلی را پشت سر گذاشتند و به فراسوی مرزهای ملی خود گسترش یافتند. بنابراین، از ابتدای دهه ۷۰ و هنگامی که اقتصاددان آمریکایی و استاد دانشگاه شیکاگو «هاری جانسون»^۱ سیاست‌های اقتصادی کینز را آماج حملات خود قرار داد، زمزمه‌ها علیه سیاست‌های اقتصادی کینز، مداخلات دولت در اقتصاد، تز دولت رفاهی، سوسیال دموکراسی و ساختارگرایی در غرب طرح شد. به باور اقتصاددان‌هایی همچون جانسون، نابسامانی‌های جهان سوم و عقب‌ماندگی‌های اقتصادی آن‌ها برآمده از میراث استعماری و نابرابری‌های جهانی نبود، بلکه برآمده از اجرای سیاست‌های کینزی و از جمله راهبردهایی همچون جانشینی واردات در این کشورها بود. انتقادات به سیاست‌های کینزی از اواخر دهه ۷۰ با به قدرت رسیدن دولت‌های محافظه‌کار در آلمان، انگلیس و آمریکا در دهه ۸۰ جنبه گسترده‌تری به خود گرفتند. در دهه ۷۰، با شروع بحران نفتی و پس از آن افزایش جنبش‌های انقلابی و چپ‌گرایانه و اجتماعات ضدجنگ در غرب، نخبگان دست‌راستی به این نتیجه رسیدند که این بحران‌های سیاسی و اجتماعی زاییده «دولت فراگیر»^۲ و برگرفته از اجرای سیاست‌های کینزی و دولت رفاهی است. به این ترتیب، نظریه کینز — که تا میانه دهه ۷۰ بر جهان سرمایه‌داری تسلط داشت — از این زمان و با فروپاشی نظم برتن‌وودزی به کلی از سیاست‌های اقتصادی آمریکا به کنار نهاده شد و با پایان لیبرالیسم تعبیه شده، دگرباره لیبرالیسم کلاسیک عرصه‌ای جدید برای بروز دوباره یافت (پیت و هارتویک، ۱۳۹۶).

^۱ Janson, Harry

^۲ Nany State

نظریه توسعه اقتصادی شومپتر

ژوزف شومپتر^۱ اقتصاددان سیاسی در ۸ فوریه ۱۸۸۳ در موراویا، جمهوری چک به دنیا آمد. وی یکی از تأثیرگذارترین و مشهورترین اقتصاددانان سده بیستم بود. در سال ۱۹۴۲، شومپتر مفهوم «تخریب خلاق»^۲ را مفهوم‌سازی کرد که به آن توفان شومپتری نیز می‌گویند. این مفهوم فرآیند جهش صنعتی را توصیف می‌کند که به‌گونه‌ای پیوسته ساختار اقتصادی را از درون متحول و دگرگون می‌کند، بی‌وقفه ساختار کهن را تخریب می‌کند و بی‌وقفه ساختار جدیدی را بازآفرینی می‌کند. او همچنین در همان سال مشهورترین کتاب خود به نام «سرمایه داری، سوسیالیسم و دموکراسی»^۳ را منتشر کرد. شومپتر در نظریه «زوال سرمایه‌داری»^۴ خود به‌مانند مارکس، اعتقاد داشت که سرمایه‌داری در درازمدت نمی‌تواند جایگاه خود را حفظ کند و دوره آن به پایان خواهد رسید، با این تفاوت که وی از این مساله برخلاف مارکس خرسند نبود، بلکه می‌گفت اگر پزشکی در زمان حال پیش‌بینی کند که بیمارش خواهد مرد، به‌معنای تمایل پزشک به مرگ بیمار نیست. به‌نظر او، طبقه کارگر در پایان دادن به سرمایه‌داری یا پدید آوردن سوسیالیسم، هیچ نقشی بازی نمی‌کند بلکه آن‌چه دنیای سرمایه‌داری را به زوال می‌کشانند، همان موفقیت‌های کاپیتالیسم است. شومپتر با ارائه روشی نو در تحلیل فرایند توسعه اقتصادی توانست نقطه عطفی در تکامل نظریه‌های توسعه به‌وجود آورد. او تلاش داشت علل ایستایی و سکون را بازشناسد و عوامل خروج از سکون و استمرار حرکتی پویا را در مسیر توسعه با اتکا بر تفکر علمی و روش‌های نوین مورد تحلیل قرار دهد. به زعم وی عامل این اختلاف، فقط ابداع و نوآوری است. دور باطل باید توسط نوآوران و مدیران مبتکر شکسته شود.

شومپتر معتقد است که علی‌رغم تمامی ضعف‌ها و نارسایی‌های موجود در توسعه نظام سرمایه‌داری که بنیان‌های اقتصادی و اجتماعی سیستم سرمایه‌داری را سست می‌نماید، نظام سرمایه‌داری پابرجا می‌ماند، به طبقه روشنفکر آزادی بیشتری اعطا می‌کند، ابزار بهتری برای اعمال امور حرفه‌ای آن‌ها فراهم می‌آورد، اصلاحات مورد درخواست این گروه را به اجرا درمی‌آورد و در کل حرکتی پیوسته به سوی سوسیالیسم را درپیش می‌گیرد. شومپتر با ارائه روشی نو در تحلیل فرایند توسعه اقتصادی توانست نقطه عطفی در فرگشت نظریه‌های توسعه به‌وجود آورد. تحلیل با فرض یک وضعیت تعادل ثابت اقتصادی آغاز می‌شود که تمامی نیروها و سازوکارهای حاکم بر آن دلالت بر اینرسی و استمراریت دارند و او تلاش در معرفی عوامل اختلال‌زای غیرپیوسته در این جریان می‌کند. عامل این اختلال، فقط ابداع و نوآوری است. سرمایه و سرمایه‌گذاری اگرچه در پویش توسعه عواملی اساسی و برجسته به‌شمار می‌آیند، اما به هیچ‌وجه عامل اختلال محسوب نمی‌شوند. در صورتی که شرایط مفروض فراهم گردد، انسان‌های مبتکر با ترکیب جدیدی از عوامل و نیروهای تولیدی موجود کالای جدیدی می‌آفرینند، به روش‌های جدید دست می‌یابند، بازار جدیدی برای کالا و مواد اولیه کشف می‌کنند و روش‌های مدیریتی و سازماندهی تولید را متحول و دگرگون می‌سازند.

از دیدگاه شومپتر بسط و گسترش فعالیت‌های اقتصادی با درپی‌داشتن نوآوری‌های جدید، گستره اختراعات و شیوه‌های نوین تولید رخ می‌دهد و بدین ترتیب کالاهای بسیاری وارد بازار می‌شود. در رونق اقتصادی به‌جود آمده، از یک طرف به تدریج از قیمت کالاها کاسته می‌شود و از طرف دیگر با انقباض پولی و کاهش انگیزه‌های سرمایه‌گذاری جدید ممکن است گروهی از سرمایه‌گذاران نوپا در فعالیت اقتصادی مورد نظر متضرر شوند و فضای بدبینی بر جامعه حاکمیت یابد و در نتیجه گرایش به رکود و سکون اقتصادی آغاز شود.

^۱ Joseph Schumpeter

^۲ Capitalism, Socialism and Democracy

^۳ Creative Destruction

^۴ Capitalism's Demise

کارآفرین^۱ در دیدگاه شومپیتر نیروی پیشران و معمار توسعه به‌شمار می‌رود. پیدایش آنترپرنور^۲ یا انسان‌های کارآفرین، نیازمند فضا و زمینه‌های مساعدی جهت تشخیص امکانات بالقوه سودآور و بهره‌برداری از آن‌هاست. کارآفرین شخصیتی ریسک‌پذیر است که فرصت و امکان آفرینش روش‌ها و فناوری جدید، بهبود سازماندهی و یا توسعه منابع جدید را به خوبی تشخیص می‌دهد. کارآفرین ابزار تولید کالا یا خدمات را در اختیار می‌گیرد، سپس آنگونه که مناسب بداند از آن‌ها استفاده می‌کند. او از این نظر نقش رهبری را عهده‌دار است که بقیه تولیدکنندگان در آن بخش را به دنبال خود هدایت می‌کند. اما تولیدکنندگان دیگر رقابایی هستند که ابتدا سودش را کاهش داده، سپس به اضمحلال وی می‌انديشند. بنابراین این رهبریت در تقابل و ناسازگاری با خواست و هدف خود اوست. همین که نخستین طرح کارآفرین وارد عمل می‌گردد سپهر تجاری جدیدی متمایز از وضعیت تصویر شده پیشین نمایان می‌شود. پس از این مرحله پنداشته می‌شود که واحدهای اقتصادی جدید بدون تغییر تابع تولید، حجم عظیمی از کالاهای مصرفی را روانه بازار می‌کنند. برای پاره‌ای از کارخانه‌ها و واحدهای اقتصادی قدیمی امکانات جدید فعالیت فراهم می‌شود و کالاهای و روش‌های جدید، فضای اقتصادی تازه‌ای را به‌وجود می‌آورد. اما برای عده‌ای نیز ظهور کالا و روش‌های جدید به معنای مرگ اقتصادی است. ممکن است برخی از فعالیت‌های اقتصادی خود بکاهند و سرانجام، واحدهای اقتصادی و صناعی نیز به اجبار و تحت‌تأثیر شرایط بسیار دشواری به جریان مدرنیزه کردن و تجدید بنای تشکیلات اقتصادی خویش تن در دهند.

شومپیتر مفهوم رشد اقتصادی و توسعه را به‌گونه‌ای دقیق از یکدیگر متمایز می‌سازد. دریافت او از «توسعه» آنگونه تحولات در زندگی اقتصادی است که به وسیله نیروهای خارجی تحمیل نشده‌اند، بلکه منشا اثر و آفریننده آن نیروهای داخل سیستم هستند. درحالی‌که رشد اقتصادی عموماً با رشد جمعیت و افزایش ثروت مترادف است، شومپیتر در مدل خود رشد جمعیت را عامل بیرونی^۳ به‌شمار می‌آورد. جمعیت مانند پس‌انداز می‌تواند موجب رشد اقتصادی شود، اما تغییر و تحولی کیفی به حساب نمی‌آید. هدف شومپیتر بررسی رشد اقتصادی نیست، بلکه تأکید وی بر «فرایندهای توسعه»^۴ است. در تحلیل‌های مرتبط با رشد، کیفیت پدیده‌ها مورد بررسی قرار نمی‌گیرد، بلکه فرایند همساز و تعدیل، مشابه تحولات رخدادها و پدیده‌های طبیعی مدنظر قرار می‌گیرد. توسعه از دیدگاه شومپیتر ایده‌ای است کاملاً متمایز و متفاوت با آنچه که در «جریان گردش»^۵ و یا تمایل به سمت یک تعادل معین مشاهده می‌شود. زندگی اقتصادی همانند یک جریان گردش همانند جریان گردش خون در بدن موجودات زنده است. این جریان گردش و کانال‌هایش با توجه به شرایط زمانی تحول می‌یابند. اگرچه جریان خون با توجه به دوره رشد و تضعیف ارگانیزم مربوطه در بدن موجودات تغییر می‌یابد، همواره جریانی پیوسته دارد. مراحل این جریان بسیار کوچک و ناملموس و درعین حال معین، به تدریج سبب رشد ارگانیزم می‌شود. زندگی اقتصادی نیز تحولات مشابهی را تجربه می‌کند. توسعه پدیده‌ای متمایز و تحولی خود به خود و منقطع در جاری جریان مزبور است که موجب اختلال در تعادل و تغییر و جابه‌جایی پیوسته در وضعیت تعادل پیشین می‌شود. نظریه توسعه شومپیتر بررسی رفتاری این پدیده‌ها و جریان‌های وابسته به آن است.

این تغییرات ناگهانی و منقطع در جریان گردش و این اختلال در تعادل، در گستره فعالیت‌های صنعتی و تجاری صورت می‌گیرد و نه در فضای تمایلات و خواسته‌های مصرف‌کنندگان نسبت به کالاهای نهایی. تغییرات ناگهانی و ناپیوسته در سلیقه مصرف‌کنندگان ندرتا انجام می‌گیرد و در این بحث ثابت انگاشته می‌شوند. اختراعات در یک سیستم اقتصادی را نباید به‌دلیل تغییرات ناگهانی در سلیقه مصرف‌کنندگان و در نتیجه فشار تقاضا دانست. برعکس به‌عنوان یک قانون می‌توان گفت که همواره تولیدکنندگان موجد تحولات اقتصادی‌اند و مصرف‌کنندگان در صورت لزوم توسط تولیدکننده و با استفاده از تبلیغات تجاری، آموزش می‌بینند تا به خرید کالاهای جدید تمایل پیدا کنند.

^۱ Entrepreneur^۲ External factor^۵ Circular flow^۲ Entrepreneur^۴ Processes of development

تولید به معنی ترکیب مواد^۱ و نیروهای^۲ در دسترس است. اگر کالایی متفاوت با کالای پیشین یا همان کالا با روشی متفاوت تولید شود به گونه‌ای که این مواد و نیروها به طریقی مجزا و متفاوت از روش پیشین ترکیب شوند، ترکیبی جدید^۳ حاصل می‌شود. اگر این ترکیب جدید نتیجه تغییر و تعدیل مستمر در روش‌های دیرین باشد، مسلماً این تغییر، رشد هم به‌شمار می‌آید، اما پدیده جدیدی نیست و خصوصیت توسعه مورد نظر را دربر ندارد. اگر ترکیب جدید به صورت گسسته ظاهر شود، خصوصیت مورد نظر توسعه را دربر دارد. بنابراین زمانی که از ترکیب جدید ابزار تولید مولد^۴ صحبت می‌شود، مفهوم دوم مورد نظر است. با در نظر گرفتن این مفهوم، وی توسعه را به دست آوردن «ترکیبات جدید» تعریف می‌کند. مفهوم فوق پنج مورد را شامل می‌شود: (۱) تولید و عرضه کالای جدید، (۲) معرفی روشی جدید در تولید، (۳) دستیابی به بازار جدید، (۴) دستیابی به منابع جدید، و (۵) سازماندهی و مدیریت جدید. ایجاد ترکیبات جدید بدین معناست که ابزار تولید موجود، به طریقی متفاوت از روش‌های پیشین به کار گرفته شوند و این مفهوم می‌تواند به عنوان دومین تعریف از توسعه اقتصادی در پیوند با مفهوم ترکیبات جدید محسوب شود.

هیگینز با ارائه چند فرضیه و توابع مرتبط با آن‌ها مدل توسعه شومپتر را به شکل ذیل صورت‌بندی می‌کند، (با این توضیح که اختصارات عبارتند از: Q محصول کل، L نیروی انسانی، K ذخیره سرمایه، O زمین قابل کشت و سایر منابع قابل دسترس، R سود، T سطح تکنولوژی، r نرخ بهره، E عرضه کارآفرین، X شرایط اجتماعی، I سرمایه‌گذاری، W سطح دستمزد، S میزان پس‌انداز، I_i سرمایه‌گذاری القایی^۵ و I_a سرمایه‌گذاری مستقل^۶):

۱. تابع تولید زیر همانند تابع تولید در مدل کلاسیک‌ها فرض می‌شود:

$$Q = f(K, L, O, T)$$

۲. پس‌انداز به دستمزدها، سود و نرخ بهره بستگی دارد. او معتقد است که هر دو طبقه کارگر و سرمایه‌دار با افزایش درآمد قادر به پس‌انداز

هستند:

$$S = S(W, R, r)$$

۳. سرمایه‌گذاری می‌تواند به دو بخش سرمایه‌گذاری القایی و سرمایه‌گذاری مستقل تقسیم شود. وی سرمایه‌گذاری القایی را نتیجه افزایش

در محصول، درآمد، فروش یا سود تعریف می‌کند (I_i) و سرمایه‌گذاری‌هایی را که از عواملی مانند تغییرات بلندمدت و تکنولوژیک ناشی می‌شود سرمایه‌گذاری مستقل می‌نامد (I_a)، بنابراین:

$$I = I_i + I_a$$

۴. سرمایه‌گذاری القایی بستگی به میزان سود و نرخ بهره دارد. در سرمایه‌گذاری القایی، شومپتر تاکید خاص بر رابطه مثبت سود (R) با

میزان سرمایه‌گذاری و رابطه منفی نرخ بهره (r) با آن دارد، هرچند ذخیره سرمایه اولیه (K) خود می‌تواند تعیین‌کننده مثبتی به حساب آید:

$$I_i = I_i(R, r, K)$$

۵. سرمایه‌گذاری مستقل به کشف منابع و پیشرفت فناوری بستگی دارد. او بر ابداع و نوآوری^۷ به عنوان انگیزه‌ای محوری در افزایش

سرمایه‌گذاری مستقل توجه و تاکید خاص داشت. ابداع و نوآوری، پیشرفت فناوری و کشف منابع و یا هر دو را شامل می‌شود و تعبیر او از ابداع هر گونه تغییری در تابع تولید است که افزایش محصول را سبب شود:

$$I_a = I_a(O, T)$$

۶. پیشرفت فناوری و میزان نوآوری و ابداعات بستگی به عرضه کارآفرین دارد:

^۱ Materials

^۲ Productive means

^۷ Innovation

^۲ Forces

^۵ Induced investment

^۳ New combination

^۶ Autonomous investment

$$T = T(E)$$

$$O = O(E)$$

۷. عرضه کارآفرین به نرخ سود و شرایط اجتماعی بستگی دارد:

$$E = E(R, X)$$

۸. تولید ناخالص ملی به رابطه میان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری و ضریب تکاثر^۱ بستگی دارد:

$$Q = k(I - S)$$

۹. وجوه مربوط به دستمزدها^۲ به میزان سرمایه‌گذاری بستگی دارد:

$$W = W(I)$$

۱۰. توزیع درآمد عاملی تعیین‌کننده در چگونگی شرایط و زمینه اجتماعی مناسب برای عرضه کارآفرین است:

$$X = X(R/W)$$

۱۱. درنهایت برای تکمیل مدل، اتحاد بین تولید ناخالص ملی و مجموع سود و دستمزدها ارائه می‌شود:

$$Q = R + W$$

شومپیتر در سال ۱۹۱۱ نخستین اثر خود را در خصوص تحلیل توسعه اقتصادی به زبان آلمانی منتشر ساخت. در این کتاب شومپیتر به دلایل زیر از نظریه رشد کلاسیکی فاصله می‌گیرد. نخست او تمایز روشنی میان توسعه و رشد اقتصادی قائل می‌شود. رشد اقتصادی روند تدریجی افزایش تولید است، یعنی تولید میزان بیشتری از یک کالا با استفاده از شیوه‌های پیشین تولید. برعکس، توسعه اقتصادی فرایندی برجسته‌تر و گسست‌آفرین است. توسعه اقتصادی از دید شومپیتر عبارت است از به‌کارگیری ترکیب‌های جدیدی از ابزارهای تولید به گونه‌ای که شرایط تولید کالاهای موجود دگرگون شود یا کالاهای جدیدی ارائه گردد و یا منابع جدید عرضه شده یا بازارهای تازه‌ای گشوده شود و یا آنکه صنعتی از نو سازماندهی گردد. دگرگونی هر یک از این هفت جنبه – منابع، بازار هدف، تکنولوژی، الگو، محصولات، فرایندها، سازماندهی – مستلزم نوآوری است. شومپیتر این جنبه‌های توسعه اقتصادی را همچون عوامل موجد «انقلاب‌های تولیدی»^۳ توصیف می‌کند. عبارت «انقلاب در تولید»، هم بر جنبه دگرگونی‌آفرین توسعه تاکید دارد و هم بر این واقعیت که تغییراتی از این دست تمایل به همگرایی دارند، به گونه‌ای که توسعه به جای آن که فرایندی آرام و مداوم باشد، فرایندی دارای فراز و فرود است. بنابراین از نظر او، رشد روندی کند و کم اهمیت است که از سرمایه‌گذاری با سرمایه‌های اضافی (که از طریق سرمایه‌گذاری دگرباره سودها تامین می‌شود) حاصل می‌شود. توسعه فرایندی نوآورانه است. توسعه است که اقتصادهای پیشرو را با پویایی واقعی‌شان به‌وجود می‌آورد. نقش‌آفرینان اصلی در توسعه، تولیدکنندگان سرمایه‌داری نیستند که به سرمایه‌گذاری دگرباره سودها می‌پردازند، بلکه کارآفرینانی هستند که فرصت‌های استفاده از منابع موجود به طرق نوین را کشف می‌کنند و شیوه بهره‌برداری از این فرصت‌ها را سامان می‌دهند و نیز بانک‌هایی که اعتبارات مورد نیاز کارآفرینان برای تامین هزینه‌های مالی فعالیت‌های جدید اقتصادی را فراهم می‌کنند. در مراحل اولیه انقلاب صنعتی، سرمایه‌دار و کارآفرین معمولاً یکی بوده‌اند، ولی با گذشت زمان نقش‌های آن دو از یکدیگر متمایز شده است. نوآوری قلب توسعه است و نوآور همان کارآفرین است.

به‌نظر شومپیتر خصوصیت اصلی توسعه اقتصادی نه «انباشت تدریجی» سرمایه جدید، بلکه بسیج عوامل جدید در جهت مصارف نوین است. سرمایه‌دار منابع مالی را تامین می‌کند و مخاطرات آمیخته با توسعه اقتصادی را می‌پذیرد، اما توسعه اقتصادی به دست وی تحقق نمی‌یابد. این کار را کارآفرینی انجام می‌دهد که بصیرت لازم را برای استفاده از فرصت‌های جدید دارد و ابتکار پیگیری این فرصت‌ها را به عهده می‌گیرد. او سرمایه‌داران را متقاعد به تامین منابع مالی لازم می‌کند و از این منابع برای ایجاد ترکیب جدیدی از عوامل تولید استفاده می‌کند. بنابراین از نظر شومپیتر ویژگی اصلی

^۱ Multiplier

^۲ Wages bills

^۳ Productive Revolutions

توسعه اقتصادی، نه بسیج پس‌اندازها به وسیله سرمایه‌داران برای تامین مالی و انباشت سرمایه مولدتر، بلکه اقدام‌های کارآفرینان برای بسیج اعتبارات به منظور تامین مالی و تدارک حصول بر توسعه می‌باشد (ملکی، ۱۳۸۸).

توانایی شومپیتر بر فلسفه‌ای عمیق از سرمایه‌داری بنا شده بود. او مدعی بود که ابتکارات و نوآوری، در کانون پیشرفت و توسعه اقتصادی قرار دارند. این مساله به کسب‌وکارهای جدید این فرصت را می‌دهد که با کسب‌وکارهای کهن جایگزین شوند اما در عین حال کسب‌وکارهایی را که در این ماجرا موفق نمی‌شوند ابتکاری جدید داشته باشند محکوم به شکست هستند. او در معروف‌ترین عبارت خود، سرمایه‌داری را به «توفان همیشگی تخریب خلاق» ربط داده است. در نگرش شومپیتر، کارآفرین‌ها همان کسانی هستند که باعث وزش این توفان می‌شوند. او گفت: کار کارآفرین جابه‌جا کردن هر چند دردناک منابع و حرکت دادن آن به سمت نقاطی است که ثمربخش‌تر هستند. شومپیتر مهم‌ترین اقتصاددان سده ۲۱ و فراتر از یک پیامبر و یک الگوی اجتماعی بود.

نظریه ساختارگرایی (رابطه مبادله تجاری) پریش

اقتصاددان آرژانتینی راثول پریش^۱، بنیان‌گذار مکتب ساختارگرایی است اما توسعه‌پژوهان دیگری نظیر هانس سینگر^۲، اسوالدو سونکل^۳ و سلسلو فورتادو^۴ در بسط و توسعه این دیدگاه نقش ویژه‌ای داشته‌اند. نظریه مسلط توسعه‌گرایی که مسائل جهان سوم را پس از دهه ۱۹۴۰ تا دهه ۱۹۶۰ مورد بحث قرار داد، نظریه ساختارگرایی^۵ بود. اصطلاح ساختارگرایی نخستین بار در قاموس توسعه، توسط گروهی از دانشمندان علوم اجتماعی در «کمیسیون اقتصادی سازمان ملل برای آمریکای لاتین»^۶ (ECLA) به کار گرفته شد. رهبری این گروه با راثول پریش بود که پس از دهه ۱۹۴۰ و دهه ۱۹۵۰، به تحلیل مسائل اقتصادی آمریکای لاتین می‌پرداخت. یک نمونه برجسته از عدم‌رضایت از جایگاه جهان سوم در نظم اقتصاد جهانی سرمایه‌داری را می‌توان در آثار راثول پریش آرژانتینی (که نخستین بار در سال ۱۹۵۰ انتشار یافت) سراغ گرفت. وی که مقام ریاست ECLA را در شیلی برعهده داشت در سال ۱۹۵۰، مانیفست ECLA را تدوین نمود. مساله بنیادین «سرمایه‌داری پیرامونی»^۷ در رابطه مبادله نابرابر بین پیرامون و مرکز و خود برگرفته از «عوامل ساختاری»^۸ بود. ساختارگرایی اصطلاحی بود که برای توصیف این وضعیت به کار گرفته می‌شد. یکی از عوامل ساختاری اتکای بیش از حد سرمایه‌داری پیرامون بر صادرات کالاهای اولیه بود که منجر به تحلیل رفتن منابع شد، به گونه‌ای که «کمتر توسعه‌یافتگی»^۹ به گونه‌ای مداوم و پیوسته در پیرامون بازسازی می‌شد. راثول پریش از نظریه‌پردازان ساختارگرا، با به کارگیری اصطلاح مرکز - پیرامون، می‌گوید: «پیشرفت تکنولوژیک از کشورهای مرکز آغاز شد و ثمرات آن نیز اساساً در همانجا باقی ماند. این ثمرات چه خوب و چه بد به هر حال نتوانست از طریق کاهش عمومی قیمت‌ها که در نتیجه افزایش بهره‌وری حادث می‌شود، به سوی کشورهای پیرامون تسری پیدا کند.» به لحاظ تاریخی، نقش کشورهای پیرامون عمدتاً محدود به ارائه فرآورده‌های کشاورزی و سنتی بوده است. به همین علت است که رشد درآمد باعث افزایش تقاضا و پیشرفت مداوم دانش فنی در کشورهای مرکز شده است.

کشورهای آمریکای لاتین پیش از طرح دیدگاه‌های مکتب ECLA از راهبرد توسعه صادرات سنتی پیروی می‌کردند. بحران اقتصادی دهه ۱۹۳۰

^۱ Raúl Prebisch

^۲ Hans Singer

^۳ Osvaldo Sunkel

^۴ Celso Furtado

^۵ Structural theory

^۶ Economic Commission for Latin America (ECLA)

^۷ Peripheral Capitalism

^۸ Structural Factors

^۹ Under Development

میلادی به صورت گسترده تقاضای غرب برای تولیدات آمریکای لاتین را کاهش داد. آشکار شدن مشکل تکیه و اعتماد بیش از حد به خارج به عنوان نیروی محرک رشد و توسعه اقتصادی برای این کشورها زمینه‌ای شد که روشنفکران این کشورها به طراحی «راهبرد توسعه درون‌زا» اقدام نمایند که در مقابل افزون‌طلبی‌های تجارت جهانی آسیب‌پذیری کمتری داشته باشد. «الگوی توسعه درون‌زا»^۱، الگویی در توسعه است که مبنا، منشا و جهت‌گیری داخلی دارد. به بیانی دیگر در این الگو منابع و شرایط تاریخی، اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و فرهنگی کشور توسعه‌نیافته مورد توجه قرار می‌گیرد. براساس این الگو در پویش توسعه تلاش می‌شود از تقلید و الگوبرداری محض و وابستگی به خارج اجتناب شود و کوشش برای تحقق توسعه‌گرایی هماهنگ و متوازن در جامعه توسعه‌نیافته صورت گیرد. صاحب‌نظران مکتب ECLA و پسین سده نوزدهم تا میانه سده بیستم را دوره «توسعه برون‌زا» می‌دانند. به نظر آن‌ها در این دوره آمریکای لاتین عهده‌دار تهیه مواد خام و منابع غذایی برای کشورهای صنعتی بود و در مقابل کالاهای تولیدی از این کشورها وارد می‌کرد. آن‌ها این رابطه میان کشورهای آمریکای لاتین (کشورهای پیرامونی یا قمر) و کشورهای صنعتی (کشورهای مرکزی یا متروپل) را یک رابطه نابرابر و نامتعادل می‌دانند. براین مبنا است که به نظر راثول پربیش، کشورهای آمریکای لاتین بخشی از نظام اقتصادی بین‌المللی را تشکیل می‌دهند که وی آن را نظام «مرکز - پیرامون» نامیده است. نظریه‌پردازان مکتب ECLA علاوه بر تقسیم جهان به دو بخش «مرکز» و «پیرامون» در قالب تحلیل ساختاری خود بر وجود یک ساخت دوگانه^۲ در درون کشورهای آمریکای لاتین اشاره می‌کنند. این کشورها به دلیل ارتباطی که آنان با کشورهای صنعتی مرکز داشته‌اند، دارای دو بخش سنتی و مدرن هستند که این دو بخش به صورت منفک و مجزای از یکدیگر فعالیت دارند و عقب‌ماندگی و توسعه کشورهای آمریکای لاتین را بر مبنای این ساخت دوگانه تبیین می‌کنند. این ساخت دوگانه نتیجه پیوند نابرابر با کشورهای توسعه‌یافته صنعتی و پیروی و دنباله‌روی از «الگوی توسعه برون‌زا»^۳ است. الگوی توسعه برون‌زا که از آن با عنوان الگوی توسعه غربی نیز یاد می‌شود، نوعی الگوی توسعه‌گرایی است که پس از جنگ جهانی دوم بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته نظیر برزیل، کره جنوبی، آرژانتین و کنیا آن را تجربه کرده‌اند.

بنابراین، پربیش اساساً جهان را به دو بخش تقسیم می‌کرد: مرکز متشکل از کشورهای پیشرفته و پیرامون متشکل از کشورهای توسعه‌نیافته. پربیش می‌گوید: «منظور من از وابستگی آنگونه روابط میان مرکز و پیرامون است که به واسطه آن یک کشور، نه تنها در زمینه مسائل اقتصادی بلکه در باب مسائل سیاسی و راهبردهای سیاست داخلی و خارجی خود تابع تصمیمات اتخاذ شده در مرکز می‌شود. نتیجه این می‌شود که به دلیل فشارهای خارجی، کشور نمی‌تواند درباره آنچه که باید انجام دهد، یا انجام ندهد تصمیم بگیرد. تحولات ساختاری موجب آگاه شدن از این پدیده می‌شود و این آگاهی و تمایل به استقلال، یکی از عناصر لازم در شناخت انتقادی سیستم است.» راهبرد پربیش به صراحت به سمت راه حل سرمایه‌داری مستقل پیش می‌رود. دولت باید نقش مسلط را داشته باشد، اما به جای عمومی کردن وسایل تولید، باید بکوشد با ایجاد هماهنگی میان بنگاه‌های خصوصی و عمومی بر موانع و دوگانگی‌های میان مرکز و پیرامون فائق آید. پربیش به دنبال این است که کشورهای توسعه‌نیافته چگونه می‌توانند از طریق مداخله دولت به شکل پرداخت یارانه حمایت تعرفه‌ای یا جایگزینی واردات، خود را با شرایط بین‌الملل همساز کنند. در این راه، پیرامون ممکن است بتواند وسیله‌ای برای جبران اثرات مراکز مسلط پیدا نماید.

اسوالدو سونکل، اقتصاددان اهل شیلی نیز یکی دیگر از اعضای کمیسیون اقتصادی آمریکای لاتین ECLA بود که به وابستگی در عرصه تجارت خارجی تاکید داشت. به نظر سونکل، این وابستگی موجب شده است که در فرایند تولید سرمایه‌داری ساختار دوگانه‌ای به وجود آید که در مجموع یک کل را تشکیل می‌دهند: یک ساختار مسلط توسعه‌یافته که شامل جوامع غربی است و یک ساختار وابسته توسعه‌نیافته که شامل کشورهای جهان

^۱ Endogenous development model^۲ Dual construction^۳ Exogenous development model

سوم است. سلسو فورتادو نیز از صاحب‌نظران مکتب ECLA بود. وی معتقد است که توسعه‌نیافتگی اقتصادی در پیرامون و به‌خصوص آمریکای لاتین را باید در قالب یک پویای تاریخی در نظر گرفت. به نظر او پویای استقرار الگوی مصرف که به وسیله انقلاب صنعتی ایجاد شد و از طریق سامانه تقسیم کار بین‌المللی اشاعه یافت، باعث بوجود آمدن سرمایه‌داری پیرامونی شد، سرمایه‌داری که قادر به نوآوری نیست و تغییر شکل آن وابسته به تصمیماتی است که در خارج از آن گرفته می‌شود. او همچنین استدلال می‌کند که سرمایه‌داری پیرامونی قادر به خلق ابتکارات نیست و برای دگرگونی اقتصاد داخلی به تصمیمات بیرون از خود وابسته است. این وضعیت را فورتادو «وابستگی بیرونی»^۱ می‌نامد. به گفته وی، وابستگی بیرونی به فرایند توسعه‌نیافتگی خودنگهدارنده در کشورهای خاص منجر می‌شود (ساعی، ۱۳۸۴).

در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ بسیاری از اقتصاددانان توسعه متوجه شدند که مشارکت در تجارت جهانی بر مبنای کسب تخصص در حوزه مواد خام و منابع طبیعی، منافع اندکی برای کشورهای توسعه‌نیافته دارد و رشد بالایی را برای این کشورها در پی ندارد. این اقتصاددانان به کشورهای توسعه‌نیافته پیشنهاد کردند مسیر صنعتی شدن که ۱۵۰ سال پیش توسط اروپا و آمریکا طی شده بود را دنبال کنند. اجرای این استراتژی بدان معنا بود که تولیدات صنایع و کارخانجات داخلی جانشین واردات از کشورهای صنعتی پیشرفته شود. این استراتژی، «استراتژی جایگزینی واردات» نام گرفت. به‌عنوان مثال یک کشور رو به توسعه می‌بایست به جای مبادله قهوه با فولاد، اقدام به راه‌اندازی صنایع فولاد کند تا جهت تامین نیاز فولاد خود وابسته به صادرات قهوه نباشد. از آنجا که این استراتژی در گذشته در اروپا و آمریکا نتیجه‌بخش بود، اقتصاددانان توسعه انتظار داشتند که اجرای این استراتژی در برزیل، هند و سایر کشورهای نوظهور نیز نتیجه‌بخش باشد. با سرمایه‌گذاری در بخش صنعت، همواره برای کالاهای صنعتی، تقاضا وجود خواهد داشت زیرا کشش درآمدی تقاضا برای کالاهای صنعتی نسبت به کشش درآمدی کالاهای اساسی بالاتر است (کشش درآمدی تقاضا عبارت است از نسبت تغییر در تقاضا به تغییر در درآمد). از آنجا که کالاهای صنعتی در هم‌سنجی با کالاهای اساسی کشش درآمدی بالاتری دارند، تغییر جهت از تولید کالاهای اساسی به کالاهای صنعتی به لحاظ تئوریک یک راهبرد توسعه ظفرمند تلقی می‌گردد. درصد مقدار تقاضا برای کالاهای اولیه کشاورزی و بیشتر مواد خام با درصدی کمتر از افزایش درآمد ناخالص ملی کشورهای وارد کننده ازدیاد می‌یابد. در نتیجه وقتی درآمدها در کشورهای ثروتمند بالا می‌رود، تقاضای شان برای مواد و محصولات غذایی و مواد خام از کشورهای توسعه‌نیافته نسبتاً آهسته‌تر افزایش می‌یابد درحالی‌که تقاضای شان برای کالاهای ساخته شده صنعتی نسبتاً با سرعت بیشتری بالا می‌رود. نتیجه اینکه کشش درآمدی تقاضای پایین برای این قبیل کالاها موجب می‌شود قیمت نسبی محصولات اولیه در طی زمان روند کاهشی داشته باشد. علاوه بر آن چون کشش قیمتی تقاضا^۲ (و عرضه) برای کالاهای اولیه نیز معمولاً نسبتاً پایین است (به عبارتی دیگر این کالاها بی‌کشش هستند) هر گونه انتقال در منحنی‌های تقاضا و عرضه آن‌ها می‌تواند نوسانات شدید قیمتی را به وجود آورد. لازم به ذکر است که کشش درآمدی تقاضا عکس‌العمل مقدار تقاضا برای یک کالا را در قبال تغییرات در درآمد مصرف‌کننده گویند که با محاسبه نسبت درصد تغییرات در مقدار تقاضا تقسیم بر درصد تغییرات در درآمد حاصل می‌شود و کشش قیمتی تقاضا به واکنش تغییرات مقدار تقاضا برای هر کالا در قبال تغییرات در قیمت آن‌را می‌گویند که به‌عنوان نسبت درصد تغییرات در مقدار تقاضا تقسیم بر درصد تغییرات در قیمت حاصل می‌شود.

نظریه عمده و اصلی برای کاهش نرخ مبادله تجاری واقعی برای کشورهای توسعه‌نیافته معروف به فرضیه پربیش – سینگر^۳ می‌باشد پس از اینکه این دو اقتصاددان شهیر توسعه اقتصادی توانستند در دهه ۱۹۵۰ بدتر شدن این رابطه را کشف کنند. این دو پژوهشگر استدلال نمودند به سبب پایین بودن کشش درآمدی و کشش قیمتی تقاضا برای محصولات صادراتی مواد اولیه کشورهای رو به توسعه، در بلندمدت روند کاهش نرخ مبادله تجاری^۴

^۱ External dependency

^۲ Perbisch – Singer Hypothesis

^۳ Price elasticity of demand

^۴ Commodity terms of trade

(نسبت شاخص قیمت صادرات به شاخص قیمت واردات) به ضرر آن کشورها ادامه خواهد داشت. کاهش نرخ مبادله تجاری منجر به انتقال درآمد از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند می‌شود که با این پدیده تنها با اهتمام برای حمایت از صنایع داخلی از طریق فرایندی که به سیاست جایگزینی واردات مشهور است می‌توان مبارزه کرد. روی هم رفته فرضیه پربیش - سینگر این استدلال و بحث را مطرح می‌کند که نرخ مبادله تجاری^۱ برای کشورهای توسعه‌نیافته صادر کننده مواد اولیه در طی زمان رو به کاهش است. کاهش رابطه مبادله تجاری زمانی رخ می‌دهد که قیمت صادرات یک کشور کمتر از قیمت واردات رشد کند، در این حالت آن کشور می‌بایست کالاهای بیشتری را صادر کند تا به سبد مشخصی از واردات دسترسی داشته باشد. روند کاهشی رابطه مبادله در کشورهای رو به توسعه، این ذهنیت را ایجاد کرد که این روند دائمی است. فرضیه پربیش - سینگر بیان می‌دارد که کشورهایی که در صادرات کالاهای اولیه (مواد خام و محصولات کشاورزی) تخصص دارند، محکوم به تحمل کاهش رابطه مبادله تجاری هستند. این فرضیه مبتنی بر این استدلال است که با توسعه اقتصادهای جهان تقاضا برای کالاهای اولیه نسبت به تقاضا برای کالاهای صنعتی کارخانه‌ای رشد کمتری خواهد داشت. این نظریه ریشه در یکی از اصول تقاضای خانوار دارد. با افزایش درآمد خانوار، تقاضای کالاهای اساسی با سرعت کمتری نسبت به تقاضای کالای مصرفی بادوام و سایر کالاهای صنعتی رشد می‌کند.

فرضیه پربیش - سینگر تایید می‌کند که رابطه مبادله تجاری کشورهای توسعه‌نیافته (نسبت شاخص قیمت صادرات به شاخص قیمت واردات) روند کاهشی داشته است. اقتصاددانان برای رابطه یا نسبت قیمت یک واحد هر نوع کالای وارداتی و واژه خاصی را به کار می‌برند. این رابطه را نرخ مبادله تجاری می‌نامند که با رابطه ریاضی $\frac{P_X}{P_M}$ مشخص می‌شود که در این رابطه P_X و P_M به ترتیب شاخص‌های قیمتی صادرات و واردات هستند که براساس یک سال پایه (مثلاً ۱۰۰ = ۲۰۰۵) محاسبه می‌شوند. نرخ مبادله تجاری برای یک کشور زمانی رو به بدتر شدن می‌گذارد اگر نسبت $\frac{P_X}{P_M}$ کاهش یابد. بیشتر مطالعات و تحقیقات به‌طور گسترده‌ای تایید کرده‌اند که به‌لحاظ تاریخی قیمت کالاهای اولیه به نسبت کالاهای صنعتی و ساخته شده رو به کاهش بوده است. در نتیجه نرخ مبادله تجاری در طی زمان برای کشورهای صادرکننده محصولات اولیه غیراز نفت به‌طور متوسط روبه بدتر شدن گذاشته است درحالی‌که برای کشورهای توسعه‌یافته به‌طور نسبی بهبود داشته است. نرخ مبادله کالا نسبت متوسط کالاهای صادراتی یک کشور را به متوسط قیمت کالاهای وارداتی آن کشور گویند.

رائول پربیش رئیس پیشین ECLA و هانس سینگر مشاور ویژه رئیس دپارتمان امور اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل متحد، با تاکید بر «زوال رابطه مبادله تجاری به زیان کشورهای رو به توسعه و توسعه‌نیافته» در دهه ۱۹۶۰ جای خود را در میان صاحب‌نظران در مسائل توسعه، بازکردند. اگرچه، زوال‌پذیری رابطه مبادله به زیان کشورهای عقب‌مانده، بحثی بود که پربیش سال‌ها پیش مطرح کرد، اما این بحث همچنان دامن‌دار و به قوت خود باقی است و سخنگویان جهان سوم نیز نظریه مبادله نابرابر را بسط داده‌اند^۲. علاوه بر آن شواهد تجربی تازه نیز دال بر تایید نظر رائول پربیش است. پربیش بحث خود را چنین آغاز می‌کند: «روند پیدایش عدم تعادل در تراز خارجی کشورهای رو به توسعه، اصولاً مظهر وجود تفاوت‌های اساسی بین نرخ رشد صادرات مواد اولیه و نرخ رشد واردات کالاهای صنعتی و مصنوع است. زیرا، درحالی‌که صادرات مواد خام (به استثنای مواردی خاص مثل نفت) کاملاً با کندی گسترش می‌یابد، تقاضا برای واردات کالاهای صنعتی شتاب می‌گیرد. این است همان مشخصه اصلی و ذاتی توسعه اقتصادی.» وی ادامه می‌دهد که در اغلب جوامع، به محض آنکه درآمد بالا می‌رود، سهم مخارج مربوط به تغذیه در کل درآمد کاهش می‌یابد. پس اگر چنین باشد، قانون انگل^۳ که این نظر به آن تشبیه می‌شود، صرفاً در مورد مواد غذایی صادق است و آن‌را نمی‌توان درباره تمامی تولیدات بخش اولیه اقتصاد

^۱ Term of Trade

^۲ Prebisch, R. (1964). Towards a new trade policy for development, Report by

secretary general of UNCTAD united nations.

^۳ Engle's Law

تعمیم داد. رشد کند صادرات مواد اولیه، مسلماً ناشی از پیشرفت تکنولوژیکی مراکز صنعتی است. پیشرفت تکنولوژیکی از دو طریق باعث می‌شود تا صادرات مواد اولیه کشورهای توسعه‌نیافته از رشد بطئی برخوردار شوند. یکی اثر مستقیم پیشرفت تکنولوژیکی است که باعث می‌شود تا کالاهای مصنوعی جانشین محصولات طبیعی شده و سهم مواد خام در کالاهای مصنوع و ساخته شده صنعتی کاهش یابد. مثال آن‌را در کائوچو، ابریشم و لاستیک می‌توان جست‌وجو کرد. دوم اثر غیرمستقیم پیشرفت تکنولوژیکی می‌باشد. به این ترتیب که مقدار ناچیز از افزایش درآمد سرانه (که بر اثر پیشرفت تکنولوژیکی به دست می‌آید) صرف تقاضا برای مواد غذایی و دیگر کالاهای مصرفی می‌شود. این مقدار در سنجش با سهمی که از این افزایش درآمد به تقاضا برای کالاهای صنعتی و خدمات تخصیص می‌یابد بسیار ناچیز می‌باشد. پس پربیش نتیجه گرفت که پیشرفت تکنولوژیکی سطح درآمدها را در کشورهای پیشرفته بالا می‌برد، اما چیزی از این تغییر، نصیب کشورهای عقب‌مانده نمی‌شود. علاوه بر آن، پیشرفت تکنولوژیکی – از آن جهت که به بخش کشاورزی هم سرایت کرده است – موجبات ضعف تجارت خارجی این کشورها را نیز فراهم می‌آورد. پیشرفت تکنولوژیکی باعث می‌شود تا سطح قیمت‌ها در کشورهای پیشرفته بالا رود و در مقابل سطح قیمت‌ها در کشورهای توسعه‌نیافته کاهش یابد. حال از آنجا که رابطه مبادله، گویای نسبت قیمت کالاهای صادراتی به قیمت کالاهای وارداتی است، تغییرات یاد شده از دو جهت (یعنی کاهش قیمت کالاهای صادراتی اولیه و افزایش قیمت کالاهای وارداتی مصنوع) رابطه مبادله کشورهای توسعه‌نیافته را سست‌تر می‌کند. پیشرفت تکنولوژیکی، به سرمایه‌های زیاد و هزینه‌های تحقیقاتی و اجرایی در سطح بالا احتیاج دارد. اینها باعث می‌شود تا فرایند پیشرفت تکنولوژیکی، هزینه‌بر باشد. از این‌رو، تولید با چیزی شبیه به «فشار هزینه»^۱ روبرو می‌شود. فشار هزینه برآمده از پیشرفت تکنولوژیکی، علی‌رغم اینکه باروری تولید افزایش یافته است، سطح قیمت‌های داخلی را در کشورهای پیشرفته بالا می‌برد و در مواردی حتی آن‌ها را بالاتر از سطح قیمت‌های جهانی قرار می‌دهد. حال دولت‌ها، برای حفظ بازارهای جهانی خود ناچار می‌شوند تا با از طریق پرداخت کمک‌های دولتی (سوبسید) و یا از راه برپایی موانع گمرکی و محدودیت‌های وارداتی اثر نامطلوب پیشرفت تکنولوژیکی را بر سطح عمومی قیمت‌ها خنثی کنند. این هر دو سیاست درواقع به «کشیدن تقاضا»^۲ منتهی می‌شود. به عبارت دیگر دولت‌های کشورهای پیشرفته، در صحنه تجارت بین‌المللی، با سیاست‌های خود زمینه‌ای را فراهم می‌کنند تا علی‌رغم سیر صعودی قیمت‌ها، برای کالاهای مصنوع آن‌ها، تقاضای لازم به‌وجود آید، چرخ توسعه همچنان در گردش باشد و نوآوری‌های پرهزینه نیز صورت گیرد. پربیش نتیجه می‌گیرد که سیاست‌پردازان کشورهای پیشرفته، به‌دلیل آنکه طرفدار ایجاد اشتغال و حفظ نرخ بالای رشد اقتصادی هستند، با استفاده از سیاست‌های کسر بودجه و یا به‌کارگیری سیاست «پول آسان»^۳ (یعنی چاپ و انتشار اسکناس و افزایش حجم پول در جریان) به حمایت از «فشار هزینه» برآمده از پیشرفت تکنولوژیکی می‌پردازند و وسایل لازم را برای کشیدن تقاضا به سمت کالاهای تولیدی کشور خود فراهم می‌آورند. به این ترتیب، کالاهای تولیدی آن‌ها، هر قدر که گران‌تر شود، باز هم به فروش می‌رسد. از سوی دیگر، اگر قدرت تولید و بازدهی کارگران کشورهای پیشرفته و عقب‌مانده یکسان فرض شود (که فرضی غیرواقعی است) باز هم در فرایند صنعتی شدن، سطح مزد در کشورهای «پیرامون»^۴ (یا به بیان دیگر کشورهای توسعه‌نیافته) به‌دلیل وجود مازاد نیروی انسانی، کمتر از مزد در کشورهای «مادر»^۵ (یا کشورهای پیشرفته و قطب‌های توسعه‌یافته) به‌دلیل کمیابی نیروی انسانی، افزایش می‌یابد. خلاصه آنکه کالاهای صنعتی مصنوع کشورهای پیشرفته، روز به روز گران‌تر می‌شود درحالی‌که رشد قیمت کالاهای مواد اولیه کشورهای عقب‌مانده بسیار بطئی و کند است. «امروزه نه‌تنها قیمت کالاهای مشابه کشورهای توسعه‌نیافته که از طریق کشورهای پیشرفته به بازارهای جهانی سرازیر می‌شود، بسیار ارزان‌تر از قیمت همان کالاهاست که توسط کشورهای عقب‌مانده تولید می‌شود بلکه قیمت کالاهای مصنوع و گران قیمت روز به روز بالا می‌رود.

^۱ Cost push^۲ Easy money^۵ Metropolitan^۲ Demand pull^۴ Peripheral

روی هم رفته می‌توان گفت که شواهد و تجربیات گذشته و به‌ویژه در سال‌های اخیر به خوبی درستی نظرات پربیش را نشان می‌دهند. درستی نظرات وی از این جنبه که: «نه تنها بازار محصولات کشاورزی، دامی، مواد اولیه و معدنی - بر اثر پیشرفت تکنولوژیکی - از کف کشورهای توسعه‌نیافته رفته است بلکه روز به روز بر سطح عمومی قیمت کالاهای مصنوعی کشورهای پیشرفته افزوده شده است.» به این ترتیب پدیده «تناقض توسعه^۱» اتفاق می‌افتد. تناقض از آن جهت که در گذشته سرایت تکنولوژی پیشرفته به بخش ابتدایی اقتصاد عامل توسعه بوده است. اما در حال حاضر این پدیده باعث به تعویق انداختن روند توسعه یا تشدید عقب‌ماندگی است. او مجموعه پرسمان‌های گفته شده را به‌صورت زیر گروه‌بندی می‌کند:

۱. سیاست‌های محدودکننده واردات و حمایت‌کننده صادرات در کشورهای پیشرفته، به صورتی جدی بر صادرات کشورهای توسعه‌نیافته تاثیر نامطلوب گذارده است.

۲. بازارهای جهانی محدود است و به دلیل این محدودیت، یافتن بازار کاری دشوار و این دشواری برای کشورهای توسعه‌نیافته مضاعف است. بنابراین، جایی برای عرضه اضافی محصولات کشورهای توسعه‌نیافته (اگر این عرضه اضافی صورت گیرد) در بازارهای جهانی وجود ندارد.

۳. از آنجا که تجارت بین‌المللی را به دلخواه نمی‌توان به قسمت‌های مختلفی تقسیم کرد، اثر نامساعدی که فروش مازاد محصولات صادراتی کشورهای توسعه‌نیافته بر صادرات دیگر کشورهای این گروه دارد، با توجه به محدود بودن ظرفیت وارداتی کشورهای پیشرفته، این مشکل دو چندان می‌شود.

۴. رشد سریع قیمت کالاهای مصنوعی در مقابل رشد کند قیمت فرآورده‌های کشاورزی و مواد خام، زمینه ناترازی‌های بیشتر اقتصادی را در صحنه بین‌المللی فراهم آورده است.

۵. کمک‌های دولتی در کشورهای پیشرفته باعث می‌شود تا نوآوری‌های هزینه‌بر، همچنان صورت گیرد و چرخ توسعه این کشورها به‌گونه‌ای پیوسته در گردش باشد.

۶. به دلیل رشد کند تقاضا برای کالاهای کشاورزی و مواد اولیه و بدون کشش بودن تقاضای این کالاها، تنها نسبت کمی از افزایش جمعیت فعال کشورهای رو به توسعه، جذب بخش تولیدی این قبیل کالاها می‌شود.

پربیش راه‌هایی از دور باطل فقر را در سیاست‌های جدید و نه در ایده‌های بدیع می‌داند. زیرا ایده‌ها همان ایده‌های گذشته‌اند، ولی سیاست‌های جدید متضمن طرز برخورد جدید با قضیه می‌باشد. براین اساس برای گسست این دور باطل چند کار باید صورت گیرد^۲:

۱. کشورهای توسعه‌نیافته باید در الگوی تولیدی خود به منظور تبدیل «تورم توسعه‌نیافتگی» به «تورم رشد» تغییرات لازم را به عمل آورند.

۲. کشورهای توسعه‌نیافته برای برنامه‌ریزی و توسعه صنایع خود جهت کسب بازارهای وسیع‌تر، باید گروه متشکلی را تشکیل دهند.

۳. راه‌های معقول دستیابی به بازارهای کشورهای صنعتی برای کالاهای ساخته کشورهای توسعه‌نیافته فراهم آید.

وی اضافه می‌کند که این کشورهای پیشرفته هستند که باید راه را برای ورود کالاهای ساخته کشورهای توسعه‌نیافته به بازارهای خود هموار کنند. آن‌ها نباید سیاست‌هایی را اتخاذ کنند که حل مسائل داخلی آن‌ها را به قیمت بدتر شدن مسائل کشورهای عقب‌مانده، در پی داشته باشد. پربیش معتقد است که کشورهای پیشرفته نباید در جهت یک توسعه اقتصادی بسته و منحصر به خود گام بردارند. از این‌رو، پی‌ریزی یک سیاست گسترده برای همکاری‌های تجاری بین‌المللی و در زمینه تامین منابع مالی و انتقال تکنولوژی اجتناب‌ناپذیر است. بدون این سیاست، هزینه‌های اجتماعی و اقتصادی توسعه بسیار زیاد خواهد بود (جیرون، ۱۳۷۴).

^۱ Paradox of development

^۲ Prebisch, Raul. (1965). Economic development of monetary stability, the

false dilemma, economic bulletin for latin America.

توافق بسیاری میان توسعه‌پژوهان وجود دارد مبنی بر اینکه روند کاهشی قیمت کالاهای عمده صادراتی یک کشور توسعه‌نیافته نسبت به قیمت کالاهای وارداتی آن کشور در آینده با شدت بیشتری ادامه یابد در آن صورت می‌توان تنوع‌سازی در تولید و صدور محصولات صادراتی در این کشورها را تشویق و ترغیب کرد. دیوید هاروی و همکاران (۲۰۱۰) طی پژوهشی عنوان کردند: «به عقیده ما، مطالعات‌مان نشان‌دهنده تاییدی بر فرضیه پربیش - سینگر در رابطه با بدتر شدن قیمت نسبی کالاها و مواد اولیه در برابر کالاهای صنعتی است. بررسی ما از نمونه ۱۴ کالا در دوره زمانی مورد نظر هیچ روند مثبت و چشمگیری را در مورد قیمت‌های نسبی نشان نمی‌دهد. نداشتن هیچ روند معینی در تغییر قیمت نسبی این کالاها را می‌توان با استفاده از فرضیه لوئیس درباره تغییرات قیمت کالاهای معین توضیح داد ... بهر حال در یک دوره بلندمدت هیچ دلیل آماری وجود ندارد که ثابت کند روند قیمت‌های نسبی کالاها و مواد اولیه تا بحال رو به افزایش بوده‌اند.»

نظریه منافع دینامیک تجارت هابرلر

گاتفرید هابرلر^۱، برخلاف نگرش گونار میردال و رانول پربیش، به تجارت بین‌المللی از زاویه‌ای دیگر نگریسته است. او که سرسختانه از نظریه کلاسیک مربوط به «تقسیم کار بین‌المللی ناشی از تجارت خارجی» دفاع می‌کند، کار خود را با حمله بر نظریه «رابطه مبادله تجاری» شروع می‌کند. هابرلر می‌پرسد: آیا افول رابطه مبادله همیشه چیز بدی است؟ وی اشاره می‌کند که دقیقاً نمی‌توان گفت، با توجه به مسیر تغییر رابطه مبادله تجاری، حتی وقتی هم که سطح اشتغال کامل دائماً حفظ می‌شود، تغییر رابطه مبادله بر اثر جابه‌جایی منحنی عرضه یک کشور چیز بد یا خوبی است. به جای تاکید بر نظریه رابطه مبادله تجاری، هابرلر ترجیح می‌دهد تا بر مفهوم «ظرفیت وارداتی» کشورهای گوناگون که در سمینار اقتصادی بررسی مسائل آمریکای لاتین ارائه شد، تاکید کند. او می‌گوید: ظرفیت وارداتی که معیار اندازه‌گیری منافع ناشی از تجارت یا شاخص تغییرات در رفاه اقتصادی است، بر رابطه مبادله ترجیح دارد. چون، پیوند میان رابطه مبادله تجاری و رفاه اقتصادی چیز بسیار مبهمی است و صرفاً اینکه رابطه مبادله تجاری یک کشور یا یک گروه از کشورها طی یک دوره، در مسیر مشخصی تغییر یافته است، چندان اهمیتی ندارد مگر آنکه، این اطلاعات را با سایر انواع اطلاعات و آمار درهم‌آمیخته و ترکیب کنیم. هابرلر به این نکته اشاره می‌کند که ساختار اقتصادی به‌ویژه ترکیبات صادراتی از یک کشور توسعه‌نیافته به کشور دیگر کاملاً فرق می‌کند. او در خصوص تجارت خارجی می‌گوید: «اکنون به‌طور مثبت و نظام‌مند آنچه را در مورد سهم تجارت بین‌الملل در توسعه اقتصادی، چه در گذشته و چه در آینده فکر می‌کنم باید بر زبان آورم. نتیجه کلی که گرفته‌ام این است که، بازرگانی بین‌المللی در سده‌های نوزدهم و بیستم میلادی سهمی بسیار عظیم در توسعه کشورهای توسعه‌نیافته داشته است و انتظار می‌رود که سهمی عظیم و همپای آن نیز در آینده و در امر توسعه داشته باشد.» هابرلر در ادامه اضافه می‌کند که «این به آن معنا نیست که سیاست صددرصد بازرگانی آزاد، همواره سریع‌ترین موقعیت را برای توسعه به همراه می‌آورد. بلکه مداخله‌هایی جزئی در جریان بازرگانی آزاد، اگر که به خوبی طراحی شود، می‌تواند توسعه را تسریع کند. باز هم نمی‌خواهم هیچ شکی را در این زمینه باقی گذارم که به عقیده من اصولاً تجارت آزاد به‌علاوه اصلاحاتی جزئی در آن به‌لحاظ توسعه اقتصادی، بهترین سیاست تلقی می‌شود. انحراف از تجارت آزاد و بازنوساخت مسیر آن، در حدی که برای جبران آثار نامطلوب سیاست‌های ناسازگار با توسعه اقتصادی (مثل نتایج برآمده از تورم مزمن، نتایج برآمده از اخذ مالیات خاص و یا آثار سیاست‌های حمایتی از قیمت‌های داخلی) صورت

^۱ Harberlet, Gothfried, (1953).
Internatioanl trade and economic

development, National bank of Egypt,
Feftieth anniversary commemoration of
income, aAllen & Unwin, London.

می‌گیرد، می‌تواند مورد قبول باشد. اما انکار نمی‌کنم که معیارهای دیگری نظیر اصلاحات ارضی، بهبود امر آموزش و حتی اگر پروژه‌های خوبی انتخاب شوند، سرمایه‌گذاری‌های نظامی نیز رشد را تسریع می‌کنند.» همان‌گونه که گفته شد، هابرلر، مدافع سرسخت الگوی تجارت خارجی کلاسیک است. علت این امر نیز تخصص وی در مسائل بازرگانی بین‌المللی است که سال‌ها به پژوهش و تدریس در این رشته پرداخته است.

بسیاری از اقتصاددانان بر این باورند که در جوامع امروزی، تجارت بین‌المللی موتور توسعه است. آنان ادعا می‌کنند که تجارت بین‌الملل امکان بهره‌گیری از توانمندی‌های اقتصادی بالقوه را با توجه به مزیت‌های نسبی موجود و قابل خلق، به وجود می‌آورد و علایم روشنی را برای سرمایه‌گذاری در طرح‌های اقتصادی سودآور و قابل رقابت در عرصه جهانی پدیدار می‌سازد. همچنین تجارت بین‌الملل یا باز بودن اقتصاد، نرخ رشد اقتصاد را از طریق دسترسی به بازارهای خارجی، فناوری و منابع تحت تأثیر قرار می‌دهد. در ادبیات اقتصادی تأکید شده که بین تجارت بین‌الملل و رشد یک پیوند همکنشی حاکم است. اثر رشد اقتصادی بر تجارت بین‌الملل، از دو سویه قابل مطالعه است، اثر رشد بر شرایط مبادله و اثر رشد - از طریق اثر بر تجارت بین‌الملل - بر رفاه اقتصادی. متقابلاً رشد اقتصاد نیز از تجارت تأثیر می‌پذیرد.

هابرلر نیز یکی از اقتصاددانانی بود که معتقد است تقسیم کار بین‌المللی و تجارت بین‌المللی هر دو به هر کشور وارد در معرکه جهانی توانایی‌های لازم را می‌بخشد تا در تولید کالاهایی تخصص یابد که تولید و صدور آن‌ها را به نحو بهتر و ارزان‌تر انجام دهد. در نظر وی، تقسیم کار بین‌المللی و تجارت جهانی از جمله عوامل اساسی فراهم‌آوری «بهریستی اقتصادی» و افزایش درآمد ملی است. او معتقد است هر آنچه برای سطح زندگی و درآمد ملی یک کشور خوب باشد، طبعاً برای جریان توسعه اقتصادی نیز خوب خواهد بود. زیرا هر چه حجم تولید در یک کشور بیشتر باشد، نرخ رشد بالاتری هم عاید خواهد شد. وی میان تجارت خارجی و توسعه اقتصادی پیوند برقرار می‌کند و برای آنکه این مساله به خوبی روشن شود، می‌گوید: «هر چه سطح تولید افزون‌تر باشد، گریز از «دور باطل فقر» ساده‌تر می‌شود و اگر بخواهیم به زبان تئوری‌های مدرن توسعه سخن بگوییم، خیز در جهت رشد قائم به ذات و پایدار آسان‌تر خواهد بود. بنابراین، اگر تجارت بین‌المللی سطح درآمد را افزایش می‌دهد، پس موجبات توسعه اقتصادی را نیز فراهم می‌آورد.»

به‌طور کلی، اقتصاددانان کلاسیک، مزیت نسبی را به عنوان عامل تعیین‌کننده الگوی تجارت در نظر گرفتند. در مورد جنبه‌های پویای تجارت، هابرلر یکی از منافع غیرمستقیم یا به تعبیر وی منافع دینامیکی تجارت بین‌الملل را در فراهم‌آوری ابزار مادی لازم نظیر کالاهای سرمایه‌ای، ماشین‌آلات، مواد خام و کالاهای واسطه‌ای، و به تبع آن انتقال فناوری می‌داند. انتقال فناوری از خارج موجب تقلیل نسبت اضافی سرمایه به محصول می‌شود. تا آنجا که رشد اقتصادی به نرخ تراکم سرمایه و بهره‌وری سرمایه‌گذاری بستگی داشته باشد، مقدار اندک نسبت اضافی سرمایه به محصول موجب شتاب در نرخ رشد کلی اقتصاد خواهد شد.

هابرلر، از خطر تک‌محصولی نیز آگاهی دارد و خود او هشدار می‌دهد که «تمرکز صادرات یک کشور و محدود شدن آن صرفاً به یک یا دو کالای خاص، خالی از خطر نیست، چرا که به گونه‌ای معمول هیچ کس نمی‌خواهد تا تمامی تخم‌مرغ‌هایش را در داخل یک سبد بگذارد.» بنابراین در اغلب موارد، دستیابی به سطح بالای تمرکز تجاری بر روی یک یا دو کالا به کسب سطح پایین تجارت بر روی کالاهای صادراتی متنوع، ترجیح دارد.

هابرلر، تغییراتی را که باعث توسعه اقتصادی می‌شوند به دو گروه تقسیم می‌کند: (۱) تغییراتی که مستقل از تجارت بین‌المللی رخ می‌دهد، و (۲) تغییراتی که بر اثر تجارت خارجی یا سیاست‌های مربوط به بازرگانی خارجی به وجود می‌آیند. او که تغییرات از گونه اول را «تغییرات خودمختار» نام می‌گذارد، معتقد است هیچ مشکلی در راه کاربرد نظریه کلاسیک بازرگانی بین‌المللی در این زمینه وجود ندارد. تغییرات خودمختار و موثر در جریان توسعه (از قبیل بهبود تدریجی در مهارت و آموزش کارگران، کشاورزان، مهندسين و کارفرمایان نوآور، بهبود در امر تولید و برآمده از نوآوری‌ها، اکتشافات و تراکم سرمایه) را می‌توان با استفاده از تجارت بین‌المللی سرعت و وسعت بخشید. آنچه بیش از هر مساله در نظریه هابرلر اهمیت دارد،

تغییرات از نوع دوم است. تغییراتی در قابلیت تولید یک جامعه که به وسیله تجارت خارجی یا سیاست‌های بازرگانی پدید می‌آیند. او می‌گوید: «آثار مساعد ناشی از تجارت خارجی و تغییرات حاصله بر اثر آن، درست به اندازه آثار نامساعد تجارت خارجی به وسیله بسیاری از اندیشمندان از جمله میردال مورد توجه قرار گرفته است. اما بیم آن می‌رود که آثار مساعد و بسیار ضروری تجارت خارجی بی‌جهت به دست فراموشی سپرده شود.»

هابرلر نظریه توسعه‌گرای خود تحت‌عنوان «نظریه منافع دینامیکی تجارت بین‌الملل» را به‌صورت زیر عنوان می‌کند:

۱. تجارت بین‌المللی ابزار مادی لازم (نظیر کالاهای سرمایه‌ای، ماشین‌آلات، مواد خام و مواد نیمه‌ساخته) را برای توسعه اقتصادی فراهم می‌آورد.
۲. مهم‌تر از مورد نخست، تجارت بین‌المللی وسیله و ماشین انتشار اطلاعات تکنولوژیکی است. تجارت بین‌الملل زمینه انتقال و سرایت ایده‌ها، واردات فوت و فن کارها، مهارت‌ها، استعدادهای مدیریتی و کارفرمایی را فراهم می‌سازد.
۳. تجارت، ماشین تحرک و جابه‌جایی بین‌المللی سرمایه از کشورهای توسعه‌یافته به کشورهای توسعه‌نیافته است.
۴. تجارت آزاد بین‌المللی، بهترین سیاست ضد انحصاری است و بهترین تضمین برای بقای رقابت تجاری سالم محسوب می‌شود.

نظریه تجارت خارجی ماینت

از جمله افرادی که به بحث پیرامون تجارت خارجی و آثار آن در توسعه اقتصادی پرداخته است، هیلای ماینت^۱ (۱۹۵۴) از پیشاهنگان اقتصاد توسعه می‌باشد. او که اقتصاددانی از کشور برمه بود و دکتری اقتصاد خود را از مدرسه اقتصاد لندن اخذ کرده بود در تحلیل‌های خود به طرح عوامل موثر در ممانعت از «آثار انتشار» و توجیه «منفذ مازاد»^۲ پرداخته است و تاثیر این پدیده‌ها را در توسعه اقتصادی مورد بحث قرار داده است، ابتدا مراحل توسعه اقتصادی یک کشور توسعه‌نیافته را به سه مرحله تقسیم می‌کند و درصدد است که ایده اصلی خود را جهت دستیابی به توسعه اقتصادی بازگوید. روشن است که مرحله‌بندی ماینت براساس «تجارت خارجی» است. به این سبب ماینت از این جنبه شاخص است، در هر حال، مراحل توسعه از دیدگاه وی عبارتند از^۳:

۱. مرحله اول – نخستین مرحله در توسعه اقتصادی، زمانی است که یک کشور با پیروی از «سیاست درهای باز» و استفاده از روابط اقتصادی خارجی، به برقراری رابطه با سایر کشورها می‌پردازد. درنظر ماینت، کشورها پیش از گشودن درهای‌شان به سوی تجارت آزاد جهانی، از تولیدات بی‌تحرک قرون وسطایی و ابتدایی برخوردارند و روش‌های تولید در این دوره، تحت‌تاثیر عادات و رسوم متداول جامعه قرار دارد. در این دوران، شاید که زندگی در سطح کمینه معیشت باشد. اما، معیارها با توجه به سبک زندگی، نامناسب به‌نظر نمی‌رسند و علی‌رغم بازدهی تولیدی در سطح پایین و عقب‌افتادگی در امر پسرقت اقتصادی، هیچ نشانه‌ای از ناخرسندی اقتصادی به چشم نمی‌خورد. در نگرش وی، در این دوره درواقع نیازهای افراد در مجموع با فعالیت‌های آن‌ها متناسب است و آن‌ها با محیط اطراف خویش در تعادل به سر می‌برند.
۲. مرحله دوم – ماینت معتقد است که پس از گشودن درهای اقتصاد جامعه به سوی خارجیان مرحله دوم آغاز می‌شود. در این مرحله، منابع طبیعی کشور در مسیر چند خط مشخص تولید محصولات ابتدایی و برای صادرات قرار می‌گیرد. در این مرحله، توسعه به‌طور کلی توسط شرکت‌های خصوصی خارجی و با کمک سیاست‌های دولت صورت می‌پذیرد و درعین‌حال، با توجه به ظرفیت بازار جهانی برای جذب کالاهای

^۱ Hla Myint

^۲ Vent for surplus

^۳ Myint, D. Hla (1954). *An interpretation of economic backwardness*, Oxford economic papers.

صادراتی، روند توسعه این قبیل کشورها محدود است. ماینت معیارهای سنجش توسعه اقتصادی را در این مرحله صرفاً در کوشش‌های متقاعدکننده یا تحریک‌کننده مردم این کشورها جهت قبول و ایجاد یک زندگی نوین می‌داند. نوعی از زندگی که مشخصه اصلی آن «اقتصاد پولی» آن است. ماینت صریحاً عنوان می‌کند که در این مرحله، محدوده آهنگین توسعه کشورهای توسعه‌نیافته، به ظرفیت مالیاتی و ظرفیت صادراتی آن‌ها بستگی دارد. در این مرحله است که طبقه جدید و تحصیل‌کرده‌ای پیدا می‌شود که تقریباً از زندگی بهتری برخوردار است. همین امر باعث می‌شود تا احساس نارضایتی اقتصادی جلوه‌گر شده و در مرحله سوم از توسعه، مسائل سیاسی جدی را برای کشورهای توسعه‌نیافته یا در حال توسعه موجب شود.

۳. مرحله سوم – در این مرحله از توسعه، از نظر ماینت، جمعیت بومی ساکن کشورهای توسعه‌نیافته، از برابری قانونی در روابط اقتصادی با دیگر افراد بهره‌مند می‌شوند که این برابری، حق انواع مالکیت‌ها و امکان دستیابی به مشاغل از هر نوع را نیز شامل می‌شود. بنابراین، می‌توان متوجه شد که ماینت در تبیین کشورهای توسعه‌نیافته، بر روش‌های تولید سنتی، سطح کمینه معیشت و وجود تعادل در این شرایط تاکید می‌کند و معتقد است برای آنکه کشوری به توسعه اقتصادی دست یابد، باید که از سیاست‌های درهای باز پیروی کند. به‌علاوه کشورهای اروپایی و آمریکا، روش‌های تولیدی سرمایه‌بر را به‌دلیل کمبود جمعیت، ابتدا در بخش کشاورزی به‌کار گرفتند. و از این جهت زمینه توسعه را فراهم آوردند. اما در کشورهای توسعه‌نیافته امروزی به‌دلیل وفور جمعیت، این روش‌ها در صنعت به‌کار گرفته شده است که این خود نه‌تنها «انفجار جمعیت» را باعث شده، بلکه زمینه تحت‌فشار قرار گرفتن کارکنان بخش سنتی را نیز فراهم آورده است. ماینت معتقد است که تجارت خارجی از عوامل موثر در توسعه کشورهای پیشرفته کنونی بوده است و به عوامل موثر در ممانعت از «آثار انتشار» – که در کشورهای توسعه‌نیافته کنونی وجود دارد – اشاره می‌کند. در نظر ماینت، آثار انتشار عبارت است از آثار مثبت تجارت خارجی در امر توسعه اقتصادی از جمله آفرینش بازار، ایجاد تخصص در امر تولید، فراهم‌آوری امکانات نوآوری و غیره، که در کشورهای توسعه‌نیافته امروزی با موانعی روبرو می‌شود که این موانع جلوی این آثار را سد می‌کنند. از نظر وی، عوامل بازدارنده «آثار انتشار» عبارتند از:

۱. قابلیت جایگزینی بسیار زیاد نیروی انسانی در کشورهای توسعه‌نیافته،
 ۲. قبول سطح مزد خیلی پایین توسط کارگران در کشورهای توسعه‌نیافته،
 ۳. متقاعد شدن کارفرمایان در کشورهای توسعه‌نیافته به این مساله که منحنی عرضه نیروی کار دارای شیب بسیار کند می‌باشد، و
 ۴. عقب ماندگی‌های مهارت صنعتی کارگران که خود باعث می‌شود تا نوآوران احساس کنند که یافتن نیروی انسانی مناسب کاری دشوار است.
- بنابراین مشخص می‌شود که ماینت در عین قبول تجارت خارجی، به‌عنوان پیشران توسعه اقتصادی، آن‌را به دلایلی چند، در امر توسعه کشورهای توسعه‌نیافته دنیای کنونی متمرکز نمی‌بیند. با این همه وی به یک نکته اشاره کرده و نتیجه می‌گیرد که در هر حال تجارت خارجی برای کشورهای توسعه‌نیافته سودمند است. اما جنبه به نسبت فراموش شده آن یعنی «منفذ مازاد» این نظریه در مورد کشورهای توسعه‌نیافته بسیار مفید می‌باشد.^۱ منفذ مازاد اصطلاحی است که جان استوارت میل آن‌را به‌کار برده است. به این معنا که «توسعه بازرگانی خارجی با وسعت بخشیدن به بازار و فراهم‌آوری امکانات تقسیم کار بیشتر، به رشد اقتصادی شتاب می‌بخشد.» در اینجا ماینت از نظریه «منفذ مازاد» در امر توسعه دفاع می‌کند و معتقد است که یک کشور منزوی با ورود به صحنه تجارت بین‌الملل، از ظرفیت تولیدی اضافی برخوردار می‌شود. او می‌گوید اگر چه توسعه بخش صادراتی کشورهای توسعه‌نیافته، به‌دلیل وفور عرضه نیروی انسانی، بدون کاستن از تولیدات بخش بومی این کشورها امکان‌پذیر است، اما متأسفانه وفور عرضه

^۱ Myint, D. Hla. (1958). The classical theory of international trade and the

under-developed countries, The economic journal,

نیروی کار، زمینه استفاده از روش‌های تولیدی کاربر را در بخش تولیدات صادراتی فراهم‌نیاورده است. در عوض فشار جمعیت، به اشتغال غیربارور و یا تحکیم روش‌های تولیدی کاربر در بخش روستایی منتهی شده است. فشاری که زیان خود را به دو طریق نمایان می‌سازد: یکی از راه قانون بازده نزولی، دوم از طریق منحرف ساختن منابع تولید از بخش تولید با بازدهی زیاد به بخش تولیدی با بازدهی کم. ماینت نتیجه می‌گیرد که می‌توان گفت کشورهای عقب‌مانده همچنان در وضعیت خود باقی می‌مانند، زیرا در ایجاد یک تجارت صادراتی کاربر در مقابله با رشد جمعیت خود ناموفق هستند.^۱ او در انتها، دادن این هشدار را به سیاست‌پردازان و تصمیم‌گیران کشورهای توسعه‌نیافته بسیار مناسب می‌داند و می‌گوید: «دکترین سوگیری صادراتی^۱ به وسیله احساسات تند ناسیونالیسم اقتصادی و احساسات شدید ضد استعماری کشورهای عقب‌مانده فاسد می‌شود. حمایت از این نظریه که ادامه تولید مواد خام برای صدور، در حکم تثبیت الگوی استعماری تجارت خارجی است، عقیده‌ای بسار مضر خواهد بود.» بنابراین می‌توان گفت که در نظر ماینت، آنچه پیش از هر مساله در دست‌زدن به تجارت خارجی اهمیت دارد، این است که بفهمیم چه کالاهایی را باید صادر و کدام کالاها را باید وارد کرد. وی معتقد است که تعصب خشک در این باره که حتما باید کالاهای مصنوع و ساخته شده صادر نمود و تا حد ممکن از صدور مواد خام کاست، در مواردی بسیار مضر خواهد بود.

ماینت که خود نظر مخالفان را مورد تحلیل قرار داده است در پایان نتیجه‌گیری می‌کند که کشورهای توسعه‌نیافته چنان زیاد و متفاوت هستند که قبول این پیش‌فرض که سیاست‌های جدید توسعه اقتصادی همواره برای اقتصاد آن‌ها بهتر است بسیار مشکل می‌باشد. چه دوست داشته باشیم و چه بدمان بیاید، این مساله‌ای نیست که آیا کشورهای عقب‌مانده باید سیاست‌های توسعه جدید را انتخاب کنند یا سیاست‌های مرسوم مربوط به توسعه را برگزینند. ماینت اضافه می‌کند که می‌توان نشان داد که تئوری‌های مرسوم و کهن تجارت بین‌المللی می‌تواند آزادی بیشتری را در امر تجارت به ارمغان آورند و سیاست‌های لازم را برای توسعه کشورهای توسعه‌نیافته فراهم کند. بی‌گمان آنچه می‌گوییم، چیز تازه‌ای نیست. بلکه صرفاً تکرار این نظریه متعارف است که تئوری اقتصادی به‌لحاظ اخلاقی خنثی است و آن‌را می‌توان به‌صورت کارتری برای اهداف اقتصادی به‌کار گرفت که این کار بستگی به قضاوت ارزشی سیاست‌پردازان دارد. در مجموع می‌توان گفت نکته‌هایی در نظرات ماینت وجود دارد که جمع‌بندی این نکته‌ها در آخر این بخش، کار دریافت مسائل توسعه را ساده‌تر خواهد ساخت:

۱. در نظر وی، تجارت خارجی در گذشته عامل توسعه بوده است و در شرایط کنونی اگر خوب مورد استفاده قرار گیرد، توسعه اقتصادی را تسهیل می‌کند.
۲. از نظر ماینت، چون کشورهای توسعه‌نیافته در کسب یک تجارت صادراتی کاربر ناموفق هستند، از این‌رو همچنان عقب‌مانده باقی می‌مانند.
۳. از نظر ماینت، تاکید بر ناسیونالیسم اقتصادی و مخالفت از تک‌محصولی شدن، در مواردی بسیار زیان‌بار خواهد بود.
۴. از نظر او، دستیابی به تئوری‌های توسعه دینامیک برای کشورهای توسعه‌نیافته کار دشواری است.
۵. از نظر وی، کمک‌های خارجی مشکل‌گشای مسائل توسعه‌نیافتگی کشورهای عقب‌مانده نمی‌باشد (جیروند، ۱۳۷۴).

نظریه توسعه نیروی کار مازاد (لویس - فی - رانیس)

اولین و مشهورترین مدل توسعه که به‌گونه‌ای ضمنی به فرایند مهاجرت از روستا به شهر توجه کرد، مدل آرتور لویس^۲ (۱۹۵۴) بود که بعدها

^۱ Export-bias doctrine

^۲ Arthur Lewis

بازنوساخت و بسط آن توسط جان فی و گوستاو رانیس^۱ (۱۹۶۱) صورت گرفت و به مدل توسعه لوئیس-فی-رانیس (L-F-R) معروف شد. این مدل به عنوان نظریه عمومی فرایند توسعه «نیروی کار مازاد» ملت‌های جهان سوم در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ شناخته شد. الگوی لوئیس بیان می‌کند که رشد اقتصادی رهاوردی از دگردیسی ساختاری است. لوئیس (۱۹۱۱-۱۹۱۵) در سال ۱۹۷۹، به خاطر تحقیقاتش در توسعه اقتصادی جایزه نوبل اقتصاد را کسب کرد. مهم‌ترین نظریه او عرضه نامحدود نیروی کار در سطح دستمزد معیشتی است و اینکه رشد تولید در طی زمان به انباشت سرمایه بستگی دارد و انباشت سرمایه نیز از تحلیل توزیع درآمد ناشی می‌شود. الگوی لوئیس یکی از مشهورترین و نخستین مدل‌های نظری توسعه است که تمرکز بر انتقال ساختاری از یک اقتصاد عمدا معیشتی به اقتصاد مدرن را تبیین می‌کند. مدل دوبرخشی لوئیس در دوران دهه ۱۹۶۰ و اوایل دهه ۱۹۷۰ نظریه عمومی فرایند توسعه در اقتصاد کشورهای توسعه‌نیافته را ارائه می‌دهد که با مازاد نیروی کار روبرو بودند. آرتور لوئیس همواره بر این مساله پای می‌فشرد که: «در بسیاری از کشورهای رو به توسعه، این نظریه کلاسیک کاملاً صادق است که در آن‌ها عرضه نیروی انسانی نسبت به نرخ‌های مزد جاری کاملاً کشش‌پذیر می‌باشد» که به سخن ساده بدین معنی است که نرخ‌های فعلی دستمزد نسبت به میزان عرضه نیروی انسانی حساس است و عرضه نیروی انسانی بیشتر کاهش نرخ‌های فعلی دستمزد را به همراه خواهد داشت و همین موضوع، اساس تئوری لوئیس را تشکیل می‌دهد.

سر آرتور لوئیس عقیده دارد که کشورهای توسعه‌نیافته دارای دو بخش اقتصادی متمایز یکی «بخش سرمایه‌داری» و دیگری «بخش معیشتی» هستند. به عبارتی، در مدل لوئیس، اقتصاد کشورهای توسعه‌نیافته از دو بخش تشکیل می‌شود: یک بخش روستایی معیشتی، سنتی با تراکم جمعیت بالا و بهره‌وری نهایی نیروی کار صفر - وضعیتی که لوئیس آن را بخش دارای مازاد نیروی کار می‌داند یعنی اگر این نیروی کار از بخش سنتی به بخش مدرن صنعتی با بهره‌وری بالا منتقل شود تولید بخش کشاورزی کاهش نمی‌یابد، و دیگر بخش مدرن، شهری و صنعتی است که در آن بازده نهایی نیروی کار مثبت می‌باشد. تاکید اصلی الگو بر روی هم فرایند انتقال کارگران مازاد از بخش کشاورزی سنتی به بخش مدرن و نیز رشد تولید و افزایش اشتغال در بخش مدرن است. هر دو عامل یعنی انتقال نیروی کار و رشد اشتغال در بخش مدرن در نتیجه گسترش تولید و رشد تولید در بخش مدرن صورت می‌پذیرد. با این همه سطح دستمزدها اندکی بالاتر از سطح دستمزدها در بخش سنتی کشاورزی است تا بتواند نیروی کار مازاد بخش روستایی را به بخش مدرن صنعتی جذب کند. با توجه به ثابت بودن سطح دستمزدها در بخش مدرن، منحنی عرضه نیروی کار در آن بخش کاملاً با کشش است. زمانی که نیروی کار مازاد از روستاها تخلیه و به وسیله بخش مدرن صنعتی جذب شد در آن هنگام نسبت نیروی کار به زمین در بخش روستایی کشاورزی کاهش می‌یابد که به معنای این است که تولید نهایی نیروی کار باقی‌مانده در بخش کشاورزی سنتی دیگر صفر نیست. این وضعیت به «نقطه عطف لوئیس»^۲ مشهور است که در این نقطه، منحنی عرضه نیروی کار در بخش مدرن شیب مثبت و صعودی خواهد یافت یعنی با افزایش اشتغال در بخش مدرن سطح دستمزدها نیز شروع به رشد خواهد کرد. انتقال ساختاری اقتصادی در آن حالت انجام شده و بخش سنتی روستایی هم به تدریج شروع به رشد خواهد کرد و در نهایت از اقتصاد توسعه‌نیافته و اقتصادی دوگانه در مراحل اولیه رشد به اقتصادی رشدیافته در هر دو بخش در بلندمدت تبدیل خواهد شد. لوئیس به شناسه‌های «اقتصادهای دوگانه» اشاره می‌کند که در آن، بخش کوچکی از اقتصاد شهری و صنعتی شده در مقابل بخش بزرگی از اقتصاد روستایی با محوریت کشاورزی در میان گرفته شده است، درست همانند جزیره‌ای که توسط اقیانوسی احاطه شده باشد. اما باید به بخش صنعت توجه بیشتری معطوف شود تا پیشرفت بخش صنعت به مدد توجهات، بیشتر خودنمایی کند.

پیش‌فرض اساسی این نظریه این است که سرمایه‌داران تمامی سودهای حاصله را دگرباره سرمایه‌گذاری می‌نمایند و سطح دستمزدها در بخش شهری

^۱ John C. H. Fei & Gustav Ranis

^۲ Lewis turning-point

ثابت بوده و مقداری (حدود ۳۰ درصد) بالاتر از مناطق سنتی روستایی است. این وضعیت جریان انتقال نیروی کار از بخش سنتی به بخش مدرن و صنعتی و در نتیجه، مهاجرت‌های روستا - شهری را تشدید خواهد نمود. این نظریه در دهه ۱۹۶۰ و حوالی سال ۱۹۷۰ مقبولیت زیادی یافت، ولی از سال ۱۹۷۰ به دلیل رکود صنعتی برآمده از افزایش قیمت نفت و مواد خام، بخشی از اعتبار خود را از دست داد؛ چرا که از سال ۱۹۷۰ به بعد جریان مهاجرت از روستا به شهر در هم‌سجی با رشد مشاغل شهری و ظرفیت صنایع و خدمات فزونی گرفت و دستیابی به دانش فنی بسیار بالا در امر تولید و استفاده از سازوکارهای اتوماسیون و رباتیک، نیاز به نیروی کار انسانی را تقلیل داد. به تقریری، در این مدل که اقتصاد از دو بخش معیشتی روستایی با بازده تولیدی بسیار پایین و صنعتی مدرن با بازده تولیدی بالا تشکیل شده است، بخش مدرن بر پایه بهره‌وری از نیروی کار برای تولید، فروش و کسب سود شکل گرفته است، در مقابل، بخش سنتی و معیشتی خوداشتغال قرار دارد که به علت عدم بهره‌گیری اقتصادی از سرمایه و فناوری از بازدهی و بهره‌وری کمتری برخوردار است. مدل مهاجرتی آرتور لوئیس بر روی فرآیند انتقال نیروی کار و رشد اشتغال در بخش صنعتی (مدرن) متمرکز می‌شود که برآمده از گسترش و رشد تولید در آن است. روندگی این انتقال، وابسته به نرخ تراکم سرمایه صنعتی در بخش مدرن است و این نرخ نیز وابسته به مازاد سودهای حاصل شده در بخش مدرن (پس از کسر دستمزدها) است.

لوئیس پس از تبیین پدیده دوگانگی در کشورهای توسعه‌نیافته و تاکید بر نظر خود مبنی بر اینکه عرضه نیروی کار در این جوامع کاملاً کشش‌پذیر است، روابط متقابل میان دو بخش اقتصادی کشورهای توسعه‌نیافته را مورد تحلیل قرار می‌دهد. لوئیس می‌گوید: «رابطه اساسی میان دو بخش سرمایه‌داری و معیشتی در کشورهای توسعه‌نیافته این است که وقتی بخش سرمایه‌داری به توسعه و گسترش خود دست می‌زند، کارگران لازم را از بخش معیشتی تامین می‌کند.» در پاسخ به اینکه نیروی کار کدام است؟ می‌گوید که مجموعه‌ای از کشاورزان موجود، کارگران فصلی، فروشندگان خرده‌پا، افراد اجیر شونده داخلی و آنچه از طریق افزایش جمعیت بر تعداد افراد جامعه اضافه می‌شود، نیروی کار را تشکیل می‌دهند. روشن است که اگر پیوند میان دو بخش اقتصاد در جذب نیروی انسانی توسط بخش سرمایه‌داری تعریف شود، یعنی چیزی که لوئیس بر آن تاکید کرده است، این پرسش وجود دارد که آیا نیروی انسانی مورد نیاز بخش سرمایه‌داری را افراد بیکار تامین می‌کنند یا آنکه افراد بیکار پنهان بخش معیشتی یا شاغلان این بخش هستند که به بخش سرمایه‌داری می‌پیوندند؟ لوئیس چندان به افرادی که شغلی ندارند نمی‌پردازد. به علاوه وی به بیکاران پنهان^۱ با دید دیگری نگاه می‌کند. بیکاری بر دو نوع تقسیم می‌باشد: بیکاری آشکار و بیکاری پنهان. جون رابینسون نخستین فردی است که اصطلاح بیکاری پنهان را به کار برده است. وی بیکاران پنهان را به صورت شاغلان بیکار تعریف می‌کند و از نظر او این افراد عبارتند از کارگرانی که موقعیت‌های شغلی مناسب را در بخش صنعت و آنگونه که درخور مهارت و تخصص آن‌هاست، به دست نمی‌آورند. از این رو، به هر کاری تن می‌دهند، به هرز می‌روند، دست فروشی می‌کنند تا آنکه زندگی رقت‌بارشان را استمرار بخشند. با توجه به این تعاریف، عده‌ای از اقتصاددانان به این مساله پرداخته‌اند که در کشورهای توسعه‌نیافته بیکاران پنهان وجود دارند و آنان هستند که نیروی انسانی لازم را برای پیشرفت اقتصادی تامین می‌کنند. لوئیس معتقد است که بیکاری پنهان در آن قسمت از بخش کشاورزی پدیدار می‌شود که کارگران روزمزد و اجیر شده را به خدمت می‌گیرد. درحالی‌که بیکاری پنهان در بخش کشاورزی معیشتی، که دهقانان برای خود کار می‌کنند، به ندرت یافت می‌شود. به این ترتیب چون در نظر لوئیس، قسمت اول از بخش کشاورزی در چارچوب بخش سرمایه‌داری اقتصاد جامعه فعالیت دارد، پس بیکاری پنهان در صنعت یا در بخش کشاورزی مزدبگیر یافت می‌شود که این هر دو در محدوده بخش سرمایه‌داری جامعه عقب‌مانده قرار دارند. بنابراین بیکاری پنهان در بخش معیشتی کمتر یافت می‌شود. لوئیس در این خصوص با اشاره به این مطلب که بیکاری پنهان زمانی در بخش کشاورزی سنتی به چشم می‌خورد که افراد بسیار زیادی بر روی زمین‌های بسیار کوچک فعالیت

^۱ Disguised unemployment

کنند. از نظر وی، در کشورهایی که نرخ افزایش جمعیت در حد بالایی قرار دارد و در نتیجه تراکم جمعیت در آن کشورها زیاد است، عرضه کارگر غیرماهر به بخش سرمایه‌داری نامحدود می‌باشد. به این معنا که وقتی بخش سرمایه‌داری کشورهای توسعه‌نیافته، موقعیت‌های شغلی تازه‌ای را به نرخ مزد رایج پیشنهاد می‌کند، تعداد کسانی که حاضر به استخدام با این نرخ هستند، به مراتب زیاده‌تر از موقعیت‌های شغلی مربوطه یا تقاضا برای کارگر است. تمامی موارد فوق، پایه و اساس نظریه عرضه نامحدود نیروی انسانی در کشورهای توسعه‌نیافته را شکل می‌دهد که منتسب به آرتور لوئیس است. در الگوی ارائه شده توسط وی، لازم نیست که بیکاران پنهان وجود داشته باشند تا جابه‌جایی نیروی انسانی میان دو بخش اقتصاد دوگانه صورت گیرد، بلکه الگوی وی تحقق سه شرط را در این خصوص لازم و ضروری می‌داند:

۱. نرخ مزد در بخش سرمایه‌داری صنعتی کشورهای با ساختار دوگانه باید بالاتر از بازدهی نهایی نیروی کار در بخش سنتی باشد. این تفاوت هر قدر که کوچک باشد مهم نیست بلکه باید مقدار آن ثابت باشد.

۲. سرمایه‌گذاری در بخش صنعتی نسبت به رشد جمعیت نباید به‌طور مطلق زیاد باشد. بلکه افزایش سرمایه‌گذاری در بخش صنعتی نسبت به رشد جمعیت باید به‌طور نسبی زیاده‌تر باشد.

۳. هزینه‌های آموزشی و بازآموزی برای تربیت تعداد کافی کارگران ماهر، در طول زمان ثابت می‌باشد. از نظر وی، چون بازدهی نهایی کارگر بخش معیشتی کمتر از سطح زندگی معیشتی است، در این بخش کارگر زاید وجود دارد. از این‌رو، می‌توان نتیجه گرفت که برای اجرای تمامی مقاصد در بخش سرمایه‌داری، عرضه نیروی انسانی غیرماهر کاملاً کشتش‌پذیر است.

او در پاسخ به اینکه برای کسب توسعه اقتصادی، چگونه می‌توان بخش سرمایه‌داری را پیش برد؟ می‌گوید: تعداد بی‌شمار کارگران غیرماهر کشورهای توسعه‌نیافته قادرند صنایع جدید را به‌وجود آورند و یا صنایع کهن موجود در بخش سرمایه‌داری را توسعه بخشند. بدون آنکه، عدم‌مهارت مخل کار آن‌ها شود. نرخ مزدی که باعث رشد بخش سرمایه‌داری می‌شود، نرخ است که کارگران در این بخش دریافت می‌کنند. بنابراین، کارگران کشاورز، مزارع خود را ترک نمی‌گویند مگر آنکه نرخ مزد واقعی رایج در بخش سرمایه‌داری لااقل با میزان متوسط قدرت تولید در بخش کشاورزی برابر باشد. پس، اگر بخش سرمایه‌داری مایل به توسعه است، باید در آن نرخ مزدی رایج باشد که لااقل از دریافتی کارگران بخش سنتی بیشتر باشد و هزینه‌های جابه‌جایی کارگران غیرماهر را بین دو بخش جبران کرده و انگیزه ترک زندگی سنتی را در آن‌ها به‌وجود آورد. در این نرخ مزد، طبعاً عرضه نیروی انسانی غیرماهر کاملاً کشتش‌پذیر است. کارفرمایان تا جایی که استخدام کارگر جدید مبادرت می‌کنند که بازدهی نهایی عامل کار بیش از مزد پرداختنی باشد. اگر بازدهی نهایی عامل کار کمتر از مزد پرداختنی به کارگر باشد، استخدام کارگر اضافی به صرفه نخواهد بود.

لوئیس در چارچوب روش‌شناسی کلاسیک به حل مسائل توزیع، انباشت و رشد در سیستم اقتصاد بسته و باز می‌پردازد و به تبع آن دریافت بهتری از مسائل معاصر دنیای آن روزگار ارائه می‌دهد:

الف - اقتصاد بسته

نامحدود بودن عرضه نیروی کار برای کشورهایی مصداق دارد که جمعیت آن‌ها نسبت به سرمایه و منابع طبیعی بسیار بالاست، به‌علاوه در بخش‌های وسیعی از اقتصاد، بازده نهایی نیروی کار پایین، صفر و حتی منفی است. بسیاری از اقتصاددانان در این مواقع واژه بیکاری پنهان را به‌کار می‌برند، به این معنی که اگر برخی از اعضای یک خانواده محیط کار خود را ترک نمایند، بقیه اعضا با کار اندکی بیشتر قادرند که زمین‌های مورد نظر را زیرکشت ببرند و کاهش تعداد آن‌ها موجب کاهش تولید نمی‌شود. در دستمزد معیشتی تا زمانی که عرضه نیروی کار بیشتر از تقاضای آن باشد، توسعه صنایع کهن یا استقرار صنایع جدید موجب کمبود نیروی کار نمی‌شود و دستمزدها در سطح کمینه معیشت باقی خواهند ماند. این قاعده فقط در خصوص

نیروی کار غیرماهر صادق است. در صورتی که نیروی کار نامحدود و سرمایه کمیاب باشد. به‌زعم لویی، بخش سرمایه‌داری دارای تفکری تجاری است و در خصوص کارایی، هزینه‌ها و سود، هوشیاری ویژه‌ای را اعمال می‌کند و پنداشت حداکثرسازی سود برای این بخش نزدیک به واقعیت است. لویی کلیل اصلی فرایند توسعه اقتصادی را مازاد سرمایه‌داری می‌داند. با سرمایه‌گذاری دگرباره این مازادها، بخش سرمایه‌داری گسترش می‌یابد و افراد بیشتری از بخش معیشتی به استخدام این بخش درمی‌آیند و مازاد سرمایه بیشتر شده، شکل‌گیری سرمایه گسترش و فرایند توسعه اقتصادی تا محو مازاد نیروی کار تدوام می‌یابد. لویی مساله محوری نظریه توسعه اقتصادی را فهم و درک فرایندی می‌داند که در آن جامعه‌ای پس‌انداز ۴ یا ۵ درصدی از درآمد ملی خود را به نظامی تبدیل می‌کند که در آن پس‌انداز، ۱۲ تا ۱۵ درصد درآمد ملی را شکل می‌دهد. او تبیین فرایندی که این پدیده را موجب می‌شود اساسی و محوری می‌داند. در یک تحلیل تاریخی بدون بیان و تفسیر چگونگی تغییرات پس‌انداز نسبت به درآمد ملی، فهم فرایند انقلاب صنعتی ممکن نیست.

ب - اقتصاد باز

بحث اقتصاد باز با این پندار آغاز می‌شود که اگر انباشت سرمایه بیش‌از عرضه نیروی کار شود در این حالت سطح کمینه دستمزد معیشتی رو به افزایش می‌گذارد که این مساله سبب می‌شود مازاد سرمایه‌داری منفی شود. در این شرایط بخش سرمایه‌داری با دو مساله برای توقف روند افزایش دستمزدها روبه‌رو خواهد بود: (۱) از نیروی کار نامحدود سایر کشورها استفاده کند و با تشویق آن‌ها به مهاجرت مانع افزایش سطح دستمزد معیشتی شود، و (۲) اقدام به صدور سرمایه به کشوری کند که با عرضه نامحدود نیروی کار روبه‌رو است. در مورد سرمایه‌گذاری در کشور دیگر اولاً باید به این نکته توجه کرد که همیشه سرمایه‌گذاری در کشوری که مازاد نیروی کار دارد سودآور نیست، چرا که عوامل متعددی همچون منابع طبیعی، نیروی انسانی و میزان سرمایه موجود برای سرمایه‌گذاری در سودآوری سرمایه‌گذاری‌ها دخیل هستند و از طرف دیگر، بهره‌وری نیروی انسانی به عواملی چون تفاوت در سواد، اشکال حکومت، شیوه نگرش به کار و روابط اجتماعی بستگی دارد (متوسلی، ۱۳۸۲).

اما کشورهای کمتر توسعه‌یافته چگونه می‌توانند ستاده معیشتی به ازای هر کارگر را در بحبوحه گسترش جمعیت حفظ کنند؟ جان فی و گوستاو رانیس، در تعدیلی که بر مدل لویی انجام دادند، مدعی شدند که بخش کشاورزی باید از راه پیشرفت فناوری رشد کند تا ستاده به‌سرعت جمعیت رشد کند. تغییرات تکنولوژیک، ستاده را به ازای هر هکتار افزایش می‌دهد تا افزایش کار به ازای هر زمین را که منبعی ثابت است، جبران کند. فی و رانیس رشدی متوازن میان کشاورزی و صنعت را پیشنهاد می‌کنند تا از بالا رفتن قیمت مواد غذایی (و رابطه مبادله کشاورزی) که از افزایش دستمزد صنعتی ناشی می‌شود، جلوگیری کنند. اما رشد کشاورزی درآمد مزرعه را فزونی می‌بخشد و محدودیت‌های دستمزد نهادین را تضعیف می‌کند.

هدف الگوهای لویی - فی - رانیس توضیح این نکته است که رشد اقتصادی در کشوری کمتر توسعه‌یافته با بخش سنتی کشاورزی و بخش صنعتی سرمایه‌داری چگونه شروع می‌شود. در مدل لویی - فی - رانیس، رشد اقتصادی به دلیل افزایش اندازه بخش صنعتی رخ می‌دهد، که نسبت به بخش کشاورزی معیشتی که هیچ انباشت سرمایه‌ای ندارد، به انباشت سرمایه می‌پردازد. منبع سرمایه در بخش صنعتی عبارت از منافع برآمده از دستمزدهای نازلی است که به عرضه مازاد نیروی نامحدود کار کشاورزی سنتی پرداخت می‌شود.

فی و رانیس در طلعه کتاب خود اعلام می‌کنند^۱: «هدف این کتاب، ارائه یک نظریه درباره توسعه اقتصادی در رابطه با نوع مازاد نیروی انسانی توسعه‌نیافته است، که به دنبال آن سیاست‌های منتج از آن نیز به دست داده می‌شود.» نظریه فی و رانیس تا اندازه زیادی تکمیل‌کننده مباحث ارائه

^۱ Fei, John C. H. & Ranis, Gustay.

(1964). *Development of the labour surplus economy, Theory and policy*, Homewood.

شده به وسیله سرآرتور لوئیس و دیگران می‌باشد. فی و رانیس خود اعتراف می‌کنند که نظریه آن‌ها صرفاً به اقتصادهای توسعه‌نیافته‌ای مربوط می‌شود که با مازاد نیروی انسانی یا عامل کار روبرو هستند. اما از محتوای آنچه ارائه داده‌اند، می‌توان نتیجه‌گیری کرد که در نظر آن‌ها، این گونه اقتصاد به اندازه کافی جنبه عمومیت یافته است. به عبارت دیگر، اگر چه آن‌ها نظریه خود را برای اقتصاد خاصی ارائه می‌دهند که این اقتصاد با اضافه نیروی انسانی مواجه است، اما آن‌ها چنین اقتصادی را به یک یا چند مورد محدود نمی‌کنند. بلکه در نظرشان، بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته این چنین هستند. آن‌ها معتقد هستند مشخصه یا شناسه‌های اصلی یک جامعه اقتصادی که با مازاد نیروی انسانی مواجه هستند هفت مورد را دربر می‌گیرد:

۱. در این جوامع، عرضه زمین به‌ویژه زمین‌های حاصلخیز و قابل کشت سریعاً کاهش می‌یابد.
۲. نرخ مزد رایج در بخش سرمایه‌داری و صنعتی این جوامع نرخ ثابت است، به همین علت عرضه نیروی انسانی با توجه به این نرخ کاملاً کشش‌پذیر است.
۳. در بخش کشاورزی، سنتی یا معیشتی این جوامع نیروی انسانی زاید وجود دارد. به گونه‌ای که بازدهی نهایی تعداد زیادی از کارگران در این بخش صفر یا کمتر از آن می‌باشد. به همین دلیل، این قبیل از کارگران می‌توانند به‌طور همیشگی و تمام وقت به بخش دیگر بروند بدون آنکه لازم باشد تا برای جبران فقدان آن‌ها در بخش کشاورزی سرمایه‌گذاری جدیدی صورت گیرد و یا بدون آنکه بخش کشاورزی دچار کاهش تولید شود.
۴. در بخش صنعتی این جوامع، منحنی‌های مقداری تولید به طریق بسیار خوبی عمل خود را انجام می‌دهند. این فرض و مشخصه در تحلیل‌های مورد نظر فی و رانیس اساسی است بدون آنکه لازم باشد تا ذخیره سرمایه موجود در بخش صنعتی جامعه افزایش یابد و بدون آنکه ضرورتی به انجام نوآوری‌های سرمایه‌بر باشد، کارگران رها شده از بخش سنتی می‌توانند جذب بخش صنعتی شوند.
۵. با توجه به مشخصه قبل، نوآوری در بخش صنعتی به گونه‌ای است که سبب جذب کارگران به این بخش می‌شود. زیرا نوآوری از هر گونه که باشد سبب می‌شود تا «بازدهی نهایی مادی» کارگر افزایش یابد و این نیز باعث می‌شود تا سطح اشتغال بالا رود. این کار تا جایی ادامه می‌یابد که بازدهی نهایی مادی عامل کار، سطح بحرانی کمینه مزد را کاهش دهد.
۶. مشخصه دیگر جوامع مورد بحث این است که انتقال کارگر از بخش سنتی به بخش صنعتی از طریق میزان مازاد بخش کشاورزی و سنتی محدود می‌شود. به این ترتیب که اگر جابه‌جایی کارگران بین دو بخش اقتصادی جامعه باعث شود تا رابطه مبادله داخلی میان این دو بخش به زیان بخش صنعتی تمام شود، در آن صورت نرخ مزد پولی در این بخش افزایش می‌یابد و نتیجه کار، محدود شدن سطح اشتغال و کاهش امکان جذب کارگر بیشتر خواهد بود.
۷. در جوامع مورد بحث، تراکم سرمایه در بخش صنعتی، سطح اشتغال را در این بخش بالا می‌برد. براین اساس نه تنها با نوآوری‌های کاربر می‌توان سطح اشتغال را در بخش صنعتی بالا برد بلکه حتی با افزایش حجم سرمایه‌گذاری در این بخش — که به تراکم سرمایه می‌انجامد — می‌توان سطح اشتغال را در بخش صنعتی کشورهای توسعه‌نیافته بالا برد.

آن‌ها اعتقاد دارند که برای کامیابی در کسب توسعه اقتصادی، آرایه‌های زیر باید مدنظر قرار گیرد:

۱. تجمع یا تراکم سرمایه،
 ۲. پیشرفت تکنولوژیکی در بخش مدرن اقتصاد جامعه و ترجیحاً نوآوری‌هایی از گونه کاربر،
 ۳. بهبود در بازدهی تولیدی بخش کشاورزی به منظور جلوگیری از افزایش مداوم مزد رایج در بخش صنعتی.
- آن‌ها نتیجه می‌گیرند که برای کسب توسعه اقتصادی در یک کشور، مراحل زیر باید تحقق یابد: (۱) افزایش مازاد تولید در بخش کشاورزی، و (۲) انجام

نوآوری‌های کاربر که تا حد امکان موجب صرفه‌جویی در استفاده از «سرمایه» می‌شوند.

آن‌ها اظهار می‌دارند که مفهوم «خیز» که در تئوری‌های رشد مداوم مورد استفاده قرار می‌گیرد، در نظریه دوگانگی اقتصادی معنای خاصی می‌یابد. از نظر فی و رانیس، خیز در چارچوب یک اقتصاد دوگانه هنگامی رخ می‌دهد که افزایش تقاضا برای نیروی انسانی و بالا رفتن نرخ مرزها در بخش مدرن اقتصاد، باعث شود که نرخ مرزها در بخش سنتی نیز افزایش یابد. زیرا وقتی که کارگر در بخش سنتی در ازای تولید نهایی خود چیزی بیش از آنچه پیشتر می‌گرفته، دریافت کند، در آن صورت است که مرحله خیز اتفاق افتاده است.

خانم جون رابینسون بر این عقیده است که کارگران زاید بخش روستایی، پیش از آنکه بخش صنعت به قدر کافی رشد یابد تا بتواند آن‌ها را جذب کند، از اقتصاد روستا رانده می‌شوند که این پدیده مشکلات خاص خود را به همراه می‌آورد. یا هینگنز نیز مهم‌ترین ایراد را در قابلیت کاربرد فرمول فی و رانیس در حالت‌های خاص می‌داند. علاوه بر آن، هینگنز اظهار می‌دارد که:

۱. محدود بودن زمین در کشورهای توسعه‌نیافته، اساسا درست نیست.

۲. این مساله که هر تعداد کارگر را می‌توان با یک ذخیره ثابت سرمایه جهت انجام فرایند تولید، ترکیب نمود، اساسا قابل قبول نمی‌باشد.

۳. تاریخ و تجربه نشان داده است که نوآوری‌های صورت گرفته در بخش صنعت به‌طور معمول موجب صرفه‌جویی در عامل کار — یا به‌عبارتی دیگر، سرمایه‌بر — بوده‌اند.

در هر حال، آنچه در نظریه فی و رانیس اهمیت دارد، پیام آن‌ها می‌باشد. پیام آن‌ها در این زمینه که جهت رسیدن به توسعه صنعتی و مالا صنعتی شدن اقتصاد جامعه (که خود بخشی از توسعه اقتصادی است) نرخ رشد اشتغال و تولید در بخش ضمنی و سرمایه‌داری باید بیش از نرخ رشد اشتغال و تولید در کل جامعه باشد (جیروند، ۱۳۷۴).

منتقدان لوئیس استدلال می‌کنند که نیروی کار گسترده‌تر صنعتی در تقاضای بیشتر برای غذا تاثیر می‌گذارد، اما ظرفیت تولید مواد غذایی بدون تغییر باقی می‌ماند. به این ترتیب، قیمت مواد غذایی افزایش می‌یابد. به همین قرار، بخش صنعتی باید دستمزدها را افزایش دهد تا امکان پرداخت قیمت افزایش یافته مواد غذایی فراهم آید. لوئیس در این مورد که دسترسی به کارگر مهاجر روستایی ارزان می‌تواند رشد صنعتی را برانگیزد، مبالغه کرده است. با وجود اینکه مدل توسعه دوبرخشی لوئیس، ساده است و تقریبا تجربه تاریخی رشد توسعه اقتصادی را در کشورهای پیشرفته صنعتی غرب نشان می‌دهد، چهار فرض اساسی این مدل با واقعیات نهادی و اقتصادی بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته معاصر سازگار نمی‌باشد: (۱) مدل لوئیس به‌گونه‌ای ضمنی می‌پندارد نرخ انتقال نیروی کار و نرخ تولید شغل در بخش مدرن با نرخ انباشت سرمایه و سرمایه‌گذاری در بخش مدرن متناسب است. هر میزان نرخ تشکیل و انباشت سرمایه در بخش مدرن بیشتر باشد نرخ رشد در بخش مدرن بالاتر و نرخ تولید شغل جدید بیشتر خواهد بود. اما واقعیت این است که در عمل بسیاری از سرمایه‌ها به‌صورت سپرده در بانک‌های خارج از کشور منتقل می‌شوند آنچه که به فرار سرمایه^۱ معروف است، (۲) دومین فرض قابل تردید در مدل لوئیس این موضوع است که نیروی کار مازاد در مناطق روستایی وجود دارد در حالی که در مناطق شهری، اشتغال کامل است. بیشتر پژوهش‌های معاصر نشان می‌دهد در مناطق روستایی مازاد نیروی کار کم می‌باشد. البته این درست است که استثنایی در این زمینه چه در مناطق جغرافیایی و فصول گوناگون وجود دارد. اما امروزه بیشتر توسعه‌پژوهان بر این نکته توافق دارند که فرض وجود نیروی کار مازاد روستایی در مدل لوئیس عموما اعتباری ندارد، (۳) سومین تردید در مدل لوئیس در مورد وجود رقابتی بودن بخش مدرن برای بازار نیروی کار می‌باشد که موجب می‌شود سطح دستمزدها تا مدت‌ها تا زمانی که نیروی کار مازاد از روستاها تخلیه نشده‌اند ثابت باقی بماند. پیش از دهه

^۱ Capital Flight

۱۹۸۰ خصوصیت عمده‌ای که در بازار نیروی کار در بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته دیده می‌شود سطح دستمزدها چه به‌لحاظ مقدار مطلق و چه در سنجش با متوسط دستمزدها در روستاها در طول زمان به‌گونه قابل‌ملاحظه‌ای روبه افزایش بوده است حتی زمانی که بیکاری در بخش مدرن بالا بوده و نیرو کار مهاجر دارای بازده نهایی پایین و حتی صفر داشته است. عوامل نهادی مثل قدرت چانه‌زنی اتحادیه‌های کارگری، افزایش حقوق کارمندان دولت و استخدام نیروی کار توسط شرکت‌های چندملیتی منجر به بازدارندگی قدرت‌های رقابتی در بخش مدرن نیروی کار در کشورهای توسعه‌نیافته بوده است، و (۴) آخرین نقدی که بر مدل لوئیس وارد است مربوط به فرض بازده نزولی در بخش مدرن صنعتی می‌باشد. اما شواهد و دلایل زیادی وجود دارد که افزایش بازده در آن بخش جنبه فائق را دارد که این مساله مشکلات خاصی را برای سیاست‌گذاران توسعه بوجود می‌آورد. تودارو و اسمیت نیز ضمن انتقاد از مدل لوئیس اعلام می‌دارند که براساس مدل دگردیسی ساختاری، ساختار اقتصادی، صنعتی و نهادی اقتصاد توسعه‌نیافته در طی زمان تحول و به اقتصادی مدرن تبدیل می‌شود به‌گونه‌ای که صنایع جدید جایگزین بخش سنتی کشاورزی شده و به مانند موتور محرکه رشد اقتصادی کار می‌کنند. با این وجود برخلاف مدل لوئیس و دیدگاه تاریخی به مراحل خطی توسعه، افزایش پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در نظریه دگردیسی ساختاری و الگوهای توسعه اگر چه اساسی و ضروری است، اما شرط کافی برای رشد اقتصادی نمی‌باشد. یعنی علاوه بر انباشت سرمایه و سرمایه‌گذاری، حتی به‌لحاظ فیزیکی و چه از نظر توسعه انسانی و تربیت نیروی کار ماهر می‌بایست مجموعه‌ای از تغییرات بهم مرتبط در ساختار اقتصادی کشور رخ دهد تا آن کشور بتواند از مرحله اقتصادی سنتی به مرحله اقتصادی مدرن گذار کند. این تغییرات ساختاری تمامی سویه‌ها و کارکردهای اقتصادی هر کشور، از جمله تغییرات تکنولوژیکی و تحول در فرایندهای تولید، تغییر در ترکیب تقاضای مصرف‌کنندگان، دگردیسی در ساختار تجارت با جهان خارج و چگونگی استفاده بهینه از منابع را در کنار دگرگونی و تحول در عوامل اقتصادی اجتماعی نظیر میزان شهرنشینی و رشد و توزیع جمعیت در درون کشور را دربر می‌گیرد. تحلیل‌گران تغییرات ساختاری براساس تحلیل اطلاعات و آمار اقتصادی موجود در باره کشورها بر محدودیت‌های توسعه چه در داخل هر کشور و چه در سطح بین‌الملل تاکید می‌کنند. محدودیت‌های داخلی شامل محدودیت‌های اقتصادی نظیر محدود بودن میزان منابع طبیعی و ذخایر زیرزمینی کشور، ناهمگون بودن جغرافیای طبیعی، بالا بودن تعداد جمعیت و هستش محدودیت‌های نهادی نظیر اهداف و سیاست‌ها و تشکیلات ناکارآمد دولت می‌شود. محدودیت‌های بین‌المللی بر سر راه توسعه شامل عواملی نظیر دسترسی به سرمایه خارجی، دسترسی به تکنولوژی‌های مدرن و مشارکت فعال در تجارت جهانی می‌شود.

جیروند (۱۳۷۴) اعلام می‌دارد که اما ایرادات دیگری که به این نظریه وارد شده عبارتند از:

۱. پنداشت نامحدود بودن عرضه نیروی انسانی غیرماهر در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته صادق نیست.
۲. علی‌رغم اینکه وجود نیروی انسانی به‌صورت بیکاران پنهان در تئوری لوئیس ضرورتی ندارد، اما این مساله که در بخش معیشتی کسانی یافت می‌شوند که بازدهی نهایی آن‌ها کمتر از سطح متوسط تولید است، نشان از خودبیکاری پنهان دارد.
۳. مهاجرت نیروی انسانی از بخش معیشتی به بخش سرمایه‌داری مشکلاتی دارد که در مدل لوئیس به آن‌ها توجه نمی‌شود.
۴. به‌رغم اینکه لوئیس مهارت ناکافی را چندان با اهمیت تلقی نمی‌کند، باید گفت که در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته پایین بودن سطح مهارت و تخصص کارگران از موانع عمده توسعه اقتصادی تلقی می‌شود. به‌علاوه، اگر با لوئیس نیز موافق باشیم که عدم‌مهارت را می‌توان با آموزش از بین برد، بازهم مشکلات مربوط به تاخیر زمانی بروز می‌کند. علاوه بر آن، هزینه‌های آموزش و بازآموزی و کسب مهارت، فوق‌العاده زیاد است و این چیزی است که لوئیس با ساده‌اندیشی از آن گذشته است.
۵. آرتور لوئیس، سرمایه‌گذاری در بخش سرمایه‌داری را لازمه توسعه می‌داند. آیا اصولاً طبقه سرمایه‌دار در تمامی کشورهای عقب‌مانده وجود دارد؟ زیرا می‌دانیم در بسیاری از کشورهای فقیر، نوعاً طبقه سرمایه‌دار به این مفهوم وجود ندارد که مایل باشند به سرمایه‌گذاری‌های مولد در

بلندمدت بپردازند. تازه اگر هم این طبقه وجود داشته باشد، تحلیل رفتاری طبقه سرمایه‌دار بستگی به نوع آن طبقه دارد. این‌ها تماماً مواردی است که کمتر در تحلیل‌های لوئیس به چشم می‌خورد.

۶. در تحلیل‌های لوئیس فرض بر این است که بخش سرمایه‌داری، می‌تواند محصولات تولیدی خود را به فروش رساند. اما، در این تحلیل‌ها به تقاضای کلی جامعه توجهی نمی‌شود. آیا اضافه تولید بخش سرمایه‌داری در همین بخش به فروش می‌رود، صادر می‌شود، یا به بخش سنتی فروخته می‌شود؟

نظریه رشد متوازن نرکس

در آغازین سال ۱۹۵۲، یعنی زمانی که مستعمرات سابق، اندک اندک در شرف یافتن جایگاه مناسبی در نظم نوین جهانی بودند راگنا نرکس^۱ اقتصاددان اهل استونی اصطلاح جدیدی را در واژگان اقتصاد توسعه برسازی کرد. اندیشه‌های او درباره «رشد متوازن»^۲ به‌مثابه پادزهری در مقابل مفهوم «دور باطل فقر»^۳ و توسعه‌نیافتگی – که سرنوشت محتوم جهان سوم پنداشته می‌شد – مطرح شدند. رهنمود عملی وی عبارت بود از به‌کارگیری منابع داخلی برای ایجاد پس‌اندازهای ضروری جهت پیشبرد طرح‌های صنعتی. نرکس یک برنامه نسبتاً مفصل سیاسی و اقتصادی را برای کشورهای توسعه‌نیافته مطرح ساخت که در آن مسئولیت اولیه ایجاد رشد به عهده دولت‌های جهان سوم قرار گرفته بود. با این کار، نرکس اصطلاحی را وارد مطالعات انجام شده در مورد توسعه نمود که حاکی از خصلت پایدار اندیشه نظریه‌پردازان غربی توسعه بود، یعنی نوعی دوگانگی که از خاطر محافظه‌کاران و رادیکال‌ها بیرون نمی‌رفت: سیاست طرفداری از اسمیت «اقتصاد آزاد»^۴ در داخل و حمایت از کینز «مداخله دولت در امور اقتصادی»^۵ در خارج با توجه به شرایط جهانی. مفهوم «رشد متوازن» مورد تأکید نرکس اصطلاحی بود که از اندیشه‌های کینزی و نیز طرح‌های مشخص مارکس برگرفته شده است و سبب گسستن دور باطل فقر می‌شود و آن کاربرد هماهنگ سرمایه برای حوزه‌های گسترده‌ای از صنایع گوناگون است که هواداران آن، رشد متوازن^۶ می‌نامند. بسیاری از بحث‌های توسعه در سده بیست‌ویکم تکراری از مضامین مباحث میانه سده بیستم یعنی رشد متوازن در مقابل رشد نامتوازن^۷ است. راگنا نرکس (۱۹۵۳) این راهبرد را تنها راه گریز از دور باطل فقر می‌داند. او توسعه صادرات را نویدبخش تلقی نمی‌کند، چون کشش‌پذیری تقاضا در برابر قیمت^۸ برای صادرات محصولات عمدتاً ابتدایی کشورهای توسعه‌نیافته کمتر از یک است، به این ترتیب عایدات برآمده از صادرات با افزایش حجم کاهش می‌یابد.

حجم بازار انگیزه سرمایه‌گذاری را مشخص و محدود می‌کند. این همان نکته‌ای است که آلن یانگ^۹ در تفسیر مجدد خود از نظریه مشهور آدام اسمیت اظهار می‌دارد و راستی، چه چیزی حجم و اندازه بازار را تعیین می‌کند؟ تقاضای پول، وسعت مناطق موردنظر، یا تعداد انسان‌ها، به تنهایی کافی نیستند. امکانات حمل‌ونقل، که آدام اسمیت با تأکیدی خاص آن‌ها را مطرح می‌کند، مهم می‌باشند، کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل (اعم از طبیعی یا غیرپیش‌بینی شده) حجم بازار را به‌لحاظ جغرافیایی و اقتصادی افزایش می‌دهند. اما کاهش هزینه تولید نیز ممکن است همان تاثیر را داشته باشد. بنابراین حجم بازار را سطح کلی بهره‌وری مشخص می‌سازد. قدرت و ظرفیت خرید، نشان‌دهنده ظرفیت و توان تولید است. سطح بهره‌وری نیز به نوبه خود – تا حدود زیادی، نه به‌طور مطلق – بستگی به میزان استفاده از سرمایه در تولید دارد. اما در ابتدا، به‌واسطه حجم و اندازه کوچک بازار محدود

^۱ Ragnar Nurkse

^۴ Laissez-Faire

^۷ Unbalanced Growth

^۲ Balanced Growth

^۵ Intervention

^۸ Price elasticity of demand

^۳ Vicious Cycle

^۶ Balanced Growth

^۹ Allyn Young

می‌شود. چگونه می‌توان دامنه عمل بازار را گسترش داد؟ شاید در جوامع توسعه‌نیافته، قانون سی^۱ معتبر باشد، به این معنا که هیچ گونه گسست رکودی یا انقباضی وجود نداشته باشد، اما نمی‌توان آن را بدین مفهوم درست دانست که محصول تولیدی هر صنعت تازه تاسیس می‌تواند همراه با سرمایه به کار رفته در آن تقاضای خود را ایجاد نماید. با توجه به آن که نیازهای انسان‌ها متنوع است، انسان‌هایی که در صنایع جدید مشغول فعالیت می‌شوند، تمایل چندانی به مصرف تمام درآمدهای خود برای محصولات تولیدی‌شان نخواهند داشت. مثال صنعت کفش‌سازی را در نظر بگیرید. اگر در سایر بخش‌های اقتصاد اتفاقی نیفتد، که بهره‌وری و در نتیجه قدرت خرید را فزونی بخشد بازار محصولات جدید تولید شده، یعنی کفش بدون کارایی و ناقص خواهد بود. افرادی که در سایر بخش‌های اقتصاد فعال هستند، در صورتی که از پوشاک، غذا و سرپناه کافی بر خوردار نباشند، با کم کردن مصرف چیزهای دیگر، به خرید سالانه یک جفت کفش اقدام خواهند کرد. در این صورت، صنعت جدید احتمالا با شکست روبه‌رو خواهد شد. مشکل اصلی برآمده از کشش‌ناپذیری گریزناپذیر تقاضا در سطوح درآمدی پایین است. بدین طریق، کمبود قدرت خرید انگیزه سرمایه‌گذاری در هر صنعت منفردی را از بین می‌برد. چنانچه بتوان سرمایه را در صنایع مختلف و متنوعی به کار گرفت، چنین مشکلی بروز نخواهد کرد. در نتیجه، بازار به گونه قابل‌ملاحظه‌ای گسترش می‌یابد و بن‌بست ایجاد شده رفع می‌گردد. افرادی که در پروژه‌های اقتصادی مکمل با ابزارهای بهتر و بیشتری کار کنند، می‌توانند مشتری محصولات تولید یکدیگر باشند. بیشتر صنایعی که برای مصرف انبوه تولید می‌کنند مکمل هم هستند، به این معنا که برای دیگران بازار ایجاد می‌کنند و در نتیجه به حمایت از یکدیگر برمی‌خیزند. هرچند مکمل یکدیگر بودن ناشی از تنوع نیازهای انسانی است. رشد متوازن نه‌ای‌ها بر نوعی «رژیم غذایی متوازن»^۲ متکی است.

مفهوم توازن در قانون سی مستتر است. تقریر استوارت میل^۳ از این قانون را در نظر بگیرید: «هرگونه افزایش تولید، که بدون محاسبه غلط برای تمام محصولاتی که مطابق انگیزه نفع شخصی تولید می‌شود، تقاضای خود را ایجاد خواهد کرد.» در یک کلام، این است مساله رشد متوازن. افزایش تولید کفش، به تنهایی، تقاضای خود را ایجاد نخواهد کرد. بلکه ازدیاد تعدادی از کالاهای گوناگون مصرفی، که با الگوی ترجیحات مصرف‌کنندگان هماهنگ و متناظر باشد، افزایش تقاضا را سبب خواهد شد. چگونه می‌توان به رشد متوازن دست یافت؟ اندکی تغییر در نظام قیمت‌های رایج و متعارف کالاها ممکن است راهگشا باشد، درحالی‌که گسستگی‌های فنی احتمال دارد به‌صورت عامل بازدارنده عمل نمایند.

شومپتر بر این باور است که رشد سریع، از طریق فعالیت کارآفرینان خلاقیتی تحقق یافت که جوانه‌های اولیه پیشرفت صنایع را به بار آوردند. اگر چه هر بار در یک صنعت خاص نوآوری‌ها صورت می‌گرفتند، اما پیامدهای پولی و سایر شرایط، چنان شکل می‌گرفتند که هر بار موج جدیدی از کاربردهای سرمایه را در صنایع مختلف به راه می‌انداختند. به راحتی می‌توان دید که چگونه چنین اقدامات پیشرو و قاطعی می‌تواند موفق شود، در صورتی که هر گونه سرمایه‌گذاری چشمگیر در یک صنعت خاص، به دلیل محدودیت‌های موجود در بازار، شاید هیچ ثمره‌ای نداشته باشد.

ضعف عامل انگیزشی بازار، برای ترغیب سرمایه‌گذاری خصوصی در اقتصاد داخلی کم‌درآمد، می‌تواند سرمایه داخلی و همچنین خارجی را تحت‌تاثیر قرار دهد. بدین ترتیب، می‌توان توضیح داد که چرا پس‌اندازهای داخلی، که در کشورهای توسعه‌نیافته صورت می‌گیرد، معمولا در جهت تولید به کار گرفته نمی‌شود: یعنی پس‌اندازها یا نزد صاحبانشان می‌مانند یا به‌صورت پول به خارج از کشور منتقل می‌شوند و یا به اموال غیرمنقول تبدیل می‌گردند. سرمایه‌گذار خصوصی معمولا تحت‌تاثیر عامل تقاضای بازار می‌باشد. از این‌رو سرمایه‌گذاری بین‌المللی نیز نمی‌تواند از این قاعده مستثنی باشد. یک نمونه بارز رابطه میان تقاضای بازار و انگیزه سرمایه‌گذاری، «اصل معروف شتاب»^۴ می‌باشد. این رابطه، به اشکال متفاوت، به لحاظ زمانی و مکانی، صادق است. تئوری رایج درباره حرکت سرمایه یا نسبت عوامل بدین قرار است: در کشورهایی که سرمایه اندکی نسبت به عامل نیروی

^۱ Say's Law^۲ Mill^۳ Balanced Diet^۴ Acceleration Principle

کار و زمین وجود دارد، بهره‌وری نهایی و در نتیجه بازدهی سرمایه زیاد خواهد بود و اگر عوامل بازدارنده غیرقابل مهار وجود نداشته باشند، سرمایه از مناطقی که به وفور در آن یافت می‌شود به مناطقی که کمبود سرمایه در آن محسوس است، منتقل خواهد شد. این دیدگاه را چنین می‌توان تصحیح کرد که بازدهی بالقوه زیاد سرمایه در مناطق فاقد سرمایه، تنها از طریق سرمایه‌گذاری همزمان در صنایع مکمل می‌تواند تحقق پذیرد. اما اگر از مسایل سیاسی و سایر عوامل مخاطره‌آفرین صرف‌نظر شود، هیچ تضمینی وجود ندارد که انگیزه‌های شکل دهنده فعالیت تجاری افراد، به‌طور خودکار باعث انتقال جریان منابع پولی از کشورهای غنی به فقیر شوند. بهره‌وری نهایی سرمایه در کشورهای فقیر، در هم‌سنجی با کشورهای غنی، ممکن است در برخی موارد بالا هم باشد، اما این امر لزوماً در رابطه با تجارت خصوصی مطرح نمی‌شود.

با وجودی که آموزه رشد متوازن برای سرمایه‌گذاری در سطح بین‌المللی امکانات زیادی قایل است، ولی محدودیت‌هایی هم برای سرمایه‌گذاری تجاری مستقیم در نظر می‌گیرد. یک سرمایه‌گذار خارجی، حتی در صورت تمایل، ممکن است قدرت آن‌را نداشته باشد که بن‌بست ناشی از بهره‌وری پایین، فقدان قدرت خرید واقعی و عدم‌وجود انگیزه‌های لازم برای سرمایه‌گذاری در اقتصاد کشورهای عقب‌افتاده را برطرف سازد.

معمولاً دلایلی که کشورهای توسعه‌نیافته، در حمایت از «رشد متوازن» و «تنوع تولیدات»^۱ اقامه می‌کنند، همیشه با پذیرش عمومی مواجه نمی‌شوند. آیا موضع آنان به معنای کنار گذاشتن اصل «مزیت نسبی»^۲ نمی‌باشد؟ چرا آن‌ها نمی‌خواهند مطابق اصل تخصص‌گرایی بین‌المللی به صادرات محصولات اولیه بپردازند و در عوض کالاهایی را وارد کنند که برای رشد متوازن آن‌ها مفید است؟ باید پاسخ داد که مفهوم توازن را در مقیاس بین‌المللی نیز می‌توان به‌کار برد. فشار برای افزایش صادرات، به‌رغم بی‌کشش بودن و ایستایی تقاضا، تحول مثبت چندانی ایجاد نخواهد کرد. اگر به فرض، برای مواد غذایی خام و طبیعی، کشش قیمتی تقاضا کمتر از واحد باشد، آنگاه می‌توان گفت که تحت‌شرایطی، که پیشتر اشاره شد، رشد اقتصادی در کشورهای توسعه‌نیافته تا حدود زیادی به شکل افزایش تولید برای بازار داخلی جلوه‌گر می‌شود. این‌ها برخی ملاحظات هستند که می‌شود در توضیح علت علاقه کشورهای توسعه‌نیافته به رشد متوازن توضیح داد.

رابطه‌ای مدور بین سطح پایین درآمدها با ظرفیت اندک پس‌انداز و در نتیجه کمبود سرمایه و بهره‌وری پایین وجود دارد. یک شیوه گفتمان رایج مبتنی بر این است که ظرفیت پس‌انداز داخلی در کشورهای توسعه‌نیافته بستگی به افزایش اولیه بهره‌وری و درآمد واقعی دارد، زیرا سطح فعلی آن‌ها چنان اندک و پایین است که اجازه افزایش چشمگیر پس‌اندازها را نمی‌دهد. نکته دیگری که در کنار جریان فوق مطرح می‌شود، ضرورت کمک‌های خارجی - مثل سرمایه‌گذاری خارجی - برای ایجاد بهبود اولیه و گسست دوره‌های باطل در اقتصاد این کشورها می‌باشد. این نظریه تا حدودی سست به‌نظر می‌رسد، به‌ویژه زمانی که دریافته شود نه‌تنها سطح مطلق بلکه سطح نسبی درآمدهای واقعی نیز در میزان پس‌انداز دخیل می‌باشند. اگر چه سطح مطلق درآمد فقیرترین کشورها نیز افزایش یافته است، اما معلوم نیست پس‌انداز کردن در آن‌ها هم آسان‌تر شده باشد. به‌گونه‌بازگونه ممکن است حتی برای کشورهای توسعه‌نیافته پس‌انداز مشکل‌تر نیز شده باشد، زیرا سطح درآمد نسبی آن‌ها در هم‌سنجی با کشورهای پیشرفته صنعتی کاهش یافته است. گسست‌های بزرگ و فزاینده میان سطوح درآمدی کشورهای گوناگون همراه با افزایش آگاهی از این گسست‌ها، میل عمومی مصرف‌کشورهای فقیرتر را افزایش می‌دهد و در نتیجه ظرفیت پس‌انداز آن‌ها را پایین می‌آورد و وضعیت نامساعدی در تراز پرداخت‌های‌شان ایجاد می‌نماید.

این فرضیه که توابع مصرف افراد وابسته به یکدیگر می‌باشند نه مستقل از هم، بیانگر حقایقی است که بسیاری از پژوهشگران را متحیر ساخته است. وابستگی متقابل ترجیحات مصرف‌کنندگان، می‌تواند بخصوص، میزان انتخاب میان مصرف و پس‌انداز را تحت‌تاثیر قرار دهد. علت اینکه چرا مثلاً

^۱ Diversification

^۲ Comparative Advantage

۷۵٪ خانواده‌ها در ایالات متحد عملاً چیزی پس‌انداز نمی‌کنند، الزاماً آن نیست که آن‌ها بیش از اندازه فقیر هستند و یا تمایلی به پس‌انداز کردن ندارند. بلکه چرایی عمده آن این است که آن‌ها در شرایطی زندگی می‌کنند که باعث می‌شود همواره در جوی کالاهای مصرفی جدید باشند و این امر همان چیزی است که دوزنبیری^۱ «اثر نمایشی» معیارهای مصرفی می‌نامد و از سوی ۲۵٪ اقشار پردرآمد جامعه تعیین می‌شود. این نیروها در عرصه روابط بین‌الملل نیز تا حدودی رفتار انسان‌ها را تحت‌تاثیر قرار می‌دهند. توابع مصرف کشورهای گوناگون به نوعی با یکدیگر مرتبط می‌باشند. در صحنه بین‌المللی، اطلاع یا آشنایی با الگوهای مصرف برتر نیز دامنه نیازها و توقعات افراد را افزایش می‌دهد. نمونه بارز این اثر در حال حاضر تقلید گسترده از الگوهای مصرف آمریکایی می‌باشد. نکته اساسی دیگر آن است که تماس و ارتباط میان کشورها در حال افزایش است. ارتباطات در جهان مدرن و بالاخص در جهان آزاد، انسان‌ها را به یکدیگر نزدیک‌تر ساخته است، به شکلی که جاذبه الگوهای مصرفی کشورهای پیشرفته تا حدود زیادی محسوس است، هر چند که در کشورهای فقیر گیتی این آگاهی به یک میزان صورت نمی‌پذیرد. چنین جاذبه‌ای برای کشورهایی که به تازگی گام در مسیر توسعه اقتصادی نهاده‌اند، نوعی عامل بازدارنده به‌شمار می‌آید، زیرا نه تنها «پس‌انداز خصوصی داوطلبانه»^۲ را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد، بلکه استفاده از مالیات‌ها را برای تامین اجباری پس‌انداز کاهش داده و باعث افزایش تقاضای عمومی از دولت در ازدیاد میزان مخارج در حساب جاری می‌شود.

دولت‌ها به این واقعیت واقف شده‌اند که هر گاه در اجرای سیاست‌های تجاری‌شان، واردات «کالاهای مصرفی»^۳ را به نفع واردات ماشین‌آلات و ابزار صنعتی کاهش دهند، موفق به ایجاد فرایند تشکیل سرمایه خواهند شد. محدودیت‌های واردات کالاهای لوکس در کشورهای توسعه‌نیافته، در تحلیل نهایی، تلاشی نامیدانه برای خنثی کردن تاثیرات منفی‌ای است که «اثر نمایشی» کالاهای برتر بر کشورهای فقیرتر تحمیل می‌کند. این مساعی آن‌ها، در حکم جداسازی الگوی مصرف محلی (داخلی) از الگوی مصرف کشورهای پیشرفته و سرانجام فراهم ساختن زمینه تشکیل سرمایه در داخل تلقی می‌شود. این تلاش‌ها شایسته تقدیر هستند. براین اساس برای کشورهای توسعه‌نیافته بسیار ضروری خواهد بود که میل به مصرف را در مقیاس ملی شدیداً تحت کنترل خود بگیرند.

طرفداران رشد متوازن بر بسته متغیر سرمایه‌گذاری صنعتی به زیان سرمایه‌گذاری در کشاورزی، به‌خصوص صادرات، تاکید دارند. اما جایی که کارآمدترین تولید وجود دارد اگر کشوری در خصوصی کردن قصور کند، نمی‌تواند به‌سرعت رشد کند. تجربه نشان می‌دهد که کشورهای کمتر توسعه‌یافته اگر بخواهند در تغذیه جمعیت خود موفق شوند، نهادهای صنعتی را تامین کنند و ارزش خارجی به دست آورند، نمی‌توانند سرمایه‌گذاری در کشاورزی را نادیده بگیرند. به‌علاوه تاسیسات زیربنایی، آن چنان که روزنشتاین-رودان تلویحا اشاره دارد، آن قدر تفکیک‌ناپذیر نیست. آمد و شد در جاده‌ها، رودخانه‌ها، کانال‌ها یا آسمان نمی‌تواند جایگزین راه آهن شود. جاده‌ها ممکن است خاکی، شنی، قیرریزی شده یا آسفالت با پهنای متفاوت باشند. نیروگاه‌ها ممکن است به لحاظ اندازه بسیار متفاوت باشند و سیستم‌های تلگراف و تلفن می‌توانند کوچک، بزرگ یا متوسط باشند. تسهیلات عظیم زیربنایی، گرچه شاید در سطوح بالای توسعه به صرفه باشند، برای رشد کشورهای کمتر توسعه‌یافته ضروری نیستند. برخی از منتقدان استدلال می‌کنند که منابع لازم برای عملی کردن رشد متوازن به قدری وسیع است که کشوری که سرمایه لازم را برای سرمایه‌گذاری دارد، درواقع نمی‌تواند توسعه‌نیافته بماند.

طرفداران رشد متوازن می‌پندارند که کشورهای کمتر توسعه‌یافته از صفر شروع می‌کنند. درواقع، هر کشور کمتر توسعه‌یافته از وضعیتی شروع می‌کند که بازتاب دهنده تصمیم‌های پیشین سرمایه‌گذاری است. اما شاید آنچه عمدتاً راهبرد رشد متوازن را بی‌اعتبار ساخت، شواهد گسترده در دهه‌های

^۱ J. S. Dusenberry^۲ Voluntary Personal Saving^۳ Consumable Goods

۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ بود که کشورهای کمتر توسعه‌یافته به سرعت در شرف رشد بودند — بی‌آنکه تلاشی برای سرمایه‌گذاری‌های بزرگ در گستره وسیعی از صنایع انجام دهند که طرفداران راهبرد یاد شده آن را ضروری می‌شمردند. (نافزیگر، ۱۳۹۵).

بنابراین، نرکس عنوان می‌کند که توسعه‌نیافتگی دو علت عمده دارد که اقتصادهای عقب‌مانده را در دور باطلی از رکود و فقر خودافزا گرفتار می‌سازد. این دو علت عبارت‌اند از: ۱) درآمد سرانه پایین که حجم بازار را کوچک می‌کند و در نتیجه میل به سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد، و ۲) ناتوانی در ایجاد پس‌انداز چشمگیر از محل همین درآمدهای اندک. بدین ترتیب حتی اگر انگیزه سرمایه‌گذاری نیز وجود داشته باشد، منابع مالی کافی برای تامین آن وجود نخواهد داشت. برای نجات از این بن‌بست، همزمان باید در دو جبهه اقدام کرد: هم انگیزه سرمایه‌گذاری را افزایش داد و هم منابع قابل سرمایه‌گذاری را بسیج کرد. در مورد انگیزه سرمایه‌گذاری، نرکس به بررسی و رد استراتژی رشدی می‌پردازد که بر گسترش مداوم صدور محصولات اولیه (یا به عبارتی بازارهای خارجی) متکی است. وی این استراتژی را به دلیل پایین بودن سطح درآمد بین‌المللی و انعطاف تقاضا برای محصولات اولیه در برابر تغییرات قیمت، مردود می‌داند. وی معتقد است که:

۱. استراتژی توسعه صنعتی را می‌توان تحت شرایط انزوای اقتصادی — یعنی خودکفایی فزاینده در تمام شاخه‌های تولید صنعتی، از جمله کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای — و یا از طریق تخصصی شدن و ادغام در نظام بین‌الملل (بر مبنای اصل مزیت نسبی) دنبال کرد. راه حل دوم بنابه دلایل زیر بر راه حل اول رجحان دارد:

الف — امکان دسترسی به سطح بالاتری از تولید کل در سطح جهانی،

ب — جلوگیری از افزایش ظرفیت مازاد بین‌المللی در برخی بخش‌ها، و

ج — امکان بسیج سرمایه بین‌المللی برای تامین نیازهای مالی بخشی از تلاش‌های به عمل آمده توسعه از طریق اعطای وام‌هایی که بازپرداخت آن‌ها از محل درآمدهای حاصل از صادرات می‌گیرد.

۲. سه عامل عمده مانع از سرمایه‌گذاری خودجوش بخش خصوصی در صنایع کشورهای عقب‌مانده می‌شود:

الف — حجم کوچک بازارهای داخلی،

ب — ناتوانی بنگاه‌های منفرد برای استفاده از ارزش صرفه‌های خارجی که از فعالیت این بنگاه‌ها حاصل می‌شود، و

ج — ناتوانی بنگاه‌های منفرد در پیش‌بینی مقدار صرفه‌های خارجی برآمده از سرمایه‌گذاری سایر بنگاه‌ها.

نرکس نتیجه می‌گیرد که گسست دور باطل فقر در کشورهای توسعه‌نیافته، از طریق تدوین برنامه‌های متوازن سرمایه‌گذاری صنعتی و بسیج منابع داخلی، استفاده موثر از کمک‌های خارجی محدود ساختن رشد مصرف داخلی، وظیفه دولت است. کلید رشد این کشورها، توانایی دولت‌هایشان برای هماهنگ ساختن افزایش سرمایه‌گذاری و سیاست‌های موثر مالی است. بدین ترتیب «بدون تلاش‌های پیگیر داخلی، به‌ویژه در زمینه تدوین سیاست‌های مالی عمومی، هیچ راه‌حلی امکان‌پذیر نخواهد بود.»

نظریه رشد نامتوازن هیرشمن

آلبرت اوتو هیرشمن^۱ (۱۹۵۸)، نویسنده، اقتصاددان و نظریه‌پرداز مهم سده بیستم، ایده سرمایه‌گذاری نامتوازن را برای تکمیل بی‌توانی‌های موجود

^۱ Albert Otto Hirschmann

تدوین کرد. او مدعی است که نامتوازن کردن عمدی اقتصاد، هماهنگ با راهبردی از پیش طراحی شده، بهترین طریق برای رشد است. او استدلال می‌کند که نظریه فشار بزرگ ممکن است مطلب جالب و خواندنی برای اقتصاددانان باشد، اما خبری غم‌انگیز برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته است. آن‌ها دارای مهارت‌های لازم برای اجرایی کردن چنین تلاش عظیمی نیستند. کمبود عمده در کشورهای کمتر توسعه‌یافته نه تنها امکانی برای پس‌انداز فراهم نمی‌کند، بلکه تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری توسط کارآفرینان، خطرپذیران و تصمیم‌گیرندگان را مشکل می‌کند. توانایی سرمایه‌گذاری منوط به میزان و ماهیت سرمایه‌گذاری‌های کنونی است. هیرشمن بر این باور است که کشورهای فقیر به راهبردی از توسعه نیاز دارند که بستر مناسبی از سرمایه‌گذاری را فراهم کند. در هر حال، سرمایه‌گذاری نباید فقط به‌عهده افراد در بازار گذاشته شود، زیرا سودآوری طرح‌های گوناگون سرمایه‌گذاری ممکن است به نظمی که آن‌ها را به‌کار گرفته است، منوط باشد. برنامه‌ریزان باید وابستگی متقابل طرح‌های سرمایه‌گذاری را در نظر داشته باشند تا سودآوری کلی اجتماعی را بیشینه کنند. سرمایه‌گذاری‌ها باید در صناعی انجام شود که بیشترین پیوندها را داشته باشد، از جمله پیوندهای پسین به موسساتی که نهادهایی را به صنعت می‌فروشند و پیوندهای پیشین به واحدهایی که ستاده‌ها را از صنعت می‌خرند مانند صنعت فولاد که با تولید زغال‌سنگ و آهن پیوندهای پسین و به صنایع ساختمان و کامیون پیوندهای پیشین به واحدهایی که ستاده‌ها را از صنعت می‌خرند مانند صنعت امکان سرمایه‌گذاری بالقوه خوبی است. حتی دولتی که نقش خود را در تامین تاسیسات زیربنایی محدود می‌سازد، می‌تواند زمان طرح‌های سرمایه‌گذاری را به‌گونه‌ای ساماندهی کند که سرمایه‌گذاری‌های خصوصی را برانگیزد. سرمایه‌گذاری دولت در حمل‌ونقل و تولید نیرو بر بهره‌وری می‌افزاید و به این ترتیب دیگر سرمایه‌گذاری‌ها را تشویق می‌کند.

رشد نامتوازن به معنای دقیق واژگانی زمانی رخ می‌دهد که: «بعضی از بخش‌های اقتصادی، نقش رهبری را در پویش توسعه برعهده بگیرند و در پیشاپیش سایر بخش‌ها و به سوی توسعه گام بردارند.» تمایز اساسی رشد متوازن یا متعادل با رشد نامتوازن یا نامتعادل^۱ چندان در این نیست که رشد بخش‌های ناهمگون اقتصادی متفاوت باشد، بلکه تفاوت عمده در این است که در شرایط رشد نامتوازن، رشد سریع‌تر برخی از بخش‌های اقتصادی به عدم تعادل منتهی می‌شود و این بخش‌ها نقش پیشرو یا پرچمدار در امر توسعه اقتصادی یک جامعه را ایفا می‌کنند. حال اگر پرسش شود که اندیشه مربوط به رشد نامتوازن از کجا سرچشمه گرفت؟ باید گفت که انتقادات وارده بر نظریه رشد متوازن باعث شد تا اذهان به سوی رشد نامتوازن گرایش یابد. همان‌گونه که ادوین شارل^۲ می‌گوید: انتقادات وارده بر مدل رشد اقتصادی متوازن، نشان می‌دهند که این نظریه با توجه به این انگاشت که کشورهای کم‌درآمد می‌توانند سرمایه بسیار زیاد و مورد نیاز برای اجرای این نظریه را به دست آورند، یک نظریه غیرواقعی است. چرا که مشکل عمده کشورهای توسعه‌نیافته کمبود سرمایه در آن‌هاست. ثانیاً از این جنبه نیز نظریه رشد متوازن مورد حمله قرار می‌گیرد که اجرای بسیاری از پروژه‌ها به‌گونه‌ای همزمان، منجر به انجام اشتباه در برنامه‌ریزی و تخصیص منابع می‌شود و مآلاً رهاورد کار ائتلاف چشمگیر منابع اقتصادی جامعه خواهد بود. اگر چه آلبرت هیرشمن به‌عنوان ارائه‌کننده دکترین رشد نامتوازن شناخته می‌شود اما نظرات والت روستو نیز شبیه استراتژی هیرشمن برای رشد نامتوازن می‌باشد و نظرات روستو را می‌توان به‌صورت زیر خلاصه کرد:

۱. یک فرایند صنعتی شدن موفقیت‌آمیز، فرایندی نامتوازن است. به‌ویژه از این نظر که یک صنعت واحد یا معدودی از صنایع، منبعی را تشکیل می‌دهند که شتاب اولیه از آن جوانه زده و به سایر بخش‌های اقتصادی سرایت می‌کند. پس در نتیجه نوعی ناپیوستگی در تولید کالاهای مصنوع وجود دارد.

۲. این بخش‌های پیشرو از سه طریق بر اقتصاد جامعه تاثیر می‌گذارند: یکی از طریق پیوند با ماقبل یا پیشین، دوم از طریق پیوند از پهلوی و سوم

^۱ *Balanced growth & Unbalanced growth*

^۲ *Edwin Charles*

از طریق پیوند با مابعد یا پسین^۱. که از بین آن‌ها پیوند با ماقبل به‌لحاظ تاریخی غالب بوده است.

۳. صناعی خاص و به‌ویژه راه‌آهن، نقش پیشرو را در تعدادی از کشورهای مختلف ایفا کرده‌اند.

۴. توسعه برخی از فعالیت‌های متمم نظیر آهن، ذغال سنگ و تولید ماشین‌آلات، شاخص خوبی است برای اندازه‌گیری توسعه صنعتی شدن یک جامعه و احتمال تداوم آن.

۵. رشد بخش صنعتی به جای رشد بخش کشاورزی پایه‌های اولیه توسعه پیوسته را پی می‌ریزد.

بنابراین ملاحظه می‌شود که با توجه به خلاصه نظرات والت روستو، می‌توان او را نیز در شمار طرفداران رشد نامتوازن قلمداد نمود. مع‌هذا، اقتصاددان برجسته در چارچوب دکترین رشد نامتوازن، کسی جز آلبرت هیرشمن نیست (جیروند، ۱۳۷۴).

آنچه هیرشمن را بر آن داشت تا «نظریه رشد نامتوازن» را ارائه کند، به یقین توجه به کمبود سرمایه در کشورهای توسعه‌نیافته بوده است. او که دقیقاً به کمبود سرمایه در کشورهای عقب‌مانده واقف بود، عقیده داشت که برای دستیابی به توسعه ناگزیر هستیم تا از بین طرح‌های مختلف سرمایه‌گذاری، با توجه به امکانات خود، یک یا چند طرح را انتخاب کنیم. هیرشمن در شروع کار خود و برای عنوان نگرش خویش، صریحاً چنین می‌گوید که: «هدف ما باید به جای حذف عدم‌توازن، ابقای آن باشد. چرا که منافع و مضار موجود در یک اقتصاد رقابتی، از علائم این پدیده‌ها است. اگر ادامه پیشرفت یک اقتصاد مورد نظر می‌باشد، کارویژه اجرایی یک سیاست توسعه عبارت است از حفظ فشارها، بی‌تناسبی‌ها و عدم‌توازن‌ها.» هیرشمن می‌گوید که نظریه رشد متوازن مستلزم مقادیر بسیار زیاد سرمایه‌گذاری و توانایی در امر سرمایه‌گذاری است. چیزهایی که دقیقاً در کشورهای توسعه‌نیافته بسیار محدود هستند. او در این خصوص، جمله‌سینگر را به‌گونه‌ای مستقیم و به این ترتیب نقل می‌کند که: «مزایای توسعه چند جانبه ممکن است مطالب بسیار خواندنی جالبی را برای اقتصاددانان فراهم آورد، اما درعین‌حال خبرهای یاس‌آور بسیاری برای کشورهای توسعه‌نیافته محسوب می‌شوند.» با استناد به همین نظر است که هیرشمن نتیجه می‌گیرد که به‌دلیل توانایی‌های محدود سرمایه‌گذاری کشورهای توسعه‌نیافته، باید در جهت اجرای دکترین رشد نامتوازن – و نه رشد متوازن – گام برداشت. او در اثبات این عقیده، مشخصه اساسی نظریه رشد متوازن را این گونه بیان می‌کند که رشد متوازن درواقع شیوه‌نامه‌ای است اقتباس شده از روش درمان حالت رکود. درحالی‌که این دو حالت به هیچ‌وجه به یکدیگر شباهت ندارند.

اما آلبرت هیرشمن (۱۹۵۸)، در کتاب «استراتژی توسعه‌ی اقتصادی»^۲ در نقد رشد متوازن اعلام می‌دارد: «معمولاً گفته می‌شود که علی‌رغم همه تلاش‌های ما، علم اقتصاد تا به اینجا یک نظریه واقعی توسعه تولید نکرده است. منظور از این عبارت چیست احتمالاً اینکه اقتصاددان‌ها قادر نبوده‌اند نظریه‌ای از یک زنجیره واحد و بدون گسست از علت‌ها و آثاری که به شکلی بدون کاستی پوشش‌دهنده از عقب‌افتادگی به توسعه را توضیح بدهد را ارائه کنند چه برسد به اجماع بر روی یکی از چنین نظریه‌هایی. تعمیم‌ها و تحلیل‌های نظری‌ای که چالش برانگیز باشند به شکل فاحشی در نوشتارهایی که درباره توسعه اقتصادی هستند نادرند. قبل از شروع فکر کنم دقیقاً این لحظه لازم است تا به خواننده هشدار بدهم که من به شکلی سرسختانه با دکترین «رشد متوازن» مخالف هستم. نظریه رشد متوازن، ایده‌پردازان و سویه‌های متعددی دارد. ایده‌پردازان اصلی این نظریه روزنشتاین – رودان، نرکس، لوئیس و سیتوفسکی هستند. این نظریه در یکی از سویه‌های خودش بر لزوم این امر تکیه می‌کند که بخش‌های گوناگون یک اقتصاد درحال توسعه همگام با هم‌دیگر به پیش بروند تا از مشکلات طرف عرضه جلوگیری شود. صنعت نباید بیش‌از حد از کشاورزی جلو بیفتد.

^۱ Backward, Lateral & Forward linkages

^۲ Hirschman, Albert O. (1958). *The strategy of economic development*, New Haven, Yale university press.

تسهیلات بنیادین در حمل و نقل، نیرو، آب رسانی و غیره - همان سرمایه سربار اجتماعی معروف - باید به مقدار کافی عرضه شوند تا از رشد صنعت پشتیبانی و آن را تحریک کنند. چنین استدلال می شود که یک پروژه جدید - مثلاً، یک کارخانه کفش - که خودش به تنهایی در یک کشور توسعه نیافته شروع به کار می کند به احتمال زیاد بدل به یک شکست خواهد شد. کارگران، کارمندان و صاحبان این کارخانه کفش همان گونه که واضح است همه تولید آن را نخواهند خرید، در همان حال هم، دیگر شهروندان کشور مورد بحث در یک «تعادل عقب افتادگی» گیر افتاده اند که وضعیتی است که در آن فقط همه شان با کمک هم قادر به تقبل تقاضای مصرفی تولید اندک خودشان هستند. بنابراین، آن گونه که استدلال می کنند، برای امکان پذیر کردن توسعه لازم است که به صورت آنی و هم هنگام، تعداد زیادی صنعت جدید شروع به کار کنند که از طریق خریدهای کارگران، کارمندان و صاحبان شان بدل به مشتری های همدیگر بشوند. به این دلیل، حالا این نظریه به «نظریه فشار بزرگ»^۱ هم ضمیمه شده است. یک فشار بزرگ صد البته می تواند از یک یا چند پروژه بزرگ ناشی شود و یا برآمده از تعداد زیادی پروژه با اندازه های گوناگون باشد که به صورت پازل وار یکدیگر را تکمیل می کنند. همان گونه که واضح است این حالت دومی نظریه «فشار بزرگ» است که به گونه ای ضمنی در نظریه رشد متوازن وجود دارد. نکته اصلی من این است که این نظریه نمی تواند یک نظریه توسعه باشد. توسعه به گونه که به طور معمول در نظر گرفته می شود، به معنای فرایند بدل شدن یک نوع اقتصاد به یک نوع پیشرفته تر است. اما از سوی دیگر، از مردمی که فرض می شود توانایی انجام هیچ یک از این کارها را ندارند و از این رو به طور کامل نسبت به تغییر بی علاقه هستند و از جایگاه کنونی خودشان راضی اند، انتظار می رود که مقادیر کافی توانایی کارآفرینی و مدیریتی را بسیج و به صف کنند تا در آن واحد خیل عظیمی از صنایع را ایجاد کنند که قرار است تولیدات یکدیگر را بخرند. صد البته این مهم ترین دعوایی است که من با نظریه رشد متوازن دارم: کاربرد موفقیت آمیز آن به مقادیر انبوهی از دقیقاً همان توانایی هایی نیاز دارد که ما آن ها را به عنوان توانایی هایی شناسایی کردیم که به احتمال قوی در کشورهای توسعه نیافته مقدارشان بسیار اندک است. این به کلی غیر قابل فرض است که ساختمان یک طبقه ای اقتصاد بتواند چنان طبقه دومی را با نیروهای خودش یا حتی با کمک اندک از خارج ایجاد کند، بدون استعمارگری عمیق خارجی به نظر می رسد هیچ امیدی به توفیق این کار وجود نداشته باشد. به گونه که سینگر می نویسد: «مزیت های ذکر شده برای توسعه چندان ممکن است برای اینکه اقتصاددان ها از خواندن شان لذت ببرند به کار بیایند، اما به طور قطع خبر ناراحت کننده ای برای کشورهای توسعه نیافته هستند. منابع اولیه مورد نیاز برای وقوع توسعه های همزمان در چندین جبهه در عموم موارد وجود ندارند.» به عبارت دیگر اگر که کشوری آمادگی و توانایی به کار بردن دکنترین رشد متوازن را داشته باشد، آنگاه اصلاً از همان اول عقب افتاده نبوده است. بنابراین آنچه که برای برآورده کردن انتظارات خوش بینانه تبلور یافته در برتری نقدینگی بالا و براین اساس برای به واقعیت بخشیدن چنین انتظاراتی لازم است وقوع یک افزایش همزمان تولید توسط تعداد بسیاری بنگاه است. این هم زمانی هم صرفاً در صورتی می تواند احراز شود که یک افزایش چشمگیر در مخارج مصرفی که توسط سیاست مالی انگیزه شده است، مسیر را برای تولیدکنندگان روشن کند و آن ها را راهنمایی کند و منجر به اتفاق افتادن یک بازیابی عمومی تولید بشود. در یک وضعیت عقب افتادگی، این امر همان گونه که واضح است موضوعیت ندارد و یک راه حل همزمان هم از این رو قابل دستیابی و عملیاتی شدن نیست، چه دولت به کمک بیاید و چه نیاید.»

پس می توان خلاصه کرد که در نظر هیرشمن، به عوض سرمایه گذاری های وسیع در تمامی زمینه ها و گام برداشتن در جهت اجرای رشد متعادل، با توجه به محدودیت های موجود در توانایی های سرمایه گذاری کشورهای توسعه نیافته، باید کار را از یک یا چند بخش اقتصادی پیشتاز آغاز کرد. زیرا سرمایه گذاری در این بخش ها خود موجب می شود تا دیگر بخش ها و فعالیت ها نیز به دنبال آن هدایت شوند و شرایط رسیدن به رشد و به دنبال آن،

^۱ Theory of the big push

توسعه اقتصادی فراهم آید. وی نتیجه می‌گیرد که صنعتی شدن را می‌توان از صنایع کوچک و در شهرهای کوچک و با توجه به اقتصادی بودن فعالیت‌های مزبور، آغاز کرد. وی می‌گوید برای دستیابی به رشد اقتصادی انجام یک فشار بزرگ در صنایع و بخش‌های اقتصادی منتخب به‌لحاظ استراتژیکی لازم می‌باشد. بد نیست بدانیم این پنداشت که سودآوری طرح‌های مختلف سرمایه‌گذاری مستقل از ترتیب سرمایه‌گذاری‌ها است، فرضی کاملاً بی‌اساس است. درحالی‌که تئوری‌های مرسوم این فرض را مبنای کار خود قرار می‌دهند.

طرح‌های استراتژیک از دیدگاه هیرشمن طرح‌هایی نیست که در درجه اول به‌لحاظ اقتصادی سودآور هستند. بلکه طرح‌هایی است که می‌توانند نقش پیشرو را داشته باشند و سایر فعالیت‌های سرمایه‌گذاری را تحت‌تاثیر خود قرار دهند. برای آنکه مفاهیم مورد نظر هیرشمن قابل درک باشد، وی این مفاهیم را به طریق نظام‌مند و با توجه به رابطه میان «فعالیت‌های مستقیم مولد^۱» یا به‌اختصار (DPA) و «سرمایه اجتماعی بالاسری^۲» یا به‌اختصار (SOC) مورد تحلیل قرار می‌دهد. برخی از سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی و اجتماعی را که اصطلاحاً سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی یا سرمایه‌های اجتماعی بالاسری گویند، باید پیش از سرمایه‌گذاری‌های مستقیم مولد صورت گیرد. به عبارت دیگر اول باید راه وجود داشته باشد تا بتوان به ناحیه‌ای وارد شد و امکان توسعه سایر فعالیت‌ها را فراهم آورد. اگرچه رابطه میان سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی و سرمایه‌گذاری‌های مستقیم مولد به‌لحاظ فنی چندان مشخص نیست. تنها می‌توان گفت که هر چه زیرسازی اقتصادی کمتر انجام گرفته باشد، هزینه سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های مستقیم مولد، افزون‌تر خواهد بود. برای هر مقدار فعالیت مستقیم مولد، یک کمینه سرمایه‌های اجتماعی بالاسری لازم است. نکته آن است که هر طرح سرمایه‌گذاری با طرح‌های دیگر دارای پیوند است. پیوندهایی نظیر پیوند با ماقبل یا تشویق سرمایه‌گذاری در مراحل تولید پیشین و پیوند با پسین یا تشویق سرمایه‌گذاری در مراحل تولیدی مابعد. مثلاً اگر تولید اتومبیل را در نظر بگیرید و در آن سرمایه‌گذاری کنید این کار موجب می‌شود تا سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های تولیدی آهن و فولاد، شیشه، کائوچو، لاستیک و غیره که در فرایند تولید اتومبیل به‌کار می‌روند (پیوندهای ماقبل) صورت گیرد. در کنار آن، سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های دیگری نظیر راه‌سازی، جاده‌سازی، کارواش، ایحاد پارکینگ‌ها و غیره (پیوندهای مابعد) نیز به انجام رسد.

اما به باور طرفداران دگرترین رشد نامتوازن، نقطه آغاز در امر توسعه، در حقیقت به یافتن طرح‌هایی با بیشترین پیوندها از هر نوع، بستگی دارد. یقیناً باید توجه داشت که طرح‌های اجرایی با بیشترین پیوندها، از یک کشور به کشور دیگر (به‌لحاظ مکان) و از یک دوره به دوره‌ای دیگر (به‌لحاظ زمان) کاملاً فرق می‌کند و تنها می‌توان از طریق تجربه و با استفاده از ماتریس داده‌ها و ستاده‌ها^۳ به آن دست یافت. طرح‌های استراتژیک از نظر هیرشمن، طرح‌هایی است که در مجموع از پیوندهای افزون‌تر با فعالیت‌های پیشین و پسین خود برخوردار است. حال اگر مسیر سنگین توسعه را برگزینیم، این طرح را در قالب فعالیت‌های سرمایه‌گذاری در امور زیربنایی باید جست‌وجو کرد و اگر مسیر سبک توسعه را انتخاب کنیم، طرح استراتژیک را در آن قالب باید یافت. هیرشمن می‌گوید: هرچند در مراحل اولیه ممکن است اجرای سیاست جایگزین کردن صنایع داخلی به جای واردات از طریق محروم ساختن کشور از پیوندهای با ماقبل، روندگی رشد اقتصادی جامعه را کاهش دهد. پیوندهایی که توسط واردات بسیار زیاد کالاها و خدمات فراهم می‌آید. اما علی‌رغم اینکه می‌دانیم در فرایند توسعه، پیوند با ماقبل بسیار موثرتر از پیوند با مابعد است، باز هم باید سیاست جایگزین کردن کالاها داخلی را به جای کالاها وارداتی دنبال کرد. با این همه پیگیری این سیاست یک شرط دارد و آن این است که صنایع نوزاد جایگزین واردات، موقعی باید مورد حمایت قرار گیرند که تقاضا برای تولیدات آن‌ها به آستانه لازم رسیده باشد.

شایان ذکر است هنگامی که در سده ۱۹ فرایند صنعتی شدن آلمان شروع شد، اقتصاددان آلمانی فردریش لیست (۱۸۴۶ - ۱۷۸۹) به این مطلب اشاره کرد که صنایع نوزاد^۴ به‌دلیل اینکه در مراحل رشد و نمو خود هستند، نیازمند حمایت موقت در برابر صنایع بالغ^۵ می‌باشند. این حمایت‌ها

^۱ Erectly productive activities (DPA)

^۲ Input-Output Matrix

^۵ Mature Industries

^۲ Social overhead capital (SOC)

^۴ Infant Industries

می‌بایست فقط به‌طور موقت اجرا شود زیرا زمانی که یک صنعت جدید منحنی یادگیری خود را کامل کند باید بتواند در شرایط برابر با صنایع پیشرو هم‌اوردی کند. در نتیجه صنایع نوزاد (بنگاه‌های نوبنیانی که جایگاهی در بازار جهانی نداشته و یا از تجربه و دانش صنایع موجود بهره‌مند نبودند) در کشورهای توسعه‌نیافته شکل گرفت و دولت‌های این کشورها به دنبال تدوین راهبردهایی جهت حمایت از این صنایع نوزاد در جریان رقابت با اقتصادهای صنعتی پیشرفته برآمدند.

هیرشمن (۱۹۵۸) در کتاب خود به نام «استراتژی توسعه اقتصادی» و در بخشی تحت‌عنوان «رشد نامتوازن: یک طرفداری» اعلام می‌دارد: «اگر که ما به یک اقتصادی که رشد را تجربه کرده است در دو مقطع زمانی مختلف نگاه کنیم، صد البته در خواهیم یافت که مجموعه کل جزءهای تشکیل دهنده آن اقتصاد با هم به سمت جلو حرکت کرده‌اند: صنعت و کشاورزی، صنایع کالاهای سرمایه‌ای و صنایع کالاهای مصرفی، خودروهایی که روی جاده‌ها قرار گرفته‌اند و طول شبکه بزرگراهی - هر جزئی با متوسط نرخ رشد سالیانه خودش. ولی به‌طور قطع و یقین اجزاء تشکیل دهنده منفرد این اقتصاد در عالم واقعی در سرتاسر دوره مورد بحث به‌گونه‌ای منظم و با شیب ثابت با این نرخ‌ها رشد نکرده‌اند. دقیقاً همان‌گونه که در طرف تقاضای بازار می‌تواند رشد‌های «نامتوازن» در تولید را به علت نوآوری‌های کاهش‌دهنده هزینه، کالاهای جدید و فرایند جایگزینی واردات، جذب کند. در عالم واقع، توسعه صد البته به این شیوه بوده که به پیش رفته است، شیوه‌ای که در آن رشد از بخش‌های پیشروی بنگاه به بنگاه دیگر سرایت پیدا می‌کند. به عبارت دیگر اگر بخواهیم بگوییم، رشد متوازی که به وسیله دو عکس ثابت که در دو نقطه متفاوت در زمان گرفته شده‌اند به ما نشان داده می‌شود نتیجه نهایی مجموعه‌ای از پیشرفت‌های غیریکپوخت یک بخش و به دنبال آن هم‌رسی دیگر بخش‌هاست. اگر که این هم‌رسی، از هم‌رسی فراتر برود، که معمولاً هم چنین می‌شود، آنگاه صحنه برای پیشرفت‌های بیشتر در دیگر جاها این بار برای هم‌رسی به بخشی که حالا دیگر بخش پیشروست آماده است.»

هیرشمن از تاکید بر سرمایه‌گذاری در کشاورزی خودداری می‌کند. بنابه گفته او، کشاورزی پیوندها را آن گونه که دیگر صنایع به‌طور مستقیم برقرار می‌کنند، برنمی‌انگیزد. اما مطالعات و تجربه نشان می‌دهد که کشاورزی دارای پیوندهای اساسی با دیگر بخش‌ها است، به‌علاوه، رشد کشاورزی از طریق افزایش فراورده‌های غذایی، ارز خارجی بیشتر، عرضه کار، انتقال سرمایه و بازارهای بزرگ‌تر، تأثیری حیاتی بر بخش غیرکشاورزی دارد. آنچه توازن سرمایه‌گذاری صحیح بخش‌های اقتصادی را تشکیل می‌دهد مستلزم تحلیل دقیق است. رشد نامتوازن هیرشمن باید نوعی توازن به‌عنوان هدفی غایی داشته باشد. عموماً، مفاهیم توازن و عدم‌توازن ارزشی محدود دارند.

هیرشمن (۱۳۹۸) در خصوص رشدیافته بودن یک منطقه که با عدم‌رشد یک منطقه دیگر همراه است می‌گوید: «یک اقتصاد برای بالا کشیدن خودش به سطوح درآمدی بالاتر، لزوماً باید ابتدا در درون خودش یک یا چند مرکز منطقه‌ای قدرت اقتصادی ایجاد کند و اصلاً به‌طور طبیعی هم این کار را خواهد کرد. این احتیاج به پا گرفتن نقاط در حال رشد یا قطب‌های رشد طی فرایند توسعه است و این بدان معناست که نابرابری در رشد بین مناطق و بین کشورها از این قانون پیروی می‌کند که هر جا رشد باشد، قطعاً جاهای دیگر کم‌رشدتر یا بدون رشد خواهند بود. اینکه رشد می‌تواند و نیز گرایش دارد برای مدتی طولانی خودش را در درون یک زیرگروه اجتماعی، یک منطقه یا یک کشور خاص محدود کند، درحالی‌که عقب‌ماندگی وجود خودش را در بقیه جاها حفظ کرده است، در بیشتر آرایه‌های اشاره شده قرار گرفته است و از نظرها دور نمانده است. اگر که این گرایش خودش را در این سو و آن سوی خطوط جغرافیایی دقیقاً مشخص شده نشان بدهد، نتیجه‌اش تقسیم دنیا به کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته و تقسیم کشورها به مناطق مرفعی و عقب‌مانده خواهد شد. از طرف دیگر، پیشرفت و سنت ممکن است به سادگی از طریق گره خوردن گروه‌های مختلف انسانی و فعالیت‌های گوناگون اقتصادی موجود به یکدیگر در یک مکان یکسان، به‌لحاظ مکانی در نزدیکی یکدیگر حضور داشته باشند، این وضعیت که معمولاً در کشورهای توسعه‌نیافته با آن‌ها روبه‌رو می‌شویم، به شکلی هوشمندانه دوگانگی خوانده شده است.»

نظریه قطب‌های توسعه میردال

گونار میردال^۱ سوئدی، برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۱۹۷۴، از صاحب‌نظران برجسته مسائل توسعه در کشورهای آسیایی و خاورمیانه و از متخصصان مسأله فقر و نابرابری‌های اجتماعی است. نوشته سه‌جلدی او به نام «درام آسیایی، پژوهش درباره فقر ملت‌ها» یکی از مهم‌ترین کتاب‌های مربوط به مسائل توسعه در کشورهای آسیایی به‌شمار می‌آید. میردال بیش از توسعه‌پژوهان دیگر، به دیدگاه‌های جامعه‌شناسی نزدیک است. او در تحلیل مسائل توسعه‌گرایی، برای نظام ارزش‌ها اهمیت زیادی قائل است. آراء میردال بیشتر ناظر به مسائل توسعه و خصوصاً عوامل برانگیزاننده نابرابری‌های اجتماعی است. ناآگاهی توده فقیر و کارشکنی طبقات مرفه و ممتاز و گسترش فساد از جمله پرمسئله‌هایی است که در کتاب میردال به عنوان موانع و عوامل بازدارنده توسعه و یا جلوه‌های بدکارکردی آن مورد بحث قرار گرفته است. وی از جمله افرادی است که علت توسعه‌نیافتگی کشورهای توسعه‌نیافته را در «عوامل خارجی» جست‌وجو می‌کند. آنچه او را بر آن داشت تا نظریه مربوط به «قطب‌های توسعه»^۲ را عرضه کند، این بود که تئوری‌های مرسوم در تجارت خارجی، مشکل کشورهای توسعه‌نیافته را حل نکردند. این مسأله باعث شد تا میردال به انتقاد از تئوری‌های مرسوم تجارت بین‌الملل بپردازد و نظریه‌اش را درباره قطب‌های توسعه و آثار انتشار بیان نماید. میردال در این باره به صراحت می‌گوید:^۳ «حرف من این است که به‌طور معمول هیچ‌گونه گرایی به برقراری تعادل به‌گونه‌ای خودکار، در سامانه اجتماعی وجود ندارد. زیرا یک سامانه اجتماعی به خودی خود هیچ‌گونه تعادلی را میان نیروها برقرار نمی‌کند، بلکه برعکس، سامانه اجتماعی مایل است تا از وضعیت تعادل دور شود. پس معمولاً تغییرات را نباید در شمار تغییرات خنثی کننده نامید. بلکه آن‌را باید تغییرات تقویت کننده نام گذارد. چون این قبیل تغییرات نظام اقتصادی - اجتماعی را درست در همان جهت اول، منتهی با سرعت بیشتر سوق می‌دهند. بنابراین به سبب این علل دورانی است که فرایند اجتماعی بیشتر در جهت انباشتگی سرعت گرفتن در همان مسیر پیشین گام برمی‌دارد.» میردال مسیر حرکت را یک مسیر دورانی انباشتی می‌بیند. به این معنی که فقر، فقر را می‌آورد اما با این تفاوت که فقر مرحله دوم از فقر مرحله اول مضاعف‌تر و شدیدتر است. پس این یک چرخه دورانی است اما چرخه‌ای که در مرحله بعد انباشتگی آثار نامساعد بیشتر از مرحله قبل است. وی می‌گوید: «توسعه اقتصادی درواقع یک فرایند یا جریان زنجیره‌ای علت و معلولی دایره‌وار و افزایشی است. جریانی است که نتایج مثبت را نصیب آن‌هایی می‌کند که در وضعیت خوبی به سر می‌برند و کوشش آن‌هایی را که اتفاقاً در مناطق عقب‌مانده زندگی می‌کنند، نقش برآب می‌کند.» میردال تحلیل‌های خود را از روند نابرابری بین مناطق موجود در یک کشور آغاز می‌کند و آن‌را در مورد کل کشورها تعمیم می‌دهد. از نظر میردال، جوامع توسعه‌نیافته، نیروهای بسیار زیادی را برای کسب رشد و توسعه صرف می‌کنند و در برخی از مناطق از نرخ رشد بالایی برخوردار می‌شوند. او در پاسخ به اینکه اگر رابطه مبادله می‌تواند محرک رشد یا عقب‌ماندگی به‌شمار آید، پس نتایج تئوری‌های مرسوم و کلاسیک بازرگانی بین‌المللی نیز می‌توانند این خاصیت را داشته باشند؟ باید اشاره شود که در نظریه کلاسیک تجارت بین‌المللی، گشوده شدن درب تجارت خارجی کشورها باعث می‌شود تا تخصص در تولید کالاهای صادراتی با توجه به ارزانی و فراوانی یک یا چند عامل تولیدی در یک منطقه می‌تواند فراهم شود. علت این کار نیز پایین بودن هزینه‌های نسبی است. از سوی دیگر بر اثر تئوری نئوکلاسیکی بازرگانی بین‌المللی، انجام تجارت آزاد بین کشورها یا بین مناطق سبب می‌شود تا جابه‌جایی عوامل تولید نظیر کار و سرمایه صورت گیرد و در آخر تخصیص کارای منابع بین مناطق و کشورها تحقق یابد.

^۱ Gunnar Myrdal

^۲ Growth Pole Theory

^۳ Myrdal, Gunnar. (1957). *Economic theory and under-developed regions*, London.

میردال در این خصوص اظهار می‌کند که: «باید اضافه کنم نه تنها این مساله که تجارت آزاد به نابرابری کمتری در سطح بین‌المللی می‌انجامد، امروزه بدیهی نیست، بلکه حتی بسیار هم محل شک و تردید است. به علاوه اینکه به‌طور کلی تجارت بین کشورهای پیشرفته و کشورهای توسعه‌نیافته، فاصله نابرابری بین آن‌ها را کاهش می‌دهد، موضوعی بسیار مشکوک به نظر می‌رسد.» به باور وی، «آزاد کردن بازارها و گسترش تجارت آزاد، معمولاً برای آن دسته از صنایع که در قطب‌های توسعه ایجاد می‌شوند و تحت شرایط «بازده صعودی» کار می‌کنند، برتری‌های رقابتی مورد نظر تئوری‌های مرسوم را به بار می‌آورد. ولی می‌توان گفت صنایع دستی و ابتدایی موجود در دیگر مناطق، از بین رفته محسوب می‌شوند.»

میردال می‌گوید که در فرایند توسعه، دو اثر را باید از یکدیگر تمیز داد: اثر انتشار (پیش‌برنده) و اثر بازدارنده^۱. اثر انتشار، اثری است که موجب می‌شود فرایند توسعه در یک بخش یا یک منطقه به بخش‌ها یا مناطق و یا کشورهای دیگر تسری یابد و آن‌ها را نیز با خود به پیش برد. اثر پیش‌برنده یا تهییج‌کننده، افزایش درآمد صادراتی و ارتباط آن با سایر بخش‌های اقتصادی است. یعنی پیوند دادن درآمدهای برگرفته از صادرات مواد اولیه و کالاهای کشاورزی با سایر بخش‌های اقتصادی به منظور افزایش تولید صنعتی و حتی جایگزین کردن صادرات آن در بلندمدت به جای مواد اولیه و فرآورده‌های کشاورزی صورت گیرد. در مقابل اثر بازدارنده، اثری است که باعث می‌شود تا جلوی گسترش توسعه یک بخش یا یک منطقه یا یک کشور به سایر بخش‌ها، مناطق یا کشورها گرفته شود. اثر بازدارنده وضع نامساعدی است که در کشورهای توسعه‌نیافته در اثر تاکید بر صادرات مواد اولیه و کالاهای کشاورزی (تک‌محصولی) ایجاد می‌شود که این به زیان رشد و توسعه صنعتی این کشورها می‌باشد. مجموعه اثرات بازدارنده و پیش‌برنده در صحنه بین‌المللی به نحوی عمل می‌کنند که نابرابری‌ها به‌ویژه نابرابری‌های منطقه‌ای در داخل کشورهای توسعه‌نیافته را گسترش داده و در نتیجه دوره‌های باطل فقر را ایجاد می‌کند. در نظر میردال، فرایند رشد و توسعه از هر دو اثر «انتشار و بازدارنده» برخوردار است. مثلاً رشد بخش صنعتی در یک شهر باعث می‌شود تا برای مواد خام صنعتی، کشاورزی و کالاهای مصرفی نیز تقاضا به‌وجود آید. که این خود نوعی از اثر انتشار توسعه است. اما دلیلی برای هستش تعادل بین عواقب نامساعد یا آثار بازدارنده و آثار انتشار در فرایند توسعه در دست نیست. البته اگر سطح درآمدها و اشتغال در بخش‌ها و مناطق پیشرو نسبتاً سریع‌تر از سایر بخش‌ها و مناطق رشد کند، در آن صورت، آثار انتشار می‌تواند بر آثار بازدارنده چیره گردد. اما میردال معتقد است که آثار بازدارنده در کشورهای توسعه‌نیافته بر آثار انتشار، غالب است. زیرا در نظر وی الگوی تاریخی رشد کشورهای توسعه‌نیافته نشان می‌دهد که در این کشورها، آثار انتشار ناشی از فرایند توسعه ضعیف است. میردال در تایید این نظر می‌گوید: «در چارچوب مرزهای ملی کشورهای ثروتمند، فرایند ادغام و یکپارچگی صورت گرفته است. در کشورهای توسعه‌یافته، حرکت اولیه توسعه در یک منطقه باعث می‌شود تا آثار توسعه به‌گونه‌ای موثر به دیگر مناطق سرایت کرده و به‌طور موفقیت‌آمیزی پایا گردد. نابرابری‌های موجود بین مناطق نیز در اثر اجرای نقش نیروهای بازار به وسیله جامعه‌ای سازمان‌یافته، از بین می‌رود. در این کشورها، تجربه یک بهره‌مندی هماهنگ در سطح ملی صورت می‌گیرد، که به علت نقش موثر سیاست‌های دولتی، آن را یک «هماهنگی موجود» تلقی می‌کنند. از این‌رو، این هماهنگی در سطح ملی باعث می‌شد تا توسعه اقتصادی دوام یافته و افزایش یابد.» در مقابل از نظر میردال، کشورهای توسعه‌نیافته از یکپارچگی برخوردار نیستند. همین مساله ارتباط بین مناطق را از بین می‌برد و در نتیجه برابری پیوند بین منطقه توسعه‌نیافته و مناطق دیگر بسیار مشکل می‌باشد. از این جهت، میردال می‌گوید که رابطه بین عدم‌وجود یکپارچگی اقتصادی توسعه‌نیافتگی براساس فرضیه زنجیره علت و معلولی دایره‌وار و افزایشی در دو زمینه نهفته است: (۱) سطح پایین توسعه اقتصادی، سطح پایین تحرک اجتماعی، ارتباطات، آموزش همگانی و سهم ملی در اعتقادات و ارزش‌ها را به همراه می‌آورد که این‌ها خود جلوی آثار انتشار را سد می‌کنند، و (۲) دولت‌های فقیر به‌دلیل نابرابری‌های داخلی موجود اغلب کمتر دموکرات هستند و چون فقیرند، به منابع مالی اندکی دسترسی

^۱ Spread effects & backwash or
backsetting effects

دارند و محدودیت‌های روانی نیز باعث می‌شود تا کمتر به سیاست‌های برقرارکننده موقعیت‌های مساوی بپردازند.» میردال معتقد است که با توجه به تجربیات به دست آمده، دو مساله را می‌توان کاملاً مشخص کرد: ۱) ناهم‌سانی‌ها و نابرابری‌های منطقه‌ای در کشورهای فقیر نسبت به کشورهای ثروتمند بیشتر است یعنی کشورهای ثروتمند یکپارچه‌تر هستند، درحالی‌که در کشورهای فقیر نابرابری‌های منطقه‌ای بیشتر به چشم می‌خورد، و ۲) نابرابری‌های منطقه‌ای موجود در کشورهای توسعه‌نیافته و فقیر رو به افزایش است درحالی‌که این نابرابری‌ها در کشورهای پیشرفته (هر چند که بسیار ناچیز می‌باشند) روندی کاهشی دارند. افزون‌بر آن، سیاست‌های ملی کشورهای پیشرفته به صورتی طراحی می‌شوند که تمایلات ذاتی موجود در این کشورها برای کسب یکپارچگی هر چه بیشتر، تقویت می‌کنند. در صورتی که، سیاست‌های ملی کشورهای توسعه‌نیافته در جهتی هستند که فاصله دو بخش پیشرو و عقب‌مانده را تقویت می‌کنند. بنابراین، می‌توان گفت که کشورهای فقیر و به‌ویژه کشورهای مستعمره، سیاست‌های موثری (نظیر آنچه در کشورهای پیشرفته طرح می‌شود) برای کسب ادغام و یکپارچگی ملی ندارند.

آثار انتشار را می‌توان اثر ربایش یا اثر پیش‌برنده نیز تلقی نمود. درعین‌حال، آثار بازدارنده گویای موانعی است که در راه تسری توسعه یک منطقه به مناطق دیگر وجود دارد. از این‌رو، آثار بازدارنده را نیز می‌توان اثر فقیر گردانیدن یا اثر پس‌زدن نیز توصیف کرد. پس هر قدر جامعه از یکپارچگی بیشتری برخوردار باشد، به‌دلیل ارتباط بخش‌ها و مناطق به یکدیگر، آثار انتشار ناشی از توسعه زیاده‌ترست. به‌گونه‌ی بازگونه، هر قدر ناپیوستگی و گسستگی بین بخش‌ها و مناطق یک جامعه ژرف‌تر باشد، آثار بازدارنده نیز تشدید می‌شود. میردال به این نتیجه اشاره می‌کند که برخلاف نتیجه تئوری‌های مرسوم کلاسیک و نئوکلاسیک در زمینه تجارت بین‌الملل، هیچ گونه جابه‌جایی کارگر یا سرمایه به سود کشورهای توسعه‌نیافته بر اثر تجارت بین‌المللی صورت نمی‌گیرد.

میردال بر این باور است که تقریباً برخلاف طبیعت است اگر سرمایه‌های عظیمی به‌گونه‌ی اختیاری به سوی کشورهای توسعه‌نیافته و برای ایفای نقش در توسعه اقتصادی آن‌ها سرریز شود. این یک حقیقت است که سرمایه در این کشورها کمیاب می‌باشد. اما نیاز آن‌ها به سرمایه، تقاضای موثری را در بازار بین‌المللی سرمایه تشکیل نمی‌دهد. بلکه برعکس، اگر کنترل‌های ارزی وجود نداشت و اگر سیاست‌هایی برای توسعه ملی کشورهای توسعه‌نیافته مثل تضمین سودهای بالا وجود نداشت، سرمایه‌داران کشورهای توسعه‌نیافته سرمایه‌های خود را به خارج انتقال می‌دادند. تازه، علی‌رغم این کنترل‌ها و سیاست‌ها، جریان مداوم سرمایه از کشورهای توسعه‌نیافته به کشورهای توسعه‌یافته به چشم می‌خورد و این چیزی است که در یک تحلیل واقعی باید برخلاف جریان واقعی سرمایه تلقی شود. در خصوص مهاجرت نیروی کار نیز برخلاف تئوری‌های مرسوم بازرگانی بین‌المللی، میردال معتقد است که مطمئناً مهاجرت نیروی انسانی عامل مهمی در تعدیل اقتصاد بین‌الملل میان کشورهای توسعه‌نیافته و کشورهای پیشرفته تلقی نمی‌شود. چرا که آن‌ها نه‌تنها با فشار جمعیت روبرو هستند و نیازی به مهاجرت نیروی انسانی به کشور خود ندارند، بلکه نرخ مزد در آن‌ها آن قدر پایین است که انگیزه‌ای برای جذب کارگر مهاجر وجود ندارد. وی اگر چه تجارت خارجی را عاملی جهت نیل به توسعه اقتصادی می‌بیند اما معتقد است که در سطح بین‌المللی، آثار بازدارنده آن باعث می‌شود تا آثار انتشار تحقق نیابد و در نتیجه توسعه اقتصادی کشورهای پیشرفته به کشورهای توسعه‌نیافته سرایت نکند. به بیان دیگر، میردال در شرایط کنونی بازرگانی بین‌المللی، آثار بازدارنده را بسیار شدیدتر از آثار انتشار آن می‌بیند. وی که آثار انتشار بازرگانی بین‌المللی را از دیدگاه کلاسیک‌ها و نئوکلاسیک‌ها، برتری‌های نسبی حاصل از بازرگانی بین‌المللی، دستیابی به تخصص‌های تولیدی و تخصیص کارای منابع در سطح بین‌المللی ذکر می‌کند، معتقد است که این آثار مغلوب آثار بازدارنده است. از این‌رو، تجارت خارجی کنونی درجه‌ای به سوی توسعه اقتصادی کشورهای عقب‌مانده نیست. میردال آثار بازدارنده موجود در سطح بین‌المللی را اختلافات کشورهای پیشرفته و عقب‌مانده به‌لحاظ قوانین، مقررات اداری، زبان رایج در کشورها، ارزش‌ها و اعتقادات مرسوم در آن‌ها، سطح زندگی، تسهیلات و ظرفیت

تولید و مواردی از این قبیل می‌بیند که ناپیوستگی بین کشورهای را تشدید می‌کنند. هستش این ناپیوستگی‌هاست که یکپارچگی بین‌المللی را به زیر سوال می‌برد و در نتیجه آثار انتشار ناشی از جنبش‌های توسعه اقتصادی را مانع می‌شود. بنابراین میردال معتقد است که:

۱. اساساً ضعیف بودن آثار انتشار بین کشورها، تا اندازه زیادی معلول و بازتاب ضعف آثار انتشار در داخل کشورهای توسعه‌نیافته است.
 ۲. با وجود آثار انتشار ضعیف در سطح بین‌المللی است که نیروهای بازار در این سطح به‌طریق فزاینده‌ای نابرابری بین‌المللی میان کشورها را به‌ویژه به‌لحاظ سطح توسعه اقتصادی و متوسط درآمد سرانه، باعث می‌شود.
 ۳. استعمار نه‌تنها نخستین بلکه حتی قوی‌ترین نیروی موجود در بازار بود که به هر حال در جهت ایجاد ناترازی در سطح ملی و در سطح بین‌المللی کار می‌کرد. استعمار خود را در زنجیره علت و معلولی دایره‌وار انباشتی وارد ساخت و به آن تحرک و ویژگی خاصی بخشید (جیروند، ۱۳۷۴).
- میردال در پاسخ به این پرسش که راه فرار از این دور باطل مارپیچ و انباشتی چیست؟ خواهان یک تئوری بدیع برای بازرگانی بین‌المللی است، که در کشورهای توسعه‌نیافته نیز کاربرد داشته باشد. اما اینکه چگونه این تئوری را باید ارائه داد و چگونه می‌توان به تجارت بین‌المللی نظم بخشید، مسأله‌ای است که میردال از حل آن عاجز مانده است.

نظریه فشار (جهش) بزرگ روزنشتاین-رودان

مجموعه نظریه‌های ارائه شده درباره دستیابی به توسعه اقتصادی را می‌توان روی هم رفته به دو گره اساسی تقسیم کرد: (۱) اصول نظری رشد متعادل، و (۲) اصول نظری رشد نامتعادل. روشن است که این دو دسته نظریه در مقابل یکدیگر قرار دارند. مبنای فکری آن دسته از پژوهشگرانی که به رشد متعادل جهت رسیدن به توسعه پرداخته‌اند، این است که فرایند توسعه متشکل از مجموعه‌ای از جهش‌های منقطع می‌باشد. روابط تیمی بین عوامل علت و معلولی در رشد اقتصادی نیز مملو از یکپارچگی‌ها و گسست‌هاست. از این‌رو، کمینه‌ای از کوشش لازم است تا بتوان بر سکون اولیه موجود در اقتصاد در حال رکود فائق آمد و کلید حرکت به سوی سطوح بالاتر قدرت تولید و درآمد را روشن کرد. طرفداران انجام یک کمینه کوشش جهت کسب توسعه، به یکپارچگی‌ها و ناپیوستگی‌های موجود بین عوامل گوناگون و روابط تیمی بین آن‌ها اشاره می‌کنند و نتیجه می‌گیرند که باید از این پدیده‌ها استفاده بیشینه را کرد. اگر از آن‌ها پرسش شود که چگونه این کمینه کوشش هماهنگ می‌تواند رشد اقتصادی و به دنبال آن توسعه را به‌وجود آورد؟ آن‌ها به مسأله «صرفه‌جویی‌های خارجی»^۱ اشاره می‌کنند. اساس دکترین رشد متعادل در درجه نخست «وجود صرفه‌جویی‌های خارجی، وابستگی افقی و متقابل تقاضاهای مصرفی بخش‌ها و شعب مختلف یک اقتصاد است.» زیرا نظریه رشد متعادل بر این نکته تأکید می‌کند که «برای رهایی از سطح رکود درآمد و قدرت تولید در کشورهای توسعه‌نیافته و به منظور گسستن زنجیره تسلسل‌های فقر، بدبختی و فلاکت (به‌ویژه از دیدگاه اقتصادی) با توجه به‌وجود صرفه‌جویی‌های خارجی و وابستگی بین بخش‌ها، باید کار را از سرمایه‌گذاری‌های متقارن و هم‌هنگام در طرح‌های متعدد اقتصادی – اجتماعی آغاز کرد. تا از این طریق، درآمدهای حاصله از هر یک از این سرمایه‌گذاری‌های که در بخش‌های مختلف صورت می‌گیرد، بتواند با خلق تقاضا برای تولیدات سایر بخش‌ها، محصولات آن‌ها را جذب کنند.» روی هم رفته در دکترین رشد متعادل، باور براین است که برای

^۱ External economics

دستیابی به یک سیر توسعه اقتصادی توأم با موفقیت، لازم است که کار با یک حداقل سرمایه‌گذاری در تمامی فعالیت‌های اقتصادی و بخش‌های مختلف تولیدی آغاز شود تا به این ترتیب، کلیه بخش‌های اقتصادی بتوانند به حمایت از یکدیگر بپردازند.

مدل فشار بزرگ^۱ عبارت است از اقدام و سیاست کلان هماهنگ شده در کلیه بخش‌های اقتصاد که منجر به شروع و یا شتاب توسعه اقتصادی از طریق طرح‌ریزی گسترده صنایع جدید و اعتلای مهارت نیروی کار در اقتصاد شود. برای غلبه بر وضعیت اینرسی ذاتی در اقتصاد راکد، تلاشی اساسی لازم است. این موقعیت مشابه موقعیت اتومبیلی است که در برف گرفتار شده باشد، با فشاری که تدریجاً افزوده شود از جای خود حرکت نخواهد کرد، برای کنده شدن به فشاری بزرگ نیاز دارد. از نظر پل روزنشتاین-رودان^۲، عواملی که در رشد موثرند، از قبیل تقاضا و سرمایه‌گذاری زیربنایی، به‌گونه‌ای هموار و روان حرکت نخواهند کرد بلکه این جنبش باید با استفاده از جهش‌های بزرگ یا تفکیک‌ناپذیری‌ها^۳ رخ دهد. این تفکیک‌ناپذیری‌ها از گسست‌های ایجاد شده در بازار سرمایه‌گذاری برگرفته از صرفه‌جویی‌های جانبی^۴ است، یعنی مزیت‌های هزینه که به اختیار و مستقل توسط این یا آن تولیدکننده صورت گرفته است. این منافع به کل جامعه یا به عضوی از آن، و نه به سرمایه‌گذار مربوطه، سرریز می‌کند. مدافعان این رویکرد، کاربست همزمان سرمایه برای همه بخش‌های عمده از برنهاد (تز) فشار (جهش) بزرگ حمایت می‌کنند و استدلال آن‌ها این است که راهبرد سیاست گام‌به‌گام محکوم به شکست است.

پل روزنشتاین-رودان (۱۹۰۲ - ۱۹۸۵) که اقتصاددان اتریشی لهستانی‌الصل مکتب اتریش و صاحب‌نظر برجسته در مسائل توسعه بود، برای نخستین بار نظریه فشار بزرگ را برای سود بردن از تأثیرات زنجیره‌ای و شبکه‌ای فعالیت‌های متنوع اقتصادی همراه با ایجاد ساختارهای زیربنایی خارج از تله فقر و توسعه‌نیافتگی در سطح تعادل پایین درآمدی مطرح کرد. وی معتقد بود به جای توسعه تدریجی باید به‌گونه‌ای هم‌هنگام و هماهنگ جهش توسعه اقتصادی را شروع کرد تا زنجیره و مدار توسعه‌یافتگی به جریان افتد و رو به پیش حرکت کند، بی‌گمان در این میان نقش دولت در رهبری این ارکستر اقتصادی حیاتی می‌باشد. نظریه رشد متوازن رودان، عامل رشد پیوسته اقتصادی را وجود یک کمینه سرمایه‌گذاری می‌داند که می‌باید به‌گونه‌ای همه‌جانبه و یکباره سرمایه‌گذاری شود. رودان در نوشته خود چگونگی صنعتی شدن کشورهای اروپای شرقی و جنوب شرقی را که در زمان نگارش مقاله جزء کشورهای توسعه‌نیافته بودند مورد توجه قرار داد. در این قسمت از اروپا، بخش کشاورزی با مازاد جمعیت مواجه بود، به‌گونه‌ای که ۲۵ درصد جمعیت بیکار بودند. به عقیده او بر مبنای اصول تقسیم بین‌المللی کار باید نیروی کار به مناطقی که سرمایه وجود دارد، هدایت شود. علت آن این است که سرمایه باید به مکانی که نیروی کار فراوانی دارد انتقال یابد. حرکت نوع اول بیانگر مهاجرت و حرکت نوع دوم صنعتی شدن را به همراه دارد. از آنجا که مهاجرت مشکلات و دشواری‌های فراوانی را برای مناطق مهاجرپذیر و مهاجرخیز دربر خواهد داشت، گزینه صنعتی شدن با مقبولیت بیشتری روبرو خواهد بود.

رودان از نخستین کسانی است که در سال ۱۹۴۳ به پرمسما «صرفه‌جویی‌های خارجی یا صرفه‌جویی‌های بلاوصل» و نقش آن‌ها در مسائل توسعه اقتصادی اشاره کرده است. او که بیش از هر فردی به وابستگی‌های افقی و متقابل تقاضای مصرفی آگاهی داشت، در مقاله‌ای تحت‌عنوان «صنعتی شدن اروپای شرقی و اروپای جنوب شرقی»^۵ بر محدودیت‌های برآمده از مقیاس، سویه‌ها و اندازه بازار تأکید نمود. سپس ابتدا در ماه مارس سال ۱۹۵۷، نظریه خود را در مقاله‌ای تحت‌عنوان «یادداشت‌هایی در مورد نظریه فشار بزرگ»^۶ به‌طور مشخص ابراز داشت و پس از آن، نظرات وی به چاپ رسید. او برای تبیین نظریه خود ابتدا به این مساله اشاره می‌کند که وظیفه اول در راه صنعتی شدن، فراهم‌آوری کارگران ماهر و آموزش دیده

^۱ Big push model

^۲ Paul Rosenstein-Rodan

^۳ Indivisibilities

^۴ External Economics

^۵ Rosenstein, Paul, N. (1943).

Industrialization of eastern &

southeastern Europe. The economic journal.

^۶ Rosenstein, Paul, N. (1957). Note on the theory of the Big-push, MIOICIS.

است، به نحوی که بتوان نیروی انسانی بخش سنتی اقتصاد را به کارگران تمام وقت بخش صنعتی تبدیل کرد. اما، روشن است که این کار از عهده «تئوری مربوط به آزادی فعالیت‌های اقتصادی برنمی‌آید. زیرا تربیت کارگران ماهر در نظر کارفرمایان بخش خصوصی، مساله‌ای سودآور نیست که آن‌ها را وادار کند تا در جهت آموزش کارگران به سرمایه‌گذاری بپردازند. به علاوه هیچ‌گونه تضمینی وجود ندارد تا کارگران آموزش‌دیده جذب دیگر موسسه‌های تولیدی نشوند. به عبارت دیگر اگر کارفرمایی اقدام به سرمایه‌گذاری در زمینه تعلیم و تربیت کارگر ماهر نماید، ممکن است کارگران ماهر پس از دیدن دوره‌های آموزشی خود به موسسه‌های تولیدی دیگر بروند و سرمایه‌گذار اولیه را با زیان مواجه کنند.» رودان نتیجه می‌گیرد که اگر چه تربیت کارگران ماهر برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی مناسب نیست، اما این کار در خور توان دولت‌ها می‌باشد.

رودان با توجه به به این قضیه، تربیت کارگران ماهر را هزینه اجتماعی تلقی می‌کند و معتقد است که چون میلیون‌ها دلار در سال باید صرف تربیت این کارگران شود، طبعاً این کار از عهده بخش خصوصی خارج است. یا آن‌را باید دولت‌ها به انجام رسانند، یا آنکه مجموعه موسسه‌های تولیدی به انجام آن مبادرت ورزند. او می‌گوید: «اگر فرضاً بیست هزار نفر از کارگران بیکار بخش اقتصاد معیشتی در کشوری توسعه‌نیافته، در یک کارخانه تولیدکننده کفش به کار گرفته شوند، مطمئناً دستمزد آن‌ها درآمدی اضافی برای جامعه به همراه خواهد داشت. زیرا درآمد این افراد مسلمان چیزی بیش از درآمدی است که در بخش اقتصاد معیشتی به دست می‌آورند. (زیرا در غیر این صورت، جابه‌جایی آن‌ها از بخش سنتی به بخش صنعتی میسر نبود). حال اگر این کارگران درآمد اضافی خود را صرفاً برای به دست آوردن کفش به مصرف برسانند، در این صورت، تولیدکننده کفش، بازار لازم را به دست خواهد آورد و حدود ۹۰ درصد قضیه حل می‌شود). اما مساله این است که کارگران به هیچ‌وجه حاضر نیستند تا تمامی درآمد اضافی خود را صرف خرید کفش کنند، زیرا آن‌ها به کالاهای دیگری هم احتیاج دارند. پس به دست آوردن بازار کافی در این شرایط، کار آسانی نخواهد بود. در ادامه این بحث رودان اضافه می‌کند که اگر کارگران بیکار جامعه، نه در یک صنعت بلکه در مجموعه‌ای متشکل از صنایع مختلف به کار گرفته شوند، مشکل فوق روی نخواهد داد. به عبارت دیگر، می‌توان این صنایع را از این حیث، صنایع مکمل نامید. طرح‌ریزی یک چنین سامانه مکملی، از خطر نیافتن مشتری می‌کاهد و چون این خطر یا ریسک را می‌توان به عنوان هزینه در نظر گرفت، کاهش آن، سرانجام کاهش هزینه تولید قلمداد می‌شود. در این شرایط است که شکل خاصی از صرفه‌جویی‌های خارجی به وجود می‌آید. به بیان دیگر می‌توان گفت تولیدکنندگان جدید هر یک مصرف‌کنندگان جدید دیگر صنایع خواهند بود و قانون بازارهای ژان باتیست سه، با تاسیس بازارهای اضافی، تحقق خواهد یافت. پس مکمل بودن تقاضا باعث می‌شود تا خطر نیافتن مشتری کاهش یابد و کاهش هر گونه مخاطره در امر تولید، کاهش هزینه سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود و آن‌را می‌توان به نوعی صرفه‌جویی خارجی تلقی کرد. رودان به این گونه از رشد متعادل دفاع می‌کند و در نظر او توسعه یعنی سرمایه‌گذاری‌های هم‌هنگام و متعادل در تمامی زمینه‌های مکمل. چرا که وی در این راه، صرفه‌جویی‌های خارجی را دیده است. بنابراین سودآوری هر کارخانه منوط به این است که کارخانه دیگری احداث شود تا محصولات آن به فروش رود. همین‌طور سودآوری کارخانه جدید بستگی به احداث کارخانه جدیدتری دارد که محصولات آن کارخانه را بخرد. چنین چرخه علت و معلولی الگوی مشکل و ناکامی هماهنگی را به وجود می‌آورد. افزون‌بر آن نخستین کارخانه باید کارگران خود را که به زندگی معیشتی عادت کرده‌اند را آموزش داده و تربیت کند. هزینه آموزش به بیشینه دستمزد پرداختی آن کارخانه بستگی به حفظ سودآوری‌اش دارد. اما همین که نخستین بنگاه کارگران خود را تربیت کرد، سایر کارآفرینان لازم نیست هزینه‌های آموزش را متقبل شوند. آنان می‌توانند با رهنمود دستمزد بالاتر، کارگران ماهر کارخانه پیشین را به استخدام کارخانه جدید خود درآورند. اگر کارآفرین اول احتمال این مساله را می‌داد، از ابتدا حاضر نبود بودجه‌ای را صرف آموزش کارگران خود کند و وقتی کارگری تربیت نشود، صنعتی شدن هرگز رخ نخواهد داد.

نظریه فشار بزرگ بر این باور است که دستیابی به توسعه فقط زمانی ممکن است که دولت در یک مقیاس وسیع برای گسترش بخش‌های گوناگون

به‌صورت همزمان وارد عمل شود. این تئوری بر مکمل بودن^۱ بخش‌های اقتصادی تاکید دارد. زمانی رابطه «مکمل بودن» بین دو شی وجود دارد که دو شی علاوه بر جهت مفید و موثر بودن بایستی با نسبت مشخصی با یکدیگر ترکیب شوند. یک خودرو به بدنه و چهار چرخ نیاز دارد، در غیر این صورت نمی‌تواند حرکت کند، پس بدنه خودرو و چرخ‌ها مکمل یکدیگر هستند. هر یک از بخش‌های اقتصادی به ترکیب مشخصی از نیروی کار و سرمایه احتیاج دارند، مانند کارگران ساختمانی و بولدوزر در صنعت ساختمان. یک مثال خوب برای مکمل بودن بخش‌های اقتصادی، رابطه‌ای است که بین زیرساخت‌های دولتی و بخش خصوصی شکل می‌گیرد. بدون سرمایه‌گذاری خصوصی توسط بنگاه‌های صنعتی برای بهره‌برداری از زیرساخت‌های موجود جهت انتقال محصول به بازار (جاده، راه‌آهن، بندر، فرودگاه و مراکز مخابراتی) دولت مخارج انجام شده در این زیرساخت‌ها را تلف شده و زائد خواهد یافت. از طرف دیگر سرمایه‌گذاری خصوصی فقط زمانی سودآور است که زیرساخت‌های کافی در محل وجود داشته باشد. سرمایه‌گذاران خصوصی می‌بایست بتوانند کالاهای را بین مناطق مختلف جابه‌جا کنند و لذا به دنبال سرمایه‌گذاری در مناطقی که جاده و راه‌آهن ندارند نخواهند رفت.

بخش‌های ناهمگون ممکن است مکمل یکدیگر باشند اما معضل و مساله هماهنگی^۲ نیز در این میان مطرح است. مساله هماهنگی زمانی رخ می‌دهد که هر بخش به‌صورت مستقل تصمیمات خود را اخذ می‌کند اما تصمیم یک بخش به تصمیم بخش‌های دیگر وابسته است. یک «فشار بزرگ» از طرف دولت جهت تامین مالی زیرساخت‌های حمل‌ونقل مدرن در کشورهای توسعه‌نیافته که همزمان با سیاست‌های اجرایی تشویق‌کننده سرمایه‌گذاری بخش خصوصی اجرا شود، سرمایه‌گذاران بخش خصوصی را جذب کرده و سرمایه‌گذاری دولت در زیرساخت‌ها را به‌صرفه و ارزشمند می‌کند. این هماهنگی در یک تعادل برتر^۳ برای توسعه سودمند خواهد بود. شاید مشهورترین مدل در «ناکامی در هماهنگی» در ادبیات توسعه، نظریه «فشار بزرگ» باشد که برای نخستین بار توسط رودان مطرح شد. وی نخستین کسی بود که به مساله پراهمیت هماهنگی میان فعالیت‌های اقتصادی برای توسعه‌یافتگی به‌صورت الگوی جامع توجه کرد. وی به چندین مشکل برای شروع صنعتی شدن در یک اقتصاد معیشتی اشاره کرد. این مشکل به سادگی قابل فهم است. اگر فرض شود که اقتصاد یک کشور توسعه‌نیافته، کالا و محصولی برای صادرات نداشته باشد. در این حالت این پرسش مطرح می‌شود در صورتی که نخستین کارخانه برای توسعه صنعتی احداث شود، اگر اقتصاد کشور معیشتی باشد و کارگران پول کافی برای خرید محصولات جدید نداشته باشند. پس چه کسانی محصولات تولید شده این کارخانه را خریداری می‌کند؟ نخستین کارخانه احداثی می‌تواند مقداری از کالاهای تولید شده خود را به کارگران خود بفروشد اما هیچ فردی، درآمدش را صرف خرید فقط یک کالا نمی‌کند.

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) این پرسش را طرح می‌کنند که چرا شروع نوسازی اقتصاد و رشد اقتصادی به سمت اقتصادی مدرن چنین دشوار می‌باشد؟ بسیاری از مدل‌های توسعه نظیر مدل لوتیس که در سال‌های گذشته بسیار نافذ بودند می‌پنداشتند که در بخش صنعت شرایط رقابت کامل وجود دارد. با توجه به فرض بودن شرایط رقابت کامل، در صورتی که نیروی انسانی مهارت پیدا کند و مشکل انتقال فناوری به حد کافی مورد توجه قرار گیرد و دولت سایر خدمات ضروری را فراهم کند، هنوز روشن نیست که چرا شروع توسعه اقتصادی و استمرار آن مشکل می‌باشد. اما شروع و استمرار آن به‌نظر امری دشوار می‌آید حتی زمانی که تکنولوژی‌های بهتری در دسترس باشند. ولی چه بسا از این تکنولوژی‌ها استفاده بهینه نمی‌شود. به‌نظر می‌رسد مردم انگیزه‌های لازم را در به‌کارگیری از تکنولوژی و فناوری‌های نوین ندارند. افزون‌بر آن در شرایط افزایش بازده به مقیاس شرایط رقابت کامل برقرار نمی‌باشد. با توجه به تجربه انقلاب صنعتی، سود بردن از بازده به مقیاس نقش مهمی را در توسعه ایفا می‌کند. بسیاری از اقتصاددانان

^۱ Complementarities^۲ Coordination Problem^۳ Superior Equilibrium

توسعه به این نتیجه رسیده‌اند که شکست و کاستی بازار، شروع توسعه اقتصادی را دشوار می‌سازد به‌ویژه وجود پیامدهای خارجی که تأثیراتی بر هزینه‌ها و درآمدهای عاملین اقتصادی در جامعه دارد.

نظریه فشار بزرگ، الگویی است که نشان می‌دهد هستش کاستی یا شکست بازار موجب می‌شود که ضرورت هماهنگی نظام‌یافته‌ای را به مانند یک ارکستر در سطح اقتصاد بهتر درک شود. هماهنگی که می‌تواند احتمالا از سیاست‌های عاقلانه دولت شروع شده و فرایند بلندمدت توسعه را ایجاد کرده و شتاب بخشد. اگر ۵۰ تا ۱۰۰ کارخانه هم‌هنگام و هماهنگ تاسیس شوند، در آن صورت اقتصاد جهش می‌کند. اگر به مساله از نگاه دیگر توجه شود، مشکل عدم هماهنگی فعالیت‌های اقتصادی با صنعتی شدن موفق کشور در تضاد است. بنابراین نیاز به فشاری برای هماهنگی توسعه می‌باشد. فشار بزرگ اقتصادی در هماهنگی فعالیت‌ها با یکدیگر ممکن است، شاید همیشه لازم نباشد اما همیشه مفید است و راه‌هایی را برای اجرای آن باید یافت. نظریه روزنشتاین-رودان اکنون بخش مهمی از گفتمان اقتصاددانان توسعه را درباره مشکلات توسعه در دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، آشکار می‌کند که هنوز در کلاس‌های توسعه تدریس می‌شود. حسن مدل فشار بزرگ این است که هماهنگی در سیاست‌های اقتصادی و مکمل بودن فعالیت‌های اقتصادی را برای ایجاد بهره‌وری بالاتر و توسعه بیشتر نشان می‌دهد.

در مجموع می‌توان گفت، تاکید رودان بر صرفه‌جویی‌های خارجی مهم‌ترین اختلاف بارز بین نظریه‌های اقتصادی ایستا و نظریه‌های پویای رشد و توسعه است، زیرا در تمامی تئوری‌های اقتصادی ایستا، صرفه‌جویی‌های خارجی نادیده گرفته می‌شود و با پنداشت عدم وجود این صرفه‌جویی‌ها، استدلال صورت می‌گیرد. اما در نظریه پویای رشد و توسعه، همان‌گونه که رودان تاکید می‌کند: «صرفه‌جویی‌های خارجی به وفور یافت می‌شود.» حال با وجود ناقصی بازار سرمایه‌ها که به‌گونه‌ای ذاتی وجود دارد و با وجود اطلاعات ناکافی و نامتقارن در مورد بازار و هستش ریسک‌های شناخته نشده، جملگی در تئوری‌های اقتصادی ایستا نادیده گرفته می‌شوند. صرفه‌جویی‌های خارجی نقدی و صرفه‌جویی‌های خارج تکنولوژیکی اثر بازدارنده مشابهی بر روند و حرکت به سوی نقطه تعادل دارند. رودان می‌گوید که در تئوری‌های اقتصادی ایستا مثل قانون عرضه و تقاضا و اینکه محل تلاقی آن‌ها نقطه تعادل در بازار است و میزان و قیمت را مشخص می‌کند، سایر عوامل (عرضه و تقاضا و قیمت) ثابت فرض می‌شوند. از این‌رو، در این تئوری‌ها، صرفه‌جویی‌های خارجی، وجود ریسک، کاستی بازارها و غیره نادیده گرفته می‌شوند. اما اگر قانون بازارهای ژان باتیست سه در سطح یک جامعه و برای کل صنایع تعمیم داده شود، در عمل با تمامی این موارد برخورد می‌شود. زیرا هم صرفه‌جویی‌های خارجی فراوان است و هم ریسک وجود دارد. افزون‌بر آن، بازارها در شرایط کنونی، از نوع بازار رقابت کامل نیستند که همواره در تئوری‌های اقتصادی ایستا با آن‌ها برخورد می‌شود. پس باید با توجه به تمامی این عوامل، تئوری‌های پویای رشد و توسعه را به گونه‌ای طراحی کرد که پاسخگوی نیازهای کنونی باشد.

روزنشتاین-رودان می‌گوید اگر منظور از یک برنامه توسعه، کسب موفقیت و افزایش شانس این موفقیت می‌باشد، لازم است تا یک کمینه معینی از منابع به این کار اختصاص یابد. راه‌اندازی یک جامعه در راه رشد پایدار و قائم به ذات، شبیه به برخاستن هواپیما از زمین است. پیش از برخاستن از زمین، سرعت بسیار زیادی لازم است تا بتوان از زمین برخاست. اقدام گام‌به‌گام دارای آثار به هم فزاینده برای تشکیل یک گام واحد نیست. بنابراین، یک کمینه کوانتوم یا حجم بسیار زیاد سرمایه‌گذاری شرط لازم (و نه شرط کافی) برای موفقیت است. این همان چیزی است که فشرده نظریه فشار بزرگ را تشکیل می‌دهد. وی معتقد است که سرمایه‌گذاری در ایجاد سرمایه‌های اجتماعی بالاسری یا سرمایه‌های زیربنایی طبعا از یک کمینه نسبتا بالا نباید کمتر باشد، و این از عهده دولت‌ها برمی‌آید و نمی‌توان آن‌را از خارج وارد کرد.

پس روی هم رفته می‌توان نتیجه گرفت رودان با تاکید بر صرفه‌جویی‌های خارجی و تقسیم‌ناپذیری‌ها، اصرار دارد که سرمایه‌گذاری‌ها در مجموعه‌ای از بخش‌های گوناگون اقتصادی به‌طور هم‌زمان و متقارن صورت گیرد تا زمینه رشد متعادل تمامی بخش‌ها و مآلا توسعه اقتصادی فراهم آید. او معتقد است که سرمایه‌گذاری در امور اجتماعی و زیربنایی به‌دلیل تقسیم‌ناپذیری موجود در این زمینه، باید در یک حجم بسیار وسیع و یک‌کاسه صورت

گیرد تا صرفه‌جویی‌های خارجی حاصله موثر افتد و سرمایه‌گذاری در تمامی بخش‌ها را به‌طور همزمان تشویق می‌کند تا به‌دلیل تقسیم‌ناپذیر بودن تقاضاها بتوان از تقاضاهای مکمل بهره گرفت و از صرفه‌جویی‌های خارجی حاصله استفاده کرد. اما در هر حال برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری همه‌جانبه باید برای رسیدن به این هدف صورت گیرد که از نظر رودان مسأله‌ای اداری و مدیریتی است و نه یک موضوع اقتصادی. وی می‌گوید که تلاش‌های ناچیز و مجزا از هم تاثیری آن چنان که باید بر رشد اقتصادی ندارند.

نظریه دام تعادل در سطح پایین نلسون

نظر مشابه دیگری با نظر روزنشتاین-رودان، نگرش ریچارد نلسون^۱ استاد دانشگاه کلمبیای آمریکا به «پدیده عقب‌ماندگی و چگونگی رهایی از آن» است. نلسون نگرش خود را طی مقاله کوتاهی تحت‌عنوان «تئوری دام تعادل در سطح پایین»^۲ در ۱۹۵۶ ارائه نمود.^۳ پایه نظریه نلسون را اصولاً دو عقیده متداول در آن زمان تشکیل داده است. نخستین عقیده، از ایده‌های مالتوس سرچشمه می‌گرفت. به این ترتیب که اگر درآمد سرانه هر کشوری از کمینه معیشت تجاوز کند، جمعیت آن کشور افزایش خواهد یافت. پس باید کوشش کرد تا رشد درآمد سرانه بیش از رشد جمعیت باشد، تا بتوان از گرداب تسلسل‌های باطل نجات یافت. عقیده دومی که در آن زمان متداول بود، عبارت بود از اینکه سطح درآمد در کشورهای توسعه‌نیافته پایین است. از این‌رو، مردم این کشورها بسیار فقیر هستند. برای این اساس نمی‌توانند پس‌انداز و به دنبال آن سرمایه‌گذاری کنند. درعین‌حال، پایین بودن میزان رشد درآمد نیز حاصل پایین بودن میزان سرمایه‌گذاری‌هاست. پس برای رهایی از این تسلسل باطل، باید کوشش کرد تا سطح درآمد سرانه از یک سطح حداقلی تجاوز کند تا بتوان به پس‌انداز دست یافت و به دنبال آن به سرمایه‌گذاری دست زد. بر پایه این عقاید متداول آن زمان، نلسون نظریه «دام تعادل در سطح پایین» را ارائه کرد. او اساساً یک مدل ساده را با سه رابطه مشخص مورد استفاده قرار می‌دهد. این روابط عبارتند از:

۱. رابطه درآمدی - درنظریه نلسون یک معادله تعیین‌کننده برای درآمدها وجود دارد. معادله‌ای که اساساً شبیه به تابع تولید است. در نظر نلسون، درآمد در هر کشور تابعی است از ذخیره سرمایه ثابت، اندازه جمعیت و سطح فناوری و روش تولید رایج در آن جامعه. زیرا از نظر نلسون فرض بر این است که نیروی کار دارای نسبت ثابت با اندازه جمعیت است.

۲. رابطه سرمایه‌گذاری - در نظریه نلسون سرمایه‌گذاری خالص عبارت است از پس‌اندازهای صورت گرفته طی یک دوره که به سرمایه تبدیل می‌شوند به‌علاوه افزایش مقدار زمین‌های زیر کشت. به عقیده نلسون، پس‌اندازهای صورت گرفته دقیقاً همان منابع مالی است که صرف سرمایه‌گذاری در بخش صنعت می‌شوند. بنابراین می‌توان آن‌ها را درست برابر با میزان افزایش ذخایر ماشین‌آلات، تجهیزات و ابزار سرمایه‌ای طی یک دوره در نظر گرفت. روشن است که در نظریه نلسون، این گونه سرمایه‌گذاری‌ها صورت نمی‌گیرد مگر آنکه میزان درآمد سرانه به سطح بالای کمینه معیشت برسد. پس از آن است که این قبیل سرمایه‌گذاری‌ها، همزمان با افزایش درآمد سرانه و به‌دلیل پیدایش پس‌انداز، افزایش خواهد یافت.

۳. رابطه رشد جمعیت - در نظریه نلسون، نرخ رشد جمعیت به سطح درآمد سرانه بستگی دارد. وی در این خصوص می‌گوید: «در مناطقی که سطح درآمد سرانه پایین است، تغییرات کوتاه‌مدت در نرخ رشد جمعیت، به سبب تغییرات در نرخ مرگ‌ومیر به‌وجود می‌آید. تغییرات در نرخ

^۱ Richard R. Nelson

^۲ low-level equilibrium trap Theory

^۳ Nelson, Richard R. (1956). A theory of the low-level equilibrium trap, American economic review.

مرگومیر نیز تابعی از تغییرات در سطح درآمد سرانه است. این روند ادامه دارد تا آنکه سطح درآمد سرانه به خوبی در سطح بالایی نسبت به میزان کمینه معیشت قرار می‌گیرد. به محض آنکه درآمد سرانه به آن حد می‌رسد، از آن به بعد، افزایش درآمد سرانه تاثیر ناچیزی بر کاهش نرخ مرگومیر دارد.

پس «دام تعادل در سطح پایین» عبارت است از دامنه‌ای از درآمد سرانه در یک جامعه که در آن دامنه، نرخ رشد جمعیت فراتر از نرخ رشد درآمد قرار می‌گیرد. از این‌رو، هر گونه افزایش درآمد سرانه در این دامنه، باعث می‌شود تا رشد جمعیت شتاب بیشتری بگیرد و لوازم بازگشت به سطح کمینه معیشت فراهم آید. این همان جوهره نظریه دام تعادل در سطح پایین است، که خود نوعی تسلسل فقر و واپس‌گرایی را ارائه می‌دهد. از این‌رو، نلسون در پاسخ به علت گرفتار شدن در این دام به شرایطی که موجب در دام افتادگی می‌شوند اشاره می‌کند و آن‌ها را در چهار گروه تقسیم می‌کند. او معتقد است که این شرایط در کشورهای توسعه‌نیافته صادق است و بدین سبب آن‌ها همچنان در دام تعادل در سطح پایین گرفتار هستند. این شرایط عبارتند از:

۱. همبستگی تبعی بسیار زیاد بین سطح درآمد سرانه و نرخ رشد جمعیت،

۲. تمایل ناچیز در به‌کارگیری درآمد سرانه اضافی جهت افزایش سرمایه‌گذاری‌های سرانه،

۳. کمیابی زمین‌های بکر و بایر قابل کشت، و

۴. روش‌های تولیدی غیرکارا.

او رهنمودی برای رهایی از دام تعادل در سطح پایین و دستیابی به یک نرخ رشد درآمد بزرگ‌تر از نرخ رشد جمعیت را ارائه می‌کند و برای این کار اعلام می‌دارد که تا سرمایه‌گذاری‌های گسترده‌ای به‌طور همزمان صورت گیرد تا جهش امکان‌پذیر شود و این جهش لازم است تا دام پشت‌سر گذاشته شود و شرایط رشد مداوم جهت دستیابی به توسعه فراهم آید.

جیروند (۱۳۷۳) در خصوص رهنمودهای نلسون اظهار می‌دارد که اگرچه نلسون به خوبی دام تعادل در سطح پایین را تشریح می‌کند و بر نظریه رشد متعادل مهر تایید می‌زند اما در نظریه او دو مشکل اساسی وجود دارد که باید به آن‌ها اشاره شود:

۱. آیا می‌توان یک رابطه تبعی جدی بین درآمد سرانه و نرخ رشد جمعیت و بین درآمد سرانه و نرخ رشد درآمد کلی جامعه قائل شد یا خیر؟ زیرا

می‌دانیم علت اصلی رشد جمعیت در درجه اول، کاهش نرخ مرگومیر بر اثر بهبود امکانات بهداشتی و درمانی است. به‌علاوه افزایش جمعیت

بیشتر معلول نگرش‌های متأثر از فرهنگ جامعه و معلول واکنش‌های روانی افراد یک جامعه است و چندان به افزایش سطح درآمد سرانه ارتباطی

ندارد. از آن مهم‌تر رابطه تبعی بین سطح درآمد سرانه و نرخ رشد درآمد کلی جامعه است که به‌دلیل پیچیدگی‌هایش، به زیر سوال می‌رود. زیرا

ابتدا باید به رابطه درآمد سرانه و تاثیر آن در انجام پس‌انداز و به دنبال آن انجام سرمایه‌گذاری توجه کرد، که این خود، بنابر عوامل مختلفی از

قبیل چگونگی توزیع درآمدها، تاثیر نهادهای پولی و مالی موجود در جامعه و تجهیز پس‌اندازها برای امور مختلف، چندان مشخص نیست. پس

از آن باید به رابطه بین سرمایه‌گذاری و تولید توجه کرد که این نیز بستگی دارد که تا چه اندازه می‌توان سازمان تولیدی یک کشور را بهبود

بخشید و چگونه می‌توان صرفه‌جویی‌های مختلفی از قبیل «صرفه‌جویی‌های خارجی و صرفه‌جویی‌های مقیاس» را به‌کار گرفت و نوآوری‌های

گوناگون را مورد استفاده قرار داد. بنابراین رابطه تبعی بین درآمد سرانه و نرخ رشد درآمد کلی، یک رابطه مستقیم نیست. بلکه رابطه‌ای است

غیرمستقیم که با توجه به پیچیدگی‌ها و مشکلاتی که مراحل گوناگون این روابط علت و معلولی را دربر گرفته است، قبول آن، به گونه‌ای نشان

از ساده‌اندیشی است.

۲. مشکل دوم، پیچیدگی‌هایی است که در طول زمان به وجود می‌آید. زیرا نلسون روابط تبعی خود را بدون در نظر گرفتن سویه زمان طراحی کرده است و به علقه‌های موجود بین رشد جمعیت و رشد درآمد در طول زمان توجهی نکرده است. در اینجا است که می‌توان از «مارپیچ باطل» یاد کرد. مارپیچ باطل، چرخه‌ای است که براساس آن، اگر چه یک کشور ممکن است هنوز پس از سرمایه‌گذاری‌های ناکافی همچنان در حالت عقب‌ماندگی به سر برد، اما این حالت همان حالتی نیست که پیش از سرمایه‌گذاری وجود داشته است.

در هر حال ریچارد نلسون با ترسیم «دام تعادل در سطح پایین» در پی بیان دور باطل فوق بوده است و برای رهایی از آن، جهشی را جست‌وجو می‌کند که جامعه را در حالتی قرار دهد که در آن حالت، نرخ رشد درآمد در ورای نرخ رشد جمعیت قرار گیرد. زیرا این شرایط است که به عقیده نلسون، رشد مداوم را برای رهایی از دام تعادل در سطح پایین فراهم می‌آورد. در اینجا است که وی به گروه طرفداران «دکترین رشد متعادل» روزنشتاین-رودان می‌پیوندد و شرایط تحقق این جهش را در سرمایه‌گذاری‌های یک‌کاسه و به‌طور همزمان جست‌وجو می‌کند.

نظریه بازار در توسعه نورکس

راگنا نورکس^۱ توسعه‌پژوهی است که پدیده توسعه‌یافتگی را در گرداب «دوره‌های باطل فقر» گرفتار دیده است. او در این زمینه به صراحت می‌گوید: «سطح درآمدهای پایین در کشورهای توسعه‌نیافته، بازتاب بازدهی یا قدرت تولید در سطح پایین است، اما این نیز خود برآمده از کمبود سرمایه می‌باشد و کمبود سرمایه نیز به نوبه خود، معلول محدود بودن ظرفیت پس‌انداز جامعه است. بنابراین دور باطل کامل می‌شود.» نورکس در شمار آن دسته از صاحب‌نظران توسعه قرار می‌گیرد که نقش تجارت بین‌المللی را در ایجاد راه رهایی از بازارهای محدود داخلی انکار می‌کنند. به این ترتیب او نه تنها با نقش خودکار بازرگانی بین‌المللی در این زمینه به مخالفت می‌پردازد، بلکه به نقش بازارهای داخلی در ایجاد توسعه اقتصادی اهمیت بسیار می‌دهد. از این‌روست که به تسلسل دیگری اشاره کرده و می‌گوید: «انگیزش به سرمایه‌گذاری بستگی به حجم و وسعت بازار دارد و درواقع با توجه به حجم و وسعت بازار است که حدود سرمایه‌گذاری‌ها تعیین می‌شود. این تعبیر نوینی است از نظریه آدام اسمیت در این باره که حدود تقسیم کار به وسیله وسعت بازار تعیین می‌شود. اما وسیله موثر در تعیین حجم و وسعت بازار همان قدرت تولید یا میزان بازدهی است. به عبارتی، ظرفیت خرید در بازار به معنای ظرفیت تولید است. درعین حال، بازدهی تولیدی، بدون تردید بستگی به درجه‌ای دارد که سرمایه در تولید به کار گرفته می‌شود. اما درنظر هر کارفرمایی حدود کاربرد سرمایه به وسعت بازار بستگی دارد و هر چه بازار کوچکتر باشد، سرمایه‌گذاری محدودتر خواهد بود. این نیز دور باطل دیگری است که باید به آن توجه کرد.»

بحث نورکس را می‌توان به صورت شکل ۲ به تصویر کشید:

^۱ Nurkse, Ragnar. (1953). "Problems of capital formation in under-developed countries" Oxford, (1958). "The conflict

between balanced growth and international specialization", Lecturer on economic development faculty of economics (Istanbul university) and

faculty of political sciences (Ankara university), Istanbul.



شکل ۲. دایره فقر یا دور تسلسل توسعه نیافتگی از نظر نورکس

نورکس بعد از تشخیص این دوره‌های باطل، در مقابل این پرسش اساسی قرار می‌گیرد که چگونه می‌توان از این دوره‌های باطل رهایی یافت؟ او در تلاش برای پاسخ گفتن به این پرسش است که نظریه روزنشتاین - رودان را مورد تایید قرار می‌دهد و در شمار طرفداران «دکترین رشد متعادل» قرار گرفت. نورکس با استفاده از مثال معروف رودان در مورد کارخانه تولیدی کفش، به حمایت از نظر رودان می‌پردازد. درواقع می‌توان گفت نورکس و رودان سهمی مشابه در ارائه «دکترین رشد متعادل» داشته‌اند. راگنار نورکس که معتقد بود نمی‌توان بر سرمایه‌گذاری‌های مجزا و انفرادی حساب کرد، در سال ۱۹۵۳ نظر رودان را کامل کرد.

چکیده و اساس بحث نورکس این است که برای رهایی از چنگال تسلسل‌های باطل، فعالیتی همه‌جانبه لازم است. او می‌گوید: «تنها راه گریز از این دوره‌های باطل، کاربرد هم‌هنگام سرمایه در دامنه وسیعی از صنایع مختلف می‌باشد. این همان راه گریز از بن‌بست است، چون رهاورد کار، پیدایش بازار گسترده و همه‌جانبه است. بیشتر صنایعی که ساز و برگ مصرف انبوه را فراهم می‌آورند، از این حیث که برای یکدیگر بازار به‌وجود می‌آورند، صنایع مکمل محسوب می‌شوند و از یکدیگر پشتیبانی می‌کنند. بنابراین، دستیابی به رشد متعادل، مستلزم یک رژیم فراگیر است.» او ادامه می‌دهد: «راه‌حل گریز از دور باطل اشاره شده، الگوی سرمایه‌گذاری متعادل در صنایع گوناگون است. به‌گونه‌ای که، کارگران با قدرت تولیدی بیشتری کار می‌کنند، سرمایه افزایش می‌یابد، تکنیک‌های تولید بهبود می‌یابد و هر یک مشتری دیگری می‌شود. حال، زمانی که افزایش سطح چشمگیر در تقاضای جهانی برای محصولات اولیه صادراتی به چشم نمی‌خورد، کشورهای کم‌درآمد می‌توانند فرایند توسعه را از طریق افزایش تقاضای داخلی دنبال کنند و افزایش تقاضای داخلی مستلزم بالا بردن قدرت و توان تولید جامعه است، چرا که این نیز به نوبه خود قدرت خرید حقیقی را در جامعه افزایش می‌دهد و بازار لازم را به‌وجود می‌آورد. به این ترتیب، استفاده از الگوی حمایت متقابل سرمایه‌گذاری‌ها در خطوط مختلف تولیدی می‌تواند بر گستره بازار بیافزاید و اقتصاد داخلی را از عقبماندگی نجات دهد. این درواقع عصاره کلام رشد متوازن است.

نورکس بر این باور است که پیشرفت از طریق توسعه یک بخش صرف ناممکن است. زیرا اگرچه روند سرمایه‌گذاری مجرد و افزایش قدرت تولید در یک صنعت به تنهایی نیز به‌طور حتم، آثار مثبتی بر سایر رشته‌های اقتصاد دارد و نمی‌توان انکارکرد که از طریق سازوکار قیمت‌ها سایر بخش‌ها نیز به پی‌جویی روند توسعه وادار می‌شوند. اما این یک پیشرفت با آهنگ «قدم آهسته» است. سازوکار قیمت‌ها کار می‌کند اما بسیار کند کار می‌کند. این بیانگر همان حقیقت است که چرا سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی در بخش‌های صادراتی کشورهای توسعه‌نیافته، صنایع با قدرت تولید بالا را به‌صورت جزایری دورافتاده در مجموعه اقتصاد این کشورها فراهم آورده است و پیدایش این بخش پیشرو، سهم ناچیزی در بالا بردن قدرت تولید بخش‌های داخلی اقتصاد داشته است. افزون‌بر آن، اگر تنها یک رشته صنعتی در چارچوب اقتصاد داخلی پیشرفت کند، ممکن است تاثیر آن بر رشته

دیگر (به دلیل ماهیت رشته دوم) کند و نامعین باشد. سستی فرایند توسعه در رشته دوم، به نوبه خود وسیله‌ای برای آهسته کردن آهنگ توسعه در رشته اول می‌شود. همچنین، کاربرد سرمایه تنها در یک رشته، به سرعت با پدیده بازده نزولی مواجه می‌شود.

نورکس در ادامه بحث خود پیرامون توجیه نظریه رشد متعادل، اضافه می‌کند که به عقیده من رشد متوازن وسیله‌ای برای تسریع رشد اقتصادی است. من نیز موافقم که این تفاوت‌گذاری از جنبه‌هایی قابل قبول است. اما از نظر من، رشد متوازن نخستین گام و بهترین وسیله برای نجات از این سردرگمی‌هاست. وسیله‌ای است برای افزایش نرخ رشد اقتصادی، به‌ویژه وقتی که نیروهای خارجی موثر در توسعه (که از طریق گسترش تجارت خارجی و سرمایه‌گذاری خارجی پدید می‌آیند) غیرفعال و ضعیف هستند. آنچه می‌خواهیم پیشرفت اقتصادی است و نه قبول وضع موجود. اما می‌دانیم که پیشرفت، به سرمایه نیاز دارد. که آن نیز به بازار کافی محتاج است. بنابراین در شرایط عدم وجود تقاضای کافی در سطح بین‌المللی به‌ویژه برای کالاهای صادراتی کشورهای عقب‌مانده، آن‌ها باید به بسط تولیدات خود برای بازارهای داخلی روی آورند. وی در پاسخ به این پرسش که اگر کشورهای توسعه‌نیافته با کمبود سرمایه مواجه‌اند و برای رسیدن به توسعه اقتصادی باید از رشد متوازن و سرمایه‌گذاری‌های همزمان در تمامی بخش‌ها استفاده کنند، چگونه باید سرمایه‌های لازم را به دست آورند؟ می‌گوید: توضیح این نکته حیاتی است که دکترین رشد متعادل به خودی خود به این مساله ارتباطی ندارد که سرمایه از کجا تامین می‌شود. تلاش دارم این موضوع را در بحث خود روشن کنم که دکترین رشد متعادل قبل از هر چیز به مساله تقاضا برای سرمایه مربوط می‌شود. تقاضای سرمایه خود باعث می‌شود تا عرضه آن فراهم شود. پس، همان‌گونه که آرتور لوئیس به شرح فرایند توسعه در فضایی متشکل از عرضه نامحدود کار پرداخت، در نظر من نیز رشد متعادل روشی است برای رسیدن به توسعه اقتصادی در فضایی متشکل از عرضه نامحدود سرمایه.

نظریه نوسازی توسعه

اصطلاح مدرنیزاسیون^۱ در فارسی به نوسازی، مدرن شدن، امروزی‌کردن، متجدد شدن، نوین‌گری، نوین‌سازی و ... برگردان شده است و بعد از جنگ جهانی دوم، در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ میلادی به عنوان رویکرد و مکتبی مسلط و هژمونیک در ادبیات علوم اجتماعی مطرح شده است. ایزنشتاد^۲ در تعریف نوسازی می‌نویسد: «به لحاظ تاریخی، نوسازی فرایند تغییر به سمت آن نوع نظام‌های اجتماعی، اقتصادی و سیاسی است که در اروپای غربی و آمریکای شمالی از سده هفدهم تا سده نوزدهم تکوین و توسعه یافت و در دیگر کشورهای اروپایی و در سده بیستم در سایر کشورهای آمریکای لاتین، آسیای و آفریقایی انتشار یافته است.» ویلبرت مور^۳، نوسازی را دگرگونی «کامل» جامعه سنتی یا پیشامدرن و پیوند آن به جهان مدرن می‌داند. سیریل بلک^۴، «نوسازی را فرایندی تاریخی می‌بیند که طی آن به سرعت نهادها کارکردهای متنوع و متغیری را بواسطه افزایش بی‌سابقه شناخت انسان و کنترل بر نیروهای طبیعت که همراه با انقلاب علمی است، می‌پذیرند.» رابرت وارد^۵، نوسازی را حرکتی به سوی جامعه نو تعریف می‌کند و به عقیده او شناسه‌های جامعه نو چنین است: «توانایی بسیار زیاد برای در اختیار گرفتن یا تاثیرگذاری بر اوضاع طبیعی و اجتماعی محیط و برحسب نظام ارزشی که به مطلوبیت و نتایج این توانایی خوشبین است.» گابریل آلموند و جیمز کلمن^۶، نوسازی را فرایندی می‌دانند که به موجب آن نظام‌های سیاسی سنتی غیرغربی واجد ویژگی‌هایی شبیه جوامع توسعه‌یافته می‌شوند. ویژگی‌هایی را که آن‌ها برای مدرنیزاسیون (نوسازی)

^۱ Modernization

^۲ Wilbert Moore

^۵ Robert Ward

^۲ S. N. Eisenstadt

^۴ Cyril Black

^۶ Gabriel Almond & James Coleman

برمی‌شمارند عبارتند از: درجه بالای شهرگرایی، بالا بودن سطح سواد و درآمد سرانه و ... در نگرش اندیشمندان علوم سیاسی به نوسازی، چگونگی افزایش تغییر و پاسخگویی به تقاضا برای تغییر و مقابله با چالش‌های اجتماعی مورد توجه است.

نظریه مدرنیزاسیون یا نوسازی در معنای کلی خود ناظر بر شکوفایی رشد اقتصادی و رونق تجاری، تعاملات گسترده اقتصاد ملی با نظام اقتصاد جهانی و برخورداری عموم شهروندان از رفاه، ثروت و امکانات مختلف است که صرفاً به توسعه مادی جامعه نظر دارد. اساس این نظریه ناظر بر بررسی صورت‌بندی‌های اجتماعی است که از سازمان و تولید سطوح پایین‌تر به سطوح بالاتر تطور می‌یابد و به فرآیند توسعه و تغییر اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی توجه می‌شود. به همین ترتیب، مراد از توسعه سیاسی نیز به معنای کاملاً مصطلح برخورداری شهروندان از حق تعیین سرنوشت، هستش نظام سیاسی مردم‌سالار و مبتنی بر حاکمیت مردم، سازوکارهای سیاسی و اجتماعی متعارف و مرتبط با مشارکت سیاسی شهروندان نظیر تحزب، آزادی رسانه‌ها و مطبوعات و وجود جامعه مدنی فعال است. اگر چه این نظریه با انتقاداتی هم روبرو شده است، از جمله اینکه نظریه نوسازی به‌عنوان موثرترین رویکرد جامعه‌شناختی به عنوان مساله‌ای توسعه اساساً اروپامحور و مبتنی بر «نهادگرایی غربی»^۱ و «عقلانیت غربی»^۲ توصیف شده است. این شیوه نگرش به توسعه به‌عنوان جریان اصلی مطالعات مربوط به توسعه در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم کوشش نموده است توسعه سیاسی و اقتصادی بر مبنای نظام‌های سرمایه‌داری غربی را به‌عنوان بنیاد ترقی و یگانه راه پیشرفت یا الگویی مطلوب برای نیل به توسعه در کشورهای توسعه‌نیافته به این کشورها معرفی نماید.

پیت و هارتویک (۱۳۹۶) بر این باور هستند که پس از چند دهه هژمونی این شیوه نگرش به مقوله توسعه و هم‌هنگام با رشد و گسترش رویکردهای انتقادی به علوم انسانی و اجتماعی تحت‌سیطره مدرنیسم یا نوگرایی، در چند دهه اخیر و به‌خصوص همزمان با بروز نظریات فراساختارگرایی، مبنا و مفهوم توسعه در چارچوب جریان اصلی از سوی این رویکردهای انتقادی به شدت به چالش کشیده شده است.

نظریه‌پردازان و جامعه‌شناسان کلاسیک مقوله نوسازی و توسعه را در قالب نظریه‌های کلان دگرگونی و دگردیسی اجتماعی تعریف نموده و در پی پاسخگویی به این پرسش بودند که یک جامعه چگونه دچار دگرگونی‌ها و تغییرات وسیع و گسترده می‌شود؟ نظریه‌پردازان مکتب نوسازی موانع توسعه جهان سوم را از پشت منشور تجربه توسعه شمال می‌نگرند. در این دیدگاه، رشد غنی شمال حاصل استعمار جنوب نیست، بلکه رهاورد کشف رموز پایدار رشد اقتصادی است. ارزش‌های فرهنگی و نهادهای اجتماعی، سیاسی و اقتصادی که کلید توسعه شمال هستند با مفهوم تجدد آمیخته شده‌اند. نوسازی اروپایی دربرگیرنده حذف تدریجی روش‌های سنتی سازماندهی اجتماعی است. به‌رغم اینکه بخش اندکی از این فرایندها از روی برنامه‌ریزی است، روندهای همزمان برخی از حوزه‌های زندگی اجتماعی به یکدیگر نزدیک می‌شوند تا پایه‌های رشد اقتصادی پویا و صنعتی را خلق کنند.

ساعی (۱۳۸۴) در پاسخ به این پرسش که عناصر اصلی نوسازی چیست؟ اعلام می‌دارد مشخصاتی که نظریه‌پردازان این مکتب ارائه می‌کنند، بسیار متفاوت است. اما در میان موارد ارائه شده، ویژگی‌هایی وجود دارد که بیشتر مورد تأکید قرار می‌گیرد: سکولاریزم (افول اهمیت مذهب در زندگی اجتماعی و فرهنگی)، شهرنشینی، گسترش علم و فناوری، افزایش تحرک اجتماعی، نظام پادشاهی اجتماعی براساس لیاقت و شایستگی نه موقعیت‌های شخصی، پذیرش نوآوری‌های اجتماعی و تنوع دیدگاه‌ها، محدودیت کنترل‌هایی که قدرتمندان سیاسی در زندگی اجتماعی و اقتصادی ایجاد می‌کنند، به‌ویژه ظهور فضای خصوصی، برقراری حاکمیت قانون و توسعه بخش گسترده نیروی کار جامعه. تمام این ویژگی‌ها توسعه اقتصادهای

^۱ Western institutionalism

^۲ Western rationality

مبتنی بر بازار را تکمیل می‌کنند، اقتصادهایی که تصمیم‌گیری در آن به گونه‌ای غیرمتمرکز توسط بخش وسیعی از تولیدکنندگان، مصرف‌کنندگان و کارگران صورت می‌گیرد و تقریباً خارج از کنترل مستقیم قدرتمند مذهب و سیاست است.

اعضای برجسته مکتب نوسازی را می‌توان تالکوت پارسونز^۱، گابریل آلموند^۲، دیوید اپتر^۳، ماریان لوی^۴، نیل اسملسر^۵ و ساموئل آیزنشتات^۶ نام برد. نظریه‌پردازان نوسازی معتقدند که برای تکوین رشد اقتصادی پایدار و خودجوش در جنوب، این کشورها باید مرحله گذار از جامعه سنتی به جامعه مدرن را که کشورهای شمال پیشتر تجربه کرده‌اند، طی نمایند. بنابراین، مسیر توسعه با پی‌جویی الگوی شمال ترسیم می‌شود. موانع اساسی نوسازی از نهادها و ارزش‌های فرهنگی سنتی کشورهای جنوب ناشی می‌شود که با رشد اقتصادی و صنعتی مغایر است. آن‌ها بر این باور هستند که وابستگی متقابل اقتصادی شمال – جنوب ارزشمند است زیرا نه تنها منافع متقابل آن‌ها را حفظ می‌کند بلکه این روابط به کشورهای جنوب کمک می‌کند تا با بازنوساخت ساختارها و ارزش‌های اجتماعی سنتی که باعث عقب‌ماندگی آن‌ها می‌شوند، بستر توسعه فراهم شود. اما نظریه نوسازی اکنون با نام‌هایی مانند نظریه نوسازی جدید (که «سنت» را نه به عنوان یک مانع، بلکه به عنوان منبعی برای توسعه تلقی می‌کند) و بدیل‌هایی مانند «نوسازی سنت» مطرح است. یکی از گزینه‌های فراوری این رویکرد در زمان حاضر، همکاری میان نهادهای توسعه، از جمله سازمان‌های غیردولتی و سازمان‌های اجتماعی «سنتی» است.

ملکی (۱۳۸۸) اصول نظری مشترک در میان صاحب‌نظران الگوی نوسازی توسعه را چنین برمی‌شمارد:

۱. صاحبان نظریه رشد سرمایه‌داری عدم‌مداخله دولت، عمدتاً تحلیل مربوط به نئوکلاسیک‌ها را رد می‌کنند. از نظر آن‌ها نقش دولت ضروری بوده و بدون هدایت دولت و اثرگذاری آن بر روند تحولات جامعه، بازار به تنهایی قادر به حل مشکلات اقتصادی نیست. آن‌ها کاستی بازار را در مقابل نئوکلاسیک‌ها مطرح می‌کنند.
۲. صنعتی شدن کلید توسعه است. تنها از طریق تقویت بخش صنعتی است که می‌توان به توسعه اقتصادی دست یافت. این الگو با بهره‌گیری از نظریه کلاسیک‌ها، توسعه اقتصادی را فرایندی می‌داند که جامعه کشاورزی را به نظام صنعتی تبدیل می‌کند، بر این اساس در جریان این تحول، صنعت هدایت رشد اقتصادی را برعهده می‌گیرد.
۳. توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی عمدتاً تحت تأثیر عوامل داخلی قرار دارند. صاحب‌نظران این الگوی نظری، بهای اندکی به تحولات جهانی و تأثیر آن بر ساختار اقتصادی کشورهای توسعه‌نیافته می‌دهند. از نظر آن‌ها گسترش فقر، کمبود پس‌انداز، کوچک بودن بازار در این کشورها و نهادهای اجتماعی و اقتصادی از عوامل بازدارنده توسعه اقتصادی به‌شمار می‌روند. رویکرد دیگر در این نظریه برداشت کثرت‌گرایانه از مدرنیته است، یعنی کشورهای توسعه‌نیافته دیگر مصرف‌کننده نیستند، بلکه در تولید، «بازسازی مدرنیته» و خلق مدرنیته‌های جدید و متفاوت سهیم هستند. امروزه اکثریت گیتی فقط به نقد مدرنیته غربی و یا پویش شیوه‌ای تلفیقی اکتفا نمی‌کنند، بلکه خواهان مدرنیته‌های بدیل هستند. به همین خاطر باید پست‌مدرنیسم یا پسانوگرایی را نه به مثابه یک وضعیت (تخصصی شدن انعطاف‌پذیر، پساوردیسم، پیچیدگی اجتماعی و شهری) یا رویکردی انتقادی، بلکه به عنوان یک ادراک، سبک و گرایش فلسفی دانست. مطالعات پسااستعماری که بنیان مفروضات مدرنیستی را هدف گرفته‌اند، بخشی از این چشم‌اندازند. یک ارزیابی پیچیده دیگر در این مکتب به مدرنیته سده‌های وسطایی جدید، به‌ویژه در مطالعات شهری توجه دارد.

^۱ Talcott Parsons

^۲ David Apter

^۵ Neil Smelser

^۳ Gabriel Almond

^۴ Marian Levy

^۶ Samuel Eisenstadt

نظریه مراحل پنجگانه رشد روستو

والث ویتمن روستو^۱ اقتصاددان برجسته دهه ۱۹۶۰ و مشاور اقتصادی کاخ سفید در آن زمان، کسی است که بنجامین هیگینز^۲ از وی به عنوان مورخ اقتصادی برجسته، صاحب نظر در تئوری اقتصاد و متخصص در مسایل توسعه اقتصادی یاد می کند. روستو کوشیده است تا توسعه را با نگرشی تاریخی و طی مراحل تبیین کند. از نظر روستو گذار موفقیت آمیز هر کشوری از این مراحل به معنی نیل به توسعه است و کشورهای توسعه نیافته نیز ناچار هستند تا با گذار از این مراحل تاریخی خود را به مرحله توسعه یافتگی برسانند. بنابراین، در نزد باورمندان به این نظریه، گذار یا عدم گذار از مراحل خاص، نشانه و اقامه دلیلی بر توسعه یافتگی یا توسعه نیافتگی به شمار می آید. اساس بحث درباره «فرضیه خیز^۳» - که بعداً چنان گسترش یافت که به «اقتصاد خیز^۴» معروف شد - گزارشی بود که والث روستو در کنفرانسی تحت نظر «انجمن اقتصادی بین المللی^۵» در شهر کنستانس به تاریخ ۱۹۶۰ ارائه داد.^۶ سپس او در کتاب پرآوازه خود تحت عنوان «مراحل رشد اقتصادی»، پیش از هر مساله، نگرش خود را درباره رشد، توسعه و علت آن مشخص می کند. او می نویسد:^۷ «این کتاب بیانگر راه یک مورخ اقتصادی برای تعمیم مسیر حرکت تاریخ مدرن است. شکل این تعمیم به صورت ارائه مراحل رشد می باشد. من به تدریج به این عقیده رسیده ام که کاملاً ممکن است و یا برای منظورهایی خاص و محدود، گاهی حتی لازم است تاریخ اقتصادی و گاهی هم تاریخ پاره ای از نواحی را به مراحل مختلف تقسیم بندی کنیم. نتیجه این کار آن است که هم یک نظریه پیرامون رشد اقتصادی به دست می آوریم و هم به طور کلی یک نظریه عام تر درباره تاریخ مدرن عایدمان می شود.»

اگر چه بسیاری از اقتصاددانان دیگر کوشیده اند تا الگوهایی از مرحله بندی تاریخ توسعه کشورها به دست دهند، اما صرفاً عقاید مارکس صریحاً روستو را تحت تاثیر قرار داد به گونه ای که وی با برگیری از روش مارکس، مراحل تاریخی را در تبیین توسعه کشورها به عنوان یک تئوری ارائه کرد. از این رو، روش برخورد روستو را با مسائل تاریخی مدرن، «یک اعلامیه غیر کمونیست^۸» نام گذارده اند. همان گونه که مارکس مراحل تکاملی تاریخ جوامع بشری را به عنوان ماتریالیسم تاریخی به مراحل فئودالیسم، سرمایه داری بورژوازی، سوسیالیسم و کمونیسم تقسیم بندی کرده است. در اینجا باید توجه داشت که مارکس از توسعه اقتصادی و اجتماعی - آن هم به گونه ای صریح - ذکری به میان نیاورده است، زیرا در زمان وی توسعه به معنای امروزی آن مطرح نبوده است. اما چون او سیر تحول جوامع بشری را یک سیر تکاملی می داند و تکامل نیز به گونه ای توسعه را تداعی می کند، این چنین نتیجه گیری می شود که برداشت مارکس از سیر تکاملی جوامع بشری و ارائه آن به این شکل، از اندیشه مارکس به توسعه حکایت دارد. گفته شده روستو را «مارکس نظام سرمایه داری» می خوانند. برای ریشه یابی این نام گذاری، می توان از مطالعات جرال د می^۹ کمک گرفت. او معتقد است که می توان وجوه تشابه بین تحلیل های مرحله ای روستو و زنجیره تحول تاریخی مارکس را تشخیص داد در عین حال که اختلافات اساسی و فاحشی بین نظرات این دو وجود دارد. روستو نیز با وام گیری از مارکس، سیر تکاملی جوامع سرمایه داری را به پنج مرحله، تقسیم نموده است.^{۱۰} روستو در تشریح تاریخ رشد جوامع انسانی می گوید که می توان تمام جوامع را به لحاظ جایگاه اقتصادی شان، در یکی از پنج مرحله زیر دسته بندی کرد:

۱. جامعه سنتی^{۱۱} - جامعه سنتی، جامعه ای است که ساختار آن در درون توابع تولید محدود، مبتنی بر علم و فناوری پیشانیوتونی نسبت به جهان فیزیکی است. در این جا نیوتون نمادی از آن نقطه عطف تاریخی و زمانی است که در بین انسان ها این باورداشت رایج بود که جهان خارج،

^۱ Walt Whitman Rostow

^۲ Benjamin Higgins

^۳ Take-off hypothesis

^۴ The economics of take-off

^۵ International Economic Association

^۶ Rostow, Walt W. (1961), *The economics of take-off into sustained growth.*

^۷ Rostow, Walt W. (1961), *The stages of economic growth, a non-communist manifesto.* Cambridge.

^۸ A non-communist manifesto

^۹ Gerald Meyer

^{۱۰} Feudalism, Bourgeoisie, Capitalism, Socialism & Communism

^{۱۱} Traditional Society

تحت سلطه تعداد محدودی قوانین شناخته شده است و انسان می‌تواند این قوانین را به گونه‌ای نظام‌مند در اختیار گیرد. مفهوم جامعه سنتی، به هیچ وجه، معنای ایستایی ندارد و افزایش تولید محصولات مختلف در آن نادیده گرفته نمی‌شود. زمین کشاورزی قابل گسترش است و می‌توان برخی ابداعات و نوآوری‌های فنی را که بسیار هم مولد هستند، در تجارت، صنعت و کشاورزی وارد نمود اما واقعیت اصلی در مورد جامعه سنتی آن بود که حد معینی برای رشد سطح تولید سرانه وجود داشت. هستش چنین حدی ناشی از آن بود که توان بالقوه برگرفته از فناوری و علم جدید نه در دسترس بود و نه آن که به گونه‌ای نظام‌مند به کار گرفته می‌شد. در جوامع مذکور، درجات مختلفی از اشکال اولیه صنعت توسعه را می‌توان یافت اما سطح بهره‌وری همچون کشاورزی به واسطه عدم دسترسی به علوم جدید و کاربرد آن و در مجموع چارچوب فکری متناسب با آن سطح بهره‌وری بسیار محدود شده بود. چنین جوامعی به علت محدودیت بهره‌وری بخش چشمگیری از منابع خود را به کشاورزی اختصاص می‌دادند و متعاقب آن، نوعی ساختار اجتماعی و سلسله مراتبی برگرفته از این نظام کشاورزی بود، ضمن آن که فضا و امکان اندکی برای تحرک عمودی وجود داشت. پیوندهای خانوادگی قبیله‌ای، نقش برجسته‌ای در سازمان اجتماعی ایفا می‌کردند. نظام ارزشی این جوامع عمدتاً با آنچه که «تقدیرگرایی دیرپا»^۱ نامیده می‌شود در پیوند تنگاتنگ بود. یعنی فرض بر این بود که دامنه امکانات بالقوه برای رشد افراد در طی صدها سال هیچ تفاوتی نمی‌کرد.

۲. شرایط ماقبل خیز^۲ - دومین مرحله رشد دربرگیرنده وضعیت جوامع در حال گذار است، یعنی دوره‌ای که در آن پیش‌شرط‌های خیز فراهم می‌شوند. زیرا زمان زیادی طول می‌کشد تا یک جامعه سنتی چنان متحول شود که بتواند از ثمرات دانش جدید استفاده نماید، بازدهی نزولی را به کمینه برساند و از مزایا و تبعات تحولات جدید بهره‌مند شود. قلمرو فعالیت‌هایی چون تجارت داخلی و خارجی نیز گسترده‌تر می‌شود. در اطراف و اکناف کشور کارخانه‌های پیشرفته صنعتی پایه‌ریزی می‌شوند و از روش‌های نوین تولید استفاده می‌کنند. اما تمامی این فعالیت‌ها با سرعتی آهسته، در اقتصاد و جامعه‌ای شکل می‌گیرد که هنوز مشخصه اصلی آن روش‌های سنتی تولید و بهره‌وری آن اندک است. از دیگر ویژگی‌های جوامع یاد شده ارزش‌ها و ساختار اجتماعی کهن است که همراه با آن‌ها نهادهای سیاسی در مناطق مختلف از قدرت زیاد برخوردارند و توسعه آن‌ها در ارتباط مستقیم با یکدیگر صورت می‌گیرد. به لحاظ سیاسی، تشکیل یک دولت ملی متمرکز و توانمند از ویژگی‌های دوران آمادگی برای جهش اقتصادی است و استقرار چنین دولتی براساس ائتلاف‌هایی است که استوار بر نوعی ملی‌گرایی جدید و در تقابل با منافع منطقه‌ای و سنتی و یا قدرت‌های استعماری می‌باشند. در این مرحله سرمایه‌گذاری‌های عمومی و اجتماعی، نقش اساسی و مهمی دارند. قسمت بسیار مهمی از مجموع مبالغی که سرمایه‌گذاری می‌شود، به سه دلیل عمده باید صرف وسایل حمل‌ونقل و سایر مخارج عمومی اجتماعی شود: (۱) طولانی بودن دوره بازگشت سود سرمایه‌گذاری عمومی،^۲ عظیم بودن حجم این گونه سرمایه‌گذاری‌ها، و (۲) غیرمستقیم بودن عایدات این گونه سرمایه‌گذاری‌ها، برای جامعه ایجاب می‌کند که دولت نقش محوری در مراحل انتقال یا ایجاد شرایط مقدماتی ایفا نماید.

۳. خیز^۳ - مرحله خیز دورانی است که در آن مقاومت‌ها و موانع کهن در مقابل رشد «بائبات» از بین می‌روند. چیرگی نیروهای مولد پیشرفت اقتصادی، که فعالیت آن‌ها زمینه‌های جامعه جدید را فراهم می‌آورد، رفته‌رفته بر جامعه نمودار می‌شود. بدین ترتیب رشد، به مساله‌ای عادی و متعارف تبدیل می‌گردد. در حالت کلی‌تر، خیز اقتصادی، هم مستلزم افزایش «سرمایه بالاسری اجتماعی» و گسترش فناوری در صنعت و کشاورزی بود، هم زمینه‌ساز ظهور قدرت سیاسی برای گروهی از افراد که نوسازی اقتصادی را امری جدی و برخوردار از اولویت سیاسی می‌دانستند. در طی دوره خیز، صنایع جدید سریع گسترش می‌یابند و سودهای زیادی به بار می‌آورند که بخش چشمگیری از آن‌ها دگر بار در

^۱ Long-run Fatalism^۲ The preconditions for take-off^۳ The take-off

کارخانه‌های جدید سرمایه‌گذاری می‌شود و صنایع جدیدالتاسیس نیز موجب ارائه خدمات بیشتری می‌شوند. این خدمات به‌طور غیرمستقیم از فعالیت همین صنایع منتج می‌شوند، زیرا حیات صنایع به تعداد زیاد کارگر وابسته است. از آن جایی که صنایع و کارخانه‌ها به کالاهای صنعتی سایر کارخانه‌ها نیز نیازمندند، فعالیت صنعتی در کارخانه‌ها و مناطق شهری دیگر نیز گسترش می‌یابد. از نظر روستو دو شرط برای وقوع مرحله خیز عبارتند از: رشد سریع چند بخش اساسی صنعت که بتوانند به‌منزله بخش پیشرو انتقال از مرحله قبل به مرحله خیز را موجب شوند و دیگری، ایجاد شرایط و چارچوب سیاسی، اجتماعی و نهادی لازم برای تداوم رشد و توسعه سریع.

۴. حرکت به سوی رسش^۱ - پس از پشت‌سر گذاشتن مرحله خیز، فاصله طولانی پیشرفت مداوم ولی پرنوسان آغاز می‌شود، بدین ترتیب اقتصاد رو به رشد، پیوسته تکنولوژی مدرن را در تمامی فعالیت‌های اقتصادی خود گسترش می‌دهد. ساختار اقتصاد با بهبود فناوری‌ها متحول می‌شود، رشد صنایع جدید شتاب می‌گیرد و صنایع قدیمی‌تر رشد متعادلی می‌یابند. اقتصاد جایگاه خود را در اقتصاد بین‌الملل پیدا و تثبیت می‌کند. کالاهایی که پیشتر از خارج وارد می‌شدند در داخل کشور تولید می‌گردند، نیازهای جدید وارداتی به‌وجود می‌آیند و کالاهای نوینی برای صادرات ساخته می‌شوند. جامعه شرایطی را که با الزامات تولید جدید کارآمد هماهنگ باشد ایجاد می‌کند و تعادلی بین نهادها و ارزش‌های نو، در مقابل نهادها و ارزش‌های کهن، برقرار می‌سازد و یا ارزش‌های کهن را چنان اصلاح می‌نماید که که موجبات افزایش روند رشد را فراهم آورند. بلوغ یا رسش را می‌توان به‌گونه‌ای نظری، مرحله‌ای تعریف کرد که در آن اقتصاد ظرفیت فراتر رفتن از صنایع اولیه را پیدا می‌کند، صنایعی که نیروی پیشران مرحله خیز بودند. در این مرحله، اقتصاد کشور خواهد توانست به نحو کارایی به جذب و به‌کارگیری منابع بسیار متنوع بپردازد و از ثمرات پیشرفته‌ترین تکنولوژی‌ها بهره جوید.

۵. عصر مصرف انبوه^۲ - در این مرحله، بخش‌های اصلی اقتصاد، به تولید خدمات و کالاهای مصرفی بادیوم^۳ معطوف خواهد شد، این مرحله را اکنون آمریکاییان پشت‌سر می‌گذارند، ژاپن و اروپای غربی نیز با هیجان و اشتیاق فراوان در جویش مزایای آن هستند. در این مرحله، درآمد سرانه واقعی به نقطه‌ای می‌رسد که تعداد زیادی از افراد بر میزان مصرف خود نوعی احاطه پیدا می‌کنند، مصرفی که فراتر از خوردوخوراک اولیه، سرپناه و پوشاک می‌باشد، ساختار نیروی کار چنان تغییر می‌کند که نسبت جمعیت شاغل در ادارات یا مشاغل کارخانه‌ای که به مهارت خاصی نیاز دارند بالا می‌رود. این عده همیشه خواهان آن هستند که مصرف خود را در مرحله رسش اقتصاد افزایش دهند. در مرحله پس از رسش است که جوامع غربی طی یک فرایند سیاسی، خواهان تخصیص هر چه بیشتر منابع برای رفاه و تامین اجتماعی می‌شوند. پیدایش «دولت رفاه»^۴ یکی از تجلیات فراتر رفتن جامعه از حد رسش فنی یا تکنیکی است. به عقیده روستو هر جامعه‌ای که به مرحله رسش رسیده است، با چهار هدف کلی مواجه است که ناگزیر شده تا با توجه به شرایط جغرافیایی، وجود ذخایر، ارزش‌ها و روش سیاسی رهبران جامعه خود، یکی از آن‌ها را انتخاب کند. این چهار هدف عبارتند از:

✓ تعقیب هدف‌های ملی و اعمال قدرت،

✓ حالت رفاه و سعادت اجتماعی که در آن محرومیت برآمده از چرخه‌های تجاری از میان می‌رود،

✓ فراتر رفتن مصرف توده مردم از نیازهای اساسی مانند خوراک، پوشاک و مسکن، و

✓ وضعیت آسایش و راحتی یعنی تقلیل ساعات کار در هفته و کم کردن شدت کار.

خالی از لطف نیست که به‌نظر مک آلی^۵ مورخ نامی انگلیسی پیرامون نقش سرمایه‌داری در تحولات اجتماعی اشاره شود که می‌گوید: «سرمایه‌داری

^۱ The drive to maturity

^۲ Durable consumers goods

^۵ McAuley

^۳ The age of high mass-consumption

^۴ Welfare State

در مرحله‌ای از تاریخ نقشی به غایت انقلابی بازی کرده است ... این نظام سرمایه‌داری بود که نخستین بار به ما نشان داد که فعالیت بشر ظرفیت نیل به چه چیزهایی را دارد ... و این نظام سرمایه‌داری بود که نشان داد بدون انقلاب مداوم در ساخت ابزار تولید نمی‌توند وجود داشته باشد ... آن خصایص ویژه‌ای که سده سرمایه‌داری را از دیگر سده‌های مشخص می‌کند، تحول مداوم تولید است» (جیروند، ۱۳۷۳).

در میان محققان، اثر روستو با نقدهای ترکیبی مواجه شده است. روستو به بلندپروازی بیش از حد متهم شد. ایان دراموند^۱ شکوه می‌کند که «به احتمال زیاد هیچ نظریه‌ای با چنین مبنای ضعیف از واقعیت سازمان‌یافته و تحلیل دقیق، به این وسعت انتشار نیافته است.» مورخ اقتصادی، الکساندر ک. کایرن‌کراس^۲ استدلال می‌کند که تنها در صورتی می‌توان به خیز ناگهانی، یا انقلاب صنعتی، باور داشت که دانش فرد نسبت به تاریخ بسیار جزئی یا منسوخ باشد. کایرن‌کراس می‌گوید که بسیاری از شرایط روستو آن چنان مبهم تعریف می‌شود، بسط می‌یابد و هر موضوعی را دربر می‌گیرد که به‌نظر می‌رسد او بیش از حد مشتاق است که وقتی خیز در زمانی غیراز زمان مطرح شده در نظریه او رخ می‌دهد، استثنائات را بپذیرد. اگر این مراحل باید توضیح دهند که توسعه چگونه رخ می‌دهد، روابط نمی‌تواند دایره‌وار باشد. از لحاظی غیراز توسعه اقتصادی، که متغیر نظریه تلاش به توضیح آن دارد، مراحل باید تعریف شود. به‌عنوان مثال، مفاهیم جامعه سنتی و جامعه با مصرف انبوه بالا به جای آن که دلایل سطح توسعه را توضیح دهند آن‌را تعریف می‌کنند. به‌علاوه، اقتصادهای گذشته – ابتدایی، باستانی، سده‌های وسطایی و وضعیت یک یا دو سده پیش – همگی با کشورهای توسعه‌نیافته کنونی در طبقه واحد گروه‌بندی شده‌اند: جامعه سنتی.

نامیدن جوامع سنتی به‌عنوان پیشانیوتونی، دوگانگی بسیاری از کشورهای کمتر توسعه‌یافته را نادیده می‌گیرد. بسیاری از بخش‌های تولیدات صنعتی، کشاورزی و معدن هند، اندونزی، نیجریه و پاکستان پس از جنگ جهانی دوم از فنون و روش‌های مدرن استفاده می‌کنند و نمی‌توان آن‌ها را بر مبنای نظریه روستو سنتی به حساب آورد. بخش زیادی از تز روستو در باره شرایط برای خیز با داده‌های تجربی در تناقض است. در رشد و میزان سرمایه‌گذاری در بیست تا سی سالی که روستو برای خیز در نظر گرفته است، افزایش رخ نمی‌دهد. رشد در میزان سرمایه‌گذاری و محصول خالص ملی در بریتانیای کبیر، آلمان، سوئد و ژاپن حاکی از شتاب کند و نسبتاً مداوم است نه خیز ناگهانی. هر یک از مشخصه‌های مراحل روستو اغلب منحصر به آن مرحله نیست. چرا انقلاب کشاورزی، واردات سرمایه و سرمایه‌گذاری اجتماعی عمومی مرحله پیش‌شرطها با افزایش ناگهانی در میزان سرمایه‌گذاری در مرحله خیز سازگار نیست؟ چرا توسعه بخش‌های پیشرو یا ظهور چارچوب نهادین بهره‌برداری از رشد نمی‌تواند در مرحله پیش‌شرطها و نیز در مرحله خیز رخ دهد؟ چرا افزایش ناگهانی در رشد و میزان سرمایه‌گذاری در زمان خیز در تلاش همه جانبه‌ای برای رسیدن به رشد ادامه نداشته باشد؟ روستو، وقتی جامعه با مصرف انبوه بالا را انتخاب می‌کند که با اتومبیل، حومه شهرنشینی و ابزارهای مصرفی به‌عنوان مرحله رشد تند اقتصادی مشخص می‌شود، قوم‌محور است. در نظر او، جوامع مدرن شده امروز که ایالات متحده الگوی آرمانی آن است، تصویری از آینده جوامع سنتی‌اند. مطمئناً مطالعه تاریخ تطبیقی باید ما را به خاطر استفاده از تجربه ایالات متحده (یا هر کشور دیگر) به‌عنوان الگوی تقلید برای کشورهای با پیشینه فرهنگی و سیاسی متفاوت هوشیار سازد (نافزیگر، ۱۳۹۵).

نظریه دور باطل فقر یا دور تسلسل توسعه‌نیافتگی

^۱ Ian Drummond

^۲ Alexander K. Cairncross

یکی از نظریه‌های بدبینانه‌ای که در چند دهه پیش در حوزه توسعه مطرح شد و امروزه نیز ممکن است طرفدارانی داشته باشد، نظریه معروف دور باطل فقر^۱ یا دور تسلسل توسعه‌نیافتگی است. این نظریه به «تئوری دایره فقر»، «دایره خبیثه» و «تله فقر» نیز شهرت دارد. بر اساس این نظریه، علل اولیه یا اصلی توسعه‌نیافتگی چنان به یکدیگر مرتبط هستند که تواما به نام دایره فقر نامیده می‌شوند. دایره خبیثه فقر را با اصطلاح «یک کشور فقیر است چون فقیر است» تعریف می‌کنند. درآمد کم، پس‌انداز کم، سرمایه‌گذاری محدود، بازدهی تولید در سطح پایین، به صورت زنجیروار درآمد کشور را تحت‌تاثیر قرار خواهند داد و سبب پایین آمدن درآمد خواهند شد و کسانی که در این دور قرار می‌گیرند زندگی محدودی خواهند داشت. به بیان دیگر، یکی از مشخصه‌های اصلی در یک کشور کم‌توسعه، بازدهی اندک است که باعث کمی درآمد می‌شود. درآمد اندک هم موجب پس‌انداز کم می‌شود و کمی پس‌انداز باعث کمی سرمایه‌گذاری و کمی سرمایه‌گذاری باعث بازدهی اندک نیروی کار خواهد شد.

دور باطل برگرفته از این حقیقت که در کشورهای توسعه‌نیافته، بهره‌وری و کارایی کل، به‌دلیل کمبود و عدم کارایی سرمایه، ناکامل بودن بازار و عقب‌ماندگی اقتصادی، اندک است. لذا بهره‌وری پایین، باعث درآمد حقیقی پایین و درآمد پایین به‌معنی پس‌انداز اندک است. پس‌انداز اندک، در سرمایه‌گذاری‌های اندک و عدم کارایی و کمبود سرمایه نمود می‌یابد. عدم کارایی و کمبود سرمایه، سبب بهره‌وری اندک می‌شود و این خود، منجر به خلق درآمدهای ناچیز شده و دور باطل فقر دگر بار آغاز می‌شود. دور باطل عبارت است از مجموعه‌ای از عوامل نامساعد و ناپسند به‌هم‌پیوسته که به‌صورت حلقه‌های یک زنجیر (زنجیری که دو سر آن به هم متصل است) دور بسته باطلی را تشکیل می‌دهد و مغل رشد و توسعه یک فعالیت می‌شود.

پریش (۱۹۶۰) معتقد بود که در کشورهای توسعه‌نیافته به‌دلیل زوال رابطه مبادله، درآمدها به سمت خارج مرزها جابه‌جا می‌شوند. این امر باعث می‌گردد تا ظرفیت تکوین سرمایه ضعیف‌تر شود. به همین علت است که در این کشورها سرمایه‌گذاری صورت نمی‌گیرد و قدرت رقابت در بازارهای جهانی کاهش می‌یابد و زوال رابطه مبادله به زیان این کشورها روز به روز تشدید می‌شود. پل باران بر این باور است که منبع آشکار برای افزایش محصول کل، استفاده از منابع موجود بلااستفاده است که یا به‌کار گرفته نمی‌شوند و یا در سطح پایینی مورد استفاده قرار می‌گیرند. یکی از منابع مهم، نیروی انسانی است که هیچ راهی برای جذب آن در بخش کشاورزی وجود ندارد، زیرا بازده نهایی نیروی کار تمایل به صفر دارد. در کشورهای توسعه‌نیافته برگزیدن یک راه یعنی انتقال نیروی کار به بخش صنعت نیز به‌دلیل فراهم نبودن بسترهای مساعد مقدور نیست. راگنا نورکس از جمله دیگر افرادی است که پدیده توسعه‌نیافتگی را در گرداب تسلسل‌های باطل گرفتار دیده است. وی در این خصوص می‌نویسد: «سطح درآمد پایین در کشورهای عقب‌مانده بازتابی از قدرت تولید و باروری اندک این کشورها و این خود ناشی از کمبود سرمایه است. کمبود سرمایه نیز به نوبه خود برگرفته از پایین بودن ظرفیت پس‌انداز جامعه است. بنابراین دور باطل کامل می‌شود.»

نظریه دور باطل گویای آن است که فقر در دور باطل خود که متقابلاً در هر دو سویه عرضه و تقاضا تشدید شونده است، استمرار می‌یابد:

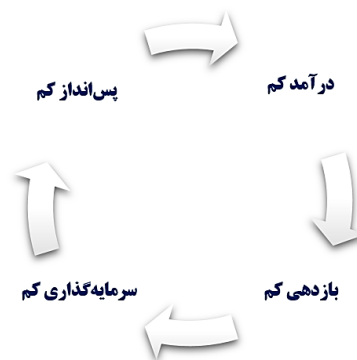
۱. سویه عرضه — از آنجا که درآمدها اندک است، مصرف را نمی‌توان برای تشکیل سرمایه تغییر جهت داد. فقدان سرمایه به بهره‌وری پایین می‌انجامد که درآمد اندک را استمرار می‌بخشد. به این ترتیب، دور کامل می‌شود. کشوری به این علت فقیر است که پیشتر به علت فقر زیاد توان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری را نداشته است. میزان بالای پس‌اندازهای ژاپن در دوره رشد سریع دهه‌های ۱۹۵۰، ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ و میزان بالای پس‌اندازهای ببرهای آسیا (کره جنوبی، تایوان، سنگاپور و هنگ‌کنگ)، مالزی و تایلند اشاره‌ای تلویحی به آن سوی سکه دور باطل دارد. کشورها با ثروتمندتر شدن بیشتر پس‌انداز می‌کنند و دور مطلوبی را ایجاد می‌کنند که در آن میزان بالای پس‌اندازها به رشد سریع‌تر می‌انجامد.

^۱ Vicious Circle Theory

۲. سویه تقاضا - به علاوه، از آن جا که درآمدها پایین است، اندازه بازار (برای کالاهای مصرفی) کوچک‌تر از آن است که برای سرمایه‌گذاران جاذبه ایجاد کند. کمبود سرمایه‌گذاری به معنای بهره‌وری اندک و استمرار درآمد اندک است. کشوری به این علت فقیر است که پیشتر فقیرتر از آن بوده که برای تشویق سرمایه‌گذاری، بازاری فراهم آورد.

درواقع، براساس نظریه دور تسلسل توسعه‌نیافتگی، کشورهای فقیر دربند نامرئی‌ای گرفتار هستند که گریز از آن بدون کمک و مساعدت عوامل خارجی امکان‌پذیر نیست. به همین جهت، بیشتر طرفداران اندیشه غربی نظریه دور تسلسل پیشنهاد می‌کنند که برای خروج از این دور باطل احتیاج به وام از خارج یا سرمایه‌گذاری خارجی است.

شکل ۳ نشان‌دهنده این پیوند نزدیک و پیوسته میان عوامل ایجاد کننده فقر در جامعه هستند:



شکل ۳. دایره فقر با دور باطل توسعه‌نیافتگی

اما نافزیگر (۱۳۹۵) موارد زیر را در ایجاد تله فقر یا دور باطل توسعه‌نیافتگی بیان می‌کند:

۱. پس‌انداز ناکافی - به نظر می‌رسد برای آن دسته از غربیانی که گمان می‌کنند کل جمعیت کشورهای کمتر توسعه‌یافته فقیر و گرسنه‌اند، نظریه دور باطل قابل تامل باشد. آن‌ها تعجب می‌کنند که کسی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته پس‌اندازی داشته باشد. اما به احتمال زیاد می‌توانید در این دیدگاه‌ها خطاهایی را بیابید. باید این نکته را در نظر داشت که پس‌انداز شخصی معمولاً بخش کوچکی از کل پس‌انداز کشور کمتر توسعه‌یافته است. ذخایر پس‌انداز جمعی، پس‌انداز دولتی، منافع موسسه تجاری دولتی، پرداخت‌های تامین اجتماعی، حق بیمه عمر و صندوق‌های احتیاط و بازنشستگی ممکن است منابع دیگری برای پس‌انداز باشند. اگر نگاه گسترده‌تری به پس‌انداز ببینیم، استدلال‌های بیشتر، این مطلب را مطرح می‌کنند که کشورهای فقیر دارای ظرفیت بسیاری برای پس‌انداز کردن هستند. در طول تاریخ، کمتر جامعه‌ای وجود داشته که فقیرتر از آن باشد که جنگی را به راه بیاورد. شاید اگر کشورها، آن چنان که خود را برای جنگ آماده می‌کنند، برای توسعه اقتصادی بسیج می‌شدند، می‌توانستند پس‌انداز خود را افزایش دهند. به علاوه، برخی از جوامع فقیر بناهای باشکوهی ساخته‌اند. آن گونه که کاپرن کراس استدلال می‌کند، «هر کسی که به اهرام، کلیساهای جامع و پاگوداها نگاه کند که تمدن‌ها به ارث گذاشته‌اند، به سختی می‌تواند ساختمان راه‌آهن‌ها، سدها و نیروگاه‌ها را به مثابه تحمیل کننده بار بی‌سابقه‌ای بر جامعه‌ای فقیر به حساب آورند.»

۲. بازارهای کوچک - اورت هاگن^۱ مدعی است که بازار به دلیل استفاده موثر از روش‌های مدرن تولید برای محصولاتی که عموماً مردم کم‌درآمد مصرف می‌کنند - از قبیل شکر، آرد، صابون، صندل، منسوجات، پوشاک، سیگار، کبریت و آب‌نبات - گسترده است. او استدلال می‌کند که

^۱ Everett Einar Hagen

حتی پیشرفت نسبتاً اندک در بهره‌وری برای هر یک از این کالاها بازار چشمگیری کسب خواهد کرد. به علاوه، تشکیلات گسترده نه فقط به بازارهای گسترده بلکه از آن مهم‌تر، به دستگاه‌ها و فرایندهای پیچیده نیاز دارد که مهارت‌های کارآفرینی و فنی را می‌طلبد که اغلب در کشورهای کمتر توسعه‌یافته کمیاب است. هلا مینت^۱ استدلال می‌کند که مزیت‌های هزینه ناشی از ورود به موقع عوامل یا «صرفه‌جویی‌های تجربه» برای تولید وسیع مقیاس به مراتب مهم‌تر از صرفه‌جویی‌های مقیاس برآمده از افزایش اندازه بازار است.

ملکی (۱۳۸۸) در نقد این نظریه می‌گوید که نظریه دور باطل فقر به وسیله عده‌ای از اقتصاددانان به گونه‌ای دیگر و از زوایای گوناگون مورد انتقاد قرار گرفته است. این انتقادات براساس رد فروزی است که این نظریه بر پایه آن‌ها قرار دارد. به طور مثال، در این نظریه پنداشته می‌شود که سطح پس‌انداز در شرایط کشورهای توسعه‌نیافته غیرقابل تغییر است، اما از جمله اقتصاديون ناهم‌سو با این نظریه کایرن کراس است. وی معتقد است که اگر به ابنیه‌ها، معابد، کاخ‌ها و به‌طور کلی آثار تاریخی کشورهای فقیر نگاه کنیم، اگر چه بیشتر این آثار غیراقتصادی و تجملی بوده‌اند، اما به این واقعیت می‌رسیم که حتی در زمان‌های بسیار قدیم که سطح درآمد کشورها بسیار کمتر از امروز بوده است، وقتی هدفی در جامعه وجود داشته است، جامعه برای رسیدن به آن توانسته پس‌اندازهای چشمگیری داشته باشد. همچنین مطالعات در مورد کشورهای بسیار فقیر مانند هند و بسیاری از کشورهای آسیایی و آفریقایی نشان می‌دهد که در این کشورها بخش بزرگی از مابه‌التفاوت بین درآمد و مصرف که پس‌انداز بالقوه را تشکیل می‌دهد، به عوض تبدیل شدن به سرمایه‌گذاری‌های مفید، صرف خرید کالاهای عتیقه و زینت‌آلات گران قیمت نظیر طلا و سنگ‌های قیمتی و ساختمان‌های تجملی می‌شود. حتی بخشی از پس‌اندازهای ملی که وارد سیستم بانکی می‌شود، به علت مشکلات سازمانی و نهادی بدون استفاده باقی می‌ماند. پس اگر چه عوامل تشکیل‌دهنده دایره فقر به‌عنوان واقعیت‌هایی از کشورهای جهان سوم وجود دارند، اما امکان گسستن این دایره وجود دارد. به‌طور مثال، چین در واپسین دهه ۱۹۴۰ به‌عنوان پرجمعیت‌ترین کشور فقیر آسیا به‌شمار می‌آید این کشور پس از انقلاب ۱۹۴۹ با اتکا به تجهیز و هدایت صحیح و هدفمند منابع داخلی در بخش‌های مولد توانست زیرساخت‌های اقتصادی را ایجاد و در رتبه دوم اقتصاد جهانی قرار گیرد.

نظریه انتقادی کاکس

این نظریه عمدتاً مبتنی بر اندیشه‌های رابرت کاکس^۲ از چهره‌های نئومارکسیست برجسته کانادایی و از تحلیل‌گران شهیر اقتصاد سیاسی بین‌المللی است. به واقع او نماینده اندیشه غالب نئومارکسیسم معاصر در اقتصاد سیاسی بین‌الملل و نظریه‌های انتقادی روابط بین‌الملل به‌شمار می‌رود. وی از پیش‌تازان شمار فزاینده توسعه‌پژوهانی بود که خود را پیرو «نظریه انتقادی» پسامارکسیستی در قلمرو روابط بین‌الملل تلقی می‌کردند. نظریه انتقادی کاکس یکی از مهم‌ترین نظریه‌های انتقادی است که به‌دلیل ریشه مارکسیستی و نیز به‌دلیل تحول‌طلبی انقلاب‌گونه خود بنیادهای اقتصاد سیاسی لیبرال را به نقد کشیده و راه را برای فهمی کاملاً متفاوت هموار می‌کند. نظریه انتقادی درواقع یک گفتمان نظری برای رهایی از وضعیت موجود جامعه مدرن، دانش مدرن، طراحی جامعه مدرن و حتی روابط بین‌الملل مدرن است. مقاله او تحت عنوان «نیروهای اجتماعی، دولت‌ها و نظم‌های جهانی» که در نشریهٔ میلنیوم چاپ شده بود خیلی زود فراگیر شد و در دهه ۱۹۸۰ عنوان پراستنادترین مقاله حوزهٔ روابط بین‌الملل را به خود اختصاص داد. ابرت کاکس به‌رغم تمامی تفاوت‌هایی که در تحلیل خود از مسائل بین‌المللی دارد، با نفی بی‌طرفی دانشمندان و نظریه‌پردازان در

^۱ Hella Mint

^۲ Robert Cox

عرصه روابط بین‌الملل این گزاره را رایج کرد که «هر نظریه‌ای برای کسی یا به منظور خاصی است.» تجربه طولانی و مؤثر او در سازمان بین‌المللی کار و دیگر سازمان‌های اقتصادی بین‌المللی سبب گشته است که او از نزدیک با نگرش‌های حاکم در سازمان‌های بین‌المللی و میدان اصلی فعالیت‌های نهادی اقتصاد بین‌الملل آشنا باشد. وی با هم‌آمیزی تجربیات عملی خود با مطالعات عمیق نظری‌اش توانست نظریه‌ای ارائه دهد که نسبت به دیگر نظریه‌پردازان، جنبه‌های واقع‌بینانه‌تری داشته باشد. کاکس دست کم دوازده «الگوی» روابط تولید را تحت‌عنوان «انواع مناسبات اجتماعی تولید» مشخص می‌سازد. این الگوها بدین قرارند: معیشتی، دهقان، ارباب، بازار کار ابتدایی، خانوار، خوداشتغالی، بازار کار آزاد، دو طرفه، رسته‌باور آزاد، سه طرفه، رسته‌باور دولتی، اشتراکی و برنامه‌ریزی متمرکز. کاکس هر یک از این «انواع» را چونان سازه‌ای مستقل و خودکفا که توان توسعه و دیدگاه اندیشه‌ای/ نهادی خاص خود را دارد واکاوی می‌کند. مناسبات اجتماعی تولید به سه شیوه که به‌لحاظ تحلیلی می‌توان آن‌ها را از هم تفکیک کرد پدید می‌آیند: تراکم قدرت اجتماعی که سرشت تولید را تعیین می‌کند، ساختار اقتدار که پویای درونی روند تولید بدان شکل می‌بخشد، و نتایج توزیعی تولید. وی بر این باور است که نیروهای تولید شالوده مادی مناسبات اجتماعی را تشکیل می‌دهند و توانایی اعمال قدرت در نهادها را به‌وجود می‌آورند ولی قدرت و تولید با هم پیوند دیالکتیکی دارند. قدرت هم به نوبه خود چگونگی تحقق و سازمان‌یابی تولید را معین می‌سازد. کاکس نگاه خود را روی دو شیوه توسعه که خودش آن‌ها را سرمایه‌دارانه و بازتوزیعی می‌نامد متمرکز می‌سازد. توسعه با تولید مازاد اقتصادی در چارچوب نوعی از مناسبات اجتماعی همبسته است و همین مازاد، آن‌را امکان‌پذیر می‌سازد. بازتولید ساده که در چارچوب آن یک شیوه طی چرخه‌های متوالی تولید بازآفرینی می‌شود نمی‌تواند به توسعه معناداری راه برد.

جهان نگرش کاکس تا اندازه زیادی برگرفته از آنتونیو گرامشی، نویسنده کمونیست ایتالیایی است. وی با استفاده از رویکرد گرامشی به هژمونی و جامعه مدنی، مطالعه تحولات نظام سرمایه‌داری پس‌از جنگ جهانی دوم را در کانون توجه خود قرار می‌دهد. کاکس در بیشتر نوشته‌هایش به طلوع و افول نظم‌های جهانی مبتنی بر چیرگی در گذر زمان نظر دارد. وی در کتاب خود سه «ساختار متوالی نظم جهانی» را از هم باز می‌شناساند: (۱) اقتصاد بین‌المللی لیبرال (۱۸۷۳-۱۷۸۹)، (۲) دوران امپریالیسم‌های رقیب (۱۹۴۵-۱۸۷۳)، و (۳) نظم جهانی نئولیبرال (پس از ۱۹۴۵). او سه مرحله تاریخی را مشخص می‌سازد که در خلال آن‌ها دولت هر چه بین‌المللی‌تر شده است: مرحله نخست مربوط به دهه ۱۹۳۰ بود که طی آن دولت‌ها نسبت به اقتصاد جهانی قدرتمند بودند و از مردم خویش در برابر آن محافظت می‌کردند، مرحله دوم پس از ۱۹۴۵ با برقراری «نظام برتون وودز»^۱ تحقق یافت که نماینده مصالح‌های بین پاسخ‌گویی حکومت‌ها به نهادهای اقتصادی جهانی (به ویژه منابع نقدینگی آن) و پاسخ‌گویی آن‌ها به افکار عمومی داخلی‌شان از بابت عملکرد اقتصادی خودشان و حفظ دولت رفاه بود، و سومین مرحله متضمن جهانی‌شدن دولت است. این مرحله نمایان‌گر نوسازی ساختار رابطه میان دولت و اقتصاد جهانی و تکوین مصالح‌های ملی/ بین‌المللی به نفع نهادها و چارچوب‌های فراملی قدرت است که بر اقتصاد جهانی فعلی چیرگی دارند. از دید کاکس، جهانی‌شدن سرمایه، تولید و بدهی‌ها بخشی از روند ناگزیر به سمت جهان پسا صنعتی و پسانوگرایی نیست که یگانه علت آن پیشرفت‌های سرسام‌آور در فناوری تولید صنعتی و ارتباطات باشد. آن‌چه موجب تسهیل فوق‌العاده این روند شده نوعی ایدئولوژی چیرگی محور نومحافظه‌کار در خصوص مقررات‌زدایی بوده که برای تضعیف نیروهای ناهم‌سوی سنتی به ویژه جنبش اتحادیه‌های کارگری درانداخته شده است.

کاکس تحلیل خود از سیاست و اقتصاد جهانی را با مفهوم ساختارهای تاریخی آغاز می‌کند که به عقیده او از سه جزء تشکیل شده است: (۱) توانایی‌های مادی، (۲) ایده‌ها، و (۳) نهادها. او درواقع از رویکرد سنتی مارکس مبتنی بر مادی‌گرایی صرف به سوی مکتبی فکری حرکت می‌کند که

^۱ Bretton Woods system

در آن ایده‌ها و نهادها در کنار توانمندی‌های مادی اهمیت می‌یابند. به گمان کاکس «ساختارهای تاریخی» در سه سطح تعریف می‌شوند: ۱) نیروهای اجتماعی که عمدتاً شامل نیروهای تولیدی نظام سرمایه‌داری است، ۲) اشکال مختلف دولت (به راه‌هایی اشاره می‌کند که دولت‌ها از طریق آن‌ها با نیروهای اجتماعی در نظام سرمایه‌داری تعامل می‌کنند)، و ۳) «نظم‌های جهانی»^۱ که به ساخت و سازمان کنونی روابط سیاسی و اقتصادی جهان یا همان جهانی‌شدن اشاره دارد که عمدتاً شامل جریان جهانی‌شدن اقتصاد، نهادهای بین‌المللی و حقوق بین‌الملل است. به این ترتیب، کاکس کوشش نمود با ترکیب عوامل فرهنگی، اجتماعی و مادی در کنار هم در سطوح مختلف به‌خصوص در چارچوب ساختاری به نام دولت و نظام بین‌المللی، به بررسی و تحلیل این سویه‌ها بپردازد.

کاکس هژمونی را ساختاری تاریخی توصیف می‌کند که در آن مولفه‌های ایده‌ها، توانایی‌های مادی و نهادهای قدرت هژمونی، در سه سطح با همدیگر پیوند می‌یابند و امکان اعمال هژمونی را فراهم می‌کنند. او نوعی تعامل پیچیده میان این سه سطح و به تقریری همکنشی میان سیاست و اقتصاد را تحلیل می‌کند. به نظر کاکس، درحالی‌که به نظر می‌رسد در اقتصاد جهانی – که دستاورد جهانی‌شدن تولید و جهانی‌شدن نظام‌های مالی است – هیچ ساختار یا قدرت برتر سیاسی در بازآرایی سیاست‌های مالی و اقتصادی دخالت ندارد سازوکاری وجود دارد که این نظم‌دهی را برعهده دارد. به عبارت دیگر، نوعی پایش و کنترل موجود است که این سیاست‌ها را بدون وجود دولت هژمونیک ساماندهی می‌کند که وی از آن تحت‌عنوان «زمانمندی جهانی بدون دولت»^۲ یاد می‌کند، مفهومی که در مرکز ثقل توجه و مطالعه اقتصاد سیاسی جهانی قرار دارد.

به این ترتیب، کاکس به‌عنوان یک رادیکالیست منتقد، مفهوم توسعه یا توسعه‌نیافتگی را فقط در ارتباط با نظم جهانی، ترتیبات مرتبط با دولت هژمونیک و روابط اقتصادی و مالی تشدید شده ناشی از شرایط جهانی‌شدن اقتصاد و سازوکارهای مرتبط با سامان‌مندی جهانی تحلیل می‌کند. به‌زعم او نیروهای اجتماعی جهان سرمایه‌داری که عمدتاً شامل «بین‌المللی شدن مهاجرت» می‌شود، به شدت در فرایند جهانی‌شدن اقتصادی سهیم هستند. براین اساس، در نتیجه فشار جهانی‌شدن اقتصاد، مناطق اقتصادی کلانی تشکیل می‌شود که به‌منزله چارچوب‌های سیاسی اقتصادی جدیدی برای انباشت سرمایه هستند. به نظر کاکس آمریکا، اتحادیه اروپایی و ژاپن مراکز ثقل این چارچوب‌های سیاسی و اقتصادی هستند که بخش عمده نظام اقتصاد جهانی را تشکیل می‌دهند و قدرت اقتصادی به شدت در این چارچوب‌های کلان سیاسی اقتصادی متمرکز گردیده است.

به عقیده رابرت کاکس توسعه اقتصادی امروزه به شدت تابعی از تحولات جهانی و به‌خصوص نظام سرمایه‌داری جهانی و نظام مالی و اقتصادی پیچیده‌ای است که توسط مراکز قدرت در سطح جهانی به‌وجود آمده است و دولت‌های کمتر توسعه‌یافته را در موضعی انفعالی قرار داده است. به‌طور کلی، آنالیزهای کاکس در پیوند با موضوع محوری توسعه اقتصادی، تبیین بسیار خوبی از روال ایجاد دو جهان متمایز از یکدیگر به‌خصوص به‌لحاظ تفاوت‌های فاحش مالی و درآمدی در چند دهه اخیر ارائه می‌دهد. با این حال، در نظریه او نیز راهکار نهایی برای خروج از بن‌بست توسعه‌نیافتگی به شکلی روشن و صریح ارائه نشده و از این حیث نظریه او نیز در امتداد سایر نظریه‌های رادیکال در اقتصاد سیاسی بین‌الملل، بیشتر جنبه تبیینی دارد (پیت و هارتویک، ۱۳۹۶).

نظریه دگرذیسی ساختاری و هسته در حال گسترش سرمایه‌داری لوئیس

^۱ World Orders

^۲ Global governance without government

نظریه دگردیسی ساختاری^۱ یا هسته در حال گسترش سرمایه‌داری برای نخستین بار توسط سر ویلیام آرتور لوئیس^۲ از واپسین دهه ۱۹۵۰ تا دهه ۱۹۸۰ مطرح شد. آرتور لوئیس استاد دانشگاه منچستر انگلیس و برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۱۹۷۹، بحث خود را از اقتصادی آغاز می‌کند که نوعاً در بسیاری از کشورهای جهان سوم شکل گرفته است و در آن منبع نامحدودی از نیروی کار در سطح دستمزد معیشتی و بخورونمیر وجود دارد. این نیروی کار در شاخه‌های ناهمسان اقتصاد یافت می‌شود – عمدتاً در بخش کشاورزی سنتی، اما در بخش شهری نیز می‌توان از آن سراغ گرفت. در چنین اقتصادی مردم از طریق مشاغل فصلی به سختی روزگار می‌گذرانند و افزون‌بر این، بسیاری از زنانی که به دلیل عدم وجود فرصت‌های شغلی، خارج از بازار کار مانده‌اند و نیز افراد دیگری که به واسطه رشد جمعیت کاری ندارند، بر عرضه نیروی کار اضافی می‌افزایند. چنین اقتصادهایی را که دارای مازاد نیروی کار هستند، به لحاظ تحلیلی می‌توان به دو بخش تقسیم کرد: بخش سرمایه‌داری و بخش معیشتی. بخش اول بسیار کوچک و بخش دوم بزرگ است. بخش سرمایه‌داری بخشی از اقتصاد است که سرمایه تجدیدپذیر^۳ را مورد استفاده قرار می‌دهد و در ازای آن مبالغی به سرمایه‌داران پرداخت می‌کند. اثر لوئیس در مورد توسعه اقتصادی بدین سبب در ردیف دیدگاه ساختارگرا طبقه‌بندی می‌شود که وی بر ساختار دوگانه کشورهای توسعه‌نیافته تأکید دارد. لوئیس این اقتصادها را دارای یک بخش معیشتی بزرگ و یک بخش سرمایه‌داری کوچک می‌داند، بخش معیشتی، براساس زراعت خانوادگی و بخش در حال ظهور سرمایه‌داری، براساس استفاده از کارمزد فعالیت دارند.

در فضای اقتصاد توسعه، منظور از دگردیسی ساختاری، جهش از اقتصادی با غلبه بخش کشاورزی متکی به روش‌های کشت سنتی، به اقتصادی غالباً شهری و متکی بر تکنولوژی صنعتی و مدرن است. دگردیسی ساختاری بیانگر حالتی در یک اقتصاد است که در آن برخی بخش‌ها توسعه می‌یابند اما سایر بخش‌ها افول می‌کنند. این تغییر در فرایند توسعه اقتصادی ضروری است زیرا زمانی که کارگران مشاغل با بهره‌وری پایین روستایی را رها می‌کنند تا در بنگاه‌های مولدتر شهری کار کنند، زمینه رشد اقتصادی بالاتر فراهم می‌شود. افزون‌بر تغییر از اقتصاد کشاورزی به اقتصاد صنعتی انواع گوناگون دیگری از دگردیسی ساختاری مربوط به رشد و توسعه اقتصادی وجود دارد از قبیل گذار از اقتصاد صنعتی به اقتصاد مبتنی بر بخش خدمات یا تغییرات ساختاری صنعتی به گونه‌ای که برخی بخش‌های صنعتی خاص توسعه یابد و سایر بخش‌ها تقلیل یابند.

نظریه دگردیسی ساختاری با استفاده از نظریه‌های جدید اقتصادی و تحلیل داده‌های آماری اقتصادی کشورها در تلاش است تا نشان دهد هر کشور توسعه‌نیافته برای ایجاد رشد اقتصادی سریع، پیوسته و پایدار می‌بایست تغییرات گسترده‌ای در ساختارها و فرایندهای اقتصادی اجتماعی و سیاسی داخلی خود بوجود آورد. نظریه تغییرات ساختاری بر سازوکاری تمرکز دارد که براساس آن اقتصاد کشورهای در حال توسعه ساختار داخلی اقتصادی‌شان را از تمرکز زیاد بر بخش سنتی کشاورزی معیشتی به بخش مدرن، شهری، برپایی اقتصاد صنعتی متنوع و گسترش بخش خدمات تغییر دهند. این مدل‌ها از ابزار قیمت و شیوه تخصیص منابع در اقتصاد نئوکلاسیک و نظریه‌های جدید اقتصادسنجی برای اینکه نشان دهند چگونه فرایند این گذار اقتصادی انجام می‌پذیرد، سود می‌برند. نظریه تغییرات ساختاری بر این پنداشت استوار است که توسعه‌نیافتگی نتیجه بهره‌برداری پایین از منابع اقتصادی است که این امر برآمده از عوامل ساختاری یا نهادی است که ریشه آن در دوگانگی در اقتصاد چه در سطح ملی و چه در سطح جهانی می‌باشد. بنابراین برای اینکه توسعه یافت به راهبردهایی بیش از شتاب بخشیدن به تشکیل سرمایه نیاز است.

نظریه دگردیسی ساختاری آرتور لوئیس از اواخر دهه ۱۹۵۰ تا دهه ۱۹۸۰، مبنای تئوریک بسیاری از پژوهش‌های اقتصاد توسعه بود. لوئیس در سال ۱۹۷۹ به خاطر این تئوری جایزه نوبل اقتصاد را دریافت نمود. تئوری وی تلاش داشت به یک پرسش محوری دیگر در مورد چگونگی گذار از اقتصاد کشاورزی سنتی به اقتصاد صنعتی مدرن پاسخ دهد: چگونه می‌توان موجبات تغییرات ساختاری را برای رسیدن به رشد و توسعه فراهم نمود؟ در

^۱ Structural change theory^۲ William Arthur Lewis^۳ Reproducible Capital

مدل لوئیس دو بخش برای اقتصاد در نظر گرفته می‌شود: ۱) بخش سنتی (کشاورزی) و ۲) بخش مدرن (صنعتی). در بخش سنتی تکنولوژی جدید به کار گرفته نمی‌شود و بهره‌وری نیز بسیار اندک است. مدل لوئیس بیان می‌کند که در بخش سنتی، تولید نهایی نیروی کار تا یک نقطه مشخص برابر صفر است. به عبارت دیگر می‌توان تعداد زیادی از نیروی کار را بدون کاهش تولید، از بخش کشاورزی سنتی خارج کرد.

چرا تولید نهایی نیروی کار در بخش کشاورزی سنتی، صفر می‌شود؟ صفر شدن تولید نهایی نیروی کار به سبب هسٹش مازاد انبوه نیروی کار در این بخش است. نیروی کار در بخش سنتی در طول زمان افزایش می‌یابد. صفر بودن تولید نهایی نیروی کار، بدین معنی است که ممکن است افرادی را از بخش کشاورزی خارج کرد، بدون اینکه هیچ کاهش محسوسی در تولید کشاورزی رخ دهد. این موضوع یکی از دستاوردهای اساسی مدل لوئیس می‌باشد. توسعه‌پژوهان دیگری که در بسط و توسعه این دیدگاه نقش ویژه‌ای داشته‌اند عبارتند از: والت ویتمن روستو، آلبرت او. هیرشمن.

«مشخصه آثار اولیه اقتصاددانان توسعه آمریکای شمالی و اروپای غربی، دلمشغولی مشترکی در مورد نحوه افزایش انباشت سرمایه در کشورهای توسعه‌نیافته بود. تعدادی از نویسندگان اولیه حول محور این مضمون مشترک، نظریه‌های پیچیده‌ای در مورد علل توسعه‌نیافتگی و ابزارهای لازم برای افزایش انباشت سرمایه، تدوین کردند. وجه مشخص هر یک از این نظریه‌ها، مفاهیمی بود که محور هر کدام را تشکیل می‌داد: «فشار بزرگ»^۱، «رشد متوازن»^۲، «رشد نامتوازن»^۳، «دام تعادل در سطح پایین»^۴، «علیت انباشتی»^۵ و غیره» (هانت، ۱۳۹۳).

در زیر مروری به هر یک از انواع تغییرات ساختاری انجام شده است:

۱. گذار از یک اقتصاد کشاورزی به یک اقتصاد صنعتی – مهم‌ترین دگردیسی ساختاری، گذار از اقتصاد کشاورزی با بهره‌وری پایین (اقتصادی که

در آن غلبه با بخش کشاورزی است) به اقتصاد صنعتی با بهره‌وری بالا می‌باشد. اقتصادهای پیشرو امروزی این فرایند را بین سده‌های ۱۸ تا ۲۰ میلادی طی کرده‌اند، درحالی‌که بسیاری از کشورهای آسیایی مانند چین در حال گذار از این اقتصاد هستند.

۲. گذار از اقتصاد صنعتی به اقتصاد مبتنی بر خدمات – گونه دیگر دگردیسی ساختاری عبارت است از گذار از یک اقتصاد (غالباً) صنعتی به

اقتصادی با غلبه بخش خدمات. بخش خدمات تقریباً شامل همه بخش‌های غیرصنعتی شهری مانند بانکداری، بیمه، خرده‌فروشی، آموزش، بهداشت، تفریحات و سرگرمی، گردشگری، رستوران و هتل‌داری می‌شود. طی چند دهه اخیر در بیشتر اقتصادهای پیشرفته جهان از جمله ایالات متحده، اروپا و ژاپن جهش از اقتصاد صنعتی به اقتصاد مبتنی بر خدمات رخ داده است.

۳. دگردیسی ساختاری بین بخش‌های صنعتی – یکی از انواع رایج‌تر دگردیسی ساختاری، جهش بین بخش‌های صنعتی می‌باشد. برای مثال در

دهه ۱۹۶۰ کره جنوبی در صنایع سرمایه‌بر با تکنولوژی پایین مانند فولاد و مواد شیمیایی تخصص داشت ولی این کشور در سال‌های اخیر به پیروی از ژاپن به سمت صنایع با تکنولوژی بالا حرکت کرده است. ژاپن نیز به حوزه‌های صنایع خودروسازی و الکترونیکی جهت‌گیری کرده است.

مساله اصلی برای لوئیس شناسش علل و محدودیت‌های رشد است. از نظر لوئیس، مانع اساسی در راه رشد تولید، عدم‌انباشت سرمایه مولد است. همچنین وی مانند اقتصاددانان کلاسیک، میزان پس‌اندازها را عامل اصلی محدود کننده انباشت سرمایه می‌داند. لوئیس معتقد بود که ناچیز بودن پس‌انداز این کشورها، برآمده از فقر آن‌ها نیست بلکه نتیجه کوچک بودن بخش سرمایه‌داری آن‌ها است. وی نشان می‌دهد که افزایش عرضه پول و متعاقب آن تورم قیمت‌ها، می‌تواند در شرایط معینی موجب شتاب‌گیری میزان رشد کشوری گردد که دارای مازاد نیروی کار است. این امر در صورتی تحقق می‌یابد که یا به نفع سرمایه‌داران خصوصی اعتباراتی ایجاد شود و یا آن‌که برای تامین مالی، سرمایه‌سازی دولت مورد استفاده قرار گیرد، البته

^۱ Big push

^۲ Unbalanced

^۵ Cumulative causation

^۲ Balanced growth

^۴ Low level equilibrium trap

مشروط به آن که اعتبارات صرف تامین مالی طرح‌هایی گردد که تولید را به‌طور سریع افزایش می‌دهند. اما لوئیس سه عامل دیگر را ذکر می‌کند که ممکن است مانع از اثربخشی سیاست انبساط پولی، به‌مثابه عامل افزایش رشد شوند: ۱) اگر قیمت‌ها بسیار سریع یا به مدت طولانی افزایش یابند، ممکن است سرمایه‌گذاران اعتماد خود را به بازار از دست بدهند و به سرمایه‌گذاری‌های غیرمولد، از جمله احتکار کالا و خرید زمین، مبادرت ورزند، ۲) هر چه طبقه سرمایه‌دار کوچک‌تر باشد، این احتمال قوی‌تر است که بخش اعظم افزایش عرضه پول، به جیب سایر گروه‌ها (از جمله بازرگانانی که به احتکار کالا می‌پردازند، طبقات متوسطی که اتومبیل‌های بزرگ آمریکایی می‌خرند یا به سفرهای اروپایی می‌روند و ...) سرازیر گردد، و ۳) در اقتصاد آزاد، افزایش تقاضای پول بر تراز پرداخت‌ها فشار وارد می‌کند. فقط در صورتی افزایش عرضه پول می‌تواند به‌صورت ابزاری برای شتاب بخشیدن به رشد عمل کند، که همراه با وجود شرایط مساعد، مقامات دولتی نیز فشار وارد بر تراز خارجی را محدود و تضمین کنند که سیاست انبساط پولی، به افزایش چشمگیر سرمایه‌گذاری خواهد انجامید. هر جا هسته هر چند کوچکی از سرمایه‌داری وجود داشته و عرضه نیروی کار ارزان نیز نامحدود باشد، سرمایه‌داران دست‌کم بخشی از سود خود را از نو سرمایه‌گذاری خواهند کرد و در نتیجه میزان انباشت سرمایه افزایش خواهد یافت و نیروی کار بیشتری جذب بخش سرمایه‌داری خواهد شد. چنانچه دستمزدها در بخش سرمایه‌داری در سطح کمینه معیشت باقی بمانند، با گسترش بخش سرمایه‌داری، سهم سودها از درآمد ملی نیز افزایش و همگام با افزایش سهم سودها، سهم بیشتری از درآمد ملی به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری اختصاص خواهد یافت و در نتیجه بر میزان رشد اقتصادی افزوده خواهد شد (هانت، ۱۳۹۳).

در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، یکی از مفاهیم اصلی مورد تاکید در توسعه، کمک‌های انبوه مورد نیاز برای تامین مالی توسعه بخش مدرن بود. این دیدگاه به شدت خوش‌بینانه بود. در کشورهایی که در فرایند توسعه موفق بوده‌اند از جمله چین در دهه‌های اخیر، مدل لوئیس تقریب مناسبی از واقعیت بود. هرچند در بیشتر کشورهایی که فقیر مانده‌اند، این دگردیسی ساختاری رخ نداد. زمانی که مدل لوئیس با دنیای واقعی تطابق داده می‌شود، محدودیت‌های فروض این مدل بهتر فهم می‌شود:

۱. کمیابی سرمایه – امروزه دیدگاه غالب در علم اقتصاد این است که بخش مدرن در کشورهای درحال توسعه به علت کمیابی اولیه سرمایه نمی‌تواند نیروی کار را از بخش سنتی به آسانی خارج کند. اگر سرمایه کافی موجود باشد، بخش مدرن گروه عظیمی از کارگران را استخدام می‌کند. متأسفانه در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته، سطح سرمایه لازم حتی برای جهش اولیه فرایند توسعه به سهولت در دسترس قرار نمی‌گیرد یا استفاده از آن به صورت دلسوزانه مدیریت نمی‌شود.

۲. سرمایه‌گذاری دگر بار سودها در اقتصاد داخلی – حتی اگر سرمایه اولیه برای جهش آغازین بخش مدرن در کشورهای توسعه‌نیافته کافی باشد و به درستی مدیریت شود، نمی‌توان با اطمینان گفت که تمام سود این سرمایه‌گذاری‌ها دگر بار در داخل کشور سرمایه‌گذاری می‌شود. در بسیاری از موارد بنگاه‌های فعال در بخش‌های سودآور، درآمدهای خود را منحصراً در اقتصاد داخلی سرمایه‌گذاری نمی‌کنند.

۳. بخش‌های صنعتی ناکارآمد – برخلاف مدل لوئیس بخش‌های صنعتی مدرن در کشورهای توسعه‌نیافته اغلب به دلیل مدیریت ناکارآمد، در سودآوری موفق نبوده‌اند. بنابراین، این بخش‌ها در اجرای نقشی که از آن‌ها در توسعه اقتصاد انتظار می‌رود، ناتوان هستند. در برخی موارد سرمایه‌گذاری توسط دولت انجام می‌گیرد.

۴. مهاجرت به شهرها در عمل – اثرات مهاجرت بر توسعه در کشورهای مختلف، متفاوت است. در کشورهایی از قبیل چین، مهاجرت نیروی کار مازاد بخش کشاورزی در شکوفایی بخش صنعتی و کارخانجات نقش مهمی ایفا کرده است. البته در پاره‌ای از کشورهای توسعه‌نیافته،

مهاجرت‌های عظیم از روستا به شهر منجر به گسترش بخش زاغه‌نشین در برزیل و افزایش اندازه بخش غیررسمی^۱ (بخشی از اقتصاد که خارج از سیستم قانونی رسمی عمل می‌کند) شده است.

برخلاف پیش‌بینی‌های مدل لوئیس، جابه‌جایی جمعیت از مناطق روستایی به شهرها، در مجموع اثرات ناچیزی بر رشد و توسعه اقتصادی داشته است. افزایش نرخ شهرنشینی در طول این دوره، بزرگ و سریع بوده است. اما لزوماً کشورهایی که تغییرات بزرگ‌تری در نرخ شهرنشینی دارند، متوسط نرخ‌های رشد بالاتری ندارند.

در نظریه دگردیسی ساختاری یا هسته در حال گسترش سرمایه‌داری، افزایش پس‌اندازها و انباشت سرمایه نقش اصلی را در توسعه دارند. در چارچوب این پارادایم جایی برای این انگاره نیست که علت پایین بودن میزان رشد، ممکن است نه فقدان پس‌انداز بلکه نبود انگیزه کافی برای سرمایه‌گذاری باشد. همچنین این پارادایم، امکان محدودیت رشد به واسطه کمبود ارز را که به معنی عدم امکان واردات کالاهای سرمایه‌ای است نادیده می‌گیرد. لوئیس (۱۹۵۴) و روستو (۱۹۵۶) بر نقش محوری افزایش میزان پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری در روند رشد اقتصادی تأکید می‌ورزند و هر دو تغییر توزیع طبقاتی کنترل بر منابع را برای دستیابی به این امر ضروری می‌دانند. اما تحلیل نسبتاً انتزاعی لوئیس، هسته نظری الگوی مورد بحث را پدید می‌آورد، در حالی که اثر روستو یک سویه تاریخی و یک سویه نهادی به آن می‌افزاید.

هانت (۱۳۹۳) نیز نظریه دگردیسی ساختاری یا هسته در حال گسترش سرمایه‌داری را از جوانب مختلفی مورد انتقاد قرار می‌دهد:

۱. تقاضای اندک داخلی — تأکید بر محدودیت شدید پس‌اندازها، در روند توسعه کشورهای توسعه‌نیافته، سبب کتمان این نکته شده که محدودیت سرمایه‌گذاری ممکن است، نه تنها نتیجه نبود پس‌انداز، بلکه برآمده از کمبود تقاضا باشد.
۲. محدودیت ارزی — این دیدگاه افزون‌بر نادیده گرفتن محدودیت تقاضای داخلی برای انباشت سرمایه، به محدودیت ارزی نیز عنایتی ندارد.
۳. اهمیت اختلال‌های بازار — از نظر منتقدان نئوکلاسیک دیدگاه هسته در حال گسترش سرمایه‌داری، انباشت سرمایه عامل اصلی رشد اقتصادی نیست. از نظر آنان محدودیت اصلی در راه افزایش تولید در کشورهای در حال توسعه، عدم کارایی استفاده از منابع موجود است. این عدم کارایی خود نتیجه تلفیق نواقص بازار در جوامع سنتی و دخالت دولت در تخصیص منابع است.
۴. پیامدها در زمینه نابرابری — انتقاد دیگر به پیامدهای آن برای برابری مربوط می‌شود. برای بیشینه‌سازی رشد، باید درآمدهای توده مردم را کد بماند. تقریباً تمام افزایش تولید برای مدت زمان نامحدودی باید در دست مالکان سرمایه متمرکز گردد.
۵. تأثیر فناوری سرمایه‌بر در مازاد تولید شده به وسیله هر کارگر — این فرض که استفاده از فناوری سرمایه‌بر موجب بالا رفتن میزان مازاد سرانه (هر کارگر) می‌گردد، لزوماً معتبر نیست. این امر به تأثیری بستگی دارد که استفاده از این فناوری‌ها بر هزینه هر واحد عواملی چون سطح استفاده از ظرفیت‌ها، استاندارد حفظ و عملکرد ماشین‌آلات، زمان و میزان پرداخت لازم برای به‌دست آوردن قطعات یدکی و خدمات مختلف به جای می‌گذارد.
۶. تأثیر فناوری سرمایه‌بر در کیفیت نیروی کار — این ادعا که استفاده از فناوری سرمایه‌بر، افزون‌بر اینکه میزان پس‌انداز را در کشورهای توسعه‌نیافته افزایش می‌دهد، کیفیت نیروی کار را نیز بهتر می‌کند، محل تردید است.
۷. ارائه تصویری نادقیق از میل به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری مولد — فرض‌های نمایندگان این نظریه در مورد میل به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری نیز، از برخی جوانب مهم، محل پرسش است.

^۱ Informal Sector

هانت اضافه می‌کند که این نظریه بر یک عامل محدودکننده رشد در بخش عرضه، یعنی میزان انباشت سرمایه تاکید دارد که تابع میزان عرضه پس‌اندازهاست. گرچه روستو هنگام بحث درباره این دیدگاه و طرح مفهوم بخش‌های پیشرو، به انگیزه سرمایه‌گذاری نیز اشاره می‌کند، روی هم رفته آن را عامل محدود کننده برجسته‌ای به‌شمار نمی‌آورد. افزون بر این، امکان هستش محدودیت‌های خارجی (بین‌المللی) توسعه اقتصاد ملی نیز نادیده گرفته می‌شود. سرانجام، باید گفت الگوی هسته در حال گسترش سرمایه‌داری، رشد اقتصادی را با توسعه یکی می‌گیرد. به بیشینه‌سازی رشد، در کشورهای فقیر، امری مطلوب تلقی می‌شود. منافع بلندمدت افزایش تولید سرانه، از هزینه‌های کوتاه‌مدت آن، به‌لحاظ تشدید نابرابری، اهمیت بیشتری می‌یابد. انتقادهای وارده بر این الگو نشان می‌دهند که این الگو بسیار ساده‌انگارانه (سازه‌های اساسی را نادیده می‌گیرد) و در نتیجه بیش از حد خوش‌بینانه است.

نظریه توسعه نو مارکسیستی باران

پارادایم نو مارکسیسم رهاورد تلاشی است که برای بسط مارکسیسم سنتی و تعدیل آن برای تحلیل اقتصادهای توسعه‌نیافته صورت گرفته است. این پارادایم با فراهم آوردن چارچوبی تحلیلی و ایدئولوژیک برای نقدهای رادیکال از نظریه‌ها و کنش‌های معاصر توسعه، در واپسین دهه ۱۹۶۰ نفوذ گسترده‌ای پیدا کرد. نو مارکسیست‌ها با الهام از ایده‌های مارکس و لنین و همچنین تحت‌تاثیر دیگر مارکسیست‌های اولیه، به‌ویژه رزا لوکزامبورگ به بررسی موضوعی پرداختند که مارکس فقط اشاره‌ای به آن کرده بود یعنی روند تغییر اقتصادی در اقتصادهای آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین. همه نو مارکسیست‌ها، نویسندگانی با تعهدات و سوگیری‌های سیاسی آشکار هستند و هدفشان نشان دادن ماهیت استثمار سیسم سرمایه‌داری جهان است، تا از این طریق حمایت‌های لازم جهت تغییرات انقلابی را فراهم سازند. با وجود این، آنان آثار و نظرات خود را در محافل آکادمیک و دانشگاهی مطرح کرده‌اند و انتظار دارند ماهیت تحلیلی نظراتشان – به‌لحاظ توانایی نشان دادن علل توسعه‌نیافتگی – مورد ارزیابی قرار گیرد. توسعه‌پژوهانی که در بسط و توسعه این دیدگاه نقش ویژه‌ای داشته‌اند عبارتند از: پل الکساندر باران^۱، آندره گوندر فرانک، امانوئل^۲ و امین^۳، که از این میان پل باران اقتصاددان مارکسیست اهل ایالات متحده، به‌عنوان موسس و پدر پارادایم نو مارکسیسم شناخته می‌شود.

گستره گفتمان مارکسیستی با گرایش‌های متنوع و نحله‌ها و کیش‌های گوناگون به پژوهشی ژرف پیرامون وابستگی و نابرابری پرداخته است. گرچه هم مارکسیست‌های ارتودوکس و بنیادگرا و هم نو مارکسیست‌ها، استعمار و امپریالیسم را به پدیده وابستگی پیوند می‌زنند، با این وجود هر مشربی از مارکسیست‌ها طبق برداشت خود به تعبیر و تفسیر نوشته‌های مارکس پرداخته‌اند. مارکسیست‌های بنیادگرا، معتقدند که مطالعه توسعه تا آنجا که این اصطلاح به دگرپرسی پی‌درپی ساختارهای اقتصادی – اجتماعی در یک جامعه، در پویشی تاریخی اشاره می‌کند، اساساً یک مقوله مارکسیستی است. آنان همانند لنین بر این باورند که سرمایه‌داری اصولاً قادر به جذب مازاد تولید^۴ (که بازتولید می‌گردد) نیست و بازار خارجی کالاهای ساخته‌شده، برای کشورهای سرمایه‌داری صنعتی از اهمیت ویژه و حیاتی برخوردار است.

ولادیمیر لنین^۵ از زمان به‌دست گرفتن قدرت در اکتبر ۱۹۱۷ و تا زمان مرگ در سال ۱۹۲۴ که ریاست حزب کمونیست روسیه را به عهده داشت بسیاری از این تجدیدنظرها و بازنگری‌های نو مارکسیستی را انجام داد. استدلال او این بود که تشخیص جداگانگی بین سرمایه‌داری انحصاری^۶ این

^۱ Paul Alexander Baran

^۲ Amin

^۵ Vladimir Lenin

^۲ Emmanuel

^۴ Production surplus

^۶ Monopoly Capitalism

دوره و سرمایه‌داری رقابتی^۱ زمان مارکس ضروری است. به نظر لنین، پیامد منطقی مرحله انحصاری سرمایه‌داری صنعتی^۲ و سرمایه‌داری مالی^۳ سلطه امپریالیستی کشورهای ثروتمند بر کشورهای فقیر است. پل باران، برداشت لنین از امپریالیسم و اختلاف طبقاتی بین‌المللی را در نظریه رشد اقتصادی و رکود خود تلفیق کرد. در نظر باران انقلاب سرمایه‌داری، از نوع داخلی، در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، به علت هژمونی اقتصادی و سیاسی غربی، به‌خصوص در دوره استعمار، نامحتمل بود. سرمایه‌داری نه از طریق رشد بنگاه‌های کوچک رقابتی در داخل بلکه از راه انتقال تجارت انحصارگرایانه پیشرفته از خارج، سربرآورده است. باران بر این باور بود که با غلبه یافتن سرمایه‌داری و بورژوازی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، به علت ناتوانی برای هدایت تغییر کامل نهادین به منظور انباشت عمده سرمایه، ناچار بودند متحدانی از دیگر طبقات بیابند. به این ترتیب، در بعضی موارد، بورژوازی با رهبران معتدل‌تر کارگران و روستاییان متحد می‌شود تا ائتلافی متری با جهت‌گیری تدبیر نو ایجاد کند. بورژوازی، از ترس تهدید رادیکالیسم کارگری و ناآرامی توده‌گرایانه و سلب مالکیت از آن‌ها، ناچار به همسویی با کارگران می‌شوند. سرانجام این نظریه را طرح می‌کند که تنها راه برون‌رفت از تنگنا، ممکن است انقلاب کارگری و دهقانی، مصادره زمین و سرمایه و تاسیس رژیمی جدید بر مبنای «خصلت کوشش جمعی» و «آیین استیلای منابع جامعه بر منافع معدودی برگزیده» باشد.

پل باران را می‌توان پرآوازه‌ترین و با نفوذترین نویسنده مارکسیست پس از جنگ جهانی دوم به‌شمار آورد. کتاب مشهور وی «اقتصاد سیاسی رشد^۴» (۱۹۶۸) از جمله کتاب‌های انتقادی مساله توسعه‌نیافتگی است. در این کتاب باران تلاش دارد توسعه‌نیافتگی جهان سوم را با روی دیگر سکه توسعه سرمایه‌داری غرب مرتبط کند. باران با تحلیل خود از مازاد اقتصادی مدعی شد که سرمایه‌داری انحصاری، با روبنای سیاسی واپس‌گرا، فاقد کارایی و غیرقابل اصلاح است. باران برای غلبه بر این ضعف‌ها از نوعی برنامه‌ریزی متمرکز «عقلایی^۵» پشتیبانی می‌کرد. باران در دهه ۱۹۵۰ که در ایالات متحده فعالیت داشت، در میان اقتصاددانان برجسته توسعه زمان خود تقریباً تنها فردی بود که عمیقاً به بررسی پیوند اصول مارکسیسم با مسائل معاصر توسعه‌نیافتگی پرداخت. باران در عین حال که گمان می‌کرد در ایدئولوژی مارکسیستی اندیشه‌های فراوان مفیدی برای بررسی مسائل توسعه‌نیافتگی وجود دارد، اما آن‌را از برخی جهات ناقص می‌یافت. باران در جریان تدوین دیدگاه خود در مورد تاثیر امپریالیسم اقتصادی و سیاسی بر کشورهای توسعه‌نیافته، بیشتر از آثار لنین و معاصران وی الهام گرفت.

باران در تمامی آثار خود بر ماهیت کشورهای توسعه‌نیافته تاکید و اشاره می‌کند که جهان توسعه‌نیافته، همواره نمایانگر قلمرو اساسی و لاینفک سرمایه‌داری پیشرفته غرب بوده است. باران از آنجا که استعمار و وابستگی را در جهان معاصر معادل هم تلقی می‌کرد، به وابستگی این کشورها نیز معتقد بود و استدلال می‌کرد که کشورهای وابسته نمی‌توانند همانند کشورهای پیشرفته به انباشت سرمایه دست یابند، یا اینکه بر موانع سرمایه‌داری انحصاری و امپریالیسم غلبه کنند.

در تحلیل باران از توسعه‌نیافتگی، چهار مفهوم محوری مطرح می‌شوند: سرمایه‌داری انحصاری^۶، امپریالیسم^۷، طبقه^۸ و مازاد اقتصادی^۹. وی در تعریفی امپریالیسم را به‌عنوان مظهر نظامی و سیاسی نظام سرمایه‌داری تلقی می‌کند که در پی کسب مازاد اقتصادی است و طبقه را به مفهوم کلاسیک مارکسیستی تعریف می‌کند، یعنی آن‌را نوعی مقوله اجتماعی می‌داند که نمایانگر گروهی از افراد است که همگی نسبت به ابزار تولید رابطه مشابهی داشته و در مورد محصول نیروی کار نیز حقوق یکسانی دارند. مازاد اقتصادی نیز عبارت از تفاوت میان بازده جاری واقعی جامعه و مصرف جاری واقعی آن است. در این دیدگاه شیوه استفاده از این مازاد اقتصادی در امر توسعه نقشی اساسی دارد به گونه‌ای که انتقال بخش اعظمی از مازاد

^۱ Competitive Capitalism^۴ The political economy of growth^۷ Imperialism^۲ Industrial Capitalism^۵ Rationalism^۸ Class^۳ Financial Capitalism^۶ Monopoly capitalism^۹ Economic surplus

اقتصادی کشورهای توسعه‌نیافته کنونی را در طول تجربه استعماری و مشارکت در نظام سرمایه‌داری جهانی، علت توسعه‌نیافتگی این کشورها می‌داند (ساعی، ۱۳۸۴).

پل باران با درنظرداشت نمونه هند، دکترین خود را مبنی بر اینکه بازارهای تحت‌سلطه در جهان سوم، خیزش انگلستان به سوی برتری ناگهانی اقتصادی را موجب شده درحالی‌که انتقال مازاد اقتصادی از مستعمرات باعث عقب‌ماندگی شدید اقتصادی آن‌ها شده است، نظریه نئومارکسیستی خود را که واجد یک ویژگی دیالکتیکی برجسته بود مطرح کرد: «به‌لحاظ تاریخی تماس میان جهان اول و سوم باعث تشدید توسعه در جهان اول و عقب‌ماندگی در جهان سوم شد.»

از نظر باران، توسعه‌نیافتگی وضعیتی است که وجه مشخصه آن پایین بودن درآمد سرانه است. اما آندره گوندر فرانک^۱ جامعه‌شناس و اقتصاددان اهل آلمان با تمایلات مارکسیستی، با برگیری از مضمونی که درواقع باران آن‌را مطرح ساخته بود، توسعه‌نیافتگی را فرایند مداوم غارت مازاد کشورهای توسعه‌نیافته و انتقال آن به مراکز سرمایه‌داری جهانی می‌داند. روال تحقق این روند در کشورهای مختلف (به‌ویژه از طریق تجارت انحصارگرایانه) منجر به تدوام فقر توده مردم آن‌ها می‌شود. باران و فرانک هر دو، علت دائمی شدن توسعه‌نیافتگی را عدم‌توفیق طبقات حاکم کشورهای توسعه‌نیافته، در زمینه استفاده از مازاد موجود برای انباشت مولد در داخل این کشورها می‌دانند. در چنین شرایطی، تنها راه ممکن برای پشت‌سرگذاشتن مشکلات، انقلاب سیاسی و اجتماعی است. انقلابی که طی آن نظامی سوسیالیستی جایگزین ائتلاف موجود میان بورژوازی کمپرادور^۲ (سرمایه‌داری وابسته) و سرمایه‌داران خارجی می‌شود که وظیفه توسعه اقتصادی و سیاسی را به‌عهده می‌گیرد. باران، در اقتصاد سیاسی رشد، تحلیل خود را از توسعه‌نیافتگی به دو بخش تقسیم می‌کند: شرح تاریخی سرچشمه‌های توسعه‌نیافتگی و شکل‌شناسی توسعه‌نیافتگی معاصر. از نظر باران سرچشمه‌های توسعه‌نیافتگی را می‌توان تا عصر امپریالیسم غربی، در سده‌های ۱۷ و ۱۸ پی گرفت، دوره‌ای که در آن سرمایه‌داران تجاری اروپا موفق شدند از طریق غارت و تجارت اجباری با مناطق پرجمعیت‌تر جهان غیراروپایی، به گردآوری ثروت بپردازند.

هانت (۱۳۹۳)، شناسه‌های پارادایم نئومارکسیسم را به ترتیب زیر خلاصه می‌کند:

۱. چشم‌اندازهای توسعه شیوه تولید سرمایه‌داری در هر کشوری، عمدتاً تحت‌تاثیر جایگاه آن کشور در اقتصاد بین‌الملل قرار دارد.
۲. این جایگاه نیز طی یک فرایند تاریخی تعیین می‌گردد.
۳. نمی‌توان انتظار داشت که کشورهای توسعه‌نیافته فعلی همان مراحل توسعه اقتصادی را طی کنند که پیش از این کشورهای سرمایه‌داری و توسعه‌یافته کنونی آن‌را پشت‌سرگذاشته‌اند، زیرا شرایط بین‌المللی (گذشته و حال) متفاوت است.
۴. کشورهای پیشرفته صنعتی، در مراحل مختلف توسعه خود، قادر بوده‌اند از اقتصادهای توسعه‌نیافته کنونی، به‌صورت منابع ارزان مواد خام، بازار مصرف کالاهای تولیدشان و مجاری خروج سرمایه مازاد، استفاده کنند.
۵. چنین فرصت‌هایی در اختیار اقتصادهای توسعه‌نیافته معاصر نیست. برعکس، ماهیت سرمایه‌گذاری خارجی در جهان سوم به گونه‌ای است که این کشورها را در تولید محصولات اولیه برای صادرات که بر نیروی کار ارزان بخش سنتی مبتنی است گرفتار می‌سازد. کالاهای صنعتی کارخانه‌ای که در ازای صدور مواد خام وارد می‌شوند، صنایع داخلی را به نیستی می‌کشاند و انگیزه توسعه داخلی تولید صنعتی و کارخانه‌ای را از بین می‌برند. در این کشورها، مشخصه تولید همانا صدور محصولات اولیه و وجود یک بخش صنعتی کوچک، حمایت شده و انحصاری مدرن است که تحت‌سلطه سرمایه خارجی است و از فناوری وارداتی استفاده می‌کند.

^۱ Andre Gunder Frank

^۲ Comprador Bourgeoisie

۶. با توجه به منشا درآمد طبقات مسلط یعنی زمین‌داران، بورژوازی تجاری، مالکان سرمایه انحصاری و سرمایه‌داران خارجی، باید گفت که طبقات فوق‌علاقه‌چندانی به توسعه سرمایه‌داری مولد (تولیدی) در کشورهای پیرامون ندارند. در عوض، آن‌ها بخش اعظم مازاد حاصل را به خارج منتقل می‌کنند.

۷. تجارت میان کشورهای توسعه‌یافته سرمایه‌داری و کشورهای توسعه‌نیافته، بر مبادله نابرابر مبتنی است. به عبارت دیگر تفاوت در نیروی کار متبلور در محصولات مبادله شده، بر ناهم‌سانی میان بهره‌وری نیروی کار در کشورهای فوق، فزونی می‌یابد. بدین ترتیب نیز مازاد حاصل از کشورهای پیرامون خارج می‌شود.

۸. این کشورها تنها در پی انقلاب سوسیالیستی می‌توانند از طریق استفاده برابر و مولد از مازاد، مسیر توسعه کامل را در پیش گیرند. اگر چه رهیافت باران به توضیح مشکلاتی می‌پردازد که برخی از کشورهای کمتر توسعه‌یافته سرمایه‌داری در برانگیختن توسعه اقتصادی با آن مواجه‌اند، این نظریه در بررسی برخی از ستیزش‌های منافع اقتصادی و سیاسی ناکام می‌ماند. باران این احتمال را نیز از نظر دور می‌دارد که وقتی انقلابی صورت می‌گیرد، قدرت به جای اینکه از طبقه مرفه به توده‌های به‌لحاظ سیاسی خلع‌ید شده منتقل شود، اغلب از سرآمدی یا طبقه ممتازی به سرآمد یا طبقه ممتاز دیگر انتقال می‌یابد. شمار بسیار اندکی از رهبران انقلاب شوروی و چین از میان کارگران یا دهقانان فقیر بودند و حکومت پرولتاری، فسانه و رویای شیرین بر ساخته برای تخریب آن‌ها بود.

نظریه دوگانگی تکنولوژیکی توسعه هیگینز

دوگانه‌گرایی اجتماعی^۱ در جامعه‌شناسی و اقتصاد، نظریه‌ای است که توسط اقتصاددان هلندی ژولیوس هرمان بوکه^۲ ارائه شده‌است. از نظر وی، یک جامعه به معنای اقتصادی آن با روح اجتماعی، اشکال سازمانی و تکنیک حاکم بر آن مشخص می‌شود. این سه ویژگی در هر جامعه‌ای در پیوند متقابل با یکدیگر، نظام اجتماعی یا روش اجتماعی حاکم بر جامعه را تشکیل می‌دهد. بوکه اصطلاح جامعه دوگانه را فقط برای جوامعی استفاده می‌کند که نشانه‌ای متمایز از دو سبک اجتماعی همزمان و کامل را نشان می‌دهند که در حالت عادی، تکامل تاریخی جوامع همگن با اشکال انتقالی از یکدیگر جدا می‌شوند. به عنوان مثال، پیشاسرمایه‌داری و فراسرمایه‌داری با سرمایه‌داری اولیه. از نظر وی، هر جامعه‌ای که پویش تکاملی یا درون‌زایی را می‌پیماید، علاوه بر نظام‌های اجتماعی غالب، بقایای سبک اجتماعی پیشین و آغاز سبک اجتماعی پسین خود را نشان می‌دهد. از سوی دیگر، اگر یک نظام اجتماعی از خارج وارد شود و نتواند نظام اجتماعی حاکم را از بین ببرد یا جذب کند، دوگانگی جامعه به وضوح آشکار می‌شود. این دو نظام اجتماعی ناهمگون که موقتی هم نیستند، هر یک خصوصیات اقتصادی خاص خود را دارند.

بنجامین هیگینز^۳ شدیداً نظریه دوگانگی اجتماعی بوکه را مورد حمله قرار می‌دهد. هیگینز تأکید می‌کند که برخلاف گفته بوکه، دوگانگی صرفاً مخصوص کشورهای توسعه‌نیافته نیست، بلکه در کشورهای توسعه‌یافته نیز به دلیل نژاد، مذهب و اقتصاد متفاوت، این دوگانگی وجود دارد. هیگینز تأکید می‌کند که مواردی نظیر تفاوت بین سطح فناوری، رفاه اجتماعی و اقتصادی و حتی رفتار اقتصادی و اجتماعی را در بین بخش‌های مختلف بسیاری از اقتصادهای غربی می‌توان مشاهده کرد. هیگینز در مقابل دوگانگی اجتماعی بوکه، نظریه دوگانگی تکنولوژیک را مطرح می‌کند. به عقیده وی، یکی از نتایج اساسی توسعه دوگانه تأثیر آن در الگوی اشتغال است. بخش مدرن با سرمایه‌گذاری خارجی رشد می‌کند، اما چون سرمایه‌بر است،

^۱ Social dualism

^۲ Julius Hermann Boke

^۳ Benjamin Higgins

با وجود رشد نمی‌تواند فرصت‌های جدید شغلی ایجاد کرده و نیروی کار مازاد را جذب کند. بنابراین تنها راه‌حل برای جذب نیروی کار ورود به بخش سنتی است. وقتی نیروی کار بیشتری به بخش سنتی کشاورزی وارد شود، زمین‌های بیشتری زیر کشت می‌رود و تداوم این امر به علت کاربر بودن تکنیک تولید در این بخش موجب کاهش بازده نهایی نیروی کار می‌شود و حتی بازده نیروی کار صفر و منفی و بیکاری پنهان آشکار می‌شود (ملکی، ۱۳۸۸).

گروه دیگری از اقتصاددانان عقیده دارند که پرسمان‌های مربوط به اشتغال نیروی کار در کشورهای فقیر و توسعه‌نیافته معلول وجود «دوگانگی تکنولوژیکی»^۱ است. دوگانگی تکنولوژیکی عبارت است از کاربرد توابع تولید گوناگون به‌لحاظ فناوری تولید در بخش پیشرو و در بخش سنتی یک جامعه. در تحلیل‌های طرفداران نظریه «دوگانگی تکنولوژیکی» از جمله هیگینز، درواقع دوگانگی اقتصادی با «بیکاری ساختاری یا بیکاری تکنولوژیکی»^۲ همراه است. به عبارت دیگر، بیکاری برآمده از ساختار اقتصادی جامعه یا تکنیک‌های تولیدی متداول در آن است و معمولاً در این جوامع «بیکاری برآمده از نارسایی تقاضا» وجود ندارد. در این نظریه نیز دوگانگی بخش‌های اقتصادی به چشم می‌خورد. به این ترتیب که شناسه‌های بخش سنتی اقتصاد جامعه عبارت است از روستایی بودن تولید کشاورزی، وجود صنایع دستی و صنایع تولیدی بسیار کوچک. در این بخش، محصولات را می‌توان با استفاده از تکنیک‌های مختلف و از طریق ترکیبات متفاوت کار و سرمایه (که لزوماً به شکل زمین حاصلخیز است) تولید نمود. از این رو «ضرایب تکنیکی تولید»^۳ در بخش سنتی متغیر می‌باشد. افزون‌بر آن، در عوامل تولید موجود در این بخش، عامل کار بسیار فراوان است. به همین دلیل، تکنیک‌های تولیدی بخش سنتی، تکنیک‌های «کاربر» هستند. در اینجا تکنیک کاربر همان تکنیکی است که بر اثر آن به نسبت نیروی انسانی بیشتر و سرمایه کمتری در فرایند تولید مورد استفاده قرار می‌گیرد. برعکس، مشخصه بخش اقتصاد مدرن و پیشرفته آن است که درجه تکنیکی جانشینی عوامل تولید بسیار محدود می‌باشد. از این رو، «ضرایب تکنیکی تولید» در این بخش ثابت هستند. به‌علاوه چون در این بخش سرمایه فراوان‌تر است، براین اساس تکنیک‌های تولیدی مورد استفاده بخش مدرن، نوعاً «سرمایه‌بر» تلقی می‌شوند.

هیگینز معتقد است که در بخش مدرن اقتصاد، دوگانه ضرایب تکنیکی تولید ثابت می‌باشند و تولید در این بخش سرمایه‌بر است. در مقابل، در بخش سنتی، ضرایب تکنیکی تولید متغیر بوده و تولید در این بخش کاربر می‌باشد. در الگوی تولید در بخش روستایی، به‌دلیل فراوانی نیروی انسانی، تکنیک تولید «کاربر» است و منظور از سرمایه، علاوه بر سرمایه پولی (که مقدار آن ناچیز است) عبارت است از: زمین‌های حاصلخیز و قابل کشت. بنابراین از نظر هیگینز و طرفداران نظریه دوگانگی تکنولوژیکی، فرایند توسعه تولید در کشورهای توسعه‌نیافته به صورتی است که بخش سرمایه‌داری به‌دلیل وفور سرمایه، بیشتر به سمت تولیدات سرمایه‌بر روی می‌آورد و در مقابل بخش سنتی، به‌دلیل فراوانی عامل کار، در جهت تولیدات کاربر رشد می‌کند. نکته اساسی دیگری که طرفداران نظریه دوگانگی تکنولوژیکی به آن اشاره کرده‌اند این است که فرایند پیشرفت تکنولوژیکی به گونه‌ای است که نوآوری‌های سرمایه‌بر تنها در مواردی صورت می‌گیرند که نسبت هزینه عامل کار به هزینه سرمایه در کل هزینه‌های تولید بالا باشد. بنابراین، نوآوری‌های سرمایه‌بر، بیشتر در بخش سرمایه‌داری صنعتی به‌وجود می‌آید که این خاصیت در آن یافت می‌شود. اما این نوآوری‌ها در بخش سنتی اقتصاد جامعه صورت نمی‌گیرند. به این دلیل، همان‌گونه که لیبنشتاین نیز اشاره کرده است، نوآوری‌های سرمایه‌بر در بخش صنعتی باعث می‌شود که نقش ماشین‌آلات و ابزار تولید در کل فرایند تولید اهمیت بیشتری پیدا کند.

بنابراین، نظریه دوگانگی تکنولوژیکی قصد آن دارد که علاوه بر مشخص کردن علت بیکاری در کشورهای عقب‌مانده، مسیر حرکت توسعه اقتصادی را در کشورهای عقب‌مانده نیز مشخص نماید. از این جهت است که نتیجه‌گیری می‌شود بخش سرمایه‌داری کشورهای عقب‌مانده به سمت تولیدات

^۱ Technological dualism

^۲ Structural unemployment or technological unemployment

^۳ Technical coefficients of productions

سرمایه‌بر و بخش سنتی این کشورها به سمت تولیدات کاربر کشیده می‌شود و این نکته علت توسعه‌نیافتگی این کشورها را به خوبی مشخص می‌کند. اما این نظریه به پرسش‌هایی که به لحاظ تجربی مطرح می‌شوند، پاسخ نمی‌گوید. این پرسش‌ها عبارتند از: آیا ضرایب تکنیکی تولید در بخش سرمایه‌داری به راستی ثابت بوده‌اند؟ آیا فرایندهای سرمایه‌بر نوآوری در مراحل اولیه خود نیز عرضه فراوان نیروی کار را جذب نکرده‌اند؟ آیا به راستی پیشرفت تکنولوژیکی در بخش صنعتی و پیشرفته، در به کارگیری نیروی انسانی صرفه‌جویی کرده است؟ (جیروند، ۱۳۷۴).

نظریه وابستگی توسعه

در واپسین دهه ۱۹۶۰ میلادی، مکتب وابستگی^۱، به مثابه شاخه پرنفوذی از اقتصاد توسعه ظهور کرد و در این زمان اصطلاح وابستگی وارد واژگان اقتصاد توسعه شد. مکتب وابستگی همانند مکتب نوسازی دربردارنده اجزاء و بنیان‌های نظری بسیار ناهماهنگ و ناهمسانی است و نظریه‌پردازان این مکتب با تعهدات سیاسی و گرایش‌های ایدئولوژیک متفاوت، از میان رشته‌های مختلف علوم اجتماعی برخاسته و توجه خود را به کشورهای متفاوتی از آمریکای لاتین و دیگر مناطق جهان معطوف کرده‌اند. پیوستار نظریه‌های معروف به وابستگی، تعبیر خاصی از توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی^۲ است. این نظریه‌ها دستاورد شکست انتظاراتی بود که پس از جنگ جهانی دوم برای توسعه کشورهای نواستقلال برانگیخته شده بود. این نظریه‌ها همچنین واکنشی بود در برابر نظریات خوشبینانه مدرنیست‌ها (نظریه‌های نوسازی) در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ که معتقد به گذار حتمی جوامع سنتی به جوامع مدرن بودند. طیفی از نظریه‌های وابستگی بر این عقیده پافشاری می‌کرد که توسعه‌نیافتگی و توسعه‌یافتگی دو پدیده جدا از هم نیستند بلکه دو روی یک سکه و دو وجه یک حقیقت واحد هستند. توسعه‌نیافتگی گروهی از جوامع لازمه توسعه‌یافتگی گروه دیگر است. یا برعکس، توسعه‌یافتگی گروهی از جوامع در گرو واپس ماندگی گروه دیگری بوده است که هزینه توسعه دیگر جوامع را با واپس ماندگی خود پرداخته‌اند. توسعه‌پژوهانی که در بسط و توسعه این مکتب نقش ویژه‌ای داشته‌اند عبارتند از: آندره گوندر فرانک، سلسو فورتادو، اسوالدو سونکل، دی‌یگو کاردوسو، انزو فالتو، تئوتونیو دوس سنتوس^۳، سمیر امین^۴، باب ساتکلیف^۵. شایع‌ترین تعریف نئومارکسیستی از وابستگی، از آن باورمندان به تئوری نئومارکسیست‌ها نظیر دوس سانتوس، فرانک و امین است. آن‌ها معتقد به این تفکر هستند که یک نظام واحد سرمایه‌داری جهانی وجود دارد که نیروی خود را از توسعه شیوه تولید سرمایه‌داری در مرکز کسب می‌کند. مرکز، با همکاری طبقات مسلط کشورهای پیرامون اقتصاد آن‌ها را مورد تازش قرار داده و دگرگون‌شان می‌سازد.

مراد از کشورهای وابسته کشورهایی هستند که امور و تحولات آن‌ها تحت تاثیر و کنترل کشورهای دیگر است. نظریه‌پردازان مکتب وابستگی بر این اعتقادند که توسعه‌نیافتگی پیامد بافتار و ویژگی‌های اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی یک جامعه نمی‌باشد، بلکه تا حدود زیادی نتیجه تاریخی پیوند گذشته و پیوسته اقتصادی میان کشورهای توسعه‌نیافته (اقمار یا پیرامون)^۶ و کشورهای توسعه‌یافته (مترویل یا مرکز)^۷ می‌باشد. به بیان دیگر، مشکلات عمده‌ای که کشورهای توسعه‌نیافته و جهان سومی با آن مواجه هستند، نه ناشی از مسایل درونی این جوامع بلکه برآمده از مسایل بیرونی و تحمیلی حاکم بر این جوامع می‌باشد. یکی از ویژگی‌های مشترک مطالعات وابستگی آن است که دامنه روابط وابستگی را فراتر از قلمرو صرف اقتصادی می‌داند، این روابط، سیاسی و فرهنگی نیز به شمار می‌روند. به علاوه این جنبه‌های مختلف وابستگی درهم تنیده تلقی می‌شوند. از این رو

^۱ Dependency school

^۴ Samir Amin

^۷ Metropolis

^۲ Underdevelopment

^۵ Bob Sutcliffe

^۳ Theotonio DosSantos

^۶ Satellites

تعجب‌آور نیست که این جوانب را نه تنها اقتصاددانان، بلکه سایر اندیشمندان علوم اجتماعی، یعنی جامعه‌شناسان و متخصصان علوم سیاسی نیز تحلیل کرده‌اند.

در دوران دهه ۱۹۷۰، مدل‌های وابستگی – بین‌المللی از طرف بسیاری از متفکران کشورهای توسعه‌نیافته از پشتیبانی زیادی برخوردار شد. این نظریه در تقابل با نظریه توسعه مراحل و مدل‌های دگرذیسی ساختاری قرار گرفت. مدل وابستگی کشورهای توسعه‌نیافته را در زنجیره محکم اسارت در نهادهای سیاسی و اقتصادی بین‌المللی می‌بیند که رابطه وابستگی^۱ و سلطه^۲ را در میان کشورها بوجود آورده است. اتکاء کشورهای توسعه‌نیافته به کشورهای توسعه‌یافته را برای ایجاد رشد اقتصادی در کشورهایشان را وابستگی گویند. وابستگی همچنین به این معناست که کشورهای توسعه‌نیافته از نظام‌های آموزشی، تکنولوژیکی، اقتصادی و سیاسی، فرهنگی، حالات و کردارها، الگوها و حتی پوشش لباس کشورهای توسعه‌یافته تبعیت کنند. سلطه نیز در روابط بین‌الملل به وضعیتی گفته می‌شود که در آن کشورهای توسعه‌یافته نسبت به کشورهای کمتر توسعه‌یافته در تصمیم‌گیری‌های حیاتی در زمینه اقتصاد بین‌الملل، قیمت فرآورده‌های کشاورزی و مواد اولیه در بازارهای جهانی قدرت و نفوذ بیشتری دارند.

دوس سانتوس در سال‌های ۱۹۶۹ و ۱۹۷۰ وابستگی را به این شکل تعریف می‌کند: «وضعیتی محدود کننده که در آن اقتصاد گروهی از کشورها با توسعه و گسترش گروه دیگر محدود و مشروط می‌شود. زمانی که برخی کشورها بتوانند از طریق انگیزش‌های درونی خود گسترش یابند، درحالی‌که کشورهای دیگر که در موقعیت وابسته‌ای قرار دارند، فقط بتوانند در سایه گسترش کشورهای مسلط گسترش یابند، رابطه وابستگی متقابل بین دو یا چند کشور و یا بین چندین کشورهایی و نظام تجارت جهانی، مبدل به رابطه وابستگی می‌شود و این امر ممکن است بر توسعه آن‌ها تاثیر مثبت یا منفی داشته باشد.» دوس سانتوس استدلال می‌کند که وابستگی صرفاً پدیده خارجی نیست، بلکه می‌تواند در اشکال مختلفی تجلی یابد که یگانه علت آن همکاری طبقات مسلط داخلی با بورژوازی متروپل است. بنابراین برای تحلیل وضعیت ملی وابستگی، لازم است ویژگی‌های داخلی خاص آن تحلیل شود. امین یکی از نظریه‌پردازان این حوزه نیز معتقد است که در هر یک از اعصار عمده توسعه سرمایه‌داری جهانی، مرکز، هر چند که به‌لحاظ نظری توان توسعه مستقل را دارد، اما درعمل پیرامون را برای توسعه اقتصادی بیشتر خود مورد استفاده قرار داده است. در هر یک از سه مرحله، تحولات اجتناب‌ناپذیری بر پیرامون تحمیل شد که منجر به توسعه اقتصادی گردید. به‌هر حال این توسعه «برون‌زا» بود – یعنی از بیرون برانگیخته شده بود – و به طرق مختلف به مرکز وابستگی داشت – به تقاضای مرکز برای مواد خام، به عرضه کالاهای مولد و مهارت‌های فنی توسط مرکز و به‌ویژه از سال ۱۸۸۰، به سرمایه مالی‌ای که عرضه می‌کرد. چنین توسعه‌ای به تغییرات متعددی در ساختار تولید پیرامون و نیز ساختار روابط تولید انجامید، اما هیچ یک نمی‌توانست توسعه خودپروری را به همراه آورد (هانت، ۱۳۹۳). هیچ وابستگی متقابل حقیقی میان مرکز و پیرامون – به این معنا که در عین اختلاف مکمل یکدیگرند و اهمیت یکسانی برای یکدیگر دارند – وجود ندارد. لیکن مرکز، استثمار پیرامون را به‌منظور کمک به روند انباشت سرمایه خود راه آسانی یافته است. به مرور زمان مرکز این کار را به شکل‌های مختلف انجام داده است.

براساس این نظریه هستش و استمرار توسعه‌نیافتگی به‌طور عمده نتیجه فرگشت تاریخی نابرابری زیاد برآمده از سیستم سرمایه‌داری جهانی در ناترازی روابط میان کشورهای غنی و فقیر می‌باشد. در این نظریه کشورهای ثروتمند عمدتاً استعمارگر بوده و یا غیرتعمدی به پیشرفت کشورهای توسعه‌نیافته بی‌توجه‌اند. همزیستی کشورهای ثروتمند و کشورهای فقیر در یک سیستم بین‌المللی که به‌لحاظ قدرت نامتوازن است و وجود رابطه نابرابر بین مرکز (کشورهای توسعه‌یافته) و پیرامونی (کشورهای توسعه‌نیافته)، به‌ثمر رسیدن مساعی کشورهای فقیر در مسیر استقلال آنان را مشکل و گاهی اوقات غیرممکن می‌سازد. دیدگاه نئومارکسیستی استعمار جدید، استمرار توسعه‌نیافتگی و فقر در بخش عمده جهان توسعه‌نیافته را نتیجه

^۱ Dependence

^۲ Dominance

سیاست‌های کشورهای سرمایه‌داری صنعتی کشورهای شمال و استمرار آن از طریق طبقه ممتاز حاکمه در کشورهای توسعه‌نیافته که به گروه‌های کمپرادور^۱ معروفند، می‌دانند. رویکرد این دسته از توسعه‌گرایان برخلاف نظریه‌های مراحل رشد خطی و تغییرات ساختاری که بر محدودیت‌های داخلی نظیر ناکافی بودن میزان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری یا کمبود نیروی ماهر و تحصیل کرده تاکید می‌کردند، «توسعه‌نیافتگی» به عنوان پدیده‌ای است که از بیرون از مرزها به این کشورها تحمیل شده است. بنابراین مبارزه و نبرد انقلابی با نظام سرمایه‌داری جهانی یا حداقل تغییر در ساختار نظام سرمایه‌داری جهانی لازم است تا کشورهای توسعه‌نیافته وابسته را از زیر سلطه بودن مستقیم یا غیرمستقیم و کنترل اقتصادی جهان توسعه‌یافته و متحدین سرکوبگر و استعمارگر داخلی آن‌ها را آزاد سازد. یکی از مهم‌ترین و قدرتمندترین اظهارات در مکتب وابستگی – بین‌المللی به وسیله دوس سانتوس، اقتصاددان برزیلی و یکی از بنیانگذاران نظریه مکتب وابستگی به شرح زیر تقریر شده است: «توسعه‌نیافتگی به معنای مرحله عقب‌ماندگی پیشاسرمایه‌داری نیست بلکه نتیجه و شکل خاصی از توسعه سرمایه‌داری است که به سرمایه‌داری وابسته مشهور است ... وابستگی وضعیتی است که در آن اقتصاد گروهی از کشورها مشروط و تابع توسعه و گسترش اقتصاد کشورهای دیگر است. رابطه بین وابستگی متقابل بین دو یا چند اقتصاد یا بین چنین اقتصادهایی با نظام تجارت جهانی، یک رابطه سلطه و وابستگی است زمانی که گسترش برخی از این اقتصادها که در وضعیت سلطه‌گر هستند کشورهای را که سلطه‌پذیر و وابسته هستند می‌تواند تاثیر مثبت یا منفی بر وضعیت توسعه آن‌ها داشته باشد. در هر حالت، وضعیت اساسی وابستگی و رابطه سلطه منجر می‌شود کشورهای زیرسلطه استعمار، عقب نگه‌داشته شوند. کشورهای سلطه‌گر مجهز و برخوردار از قدرت‌های تکنولوژیک، تجاری، سرمایه، سیاسی و اجتماعی برتر نسبت به کشورهای وابسته هستند. اگر چه میزان و درجه وابستگی شرایط تاریخی هر کشور تغییر می‌کند. این برتری می‌تواند موجب استعمار منابع و خروج بخشی از مازاد تولید شده در اقتصاد این کشورها به خارج از کشورهایشان شود. از این‌رو وابستگی متکی بر تقسیم بین‌المللی کار است که امکان می‌دهد توسعه صنعتی در برخی از معدود کشورها رخ دهد. اما توسعه را در سایر کشورها تحدید کرده و درجه رشد اقتصادی و صنعتی شدن آن‌ها مشروط و تابع سیاست‌ها و منافع مراکز قدرت جهانی است.»

پیت و هارتویک (۱۳۹۶) بر این باور هستند که پس از ناکامی‌های نظریه مدرنیزاسیون، نظریه‌های وابستگی پا به میدان نهادند و بر خلاف نظریه‌های نوسازی، متغیرهای خارجی و بین‌المللی را در این ارتباط برجسته نمودند. از منظر رویکردهای توسعه‌نیافتگی و وابستگی، موضوع توسعه بیش از عوامل داخلی به عوامل خارجی وابستگی داشت و به لحاظ تاریخی با ورود یک عامل خارجی به نام استعمار، جهان به دو بخش توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته تقسیم می‌شد. این شکل از توسعه اقتصادی در ادبیات مکتب وابستگی تحت‌عناوینی همچون «توسعه نامتوازن سرمایه‌داری^۲»، «توسعه وابسته^۳»، «توسعه‌نیافتگی^۴»، «توسعه سرمایه‌داری پیرامونی^۵» و ... توصیف شده است. از منظر این نظریه، جهان توسعه‌نیافته یا پیرامون در وضعیتی قرار می‌گیرد که به‌رغم استقلال سیاسی نمی‌توانست خود را از چنگال استعمار برهاند. به این ترتیب، جوهره نظام سرمایه‌داری مولد ساختاری بود که نتیجه آن توسعه ناموزون^۶ بوده است و فقر و نابرابری میوه و ثمره ساختار ذاتی توسعه اقتصاد سرمایه‌داری فرض می‌شد.

پل باران، از نظریه‌پردازان برجسته این حوزه می‌گوید برای رشد سرمایه‌داری در کشورهای توسعه‌یافته باید به میزان سرمایه‌هایی که از کشورهای واپس‌مانده به آن کشورها منتقل شده است، توجه کرد. این نظریه‌پردازان تقسیم کشورها به سنتی و مدرن، که گویا گروه نخست به خاطر وضع سنتی خود توسعه‌نیافته هستند و گروه دوم به خاطر وضع مدرن خود توسعه پیدا کرده‌اند، نمی‌پذیرند و می‌گویند هر دو کشور «مدرن» هستند. پیش از پیدایش این وضع مدرن، کشورهای متعلق به هر دو دسته در وضع روی هم‌رفته مشابهی قرار داشتند. طیفی از نظریه‌های وابستگی تنها راه

^۱ Comprador Group^۲ Dependent development^۵ Peripheral capitalist development^۳ Uneven capitalist development^۴ Underdevelopment^۶ Uneven development

برون‌رفت از این عقب‌ماندگی مدرن را انقلاب سوسیالیستی می‌دانند. طیف بدبین عقیده دارند که تقسیم کار جهانی و جهانی‌شدن که اکنون به وضع گریزناپذیری تبدیل شده است، گسستن از نظام جهانی را ناممکن می‌کند.

ساعی (۱۳۸۴) معتقد است که اندیشمندان این مکتب به‌رغم گوناگونی پیوستار به‌لحاظ سیاسی و ایدئولوژیک، بر اصول و بنیان‌های اساسی زیر اتفاق نظر دارند:

۱. آنان وابستگی را به‌عنوان فرایندی بسیار عام در نظر می‌گیرند که در مورد همه کشورهای جهان سوم صادق است. هدف نظریه وابستگی نیز طرح و ارائه الگوی عام وابستگی در جهان سوم در طول تاریخ سرمایه‌داری از سده شانزدهم به این طرف می‌باشد.
 ۲. از نظر آنان وابستگی به‌عنوان یک وضعیت خارجی معرفی می‌شود، یعنی وضعیتی که از بیرون تحمیل شده است. یعنی موانع توسعه ملی را باید در بیرون از قلمروی اقتصاد ملی یعنی در میراث تاریخی استعمار و تداوم تقسیم کار نابرابر بین‌المللی جست‌وجو نمود.
 ۳. وابستگی غالباً به‌عنوان یک وضعیت اقتصادی سنجیده می‌شود. از نظر این دسته از نظریه‌پردازان، وابستگی در نتیجه فرایند انتقال مازاد اقتصادی از کشورهای جهان سوم به کشورهای سرمایه‌داری غرب به‌وجود می‌آید.
 ۴. از دید نظریه‌پردازان این مکتب، وابستگی به‌عنوان بخشی از «قطب‌بندی مناطق»^۱ در اقتصاد جهانی قلمداد می‌گردد، چرا که از یک سو، جریان خروج مازاد اقتصادی از کشورهای جهان سوم موجب توسعه‌نیافتگی آن‌ها شده و از سوی دیگر، انتقال همین مازاد اقتصادی به نفع جریان توسعه در غرب تمام می‌شود.
 ۵. وابستگی و توسعه دو فرایند «ناسازگار» اند. از دیدگاه مکتب وابستگی پاسخ به این پرسش که آیا امکان توسعه در کشورهای جهان سوم وجود دارد، عموماً منفی است. گرچه ممکن است گونه‌ای توسعه محدود، در خلال دوره‌های انزوا نظیر دوره بحران جهانی یا جنگ جهانی رخ دهد، اما وقوع توسعه اصیل و واقعی در کشورهای جهان سوم یا به‌عبارتی پیرامون، با توجه به انتقال مستمر مازاد به مرکز، امری بسیار نامحتمل است.
 ۶. مکتب وابستگی مبتنی بر این باورداشت است که ارتباط بیشتر با کشورهای مرکز به زیان کشورهای پیرامونی تمام می‌شود.
- از نظر طرفداران مکتب وابستگی، لازم است که تعریف دگرباره‌ای از اصطلاح توسعه ارائه شود. توسعه باید به چیزی فراتر از صرف در اختیار داشتن صنایع و تکنولوژی پیشرفته، تولیدات بیشتر و بهره‌وری بالاتر معنی و تعریف شود. به‌جای این شاخص‌ها بهتر است تعریف دیگری برحسب بهبود سطح زندگی همه مردم پیرامون ارائه شود. بنابراین، برنامه‌های توسعه به جای اینکه برای رفاه حال نخبگان و شهرنشینان طراحی شود، باید هدف خود را تامین نیازهای انسانی دهقانان روستانشین، بیکاران و محرومان قرار دهد. درواقع هر برنامه توسعه که مبتنی بر منافع تنها بخش کوچکی از جامعه به قیمت شمار افزون‌تر مردم محروم باشد، به هیچ‌وجه نمی‌تواند برنامه‌ای مناسب به‌شمار آید.
- آندره گوندرفرانک به‌عنوان یکی از نظریه‌پردازان اصلی این پارادایم، با درنظر گرفتن و مطالعه کشورهای آمریکای لاتین به‌مثابه موارد اصلی بررسی، زمینه اثبات دو تز اصلی خود را فراهم آورده است: ۱) کشورهای پیرامون تنها زمانی توسعه پیدا می‌کنند که از شکل پیرامونی خود رها شوند، و ۲) تنها یک «قطع رابطه» نظام‌مند با سرمایه‌داری جهانی می‌تواند ضامن پیدایش چشم‌اندازهای لازم برای گریز از توسعه‌نیافتگی باشد که وی آن‌را زیرسلطه مستقیم یا غیرمستقیم استعمار می‌داند. فرانک با حمایت از دیدگاه باران، دائماً میان دو واژه «توسعه‌نیافتگی»^۲ که آن‌را تا حدودی طبیعی تلقی می‌کند و «کم‌تر توسعه‌یافتگی»^۳ که از عواقب نامطلوب استعمار می‌باشد، تمایز قایل می‌شود. از نظر او این تمایز اهمیتی بنیادین برای هر گونه مطالعه جدی راجع به جهان سوم دارد.

^۱ Polarization of regions

^۲ Underdevelopment

^۳ Less developed

فرانک و امین اعلام داشتند که اگرچه رشد صنعتی واقعا در برخی کشورهای پیرامون رخ داده، اما این رشد دارای برخی ویژگی‌های نامطلوب است که آن را از رشد اقتصادی کشورهای پیشرفته صنعتی متمایز می‌کند. به‌ویژه، این رشد نتیجه عملکرد یک طبقه سرمایه‌دار بومی مستقل در این اقتصادها نیست و در حقیقت این کشورها نمی‌توانند به پویایی رشد درونی دست یابند. برعکس، اقتصادهای توسعه‌نیافته همچنان برای دسترسی به بازارهای خارجی، سرمایه مالی و مهم‌تر از همه، تکنولوژی، به اقتصادهای مرکزی جهان وابسته‌اند. در نتیجه این امر و نیز به دلیل تداوم اتحاد طبقاتی میان بورژوازی کمپرادور پیرامون و بورژوازی (کشورهای) مرکز، الگوی توسعه پیرامون همچنان تحت سلطه بورژوازی مرکز شکل می‌گیرد. پس این نتیجه‌گیری هنوز صادق است که تنها راه توسعه کاملاً مستقل این کشورها، انقلاب سوسیالیستی است (هانت، ۱۳۹۳).

سلسو فورتادو، اقتصاددان برزیلی که با کمیته اقتصادی آمریکای لاتین سازمان ملل متحد همکاری داشت، یکی از نخستین کسانی بود که در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، در نوشته‌های اسپانیایی و پرتغالی پیرامون نظریه وابستگی^۱ مشارکت داشت. بنا به نظر او از سده هیجدهم، تغییرات جهانی در تقاضا، به تقسیم کار بین‌المللی جدیدی انجامید که در آن کشورهای پیرامونی آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین در محصولات اساسی در قلمرو بسته‌ای تحت کنترل بیگانگان تخصص یافتند و واردکننده کالاهای مصرفی شدند که ثمره پیشرفت فنی کشورهای مرکزی غرب بود. سود بهره‌وری افزایش یافته و الگوهای جدید مصرف در کشورهای پیرامونی نصیب طبقه کوچک حاکم و متحدانش (که کمتر از یک دهم جمعیت بود) می‌شد، که با کشورهای توسعه‌یافته همکاری داشتند تا به مدرن‌سازی (توسعه اقتصادی در میان اقلیتی در شرف مدرن شدن) دست یابند. نتیجه سرمایه‌داری پیرامونی^۲ است، سرمایه‌داری‌ای که قادر به نوآوری نیست و برای دگرگونی متکی به تصمیم‌هایی است که در خارج از کشور گرفته می‌شود.

ساتکلیف چهار معیار برای صنعتی شدن مستقل و قلمرو آن در پیرامون را پیشنهاد می‌کند: (۱) تولید اصولاً باید به بازارهای داخلی معطوف باشد، (۲) سرمایه‌گذاری باید در داخل افزایش یابد یا دست‌کم از داخل مورد پایش قرار گیرد، (۳) ساختار صنعتی متنوعی باید وجود داشته باشد، و (۴) پیشرفت تکنولوژیک باید به‌طور مستقل صورت گیرد. در پیرامون، چشم‌اندازهای توسعه صنعتی مستقل به واسطه عقب‌ماندگی نسبی کشورهای توسعه‌نیافته، کنترل انحصاری (سرمایه خارجی) بر اساس برتری تکنولوژیک و خروج مازاد از کشورهای عقب‌مانده از طریق بازگشت سود و مبادله نابرابر محدود می‌شود.

آندره گوندر فرانک (۲۰۰۵ - ۱۹۲۵) یکی از نظریه‌پردازان بزرگ وابستگی و از نویسندگان منتقد نظریه نوسازی و نظریه‌های متعارف توسعه بود. او «دوگانگی»^۳ موجود در جوامع توسعه‌نیافته را مورد توجه قرار داد. به نظر او جوامع توسعه‌نیافته دو بخش کاملاً متمایز سنتی و مدرن داشتند که هر کدام ویژگی‌ها و ساختارهای خاص خود را داشتند. او توسعه‌یافتگی به معنای عبور از سنت‌گرایی و رسیدن به نوسازی را اشتباهی تاریخی تلقی می‌نمود، چرا که این نظام سرمایه‌داری جهانی بود که ساختار سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و حتی فرهنگی جوامع توسعه‌نیافته را شکل می‌داد نه ساختار سنتی و بومی ذاتی حاکم بر این جوامع. او الگوی مرکز - پیرامون را به پیروی از آموزه‌های پل باران در خصوص شیوه انتقال مازاد از پیرامون به مرکز، الگوی رایج و حاکم بر سیاست و اقتصاد آمریکای لاتین معرفی نمود و کوشش نمود با به‌کارگیری نمونه‌هایی از جمله در خصوص شیلی و بولیوی شیوه انتقال مازاد از مرکز به پیرامون را شرح دهد. فرانک با به‌کارگیری اصطلاح «توسعه توسعه‌نیافتگی»^۴ بر تحولات جامعه سرمایه‌داری تاکید داشت و این امر را رد می‌کرد که تاریخ فقط به تحولات جامعه توسعه‌یافته و مدرن نسبت داده شود و از جامعه توسعه‌نیافته سلب شود. او با انتقاد به تجربه تاریخی اروپایی - آمریکایی به‌عنوان تجربه‌ای مفروض و مسلم در خصوص توسعه که همه بایستی آن را پشت‌سر بگذارند، معتقد بود توسعه بایستی براساس تجارت تاریخی خود جهان سوم برنامه‌ریزی شود دیدگاهی که تداعی‌گر افکار نخستین پسامدرنیست‌ها به‌شمار می‌رود. از نظر

^۱ Dependency theory^۲ Duality^۳ Peripheral Capitalism^۴ Development of underdevelopment

فرانک توسعه‌نیافتگی موضوعی ذاتی جهان سوم و یا نتیجه عدم عقلانیت در این کشورها نبود، بلکه برگرفته از نوع پیوندهایی بود که این کشورها با نظام سرمایه‌داری جهانی شکل می‌دادند و توسعه مرکز، مرهون توسعه‌نیافتگی پیرامون بود و برون‌رفت از تنگنای توسعه‌نیافتگی نیز در انقلاب سوسیالیستی نهفته بود. وی این دیدگاه بسیاری از توسعه‌پژوهان را که کشورهای توسعه‌نیافته معاصر به مراحل اولیه کشورهای توسعه‌یافته کنونی شبیه هستند، مورد انتقاد قرار می‌دهد. بسیاری از این اندیشمندان، مدرن‌سازی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته را صرفاً اقتباس سیستم‌های اقتصادی و سیاسی تدوین شده در اروپای غربی و آمریکای شمالی می‌دانند. دکترین اصلی او این است که توسعه‌نیافتگی به معنای نهادهای سنتی (یعنی غیرمدرن) اقتصادی، سیاسی و اجتماعی نیست بلکه قرار گرفتن کشور کمتر توسعه‌یافته تحت سلطه حکومت استعماری و استیلای امپریالیستی نیروهای بیگانه است. درواقع، از نظر فرانک توسعه‌نیافتگی به‌عنوان تاثیر نفوذ سرمایه‌داری مدرن در ساختارهای اقتصادی کهن جهان سوم است. کشورهای کمتر توسعه‌یافته اقماری مناطق بسیار توسعه‌یافته آمریکای شمالی و اروپای غربی در نظام سرمایه‌داری بین‌المللی هستند. فرانک این نکته را بیان می‌کند که کشورهای اقماری بزرگ‌ترین توسعه اقتصادی خود را زمانی تجربه می‌کنند که کمترین وابستگی را به نظام سرمایه‌داری جهانی داشته باشند. بر اساس نظر فرانک، کشورهای جهان سومی تنها با کنار کشیدن از نظام سرمایه‌داری جهانی می‌توانند توسعه یابند. ناگزیر چنین کنار کشیدنی به معنای کاهش شدید در دادوستد کمک مالی، سرمایه‌گذاری و فناوری از کشورهای سرمایه‌داری توسعه‌یافته است. فرانک دوگانگی و ناهم‌سانی بین بازیگران کشورهای متروپل (مرکز) و قمر (پیرامون) را مطرح می‌کند و اینکه مازاد اقتصادی اقمار توسط متروپل (مرکز) تصاحب می‌شود. بر اثر تصاحب این مازاد اقتصادی، تعداد اندکی از کشورها با تثبیت و تحکیم جایگاه داخلی به مرتبه بالاتر در نظام سلسله مراتبی جهان دست می‌یابند. این درحالی است که بیشتر کشورها، به‌لحاظ توسعه‌نیافتگی و فقدان دسترسی به مازاد اقتصادی، توسعه‌نیافته باقی خواهند ماند. بنیادی‌ترین فرضیه ذهنی فرانک این است که توسعه توسعه‌نیافتگی پیرامون از یک سو و توسعه توسعه‌یافتگی متروپل از طرف دیگر دستاورد سرمایه‌داری است.

اما نظریه‌پردازان زیادی در نقد نظریه وابستگی نظرات متنوعی را طرح کرده‌اند. بسیاری از مورخان اقتصادی در این مورد با فرانک توافق دارند که مستعمرات هزینه‌گزافی را بابت وابستگی اقتصادی تحت‌حاکمیت بیگانه پرداخت کرده‌اند. آن‌ها تایید می‌کنند توسعه خودفرمان نبود. تولید به جای آنکه در خدمت نیازهای داخلی باشد به سوی احتیاجات خارجی هدایت شد و سیاست‌های اقتصادی مانع فعالیت صنعتی بومی شد و به پیشرفت اقتصادی نابرابر قومی و منطقه‌ای انجامید، طبقه ممتازی سر برآوردند که توجه‌شان به منافع بیگانه بود. به‌علاوه، مقایسه تجربه این کشورهای تحت‌استعمار با آنچه می‌توانست بدون استیلای بیگانه رخ بدهد، نشان‌گر غیردادگرانه بودن آن است. ضعف اقتصادی و سیاسی داخلی کشورهای آفریقایی - آسیایی و آمریکای لاتین در بخش پایانی سده نوزدهم و بخش آغازین سده بیستم به احتمال زیاد بسیاری از این کشورها را به ناگزیر به‌لحاظ اقتصادی به قدرت‌های بیگانه وابسته کرد.

اما راه‌حل برای این مسائل کنار کشیدن از نظام سرمایه‌داری جهانی نیست بلکه سیاستی گزیده‌تر در معاملات با کشورهای سرمایه‌داری است. دادوستد، کمک اقتصادی، جابه‌جایی سرمایه و استقراض فناوری از کشورهای توسعه‌یافته باید چنان باشد که سرمایه‌گذاری به صنایعی که در اولویت قرار دارند، هدایت شود. چه خصوصیتی از اقتصادهای وابسته در اقتصادهای ناوابسته (مستقل) دیده نمی‌شود؟ فرانک وابستگی را به شیوه‌ای دایره‌ای تعریف می‌کند. کشورهای کمتر توسعه‌یافته از آن جهت توسعه نیافته‌اند که وابسته‌اند. اما ویژگی‌هایی که فرانک در تعریف وابستگی بر آن تمرکز دارد خصوصیات توسعه‌نیافتگی است. به این ترتیب، نظریه مورد بحث توضیحی مستقل و اثبات‌شدنی در خصوص فرایندهای علل توسعه‌نیافتگی ارائه نمی‌کند (نافزیگر، ۱۳۹۵). کم‌توسعه‌یافتگی شدید افغانستان و اتیوپی که مستعمره نبودند، اگر چه تحت نفوذ غرب قرار داشتند، حاکی از آن است که استعمار به خودی خود ممکن نبود تاثیری تا آن حد منفی که فرانک اظهار می‌دارد، داشته باشد. به‌علاوه، قطع پیوندهای اقتصادی با کشورهای

سرمایه‌داری توسعه‌یافته، آن گونه که فرانک پیشنهاد می‌کند به احتمال زیاد به جای آن که توسعه کشورهای کمتر توسعه‌یافته را شتاب بخشد، مانع آن می‌شود. به علاوه، کوبا نیز در دوره‌ای که پیوندهای اقتصادی با سرمایه خارجی را به شدت کاهش داد، دچار رکود شد. همچنین برخی تغییرات برای قطع وابستگی دارای تاثیراتی نبود که انتظار می‌رفت.

برخی از منتقدین دیگر این نظریه نیز معتقد هستند که ممکن نیست بتوان خط تمایز قاطع مشخصی میان اقتصادهای وابسته و غیروابسته ترسیم کرد، برعکس، وابستگی بین‌المللی، به درجات مختلف، شامل حال تمام کشورها می‌شود. چنین انتقادی علیه تمام شاخه‌های مطالعات وابستگی مطرح است. برخی از جمله سیرز در انتقاد خود، سه منبع محوری را مشخص می‌کند که تمام اقتصادهای ملی به آن نیازمندند و اقتصادهایی که در آن سطح زندگی متوسط و/یا تولید در حال افزایش است به مقادیر بیشتری از آن‌ها نیاز دارند. این سه منبع عبارت‌اند از نفت، غلات و تکنولوژی. وی معتقد است که هیچ کشوری نمی‌تواند در عمل توسعه اقتصادی مستقلی داشته باشد زیرا نمی‌تواند تمام نیازهایش به این سه منبع را از داخل تامین کند. کشورها را می‌توان برحسب اینکه وارد کننده محض یک یا دو یا هر سه منبع فوق هستند، از کشورهایی با کمترین وابستگی تا کشورهایی با بیشترین وابستگی مرتبه‌بندی کرد. برخی از منتقدین دیگر چون پروتر^۱ (۱۹۸۰) تعریف دوس سانتوس از وابستگی را، بدین علت که وی به اشتباه ادعا می‌کند کشورهای مسلط از توسعه مستقل (و متکی به خود) بهره‌مند بوده‌اند، مورد انتقاد قرار می‌دهد: «من معتقد نیستم که هیچ بخشی از اقتصاد جهانی را بتوان اکنون مستقل نامید و مدارک تاریخی نیز چنین دیدگاهی را تایید می‌کند.» گابریل پالما^۲ نیز نفومارکسیست‌ها را به‌خاطر بسط نظریه‌هایی سرزنش می‌کند که در استدلال خود مبنی بر اینکه وابستگی به دائمی شدن توسعه‌نیافتگی یا محدود شدن رشد می‌انجامد بیشتر به روش‌های مکانیکی صوری توسل می‌جویند که در نهایت به نتایجی اجتناب‌ناپذیر، ایستا و غیرتاریخی منجر می‌شود. انتقاد تجربی دیگری که بر نظریه‌های وابستگی وارد می‌شود آن است که این نظریه‌ها رشد سریع و تحول اقتصادی کشورهای تازه‌صنعتی شده را در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ نادیده گرفته‌اند. آن‌ها معتقدند که نتیجه‌گیری‌های تحلیل‌گران وابستگی به گونه‌ای تقدم (یا مستقل از تجربه) امکان رشد مستقل، پایا و متوازن (به عبارت دیگر غیرتخصصی) پیرامون راه، که منافع آن نصیب توده‌های مردم شده است، منتفی می‌دانند. برخی نیز شواهد تجربی نقیضی را که از مطالعه کره جنوبی به‌دست آمده است، ارائه می‌کنند. از جمله اینکه آن‌ها به تسلط شدید دولت کره جنوبی بر سرمایه‌گذاری خارجی و مهارت فزاینده این کشور در دستیابی به فناوری جدید و جذب آن اشاره می‌کنند. آن‌ها به اجرای برنامه گسترده کره جنوبی در آغاز دهه ۱۹۸۰ اشاره می‌کنند که اقدام‌هایی چون گسترش توسعه و تحقیقات داخلی، افزایش مالکیت ملی سرمایه‌گذاری‌های جدید، افزایش سهم سرمایه‌گذاری‌ها در تولید ناخالص ملی، افزایش سهم منابع مالی محلی در تامین مالی این سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد دهقانان و دستمزدهای واقعی در سال‌های ۱۹۶۲ - ۱۹۷۸ را دربر می‌گیرد (هانت، ۱۳۹۳).

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) نیز معتقدند که نظریه وابستگی واجد دو نقطه ضعف عمده می‌باشند: (۱) با وجود اینکه غالباً توضیح می‌دهد که به چه دلیل و چرا کشورهای فقیر توسعه‌نیافته باقی مانده‌اند، اما هیچ رهنمود و راه‌حلی نمی‌دهند که چگونه این کشورها می‌توانند توسعه خود را شروع کرده و آن‌را به‌صورت پایدار ادامه دهند، و (۲) شاید دلیل مهم‌تر بر ضعف این نظریه‌ها این است که تجربه اقتصادی کشورهای توسعه‌نیافته که در عمل راه‌حل‌های انقلابی را دنبال کردند و بسیاری از صنایع و زمین‌ها را ملی اعلام کردند و دولت تصدی بسیاری از امور را بر عهده گرفت غالباً با پیامدها و نتایج منفی اقتصادی و اجتماعی و سیاسی در عمل مواجه شدند. اگر بخواهیم نظریه وابستگی را در عمل دنبال کنیم به این نتیجه می‌رسیم که کشورهای توسعه‌نیافته تا آنجا که ممکن است کمینه رابطه را با کشورهای توسعه‌یافته داشته باشند و بجای آن دنبال سیاست خودکفایی^۳ و یا توسعه

^۱ Brewer^۲ Gabriel Palma^۳ Autarky

هدایت شده در داخل باشند یا بیشینه حالت آن تنها با کشورهای توسعه‌نیافته رابطه تجاری برقرار کنند. اما حتی کشورهای بزرگی چون چین و هندوستان که سیاست خوگفایی را دنبال کردند با آهسته‌تر شدن و توقف رشد اقتصادی روبرو شدند و نهایتاً تصمیم گرفتند درهای اقتصاد را به دنیای خارج باز کنند. مهم‌ترین نقطه ضعف نظریه فرانک و برخی دیگر از اندیشمندان این نظریه ناتوانی در تشریح سازوکارهای اقتصادی جذب سرمایه مازاد از پیرامون به محور بود که در نظریه وی به صورت کلیات بیان شده بود. درواقع، نئومارکسیسم نظریه وابستگی بیش از آن که راه‌حلی ارائه نماید، همواره وسیله‌ای برای انتقاد از سرمایه‌داری به عنوان سرچشمه توسعه‌نیافتگی در جنوب و توجیه کم‌کاری‌ها و ضعف‌های دولت‌های در حال توسعه بوده است.

این نظریه رادیکال، پس از آن که نتوانست نحوه ظهور «کشورهای جدیداً صنعتی شده»^۱ به خصوص در شرق آسیا و از جمله چین را در دهه ۸۰ و ۹۰ تبیین کند و از شرح پیشرفت‌های اقتصادی برخی کشورهای آمریکای لاتین از جمله برزیل و مکزیک نیز عاجز ماند به سرعت رو به افول نهاد و دگر بار نظریه لیبرال نوسازی از استحکام و مقبولیت بیشتری برخوردار گشت. از سوی دیگر، این نظریه که بیشتر بیان مصائب در وصف حال اقتصادهای آمریکای لاتین در دهه ۶۰ و ۷۰ بود نیز نتوانست کمکی به توسعه اقتصادی در این کشورها نماید و تحکیم و تقویت راهبرد اقتصادی جانشینی واردات بر خلاف جهت‌گیری کلی نظام اقتصاد جهانی در دوران پس از جنگ جهانی دوم، کشورهای آمریکای لاتین را در انزوای اقتصادی بیشتری فرو برد.

نظریه نظام جهانی توسعه والرشتاین

اساس نظریه نظام جهانی^۲، شیوه شکل‌گیری سیستم اقتصاد جهانی است و نخستین بار ایمانوئل والرشتاین^۳ (۱۹۷۴، ۱۹۷۷ و ۱۹۷۸) آن را مطرح کرد. والرشتاین، جامعه‌شناس، مورخ اقتصادی و متفکر چپ‌گرای آمریکایی و از بزرگ‌ترین متفکران سوسیالیست سده بیست و یکم بود. وی بیشتر به سبب توسعه رویکرد عمومی در جامعه‌شناسی مشهور است که منجر به پیدایش رویکرد نظام‌های جهانی شد. ایمانوئل والرشتاین در تاریخ ۱۰ اسفند ۱۳۹۲ به دعوت انجمن جامعه‌شناسی ایران و همچنین انجمن ایرانی مطالعات فرهنگی و ارتباطات، برای یک سفر یک هفته‌ای به ایران آمد. وی سخنرانی‌هایی نیز در دانشگاه‌های تهران و شیراز داشت.

او معتقد است که سیستم اقتصاد جهانی در سده پانزدهم در اثر بحران در نظام فئودالی از سه طریق: (۱) گسترش جغرافیایی، (۲) تقسیم کار جهانی، و (۳) روابط بین دولت‌ها بوجود آمده است. وضعیت جدید سیستم اقتصاد جهانی، نوعی توسعه جهانی را در پی داشته است. سیستم اقتصاد جهانی متشکل از سه بخش مرکزی^۴، اقماری^۵ و نیمه اقماری^۶ می‌باشد. بخش مرکزی براساس تولید کالاهای صنعتی و صادرات آن به جهان اقماری در مقابل وارد نمودن مواد اولیه از آن و وجود سامانه اداری، نظامی و فناوری قوی مشخص می‌گردد. کشورهای آمریکا و ژاپن در این حوزه قرار دارند. در مقابل بخش مرکزی، بخش اقماری است که متکی بر صادرات مواد اولیه و واردات تکنولوژی، مواد و کالاهای صنعتی بوده، از سامانه اداری و نظامی ضعیفی برخوردار است. بیشتر کشورهای جهان سوم در این دسته جای می‌گیرند. بخش نیمه اقماری شامل کشورهایی است که در حد وسط قرار داشته، به گونه‌ای نسبی از تکنولوژی قوی برخوردار می‌باشند. در این دیدگاه، توسعه به نوع رابطه تجاری‌ای اطلاق می‌گردد که در جهت استحکام

^۱ Newly Industrialized Countries (NIC's)

^۲ Immanuel Wallerstein

^۵ Periphery

^۳ World system

^۴ Core

^۶ Semi- Periphery

سیستم اقتصاد جهانی باشد. نظریه نظام جهانی به لحاظ تقسیم جهان به محور و پیرامون، رابطه مستقیمی با نظریه ساختارگرایی وابستگی دارد. ریشه‌های تاریخی این نظریه به نظریه‌های انتقادی امپریالیزم در ابتدای سده بیستم و از جمله نظرات جان ای. هابسون^۱، رزا لوکزامبورگ، ولادیمیر لنین، نیکلای بوخارین^۲ و رودلف هیلفردینگ^۳ باز می‌گردد، اما نظریه امانوئل والرشتاین به نوعی اهتمام در تبیین نظری دلایل و چرایی پیشرفت در برخی کشورهای وابسته و پیرامونی برای رفع نقایص و کاستی‌های موجود در نظریه وابستگی یا نظریه ساماندهی داشت. نظریه نظام‌های جهانی یک رویکرد علمی تک‌رشته‌ای و کلان درباره تاریخ جهان و دگرگونی اجتماعی است که به نظام جهانی به‌عنوان واحد اصلی تحولات تاریخی تأکید می‌کند. «نظام جهانی» یک واحد تحلیلی متشکل از جمع زیادی از انسان‌ها در گستره جغرافیایی وسیع و با محوریت یک نظام تقسیم کار است. این رویکرد به تقسیم نیروی کار بین منطقه‌ای و فراملی تأکید دارد که بر این اساس جهان به سه منطقه محور، نیمه‌پیرامون و پیرامون تقسیم می‌شود. تولید در کشورهای محور با مهارت بالا و با استفاده از سرمایه انجام می‌شود اما در بقیه کشورهای دنیا بیشتر با مهارت اندک و با استفاده از نیروی کار انجام می‌شود و بیشتر به استخراج مواد خام محدود می‌شود. این حالت باعث تسلط کشورهای محور بر دیگر کشورها می‌شود. با این حال گسترش ارتباطات و حمل‌ونقل باعث پویایی این حالت شده و در طول زمان ممکن است جایگاه کشورها جابجا شود. کتاب معروف او «نظریه نظام جهانی» است که در سال ۱۹۷۰ منتشر شد. پیش‌فرض بنیادین نظریه نظام جهانی آن است که اقتصاد جهانی را باید در تمامیت آن ملاحظه و مطالعه کرد. مطالعه دگرگونی اجتماعی در هر جزء از این نظام ملت‌ها، کشورها، مناطق، گروه‌های قومی و طبقات باید از طریق تعیین جایگاه و مکان این جزء در کل نظام صورت پذیرد. بنابراین نظریه نظام جهانی شیوه‌نامه تحقیقاتی دو گانه‌ای دارد: از سویی نتایج تغییرات پویا در اجزایش (نظیر کشورها) را به منظور شناخت تکامل نظام و شناخت جنبش‌های اجزای مختلف (خرده نظام‌ها) در داخل نظام مورد بررسی قرار می‌دهد و از سوی دیگر، نتایج تغییرات پویا در این نظام جهانی را به منظور شناخت پویایی درونی و ساختار اجتماعی اجزاء مختلف بررسی می‌کند. بر این اساس می‌توان گفت که والرشتاین نیز مثل فرانک فقط مفسر تأثیر نظام سرمایه‌داری بر فرآیند توسعه‌نیافتگی کشورهای پیرامونی است و تنها الگویی تحلیلی برای مطالعه توسعه و ارتباط‌های جهانی به دست می‌دهد.

نظریه نظام جهانی والرشتاین در تلاش است تا توضیح و تبیین تاریخی رابطه سیاست و اقتصاد در سطح جهان را انجام دهد. در این نظریه، نظام جهانی نظامی است که با ساختارهای سیاسی و اقتصادی مشخص می‌شود که به هم وابسته‌اند. این نظریه بر این باور است که ساختار اقتصاد جهانی با تقسیم بین‌المللی کار و از طریق «مراکز سیاسی و فرهنگی چندگانه» رفتار بازیگران فراملی را ساماندهی می‌کند. سه مفهوم بنیادین «محور، نیمه‌پیرامون و پیرامون» از مفاهیم به کار رفته توسط والرشتاین برای تبیین نظریه وی هستند که در شکل ۴ محل قرارگیری این کشورها نشان داده شده است. به گمان والرشتاین شناسش عوامل گوناگون نظام بین‌الملل به تنهایی ممکن نیست، بلکه این عوامل باید در همکنشی با یکدیگر شناخته شوند. او در تفسیر خود از تاریخ نظام سرمایه‌داری شکل مسلط سازمان اجتماعی را در طول تاریخ به «امپراتوری‌های جهانی» و «اقتصادهای جهانی» تقسیم می‌کند. درواقع، نظام جهانی به‌نظر او تا کنون در دو نمونه تاریخی ظاهر شده است: (۱) امپراتوری‌های جهانی نظیر تمدن‌های بزرگ روم، مصر و چین، که پیش از برپایی نظام سرمایه‌داری به‌وجود آمده و مضمحل شدند. اساس این امپراتوری‌ها مبتنی بر اشغال سرزمینی و تسلیم مردم سرزمینی اشغال شده بود، و (۲) نظام اقتصاد جهانی که در طول ۵۰۰ سال اخیر شکل گرفت و ریشه‌های آن به دوران اروپای پس‌از رنسانس و دوره نوزایی بازمی‌گردد. تمایز اصلی میان این دو سیستم، پیرامون چگونگی توزیع منابع است که در امپراتوری‌های جهانی یک نظام سیاسی متمرکز قدرت خود را برای بازتوزیع منابع از مناطق پیرامونی به مناطق محوری به کار می‌گرفت، اما در اقتصادهای جهانی به‌رغم فقدان یک قدرت مسلط مرکزی، این

^۱ Hobson, John Atkinson^۲ Bukharin, Nikolai Ivanovich^۳ Hilferding, Rudolf

کار از طریق مکانیسمی به نام «بازار»^۱ انجام می‌شود که در آن محورهای چندگانه قدرت در حال رقابت با یکدیگرند.



شکل ۴. نقشه کشورهای جهان براساس وضعیت تجارت آن‌ها در واپسین سده بیستم. کشورهای محور (آبی)، نیمه‌پیرامونی (زرد) و کشورهای پیرامونی (قرمز).

او تاریخ توسعه نظام سرمایه‌داری جهانی را به‌عنوان یک سامانه واحد سرشار از تغییر ایستارها و موقعیت‌ها از پیرامونی به نیمه‌پیرامونی و محور (نظیر جابه‌جایی آمریکا و اسپانیا از سده ۱۸ به این سو) و یا به‌صورت بازگونه توصیف می‌کند. در تحلیل والرشتاین نظام اقتصاد جهانی ایستا نیست، بلکه کاملاً نظامی پویاست و نسبت به تغییرات دینامیک، انعطاف‌پذیری چشمگیری دارد. به این ترتیب، این امکان برای حاشیه وجود دارد که به نیمه‌حاشیه و نیمه‌پیرامونی یا حتی محور تبدیل شود و همچنین به‌صورت بازگونه. به‌علاوه، نوع کالاهای مورد مبادله در سیستم، بستگی به این تحولات دینامیکی دارد. به‌نظر او زمانی مهم‌ترین کالاهای مورد مبادله منسوجات بود و زمانی ماشین‌آلات صنعتی و اکنون فناوری‌های اطلاعاتی و بیولوژیکی و قدرت پولی و مالی مهم‌ترین کالاهای مبادله‌ای به‌شمار می‌روند. به‌نظر والرشتاین تحولات فناوری در توسعه و پیشرفت اقتصادی فوق‌العاده موثر است.

به باور والرشتاین نظریه او نظریه اقتصادی محض نیست، چون سیاست و اقتصاد در پیوند تعاملی دیالکتیکی با یکدیگر هستند. با این حال، مهم‌ترین نکته عدم تکیه بر جبریت حاکم بر تفکرات نئومارکسیستی در اندیشه والرشتاین و امکان تغییر و جابه‌جایی کشورها در نظام اقتصاد جهانی است. او کوشش نمود مفهوم سامان‌مندی بدون دولت در نظریه کاکس را از طریق تکیه بر مفاهیم دیگری همچون سازوکار «بازار آزاد»^۲ و تقسیم‌بندی‌های تاریخی از نظام اقتصاد جهانی توضیح دهد. او تلاش نموده است با استفاده از مفاهیم و متغیرهای نظام‌مند و درعین حال توجه توأمان به عوامل و متغیرهای اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی، تحلیل جامعی از تصویر کنونی توسعه سیاسی و اقتصادی در جهان ارائه کند و کاستی‌های نظریه ساختارگرایی وابستگی را — که همواره نظام سرمایه‌داری جهان را نظامی نابرابر توصیف نموده است — جبران کند. درواقع او کوشش نموده توسعه را از منظری تاریخی مطالعه کند و فرایند توسعه را از به‌صورت عمیق و در یک روند تاریخی امتداد دهد.

در نقد نظریه نظام جهانی والرشتاین عمدتاً کاستی‌های زیر طرح شده است:

۱. انتقادات از منظر لیبرال‌ها — آن‌ها معتقدند توسعه جهانی از قاعده حاصل جمع جبری صفر نیز پیروی نمی‌کند، بلکه به‌دلیل استمرار اعتبار و کارایی اصول اقتصاد کلاسیک همچون نظریه مزیت نسبی، همگرایی اقتصادی همچنان برای همه بازیگران سودآور است. لیبرال‌ها علت اصلی مشکلات اقتصادی جهان را برآمده از ضعف شدید در زمامداری می‌دانند و عمدتاً فساد، فقدان نهادهای مدنی، نبود سازوکارهای نظارتی و

^۱ Market

^۲ Free market economy

دموکراتیک و عدم تمایل به همگرایی با اقتصاد جهان به دلیل اعمال سیاست‌های حمایت‌گرایانه را از دلایل عمده فقر و توسعه‌نیافتگی در بخش‌هایی از آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین ذکر می‌کنند.

۲. انتقادات از منظر رادیکال‌ها – رادیکال‌ها مشکل را در «ساختار معیوب و فاسد» اقتصاد جهانی می‌دانند و بروز برخی جنبش‌های اجتماعی مثل وال استریت و بحران مالی اقتصادی سال ۲۰۰۸ را نقاط امیدوارکننده‌ای برای فروپاشی نظم اقتصادی لیبرال تلقی می‌کنند.

نظریه رشد تجارت بین‌الملل صدور مازاد

موضوع تجارت بین کشورهای صنعتی و کشورهای تازه‌صنعتی شده همیشه مناقشه‌برانگیز بوده است. پیرامون اثرات تجارت بین‌الملل بر اقتصاد کشورهای اخیر نظریه‌های گوناگونی وجود دارد. یک ارزیابی به این دیدگاه منتهی می‌شود که توسعه تجارت بین‌الملل پیش‌نیاز پیشرفت سریع‌تر اقتصادی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته است. در گذشته تأمین نیازهای جامعه و سودجویی از انگیزه‌های اصلی کشورها برای ورود به عرصه بازرگانی بین‌المللی محسوب می‌شد، اما امروزه اهداف شایان سیاسی و اقتصادی دیگری هم به این فهرست اضافه شده‌اند. برخی از اقتصاددان‌ها بر این باورند که بازشدن مرزهای کشورها به روی یکدیگر و گسترش دادوستدهای برون‌مرزی، منابع اقتصادی ملت‌ها را به سوی فعالیت‌هایی که بهره‌وری بالاتری دارند هدایت نموده و روند رشد و توسعه آن‌ها را سرعت بخشیده است. از دیدگاه طرفداران تجارت بین‌المللی، گسترش مبادلات خارجی یک راهبرد توسعه اقتصادی به‌شمار می‌آید که در چند دهه گذشته کشورهایمانند کره جنوبی، سنگاپور، تایوان، مالزی، اندونزی، برزیل و چندین کشور دیگر در آسیای خاوری و آمریکای جنوبی از آن پیروی کرده‌اند. تجارت بین‌المللی به کشورها این امکان را می‌دهد تا اقتصاد خود را گسترش داده و بازارهای خود را توسعه دهند. همچنین، این گونه تجارت می‌تواند باعث افزایش صادرات و ایجاد مشاغل جدید شود و در نتیجه رشد اقتصادی و فرصت‌های شغلی را بهبود بخشد. روش‌های مختلفی برای دستیابی به این اهداف وجود دارد. نخستین راهکار، تقویت تولید داخلی است. با افزایش تولید داخلی، کشورها می‌توانند نیازهای داخلی خود را برآورده کنند و به صادرات نیز تمرکز کنند. راهکار دوم، گشایش بازارها است. باز شدن بازارهای داخلی به تجارت با سایر کشورها، امکان رقابت در سطح جهانی را فراهم می‌کند و باعث افزایش صادرات و رشد اقتصادی می‌شود. راهکار سوم، توسعه تجارت بین‌المللی است. این شامل ایجاد توافقات تجاری با کشورهای دیگر، حمایت از شرکت‌ها و تولیدکنندگان داخلی در صادرات و ایجاد شبکه‌های تجاری جهانی است. در نهایت، برای دستیابی به رشد اقتصادی و اشتغال، تجارت بین‌المللی نقش بسیار مهمی را ایفا می‌کند. این نوع تجارت، فرصت‌های جدیدی را برای ایجاد اشتغال و توسعه صنایع مختلف فراهم می‌کند. در نهایت، تجارت بین‌المللی می‌تواند برای کشورها منجر به رشد اقتصادی پایدار، بهبود رفاه جمعیت و افزایش قدرت اقتصادی در سطح جهانی شود.

طی میانه سده شانزدهم تا سال ۱۹۹۰ در خصوص تجارت بین‌الملل نظریه‌های مختلفی توسط صاحب‌نظران ارائه شده است که برخی از آن‌ها از جمله «نظریه مزیت مطلق»^۱ آدام اسمیت (۱۷۷۶) و «نظریه مزیت نسبی»^۲ دیوید ریکاردو (۱۸۱۷) از همه پرآوازه‌تر هستند. از دیدگاه اسمیت کشورها به لحاظ کارایی در تولید کالاها شرایط متفاوتی دارند. وی بر این باور بود که هر کشور باید در تولید کالاهایی تمرکز کند که در آنها نسبت به سایر کشورها از مزیت مطلق برخوردار است و همچنین کالاهایی را وارد نماید که کشورهای دیگر نسبت به آن دارای برتری باشند. او عقیده داشت که تجارت آزاد بین کشورها باعث تقسیم کار شده و عوامل تولید کشورها بر تولید کالایی متمرکز خواهد شد که آن کالا در هم‌سنگی با کالای سایر

^۱ Absoloute Advantage Theory

^۲ The Comparative Advantage Theory

کشورها ارزان‌تر تولید شود در این صورت است که هر دو کشور از تجارت سود می‌برند. او استدلال نمود که از طریق تجارت آزاد هر کشور می‌تواند در تولید کالایی تخصص پیدا کند که در آنها دارای مزیت مطلق است (یعنی آن کالا را با کارایی افزون‌تر نسبت به کشورهای دیگر تولید کند) و کالایی را وارد کند که در آنها مزیت مطلق ندارد (یعنی دارای کارایی لازم برای تولید آن نیست) بدین ترتیب با تخصیص بهینه عوامل تولید در سطح جهان، تولید جهان افزایش می‌یابد و رفاه همه کشورهای افزایش می‌یابد. از این‌رو دیگر یک کشور به ضرر سایرین منتفع نگردیده و همه کشورهای منتفع خواهند شد. به نظراسمیت یک کشور هیچگاه نباید کالایی را در داخل تولید کند در صورتی که می‌تواند آن را از خارج ارزان‌تر تهیه نماید. وی عقیده داشت که کشورهای با تخصصی کردن تولید و تمرکز یافتن بر کالاهایی که در آنها از مزیت بارزی برخوردارند، سرانجام از مبادله این کالاها با یکدیگر نفع می‌برند و این سیاست به سود تمام کشورهای طرف مبادله تمام خواهد شد. از دیدگاه جهانی، تقسیم کار بین‌المللی^۱، تولید تخصصی^۲ و پیروی از رهنمود آدام اسمیت باعث می‌شود که بهره‌وری منابع اقتصادی کره زمین افزایش یافته و با تولید مقدار افزون‌تر کالا سطح رفاه تمامی ملت‌ها افزایش یابد. یقیناً این تحلیل در حالتی صدق می‌کند که شرایط سیاسی - اقتصادی گیتی برای پیاده شدن تمام جنبه‌های این نظریه فراهم باشد. اما نظریه مزیت مطلق آدام اسمیت اگرچه به درک رفتار کشورها در مبادلات بین‌المللی کمک زیادی کرده است، اما پرسش‌هایی را در ذهن اقتصاددان‌های پسراسمیت ایجاد کرد. یکی از این پرسش‌ها این بود که اگر یک کشور در تولید تمام کالاها نسبت به سایر کشورها برتری مطلق داشته باشد چه نقشی در مبادلات بین‌المللی می‌تواند ایفا نماید؟ دیدگاه اسمیت این بود که چنین کشوری نمی‌تواند در مبادلات خارجی منافی به دست آورد، براین اساس احتمالاً در این مبادلات شرکت نخواهد کرد. پس از مدتی دیوید ریکاردو با انتشار کتاب «اصول اقتصاد سیاسی و مالیات» در سال ۱۸۱۷ نظریه مزیت مطلق آدام اسمیت را نقد کرد. بر اساس نظریه ریکاردو اگر کشوری در تولید هر کالا دارای مزیت مطلق باشد هنوز هم تجارت برای هر دو کشور سودآور خواهد بود زیرا که هر کشور در تولید کالایی تخصص می‌یابد که هزینه نسبی تولید آن در داخل کشور پایین‌تر باشد و کالایی را وارد می‌نماید که هزینه نسبی تولید آن در داخل نسبت به کالای دیگر بالاتر باشد. ریکاردو اظهار داشت حتی اگر کشوری در تولید هر دو کالا دارای مزیت مطلق در سنجش با کشور دیگر نباشد باز دادوستدی که حاوی منافع متقابل است می‌تواند بین هر دو طرف صورت بگیرد و کشوری که دارای کارایی کمتری است باید در صدور و تولید کالایی تخصص پیدا کند که در آن مزیت مطلق کمتری ندارد. این همان کالایی است که آن کشور در تولید آن دارای مزیت نسبی است. از سوی دیگر باید کالایی را که مزیت مطلق بیشتری ندارد را وارد کند. این قانون که به قانون مزیت نسبی معروف است هنوز کماکان یکی از مشهورترین قوانین اقتصادی در تجارت بین‌الملل است. این دیدگاه می‌تواند شکل تکامل‌یافته نظریه آدام اسمیت تلقی کرد. ریکاردو یقین داشت که تفاوت در مزیت نسبی به‌دلیل ناهمسانی در بهره‌وری عوامل تولید است.

فرض اشتغال کامل در مدل‌های تجاری سنتی نظیر وجود مدل رقابت کامل در نظریه اقتصاد، ناقض وجود هر گونه بیکاری و یا اشتغال ناقص در کشورهای در حال توسعه است. بنابراین می‌توان از وجود بیکاری گسترده در کشورهای توسعه‌نیافته نکات زیر را نتیجه گرفت: نخست اینکه بهره‌برداری ناقص از منابع انسانی فرصت را برای افزایش ظرفیت بهره‌وری و درآمد ناخالص ملی بدون هزینه یا با هزینه اندک از بین می‌برد، در صورتی که کالاهایی که برای آن‌ها در داخل تقاضا به حد کافی وجود ندارد به خارج صادر نشود. این نظریه به نظریه تجارت بین‌الملل صدور مازاد^۳ معروف است. این نظریه به وسیله آدام اسمیت برای نخستین بار مطرح شد که بعداً به وسیله اقتصاددان برمه‌ای هلا ماینت در چارچوب کشورهای توسعه‌نیافته به کار گرفته شد. تجارت بین‌الملل صدور مازاد شرایطی است که باز کردن درهای بازارهای بین‌الملل از طریق تجارت جهانی به روی کشورهای توسعه‌نیافته این اجازه و این امکان را می‌دهد که استفاده بیشتری از منابع (زمین و نیروی کار) که پیشتر به‌گونه‌ای ناقص بهره‌برداری و برای تولید محصولات

^۱ International Division of Labor^۲ Vent-for-surplus theory of international trade^۳ Production Specialization

اولیه کشاورزی به کار گرفته می شدند را بدهد که از مازاد ظرفیت خود برای تولید استفاده کرده و آن‌ها را به سایر کشورهای جهان صادر کنند. برطبق این نظریه، گشودن بازارهای جهانی به جوامع کشاورزی دور افتاده فرصت‌هایی را برای این جوامع بوجود می‌آورد که منابع کاملاً به کار گرفته شده خود را بازتخصیص دهند، همان‌گونه که در مدل‌های سنتی تجاری آمده است از منابع زمین و نیروی کار که پیشتر بیکار و بلااستفاده بوده، استفاده کنند و محصولات بیشتری را برای صادرات به بازارهای خارجی تولید کنند. براساس این دیدگاه به علت وجود منابع انسانی بیکار و یا با اشتغال ناقص امکان ایجاد سامانه کشت وسیع و نیز تجاری شدن بخش کشاورزی معیشتی در دوران استعماری حاصل شد. در بلندمدت جهت ساختاری اقتصاد کشورهای توسعه نیافته در صادرات فرآورده‌های کشاورزی در بسیاری موارد موجب کشاورزی وابسته به صدور چند کالا می‌شود و آن کشورها را از جهت دگردیسی ساختاری مورد نیاز برای داشتن اقتصادی متنوع‌تر باز می‌دارد.

نظریه رشد بر مبنای فراوانی (مواهب) نسبی عوامل تولید هکشر – اوهلین

نظریه کلاسیک مزیت نسبی تجارت یک مدل ایستایی است که تنها بر یک متغیر عامل تولیدی (هزینه نیروی کار) و رویکرد تخصصی شدن کامل برای سود بردن از منافع حاصل از تجارت متکی است. مدل تجارت آزاد سده نوزدهم، نخست از طرف دیوید ریکاردو و سپس توسط جان استوارت میل مطرح شد که به وسیله دو اقتصاددان سوئدی یعنی الی هکشر^۱ و برتیل اوهلین^۲ در سده بیستم تکمیل و اصلاح شد و این دو تفاوت در عرضه عوامل تولید (به‌طور عمده زمین، نیروی کار و سرمایه) را در تخصیص شدن بین‌المللی کشورها در تولید و تجارت در نظر گرفتند.

نظریه تجارت بر مبنای فراوانی عوامل تولید^۳ نئوکلاسیک هکشر – اوهلین (یا نسبت‌های متغیر)، توسعه‌پژوهان را قادر می‌سازد تا تاثیر رشد اقتصادی را بر الگوهای تجارت و تاثیر تجارت بر ساختار اقتصاد ملی و تفاوت در بازده و پرداختی‌ها به عوامل مختلف تولیدی را به‌گونه‌ای تحلیلی تشریح کند. برخلاف مدل کلاسیک هزینه نیروی کار که در آن تجارت زمانی میان دو کشور رخ می‌دهد که بهره‌وری نیرو کارشان برای کالاهای متفاوت در کشورهای مختلف تفاوت می‌کند، مدل نئوکلاسیک مواهب عوامل تولید فرض می‌کند تفاوت در بهره‌وری نسبی نیروی کار به علت عدم دسترسی همه کشورها به امکانات فناوری تولید برای همه کالاهای می‌باشد. این نظریه مدل نئوکلاسیک تجارت آزاد است که می‌گوید کشورهای رو به تخصصی شدن، به تولید و تجارت کالاهایی می‌پردازند که در آن‌ها، فراوانی عوامل تولید در دسترس‌شان (زمین، نیروی کار و سرمایه) مدنظر قرار گیرد.

تودارو و اسمیت (۱۳۹۶) بر این باور هستند که نظریه مواهب و فراوانی عوامل تولید بر دو فرض اساسی استوار است:

۱. محصولات متنوع به عوامل تولیدی گوناگون در نسبت‌های متفاوت نیاز دارند. به‌طور مثال کالاهای کشاورزی به نسبت نیازمند نیروی کار افزون‌تر به ازای هر واحد تولید نسبت به سرمایه در هم‌سنگی با کالاهای صنعتی و کارخانه‌ای است که محتاج استفاده از زمان، ماشین (سرمایه) به ازای هر کارگر می‌باشند. قیمت نسبی آن‌ها به نسبت استفاده از هر یک از عوامل تولید در تولید کالاهای متفاوت بستگی دارد. اما قیمت‌های عوامل هر چه باشد، مدل مواهب عوامل تولید می‌پندارد محصولات معینی همیشه سرمایه‌بر در حالی که کالاهایی دیگر بیشتر کاربر هستند. این شدت نسبی استفاده از نیروی کار فرق نمی‌کند که در هندوستان باشد یا در ایالات متحده. فرآورده‌های کشاورزی به نسبت کالاهای صنعتی هم در هندوستان و هم در ایالات متحده بیشتر کاربر می‌باشند.

۲. کشورها دارای میزان و مقدار متفاوتی از فراوانی و مواهب عوامل تولید هستند. برخی از کشورها نظیر ایالات متحده آمریکا به ازای هر کارگر

^۱ Eli Heckscher

^۲ Bertil Ohlin

^۳ Factor Endowment Trade Theory

سرمایه بیشتری دارند بنابراین در زمره کشورهایی هستند که دارای منابع سرمایه‌ای فراوان می‌باشند. درحالی‌که کشورهای دیگری چون هند، مصر یا کلمبیا دارای سرمایه کمتر و نیروی کار بیشتری هستند. از این‌رو در زمره کشورهایی هستند که دارای نیروی کار فراوان می‌باشند. روی هم رفته کشورهای توسعه‌یافته به‌طور نسبی دارای سرمایه فراوان (همچنین نیروی کار ماهر فراوان) هستند و بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته دارای نیروی کار فراوان می‌باشند. براساس نظریه مواهب (فراوانی) عوامل تولید، کشورهایی که دارای سرمایه فراوان هستند در تولید کالاهایی نظیر خودرو، هواپیما، وسایل الکترونیک پیچیده، کالاهای ارتباطی و کامپیوتر تخصص می‌یابند یعنی کالاهایی که در تکنولوژی تولیدشان شدت سرمایه بالایی به کار می‌رود. این کشورها برخی از این کالاهای سرمایه‌بر را با کالاهای کاربر یا زمین‌بر نظیر مواد غذایی، مواد اولیه و سنگ‌های معدنی که می‌تواند به خوبی با هزینه کمتر در کشورهایی که دارای نیروی کار و یا زمین و منابع طبیعی و معادن زیادی دارند، تولید شود مبادله می‌کنند. این نظریه به‌صورت نظریه‌ای غالب در مطالعات و پژوهش‌های اولیه درباره تجارت بین‌الملل و رهنمود سیاست‌گذاری درباره توسعه و تجارت درآمد که کشورهای توسعه‌نیافته را تشویق می‌کرد که تلاش‌شان را تنها بر صادرات فرآورده‌های کشاورزی و کالاهای کاربر یا زمین‌بر تمرکز سازند. کشورهای توسعه‌نیافته از تجارت آزاد با کشورهای ثروتمند گیتی منافع سرشاری به دست خواهند آورد. در این توصیه‌ها و مطالعات کمتر توجهی به تنوع‌سازی محصولات صادراتی یا منافع بهره‌وری برآمده از افزایش سهم کالاهای صنعتی‌شان در صدور کالاها برای کشورهای توسعه‌نیافته می‌شود.

تودارو و اسمیت استدلال می‌کنند که مهم‌ترین نتیجه از مدل نئوکلاسیک تجارت آزاد این است که همه کشورها از تجارت سود برده و سطح تولید و مصرف در جهان افزایش می‌یابد. با این وجود علاوه بر این دو نتیجه اساسی آرایه‌های دیگری را باید اضافه کرد:

۱. در نتیجه افزایش هزینه‌های فرصت مربوط به حرکت منابع تولید به سمت کالاهایی با شدت عوامل تولید مختلف، تخصصی شدن کامل در مدل مزیت نسبی کلاسیک رخ نخواهد داد. کشورها تمایل دارند در محصولاتی که برای تولید آن‌ها منابع فراوان دارند، تخصص یابند. آن‌ها برخی از منابع کمیاب خود را با وارد کردن محصولات به جای از دست دادن زیاد آن منابع افزایش می‌دهند تا اینکه با صادرات میزان آن را کاهش دهند، اما افزایش هزینه‌های داخلی و از آنجا وجود قیمت‌هایی بیش از قیمت جهانی مانع از این می‌شود که تخصصی شدن کامل در تولید کالاها اتفاق افتد.

۲. با فرض تکنولوژی‌های تولیدی مشابه در سراسر جهان، برابری قیمت‌های نسبی در داخل هر کشور با قیمت‌های نسبی تجاری با فرض تجارت آزاد منجر به هم‌ترازی و برابری قیمت‌های عوامل تولید در سراسر کشورهایی که با هم تجارت می‌کنند، می‌شود. به‌طور مثال نرخ دستمزدها در کشورهای کمتر توسعه‌یافته که دارای نیروی کار فراوان هستند در نتیجه استفاده افزون‌تر از نیروی انسانی در تولید فرآورده‌های کشاورزی رو به بالا رفتن خواهد گذاشت. اما قیمت منابع سرمایه‌ای کمیاب به سبب کاهش تولید کالاهای کارخانه‌ای که استفاده کننده شدید سرمایه می‌باشند کاهش خواهد یافت. درحالی‌که در بقیه جهان (کشورهای توسعه‌یافته) قیمت سرمایه فراوان به نسبت نیروی کار کمیاب افزایش خواهد یافت چون تاکید بیشتر بر تولید کالاهای کارخانه‌ای که سرمایه‌بر می‌باشند، گذاشته می‌شود و تاکید کمتر بر تولید فرآورده‌های کشاورزی کاربر می‌باشد. بنابراین نظریه نئوکلاسیک مواهب عوامل تولید این برآورد اساسی را انجام می‌دهد که نرخ واقعی دستمزدها و هزینه‌های سرمایه در سطح بین‌المللی به طرف برابری و ترازمندی خواهد رفت. در نتیجه رقابت مستقیم با کشورهای توسعه‌یافته در بازار نیروی کار غیرماهر در کشورهای توسعه‌نیافته که به‌گونه‌ای نسبی تعداد نیروی کار غیرماهر فراوان می‌باشند، بسیاری از نیروی کار غیرماهر بخش صنعت کار خود را از دست خواهند داد و نرخ رشد دستمزد حقیقی اگر کاهش نیابد در بهترین حالت خود آهسته رشد خواهد کرد.

۳. در درون کشورها، نظریه مواهب عوامل تولید پیش‌بینی می‌کند بازده اقتصادی برای صاحبان منابع فراوان تولیدی در رابطه با مالکان منابع

کمیاب با استفاده شدیدتر و بیشتر عامل فراوان تولید افزایش خواهد یافت بدین معنی که سهم نیروی کار در تولید ملی در کشورهای توسعه نیافته رو به افزایش خواهد گذاشت. تجارت آزاد منجر به هم ترازوی افزون تر در توزیع درآمدها می شود.

۴. تجارت آزاد موجب می شود که کشورها قادر باشند فراتر از مرز منحنی امکانات تولیدی شان حرکت کنند و سرمایه لازم علاوه بر مصرف کالاها که در سراسر گیتی تولید و وارد می شود را بدست آورند. پس تجارت موجب تحریک افزون تر رشد اقتصادی می شود.

اکنون در موقعیتی هستیم که می توانیم به به بحث های سنتی و دیرین در خصوص رابطه تجارت و توسعه که از مدل نئوکلاسیک تجارت آزاد بدست آمده است، پاسخ نظری بدهیم:

۱. تجارت عامل برانگیزاننده و محرکه مهمی در رشد اقتصادی است. تجارت موجب افزایش ظرفیت های مصرف، افزایش تولید در سطح گیتی و دسترسی به منابع کمیاب و آفرینش بازارهایی در جهان برای محصولات می شود که کشورهای فقیر بدون صدور و فروش آنها قادر به ادامه رشد اقتصادی نخواهند بود.

۲. تجارت موجب برابری افزون تر میان داخل و خارج با برابری عوامل تولید، افزایش درآمد حقیقی کشورهایی که با هم تجارت می کنند، می شود و همچنین باعث استفاده کارآمد از منابع و عوامل تولید هر کشور در سطح گیتی می شود (به طور مثال با افزایش دستمزدهای نسبی در کشورهای که نیروی کار فراوان دارند و کاهش دستمزد در کشورهایی که دارای کمبود نیروی کار می باشند).

۳. تجارت به کشورها کمک می کند به بخش هایی از اقتصاد که کارآمد هستند و مزیت نسبی دارند پاداش داده شود، این کار با افزایش کارایی نیروی کار یا فراوانی منابع و سود بردن از بازده به مقیاس تولیدی امکان پذیر است.

۴. در جهان تجارت آزاد، قیمت های بین المللی و هزینه های تولید تعیین می کنند چه مقدار یک کشور می تواند تجارت داشته باشد تا رفاه ملی را بیشینه سازد. کشورها لازم است اصل مزیت نسبی را دنبال کنند و نباید تلاش کنند که در کارکرد آزاد تجارت و بازار از طریق اعمال سیاست های دولت چه برای پیشبرد صادرات یا محدودیت اختلال ایجاد کنند.

۵. سرانجام برای پیشبرد رشد و توسعه، سیاست نگرش به جهان خارج لازم است. در همه موارد خوداتکایی و خودبسندگی منجر به منزوی شدن اقتصاد هر کشور به طور بخشی یا کامل می شود که منجر به واپس گرایی اقتصادی کشورها در مشارکت و برخورداری از مواهب تجارت آزاد بین المللی می شود.

نظریه نیازهای اساسی توسعه

در سال ۱۹۷۵ در گزارش بنیاد داگ هامر شولد^۱، تاکید شد که تامین نیازهای اساسی و در نتیجه از میان برداشتن فقر مطلق باید اولویت نخست در برنامه ها و سیاست های توسعه ای باشد، بعد از بحث های فراوان در مورد پیامد آنها در امر سیاست گذاری، گزارش مدیر کل سازمان بین المللی کار به کنفرانس اشتغال جهانی در سال ۱۹۷۶ ارائه شد. در این سال، سازمان بین المللی کار کوشید توجه محافل بین المللی و ملی را به مساله کاهش فقر جلب کند. مدیر کل این سازمان، در گزارشی به کنفرانس جهانی اشتغال، پیشنهاد کرد که تا سال ۲۰۰۰ تمامی کشورها برای تامین نیازهای اساسی همه افراد جامعه اولویت قائل شوند. این نیازها به گونه ای تعریف شوند که آرایه های ذیل را دربر گیرند: تامین کمینه مصرف ضروری برای داشتن

^۱ Dog Hammer Schuld Foundation

جمعیتی سالم، حفظ برخی استانداردهای حداقلی برای دسترسی به خدمات عمومی و امکانات رفاهی، دسترسی فقیران به فرصت‌های شغلی که آنان را قادر به کسب کمینه درآمد تعیین شده کند و حق مشارکت در تصمیم‌گیری‌هایی که زندگی و معاش افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در این گزارش نیازهای اساسی در چهار مورد مشخص و سال ۲۰۰۰ به‌عنوان تاریخ نهایی برای برآورده‌سازی این نیازها عنوان شد: (۱) کمینه نیازهای مصرفی خانواده یعنی غذا، مسکن و پوشاک، (۲) دسترسی به خدمات اساسی مثل آب آشامیدنی سالم، بهداشت، حمل‌ونقل، سلامت و آموزش و پرورش، (۳) دسترسی به شغلی با مزایای مکفی برای هر فردی که توانایی و تمایل به کار دارد، و (۴) تامین نیازهایی که بیشتر ماهیتی کیفی دارند مثل برقراری محیطی سالم، انسانی و دلپذیر و مشارکت عموم مردم در تصمیم‌گیری‌هایی که بر زندگی و آزادی‌های فردی آنان اثر می‌گذارد.

بحث درباره روال ارزیابی عملکرد تامین نیازهای اساسی عموماً از پذیرش این قضیه آغاز می‌شود که هدف توسعه مهیا کردن فرصت‌های لازم برای دسترسی به یک زندگی کامل است و تامین نیازهای اساسی شرط ضروری تحقق چنین فرصت‌هایی به‌شمار می‌رود. همچنین این اجماع‌نظر، برای تحقق یک زندگی سعادتمند ضروری است. مهم‌ترین این نیازها عبارتند از نیاز به تغذیه کافی، مسکن، سوخت، پوشاک، آب آشامیدنی سالم، بهداشت، مراقبت‌های بهداشتی، آموزش پایه‌ای، اشتغال مولد و شرکت مردم در تصمیم‌گیری‌های مربوط به تامین این نیازها. اما با قبول موارد با اهمیت نیازهای اساسی، این پرسش مطرح می‌شود که از چه راه می‌توان چگونگی تامین این نیازها را ارزیابی کرد. دو نکته‌ای که در این خصوص محل بحث‌اند آن است که آیا رفع این نیازها باید برحسب نهاده‌ها اندازه‌گیری شود یا ستاده‌ها و اینکه آیا می‌توان شاخص یگانه‌ای را برای عملکرد نیازهای اساسی مشخص ساخت؟ که البته اقتصاددان‌های مختلفی پاسخ‌های متفاوتی ارائه کرده‌اند (هانت، ۱۳۹۳).

برخی از تحلیل‌گران که تعدادی از آنان با بانک جهانی نیز در ارتباط بودند، کوشیدند ادعای خود مبنی بر ضرورت ارائه خدمات عمومی بهتر، به‌ویژه در بخش آموزش و پرورش و بهداشت و صرف منابع در این راه را با تعبیر آن به‌مثابه نوعی سرمایه‌گذاری در زمینه منابع انسانی توجیه کنند. دیگران در مورد پیامدهای عملی اجرای استراتژی «اولویت نیازهای اساسی»، دیدگاه گسترده‌تر و رادیکال‌تری اتخاذ کردند و مدعی شدند که استراتژی مزبور، متضمن چیزی بیش از بهبود ارائه خدمات عمومی است. این تحلیل‌گران با تأکید بر افزایش مستقیم درآمد کارگران فقیر، به بررسی ماهیت و دلایل ارائه شده به نفع استراتژی فراگیر «اولویت نیازهای اساسی» پرداختند. آنان برای توجیه کار خود، استدلال می‌کردند که نه‌تنها نیازی به انتخاب میان برابری و رشد وجود ندارد، بلکه رویکرد «اولویت نیازهای اساسی» در اقتصاد توسعه، مبنای رشد سریع‌تر و پایدارتری می‌گردد.

بدین ترتیب مفهوم نیازهای اساسی به پیش‌زمینه بحث‌های توسعه راه یافت و در واپسین دهه ۱۹۷۰ و آغازین دهه ۱۹۸۰، نظریه‌ها و رویکردهای جدیدی در باب تعیین اهداف و سیاست‌گذاری توسعه شکل گرفت که بر محور نیازهای اساسی دور می‌زد. توسعه‌پژوهانی که در بسط و توسعه این دیدگاه نقش ویژه‌ای داشته‌اند عبارتند از: لوییس فبر، پائول استریتن، و دادلی سیرز.

هانت (۱۳۹۳) معتقد است که نظریه نیازهای اساسی، تفسیر متمایزی از اهداف بلاواسطه توسعه اختیار می‌کند و تأکید زیادی بر حذف فقر مطلق (با تامین نیازهای اساسی) و رشد اقتصادی دارد. در درازمدت اهمیت پیشرفت مداوم از هر دو نظر، مورد تأکید قرار می‌گیرد (همانا اولی یعنی حذف فقر مطلق به‌مثابه هدف فی‌نفسه و نیز ابزاری برای رشد مورد تأکید قرار می‌گیرد). از چنین تفسیر متمایزی از توسعه، نگرش خاصی در مورد اولویت‌های بلاواسطه سیاست‌گذاری و نوع مسیر توسعه‌ای که باید پی‌گرفت، حاصل می‌شود. بنابراین استراتژی پیشنهاد شده نه بر تمرکز شدید فعالیت‌ها در توسعه بخش مدرن بلکه بر توسعه‌ای با پراکندگی گسترده و برابر مبتنی است که در آن بخش سنتی از طریق افزایش درآمدها، بهره‌وری و تقاضا نقش مهمی به‌عهده دارد. در مورد دلایل نظری ارائه شده در دفاع از این استراتژی توسعه، بیشتر بر رشد داخلی مبتنی بر افزایش تقاضای توده‌ای تأکید می‌شود که در ابتدا بیشتر برآمده از گسترش درآمدهای توده مردم در بخش سنتی است و نه افزایش اشتغال مزدی در بخش مدرن، چنین گسترشی احتمالاً فقط در صورتی امکان‌پذیر می‌شود که با تجدید ساختار توزیع مالکیت دارایی‌های مولد همراه شود.

هانت (۱۳۹۳) عناصر اصلی نظریه نیازهای اساسی را به شرح زیر خلاصه می‌کند:

۱. توسعه اقتصادی فقط شامل رشد اقتصادی نیست، بلکه متضمن پیشرفت یکنواخت و ملموس به سمت حذف فقر مطلق و گسترش پایدار فرصت‌های شغلی و درآمدهای فقیران نیز است.
۲. استراتژی توسعه بر مبنای «اولویت نیازهای اساسی»، در هم‌سنجی با سایر استراتژی‌های توسعه، به نحو موثرتری می‌تواند مبنای رشد پایدار را فراهم سازد.
۳. علت چنین امری، تاثیر این استراتژی بر ساختار تقاضای داخلی و افزایش انگیزه سرمایه‌گذاری است.
۴. در میان پیامدهای ناشی از تجدید ساختار تقاضای داخلی - که در نتیجه اجرای الگوی نیازهای اساسی تحقق می‌یابد - می‌توان به کاهش دو مانع عمده، که فراوری استراتژی سنتی صنعتی شدن بر محور جایگزینی واردات قرار دارد، اشاره کرد. این مانع، یکی محدودیت تقاضای داخلی و دیگری محدودیت موجود در تراز پرداخت‌هاست.
۵. توزیع دگرباره منابع به نفع توده‌های فقیر، امکان بسیج ثمربخش پس‌اندازهای کوچک بالقوه‌ای را که در حال حاضر بلااستفاده مانده‌اند فزونی می‌بخشد و فرصت‌های مناسبی برای استفاده از مهارت‌های فنی و نوآورانه نیروی کار و گسترش آن‌ها فراهم می‌سازد.
۶. گسترش زراعت کاربر، در مقیاس کوچک، به کارایی بیشتر استفاده از زمین، کاهش استفاده از ماشین‌آلات وارداتی و تقلیل واردات مواد غذایی (و/یا افزایش صادرات مواد غذایی) منجر می‌گردد.
۷. در هم‌سنجی با استراتژی‌های توسعه مبتنی بر توزیع نابرابر درآمدها، این الگوی توسعه، احتمالاً به نحو موثرتری موجب رشد تولید کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای در کشورهای توسعه‌نیافته می‌شود. این امر تا حدودی برآمده از به‌کارگیری روش‌های تولید نسبتاً کاربر در مقیاس کوچک و متوسط است.
۸. می‌توان انتظار داشت که این استراتژی به ترویج تجارت میان کشورهای توسعه‌نیافته کمک کند، چرا که کالاهای مورد نیاز آن‌ها هر چه بیشتر توسط خودشان تولید می‌شود.
۹. افزون‌بر این، می‌توان با استفاده افزون‌تر و خلاق‌تر از روش‌های کم‌هزینه و اغلب کاربر تشکیل سرمایه و ارائه خدمات عمومی، گسترش خدمات ضروری را شتاب بخشید.

هانت (۱۳۹۳) برخی از انتقادهایی که به این دیدگاه وارد شده است را به شرح زیر می‌داند:

۱. مفهوم نیازهای اساسی، فاقد دقت عملیاتی لازم در برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف است.
۲. دنبال کردن استراتژی توسعه نیازهای اساسی، با هدف بیشینه‌سازی رشد تعارض دارد و مستلزم تداوم عقب‌ماندگی اقتصادی و فنی است.
۳. کشورهای توسعه‌نیافته، به منظور ایجاد اشتغال برای فقیران در کوتاه‌مدت، به ناچار همیشه در تولید کالاهای اولیه با استفاده از تکنولوژی کاربر درجا خواهند زد.
۴. هزینه منابع بخش عمومی به‌صورت عامل بازدارنده عمل می‌کند.
۵. تاکید بر نیازهای اساسی نمایانگر تلاشی است که شمال، در ترویج یک نظم بین‌المللی جدید، برای منحرف ساختن توجه از تقاضاهای جنوب برای شماری از تغییرات دیگر می‌کند.
۶. استدلال‌های نظری مطرح شده در دفاع از استراتژی نیازهای اساسی، جنگی از افکار برگرفته از مکاتب گوناگون اندیشه اقتصادی است و انسجام منطقی ندارد.

۷. تامین نیازهای اساسی در کشورهای توسعه‌نیافته غیرسوسیالیستی، به لحاظ سیاسی امکان‌پذیر نیست، زیرا طبقه زمین‌دار و بورژوازی ملی وابسته منابع لازم را در اختیار قرار نمی‌دهد.

نظریه رشد سولو

مدل رشد نئوکلاسیک سولو که به خاطر آن رابرت سولو^۱ استاد موسسه تکنولوژی ماساچوست برنده جایزه نوبل اقتصادی در سال ۱۹۸۷ شد احتمالاً یکی از معروف‌ترین و شناخته‌شده‌ترین مدل‌های اقتصادی است. این مدل، به مدل رشد نئوکلاسیکی مشهور است زیرا در این مدل پنداشته می‌شود که بازارها رقابتی بوده و تولید نهایی سرمایه‌نرولی است. این مدل به راحتی پیوند بین تابع تولید با پس‌انداز، سرمایه‌گذاری، رشد جمعیت و تغییرات تکنولوژیکی را تبیین می‌کند. با وجود اینکه مدل سولو از برخی جنبه‌ها، اقتصاد کشورهای توسعه‌یافته را بهتر از کشورهای توسعه‌نیافته توصیف می‌کند اما همچنان این مدل یکی از مراجع اصلی در ادبیات رشد و توسعه به‌شمار می‌آید. مدل سولو به‌گونه‌ی ضمنی اشاره می‌کند به اینکه اقتصاد کشورها، همان سطح از درآمد را مشروط دنبال می‌کند اگر نرخ پس‌انداز، استهلاک، نرخ رشد نیروی کار و نرخ بهره‌وری در نرخی یکسان باقی بمانند. از این‌رو مدل سولو چارچوبی پایه برای مطالعه نظریه تقارب میان کشورهاست. در مدل سولو، متغیر A ضریب فناوری یا دانش، متغیر K سرمایه و متغیر L نیروی کار است:

$$Y = A \cdot F(K, L)$$

این رابطه در اقتصاد توسعه بسیار اساسی است زیرا به نقش حیاتی انباشت سرمایه در افزایش بهره‌وری نیروی کار اشاره می‌کند. فرض ثابت بودن بازده به مقیاس برای به‌وجود آمدن این رابطه میان بهره‌وری نیروی کار و شدت سرمایه‌گذاری است.

آیا رشد سریع‌تر برخی کشورها در هم‌سنجی با سایرین به سبب نرخ‌های پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌های بالاتر آن‌هاست؟ اقتصادهای آسیایی (ژاپن، کره جنوبی، تایوان، هنگ‌کنگ، سنگاپور و اخیراً چین) به لحاظ تاریخی، نرخ‌های پس‌انداز و سرمایه‌گذاری بالایی داشته‌اند و در دهه‌های اخیر به سرعت رشد کرده‌اند. آلوین یانگ معتقد است که علت اصلی معجزه رشد آسیایی بالا بودن نرخ‌های رشد پس‌انداز و سرمایه‌گذاری بوده است. پیشرفت تکنولوژیک در این کشورها در سنجش با اقتصادهای اروپایی و آمریکا بالاتر نبوده، اما می‌توان نرخ‌های پس‌انداز بالاتر آن‌ها را به عنوان علت نرخ‌های رشد بالاتر آن‌ها قلمداد کرد. در طی سالیان متمادی اقتصاددانان نرخ‌های پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کشورها را عامل اصلی توسعه‌یافتگی می‌دانستند و مدل رشد سولو با این دیدگاه سازگار است. اگرچه درواقع، کشورهایی که نرخ‌های سرمایه‌گذاری بالا داشته‌اند ضرورتاً نرخ‌های رشد بالاتری نداشتند. چین نیز پیش از آغاز اصلاحات بازاری در سال ۱۹۷۸ نرخ پس‌انداز نسبتاً بالایی داشت، اما نرخ رشد اقتصادی آن پایین بود، زیرا چین نیز به اندازه برنامه‌ریزان شوروی در تخصیص سرمایه‌گذاری‌ها ناکارآمد بودند. نرخ پس‌انداز در دوره اصلاحات (پس از ۱۹۷۸) کماکان کاملاً بالا بود، نرخ‌های رشد نیز به نحو چشمگیری افزایش یافت و در طول ۳۰ سال اخیر همواره نزدیک به ۱۰٪ بوده است. علت این رشد بالا، اصلاحات بازاری و بهبود اساسی در تخصیص سرمایه‌گذاری در همه بخش‌های تولیدی می‌باشد. مثال چین در پیش و پس از اصلاحات ساختاری نشان می‌دهد که کارایی سرمایه‌گذاری وابستگی شدیدی به محیط اقتصادی دارد. حتی اگر پذیرفته شود که نرخ‌های پس‌انداز، برای رشد موضوعیت دارد، می‌بایست به این پرسش پاسخ داده شود که چرا برخی کشورها نرخ پس‌انداز بالاتری نسبت به سایرین دارند؟ مدل سولو در این زمینه دستاوردی ندارد. هرچند این مدل نشان

^۱ Robert Solow

می‌دهد که نرخ‌های پس‌انداز بالاتر منجر به سطح بالاتر وضعیت یکنواخت درآمد می‌شوند، اما مدل نسبت به تعیین نرخ پس‌انداز سکوت کرده و نرخ پس‌انداز را برون‌زا در نظر می‌گیرد. اگرچه برای تحلیل تفاوت‌های نرخ رشد کشورها، انباشت سرمایه فیزیکی تنها متغیر اثرگذار نیست. متغیر اساسی دیگر سرمایه انسانی^۱ یا دانش تجسم‌یافته در افراد می‌باشد. مردم کشورهای ثروتمند نسبت به مردم کشورهای فقیر تحصیلات عالیه بیشتری دارند. مدل سولو درباره تفاوت در سرمایه انسانی چه چیزی را بیان می‌کند؟ برای پاسخ به این پرسش می‌بایست «تابع تولید کاب داگلاس آ» را تغییر داده و پارامتر سرمایه انسانی (h) به تابع اضافه شود تا بتوان این ایده که کشورهایی با سطح آموزش بالاتر، بهره‌ورتر و مولدتر هستند نیز در تابع تولید لحاظ کرد. به عبارت دیگر کشوری که سرمایه انسانی بیشتری دارد نسبت به کشوری که سرمایه انسانی کمتری دارد، نیروی کار اثربخش‌تری خواهد داشت. پارامتر h بیانگر سطح متوسط سرمایه انسانی می‌باشد که در کشورهایی که افراد تحصیل کرده بیشتری دارند، بالاتر است:

$$Y_1 = A k_t^\alpha (hL_t)^{1-\alpha} = (Ah^{1-\alpha})k_t^\alpha L_t^{1-\alpha}$$

تفاوت در سرمایه انسانی در هم‌سنجی با نرخ‌های سرمایه‌گذاری، پیش‌بینی بهتری از تفاوت درآمد سرانه ارائه می‌کنند. اما باز هم ناهم‌سانی در سرمایه انسانی نمی‌تواند تمام ناهم‌سانی در رشد و توسعه را توضیح دهد. برای مثال سطح سرمایه انسانی در کشورهای سوسیالیستی سابق (تحت برنامه‌ریزی متمرکز) کاملاً بالا بود، اما رشد آن‌ها پایین بود. این بدان مفهوم است که افزایش مخارج آموزش نه تنها علت رشد نیست بلکه ممکن است معلول رشد نیز باشد (یعنی در نتیجه رشد حاصل می‌شود). کشورهایی که به سرعت رشد می‌کنند، احتمالاً توانایی بیشتری برای ارائه خدمات آموزشی دارند. هرچند به‌طور کلی جهت علت بین سرمایه انسانی و رشد مشخص نیست.

مهم‌ترین پیش‌بینی مدل سولو همگرایی درآمد^۲ بین کشورها می‌باشد: بر پایه استدلال‌های این مدل، کشورهای فقیر باید سریع‌تر از کشورهای ثروتمند رشد کنند، زیرا تولید نهایی سرمایه در کشورهای فقیر بالاتر است. لذا در نهایت گسست درآمدی کمتر شده و همه کشورها به وضعیت یکنواخت یکسانی همگرا می‌شوند. بی‌گمان این وضعیت زمانی رخ می‌دهد که همه کشورها نرخ پس‌انداز، نرخ استهلاک، نرخ شد جمعیت و بهره‌وری کل عوامل یکسانی داشته باشند. اگر همه این سازه‌ها برابر باشند، این مدل همگرایی درآمدی را پیش‌بینی می‌کند. مطالعات زیادی به منظور بررسی مساله همگرایی درآمد سرانه انجام شده است. آیا می‌توان فقدان همگرایی مشخص را به وسیله تفاوت تکنولوژیک بین کشورها توضیح داد؟ مدل سولو نمی‌تواند چنین تفاوت‌هایی را بررسی کند، زیرا در این مدل پیشرفت تکنولوژی برون‌زا^۳ می‌باشد.

نظریه توسعه به مثابه آزادی سن

گستره گفتمان توسعه – که یکی از کلان‌روایت‌های مدرنیته است – عرصه‌ای بسیار چالش‌برانگیز است. برخی از اندیشه‌ها و گفتمان‌های توسعه بسیار برجسته‌تر و تاثیرگذارتر از بقیه هستند و یکی از آن‌ها، مفهوم‌آفرینی توسعه به مثابه آزادی است. کتاب «توسعه به مثابه آزادی» اثر آمارتیا کومار سن^۴ (برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۹۸) بیان‌کننده یکی از آن اندیشه‌های تاثیرگذار در مفهوم توسعه است که در سده بیست و یکم طنینی جهانی داشته است. خیزش‌های انقلابی برآمده از خواست آزادی، دموکراسی و عدالت اجتماعی، از جمله مفاهیمی هستند که آمارتیا سن در کتابش به آن‌ها اشاره می‌کند. سن در کتاب توسعه به مثابه آزادی، خواستار گسترش «آزادی‌های واقعی» است، آزادی‌هایی که مردم از داشتن آن‌ها منتفع می‌شوند. سن متذکر می‌شود که مفهوم «توسعه به مثابه آزادی» می‌بایست مبدل به اساس و اصل عام تمامی مردمانی شود که سودای چیره

^۱ Human Capital

^۲ Income Convergence

^۵ Amartya Kumar Sen

^۳ Cobb-Douglas Production Function

^۴ Exogenous

شدن بر اشکال متنوع ستیزش‌های اجتماعی، اعتراض و مقابله با نابرابری را دارند. توسعه به‌مثابه آزادی می‌تواند راهبرد مناسب غلبه بر تعارضات نژادی و جنسیتی باشد و آزادی‌های برابر را در پی داشته باشد. توسعه به‌مثابه آزادی، راهکاری مناسب به‌منظور استعمارزدایی و دستاویزی مطلوب برای خیزش‌های محلی و جهانی است که در پی عدالت اجتماعی‌اند. به‌لحاظ عملی و سیاسی، رهیافت‌های مفهومی و روش‌شناختی سن برای ارزیابی و ارزش‌گذاری خوشبختی انسان تاثیر شایان توجهی بر کل مبحث توسعه گذاشته است. کتاب سن کمک شایانی به سربرآوردن نماگرها یا شاخص‌های جدید توسعه، همچون توسعه انسانی، فقر انسانی و توانمندسازی جنسیتی کرده است.

آمارتیا سن بر این باور است که مفهوم خوشبختی انسان، می‌بایست مبتنی بر سنجه‌های عینی‌تری باشد که هر انسانی از مفهوم خوشبختی دارد. او در صورت‌بندی نگرش خود پیرامون خوشبختی از مفهوم ارسطویی «توانمندی» بهره جسته است. توانمندی ناظر بر کنش‌ها و وضعیت‌های وجودی‌ای است که یک فرد می‌تواند به‌صورت عینی آن‌ها را تجربه کند و یا اینکه دریابد. یک توانمندی معین، ناظر بر این است که برای انسان، کدامین وضعیت‌های عملی (از قبیل خواندن یا خوردن) و وجودی (همچون برخورداری از تغذیه خوب، سواد، خودشکوفایی) امکان تحقق خواهند داشت. سن ضمن پرداختن به این پرسش‌های مفهومی و فلسفی، مقوله‌ای تحت‌عنوان آزادی‌های ابزاری را معرفی می‌کند و آن‌ها را پنج نوع می‌داند که وجودشان جهت تحقق پروژه توسعه به‌مثابه آزادی، الزامی است. آزادی‌های ابزاری مزبور عبارتند از:

۱. آزادی‌های سیاسی،

۲. تسهیلات اقتصادی،

۳. فرصت‌های اجتماعی،

۴. تضمین‌های شفافیت، و

۵. امنیت حمایتی.

این آزادی‌ها «مجموعه حقوق و فرصت‌هایی» هستند که به «اعتلای قابلیت‌های عمومی فرد» یاری می‌رسانند. بنابراین از نظر سن، توسعه عبارت خواهد بود از: «زدودن گونه‌های مختلف ناآزادی^۱ که امکان انتخاب انسان‌ها و فرصت آن‌ها به‌منظور تحقق عاملیت‌شان را سلب می‌کنند.» مفهوم آزادی در این دیدگاه، در آزادی‌های سیاسی و آزادی بیان و مانند آن خلاصه نشده و آزادی در فعالیت‌های اقتصادی و امکان دسترسی به منابع، برخورداری از زندگی و مواهب آن، امکان استفاده از فرصت‌های اجتماعی همچون آموزش، شغل و نیز تضمین امنیت و آینده شغلی و اقتصادی را هم دربر می‌گیرد. در چارچوب این رویکرد، انسان اگر با هر گونه محرومیت و محدودیت روبرو شود، به نوعی دچار فقدان آزادی و سلب آزادی خواهد شد، لذا زمینه رشد و قابلیت در او به‌عنوان فاعل توسعه از بین خواهد رفت. در این دیدگاه حتی سوانح طبیعی، زلزله، قحطی و مانند آن از آنجا که انسان را دچار محرومیت‌های اقتصادی می‌سازند، نوعی ناآزادی تلقی می‌شوند.

تاکید آمارتیا سن (۱۹۹۹) بر گسترش انتخاب به جای آزادی از سلطه بیرونی با تاکید هواداران آزادسازی همپوشی دارد. سن استدلال می‌کند که آزادی (نه توسعه) هدف غایی حیات اقتصادی و نیز کارآمدترین وسیله تحقق رفاه عمومی است. غلبه بر محرومیت‌ها بخش اصلی توسعه است. «ناآزادی‌ها^۲» پرسش‌هایی چون گرسنگی، قحطی، جهل، زندگی اقتصادی ناپایدار، بیکاری، موانع بر سر راه فعالیت اقتصادی زنان یا جوامع اقلیت، مرگ زودرس، نقض آزادی سیاسی و حقوق اساسی، تهدیدهای زیست‌محیطی و دسترسی اندک به امکانات پزشکی، بهداشت عمومی و آب سالم را

^۱ Unfreedom

^۲ Unfreedoms

شامل می‌شود. آزادی مبادله، عقد قرارداد کار، فرصت‌های اجتماعی و امنیت حمایتی صرفاً اهداف یا مولفه‌های تشکیل دهنده توسعه نیستند بلکه ابزارهای مهمی برای نیل به اهدافی از قبیل توسعه و آزادی‌اند.

از نظر آمارتیا سن نقش آزادی در توسعه از دو جنبه قابل تامل و دارای اهمیت است:

الف - آزادی به‌مثابه معیار و هدف ممتاز توسعه - بدین معنی که هستش و گسترش آزادی در یک کشور، معیار شایان و مناسبی برای سنجش میزان توسعه‌یافتگی یا توسعه‌نیافتگی یک کشور است، آزادی‌های اساسی و ذاتی به زندگی بشر غنا می‌بخشد و هم توانمندی‌های ابتدایی انسان را افزایش می‌دهد، مانند توان گریز از گرسنگی، سوءتغذیه، بیماری‌های قابل پیشگیری و مرگ زودرس و هم توانمندی‌های ثانویه مثل باسوادی، مشارکت سیاسی، بیان بدون سانسور و

ب - آزادی به‌مثابه پیشران و ابزار توسعه - آزادی علاوه بر اینکه به‌مثابه هدف اساسی و ارزش ذاتی توسعه در نظر گرفته می‌شود، از جنبه‌ای دیگر نیز حائز اهمیت است. سن به نقش ابزاری توسعه اشاره می‌کند و نشان می‌دهد در جوامعی که فرصت‌ها و امکانات برابر و گسترش آزادی‌ها رواج یافته، توسعه نیز به بار نشسته و به ثمر رسیده است. بدین معنی که رسیدن و دستیابی به توسعه، با گسترش آزادی پایدار متکی بر مسئولیت در جامعه میسر می‌گردد و برای نیل به توسعه، پیش از هر چیز، بایستی موانع آزادی‌های موجود در یک جامعه را از میان برداشت. برخی موانع آزادی عبارتند از: «فقر، استبداد، فرصت‌های اقتصادی محدود، محرومیت‌های نظام‌دار اجتماعی، به فراموشی سپردن خدمات عمومی، عدم تساهل و فعالیت‌های بازدارنده دولت‌های دخالت‌گر.» بدین ترتیب معیارهای سنتی اقتصادی که عموماً توجه خود را به موجودی سرانه کالاها و خدمات معطوف می‌نمایند، کنار گذاشته می‌شوند.

رویکرد توسعه به‌مثابه آزادی که توسط آمارتیا سن، تنها اقتصاددان آسیایی برنده جایزه نوبل اقتصاد، به‌عنوان یک رویکرد سیستمی مطرح گردیده، رویکردی نوین در گفتگوهای توسعه است که با تأکید بر نقش فاعلی انسان به‌عنوان هدف و ابزار توسعه، می‌تواند پاسخگوی نیاز کشورها به یک رویکرد مناسب توسعه باشد. این رویکرد در عین جامعیت در حوزه‌های ناهمگون سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و غیره مسیر حرکت در فرایند توسعه را در سایه آفرینش امکان‌های آزاد برای انسان‌ها در حوزه‌های فوق دانسته و معتقد است هدف توسعه چیزی جز نایل شدن به انواع آزادی‌ها نیست، توسعه عصاره امکان‌های آزادی است. هدف اصلی توسعه حذف ناآزادی‌ها و افزایش دامنه انتخاب انسان‌ها است. درواقع، توسعه برخورداری از زندگی دلخواه با توجه به هویت فرهنگی هر جامعه می‌باشد. تأکید این رویکرد بر شرایط زندگی اقتصادی انسان‌ها و بهبود کیفیت آن و برخورداری از نیازهای اساسی و امکانات زندگی در کنار نیاز انسان به حق تعیین سرنوشت و بیان نظرات و عقاید خود و لذتی که از مشارکت سیاسی و اجتماعی نصیب او می‌شود و نیز نیاز وی به آموزش، سواد و برخورداری از سایر فرصت‌های اجتماعی، قابلیت‌هایی به این رویکرد بخشیده است که می‌تواند محور هم‌دلی و هم‌گرایی و وفاق میان جناح‌های مختلف فکری و معتقدان به اولویت توسعه اقتصادی، فرهنگی و سیاسی باشد.

آمارتیا سن خواهان کنار گذاشتن دیدگاه‌های گذشته و پذیرش و شناسایی اولویت‌ها و «حقوق» سیاسی اجتماعی توده‌های مردم، به‌مثابه شاخص‌های بهتری برای توسعه‌یافتگی می‌شود. اولویت‌ها و حقوق یاد شده، برحسب اصطلاحات نوینی چون «ظرفیت‌ها»^۱ و «استحقاق‌ها»^۲ تعریف می‌شوند:

۱. ظرفیت‌ها یا قابلیت‌ها - با بررسی مقالات آمارتیا سن در سال‌های ۱۹۹۰، ۱۹۹۲، ۱۹۹۳ و ۲۰۰۰ می‌توان ملاحظه کرد که رویکرد توسعه انسانی شالوده اصلی خود را از رویکرد قابلیت‌ها یا ظرفیت‌های آمارتیا سن گرفته است که عبارت از «توانایی یک فرد برای داشتن انتخاب‌های متفاوت و دستیابی به سطح رفاه متناظر» می‌باشد. اگر هدف از توسعه، بهبود زندگی انسان‌ها می‌باشد و انسان‌ها ابزار توسعه هستند، پس باید پذیرفت

^۱ Capabilities

^۲ Entitlements

که توسعه برای آنهاست و اگر قرار باشد که تولید ملی افزایش یابد و در زندگی انسان‌ها تاثیری نگذارد، می‌توان گفت که عملاً کاری انجام نشده است. مدافعان توسعه انسانی معتقدند که هدف غایی باید ایجاد احساسی از امنیت اقتصادی، سیاسی، محیطی و نظامی باشد. چنین رویکردی بر این باور است که مردم باید کانون توجه باشند و نه نرخ رشد و سایر متغیرهای کمی اقتصادی. قابلیت‌ها، شایستگی‌ها و مطلوبیت‌ها با یکدیگر تفاوت دارند. قابلیت‌ها مبنای درستی برای قضاوت در مورد مزایای یک فرد در شرایط گوناگون فراهم می‌آورد و این نقشی است که مطلوبیت یا شاخص کالاها از عهده ایفای آن بر نمی‌آید. وقتی با مفاهیمی چون رفاه یک فرد، سطح زندگی یا آزادی به معنای مثبت آن سروکار داریم، نیازمند به‌کارگیری مفهوم قابلیت‌ها یا ظرفیت‌ها می‌باشیم. می‌باید توجه خود را معطوف به آنچه که یک فرد می‌تواند انجام دهد نماییم و این مساله صرفاً به اینجا ختم نمی‌شود که فرد مورد نظر تا چه اندازه می‌تواند از فعالیت‌های خود رضایت یا لذت کسب نماید (مطلوبیت) یا اینکه وی چه سبد کالایی را در اختیار دارد. نهایتاً، نه تنها می‌باید فراتر از محاسبه درآمد کل واقعی یا محصول ملی عمل نماییم بلکه شایستگی‌های افراد را برای دسترسی به سبد کالاهای‌شان را مورد بررسی قرار دهیم. عطف توجه به مفهوم قابلیت‌ها با تمرکز بررسی روی مفهوم ذهنی مطلوبیت‌ها تفاوت دارد و این ناهم‌سانی در مورد مفهوم لذت و آزادی مثبت نیز صادق است نقش خاص شایستگی‌ها از طریق اثرات آن بر قابلیت‌ها مشخص می‌شود. این نقش، حیاتی بوده و از اهمیت گسترده‌ای برخوردار است اما همچنان در پیوند با «قابلیت» مطرح می‌شود.

۲. استحقاق‌ها یا شایستگی‌ها - استحقاق به مجموعه‌ای از سبدهای جایگزین کالا اطلاق می‌شود که یک شخص در جامعه، با استفاده از کل حقوق و فرصت‌هایی که از آن برخوردار می‌شود در اختیار خواهد داشت. آمارتیا سن می‌گوید که احتمالاً بزرگ‌ترین نقطه ضعف اقتصاد توسعه سنتی توجه بیش از حد به «محصول ملی»^۱، «درآمد کل»^۲ و «عرضه کل»^۳ برخی از کالاها است، نه تأکید بر «استحقاق‌های» افراد و قابلیت‌ها و «توانایی‌هایی»^۴ که این استحقاق را ایجاد می‌کند. سرانجام، فرایند توسعه باید با آنچه که افراد توان انجام دادنش را دارند (یا ندارند) سروکار داشته باشد و به این نکات هم توجه کند که آیا آنان قادرند عمر طولانی کنند؟ از شیوع بیماری دوری گزینند؟ تغذیه مناسبی داشته باشند؟ توان خواندن، نوشتن و برقراری ارتباط داشته باشند؟ در فعالیت‌های علمی و ادبی شرکت جویند؟ و الی آخر. مشخص کردن استحقاق‌ها در اقتصاد بازار چندان دشوار نیست. مثلاً اگر شخصی بتواند از طریق فروش نیروی کار خود و سایر اشیاء قابل فروشی که تولید کرده است، ۲۰۰ دلار کسب نماید، آنگاه حق او برای دستیابی به مجموعه‌ای از کالاهای مختلف بیش از ۲۰۰ دلار نخواهد بود و می‌تواند هر سبد کالایی را که مایل است، خریداری کند به شرط آنکه قیمتش بیش از ۲۰۰ دلار نباشد. حد قدرت خرید او نیز توسط مالکیت (دارایی‌ها) و امکانات مبادله او (استحقاق مبادله) تعیین می‌شود. در نهایت، هر دوی این‌ها میزان کل استحقاق او را مشخص می‌نمایند. بر مبنای همین استحقاق، فرد می‌تواند توانایی‌هایی کسب نماید، مثلاً توانایی انجام دادن کار خاصی را به دست آورد، (از تغذیه مناسب برخوردار شود)، اما از سایر توانایی‌ها محروم شود. فرایند توسعه اقتصادی را می‌شود به‌مثابه روند گسترش توانایی‌های انسان‌ها در نظر گرفت. اگر رابطه تبعی میان استحقاق افراد در کسب کالاها و توانایی‌هایشان وجود داشته باشد، آن وقت توصیف روند توسعه اقتصادی به‌صورت گسترش این استحقاق‌ها، مفید خواهد بود. تنها کالایی که بیشتر انسان‌ها می‌توانند به فروش برسانند نیروی کار است بنابراین، شایستگی‌های یک فرد، بستگی تام به توانایی وی برای یافتن شغل، نرخ دستمزد کار و قیمت کالاهایی که مایل است بخرد، خواهد داشت. قحطی و گرسنگی در جهان را، با به‌کارگیری مفهوم استحقاق بهتر می‌شود تحلیل کرد تا به‌کارگیری متغیرهای سنتی حجم جمعیت یا عرضه مواد غذایی. نظام ارزیابی درآمدها و هزینه زندگی برای مساله غذا

^۱ National Product^۲ Total Supply^۳ Aggregate Income^۴ Capabilities

در یک کشور عقب‌افتاده به این موضوع تمرکز می‌کند تا بتواند در اغلب موارد «درآمد واقعی» را جایگزین «استحقاق» افراد برای کسب مواد غذایی نماید. اما وقتی موضوع بهداشت، آموزش و پرورش، برابری اجتماع، عزت نفس و یا آزادی از آزارهای اجتماعی مطرح می‌شود، معیار درآمد به هیچ‌وجه کارساز نیست. قحطی و گرسنگی را می‌توان براساس قصور در تحقق استحقاق‌های افراد توضیح داد، نه برحسب رویکردهای متعارف، که توجه خود را بیشتر بر میزان تولید مواد غذایی به ازای هر واحد از جمعیت جامعه، متمرکز می‌کند. قحطی حتی می‌تواند زمانی حادث شود که وضعیت عرضه مواد غذایی مناسب باشد، ولی استحقاق‌ها یا استحقاق گروه‌های شغلی یا طبقات خاص نادیده گرفته شود. همچنین مطالعه استحقاق افراد باید چیزی بیش از عوامل اقتصادی را در نظر بگیرد و ترتیبات سیاسی را نیز از یاد نبرد (ازجمله سامانه توزیع و انتشار اخبار و عملکرد گروه‌های فشار) که توانایی واقعی افراد را در امر دسترسی به کالاها و از جمله مواد غذایی تحت‌تاثیر قرار می‌دهند. شاید این تاثیرگذاری‌ها بسیار پیچیده باشند و اثرات متفاوتی بگذارند.

سن می‌پرسد که آیا رشد اقتصادی و توسعه به زحمت‌اش می‌ارزد؟ رشد اقتصادی و توسعه هزینه‌ها و منافع مربوط به خود را دارد. رشد اقتصادی دامنه انتخاب بشری را گسترش می‌دهد، اما ممکن است الزما سبب افزایش سعادت نشود. تاکید گاندی و شوماخر، هر دو، بر این است که سعادت (خرسندی) منوط به پیوند میان خواست‌ها و منابع است. شما ممکن است نه فقط با تامین خواست‌های افزون‌تر بلکه با صرف‌نظر از بعضی کالاها و مادی نیز راضی‌تر شوید. ثروت، اگر خواسته‌ها افزون‌تر از منابع شود، ممکن است از میزان مسرت (خرسندی) افراد بکاهد. به‌علاوه، جوامع زیاده‌طلب و دست‌اندرم‌محور چه بسا ممکن است به سرخودگی فردی و تشویش ذهنی دامن بزنند. به‌علاوه، تحرک و سیالیت که اغلب با اقتصادهای سریع رشد مرتبط است، امکان دارد با بی‌سروسامانی و بیگانگی همراه باشد. اما می‌توان رشد و توسعه را دارای پیامدهای زیر دانست:

۱. منافع — آنچه آدمیان را از جانوران متمایز می‌سازد کنترل افزون‌تر آن‌ها بر محیط و آزادی بیشتر آن‌ها در انتخاب است، نه اینکه انسان‌ها شادکام‌ترند. کنترل آنان بر محیط، هدفی است به اهمیت شادکامی و برای رسیدن به آن، رشد اقتصادی بسیار مطلوب است. رشد سبب کاهش قحطی، مرگ از گرسنگی، تلفات نوزادان و مرگ به‌طور عام می‌شود، فراغت بیشتری به ما می‌بخشد، می‌تواند در تقویت هنر، علم و فلسفه موثر باشد و منابعی برای انسان‌دوستی در اختیار ما می‌گذارد. رشد اقتصادی ممکن است به‌ویژه برای جوامعی مفید باشد که برای آن‌ها بلندپروازی‌های سیاسی فراتر از منابع قرار دارند، زیرا ممکن است از آنچه در غیر این صورت می‌تواند تنش اجتماعی غیرقابل تحملی باشد، جلوگیری کند. بدون رشد، خواست‌های یک گروه ممکن است فقط به قیمت پامال شدن خواست‌های دیگران به دست آید. سرانجام، رشد اقتصادی می‌تواند به کشورهای تازه‌استقلال‌یافته در بسیج نیروها به منظور افزایش قدرت ملی کمک کند.

۲. هزینه‌ها — رشد، قیمت خودش را دارد: (۱) هزینه ممکن است آزمندی، ماده‌گرایی و ناخرسندی از وضعیت موجود مرتبط با مساعی اقتصادی جامعه باشد، (۲) جابه‌جایی، بی‌عاطفگی و تاکید بر اتکا به خویشتن مرتبط با رشد اقتصادی ممکن است نظام خانواده گسترده و درواقع ساختار اجتماعی موجود را بی‌ثبات کند، (۳) رشد اقتصادی در بستگی‌اش به خردگرایی^۱ و روش علمی برای نوآوری و تغییر فنی، اغلب تهدیدی برای اقتدار مذهبی و اجتماعی است، (۴) رشد اقتصادی مستلزم تخصص شغلی بیشتر است که ممکن است با بی‌تخصصی، وظایف کسل‌کننده‌تر و یکنواخت‌تر، انضباط بیشتر و از دست‌رفتن صنعتگری همراه باشد، و (۵) آن‌گونه که منتقدانی از قبیل هربرت مارکوزه^۲ (۱۹۶۶) متهم می‌کنند، در جامعه پیشرفته صنعتی، همه نهادها و افراد، از جمله هنرمندان، به شکل‌گیری متناسب با نیازهای رشد اقتصادی گرایش دارند.

^۱ Rationalism

^۲ Herbert Marcuse

۳. افزایش انتظارات - رشد گسترده اقتصادی که طبقات پایین‌تر انتظار دارند مستلزم دگرگونی سیاسی و اقتصادی بسیار است. در مقابل انتظارات فزاینده، تعداد نه چندان زیادی از جوامع می‌توانند رکود یا عقب‌ماندگی را برگزینند. بنابراین، بیشتر جمعیت کشورهای کمتر توسعه‌یافته طالب رشد اقتصادی به‌رغم هزینه‌های آن هستند و کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیز خواهان اقدامات بهتری برای رشد و توسعه‌اند. نقطه تمرکز اصلی این است که کشورهای کمتر توسعه‌یافته چگونه می‌توانند به اهداف توسعه خود دست‌یابند و آن‌را ارزیابی کنند.

در نهایت، این دیدگاه‌ها و نظریات منجر به آن شد که در سال ۱۹۹۰ شاخص توسعه انسانی توسط برنامه توسعه سازمان ملل^۱ منتشر گردد.

نظریه واشر توسعه اقتصادی (ناکامی در هماهنگی) کرم

نظریه نوآور دیگری که نگرش عمیق و مهمی را درباره تحلیل علل تله تعادل در سطح پایین درآمدی ایجاد می‌کند، مدل واشر توسعه اقتصادی^۲ است که به وسیله مایکل رابرت کرم^۳ اقتصاددان توسعه آمریکایی، استاد جوامع در حال توسعه در دانشگاه هاروارد و برنده جایزه نوبل اقتصادی در سال ۲۰۱۹ مطرح شد. مدل اورینگ یا واشر توسعه اقتصادی، مدل اقتصادی‌ای است که در آن تابع تولید نشان‌دهنده رابطه نیرومند میان نهاده‌های مکمل است که ضعف یک یا چند نهاده و یا رفتار نامناسب و ناهماهنگ یکی از عاملین اقتصادی، می‌تواند توسعه اقتصادی را با اختلال مواجه کند. در این نظریه به این نکته اساسی اشاره می‌شود که در تولید مدرن (در سنجش با تولید سنتی) بسیاری از فعالیت‌ها لازم است در پیوند با یکدیگر و در هماهنگی و همکنشی با یکدیگر انجام شوند تا بیشترین ارزش را خلق کنند. مکمل بودن فعالیت‌ها و هماهنگی میان آن‌ها با تخصیص شدن کار و بازده به مقیاس اقتصادی، یکی از پایه‌های ضروری توسعه اقتصادی به‌طور عام و در بخش صنعتی به‌طور خاص می‌باشد. نام مدل کرم برگرفته از فاجعه انفجار سفینه چلنجر^۴ در سال ۱۹۸۶ است که در آن به علت کار نکردن یک قطعه کوچک و ارزان که به شکل یک حلقه و به‌صورت حرف انگلیسی O و واشر مانند بود باعث انفجار این سفینه شد. نظریه جالب واشر اقتصادی نه تنها وجود تله فقر را توضیح می‌دهد بلکه دلایلی را که کشورها به‌ویژه کشورهای کم‌درآمد در هم‌سنجی با درآمد بالا در این تله گیر می‌کنند را تشریح می‌کند. مدل واشر توسعه اقتصادی می‌پندارد تولید هر محصول به انجام یک سری فعالیت‌های مکمل با هم بستگی دارد. در صورت عدم‌انجام یا ناکارآمدی در انجام هر کدام از این فعالیت‌ها، ارزش کل تولید کاهش و حتی ممکن است به صفر برسد. همچنین افزایش کمیت نهاده‌ها نمی‌تواند پایین بودن نهاده‌ها و پیوند ضعیف نظام‌مند میان آن‌ها را جبران کند. مایکل کرم از شاتل فضایی چلنجر به‌عنوان استعاره‌ای برای هماهنگی تولید از «نظریه واشر توسعه اقتصادی»^۵ استفاده می‌کند. چلنجر دارای هزاران جزء متشکله بود، اما چون درجه حرارت در زمان پرتاب آنقدر بالا بود که یک جزء، یک واشر، خوب عمل نکرد، منفجر شد. کرم، به شیوه‌ای مشابه، تابع تولیدی را مطرح می‌کند که در آن «تولید شامل وظایف بسیاری (به‌طور هم‌زمان یا متوالی) می‌شود، که همه آن‌ها باید به نحو موفقیت‌آمیزی تکمیل شوند تا محصول از ارزش کامل برخوردار گردد.» برای توضیح، نوازنده ویولنی که در یک ارکستر خارج بنوازد یا در جایی درنگی کند، ممکن است کیفیت کار کل ارکستر سمفونی را به زیر سؤال ببرد. این تابع، فرایندهای تولید را که در معرض اشتباه در هر یک از وظایف متعدّدند، توصیف می‌کند. کشورهای ثروتمند در محصولات پیچیده، از قبیل هواپیما، تخصص پیدا می‌کنند، درحالی‌که کشورهای فقیر کالاهای ساده‌تر مانند منسوجات و قهوه تولید می‌کنند. کرم بر این باور است که نظریه واشر می‌تواند توضیح دهد که چرا کشورهای ثروتمند در محصولات

^۱ United Nations Development Program (UNDP)

^۲ Michael Robert Kremer

^۵ Economic development washer theory

^۴ Challenger

^۲ Economical O-Ring model

پیچیده‌تر متخصص‌اند، دارای بنگاه‌های بزرگ‌ترند و از بهره‌وری کار به مراتب بالاتر و میانگین درآمدی به مراتب بیشتری از کشورهای فقیر برخوردارند. تایوان و کره جنوبی، که آمادگی جهش اقتصادی را داشتند، در میانه دهه ۱۹۶۰ برای فائق آمدن بر ناکامی هماهنگی، به کنش دولت متکی شدند. در نظر منکیو، رومر و ویل^۱، سرمایه انسانی و درنظر رومر، فناوری درون‌زا^۲ (که منشا داخلی دارد)، وقتی به سرمایه فیزیکی و کار در نظریه نئوکلاسیک افزوده شود، عواملی ضروری و موثر در رشد به‌شمار می‌آیند.

برجستگی مدل واشر توسعه اقتصادی در هم‌سنجی با سایر مدل‌ها، نحوه‌ای است که تابع تولید را با توجه به مکمل بودن نهاده‌ها توضیح می‌دهد. فرض کنید تابع تولید از n کار تشکیل می‌شود. راه‌های زیادی برای انجام کارها وجود دارد. برای ساده‌شدن فرض می‌شود برای انجام هر یک از کارها، مقدار q مهارت یا کیفیت لازم است که $0 \leq q \leq 1$ می‌باشد. هر چقدر مهارت کارکنان بالاتر باشد احتمال اینکه کارها با موفقیت تکمیل شوند بالاتر خواهد بود. مفهوم q در مدل کرمر مفهومی کاملاً قابل انعطاف است. تعبیر دیگر آن این است که با تغییر q ، کیفیت محصول هم تغییر خواهد کرد. مصرف‌کنندگان حاضرند برای خرید کالاهایی با کیفیت بالا مثلاً اگر $q = 0/95$ پول بیشتری را پرداخت کنند. تعبیر دیگر از $q = 0/95$ می‌تواند این باشد که ۹۵ درصد شانس این وجود دارد که کالای تولیدی کاملاً تکمیل شده باشد. بنابراین محصول ارزش بالایی خواهد داشت و ۵ درصد شانس این وجود دارد که کالا به نحو مناسبی تولید نشده باشد و مصرفی نداشته باشد. فرض کنید که مقدار تولید از حاصل ضرب مقادیر q در n فعالیت با یکدیگر و حاصل آن در ضربی مانند B که بستگی به خصوصیت هر بنگاه دارد و معمولاً در بنگاه‌های بزرگ‌تر مقدارش بزرگ‌تر است به دست می‌آید. گمان کنید هر بنگاه فقط ۲ کارگر استخدام کند. در آن صورت تابع تولید واشر اقتصادی بدین شکل خواهد بود:

$$Y = B \cdot f(q_i, q_j) = q_i \cdot q_j$$

اگر فرض شود ضریب B برای ساده‌تر شدن مساله برابر ۱ باشد. علاوه بر شکل تابع تولید سه فرض دیگر برای ساده‌تر شدن مساله درنظر گرفته می‌شود: (۱) بنگاه‌ها در برابر ریسک سرمایه‌گذاری مصون می‌باشند، (۲) بازار نیروی کار رقابتی است، و (۳) عرضه نیروی کار بی‌کشش است (به این معنی که نیروی کار بدون توجه به سطح دستمزدها حاضر به انجام کار می‌باشد). اگر بازار سرمایه هم رقابتی باشد و همچنین فرض شود که اقتصاد مورد مطالعه اقتصاد بسته‌ای باشد و با جهان خارج تبادلات محصول و سرمایه ندارد. یکی از مهم‌ترین خصوصیت این شکل از تابع تولیدی خاصیت تطبیق طبقه‌بندی مثبت می‌باشد. این بدین معنا است که اگر کارگرانی که با کیفیت بالا کار می‌کنند در یک دسته قرار گیرند و کارگرانی که با کیفیت پایین کار می‌کنند در دسته دیگر قرار گیرند در آن صورت میزان تولید در دسته اول بسیار بالاتر از زمانی خواهد بود که آن دو دسته با هم تلفیق شوند.

وقتی از این مدل برای سنجش اقتصاد کشورها استفاده می‌شود، می‌توان متوجه شد که کالاهای با ارزش بالا در کشورهایی تولید می‌شوند که در آن کیفیت و بهره‌وری نیروی کار آن‌ها بالا باشد. در این مدل هر کسی مایل است با کارگران و کارکنانی کار کند که بهره‌وری بالا داشته باشند. چون نتیجه کارش با کار کردن با افراد با بهره‌وری بالا، زیاد می‌شود. در بازارهای رقابتی، دستمزد افراد بستگی دارد به میزان بهره‌وری آن‌ها. نیروی کار ماهر غالباً در موسساتی که بهره‌وری بالا و دستمزد بالا پرداخت می‌کنند کار می‌کنند. چون این موسسات سودآوری افزون‌تری دارند و قادر به پرداخت دستمزد بالاتر می‌باشند این روند در اقتصاد کشورهای توسعه‌یافته رخ می‌دهد. کشورهای با درآمد پایین در تله مهارت کم و بهره‌وری پایین قرار دارند درحالی‌که نیروی کار ماهر برای کار به مکان‌هایی حرکت می‌کند که در آن بهره‌وری بالا بوده و دستمزد بالاتری پرداخت می‌کنند.

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) برا ین باور هستند که تحلیل واشر اقتصادی متضمن چندین نتیجه حیاتی است:

^۱ Mankiw, Romer & Weil

^۲ Endogenous Technology

۱. بنگاه‌ها تمایل به استخدام کارگرانی با مهارت‌های مشابه برای کارهای متنوع دارند.
۲. کارگران در بنگاه‌هایی که در آن مهارت‌ها بالاست به استخدام درمی‌آیند و با انجام همان کار دستمزد بالاتری نسبت به بنگاه‌هایی که در آنجا مهارت‌ها پایین است دریافت می‌کند.
۳. چون سطح دستمزدها با ازدیاد Q افزایش می‌یابد دستمزدها در کشورهای توسعه‌یافته به نسبت کشورهای توسعه‌نیافته بالاتر است.
۴. اگر کارگران بتوانند سطح مهارت‌های‌شان را بالا برند و در اخذ فنون و مهارت‌های جدید سرمایه‌گذاری کنند به نفع‌شان است که این کار را انجام دهند. آن‌ها سطح سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی به وسیله دیگران را باید در تصمیم خود لحاظ کنند، تا بفهمند چه مقدار مهارت لازم است که کسب کنند.
۵. وقتی اقتصادی در سطح گسترده‌ای در تله کیفیت پایین تولید گیر افتاد، این هم در درون هر سازمان و بنگاه و هم در بین بنگاه‌ها تاثیر منفی می‌گذارد. در اینجا وجود یک سیاست موثر صنعتی که ارتقای کیفیت را تشویق و حمایت کند نظیر آنچه در کشورهای شرق آسیا در گذشته رخ داده است می‌تواند به خروج کشورهایی که به‌ویژه در تله درآمد متوسط گیر کرده‌اند کمک زیادی بکند.
۶. وجود تنگناها همچنین موجب کاهش انگیزه کار کردن برای سرمایه‌گذاری در مهارت‌های‌شان خواهد شد به‌ویژه هنگامی که بازده مورد انتظار از این مهارت‌ها پایین باشد.
۷. سرانجام تحت برخی از فروض اضافی دیگر، مدل واشر اقتصادی می‌تواند به یافتن دلایل و چرایی فرار مغزها در سطح بین‌المللی کمک کند. اغلب مشاهده می‌شود کارکنان متخصص از کشورهای توسعه‌نیافته به کشورهای توسعه‌یافته که در آن‌ها پرداخت دستمزدها بالاتر و شرایط محیط کار مساعدتر است، مهاجرت می‌کنند.

نظریه توسعه مزیت رقابتی پورتر

معیار و سنجه رقابت‌پذیری^۱، بهره‌وری^۲ است، معیاری که نشان می‌دهد کشورها یا شرکت‌های مورد بررسی چقدر نسبت به کشورها یا شرکت‌های مورد مقایسه، رقابت‌پذیرتر هستند یا به‌عبارتی، بهره‌وری کلید حفظ رقابت‌پذیری در سطوح سازمانی و ملی و نیز ضامن نیل به توسعه پایدار است. یک شرکت برای ارتقای بهره‌وری باید دارای مزیت‌های رقابتی ویژه‌ای باشد که این امر نیز نتیجه و پی‌آیند منطقی شایستگی‌های متمایز یا محوری یک سازمان است که همه این مفاهیم الزاماً در یک تعامل و هم‌کنشی و به‌صورت یک پیوستار در کنار هم قرار می‌گیرند.

مایکل ای. پورتر^۳ (۱۹۹۰) در کتاب وزین خود «مزیت رقابتی ملل»^۴ اشاره می‌کند که استاندارد زندگی یک ملت در بلندمدت به توانایی آن در دستیابی به سطح بالا و روزافزونی از بهره‌وری در صناعی بستگی دارد که بنگاه‌ها در آن رقابت می‌کنند. وی تصریح می‌کند که بهره‌وری مهم‌ترین شاخص استاندارد زندگی یک ملت در بلندمدت به‌شمار می‌رود. رشد پیوسته بهره‌وری، رشد درآمد ملی و قدرت در بازارهای خارجی را به‌همراه دارد و معنایی برای توان رقابت، جز افزایش مستمر و برکشی بهره‌وری برای بنگاه‌ها قابل انگاشت نیست. بهره‌وری خود با ارزش کالاها و خدماتی سنجیده می‌شود که توسط هر واحد از منابع یک کشور تولید می‌شود. پورتر تصریح می‌کند که این بنگاه‌ها هستند که در صنایع جهانی رقابت می‌کنند و نه

^۱ Competitiveness

^۲ Michael E. Porter

^۳ Productivity

^۴ The Competitive Advantage of Nations

کشورها، پس باید معیار ارزیابی، برنامه‌ها، بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی باشند و نباید دولت، جانشین بنگاه‌ها و یا محدودکننده رقابت آن‌ها باشد. آخرین مرحله تحلیل پورتر استفاده از نظریه مزیت رقابتی برای تبیین توسعه اقتصادی در بین کشورها و ناهم‌سانی ملت‌ها در رفاه و رشد اقتصادی است. وی بیان می‌کند که رفاه ملی وابستگی زیادی به ارتقای مزیت رقابتی کشور دارد. مزیت رقابتی وابسته به آن است که بنگاه‌های کشور مزیت‌های رقابتی خود را از طریق نوآوری و سرمایه‌گذاری در عوامل پیشرو تولید ارتقا دهند.

مفهوم بهره‌وری در طی سالیان متمادی گسترش یافته تا مفهومی بیش از نسبت کارایی را بیان کند. افق آن در طیف وسیعی از پرسمان‌های مربوط به هزینه و کیفیت تا رویدادهای اجتماعی همچون ایجاد شغل، امنیت شغلی، کاهش فقر، حفظ منابع، مسئولیت‌پذیری اجتماعی، تعالی کسب‌وکار، حکمرانی و حفاظت از محیط‌زیست (که با عنوان بهره‌وری سبز از آن یاد می‌شود) را دربرمی‌گیرد. بهره‌وری ارتباط بین مقدار ستاده^۱ (کالاها و خدمات تولیدشده) و مقدار نهاده^۲ (یعنی منابع) است که در فرآیند تولید استفاده می‌شود:

$$\text{بهره‌وری} = \frac{\text{ستاده}}{\text{نهاده}}$$

ولی یکی از رویکردهای رایج و درست در تعریف بهره‌وری، آن‌را شامل دو مفهوم کارایی (خروجی‌ها/ورودی‌ها) و اثربخشی (خروجی‌ها / اهداف) به‌طور همزمان می‌داند. بنابراین در تعریفی دیگر، بهره‌وری عبارت است از:

$$\text{کارایی} + \text{اثربخشی} = \text{بهره‌وری}$$

$$\text{کارایی} = \frac{\text{نهاده}}{\text{ستاده}}$$

$$\text{اثربخشی} = \frac{\text{اهداف}}{\text{ستاده}}$$

$$\text{بهره‌وری} = \frac{\text{اهداف}}{\text{ستاده}} + \frac{\text{نهاده}}{\text{ستاده}}$$

که در اینجا، کارایی به مفهوم انجام درست کارها و مترادف با استفاده بهینه از منابع (کاهش هزینه‌ها) و اثربخشی به معنای انجام کارهای درست، که سازمان را به اهداف خود نائل می‌کند، است.

مجمع اقتصاد جهانی^۳، رقابت‌پذیری را توانایی اقتصاد ملی در پایداری رشد یا حفظ استاندارد زندگی براساس درآمد سرانه می‌داند. از دیدگاه کنفرانس سازمان ملل در مورد تجارت و توسعه^۴ واضح‌ترین نگرش به رقابت‌پذیری از مسیر مقایسه عملکرد اقتصاد کلان و استاندارد زندگی جامعه براساس بهره‌وری عوامل تولید به‌دست می‌آید. به عبارت دیگر، مفهوم دقیق رقابت‌پذیری، توانایی کشورها در فروش محصولات خود در بازارهای جهانی است. به نظر مؤسسه توسعه مدیریت^۵، رقابت‌پذیری ملی به مفهوم اجتماع ساده بنگاه‌های انفرادی رقابت‌پذیر نیست، بلکه پی‌آیند عوامل متعددی نظیر شیوه هدایت اقتصاد توسط دولت، سیاست‌های اجتماعی و سازوکار خلق ارزش است. رقابت‌پذیری به مفهوم توانایی کشور در آفرینش ارزش افزوده و افزایش ثروت جامعه به وسیله مدیریت دارایی‌ها و ایجاد جذابیت‌ها و ... است. از دیدگاه هیت^۶ رقابت‌پذیری بین‌المللی عبارت است از میزان تولید کالاها و خدماتی که از سوی یک کشور بتواند به بازارهای بین‌المللی راه یابد، ضمن آنکه در همین مدت، درآمد واقعی شهروندان خود را افزایش دهد یا دست‌کم مانع کاهش آن شود. استاندارد زندگی را بهره‌وری اقتصادی یک کشور تعیین می‌کند. بهره‌وری خود با ارزش کالاها و خدماتی سنجیده می‌شود که توسط هر واحد از منابع کشور تولید می‌شود. بدین ترتیب، بهره‌وری رقابت‌پذیری را تعریف می‌کند. پس، موضوع محوری در توسعه

^۱ Output

^۲ Input

^۳ World Economic Forum (WEF)

^۴ UNCTAD

^۵ Management Development Institute (MDI)

^۶ Hitt

اقتصادی این خواهد بود که چگونه می‌توان در اقتصاد کشور، شرایط لازم برای رشد سریع و پایدار بهره‌وری را فراهم آورد و فرآیند حرکت به‌سوی شیوه‌های متعالی‌تر رقابت را تداوم بخشید. مکان، منابع طبیعی و حتی قدرت نظامی، دیگر تعیین‌کننده نیستند، بلکه این امر که کشور و شهروندان آن برای سازمان‌دهی و مدیریت اقتصاد خود چه شیوه‌ای را برمی‌گزینند، و چه نهادهایی را برپا می‌دارند و برای سرمایه‌گذاری فردی و جمعی چه راهی را در پیش می‌گیرند، توسعه و شکوفایی ملی را رقم می‌زند.

درجه پیشرفته بودن شرکت‌ها در رقابت، به‌شدت تحت‌تأثیر کیفیت محیط ملی کسب‌وکاری است که در آن فعالیت می‌کنند و این محیط بیش از هر چیز متأثر از انواع استراتژی‌هایی است که تحقق آن امکان‌پذیر است و نیز میزان کارایی که بنگاه‌ها می‌توانند داشته باشند. پس در مجموع، بهبود بهره‌وری و شکوفایی ملی تابعی است از سه عامل مؤثر و به‌هم پیوسته بستر اقتصاد کلان، محیط اقتصاد خرد کسب‌وکار و عملیات و استراتژی بنگاه. مایکل پورتر (۱۹۹۰) می‌گوید: «چرا یک کشور به‌عنوان پایگاه نخستین رقابتی موفق بین‌المللی در یک صنعت به‌شمار می‌رود؟ چرا بنگاه‌ها در یک کشور خاص قادرند در مقابل بهترین رقابتی جهانی، مزیت رقابتی پایداری را در یک رشته و فعالیت خاص ایجاد نمایند؟ چرا اغلب یک کشور پایگاهی برای بسیاری از بنگاه‌های پیشرو جهان در یک صنعت محسوب می‌گردد؟ ما چگونه می‌توانیم توضیح دهیم چرا کشور آلمان پایگاه نخستین بسیاری از سازندگان پیشرو جهان در زمینه ماشین‌آلات چاپ، خودروهای لوکس و محصولات شیمیایی است؟ چرا کشور کوچک سوئیس پایگاه نخستین بنگاه‌های پیشرو و بین‌المللی فعال در زمینه تجارت محصولات دارویی و شکلات است؟ چرا بنگاه‌های پیشرو در باب ماشین‌ها و کامیون‌های سنگین و تجهیزات معدنی در کشور سوئد استقرار یافته‌اند؟ چرا آمریکا رقابتی برتر بین‌المللی فعال در خصوص رایانه‌های شخصی، نرم‌افزار، کارت‌های اعتباری و سینما را در خود جای داده است؟ چرا بنگاه‌های ایتالیایی در زمینه کاشی‌های سرامیک، چکمه اسکی، ماشین‌آلات بسته‌بندی و تجهیزات اتوماسیون کارخانه‌ای بسیار قدرتمند هستند و چه عاملی باعث شده است تا بنگاه‌های ژاپنی در باب محصولات الکترونیک، دوربین‌ها، ربات‌ها و ماشین‌های کپی صاحب هژمونی شوند؟ یک بنگاه باید بداند در کشوری که به‌عنوان پایگاه نخستین وی قلمداد می‌گردد، چه عوامل و ویژگی‌هایی در تعیین میزان توانایی و ایجاد و تداوم مزیت رقابتی در روابط بین‌المللی نقش دارند. هدف این کتاب تبیین و تفسیر نقشی است که محیط اقتصادی، نهادها و سیاست‌های یک کشور در موفقیت بنگاه‌ها در باب هم‌اوردی در صنایع به خصوصی ایفا می‌کنند. در این کتاب تلاش شده است که مزیت رقابتی یک کشور یا به‌عبارت دقیق‌تر شناسه‌های ملی یک کشور که منجر به رشد و بالندگی مزیت رقابتی در یک صنعت می‌شود را تفکیک و مورد بررسی و مطالعه قرار دهیم.»

پورتر (۱۹۹۰) خاطرنشان می‌کند که کمبودی در زمینه تفاسیر صورت گرفته در مورد اینکه چرا برخی از کشورها رقابت‌پذیرند و بعضی دیگر نه، وجود ندارد. اما اغلب این تفاسیر با یکدیگر مغایر و ناسازگار بوده و یک نظریه عمومی پذیرفته شده وجود ندارد، از جمله:

۱. برخی استدلال می‌کنند که رقابت‌پذیری تابعی از نیروی کار فراوان و ارزان است. با وجود این، کشورهایی از قبیل آلمان، سوئیس و سوئد به‌رغم دستمزدهای بالا و دوره‌های طولانی کمبود نیروی کار، پیشرفت کرده و توسعه یافته‌اند. توانایی رقابت با وجود پرداخت دستمزدهای بالا گویای یکی از اهداف مطلوب کشورها در سطح ملی است.

۲. دیدگاه دیگری که وجود دارد این است که رقابت‌پذیری به میزان وفور منابع طبیعی یک کشور بستگی دارد. اما اخیراً بسیاری از کشورهای موفق در زمینه تجارت، از جمله آلمان، ژاپن، سوئیس، ایتالیا و کره کشورهایی با منابع طبیعی محدوداند و باید بیشتر منابع و مواد خام مورد نیاز خود را وارد کنند.

۳. اخیراً عده زیادی استدلال کرده‌اند که رقابت‌پذیری تا حد زیادی متأثر از سیاست دولت‌ها است. براساس این دیدگاه، هدف‌گذاری، حمایت، ترفیع صادرات و یارانه‌ها رمز موفقیت در عرصه‌های بین‌المللی محسوب می‌شوند. اما تاکنون وجود یک چنین نقش تعیین‌کننده‌ای برای دولت‌ها

در طیف گسترده‌ای از مطالعات و تجارب اثبات نشده است. با نگاهی به کشورها، می‌توان دریافت که صنایع در کشورهایی که دولت در آن‌ها در بیشتر بخش‌های صنعتی دخالت کرده است، در مناسبات و روابط بین‌المللی ناموفق بوده‌اند.

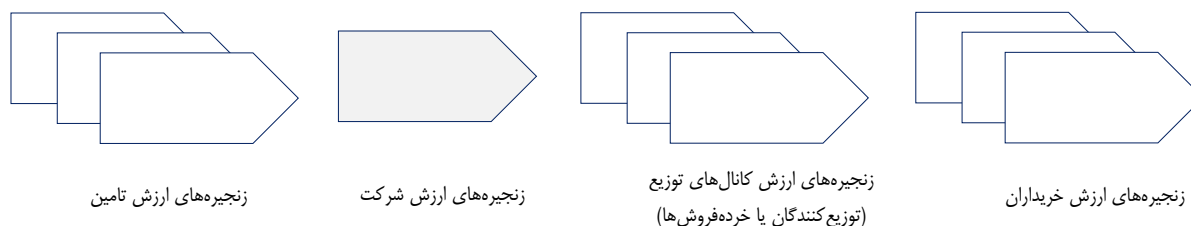
۴. آخرین تعریف عمومی صورت گرفته از رقابت‌پذیری ملی مربوط به تفاوت‌هایی است که در عملکردهای مدیریت وجود دارد و دربرگیرنده روابط مدیریت و نیروی کار است. اشکال این تعریف آن است که صنایع گوناگون نیازمند رویکردها و شیوه‌های متفاوت مدیریتی هستند. ممکن است آن شیوه و رویکردی از مدیریت که برای یک صنعت بسیار مطلوب است، برای صنعت دیگر حتی زیان‌بار نیز باشد.

هدف اساسی اقتصاد یک کشور رشد فزاینده استاندارد زندگی شهروندان می‌باشد. شایستگی انجام چنین کاری به بهره‌وری منابع به کار گرفته شده یک کشور (نیروی کار و سرمایه) بستگی دارد. بهره‌وری عبارت است از ارزش ستاده تولید شده توسط یک واحد نیروی کار یا سرمایه که به دو عامل کیفیت و شناسه‌های محصولات (که قیمت محصولات را تعیین می‌کند) و کارایی عوامل تولید بستگی دارد. در بلندمدت بهره‌وری عامل اصلی و نخستین تعیین‌کننده استاندارد زندگی کشورها است، زیرا عامل اصلی و ریشه‌ای تعیین‌کننده درآمد سرانه به‌شمار می‌آید. بهره‌وری منابع انسانی، سطح دستمزد نیروی کار را تعیین می‌کند، درحالی‌که بهره‌وری عامل سرمایه، تعیین‌کننده میزان منافعی است که به صاحبان سرمایه بر می‌گردد. بهره‌وری بالا نه تنها به افزایش سطح درآمد کمک می‌کند، بلکه منجر به این امر می‌شود که شهروندان به جای ساعات طولانی کار، از میزان فراغت بیشتری برخوردار گردند. تنها مفهوم معنی‌دار رقابت‌پذیری در سطح ملی، عبارت است از بهره‌وری ملی. رشد مداوم و پایدار بهره‌وری مستلزم رشد و اعتلای پایدار اقتصاد یک کشور است.

هیچ کشوری نمی‌تواند در تمامی زمینه‌ها و فعالیت‌ها واجد مزیت رقابتی باشد. همچنین هیچ کشوری نمی‌تواند صادرکننده تمامی کالاها و خدمات باشد. یک کشور با محدودیت منابع تولیدی (نیروی کار، سرمایه و سایر عوامل) مواجه است. یک کشور با محدودیت منابع تولیدی نمی‌تواند صادرکننده تمام کالاها و خدمات باشد. حالت مطلوب آن است که این منابع تا حد ممکن در زمینه‌هایی به کار گرفته شوند که بیشترین بهره‌وری را داشته باشند. رقابت یک مقوله پویا و متغیر است. بسیاری از تفکرات سنتی دیدگاه ایستایی را شکل داده‌اند که بر کارایی برآمده از مزیت نسبی عامل تولیدی یا مزیت مقیاس متمرکز است. اما همان‌گونه که ژوزف شومپیتر در دهه‌های قبل تأکید کرد، هیچ تعادلی در رقابت وجود ندارد. یک تئوری جدید باید بهبود و نوآوری در روش‌ها و فناوری را به عنوان یک عامل محوری مدنظر قرار دهد. ما باید نقش کشورها را در فرایند نوآوری تبیین و تفسیر کنیم، چنانچه نوآوری مستلزم سرمایه‌گذاری مداوم در تحقیقات، سرمایه فیزیکی و منابع انسانی است، باید تبیین کنیم که چرا نرخ این سرمایه‌گذاری‌ها در بعضی از کشورها بسیار بالاتر است و در برخی دیگر نه. پرسش این است چگونه یک کشور محیطی را فراهم می‌کند که در آن محیط، شرکت‌ها می‌توانند در صنایع خاصی، سریع‌تر از رقبای خارجی بهبود یافته و به نوآوری مبادرت ورزند. جایی که عوامل تولید متحرک بوده و می‌تواند در قالب استراتژی‌های جهانی مورد بهره‌برداری قرار گیرند. کارایی و اثربخشی در جاها و بخش‌هایی که آن عوامل مورد استفاده قرار گرفته‌اند، نقش محوری دارند. پاسخ به این پرسش‌ها می‌تواند نقش تعیین‌کننده‌ای در درک این امر داشته باشد که چرا کشورها در صنایع خاصی موفق می‌شوند.

شرکت‌ها، موفق نخواهند شد مگر آن‌که استراتژی‌های‌شان را بر بهبود و نوآوری، میل به رقابت و درک واقعیت محیط ملی و چگونگی بهبود آن بنیان گذارند. این عقیده که جهانی‌شدن اهمیت پایگاه‌های اصلی را از بین برده است و استراتژی‌های اغواکننده‌ای برای دوری از رقابت مطرح شده است، مبتنی بر فرضیات نادرستی است. دولت‌های ملی باید به نوبه خود اهداف مناسبی را انتخاب کنند و باید عوامل و متغیرهای مناسب و صحیحی را از قبیل عوامل انگیزشی تلاش و رقابت را مدنظر قرار دهند نه اینکه درصدد انتخاب عوامل ضد بهره‌ور از قبیل یارانه مشارکت، دخالت گسترده و حمایت‌های موقت باشند. نقش مناسب دولت عبارت است از اینکه صنایع کشور را به چالش کشیده و آن‌ها را وادار به پیشرفت نماید، نه اینکه کمک‌هایی را برای صنعت فراهم نماید که آن صنعت را از این چالش‌ها دور نماید.

مزیت رقابتی، منشا روشی است که شرکت‌ها فعالیت‌های مشخص خود را سازماندهی کرده و عمل می‌کنند. برای رسیدن به مزیت رقابتی در مقابل رقبای یک شرکت یا باید با بهره‌وری بالاتر نسبت به رقبای خود (هزینه کمتر) به سطحی قابل سنجش از ارزش خریدار برسد یا فعالیت‌های خود را به نحوی منحصربه‌فرد انجام دهد که موجب آفرینش ارزش بالاتر برای خریدار شود و قیمت بالاتر را اعمال نماید (تمایز). این فعالیت‌ها را که در رقابت در یک صنعت خاص انجام می‌پذیرد، می‌توان در گروه‌هایی که پورتر آن‌را «زنجیره ارزش» می‌نامد، طبقه‌بندی کرد. همه فعالیت‌ها در زنجیره ارزش کمک به افزایش ارزش خریدار می‌کنند. فعالیت‌ها را می‌توان به گروه‌هایی که درگیر تولید، بازاریابی، تحویل و خدمات محصول را انجام می‌دهند، تقسیم کرد. استراتژی، شرکت را در عملکرد و انجام تک‌تک فعالیت‌ها راهبری می‌کند و کل زنجیره ارزش آن‌را سازماندهی می‌کند. فعالیت‌ها در صنایع مختلف به لحاظ نقش و اهمیت آن‌ها در مزیت رقابتی با هم فرق می‌کنند. لازمه دستیابی به مزیت رقابتی، مدیریت زنجیره ارزش یک شرکت به صورت فراگیر و جامع به جای مدیریت بخش‌های جدا از هم است. زنجیره ارزش یک شرکت برای رقابت در یک صنعت خاص در مجموعه‌ای از فعالیت‌ها که پورتر آن‌را «سیستم ارزش» می‌نامد، تکوین می‌یابد. سیستم ارزش شامل تامین‌کنندگان که نهاده‌هایی چون مواد اولیه، اجزاء ماشین‌آلات و خدمات را برای زنجیره ارزش شرکت فراهم می‌آورند، است. محصول شرکت در راه رسیدن به خریدار نهایی اغلب از زنجیره‌های ارزش کانال‌های توزیع می‌گذرند. در نهایت محصولات خریداری شده تبدیل به نهاده‌های زنجیره‌های ارزش خریداران می‌شوند که آن‌ها را در فعالیت‌های عملیاتی خود به کار می‌گیرند (شکل ۵).



شکل ۵. سیستم ارزش

زنجیره ارزش همچنین منابع تمایز را آشکار می‌سازد. یک شرکت با کاهش هزینه خریدار خود یا افزایش عملکرد برای او ارزشی را خلق می‌کند که خریدار با خرید از دیگر رقبای قادر به تامین آن نیست. نتایج تمایز به شکل عمیقی از طریق محصول شرکت، خدمات مرتبط و دیگر فعالیت‌ها، بر فعالیت‌های خریدار اثر می‌گذارد. نقاط ارتباط زیادی بین یک شرکت و خریداران آن وجود دارد که هر یک از آن‌ها یک منبع تمایز است. آشکارترین آن‌ها اثر محصول شرکت بر فعالیتی است که خریدار آن‌را در آن به کار می‌گیرد، همچون یک رایانه که در پردازش سفارش به کار گرفته می‌شود، یا پودر شستشویی که در ماشین رختشویی استفاده می‌شوند.

اقدام‌کنندگان اولیه با توجه به اول بودن در استفاده از مزیت‌های تولید انبوه، کاهش هزینه‌ها از طریق یادگیری تجمیعی، ایجاد نام‌های تجاری و روابط با مشتری بدون داشتن رقیب مستقیم، رسیدن به حداکثرهای خود در استفاده از کانال‌های توزیع و به دست آوردن بهترین مکان‌ها برای تجهیزات یا بهترین منابع اولیه یا نهاده‌ها موفق به کسب مزیت‌ها می‌گردند.

از نظر پورتر، قابلیت حفظ مزیت رقابتی بستگی به سه شرط زیر دارد:

۱. منبع خاص مزیت - منابع رقابتی دارای سلسله مراتب هستند. مزیت‌های سطح پایین‌تر چون هزینه‌های نیروی کار یا مواد اولیه ارزان برای کپی و تقلید کردن نسبتاً ساده هستند. رقبای اغلب می‌توانند این گونه مزیت‌ها را با یافتن جاهای دیگر با هزینه پایین یا منبع تامین کپی کرده یا آن‌را با تولید یا تامین از همان مکان خنثی نمایند. در انتهای پایینی سلسله مراتب مزیت، مزیت‌های هزینه‌ای هستند که برآمده از مزیت

تولید انبوه با به کارگیری فناوری، تجهیزات یا روش‌هایی که از تامین کنندگان گرفته شده یا در دسترس آن‌ها نیز می‌باشد، است. این مزیت‌های تولید انبوه وقتی خنثی می‌شوند که طرح‌های جدید یا روش‌های نو، قدیمی‌ها را از دور خارج ساخته و خنثی می‌کنند. طرح‌های جدید تولید نیز اثر مشابه دارند. مزیت‌های طبقه بالاتر چون فرایند تکنولوژی اختصاصی، تمایز محصولات یا خدمات منحصربه‌فرد، اشتها برند مبتنی بر اثرات تجمیعی بازاریابی و ارتباطات مصرف کنندگان که توسط هزینه‌های بالای تغییر فروشنده حفاظت می‌شوند، ماندگارترند. رده‌های بالاتر مزیت‌ها دارای تعدادی شاخص هستند: (۱) دستیابی به آن‌ها نیاز به مهارت‌های بالاتر و توانمندی‌هایی چون نیروی کار تخصصی و آموزش دیده، ظرفیت‌های تکنیکی درونی و اغلب ارتباط نزدیک با مصرف‌کنندگان پیشرو و رهبر دارد، و (۲) رده‌های بالاتر مزیت‌ها عموماً بستگی به یک پیشینه سرمایه‌گذاری پیوسته و تجمیعی در تجهیزات فیزیکی و اغلب یادگیری تخصصی و خطرپذیر تحقیق و توسعه یا بازاریابی دارد.

۲. تعداد منابع مشخص – دومین تعیین‌کننده شایستگی حفظ مزیت رقابتی، مربوط به تعداد منابع مشخص است که یک شرکت در اختیار دارد. اگر یک شرکت فقط با یک مزیت بماند مثل طراحی کم‌هزینه محصول یا دسترسی به مواد اولیه ارزان قیمت، رقبا برای خنثی کردن یا غلبه بر این مزیت متمرکز خواهند شد. شرکت‌هایی با تاریخچه حفظ رهبری میل به توزیع مزیت‌ها در طول زنجیره ارزش دارند.

۳. بهبود پیوسته و ارتقای سطح – با توجه به اینکه دیر یا زود تقریباً هر مزیتی قابل حصول خواهد بود، اگر یک پیشرو در جایگاه خود ثابت بماند مطمئناً به زودی مزیت خود را به دلیل تقلید رقبا از دست خواهد داد. برای اینکه یک شرکت بتواند مزیت خود را حفظ کند، باید حداقل با سرعت رقبا با خلق مزیت‌های جدید، توانایی روزآمد کردن مزیت‌های دیرین را داشته و تبدیل به یک هدف متحرک شود. اگر چه در درازمدت حفظ مزیت‌ها مستلزم آن است که منابع آن گسترش و ارتقا یافته و در طول سلسله مراتب به انواع قابلیت حفاظت بیشتری دست‌یابد. شرکت‌هایی که برداشتی غیرپویا و ایستا از مزیت دارند، آرام آرام مورد تقلید قرار گرفته و جایگاه خود در بازار را از دست می‌دهند. حفظ مزیت مستلزم تغییر است. علت اینکه تعداد اندکی از شرکت‌ها جایگاه خود را حفظ می‌کنند این است که تغییر برای هر سازمان موفقی بسیار دردناک و مشکل است. رضایت از خود بسیار رضایت‌بخش‌تر است. استراتژی پیشین در سازمان ریشه می‌دواند. اطلاعاتی که موجب تغییر آن می‌شوند یا آن‌را به چالش می‌کشند، جذابیتی ندارند یا فرصت بروز پیدا نمی‌کنند. استراتژی پیشین در اطراف خود هاله‌ای از غیرقابل شکست بودن ایجاد می‌کند و در فرهنگ شرکت ریشه می‌دواند. گزاره تغییر، نیاز به حد زیادی از بی‌وفایی به وضعیت موجود دارد. ترسیم دوباره زنجیره ارزش مشکل‌آفرین و هزینه‌زا است.

چرا یک کشور در یک صنعت خاص به موفقیت بین‌المللی می‌رسد؟ پیام برجسته پورتر برای دولت‌ها، توسعه الماس‌گون است. پورتر نشان می‌دهد که چگونه فقدان هر یک از این عناصر می‌تواند به از بین رفتن مزیت رقابتی ملی منجر شود. صنعت به‌عنوان واحد اصلی تحلیل برای درک مزیت ملی است. اما کشورها در خوشه‌هایی از صنایع که از طریق ارتباطات عمودی و افقی با هم مرتبط هستند، موفق می‌شوند نه در صنایع مجزا و جدا از هم. اقتصاد یک کشور دربرگیرنده ترکیبی از خوشه‌ها است که شکل‌بندی و منابع مزیت (یا فقدان مزیت) رقابتی آن‌ها وضعیت توسعه اقتصادی کشور را نشان می‌دهد (شکل ۶):

۱. **شرایط عوامل تولید** – هر کشوری دارنده چیزی است که در اقتصاد از آن به عوامل تولید نام برده می‌شود. عوامل تولید چیزی فزون‌تر از نهاده‌های مورد نیاز برای رقابت در هر صنعت نیست که عبارتند از: نیروی کار، زمین کشاورزی، منابع طبیعی، سرمایه و زیرساخت‌های فیزیکی. نظریه متعارف تجارت بر عوامل تولید مبتنی است. براساس این تئوری کشورها از میزان متفاوتی از ذخایر و عوامل برخوردارند. نقش عوامل، متفاوت‌تر و پیچیده‌تر از آن چیزی است که اغلب استنباط می‌شود. در بسیاری از صنایع عوامل تولید موثر در تعیین مزیت رقابتی، خصوصاً در

صنایعی که در رشد بهره‌وری اقتصاد ملی نقش اساسی دارند، به ارث برده نمی‌شوند، بلکه در داخل یک کشور از طریق فرایندهایی ایجاد می‌شوند که این فرایندها در میان شرکت‌ها و کشورهای مختلف، متفاوت هستند. پورتر عوامل تولید را به دو دسته متمایز و بارز عوامل بنیادی و عوامل پیشرفته تقسیم می‌کند: (۱) عوامل بنیادی شامل منابع طبیعی، شرایط اقلیمی، موقعیت، نیروی کار غیرماهر و نیمه ماهر و سرمایه‌های فرضی است. عوامل بنیادی تولید به گونه‌ای منفعلانه به ارث می‌رسند یا اینکه تکوین آن‌ها مستلزم سرمایه‌گذاری خصوصی و اجتماعی غیرپیچیده و ناچیزی است. چنین عواملی تأثیری در مزیت رقابتی یک کشور ندارند و در صورتی که مزایایی نیز از طریق این عوامل برای شرکت‌های یک کشور ایجاد گردد، این مزیت پایدار نخواهد بود، و (۲) عوامل پیشرفته مواردی چون زیرساخت ارتباطات، داده‌های دیجیتالی، پرسنل با تحصیلات عالی از قبیل مهندسين و دانش‌آموختگان دانشگاهی و موسسات تحقیقاتی دانشگاهی در رشته‌های پیچیده و پیشرفته را دربر می‌گیرد. عوامل پیشرفته تولید، امروزه یکی از مهم‌ترین عوامل مزیت رقابتی است. این عوامل برای دستیابی به مزیت‌های رقابتی بالاتر از قبیل تولیدات متمایز و تکنولوژی انحصاری تولید ضروری هستند. این عوامل کمیاب هستند، زیرا توسعه و گسترش آن‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری زیاد و پیوسته در منابع انسانی و فیزیکی است. کشورها در صنایعی به رقابت می‌پردازند که برای خلق عوامل تخصصی، سازوکارهای نهادینه دارند و از کیفیت بسیار بالایی برخوردارند.

۲. **شرایط تقاضا** – دومین عامل اساسی برای دستیابی به مزیت رقابتی ملی در یک صنعت، شرایط تقاضای داخلی برای تولیدات یا خدمات صنعت است. تقاضای داخلی از سه ویژگی عمده برخوردار است: (۱) ترکیب (یا ماهیت نیازهای خریدار) تقاضای داخلی، (۲) میزان و الگوی رشد تقاضای داخلی، و (۳) سازوکارهایی که از طریق آن‌ها اولویت‌های داخلی به بازارهای خارجی منتقل می‌شوند.

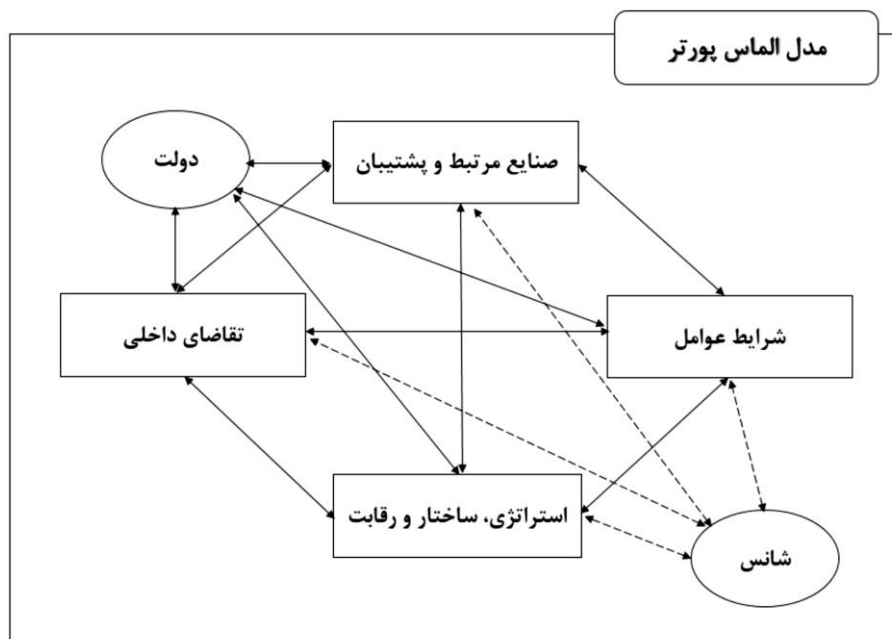
۳. **صنایع مرتبط و پشتیبان** – سومین علل تعیین‌کننده مزیت ملی در یک صنعت، حضور در کشوری است که دارای صنایع تامین‌کننده یا مرتبط است و در سطح بین‌المللی به رقابت می‌پردازد. هستش مزیت رقابتی در برخی از صنایع تامین‌کننده باعث ایجاد مزیت بالقوه شرکت‌ها در بسیاری از صنایع دیگر می‌شود، چون، نهاده‌هایی را تولید می‌کنند که کاربرد فراوانی در نوآوری یا جهانی‌سازی دارند و از این نظر بسیار حائز اهمیت هستند. به عنوان نمونه، صنایع تولید مواد نیمه‌رسانا، نرم‌افزار و تجارت، صنایعی هستند که بر بسیاری از صنایع دیگر تأثیر گذارند. وجود صنایع رقابتی در یک کشور که با یکدیگر مرتبط هستند، نیز به همان اندازه اهمیت دارد.

۴. **استراتژی شرکت، ساختار و رقابت** – چهارمین عامل مزیت رقابتی ملی در یک صنعت عبارت از شرایطی است که شرکت‌ها به همراه ماهیت رقابت داخلی، برای آن‌ها ایجاد، سازماندهی و مدیریت شده‌اند. اهداف، استراتژی‌ها و روش‌های سازماندهی شرکت‌ها در صنایع، از یک کشور به کشور دیگر بسیار متفاوت است. مزیت ملی، رهاورد هماهنگی مناسب میان این گزینه‌ها و منابع مزیت رقابتی در یک صنعت خاص است. همچنین الگوی رقابت در داخل در فرایند نوآوری و امید به موفقیت نهایی در سطح بین‌المللی، نقش مهمی را ایفا می‌کند. پورتر اعلام می‌دارد که یکی از قوی‌ترین یافته‌های تجربی ما در تحقیق‌مان وجود پیوستگی بین رقابت شدید داخلی با ایجاد و ادامه مزیت رقابتی در یک صنعت به خصوص است. کشورهایی که دارای جایگاه رهبری جهانی هستند، غالباً، تعدادی رقابتی پر قدرت داخلی دارند. در بسیاری از صنایع برجسته که فقط یک رقیب در سطح ملی دارند، نظیر صنایع هوا فضا و مخابرات، دولت نقش عمده‌ای در کژی و کاستی رقابت، بازی کرده‌است. هنگامی که بهبود و نوآوری و نه کارایی ایستا به عنوان اجزاء ضروری مزیت رقابتی در یک صنعت مطرح باشد، رقابت داخلی از رقابت با رقبای خارجی برتر می‌گردد.

۵. نقش شانس - پورتر خاطرنشان می‌کند که عوامل تعیین‌کننده مزیت ملی، محیطی را که در آن صنایع خاص رقابت می‌کنند، شکل می‌دهند. ولی در مطالعه تاریخچه بیشتر صنایع موفق، نقش شانس نیز مشهود بود. وقایع اتفاقی و شانس واقعی هستند که به شرایط و وضعیت کشور ربطی ندارند و بیشتر در خارج از حیطه قدرت شرکت‌ها و دولت ملی هستند تا بتوانند بر آن‌ها تاثیر بگذارند. بعضی مثال‌ها که در تاثیرگذاری بر مزیت رقابتی ضروری هستند عبارتند از:

- فعالیت‌های اختراعی صرف،
- ناپیوستگی‌های عمده تکنولوژیکی (مثلا بیوتکنولوژی، میکروالکترونیک)،
- پیوستگی‌هایی در تامین هزینه نهاده‌ها نظیر تکانه‌های قیمت نفت،
- تغییرات عمده در بازارهای مالی جهانی یا تغییرات نرخ ارز،
- افزایش شدید تقاضای جهانی یا منطقه‌ای،
- اتخاذ تصمیمات سیاسی از سوی دولت‌های خارجی، و
- وقوع جنگ‌ها.

۶. نقش دولت - دولت می‌تواند بر هر یک از چهار عامل تعیین‌کننده تاثیر مثبت یا منفی بگذارد و خودش هم از آن‌ها متاثر شود. شرایط عامل تولید از طریق پرداخت یارانه، سیاست‌های مربوط به بازارهای سرمایه، سیاست‌های آموزشی و امثال آن‌ها تاثیر می‌پذیرد. نقش دولت در شکل‌دهی به شرایط تقاضای محلی غالباً بسیار ظریف‌تر است. بدنه دولت استانداردهایی را برای کالاهای محلی و مقرراتی که بر نیازهای خریداران تاثیر می‌گذارد، تدوین می‌کند. همچنین در بیشتر اوقات دولت خریدار عمده بسیاری از کالاها در کشور است که در میان آن‌ها می‌توان به کالاهای دفاعی، تجهیزات مخابراتی، هواپیما برای خطوط هوایی ملی و غیره اشاره کرد. سیاست دولت بر استراتژی، ساختار و رقابت شرکت‌ها از طریق ابزارهایی مانند مقررات بازار سرمایه، سیاست و وضع قوانین «ضد تراست» تاثیر می‌گذارد. واضح است که تاثیر دولت بر عوامل موجود تعیین‌کننده مزیت ملی رقابتی می‌تواند مثبت یا منفی باشد.



شکل ۶. مدل الماس گون پورتر برای ارتقای مزیت رقابتی ملی

اگر چه مزیت ملی پایدار در یک صنعت نشانگر عملکرد مناسب الماس عوامل تعیین‌کننده مزیت رقابتی است، اما کل سیستم در بدو کار به‌ندرت فعال می‌شود. بیشتر مزیت صرفاً در یکی از عوامل تعیین‌کننده مزیت رقابتی، نیروی اولیه را برای شکل‌گیری صنعتی در یک کشور و نه به‌شکل خاص برای یک شرکت فراهم می‌آورد. اگر یک کشور از ابتدا دارای مزیت‌هایی در چند عامل باشد یا اینکه آن‌ها را سریعاً توسعه دهد، به‌سرعت مزیت رقابتی پایا حاصل می‌گردد. اما اگر کشوری در ابتدا مزیت خود را از طریق عوامل بنیادی تولید به دست آورد، باید شرکت‌های آن کشور از طریق شبکه جهانی، فناوری و دارایی‌های مورد نیاز را به دست آورد تا بتواند با رقبا و بخش‌هایی که از مزیت‌های سطح بالاتر برخوردارند، رقابت کند.

همچنان‌که صنایع متحول می‌شوند، شرکت‌های یک کشور با خطر از دست دادن مزیت رقابتی مواجه می‌شوند. توانایی شرکت‌های یک کشور برای هم‌نوایی موفقیت‌آمیز با تغییرات صنعتی، تابعی از الماس عوامل تعیین‌کننده مزیت رقابتی آن است. اما وقتی که شرایط موجود در الماس عوامل تعیین‌کننده مزیت رقابتی به‌گونه‌ای پیوسته حمایت نشوند و سرمایه‌گذاری و نوآوری مورد نیاز برای انطباق ساختار در حال تحول صنعت را فراهم نکنند، مزیت رقابتی ملی از دست می‌رود. پورتر پاره‌ای از مهم‌ترین دلایل کاهش مزیت رقابتی را به شرح زیر اعلام می‌کند:

۱. بدتر شدن شرایط عوامل تولید – شرایط عوامل تولید می‌تواند به دلایل چندی بدتر گردد. اصلی‌ترین آن هنگامی است که در یک کشور، نرخ ایجاد و توسعه عوامل تولید کاهش یابد. اگر مهارت‌های منابع انسانی تخصصی یا اساس علم و تکنولوژی مرتبط با یک صنعت نسبت به کشور دیگر بدتر گردد، در آن صورت مزیت رقابتی معمولاً کمرنگ شده و از بین می‌رود. افزایش هزینه‌های عامل تولیدی نیز چنین کارکردی را در قبال مزیت رقابتی خواهد داشت.

۲. ناسازگاری و ناهماهنگی نیازهای داخلی با تقاضای جهانی – اگر شرایط تقاضای داخلی یک کشور از شرایط موجود در سایر کشورهای پیشرفته فاصله گیرد، مزیت رقابتی مورد تهدید قرار می‌گیرد. بنابراین خریداران داخلی، شرکت‌های یک کشور را در جهت‌ها و مسیرهای نادرست هدایت می‌کنند یا اینکه در هدایت آن‌ها به جهت‌های درست جدید موفق نمی‌شوند. یک کشور ممکن است که شرایط تقاضای داخلی را از طریق وضع مقررات داخلی غیرمعمول یا عدم‌توفیق در مقررات‌زدایی که در کشورهای دیگر صورت پذیرفته است، تضعیف نماید.

۳. خریداران داخلی پیچیدگی را از دست می‌دهند – اگر خریداران خارجی بیشتر از خریداران داخلی به دنبال کالاهایی پیشرفته‌تر و پیچیده‌تر باشند، در این صورت شرکت‌های یک کشور با مشکلات جدی در حفظ مزیت رقابتی مواجه خواهند شد. خریداران داخلی به دلایل گوناگون تمایل خود را برای کالاهای پیچیده و پیشرفته از دست می‌دهند. موانع تجارت می‌تواند روندگی نوآوری را کند نماید یا مقررات دولتی ممکن است نیازهای مشتریان را به گونه‌ای هدایت کند که سازگار با بازارهای جهانی نباشد.

۴. تغییر تکنولوژیکی منجر به تحمیل عدم‌مزیت‌های عوامل تخصصی تولید می‌گردد یا باعث ایجاد نیاز به صنایع حمایت‌کننده و جدید می‌شود – تغییر تکنولوژیکی بیشتر عامل و محرکی برای انتقال مزیت رقابتی ملی به‌شمار می‌رود، زیرا می‌تواند مزیت‌های رقابتی دیرین را از بین ببرد و برای مزیت‌های جدیدتر ایجاد نیاز نماید. شرکت‌های یک کشور که از طریق یک روش تکنولوژیکی به پیشرفت زیادی دست یافته‌اند، ممکن است انتقال به یک روش دیگر را مشکل و بی‌فایده تلقی کنند.

۵. اهداف، نرخ سرمایه‌گذاری را محدود می‌سازد – نرخ سرمایه‌گذاری در پژوهش و توسعه، بازاریابی، اطلاعات و دارایی‌های فیزیکی از طریق اهداف کلان شرکتی و مدیریتی تحت‌تاثیر قرار می‌گیرد. این موارد تابعی از بازارهای سرمایه، ساختار مالکیت، سیاست مالیاتی انگیزه‌های مدیریتی، هنجارهای اجتماعی و سایر عوامل است که شرح داده شده است. اگر اهداف صنعت ملی با سرمایه‌گذاری مداوم همراه نباشد، مزیت رقابتی به نفع صنایعی از دست خواهد رفت که تمایل و توانایی بیشتری برای سرمایه‌گذاری دارند.

۶. شرکت‌ها، انعطاف‌پذیری را برای ساماندهی دگرباره از دست می‌دهند - مدیریت متصلب و نامتعطف ممکن است از وضعیت خود خرسند باشد یا اینکه گمان برد دگردیسی، کار مشکلی است و اوضاع را آشوبناک می‌کند. در شرایط جدید مدیریت کسب‌وکار با ساختار کهنه سازمانی ممکن است پویایی سازمانی را دچار اختلال کند. مقررات داخلی ممکن است استانداردهای تولید را به جزمیت و دگماتیزم دچار کرده باشد و مانع تکوین تکنولوژی‌های جدید گردند.

۷. کاهش یا افت رقابت داخلی - یکی از عام‌ترین و اغلب حیاتی‌ترین علل از دست رفتن مزیت ملی، کاهش یا فقدان رقابت داخلی است. این امر چه بسا باعث کاهش انگیزه و انرژی مورد نیاز برای بهبود و بازنوساخت ساختار سازمانی می‌گردد.

مزیت رقابتی ملی حاصل شرایطی است که شرکت‌های یک کشور را به سمتی هدایت می‌کند که آن‌ها فرصت‌های بهبود و نوآوری را بشناسند و برای سرمایه‌گذاری در این فرصت‌ها مسیرهای مناسبی را انتخاب نمایند. می‌توان بین تکامل زیستی و رقابت ناشی از تحول مزیت‌ها، شباهت‌هایی را مشاهده کرد. زیست‌شناسی تکاملی نقش تنوع و پیشرفت گونه‌ها را مورد تاکید قرار می‌دهد و داروینیزم تجاری ناشی از رقابت برآمده از مزیت رقابتی نیز به گونه‌ای شگفت‌انگیز از داروینیزم زیستی پیروی می‌کند و بر اساس اصل بقای اصلح، منجر به ماندگاری کسب‌وکارهایی در فضای کسب‌وکار می‌شود که توان سازگاری بالاتر هستند.

نظریه توسعه اقتصادی دولت توسعه‌گرا

توسعه اساساً تابعی از توسعه سیاسی است و اصولاً ماهیتی سیاسی دارد و شاید پیش از آنکه موضوعی مربوط به سیاست‌ها، راهبردها یا روش‌های اقتصادی باشد موضوعی مربوط به پویای سیاسی، ماهیت دولت، وضعیت نیروهای اجتماعی، رابطه میان دولت و نیروهای اجتماعی و بستر بین‌المللی و نقش قدرت‌های خارجی است. نظریه «دولت توسعه‌گرا» در چارچوب رهیافت نهادی گامی در جهت در نظر گرفتن تاثیر بستر سیاسی - اجتماعی بر توسعه است. این نظریه که با الهام از تجربه اقتصادی موفق برخی کشورهای شرق و جنوب شرقی آسیا ارائه شده دولت توسعه‌گرا را در مقابل انواعی از دولت‌های جهان سومی قرار می‌دهد که با تعبیری چون متزلزل، ضعیف یا غارتگر توصیف می‌شوند. درواقع، همه این دولت‌ها در گروه دولت غیرتوسعه‌گرا جای می‌گیرند که فاقد ظرفیت لازم برای ایجاد یا هدایت توسعه اقتصادی است. این دولت‌ها یا در کنترل حکام غارتگرند که منافع شخصی خود را دنبال می‌کنند یا تحت تاثیر نیروهای اجتماعی نیرومند قرار دارند که آن‌ها را از اجرای برنامه‌های منسجم توسعه‌گرا باز می‌دارند. دولت‌های توسعه‌گرا تنها به پایش بر فرایندها و سازوکارهای بازار و فراهم آوردن بستر مناسب برای فعالیت بخش خصوصی اکتفا نمی‌کنند، بلکه افزون بر ایجاد پیوند نزدیک و مستمر با بخش خصوصی، با جدیت در بازار مداخله می‌کنند و فعالیت‌های آن‌ها را با استفاده از سازوکارهایی در راستای پیشبرد اهداف بلندمدت توسعه کشور قرار می‌دهند. چنین دولتی می‌تواند طرح‌های مشترکی را با کارآفرینان بخش خصوصی و سرمایه‌های فراملی تعریف و سپس هدایت و اجرا کند. از جمله این کشورها می‌توان به بوتسوانا، کره جنوبی، تایوان، سنگاپور، چین، اندونزی، تایلند و مالزی اشاره کرد. طی سال‌های گذشته، اقتصاددانان مکاتب مختلف توسعه، نظریه‌های فراوانی را در پیوند با جایگاه اقتصادی دولت و نقش آن در راهبردهای توسعه ارائه نموده‌اند. این نظریه‌ها متناسب با شرایط حاکم در هر دوران تغییراتی داشته و گستره وسیعی از نقش‌ها همچون: «پذیرش نقش فعال» برای دولت تا نظریه‌های «دولت شر» و در نهایت تعریف جدید نقش دولت به عنوان «نهادی مکمل در کنار بخش خصوصی» را شامل می‌شود. به تقریری در

دیدگاه جدید که مورد قبول بسیاری از کشورها می‌باشد، طی مدارج بالاتر توسعه زمانی قابل حصول است که در کنار دولت توسعه‌گرا، یک بخش خصوصی قدرتمند نیز وجود داشته است.

ایرما گلیکمن آدلمن^۱ (۱۹۹۹) اقتصاددان رومانیایی-آمریکایی بر این باور است که دیدگاه‌های توسعه را باید ذیل دو گروه کلی رویکرد فرایندی^۲ و رویکرد مهندسی‌شده^۳ دسته‌بندی کرد. منظور از رویکرد فرایندی، تلقی توسعه به جریانی طولانی‌مدت است که دگرش بنیادین در ساختارهای اجتماعی، فکری، فرهنگی و اقتصادی را ضروری می‌داند. توسعه غرب را با همین رویکرد می‌توان تبیین کرد، فرایند طولانی‌مدت، بسامان، تدریجی و منطقی که هیچ عامل خارجی سبب آشفستگی آن نشده است. وی معتقد است که تحلیل جایگاه کشورهای توسعه‌نیافته و واقع‌بینی در این زمینه، با رویکرد فرایندی سازگار نیست. اما الگوهای مهندسی شده بر تفاوت‌های ساختاری جامعه توسعه‌نیافته با جامعه توسعه‌یافته تاکید دارند. توسعه در چنین جامعه‌ای که دیر از راه رسیده و متاخرتر در مسیر توسعه قرار گرفته است، نمی‌تواند برنامه‌ای تدریجی باشد. این جامعه به تغییرات ساختاری در دوره زمانی کوتاه نیازمند است. اگر توسعه غرب ۵۰۰ سال به طول انجامیده، این مسیر در جامعه توسعه‌نیافته می‌باید ۵۰ سال زمان ببرد. این کشورها نیازمند تعاملی سازنده با ضرورت‌های دنیای جدیدند و سرعت، در بیشتر موارد با فرایندها همخوانی و سازگاری ندارد. هرچند بررسی روندهای توسعه در کشورهای توسعه‌نیافته نیز در سده اخیر حکایت از آن دارد که جامعه مصدر توسعه نبوده است. بنابراین ناگزیر و مطابق ضرورت‌ها، موتور محرک توسعه از فرهنگ، اندیشه و جامعه، به سوی عاملی می‌رود که بتواند در زمانی کوتاه تغییرات و اصلاحات لازم را به سرانجام برساند و ساختاری مناسب با توسعه به‌وجود آورد. تنها راه تحقق این پروژه، دولت توسعه‌گراست.

دولت سازمانی است که انحصار استفاده از زور مشروع را در یک قلمروی جغرافیایی معین در اختیار دارد. دولت‌ها از چهار عنصر مردم، سرزمین، حکومت و حاکمیت تشکیل شده‌اند. در حال حاضر، دولت‌ها واحدهای سازمان‌یافته‌ای هستند که سازمان ملل متحد نیز آن‌ها را به رسمیت می‌شناسد. بازار سازمانی است که مصرف و تولید کالاها و خدمات را از طریق معاملات داوطلبانه هماهنگ می‌کند. اگر بازار بتواند به تخصیص مطلوب منابع به‌لحاظ اجتماعی دست یابد، دیگر نیازی به دخالت قهری دولت در فعالیت‌های اقتصادی نخواهد بود. به هر حال، بازار نمی‌تواند به بهینگی در همه فعالیت‌های اقتصادی دست یابد. نارسایی و شکست بازار و دغدغه خاطر برای تأمین عدالت اجتماعی دو دلیل عقلی و اقتصادی است که دخالت دولت را توجیه می‌کند. به عقیده نویسندگان گزارش بانک جهانی، بازارها و دولت‌ها به‌عنوان مکمل یکدیگر عمل می‌کنند. به دیگر سخن، هستش دولت برای تأمین مناسب بنیان‌های بازارها، حیاتی است و پذیرش اجتماعی و اعتبار دولت‌ها در جذب سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی همان اهمیتی را دارد که محتوای این نقش‌ها و سیاست‌ها دارند (بانک جهانی، ۱۳۷۸). بازارها بهترین راه سازماندهی تولید و توزیع کالاها و خدمات هستند، اما موارد مهمی وجود دارند که در آن‌ها بازارها عاجز از پدید آوردن تایج کارا هستند که پیشتر به تفصیل در این مورد صحبت شد. اگر چه بسیاری از موفق‌ترین موارد توسعه حکایت از واکنش دولت‌ها به کاستی‌ها و شکست‌ها در کارکرد بازار دارند و این کار نه با جایگزین کردن بازارها بلکه با استفاده از بازارها و تکمیل آن‌ها و حتی کمک به ایجاد آن‌ها انجام گرفته است (استیگلیتز، ۱۳۸۲). در ادبیات جدید توسعه، گمان بر این است که دولت در فعالیت‌های اقتصادی نقش مکمل بخش خصوصی را ایفا می‌کند. هرچند دولت در این شرایط صرفاً تا جایی مجاز به فعالیت است که فرایند توسعه را تسریع کند. تاریخ شاهد سه مرحله گوناگون از مداخله دولت‌ها نسبت به جهت‌گیری و سیر تحولات توسعه است:

^۱ Irma Glickman Adelman

^۲ Process

^۳ Project

۱. مرحله اول که دولت را عامل اصلی و نیروی غالب توسعه قلمداد می‌کرد، بلافاصله پس از جنگ جهانی دوم شروع و تا اواخر دهه ۱۹۷۰ میلادی ادامه یافت. کوشش برای سرعت بخشیدن به جبران عقب‌ماندگی‌ها و اهتمام برای ایجاد رفاه، دولت را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین و حیاتی‌ترین عوامل موثر در توسعه این کشورها مطرح ساخت. بنابراین در این مرحله از فرایند توسعه، دولت به‌عنوان پیشران اصلی توسعه ایفای نقش می‌کرد.
 ۲. مرحله دوم که مترادف با ظهور دگرباره اندیشه‌های نئوکلاسیکی در اقتصاد توسعه است، فاصله زمانی ۱۹۷۸ تا ۱۹۹۷ را دربر می‌گیرد. با گسترش حضور و دخالت دولت تا دهه ۱۹۷۰ در این کشورها هم‌چنان ادامه داشت تا اینکه اندک اندک هزینه‌های اتخاذ این راهبرد در قالب بحران بدهی، کسری بودجه شدید دولت‌ها، وابستگی فزاینده اقتصاد به بخش عمومی و ... نمایان شد. بروز این مشکلات در کنار فروپاشی شوروی آغازگر پارادایم جدیدی در توسعه و سیاست‌گذاری توسعه در این کشورها گردید. در چنین فضایی بود که نظریه «دولت شر» طرح و ضرورت اتخاذ سیاست‌های تعدیل ساختاری مطرح گردید. فضای غالب در این دوران نفی دخالت دولت، انجام آزادسازی و مقررات‌زدایی، خصوصی‌سازی، ثبات اقتصاد کلان با تأکید بر کنترل تورم و کسری بودجه و واقعی کردن قیمت‌ها و اتکای صرف به سازوکار قیمت‌ها بود. اما در عمل اتخاذ سیاست‌های مذکور منجر به افزایش تورم، بحران بدهی‌ها، کاهش شدید ارزش پول ملی، فرار سرمایه، کاهش شدید استانداردهای زندگی، افزایش نابرابری و افزایش عمده در فقر شهری و روستایی و ... در اغلب کشورهای اجراکننده این سیاست‌ها گردید. این مشکلات با تکانه نفتی ایجاد شده در آن زمان تشدید و منجر به پیدایش رکود عمومی در این کشورها شد (آدل من^۱، ۱۹۹۹).
 ۳. مرحله سوم با انتشار کتاب «نقش دولت در جهان در حال تحول» به وسیله بانک جهانی در سال ۱۹۹۷ شروع شد و هنوز هم ادامه دارد (بانک جهانی، ۱۳۷۸). تحت شرایط مرحله دوم، افکار متجدد در ادبیات توسعه اقتصادی با عنوان «اجماع پس‌اواشنگتنی» شکل گرفت. بانک جهانی که تا این زمان به‌عنوان یکی از طراحان اصلی سیاست‌های تعدیل اقتصادی شناخته می‌شد، از اوایل دهه ۱۹۹۰ به بعد بر عدم‌کارایی سیاست‌های تعدیل و لزوم انتخاب چارچوب تازه سیاست‌گذاری پافشاری کرد. بر این اساس ژوزف استیگلیتز معاون وقت بانک جهانی، از ترکیب پویای کنش‌های متقابل دولت - بازار حمایت می‌کرد که در این کنش‌های متقابل، دولت‌های توسعه‌گرا نقش مهمی در سرمایه‌گذاری و تأمین بودجه آن، شکل‌گیری سرمایه انسانی، کسب فناوری، تأسیس نهادها و پیش‌برد اصلاحات سیاستی و نهادی دارند. از نگاه استیگلیتز هدف توسعه چیزی فراتر از برداشت متعارف از آن، یعنی رشد تولید ناخالص داخلی است. این اهداف شامل افزایش سطح بهداشت و درمان و آموزش، حفظ و بهبود محیط‌زیست، افزایش و حمایت از ایجاد فرصت‌ها برای تمامی شهروندان در مسیر هم‌آفرینی سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی می‌باشد. تمرکز بر هدف رشد اقتصادی نه‌تنها ابزارها را با اهداف اشتباه می‌گیرد، بلکه جای علت و معلول را نیز اشتباه فرض می‌کند.
- ایده دولت توسعه‌گرا از این پیش‌فرض ساده شروع می‌شد که درحالی‌که دولت می‌تواند از افراد در مقابل انحرافات^۲ حمایت کند، خود دولت نیز می‌تواند در عمل عامل انحراف باشد. در نتیجه، برای تحقق توسعه باید بر دولت تمرکز کرد. اندیشه زیربنایی این ایده، اولویت سیاست در تبیین توسعه است؛ اصلی که آدریان لفت‌ویچ^۳ در کتاب «دولت‌های توسعه‌گرا، پیرامون اهمیت سیاست در توسعه» (۲۰۰۱) به آن وجه تئوریک داده بود. لفت‌ویچ^۴ پیش از این در کتاب «دموکراسی و توسعه» (۱۹۹۶) چارچوب بحث خود را این گونه ترسیم می‌کند: «موضوع اصلی ما این است که از دیدگاه توسعه، باید بر سیاست و ماهیت دولت تأکید کرد.» این یعنی، توسعه اقتصادی، رهاوردی از مساعی و کوشش‌های توسعه سیاسی است. یکپارچه انگاشتن دولت، فرض اصلی بیشتر پژوهش‌های گستره توسعه است. این انگاره، برخاسته از سنتی است که ماکس وبر پایه‌گذار آن بود و تا به امروز، تحلیل وبر از دولت، سنت غالب در ادبیات علوم سیاسی نیز بوده است. از نظر وبر، «دولت عبارت از اجتماعی انسانی است که (با موفقیت)

^۱ Adelman^۲ Adrian Leftwich^۳ Diversion^۴ Adrian Leftwich

مدعی آن است که انحصار کاربرد مشروع نیروی مادی را در پهنه یک سرزمین خاص بر عهده دارد.^۱ نظریه دولت برای چندین دهه، تحت‌سیطره مناقشات و مجادلات میان نهادگرایان، کثرت‌گرایان و ابزارگرایان بوده است. نهادگرایان بنابه سنت وبری بر خودمختاری نهادهای دولت تأکید کرده و این نتیجه را از جویش منطق درونی یک دولت تاریخی معین برگرفته‌اند. کثرت‌گرایان به تبیین ساختار و تطور دولت می‌پردازند و آن‌را نتیجه مجموعه متنوعی از تأثیرات در روند شکل‌گیری دولت می‌دانند که براساس پویای جامع مدنی متکثر و اجرای بی‌وقفه فرآیند قانونی شکل می‌گیرد. ابزارگرایان، مانند مارکسیست‌ها و تاریخ‌گرایان، دولت را تجلی هژمونی منافع برخی از کنشگران اجتماعی می‌دانند. اما دولت در مکانی که بحث توسعه موضوعیت پیدا می‌کند (کشورهای توسعه‌نیافته) ممکن است که شکل و ماهیت متفاوتی داشته باشد. چرا که دولت، نه یک واحد یکپارچه یا یکدست بلکه مجموعه‌ای از گروه‌های ذی‌نفع را شامل می‌شود که ممکن است با یکدیگر دارای تضاد منافع باشند. دولت ممکن است که حاصل ائتلاف‌های شکننده گروه‌های متنوع سیاسی باشد که در بسیاری از مواقع، برآیند مشترکی ندارند. ایده دولت ورشکسته^۲، ادامه منطقی شدت یافتن پراکندگی دولت در جهان توسعه‌نیافته است. گلدستون^۳ (۲۰۰۸) در خصوص دولت ورشکسته می‌گوید: «روی هم رفته می‌توان گفت که اگر دو ستون حفظ‌کننده ثبات دولت را «کارآمدی» (انجام بهینه کارکردهای دولت) و «مشروعیت» (تلقی از دادگران یا عاقلانه بودن عملکردها و نهادها) بدانیم، دولت با داشتن هر دو ستون، دولتی باثبات، با داشتن یکی از این دو، دولتی با ثبات اندک و دولت بدون کارآمدی و مشروعیت، دولتی ورشکسته خواهد بود. هنوز هم پس از گذشت ۵ سده از استعمار اروپایی موضوع اساسی مورد بررسی در اقتصاد سیاسی جهانی همچنان رابطه میان سیاست و اقتصاد یا رابطه میان دولت و بازار در سطح کلان است و ثروت و فقر دو مفهوم محوری و کانونی در اقتصاد سیاسی بین‌المللی به‌شمار می‌روند. وجود دولتی توسعه‌گرا در کره جنوبی، علت اصلی توسعه این کشور در مقطع زمانی ذکر شده بوده است. درواقع، توسعه جهشی کره جنوبی، بدون وجود دولتی توسعه‌گرا و نخبگانی مصمم به پیشرفت و توسعه اقتصادی، امکان‌پذیر نبود. این گونه دولت‌ها از ویژگی‌هایی چون داشتن نخبگان توسعه‌گرا، بوروکراسی کارآمد و توسعه‌گرا، جامعه مدنی ضعیف، استقلال نسبی دولت و تحکیم استقلال دولت برخوردارند.

عجم اوغلو و رابینسون (۲۰۱۲)، اظهار می‌دارند که گونه متفاوتی از تایید رشد اقتدارگرایانه ادعا می‌کند که اقتدارگرایی صرفاً مرحله‌ای گذرا است. این اندیشه به یکی از نظریه‌های کلاسیک جامعه‌شناسی سیاسی، یعنی نظریه نوسازی^۴ باز می‌گردد که توسط «سیمور مارتین لیپست»^۵ صورت‌بندی شده است. نظریه مزبور می‌گوید تمامی جوامع به هنگام رشد به سمت موجودیتی متجددتر، توسعه‌یافته‌تر و متمدن‌تر و به‌خصوص به‌سوی دموکراسی پیش می‌روند. بسیاری از پیروان این نظریه همچنین مدعی هستند که همانند دموکراسی، نهادهای فراگیر نیز به‌عنوان دستاورد جانبی فرایند رشد پدید می‌آیند. علاوه بر این هر چند دموکراسی با نهادهای سیاسی فراگیر یکسان نیست اما برگزاری انتخابات دوره‌ای و هم‌اوردی سیاسی نسبتاً غیردست‌وپاگیر، احتمال دارد منجر به توسعه نهادهای سیاسی فراگیر شود. دیگر خوانش‌های نظریه لیپست همچنین مدعی هستند که وجود نیروی کار تحصیل‌کرده به‌طور طبیعی به پدیدآمدن دموکراسی و نهادهای بهتر منتهی می‌شود. در نسخه پسامدرن از نظریه نوسازی، توماس فریدمن^۶ ژورنالیست، ستون‌نویس، نویسنده شهیر آمریکایی و برنده سه دوره جایزه پولیتزر، از این هم فراتر می‌رود و می‌گوید وقتی در یک کشور تعداد رستوران‌های مک دونالد به حد کافی برسد، دموکراسی و نهادهای برآمده از آن الزاماً سر برخواهند آورد. این‌ها همه به ترسیم تصویری خوشبینانه منتهی می‌شود. نظریه نوسازی در داخل و خارج مراکز علمی پیروان بسیاری دارد. برای مثال «جورج اچ دبلیو بوش»^۷ رئیس‌جمهور ایالات متحده، سیاست آمریکا را در قبال دموکراسی چین این‌طور خلاصه می‌کند: «با چین آزادانه دادوستد کنید. زمان به نفع ماست.» این اندیشه می‌گوید تا

^۱ Failed state

^۲ The theory of modernization

^۳ George H. W. Bush

^۴ Seymour Martin Lipset

^۵ Goldstone

^۶ Thomas Friedman

زمانی که چین آزادانه با غرب تجارت می‌کند، این کشور رشد می‌یابد و این رشد آن‌گونه که نظریه نوسازی پیش‌بینی کرده است، دموکراسی و نهادهایی بهتر برای چین به ارمغان می‌آورد. اما افزایش سریع دادوستد میان چین و آمریکا از میانه دهه ۱۹۸۰ کار اندکی برای پیشبرد دموکراسی در چین انجام داده است و ادغام هر چه بیشتر این کشور در اقتصاد جهانی نیز که احتمالا در طول دهه آتی روی می‌دهد، کاری در این زمینه از پیش نخواهد برد. استفاده از نظریه نوسازی در تحلیل مشکلات عمده‌ای که نهادهای استثماری برای کشورهای ناکام ایجاد کرده‌اند و ارائه راه حل جهت این مشکلات نه صحیح است و نه مفید. قوی‌ترین شهادی که به نفع نظریه نوسازی وجود دارد آن است که کشورهای ثروتمند، آن‌هایی هستند که رژیم‌های دموکراتیک دارند، حقوق بشر و حقوق مدنی در آن‌ها رعایت می‌شود و همراه با آن‌ها از بازارهای پررونق و نهادهای اقتصادی عموماً فراگیر بهره‌مند هستند. کشورهایی که طی چند سده گذشته نهادهای اقتصادی و سیاسی فراگیر بنا کرده‌اند، به رشد اقتصادی پایدار دست یافته‌اند. اما رژیم‌های اقتدارگرا علی‌رغم افزایش نرخ رشدشان در طول شصت یا یک صد سال گذشته، برخلاف ادعای نظریه نوسازی لیست، دموکراتیک‌تر نشده‌اند.

دولت‌های توسعه‌گرا در سلطه نخبگان ناسیونالیست و توسعه‌گرای سرسخت قرار دارند. این دولت‌ها در مواردی که جامعه مدنی ضعیف باشد، با ترکیب سرکوب و مشروعیت، قدرت، اقتدار، استقلال و توانایی چشمگیری را در نهادهای سیاسی و به‌ویژه بوروکراتیک دولت، به‌خصوص بوروکراسی‌های اقتصادی متمرکز کرده و برای نیل به اهدافی که در زمینه توسعه دارند، ظرفیت بنیادین عظیمی را ایجاد می‌کنند. ویژگی بارز دولت‌های توسعه‌گرا این است که نیازهای توسعه، اهداف سیاسی و ساختارهای نهادی آن‌ها را تعیین می‌کند و در همین حال، اهداف توسعه‌گرایانه آن‌ها دارای انگیزه‌های سیاسی است (لفت‌ویچ، ۱۳۷۸).

هر چند بانک جهانی مدعی است که «معجزه آسیا» محصول و دستاورد آزادسازی با محوریت صادرات‌گرایی بود، اما این توفیق بدون یک دولت توسعه‌گرا قابل تحقق نبود. درحالی‌که پژوهش‌های گوناگون تایید می‌کنند که دولت‌ها، نقش محوری در توسعه ایفاء می‌کنند، دولت به‌طور معمول با مسائلی چون توانایی طراحی و اجرای سیاست‌ها و پاسخگویی به مشکلات در موارد خاصی مواجه است، از جمله در آفریقای جنوبی با مسائلی مانند ارائه خدمات و ایجاد شغل، در چین با توسعه نابرابر، خطرات زیست‌محیطی و کنترل کیفیت محصولات و در هند با پرمسلمان‌های زیرساختی، معیشت روستایی، نابرابری اجتماعی و تعلیم و تربیت مواجه است. کارویژه بخش دولتی، فراهم‌آوری ائتلاف و هماهنگی در مسیر رشد، اولویت‌بندی در توسعه به گونه‌ای که رشد، فراگیر و پایدار باشد. نیروهای بازار ممکن است رشد را تولید کنند، اما بخش دولتی باید متوجه کیفیت رشد باشد.

از نظر مک‌لین^۱ (۱۹۸۷) حتی در جوامع بازارمحور که عملکرد اقتصادی آن مبتنی بر رقابت‌پذیری اقتصادی است، درنهایت، این دولت است که می‌تواند و می‌باید در سامان دادن به فضای کسب‌وکار مداخله کند و محیطی مناسب برای بازنوساخت ساختاری و نهادی فراهم سازد. لفت‌ویچ (۲۰۰۵) ایده دولت توسعه‌گرا را مقابل ایده «حکمرانی خوب» طرح شده از سوی نهادهایی مانند صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی تلقی می‌کند؛ زیرا بر این باور است که دولت توسعه‌گرا در کشورهای توسعه‌نیافته لزوماً یک دولت دموکراتیک نیست و آنچه اهمیت دارد آن است که بتواند رشد اقتصادی و توسعه اجتماعی را براساس اهداف و منافع ملی تعریف کند و در یک فرایند اثبات آن‌را به‌پیش برد. به‌نظر لفت‌ویچ در ایده حکمرانی خوب، بیشتر به نیروهای بازار و اصلاحات نئولیبرالی توجه می‌شود که عموماً در کشورهای توسعه‌نیافته به شکست دولت منتهی شده و چیزی که این کشورها نیاز دارند دولتی توانا و مقتدر است که بتواند نیروهای بازار را در جهت منافع ملی همبسته کند. از این منظر، لفت‌ویچ برای فهم عملکرد یک کشور در حوزه توسعه، «سیاست» را در کانون توجه و تحلیل خود قرار می‌دهد و به «سیاست توسعه» می‌پردازد.

^۱ MacLean

اگر لفت‌ویچ نهادگرایی باشد که از منظر سیاسی به دولت توسعه‌گرا می‌پردازد، داگلاس نورث و همکارانش را میتوان نهادگرایی در نظر گرفت که از منظر اقتصادی به دولت توسعه‌گرا می‌پردازند و عملاً به شیوه‌های دیگر مساله را صورت‌بندی می‌کنند. از نظر داگلاس نورث و همکاران (۱۳۹۴) لازمه توسعه اقتصادی بهبود عملکرد نهادهاست. از نظر آنان مساله اصلی بر سر شیوه رویارویی جوامع با خشونت به‌دلیل شیوه تقسیم ثروت و منابع طبیعی جامعه است و تا خشونت مهار نشود توسعه رخ نمی‌دهد. به‌نظر نورث و همکاران شکل ویژه‌ای از ترتیبات اجتماعی طبقه حاکم می‌تواند به توسعه اقتصادی منجر شود. نورث و همکاران بر این باورند که برای گذار از یک وضعیت شکننده و خشونت‌آمیز به بهره‌مندی جامعه از شکل خاصی از ترتیبات سیاسی که ثبات و توسعه اقتصادی را به همراه دارد می‌باید این تغییرات نهادی از سر گذرانده شود:

۱. مصالحه میان نخبگان و تقسیم منافع به شکل پایدار،

۲. پدید آوردن نهادهای فراگیر: اولویت رقابت و دسترسی باز،

۳. حاکمیت قانون برای فرادستان و غیرشخصی شدن نهادهای، و

۴. شفافیت و مبارزه با خلق نظام‌مند و گسترده رانت و فساد.

به‌نظر می‌رسد مجموعه این تغییرات نهادی را بتوان فرایند تکوین و تقویت دولت توسعه‌گرا در نظر گرفت. دولتی که توان ایجاد رانت، خلق نهادهای فراگیر، دآوری میان نخبگان، اعمال حاکمیت قانون، کنترل تصمیمات و رفتارهای فراقانونی، مبارزه با فساد و ایجاد دستگاه‌هایی حامی پایش و شفافیت را دارد.

از جمله صاحب‌نظرانی که در دیدگاه‌شان به دولت‌های توسعه‌گرا پرداخته‌اند، آدریان لفت‌ویچ از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. لفت‌ویچ (۲۰۰۶)، مهم‌ترین ویژگی‌های دولت‌های توسعه‌گرا را چنین بر می‌شمارد:

۱. نخبگان توسعه‌گرا^۱ – نخستین و مهم‌ترین ویژگی دولت‌های توسعه‌گرا در سطح نظری این است که همگی را نخبگان توسعه‌گرا هدایت می‌کنند. درواقع، این نخبگان در مسیر اهدافی چون تامین امنیت ملی، پیشرفت اقتصادی را در کانون اهداف خود قرار می‌دهند و به‌لحاظ شخصی نیز کمتر فاسدند و از این‌رو، در مسیر نیل به اهداف خود به نهادهای مناسب دست می‌زنند. در کل چنین نخبگانی بسیار ملی‌گرایند و توجه زیادی به تهدیدات خارجی و داخلی از خود نشان می‌دهند. از این‌رو برای رساندن کشورهای‌شان به توسعه، به‌منزله ابزار مقابله با این تهدیدات، انگیزه بالایی دارند. همچنین این دولت‌ها که برای مقابله با محیط بسیار بی‌ثبات داخلی و خارجی به اقتدارگرایی روی می‌آورند در فقدان «مشروعیت نهادی» (مانند انتخابات دموکراتیک واقعی) به «مشروعیت ابزاری» امید می‌بندند که عمدتاً از طریق عرضه «کالاهای با ارزش اجتماعی» به شهروندان یا صنعتی شدن سریع حاصل می‌شود.

۲. استقلال نسبی دولت^۲ – دومین ویژگی مشترک دولت‌های توسعه‌گرا استقلال نسبی نخبگان و نهادهای دولتی تحت فرمان آن‌هاست. منظور از استقلال این است که دولت بتواند در برابر درخواست‌های گروه‌های هم‌سود (طبقات یا گروه‌های منطقه‌ای و ناحیه‌ای) آزادی عمل نسبی داشته باشد و تحت‌تاثیر این درخواست‌ها قرار نگیرد. ساموئل هانتینگتون^۳ (۱۳۷۵) متخصص علوم سیاسی شهیر آمریکایی و استاد دانشگاه هاروارد، یکی از معیارهای نهادمندی دولت را درجه استقلال سازمان سیاسی از نیروهای اجتماعی می‌داند. به‌علاوه به‌نظر هانتینگتون، هر چه استقلال نظام سیاسی بیشتر باشد، انسجام آن نیز که یکی از دیگر عناصر نهادمندی است تقویت می‌شود. انسجام، اتحاد و انضباط نیز به نوبه خود باعث کامیابی نظام در نیل به اهداف‌اش می‌شود. هرچند در نظریه دولت توسعه‌گرا منظور از استقلال جدایی از جامعه نیست. دولت توسعه‌گرا با

^۱ Developmental Elites

^۲ Respective State Autonomy

^۳ Samuel P. Huntington

سرمایه‌داران دارای پیوند تنگاتنگ است و درعین حال از این توان برخوردار است که نوعی فاصله ظریف را با آنان حفظ کنند تا با حفظ استقلال نسبی خود سیاست‌های توسعه‌گرایی خود را به اجرا درآورد. دولت توسعه‌گرا بر دیگر نیروهای اجتماعی نظیر کارگران و زمین‌داران نیز کنترل دارد و اجازه نمی‌دهد پوپولیسم نیروی کار سازمان‌یافته یا محافظه‌کاری و گرایش‌های واپس‌گرای طبقه زمین‌دار خلی در روند توسعه ایجاد کند. شایان ذکر است که هانتینگتون واضع «نظریه برخورد تمدن‌ها» یا «تئوری جنگ تمدن‌ها» درباره نظم جدید جهانی پس از جنگ سرد شناخته می‌شود. او استدلال می‌کرد که جنگ‌های آینده نه بین کشورها، بلکه بین فرهنگ‌ها خواهد بود. مطابق این تئوری، فرهنگ و هویت مذهبی سرچشمه همه درگیری‌ها خواهد بود که اکنون نشانه‌هایی از آن در کشورهای آمریکای شمالی و اروپایی قابل مشاهده است.

۳. دیوان‌سالاری قدرتمند و کارآمد^۲ - وجود دیوان‌سالاری‌های بسیار قدرتمند، کارآمد و مستقل که توسعه اقتصادی - اجتماعی را هدایت می‌کند سومین ویژگی دولت‌های توسعه‌گراست. در همه دولت‌های توسعه‌گرا نهادهایی به‌عنوان مراکز عالی فرماندهی اقتصادی امر توسعه را هدایت کرده‌اند. وجه متمایز این نهادها از نهادهای مشابه در بسیاری از کشورهای غیرتوسعه‌یافته قدرت واقعی، اقتدار فنی و استقلال آن‌ها در شکل‌دهی به نیروهای بنیادین سیاست‌های توسعه است. نهادهای سیاستگذار اقتصادی این کشورها را تا حدود زیادی تجلی دیوان‌سالاری‌های مدرن و عقلانی وبری است که در جریان سیاست‌گذاری‌های توسعه‌گرایی تحت‌تاثیر جریان‌های سیاسی قرار نمی‌گیرد و با استقلال از عرصه سیاست از آفت‌های ضدتوسعه‌ای این عرصه بر کنار می‌ماند. به‌علاوه، در این دیوان‌سالاری‌های مبتنی بر شایسته‌سالاری ثبات شغلی تا حد زیادی وجود دارد و با هر تغییر دولتی دستخوش تغییرات و عزل و نصب‌های گسترده نمی‌شود. در این دیوان‌سالاری‌ها، استخدام و ارتقای شغلی براساس شایستگی انجام می‌شود و ضابطه و قانونمندی بر رابطه غلبه دارد.

۴. جامعه مدنی ضعیف^۳ - در همه دولت‌های توسعه‌گرا جامعه مدنی یا از ابتدا قدرت چندانی نداشته یا توسط دولت تضعیف، درهم‌شکسته یا کنترل شده است. بدین ترتیب، دولت توسعه‌گرا به سان دولتی نیرومند در این کشورها توانسته است فارغ از فشارها و مطالبات و بی‌ثباتی‌های احتمالی برآمده از فعالیت‌های نهادهای جامعه مدنی، توسعه اقتصادی کشور را به پیش برد. این دولت‌ها با برخورداری از توانایی‌های زیرساختی فراوان توانسته‌اند در جامعه مدنی نفوذ کنند و فعالیت‌های آنان را تحت‌هدایت و کنترل خود قرار دهند. از این نظر دولت‌های توسعه‌گرا با بسیاری از دولت‌های کشورهای کمتر توسعه‌یافته که اقتدارشان آماج حملات انواع گروه‌های جامعه مدنی قرار گرفته بسیار متفاوت‌اند. اگرچه این دولت‌ها با نهادهای مدنی غیرسیاسی و خدماتی مشکلی ندارند، بلکه آن‌ها را تقویت نیز می‌کنند.

۵. بستر بین‌المللی^۴ - عامل دیگری که در پیدایش دولت‌های توسعه‌گرای جنوب شرقی آسیا باید مورد توجه جدی قرار گیرد زیست‌بوم بین‌المللی خاصی است که این دولت‌ها در آن ظهور می‌یابند. بیشتر مطالعات تطبیقی برای بررسی امکان به‌کارگیری مدل توسعه جنوب شرقی آسیا در مناطق دیگر، نشان می‌دهند که دولت‌های توسعه‌گرای جنوب شرقی آسیا در شرایط منحصربه‌فرد پس از جنگ جهانی دوم پدیدار شده‌اند که فرصت‌های مناسبی را برای توسعه اقتصادی‌شان فراهم می‌آورد. در این مطالعات بر این موضوع تاکید می‌شود که اکنون شرایط بین‌المللی به‌گونه‌ای اساسی دگرگون شده و نه تنها آن فرصت‌ها برای کشورهای دیگر وجود ندارد، بلکه فشارها و محدودیت‌های محیطی بین‌المللی جدید، به‌کارگیری مدل توسعه دولت‌محور شرق آسیا را بسیار مشکل ساخته است.

۶. تحکیم اقتدار دولت پیش از افزایش اهمیت سرمایه‌های داخلی و خارجی - یکی از مؤلفه‌ها برای پیدایش دولت توسعه‌گرا، تحکیم اقتدار و توان آن دولت قبل از اهمیت یافتن سرمایه‌های داخلی و خارجی است. به عبارت دیگر، دولت ابتدا باید قادر به تحکیم قدرت و استقلال خود

^۱ The Clash of Civilizations theory

^۲ Weak Civil Society

^۳ Effective and Powerful Bureaucracy

^۴ International bed

باشد تا بتواند همزمان با افزایش نقش سرمایه‌گذاری، این وضعیت جدید را کنترل کند و آن را به سمت اهداف توسعه‌گرایانه سوق دهد (لفت‌ویچ، ۱۹۹۵).

۷. توانمندی لازم برای مدیریت موثر منافع بخش خصوصی.

۸. بهره‌گیری از ابزار سرکوب در پیشبرد توسعه همراه با توجه به رفاه عمومی و حفظ مشروعیت قانونی.

به این ترتیب، دولت توسعه‌گرا شکل انتقالی دولت مدرن خواهد بود که نخبگان سیاسی و دیوان‌سالارش اغلب استقلال نسبی از نیروهای اجتماعی – سیاسی جامعه به دست آورده و از این استقلال برای طرح‌ریزی برنامه رشد اقتصادی سریع همراه با سخت‌گیری و بی‌رحمی استفاده می‌کنند. به‌گونه‌ای ویژه ترکیبی از ملی‌گرایی اقتصادی و نظامی در کانون رژیم دولت توسعه‌گرا قرار دارد.

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) اعلام می‌دارند که در اینجا نقش بالقوه و با ارزش سیاست‌های مداخله‌جویانه دولت اهمیت می‌یابد که نمی‌توان آن را نادیده گرفت. دولت‌ها باید خود را به‌عنوان یکی از بازیگران فرایند توسعه در یک اقتصاد توسعه‌نیافته ببینند. در اینجا جهت و نقش دولت‌ها در جریان توسعه بسیار حائز اهمیت می‌باشد. مثلاً موبوتو سه‌سه‌سکو^۱، حاکم سابق جمهوری دموکراتیک کنگو که در آن زمان کشور زئیر نامیده می‌شد، برایش نفع داشت که کشورش را در تله توسعه‌نیافتگی^۲ نگه دارد زیرا وی به خوبی می‌دانست که اگر اقتصاد کشورش توسعه یابد وی قطعاً جایگاه قدرت خود را از دست خواهد داد. با این همه برخی از صاحب‌نظران (نظیر اقتصاددانان نئوکلاسیک مخالف انقلاب) معتقدند که دولت‌ها به جای اینکه جریان توسعه را تسهیل سازند می‌توانند توسعه‌نیافتگی را شدت بخشند. اما هنوز بسیاری از توسعه‌پژوهان مواردی را مثال می‌زنند که سیاست دولت می‌تواند به جریان توسعه کمک کند حتی اگر عملکرد دولت‌ها کامل و بدون کاستی نباشد، مداخله عمیق دولت‌ها می‌تواند اقتصاد را به سمت رشد خودپایا و تعادل بهتر سوق دهد. دولت‌ها باید مساعی خود را متمرکز بر حل مشکلاتی کنند که برای جامعه ضروری است اما بخش خصوصی ممکن است انگیزه‌ای برای حل آن‌ها نداشته باشد. اما اگر دولت‌ها سیاست‌های ناهمگون و ناکارآمدی را اتخاذ کنند ممکن است موجب شوند اقتصاد کشور برای سال‌های متمادی آسیب ببیند.

نظریه توسعه منبع – مزیت هانت

شلیبی دی. هانت^۳ (۱۹۹۷) یکی از آموزگاران بزرگ و نظریه‌پردازان برجسته بازاریابی طی «نظریه منبع – مزیت»^۴ خود عنوان می‌کند که در دهه نخست سده هیجدهم میلادی بهره‌وری ملل اروپایی در هم‌سنجی با سایر نقاط گیتی با وقوع انقلاب صنعتی و جایگزینی نظام تولید کارخانه‌ای به‌جای نظام تولید دستی و بهره‌گیری از قدرت آب و بخار به‌جای قدرت انسان و حیوان، شروع به افزایش کرد. صنعتی شدن در میانه دهه سده هیجدهم میلادی از منچستر انگلستان آغاز شد، در آغازین دهه سده نوزدهم میلادی به بلژیک و در میانه دهه سده نوزدهم به فرانسه و ایالات متحده و در واپسین دهه سده نوزدهم به آلمان گسترش یافت. تا اواخر سده نوزدهم میلادی، ایالات متحده جایگاه بریتانیای کبیر را به‌عنوان رهبر بهره‌وری جهان تصاحب نمود. در سده بیستم میلادی، اتحاد شوروی و دیگر کشورهای سوسیالیستی ادعا کردند که نظام اقتصاد برنامه‌ریزی‌شده^۵، بسیار کارآمدتر و بهره‌ورتر از اقتصادهای بازارمحور است. در نتیجه، رهبران شوروی شعار «ما شما را دفن خواهیم کرد»^۶، سردادند. بی‌شک، تنها پدیده

^۱ Mobutu Sese Seko

^۲ Shelby D. Hunt

^۵ Planned

^۲ Under Development Trap

^۴ Resource-Advantage theory

^۶ We will bury you.

اساسی اقتصاد کلان در سده بیستم فروپاشی اقتصادهای برنامه‌ریزی‌شده یا دستوری^۱ بود. این گونه اقتصاد بر این انگاشت استوار بود که شرکت‌های دولتی که تحت‌هدایت هیئت برنامه‌ریزی مرکزی همکاری و فعالیت می‌کنند، بر اقتصادهای بازارمحور که بر پایه رقابت میان شرکت‌هایی با مالکیت خصوصی و رهبری شخصی بنا شده‌اند، برتری دارند. شاید عظیم‌ترین منظره ثبت‌شده در طول تاریخ، منظره آدام اسمیت و کارل مارکس باشد. نتایج تقابل دیدگاه‌های آن‌ها نشان می‌دهد که اقتصادهایی که بر پایه رقابت میان شرکت‌هایی با مالکیت خصوصی و رهبری شخصی بنا شده‌اند، به‌لحاظ بهره‌وری و کیفیت کلی کالاها و خدمات تولیدی، برتر از اقتصادهایی هستند که بر پایه شرکت‌هایی با مالکیت دولتی و رهبری دولتی استوار هستند. کشورهای کمونیستی ادعا می‌کردند که برنامه‌ریزان مرکزی در دولت، بهترین شایستگی را برای هدایت فعالیت‌های اقتصادی دارند. این برنامه‌ریزان تصمیم می‌گرفتند که چه کالاهایی تولید شود، چگونه تولید شود، چه کسانی این کالاها و خدمات را بفروشند و چه کسانی آن‌ها را مصرف کنند. دیدگاه نظریه‌پردازان برنامه‌ریزی مرکزی این است که فقط دولت می‌تواند فعالیت‌های اقتصادی را به‌گونه‌ای سامان‌دهی کند که رفاه اجتماعی یک کشور در مجموع بهبود یابد. امروزه بیشتر کشورهایی که دارای اقتصادهایی با برنامه‌ریزی مرکزی بودند این نظام‌ها را رها کرده و می‌کوشند اقتصاد بازار را جانشین آن کنند. در اقتصاد بازار، تصمیم‌گیری میلیون‌ها بنگاه و خانوار، جانشین تصمیم‌گیری توسط برنامه‌ریز مرکزی می‌شود. بنگاه‌ها تصمیم می‌گیرند چه کسی را برای چه کاری استخدام کنند، خانوارها تصمیم می‌گیرند که برای کدام بنگاه کار کنند و با درآمد خود چه کالاها و خدماتی را بخرند. بنگاه‌ها و خانواده‌ها در مکانی به نام بازار با یکدیگر روبه‌رو می‌شوند و براساس قیمت‌ها و منافع شخصی خود تصمیم‌گیری می‌کنند. در نگرش نخست وضعیت اقتصاد بازار اندکی مبهم و معماگونه است. نکته اساسی در اقتصاد بازار این است که هیچ‌کس درصدد بهتر شدن وضعیت جامعه نیست. بازارهای آزاد شامل خریداران و فروشندگان بی‌شمار کالاها و خدماتی هستند که پیش از هر چیز به فکر منافع شخصی و ارتقای جایگاه فعلی خود هستند. اما مدل استالینی^۲ مبتنی بر کنترل‌های استبدادی متمرکز منجر به رشد پایین یا منفی، محصولات بی‌کیفیت، صف‌های طولانی ناشی از تقاضاهای بی‌شمار برآورده نشده و کمبودهای شدید شد. چرایی برتری اقتصادهای مبتنی بر رقابت بر اقتصادهای دستوری به‌لحاظ بهره‌وری و کیفیت محصولات و خدمات تولیدشده، پرسش بنیادینی است که هر نظریه رقابت قابل قبولی باید بتواند به آن پاسخ دهد. یک نظریه رقابت باید بتواند به تبیین این موضوع بپردازد که چرا اقتصادهای رقابتی زمانی که با اقتصادهای دستوری مقایسه می‌شوند، از بهره‌وری، رشد اقتصادی، توسعه، نوآوری و کالاها و خدماتی با کیفیت بیشتر برخوردار هستند؟ هدف استفاده از نظریه منبع - مزیت، تبیین و پیش‌بینی پدیده‌های اقتصادی، نشان‌دادن چگونگی (و چرایی) تبیین و پیش‌بینی پدیده‌ها توسط این نظریه و بررسی تأثیرات رقابت، به‌ویژه نظریه منبع - مزیت بر توسعه مفاهیم اقتصادی چون بهره‌وری، رشد و توسعه اقتصادی و نوآوری و ... است.

برای بیش از نیم قرن، تعریف سنت نئوکلاسیک از اقتصاد بر تخصیص منابع کمیاب متمرکز بوده است: «اقتصاد علمی است که به مطالعه رفتار انسان به‌لحاظ پیوند میان خواسته‌ها و منابع محدود با قابلیت‌های استفاده متنوع می‌پردازد» (رابینز، ۱۹۴۸). از این‌رو، ممکن است این انتظار وجود داشته باشد که نظریه نئوکلاسیک به تبیین برتری بهره‌وری در اقتصاد بازارمحور به‌وسیله اشاره به کارایی‌های تخصیص منابع در شرایط رقابت کامل کمک کند و سپس استدلال نماید که اقتصادهای بازارمحور به اندازه کافی به رقابت کامل نزدیک هستند تا از چنین کارایی‌هایی نفع ببرند. نئوکلاسیک‌ها، هیچ استدلال نظری به نفع اقتصادهای بازارمحور ارائه نداده‌اند.

بر اساس نظریه‌های موجود در ادبیات رشد و توسعه، رشد اقتصادی برآمده از دو عامل عمده می‌باشد: (۱) رشد «نباشت عوامل تولید» که خود به دو عامل سرمایه فیزیکی (منابع مالی، تاسیسات، تجهیزات، ماشین‌آلات و ...) و سرمایه انسانی (نیروی کار با توجه به سطح دانش، مهارت، سلامت و ...)

^۱ Command

^۲ Stalinist

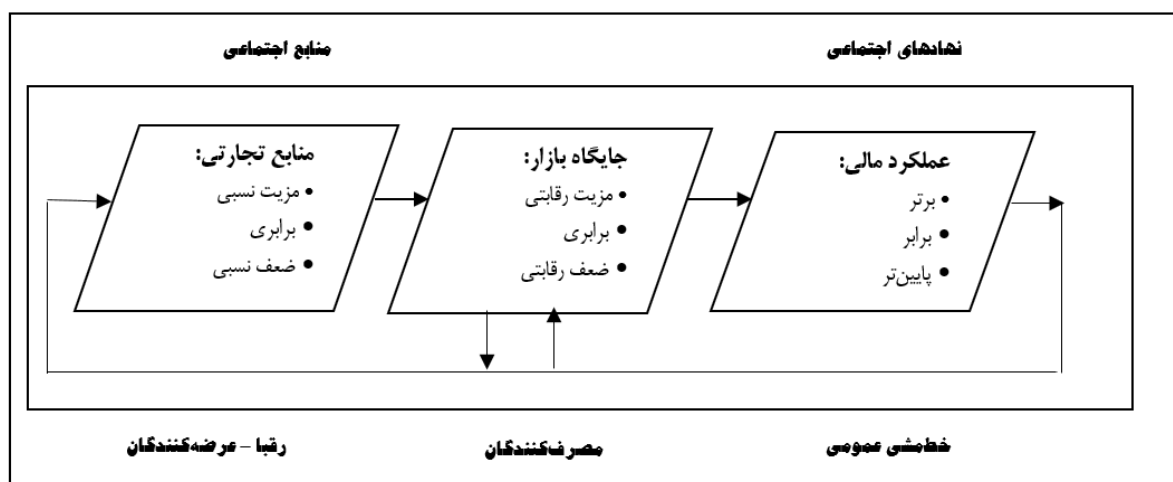
تقسیم می‌شود، و ۲) عامل دیگر رشد، «بهره‌وری کل عوامل تولید» است. هرچند در بین اقتصاددانان در تعریف بهره‌وری کل عوامل و آنچه که مورد سنجش این مقیاس قرار می‌گیرد، اتفاق نظری وجود ندارد. اما از نظر بیشتر آن‌ها، بهره‌وری کل عوامل، مقیاسی ناظر بر چگونگی وضعیت فناوری به‌کاربرده شده در تولید کالا و خدمات می‌باشد به‌عبارتی، به نوعی بهره‌وری کل عوامل دلالت بر مفهوم تغییرات فناوری دارد. برخی نیز معتقدند که باقیمانده تابع تولید (باقیمانده سولو) و بهره‌وری کل عوامل، مقیاسی است از آنچه ما در مورد عوامل تعیین‌کننده رشد نمی‌دانیم و می‌تواند تابعی از عوامل متعدد و حتی بسیار متفاوت نظیر متغیرهای نهادی، عوامل انسانی و یا حتی شرایط جغرافیایی باشد.

هانت (۱۹۹۹) اعلام می‌دارد که نظریه منبع – مزیت به چهار طریق به تبیین بهره‌وری برتر اقتصادهای بازارمحور در برابر اقتصادهای دستوری کمک می‌کند. فرایند تکاملی رقابت مبتنی بر منبع – مزیت: ۱) نوآوری‌هایی را برمی‌انگیزد که بهره‌وری را افزایش می‌دهند، ۲) به قیمت‌هایی برای کالاهای سرمایه‌ای می‌انجامد که هزینه فرصت را بازتاب می‌دهند و از این‌رو محاسبه اقتصادی را برای تخصیص منابع ملموس و کمیاب کارآمد می‌سازند، ۳) اقتصادهای بازارمحور منجر به یادگیری شرکت‌ها درباره میزان کارایی و اثربخشی آن‌ها می‌شود، و ۴) منجر به خلق منابع ملموس، ناملموس و پیچیده یا مرتبه بالاتری می‌شود که در نهایت بهره‌وری را افزایش می‌دهند.

رشد اقتصادی، در درون فرایند رقابت خلق می‌شود. این فرایند شامل شرکت‌هایی می‌شود که برای احراز مزیت نسبی در منابع و در نتیجه آن دستیابی به جایگاه دارای مزیت رقابتی در بخش‌هایی از بازار و نهایتاً رسیدن به عملکرد مالی برتر با یکدیگر مبارزه می‌کنند. کارزار دائمی بر سر مزیت نسبی در منابع، نه تنها منجر به افزایش کارایی در تخصیص منابع ملموس و کمیاب می‌شود، بلکه منجر به نوآوری‌هایی می‌شود که خود منجر به خلق منابع جدید ملموس، ناملموس و مرتبه بالاتر می‌شود که رشد اقتصادی را برمی‌انگیزاند. از این‌رو، افزایش در درآمد سرانه، پیامد طبیعی و عادی رقابت شدید بر سر منبع – مزیت است. اگر درس‌های اصلی اقتصادی در سده بیستم عبارت باشند از: ۱) اقتصادهای بازارمحور بسیار بهره‌ورتر از اقتصادهای دستوری هستند، و ۲) اقتصادهای بازارمحور می‌توانند رشد اقتصادی پایدار داشته باشند، پس چرا تمامی اقتصادهای بازارمحور ثروتمند نیستند؟ نظریه منبع – مزیت بر این باور است که خلق ثروت و به تقریری افزایش رشد اقتصادی پایدار، از رقابت شدید مبتنی بر منبع – مزیت ریشه می‌گیرد. رقابت شدید مبتنی بر منبع – مزیت که لازمه خلق ثروت است، به نوبه خود نیازمند محیط نهادی مناسب است.

به‌طور مشخص نظریه منبع – مزیت ادعا می‌کند که فرایند رقابت به‌گونه قابل‌توجهی تحت‌تأثیر پنج عامل محیطی است: ۱) منابع اجتماعی (مانند سرمایه صرف‌شده در زیرساخت‌ها، منابع طبیعی، تحصیلات رسمی و مهارت‌های نیروی کار)، ۲) نهادهای اجتماعی (مانند فرهنگ، نقش قانون و اصول اخلاقی)، ۳) ویژگی‌های تأمین‌کنندگان (مانند قابل اطمینان بودن و شایستگی‌های آن‌ها)، ۴) مصرف‌کنندگان (مانند سلیق و ترجیحات آن‌ها)، و ۵) خط‌مشی عمومی (مانند مجوزها، نشان‌های تجاری و خط‌مشی‌های ضد تراست). از دیدگاه نظریه منبع – مزیت، این عوامل محیطی که از میان آن‌ها نهادهای اجتماعی و خط‌مشی عمومی عوامل برجسته‌تری هستند، فرایند رقابت و نحوه کارکرد فرایند را تحت‌تأثیر قرار می‌دهند. به این ترتیب، آن‌ها مشخص می‌کنند که تا چه حدی رقابت شدید^۱ است. با این حال، پرسش این است که کدام نهادها موجب افزایش رقابت مبتنی بر منبع – مزیت و رشد اقتصادی می‌شوند؟ کدام‌یک از سویه‌های فرهنگی، رشد اقتصادی را ارتقا می‌دهند؟ کدام‌یک از نهادهای غیررسمی به‌شکل مثبت بر ثروت ملل اثر می‌گذارند؟ (شکل ۷).

^۱ Vigorous



شکل ۷. تصویر کلی نظریه منبع - مزیت رقابت (منبع: هانت و مورگان، ۱۹۹۷)

توضیح شکل ۷. رقابت، پویای مستمر و نامتوازی از چالش پیوسته میان شرکت‌ها برای دستیابی به مزیت نسبی در منابعی است که منجر به جایگاه برتر شرکتی می‌شود که از مزیت رقابتی و بنابراین عملکرد مالی برتر برخوردار است. شرکت‌ها با دریافت بازخورد عملکرد مالی نسبی در خلال فرایند رقابت می‌آموزند.

هانت (۱۹۹۹) معتقد است که پژوهشگران بسیاری در چندین رشته، بر اهمیت نهادهایی تمرکز کرده‌اند که اعتماد اجتماعی را ارتقا می‌بخشند. برای مثال آرو^۱ (۱۹۷۲) در اقتصاد، به اعتماد به عنوان یکی از نهادهای نامرئی جامعه اشاره می‌کند. به این ترتیب، اعتماد از اصول اخلاق و وجدان ریشه می‌گیرد و با تسهیل نظام اجتماعی، رشد اقتصادی را ارتقا می‌بخشد. هریسون^۲ (۱۹۹۲) می‌پرسد که چرا برخی ملت‌ها و گروه‌های قومیتی بهتر از سایرین عمل می‌کنند؟ و پاسخ می‌دهد که اهمیت بسیار زیاد فرهنگ، برترین درسی است که من در سی سال کار بر روی توسعه سیاسی اقتصادی و اجتماعی آموخته‌ام. از این رو او نه تنها به دنبال تبیین آن است که چرا برخی ملت‌ها کامروا تر از سایرین هستند، بلکه چرا برخی گروه‌های قومیتی (او اقوامی چون یهودی‌ها، چینی‌ها، ژاپنی‌ها و کره‌ای‌ها را به عنوان نمونه مطرح می‌کند) که به نظر می‌رسد حتی جوامعی نسبتاً فقیر هستند نیز کامروا می‌شوند. بدین ترتیب، پاسخ هریسون به این پرسش که فرهنگی که کامروایی ایجاد خواهد کرد و مستعد پیشرفت است، چه خصوصیتی دارد؟ این است: «از نظر من چهار عامل بنیادین وجود دارند: (۱) میزان شناسش خود با دیگران در جامعه - شعاع اعتماد، یا احساس اجتماعی، (۲) میزان جدید نظام اخلاقی، (۳) شیوه اعمال قدرت در جامعه، و (۴) گرایش‌های مربوط به کار نوآوری، پس‌انداز و سودآوری.» از دیدگاه هریسون، شعاع اعتماد، حدی است که افراد خود را با سایرین در جامعه شناسایی می‌کنند یا با سایرین در جامعه احساس مشترک اجتماعی دارند. کوچک‌ترین شعاع اعتماد متعلق به جوامعی است که در آن افراد تنها به خودشان اعتماد می‌کنند. پس از آن جوامعی خواهند بود که شعاع اعتماد در آن‌ها فقط به اعضای درجه اول خانواده و سایر خویشاوندان نزدیک گسترش می‌یابد. کشورهای برخوردار از اعتماد بالا همچون ژاپن، ثابت کرده‌اند که نسبتاً در بخش اعظمی از امور اقتصادی بهره‌ورتر هستند، چراکه شرکت‌های موفق معمولاً به سازمان و همکاری مؤثر وابسته هستند، چیزی که به نوبه خود به اعتماد وابسته است. فرانسیس فوکویاما^۳ (۱۹۹۵) به عنوان تحلیلگر خط‌مشی اجتماعی به آنچه بحران اعتماد^۴ در جامعه آمریکا می‌خواند، علاقه‌مند است. او بر این باور است که اعتماد امری لازم برای بهره‌وری اجتماعی و رشد اقتصادی است. او با تعریف اعتماد به عنوان «انتظار ... رفتاری با قاعده، صادقانه،

^۱ Arrow, Kenneth J.

^۲ Francis Fukuyama

^۳ Harrison, Geoffrey

^۴ Crisis of trust

مبتنی بر همکاری و هنجارهای مشترک»، اذعان می‌کند که مجموعه ارزش‌های اخلاقی مشترک اجتماع به ظرفیت آن برای جامعه‌پذیری خودبه‌خود^۱ کمک می‌کند، چیزی که به طیف گسترده‌ای از انجمن‌های میانجی^۲، به‌غیر از خانواده یا هر آنچه تعمداً توسط دولت‌ها تأسیس شده است، اشاره می‌کند. فوکویاما استدلال می‌کند که مردم‌داری خودانگیخته^۳ به تداوم سرمایه اجتماعی جوامع دارای اعتماد بالا و توانایی آن‌ها برای نوآوری سازمان‌یافته کمک می‌کند: «از این‌رو آمریکایی‌های بسیار مردم‌دار، دقیقاً همان‌گونه که ژاپنی‌ها قابلیت‌های سازمان‌های شبکه‌ای را در سده بیستم کشف کردند، در توسعه شرکت‌های مدرن در سده نوزدهم و بیستم پیشرو بوده‌اند. در مقابل، در جوامعی با اعتماد پایین، در جایی که شعاع اعتماد تنها دربرگیرنده خویشاوندان است، همیاری لازم برای شرکت‌های بزرگ می‌تواند تنها تحت‌نظام قوانین و مقررات رسمی حاصل شود که مستلزم مذاکره، توافق، معارف و در برخی مواقع اعمال زور توسط نیروهای قهریه است.»

در میان پژوهشگران رشته‌های گوناگون این پرسش مطرح است که چرا تنها برخی از جوامع برخوردار از اقتصادهای بازارمحور به جوامعی ثروتمند مبدل شده‌اند؟ این دیدگاه بر این پایه استوار است که تفاوت در نهادهای غیررسمی سازنده فرهنگ، جوامع ثروتمند را از جوامع غیرثروتمند متمایز می‌سازد. برخی نهادهای غیررسمی، افزایش‌دهنده بهره‌وری هستند، درحالی‌که پاره‌ای دیگر از نهادها کاهنده بهره‌وری هستند. از آنجایی که این نهادها هزینه‌های مبادله را کاهش می‌دهند، اصول اخلاقی نهادینه‌شده‌ای که اعتماد اجتماعی را ارتقا می‌بخشند خیلی ضروری به‌نظر می‌رسند. باید اشاره شود که منبع، دارایی ملموس یا ناملموس و در دسترس (نه لزوماً در مالکیت) شرکت است که آن را برای تولید محصولات ارزشمند، توانمند می‌سازد. کارکنانی با اصول اخلاقی وظیفه‌گرا، برای شرکت منبع محسوب می‌شوند و جامعه‌ای با فرهنگ غالب پایبند به اصول اخلاقی وظیفه‌گرا، از منبعی اجتماعی برخوردار است که شرکت‌های آن می‌توانند از آن استفاده کنند. نظریه منبع – مزیت به تبیین این امر هم کمک می‌کند که چگونه نهادهای اجتماعی تعالی‌بخش اعتماد اجتماعی، به ارتقاء ثروت ملل نیز کمک می‌کنند و چرا دموکراسی به‌علت آفرینش اعتماد افزون‌تر میان ملت – دولت، یکی از پیش‌نیازهای رشد اقتصادی و توسعه به‌شمار می‌آید.

نظریه نهادگرایی جدید توسعه عجم اوغلو و رایینسون

اصطلاح «اقتصاد نهادی جدید» را برای نخستین بار اولیور ویلیامسون^۴ در دهه ۱۹۷۰ به کار برد. او از این اصطلاح به منظور تمایزگذاری میان اقتصاد نهادی مورد نظر خودش با نظریه‌های افرادی همچون تورستاین وبلن و جان کامنز بهره برد که در آغازین سده بیستم درصدد برآمده بودند تا مبحث نهادها را وارد دنیای اقتصاد کنند و نخستین نظریه‌پردازان به اصطلاح اقتصاد نهادی به‌شمار می‌رفتند. لازم به یادآوری است که مکتب «اقتصاد نهادی جدید» کانونی از افکار یک‌دست و همگون نیست بلکه مجموعه‌ای متشکل از پیوستار وسیعی از نظریه‌های نظریه‌پردازان است. اقتصاد نهادی جدید حوزه‌ای است مشتمل بر پژوهش در باب هزینه‌های معامله، اقتصاد سیاسی، نظریه قرارداد، حقوق مالکیت، سلسله مراتب و سازمان، انتخاب عمومی و توسعه. از دهه ۱۹۹۰ به این سو اقتصاد نهادی جدید تاثیر بسیار چشمگیری بر سیاست‌گذاری و توسعه داشته است. داگلاس نورث^۵ نیز نقش عمده‌ای در اهمیت یافتن نظریه اقتصاد نهادی جدید در قلمرو توسعه داشته است. انتصاب جوزف استیگلیتز که از نظریه‌پردازان برجسته اقتصاد نهادی جدید به‌شمار می‌رود، به‌عنوان اقتصاددان ارشد بانک جهانی و همچنین معاونت این نهاد نشان از تاثیر اقتصاد نهادی جدید بر سیاست‌گذاری‌های

^۱ Spontaneous soceability

^۲ Spontaneous sociability

^۵ Douglass C. North

^۲ Intermediate communities

^۴ Oliver Williamson

بانک جهانی داشت. استیگلیتز در سال ۱۹۸۶ اذعان داشت که فرضیات اقتصاد نئوکلاسیک به هیچ وجه نمی‌توانند در تبیین جایگاه کشورهای توسعه‌نیافته کاربرد داشته باشند. او به صراحت نشان داد که وضعیت اطلاعات نامتقارن (ناابرابری در باب دسترسی به اطلاعات) در بیشتر بازارها وجود دارد.

تحلیل دگرگونی نهادی و توسعه‌نیافتگی یکی از وجوه اصلی اقتصاد نهادی جدید به‌شمار می‌رود. مهم‌ترین نظریه‌پرداز این حوزه را می‌توان داگلاس نورث دانست که به اقتصاد نئوکلاسیک از منظری تاریخی می‌نگریست. جوامع به‌لحاظ تاریخی، ملزم به آموختن چگونگی غلبه بر معضل کمیابی بوده‌اند. به باور نورث نظام سرمایه‌داری، چنان انعطاف‌پذیر بوده است تا بتواند خود را با پیچیدگی‌های نهادی برآمده از تقسیم کار، تخصصی شدن کار، غیرشخصی بودن معامله و به‌هم‌پیوستگی جهانی هم‌ساز کند. در کشوری که نهادهای ناکارآمدی دارد تنها تحول عمیق درونی می‌تواند سازوکارهای نهادی ناکارآمد را برچیند. مادامی که آن‌هایی که قدرت چانه‌زنی دارند مدافع وضع موجودند و به ناکارآمدی و عدم‌کردانی، پاداش داده می‌شود نمی‌توان بهبودی وضعیت را توقع داشت. باور به امکان‌پذیر بودن غلبه بر ناکارآمدی نهادی در اقتصاد نهادی جدید با انگاره اقتصاد نئوکلاسیک مبنی بر تعادل دیرپا – که پیامد آن تداوم توسعه‌نیافتگی است – در ستیزش است. اقتصاد نهادی جدید به دو دلیل عمده، کماکان موضوعیت دارد: (۱) مفاهیمی نظیر «اطلاعات نامتقارن»، «هزینه‌های معامله»، «انتخاب ناصحیح»، «مخاطره اخلاقی» و «مساله خریدار – مشتری» که در حال حاضر کاربرد فراوانی در زمینه تحلیل‌های اجتماعی – اقتصادی دارند، و (۲) مفاهیم مزبور مبانی اصلی فرایند طراحی پروژه‌های فردی هستند. در طول دهه اخیر «نهادسازی» موضوعی پراهمیت در برنامه‌های توسعه بوده است.

بنابراین، نظریه اقتصاد نهادی جدید متشکل از آرای ناهمگونی است که رهیافت واحدی از این نظریه در حوزه توسعه وجود ندارد. شمار اندکی از فعالان توسعه و توسعه‌گرایان بر مفاهیم اقتصاد نهادی جدید اشراف دارند، با این وجود، امروزه عناصر نظریه اقتصاد نهادی جدید کاربستی عام پیدا کرده‌اند و عمدتاً نیز اهمیت پدیده نهادسازی برجسته شده است. شواهدی متقن وجود دارد از اینکه اقتصاد نهادی جدید به میزان زیادی در حوزه توسعه، موضوعیت پیدا کرده است. اما یکی از نحله‌های معروف نهادگرایی جدید توسعه، نظریه معروف دارون عجم اوغلو^۱ و جیمز ای. رایبنسون^۲ است که از شهرت زیادی برخوردار است.

عجم اوغلو و رایبنسون (۲۰۱۲)، در کتاب خود تحت‌عنوان «چرا ملت‌ها شکست می‌خورند؟ ریشه‌های قدرت، ثروت و فقر»^۳، به این پرسش اساسی که چرا برخی کشورها ثروتمند و برخی دیگر فقیرند و به‌واسطه ثروت و فقر، سلامتی و بیماری، غذا و قحطی از یکدیگر مجزا می‌شوند؟ با طرح پرسشی دیگر که آیا این امر برگرفته از فرهنگ، آب و هوا یا جغرافیا است؟ یا شاید جهل و غفلت از سیاست‌های صحیح علت ناکامی‌ها است؟ این گونه پاسخ می‌دهند که مطلقاً خیر. هیچیک از این عوامل قطعی یا محتوم نیستند. آن‌ها قاطعانه نشان می‌دهند که این نهادهای اقتصادی و سیاسی ساخته دست بشرند که شالوده موفقیت اقتصادی (یا فقدان آن) را می‌سازند. عجم اوغلو و رایبنسون بر مبنای پانزده سال مطالعه بر روی منابع اصلی و شواهد تاریخی فوق‌العاده‌ای از امپراتوری رم، دولت – شهرهای مایا و نیز دوران قرون وسطی، اتحاد جماهیر شوروی و آفریقا، نظریه اقتصاد سیاسی تازه‌ای را بنا می‌کنند که ارتباطی وسیع با پرسش‌های اساسی امروزی دارد. به‌نظر می‌رسد گشودگی جامعه، تمایل آن برای راه‌دادن به تخریب خلاق و حاکمیت قانون نقشی سرنوشت‌ساز در توسعه اقتصادی دارند. آن‌ها به نحو قانع‌کننده‌ای نشان می‌دهند که کشورها تنها زمانی از دام فقر می‌گریزند که دارای نهادهای اقتصادی مناسب به‌ویژه مالکیت خصوصی و رقابت باشند. آن‌ها به‌گونه‌ای ژرف‌تر مطرح می‌سازند که نهادهای مناسب در کشورهایی گسترش می‌یابند که دارای یک نظام سیاسی واحد نگاه‌طیفی، کثرت‌گرا و گشاده‌باشند، کشورهایی که در آن‌ها کسب مناصب سیاسی رقابتی، گستره

^۱ Acemoglu, Daron^۲ Robinson, James A.^۳ Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty.

رای‌دهندگان وسیع و عرصه برای رهبران سیاسی جدید گشوده باشد. آن‌ها برای پرسشی ساده اما حیاتی که «چرا برخی کشورها ثروتمند می‌شوند و بعضی دیگر فقیر باقی می‌مانند؟» پاسخی ساده ارائه می‌کنند: «زیرا برخی جوامع نهادهای اساسی فراگیر بیشتری را توسعه می‌دهند.» آن‌ها در توضیح چرایی ناکامی بسیاری از کشورها در امر توسعه نشان می‌دهند که چگونه نخبگان قدرتمند، قوانین را در جهت منافع خود و به زیان اکثریت دستکاری می‌کنند و نمایان می‌کنند که تاریخ و جغرافیا لزوماً سرنوشت محتوم هیچ ملتی را رقم نمی‌زنند. آن‌ها به گونه‌ای مستند ثابت می‌کنند که چگونه اندیشه‌های اقتصادی و سیاسی معقول و ملموس در غیاب تحول سیاسی بنیادین غالباً دستاورد اندکی دارند. این جغرافیا، بیماری یا فرهنگ نیست که ثروت برخی کشورها و فقر برخی دیگر را رقم می‌زند، بلکه مساله بر سر نهادها و سیاست است. این نهادهای ساخته دست بشرند و نه پستی و بلندی‌های سرزمینی یا باورهای نیاکان ما که فقر یا غنای یک کشور را تعیین می‌کنند. آن‌ها نظریه‌ای متقاعدکننده برای تقریباً تمامی عناصر مرتبط با توسعه را طرح‌ریزی کردند و آن اینکه کشورها وقتی نهادهای مناسب سیاسی حامی رشد را در جای درست خود قرار می‌دهند، خیز برمی‌دارند و زمانی که این نهادها متصلب می‌شوند یا در انطباق با شرایط ناموفق‌اند، به ناکامی و درماندگی می‌رسند. آن‌ها سیاست‌های مرسوم اقتصاد کلان را از هر گونه که باشد موضوعی ثانوی و موضوع اصلی توسعه را پیوند دولت با ملت یا به تقریری تقدم توسعه سیاسی بر تقدم توسعه اقتصادی می‌دانند. این گزاره را دستاورد تجارب پرهزینه کشورهای گوناگون گیتی در طول تاریخ می‌دانند چون امروزه مشخص شده است که این گونه سیاست‌ها کمتر به نتایج مطلوب منجر شده‌اند.

عجم اوغلو و رابینسون نظریه نهادی خود را تشریح می‌کنند و اظهار می‌دارند: «این نهادها هستند که سبب پیروزی و شکست ملت‌ها می‌شوند، زیرا آن‌ها بر رفتارها و انگیزش‌ها در زندگی واقعی موثرند. استعدادهای فردی در تمامی سطوح جامعه اهمیت دارند. اما حتی آن‌ها هم برای آنکه به نیرویی سازنده تبدیل شوند به چارچوبی نهادی نیاز دارند. بیل گیتس مانند دیگر چهره‌های نامدار صنعت فناوری اطلاعات از قبیل «پل آلن»^۱، «استیو بالمر»^۲، «استیو جابز»^۳، «لری پیج»^۴، «سرگئی برین»^۵ و «جف بزوس»^۶، استعداد و بلندپروازی بی‌پایانی داشت. اما او در نهایت به انگیزه‌هایش پاسخ گفت. نظام آموزشی آمریکا، گیتس و دیگرانی چون او را قادر ساخت تا به مجموعه‌ای منحصربه‌فرد از مهارت‌ها به‌عنوان مکمل استعدادهایشان دست‌یابند. نهادهای اقتصادی ایالات متحده امکان آن‌را فراهم کردند که این افراد به سهولت و بدون آنکه با موانعی غیرقابل عبور روبه‌رو شوند شرکت‌هایی تاسیس کنند. این نهادها همچنین تامین مالی پروژه‌های آنان را ممکن کردند.» آن‌ها استدلال می‌کنند که اگر چه نهادهای اقتصادی در فقر یا غنای یک کشور نقشی حیاتی دارند، اما این سیاست و نهادهای سیاسی هستند که داشته‌های یک ملت را پیرامون نهادهای اقتصادی رقم می‌زنند. نهادهای اقتصادی خوب ایالات متحده در نهایت ثمره نهادهای سیاسی هستند که به تدریج پس از ۱۶۱۹ پدید آمدند. آن‌ها اعلام می‌کنند: «نظریه ما درباره نابرابری در جهان نشان می‌دهد که چگونه نهادهای سیاسی و اقتصادی در ایجاد فقر یا ثروت با یکدیگر به تعامل می‌پردازند و چگونه بخش‌های مختلف جهان در چنین ترکیب‌های نهادی متفاوتی قرار گرفته‌اند. این پایداری و نیروهای به وجودآورنده آن همچنین توضیح می‌دهد که چرا زدودن نابرابری در جهان و آفرینش رفاه در کشورهای فقیر بسیار مشکل است. نظریه ما به اقتصاد محدود نمی‌شود، بلکه در باب سیاست نیز هست. این نظریه در باب اثرات نهادها بر پیروزی و شکست اقتصادی و بنابراین در باره اقتصاد فقر و غناست. از سوی دیگر این نظریه درباره چگونگی تعیین‌یافتن و تغییر نهادها در طول زمان و علت شکست تلاش‌های صورت‌گرفته برای تغییرشان – حتی زمانی که برای میلیون‌ها نفر تهدیدستی به بار می‌آورند – و لاجرم درباره سیاست فقر و غنا نیز هست.» تفاوت عظیم میان فقر و غنا و این الگوهای رشد چگونه توجیه می‌شوند؟ چرا کشورهای اروپای غربی و شاخه‌های مستعمراتی آن‌ها – که از مستعمره‌نشینان اروپایی پر شده بود – در سده نوزدهم شروع به رشد کردند و به‌ندرت عقب‌گرد

^۱ Paul Allen^۲ Steve Jobs^۳ Sergey Brin^۴ Steve Ballmer^۵ Larry Page^۶ Jeff Bezos

داشتند؟ چه عاملی رتبه‌بندی پایدار درآمدی در قاره آمریکا را توضیح می‌دهد؟ چرا کشورهای جنوب صحرای آفریقا و خاورمیانه نتوانستند به آن سطح از رشد که در اروپای غربی دیده می‌شود برسند، حال آنکه بیشتر کشورهای شرق آسیا به جهش‌های چشمگیری در این زمینه دست یافتند؟ عجم اوغلو و رابینسون اعلام می‌دارند که نظریه نهادی ما علت تمامی این واقعیت‌ها را توضیح می‌دهد و آن‌ها را تبیین می‌کند. شکست امروز ملت‌ها، عمیقاً تحت‌تاثیر تاریخ نهادی آن‌ها قرار دارد و آن‌ها باید در راستای بازنوساخت نهادهای‌شان با آغاز مسیری به سوی بهروزی اقتصادی بیشتر، قالب‌های موجود را بشکنند.

برای فهم اینکه چرا برخی از کشورها فقیر یا غنی هستند، باید از علم اقتصاد و توصیه‌های تخصصی آن در مورد بهترین گزینه‌ها فراتر رفت و بررسی کرد که تصمیمات واقعاً چگونه اتخاذ می‌شوند، چه کسانی این تصمیمات را می‌گیرند و چرا این تصمیمات را می‌گیرند؟ این به معنای مطالعه سیاست و فرایندهای سیاسی است. علم اقتصاد به‌طور سنتی و همواره، علم سیاست را نادیده گرفته است. اما درک سیاست برای تبیین نابرابری در جهان اهمیت حیاتی دارد. نیل به موفقیت اقتصادی منوط به حل برخی مسائل پایه‌ای سیاست است. علم اقتصاد تاکنون قادر نبوده است توضیح قانع‌کننده‌ای در مورد نابرابری جهانی بیابد، زیرا تاکنون مسائل سیاسی را حل‌شده فرض می‌کرد. تبیین نابرابری در جهان هم چنان نیازمند علم اقتصاد است تا کیفیت اثرگذاری رویه‌ها و ترتیبات اجتماعی مختلف بر محرک‌ها و رفتارهای اقتصادی فهم شود. اما به علم سیاست نیاز دارد.

نهادهای اقتصادی فراگیر، نهادهایی هستند که اجازه مشارکت گروه بزرگی از مردم را در فعالیت‌های اقتصادی فراهم و آن‌ها را تشویق می‌کنند تا از استعدادها و مهارت‌هایشان بهترین استفاده را ببرند و قدرت انتخاب داشته باشند. باید متضمن مالکیت خصوصی امن، نظام حقوقی بی‌طرف و ترتیباتی برای تامین خدمات عمومی باشند تا زمینی هم‌تراز فراهم آید که در آن مردم بتوانند به مبادله و عقد قرارداد بپردازند. این نهادها همچنین باید اجازه ورود به کسب‌وکارهای جدید را بدهند و مردم را در انتخاب مشاغل‌شان آزاد بگذارند.

«ما نهادهای سیاسی را که به میزان متناسبی متمرکز و کثرت‌گرا هستند نهادهای سیاسی فراگیر^۱ می‌نامیم و به نهادهایی که در برقراری هر یک از این شرایط ناموفق باشند نهادهای سیاسی استثمار^۲ می‌نامیم. ما همچنین نهادهای اقتصادی را که ویژگی‌های‌شان در ناسازگاری با نهادهای فراگیر قرار دارد نهادهای اقتصادی استثمار می‌نامیم، زیرا برای بیرون‌کشیدن درآمد و ثروت از دست زیرمجموعه‌هایی از جامعه به نفع یک زیرمجموعه دیگر طراحی می‌شوند. نهادهای اقتصادی فراگیر، بازارهای فراگیر را به‌وجود می‌آورند. این امر نه تنها به افراد آزادی می‌دهد تا مشاغل را دنبال کنند که بیشترین تناسب را با استعدادهای‌شان دارد، بلکه یک زمین بازی هم‌تراز فراهم می‌آورد تا در بستر آن، فرصت برای اعمال این آزادی مهیا شود. رشد تحت‌سلطه نهادهای استثمار ماهیتاً متفاوت از رشد برآمده از نهادهای فراگیر است. مهم‌ترین تفاوت آن است که این رشد پایدار و متکی بر تغییرات فناورانه نخواهد بود، بلکه مبتنی بر فناوری‌های موجود است. نهادهای استثمار به دو دلیل نمی‌توانند تغییرات فناورانه پایدار ایجاد کنند: (۱) نبود محرک‌های اقتصادی، و (۲) مقاومت طبقه حاکم در برابر چنین تغییراتی.»

نهادهای استثمار که به کمینه درجه از تمرکز سیاسی دست می‌یابند، اغلب قادرند میزانی از رشد پدید آورند. هر چند آن‌چه بسیار پراهمیت است، ناپایداربودن رشد تحت‌نهادهای استثمار است، که دو دلیل عمده دارد:

۱. رشد اقتصادی پایدار مستلزم نوآوری است و نوآوری از تخریب خلاق جدایی نمی‌پذیرد. امری که در قلمرو اقتصادی، تازه را جایگزین کهنه می‌کند و در سپهر سیاسی روابط قدرت مستقر را دست‌خوش بی‌ثباتی می‌سازد. از آنجا که نخبگان مسلط بر نهادهای استثمار از تخریب

^۱ Inclusive^۲ Extractive

خلاق می‌هراسند و در برابر آن مقاومت می‌کنند، هر گونه رشدی که تحت‌نهادهای استثماری شکوفا می‌شود در نهایت عمری کوتاه خواهد داشت.

۲. بهره‌مندی سرشار کسانی که به هزینه سایر بخش‌های جامعه بر نهادهای استثماری چیرگی دارند، قدرت سیاسی را تحت‌نهادهای استثماری به شدت طمع‌انگیز می‌سازد و این امر گروه‌ها و افراد بسیاری را به مبارزه برای کسب آن ترغیب می‌کند. در نتیجه تحت‌نهادهای استثماری نیروهای قدرتمندی جوامع را به سوی بی‌ثباتی سیاسی سوق می‌دهند. ویژگی تضاعفی و هم‌افزایی‌های میان نهادهای اقتصادی و سیاسی استثماری، چرخه‌ای شوم به‌وجود می‌آورد که در آن نهادهای استثماری همین که مستقر شوند، تمایل به اینرسی و ماندگاری دارند.

عجم اوغلو و رابینسون، ۲۰۱۲، عنوان می‌کنند: «محور نظریه ما پیوند میان نهادهای اقتصادی و سیاسی فراگیر و موفقیت اقتصادی است. نهادهای اقتصادی فراگیر به نوبه خود هم به حمایت نهادهای سیاسی فراگیر می‌پردازند و هم خود توسط آن‌ها پشتیبانی می‌شوند. آن‌ها نهادهایی هستند که قدرت سیاسی را به شکلی گسترده و به شیوه‌ای متکثر در جامعه توزیع می‌کنند و قادرند به میزانی از تمرکزگرایی سیاسی برای استقرار نظم و قانون، به‌عنوان پایه‌های امنیت، حقوق مالکیت و یک اقتصاد بازاری فراگیر دست یابند. به‌گونه‌ای مشابه، نهادهای اقتصادی استثماری پیوندی هم‌افزا با نهادهای سیاسی استثماری دارند. این نهادها قدرت را در دستان خود نهادهای اقتصادی استثماری حفظ می‌کنند و توسعه می‌بخشند و منابع به دست‌آمده را در جهت تحکیم سلطه خود بر قدرت سیاسی به‌کار می‌بندند.»

چرا همواره مسیر بهروزی اقتصادی انتخاب نمی‌شود؟ ملت‌ها زمانی شکست می‌خورند که دارای نهادهای اقتصادی استثماری پشتیبانی شده از سوی نهادهای سیاسی استثماری هستند، زیرا این نهادها رشد اقتصادی‌شان را کند و گاه مسدود می‌کنند. فهم روال انتخاب نهادها – یا همان سیاست نهادها – در فهم دلایل شکست و پیروزی ملت‌ها نقش محوری دارد. ما باید بفهمیم که چرا در برخی شرایط، سیاست به استقرار نهادهای فراگیر مشوق رشد اقتصادی منجر می‌شود، درحالی‌که در اکثریت بزرگی از جوامع در طول تاریخ، سیاست بستری را فراهم آورده که به انتخاب نهادهای استثماری مخل رشد اقتصادی انجامیده است. پس تعارض در منافع و توانایی در اعمال قدرت، در نهایت بسیاری از بنیان‌های کامیابی اقتصادی را تضعیف خواهد کرد، مگر آنکه نهادهای سیاسی از حالت استثماری به حالت فراگیر گذار کنند.

آن‌ها در پاسخ به این پرسش که اما چگونه جامعه می‌تواند نهادهای سیاسی فراگیر ایجاد کند؟ اعلام می‌دارند که ما در طول تاریخ فرایند شکل‌گیری نهادهای سیاسی فراگیر را از طریق یک انقلاب سیاسی مشاهده کرده‌ایم. اما چنین انقلاب‌های سیاسی عموماً با دشواری و ویرانی فراوان بوجود می‌آیند و توفیق آن‌ها قریب به یقین نیست. میان انقلاب‌های سیاسی که با موفقیت راه را بر نهادهای فراگیرتر هموار ساختند و نیز میان تحولات نهادی تدریجی، آن‌چه مشترک تلقی می‌شود، توفیق آن‌ها در توانمندسازی اقشار نسبتاً گسترده جامعه است. کثرت‌گرایی به‌عنوان هسته سخت نهادهای سیاسی فراگیر، مستلزم توزیع گسترده قدرت سیاسی در جامعه است و اگر قرار است تحول از نهادهایی استثماری آغاز شود که قدرت را به گروهی اندک از فرادستان تفویض کرده‌اند وقوع دگرگونی نیازمند فرایند توانمندسازی است. برای به حرکت درآوردن یا شاید صرفاً تسهیل فرایند توانمندسازی و بنابراین گسترش نهادهای سیاسی فراگیر چه می‌توان کرد؟ البته پاسخ صادقانه آن است که هیچ‌گونه دستورالعملی برای بنا کردن چنین نهادهایی وجود ندارد. طبیعتاً برخی عوامل واضح وجود دارد که به مرحله اجرا درآمدن فرایند توانمندسازی را محتمل‌تر می‌سازد. عوامل مزبور شامل این آرایه‌ها است: وجود درجه‌ای از نظم متمرکزتر جنبش‌های اجتماعی در حال چالش با رژیم‌های موجود، توجه به برخی نهادهای سیاسی ازپیش موجود همچون نهادهای سیاسی سنتی و هستش نهادهای مدنی که قادر باشند مطالبات مردم را هماهنگ کنند تا جنبش‌های اعتراضی به راحتی توسط نخبگان حاکم آسیب نبینند یا به‌گونه‌ای اجتناب‌ناپذیر تبدیل به وسیله گروهی دیگر برای استیلا بر نهادهای استثماری موجود نشوند و رسانه‌ها.

نظریه توسعه فرهنگی عظیمی

دکتر حسین عظیمی که یکی از مهم‌ترین توسعه‌پژوهان و توسعه‌گرایان ایران بود در بدو امر، توسعه را مترادف با آفرینش تمدن صنعتی و جدید بشری دانسته و لذا تحقق آن را مستلزم تحولات بنیادین نه تنها در قلمرو اقتصاد، بلکه در حوزه‌های اجتماعی، سیاسی و فرهنگی می‌داند. عظیمی با نگرشی جامع، توسعه را همانند یک پازل در سویه‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی (با جزئیات و زیرمجموعه‌های آن‌ها) می‌بیند و تحلیل می‌کند. عظیمی توسعه را مشروط به برداشتن سه گامی می‌داند که نسبت به هم اولویت زمانی ندارند و در صورت تحقق آن‌ها تمدن جدید شکل می‌گیرد: (۱) درک و هضم اندیشه‌ها و بصیرت‌های دنیای مدرن، (۲) تفصیلی کردن این اندیشه‌ها و بازهضم آن‌ها، و (۳) ساختن نهادهای مربوط به آن اندیشه‌ها پس از تفصیلی شدن آن‌ها. وی اعتقادی به علم اقتصاد واحد نداشته و معتقد بود که علم اقتصاد در کشورهای توسعه‌نیافته (در حال گذار) همان اقتصاد توسعه است و تدریس نظرات غیرتوسعه‌ای کشورهای غربی برای کشورهای توسعه‌نیافته کاربرد ندارد. از این رو، وی معتقد بود که باید از نظرات شکل گرفته در غرب استفاده کرد اما باید آن‌ها را بومی و مبتنی بر توسعه کرد. به باور وی، بسیاری از تئوری‌های غربی ناهمگون هستند که باید کنار گذاشته شوند. برای رسیدن به توسعه، حکومت باید ۶ ویژگی داشته باشد. این ویژگی‌ها درواقع شش راس یک شش ضلعی هستند. به عبارت دیگر اگر از دید نظری حکومتی بخواهد توسعه را سامان دهد، باید شش مؤلفه ثبات ساختاری، ماهیت توسعه‌گرا، شایستگی اجرایی، نقش‌پذیری علمی، پاسخگویی مدنی و جایگاه مناسب بین‌المللی را در درون خود پرورش دهد.

حسین عظیمی ریشه توسعه‌نیافتگی ایران را آن گونه که در الگوی توسعه خود مطرح می‌کند، فرهنگی می‌داند، به گونه‌ای که ریشه درخت توسعه، فرهنگ مناسب است، مواد غذایی آن مدیریت، آموزش مناسب و سرمایه لازم برای تخصیص به فعالیت‌های توسعه‌گرایی است. تنه و شاخ و برگ درخت را نظام اقتصادی و حفظ ثبات نظام تشکیل می‌دهد. ثمره شیرین این درخت نیز همانا رفع فقر و محرومیت، دستیابی به استقلال و خوداتکایی و تامین اقتصادی و اجتماعی برای همه مردم است. به تعریف او، «توسعه اقتصادی فرایندی است که طی آن مبانی علمی و فنی تولید از وضعیت سنتی به وضعیت مدرن متحول می‌شوند.» به نظر وی، جنبه فرهنگی توسعه باورهای مناسب فرهنگی هستند که عبارتند از:

✓ حاکمیت نگرش علمی بر باورهای فرهنگی جامعه،

✓ باور فرهنگی نسبت به برابری انسان‌ها،

✓ لزوم نظم‌پذیری جمعی و آزادی‌های سیاسی، و

✓ لزوم توجه معقول به دنیا و مسائل مادی مربوط به آن و دوری از ریاضت و زهد نامعقول.

وی راه برون‌رفت اقتصاد ایران از مدارهای توسعه‌نیافتگی و فقر را سرمایه‌گذاری بر نیروی انسانی و ترفیع توانایی‌ها و مهارت‌های جوانان، دانش‌آموزان و دانشجویان ایرانی می‌داند. از نظر عظیمی، توفیق در گذر تاریخی جهان کم‌توسعه‌یافته و چاره‌جویی عقب‌ماندگی اقتصادی جز در سایه برنامه‌ریزی صحیح و منسجم دولت امکان‌پذیر نیست. این امر نیز فقط در سایه اصول علم اقتصاد رایج (خرد و کلان) به دست می‌آید. شاخه توسعه اقتصادی که جوان‌تر از شاخه‌های اقتصادی خرد و کلان است، به تحلیل مفصل و واقع‌بینانه‌تر عوامل توسعه اقتصادی و سازوکارهای هدایت به سوی توسعه‌یافتگی می‌پردازد.

عظیمی با قاطعیت معتقد است که: «اصول بدیهی مورد استفاده در علم اقتصاد در سده‌های هیجده و نوزده اساساً متفاوت از این اصول برای کشورهای در حال گذار فعلی است.» به گمان وی، در فرایند توسعه اقتصادی کلیه کشورهای غربی و حتی در فرایند انقلاب صنعتی انگلستان، دولت نقش عمده‌ای داشته است.

در هر حال، نگرش اصلی او در باب توسعه اقتصادی ایران آن است که مباحث علمی شاخه اقتصاد توسعه اساساً در پاسخگویی به وضعیت کشورهای در حال گذاری چون ایران شکل گرفته است. در این گفتگوها تردید فراوانی در توانایی «دست نامرئی و نظام بازار» در سروسامان دادن به این گذار تاریخی پدید آمده است. درواقع، براساس این تردیدها هست که دیگر نمی‌توان در تحلیل وضعیت اقتصادی به قوانینی متکی شد که باعث پایداری فقر و مذلت برای سال‌های طولانی می‌شود. او اظهار می‌کند که باید توجه بیشتری به بخش‌های پیشروی کشور داشته باشیم و معتقد بود که توسعه آن‌ها می‌تواند به توسعه بخش‌های دیگر هم منجر شود. عظیمی در خصوص نهاد دموکراسی معتقد بود که یک وجه دموکراسی، پذیرش علم در امور علمی و وجه دیگر آن، پذیرش آرای عمومی در امور غیرعلمی می‌باشد. به همین دلیل، در تصمیمات اجرایی به یافته‌های علمی بیشتر اهمیت می‌داد (ملکی، ۱۳۸۸).

فصل ۶

فقر، نابرابری و توسعه

شاخص‌های فقر

فقر چیست و به چه کسی فقیر گفته می‌شود؟ هاروارد وایت^۱ (۱۳۹۹) شاخصه‌هایی از فقر را بیان می‌کند و می‌گوید که مفهوم «فقر» مترادف است با کمبود درآمد و در مطالعات توسعه، فقر پدیده‌ای چندسویه است. علاوه بر تعریف مادی فقر یعنی فقر درآمدی (کمبود معاش مادی) (که بی‌گمان بسیار ضروری است) مقوله‌های دیگری نیز در تعریف این پدیده دخیل‌اند که عبارتند از: سلامت جسمی و روانی، تحصیلات، حیات اجتماعی، کیفیت محیط‌زیست، آزادی روحی و سیاسی و نیک‌بختی عمومی (خوشبختی). محرومیت از هر کدام از آرایه‌های پیشین، فقر نامیده می‌شود. گاهی عده‌ای که به چندسویه‌ای بودن پدیده فقر نیز معتقدند بر این باورند که فقر درآمدی (کمبود معاش مادی) مهم‌ترین سویه فقر است. وجود تلقی‌های متفاوت از مفهوم فقر از آنجایی اهمیت دارد که دریافت معین از این مفهوم، تاثیر مستقیمی بر سیاست‌گذاری‌های توسعه خواهد گذارد. مادامی که پدیده فقر صرفاً به فقر درآمدی تقلیل یابد، آنگاه جای تعجب نخواهد بود که تنها راهکار مقابله با آن نیز رشد اقتصادی فهم می‌شود. اما در صورتی که ارزش نیازهای پایه حیات، همچون نیاز به سلامت و آموزش مورد توجه قرار گیرند آنگاه به طریق اولی اهمیت سیاست‌گذاری‌های اجتماعی نیز افزون‌تر خواهد شد.

سویه‌ها و شناسه‌های فقر عبارتند از:

- ✓ فقدان توانش اقتصادی (ناتوانی در به‌دست آوردن درآمد، مصرف و دارایی صحیح و سالم)،
- ✓ فقدان توانش انسانی (نقص جسمانی، سلامتی، آموزش، تغذیه، آب سالم و مسکن)،
- ✓ فقدان توانش سیاسی (نقض حقوق انسانی، ناتوانی در تاثیرگذاری بر سیاست‌های بخش عمومی دولت و اولویت‌های سیاسی)،
- ✓ فقدان توانش اجتماعی – فرهنگی (ناتوانی در مشارکت و هم‌آفرینی به‌منزله یک عضو معتبر جامعه)،
- ✓ فقدان توانش حمایتی و حفاظتی (ناامنی و آسیب‌پذیری)، و
- ✓ محدودیت‌های درونی (داخلی) (درک و فهم نقش خود فرد و ترجیحات او).

یکی از پرسش‌های مطرح در مبحث فقر این است که چگونه می‌توان شاخص‌های فقر را در میان کشورهای مختلف مقایسه کرد و اساساً چگونه می‌توان جمعیت فقیر را تشخیص داد؟ خط فقر^۲ از کشوری به کشور دیگر متفاوت است. برای اینکه مقایسه فقر بین کشورها معنادار باشد، فقط وضعیت فقر در میان کشورهای توسعه‌نیافته بررسی می‌شود و از کشورهای توسعه‌یافته ثروتمند صرف‌نظر می‌شود:

۱. خط فقر و نرخ‌های ارز – یکی از روش‌های هم‌سنجی فقر بین کشورهای مختلف، درنظر گرفتن خط فقر خاص یک کشور و تبدیل آن به واحد پولی کشوری دیگر می‌باشد. برای مثال می‌توان خط فقر هند به روپیه و خط فقر تایلند به بات را درنظر گرفت و آن‌را با استفاده از نرخ ارز جاری به دلار تبدیل نمود. با بیان خط فقر هند و تایلند به دلار آمریکا، امکان هم‌سنجی عینی فراهم می‌شود.

^۱ Haward White

^۲ Poverty Line

۲. برابری قدرت خرید^۱ (PPP) - در طبقه‌بندی کشورها براساس درآمد که به‌وسیله بانک جهانی انجام می‌شود، درآمد ناخالص ملی سرانه متداول‌ترین شاخص برای سنجش عملکرد کلی فعالیت‌های اقتصادی هر جامعه می‌باشد. این شاخص می‌تواند نمایانگر جایگاه سعادت و بهره‌وری اقتصادی در کشورهای مختلف باشد. درآمد ناخالص ملی^۲ با مجموع ارزش‌افزوده^۳ تولید شده شهروندان یک کشور در طی یک دوره زمانی (معمولاً یک سال) بدون محاسبه استهلاک سرمایه محاسبه می‌شود. ارزش‌افزوده یعنی بخشی از ارزش نهایی تولید که در هر مرحله از تولید به آن افزوده می‌شود و استهلاک سرمایه، منظور استهلاک تجهیزات، ماشین‌آلات، ساختمان و سایر اشکال سرمایه است که از ارزش ذخیره سرمایه در طی زمان می‌کاهد. تولید ناخالص ملی^۴ کل ارزش محصولات نهایی تولید شده به وسیله ساکنین و خارجیان ساکن در درون مرزهای جغرافیایی آن کشور می‌باشد. بنابراین درآمد ناخالص ملی شامل تولید ناخالص داخلی به‌علاوه درآمد خارجی (یعنی درآمد عوامل تولید (کار و سرمایه) یک کشور ساکن در خارج منهای درآمد عوامل تولید خارجیان ساکن در کشور) می‌شود. مقایسه درآمد ناخالص ملی سرانه میان کشورهای توسعه‌یافته و کمتر توسعه‌یافته براساس نرخ تبدیل پول رسمی کشورها به دلار انجام می‌شود که گاهی اوقات به‌طور مصنوعی از طرف دولت‌ها پول ملی بیش از نرخ واقعی‌شان ارزش داده می‌شود. تبدیل نرخ ارزها نمی‌توانند به‌گونه‌ای کامل نشان‌دهنده قدرت خرید نسبی کشورها باشند. از آن‌جا که نرخ ارز بازاری کشورهای توسعه‌نیافته فقیر تنها بر مبنای واردات و صادرات است و تفاوت در قیمت کالاهای غیرقابل معامله در آن سهم نیست، چگونه می‌توان استانداردهای زندگی فقرا بین کشورهای مختلف را به نحو معناداری با یکدیگر مقایسه کرد؟ این مشکل با استفاده از نرخ ارز برابری قدرت خرید (PPP) حل می‌شود زیرا این نرخ به نحوی محاسبه می‌شود که سبد معینی از کالاها در دو کشور مختلف ارزش برابری داشته باشند. در عمل شاخص‌های PPP براساس سبد بزرگی از کالاها و خدمات شکل می‌گیرد که نماینده متوسط مصارف افراد در بخش‌های مسکن، مواد غذایی، حمل‌ونقل، آموزش، بهداشت و غیره هستند. ایده اصلی برابری قدرت خرید این است که یک سبد یکسان از کالاها باید ارزش یکسانی در دو کشور مختلف داشته باشد. برای مثال اگر سبدی از کالا معادل ۱۰۰۰ دلار در ایالات متحده و معادل ۱۵۰۰ رینگیت مالزی باشد، پس نرخ ارز PPP بین دلار آمریکا و رینگیت مالزی ۱/۵ رینگیت در ازای هر دلار خواهد بود. در ماه مه سال ۲۰۱۲ در بازار ارز، هر دلار برابر ۳/۰۳ رینگیت بود، که نشان می‌دهد رینگیت در بازار نسبت به نرخ ارز PPP کمتر از حد ارزش‌گذاری شده است. با توجه به این مباحث، هنگامی که خطوط فقر بین کشورها هم‌سنجی می‌شود بهتر است از شاخص‌های PPP استفاده کرد و نه نرخ ارز بازار.

۳. یک دلار در روز - روش یک دلار در روز (که توسط بانک جهانی پیشنهاد شده و مورد استفاده قرار می‌گیرد) یک خط فقر بین‌المللی را تعریف می‌کند. ابتدا در مطالعاتی، مارتین راوالیون^۵ از بانک جهانی و دو همکار وی، خط فقر ملی در کشورهای توسعه‌نیافته را در حدود یک دلار در روز اعلام کردند. بانک جهانی در گزارش سالانه توسعه جهانی^۶ (۱۹۹۰)، از استاندارد یک دلار در روز به‌عنوان خط فقر بین‌المللی استفاده کرد. بعدها در اجلاس هزاره سال ۲۰۰۰ - که در آن رهبران گیتی در مقر اصلی سازمان ملل متحد در نیویورک به منظور تعریف اهداف توسعه هزاره جمع شدند - یک دلار در روز به‌عنوان تعریف فقر شدید^۷ تعیین شد. نخستین هدف از اهداف توسعه هزاره کمک برای به نصف رسیدن نسبت مردمی است که با درآمد کمتر از ۱ دلار در روز زندگی می‌کنند.

۴. شاخص‌های بهداشت و آموزش - علاوه بر متوسط درآمد، لازم است گستردگی سطح بهداشت و آموزش در میان مردم کشورها که هسته اصلی ایجاد توانایی و قابلیت‌های افراد کشورهاست را با هم مقایسه کرد. شاخص‌های اساسی و پایه نظیر درآمد، بهداشت و درمان (متوسط طول عمر،

^۱ Purchasing power parity

^۴ Gross National Production (GDP)

^۷ Extreme Poverty

^۲ Gross National Income (GNI)

^۵ Martin Ravallion

^۳ Value Added

^۶ World Development Report

نرخ سوء تغذیه و مرگ و میر کودکان زیر ۵ سال و نرخ خام زاد و ولد) و سطح آموزش (نرخ باسوادی میان مردان و زنان) باید مورد توجه قرار گیرد. نرخ باسوادی نشان دهنده درصد زنان و مردان بزرگسال است که کمینه سواد خواندن و نوشتن را داشته باشند. نرخ سواد کارکردی معمولاً کمتر از ارقام گزارش شده است. امید به زندگی به معنی متوسط طول عمری که یک فرد می تواند از لحظه تولد تا مرگ داشته باشد. هر چقدر متوسط طول عمر افراد یک کشور کمتر باشد نشان دهنده پایین بودن سطح بهداشت و درمان و تغذیه در آن کشور است. سوء تغذیه به معنای خوردن غذایی اندک و کم کالری است که نمی تواند به فرد آنقدر انرژی دهد که فعالیت داشته باشد و گاهی اوقات آن را مشکل «گرسنگی» می نامند. نرخ باروری و همچنین نرخ زاد و ولد بالا می تواند هم عامل و هم نتیجه توسعه نیافتگی باشد.

سنجش فقر معمولاً با استفاده از داده های پیمایشی صورت می گیرد. پیمایش، به معنای جمع کردن داده ها با استفاده از پرسشنامه هایی است که میان افراد محدودی که نماینده جامعه آماری مورد مطالعه هستند، توزیع می شود. شاخص هایی که در مبحث سنجش فقر مطرح است عبارتند از:

۱. ارزیابی فقر در سطح محلی – پژوهشگران برخی اوقات برای بررسی فقر در کشورهای توسعه نیافته با استفاده از پرسشنامه های خاص، از ساکنان یک منطقه پرسش می کنند که چه کسانی در آن منطقه فقیر هستند. معمولاً این پرسش ها پاسخ های مشخصی به همراه دارد و عمدتاً فقیرترین فرد در منطقه عبارتند از از کارافتادگان، بیماران، سالخوردگان، زنان بیوه و اعضای ضعیف تر جامعه که از طرف خانواده خود به اندازه کافی حمایت نمی شوند.

۲. محاسبه کالری – روش دیگر برای برآورد فقر، محاسبه کالری یعنی تعیین کمینه هزینه تهیه ۲۰۰۰ کالری غذا در روز (متوسط کالری مورد نیاز انسان در یک روز) می باشد. از آن جا که فقر همیشه با گرسنگی همراه بوده است، دستیابی به غذای کافی برای زنده ماندن، نخستین اولویت اقتصادی برای خانوارهای فقیر می باشد. چگونه فقر بر مبنای میزان کالری دریافتی افراد اندازه گیری می شود؟ ابتدا پژوهشگران ارزش کالری یک واحد وزنی مواد غذایی (مثل برنج، غلات یا مرغ) را تعیین می کنند. سپس میزان کالری معادل یک دلار از مواد غذایی مختلف را محاسبه می کنند تا دریابند چه مقدار کالری با خرید یک دلار برنج و چه مقدار کالری با خرید یک دلار مرغ به دست می آید و به همین ترتیب برای سایر مواد غذایی. بنابراین افرادی که کمتر از این سطح، درآمد دارند فقیر محسوب می شوند.

۳. خط فقر – روش آسان تر نسبت به محاسبه ارزان ترین سبد غذایی که ۲۰۰۰ کالری را فراهم می کند، آن است که سبد غذایی که مردم در عمل خریداری می کنند را شناسایی کرده و سپس مقدار درآمد لازم برای خرید معادل ۲۰۰۰ کالری از محتوای سبد محاسبه می شوند. خط فقر بیانگر درآمد مورد نیاز برای تهیه ۲۰۰۰ کالری از غذا، با در نظر گرفتن عادات و ترجیحات غذایی می باشد. خانواده ها یا افرادی که درآمدی زیر خط فقر دارند، فقیر قلمداد می شوند و افرادی با درآمد بالاتر از این خط، فقیر نیستند. آمار مربوط به خط فقر در قالب نسبت جمعیت فقیر^۱ ارائه می شود. جمعیت فقیر^۲ عبارت است از تعداد افرادی از یک جمعیت مشخص که زیر خط فقر هستند. نسبت جمعیت فقیر نیز، نسبت افراد زیر خط فقر (جمعیت فقیر) به کل جمعیت می باشد. اگر N جمعیت یک کشور و Q جمعیت فقیر باشد نسبت جمعیت فقیر را با H نشان می دهند:

$$H = \frac{Q}{N}$$

۴. گسست فقر – مشکل دیگر تعیین تعریفی برای خط فقر این است، افرادی که یک سنت بالای خط فقر درآمد دارند، فقیر محسوب نمی شوند، در حالی که افرادی با درآمد یک سنت زیر خط فقر، فقیر محسوب می شوند. عرف جامعه این افراد را دارای درآمد یکسان تلقی می کند پس

^۱ Poverty Headcount Ratio

^۲ Poverty Headcount

چگونه می‌توان برخی را فقیر تلقی کرد اما سایرین را نه؟ اگر عملکرد دولت با میزان کاهش فقر ارزیابی شود، به‌لحاظ تئوریک دولت می‌تواند با پرداخت‌های انتقالی بسیار اندکی به افرادی که اندکی زیر خط فقر هستند، آن‌ها را اندکی بالای خط ببرد. به‌لحاظ تئوریک حتی دولت می‌تواند از افراد خیلی فقیر برای تامین مالی انتقال‌های کوچک به افرادی که زیر خط فقر هستند کمک مالی بگیرد. این فرایند با هدف‌گذاری «ثروتمندترین» فقرا، تنها بر روی کاغذ، آمار فقر کشور را بهبود می‌بخشد بدون اینکه از فقر واقعی موجود در جامعه بکاهد. برای رفع این مشکل از اندازه‌گیری گسست فقر^۱ (گسست فقر کالا نیز نامیده می‌شود) استفاده می‌شود که برخلاف جمعیت فقر، درجه فقر یا فاصله تا خط فقر را نیز مدنظر قرار می‌دهد. گسست فقر، افراد زیر خط فقر را با توجه به فاصله آن‌ها از خط فقر ارزیابی می‌کند.

شاخص‌های فوستر، گریر و توربک فقر

مفاهیمی که در رابطه با پدیده فقر مطرح شده‌اند عبارتند از: فقر مطلق / فقر نسبی و فقر موقت/ فقر دائمی. فقر مطلق را با سنجه‌هایی همچون داشتن درآمد لازم جهت خریدن غذای مورد نیاز و یا داشتن سواد کافی برای نوشتن اسم فرد می‌سنجند. فقر نسبی را نیز با سنجه‌های اجتماعی‌تری اندازه‌گیری می‌کنند به‌گونه‌ای که این نماگر (فقر نسبی) را در کشورهای توسعه‌نیافته با توجه به دسترسی مردم به سبد غذایی «ضروری» و بهره‌مندی آن‌ها از برخی از پوشاک‌ها اندازه‌گیری می‌کنند، اما آن‌را در کشورهای توسعه‌یافته، با مواردی همچون توانایی خرید کادوی کریسمس و داشتن سفرهای ماهیانه می‌سنجند. تمایز میان فقر موقت با فقر دائمی با نظرداشت به مفهوم آسیب‌پذیری، امکان‌پذیر می‌شود. آسیب‌پذیرها آن دسته از مردمی هستند که بیم درافتادن آن‌ها به دام فقر می‌رود. مقصود از دام فقر وضعیتی است که فرد با درافتادن به آن امکان برون‌رفت از آن‌را ندارد. وجود سیاست‌های مقابله با فقر جهت پیشگیری از وقوع مورد اخیر بسیار حائز اهمیت هستند.

سرانه تولید ناخالص داخلی، پرکاربردترین و درعین حال پراجاعت‌ترین سنجه‌ای است که پیرامون توسعه یک کشور ذکر کرده‌اند. شاید کسانی به این امر قائل باشند که تولید ناخالص داخلی، قابل اعتمادترین سنجه‌ای است که می‌توان از آن به منظور بررسی کلی وضعیت توسعه یک کشور بهره گرفت اما به دو علت این سنجه برای سنجش پدیده فقر، مطلوب نیست: ۱) چون تولید ناخالص داخلی به‌طور میانگین اندازه‌گیری می‌شود، نمی‌تواند اطلاعاتی در مورد وضعیت توزیع درآمد به ما بدهد. به همین خاطر ممکن است که دو کشور متفاوت دارای میزان سرانه تولید ناخالص داخلی برابر باشند اما به‌واسطه اختلاف در سیاست‌های توزیع درآمدی‌شان درصد بیشتری از جمعیت یکی از آن کشورها در زیر خط فقر قرار بگیرند، و ۲) سنجه مزبور تنها میزان درآمد را نشان می‌دهد و سایر شاخصه‌های فقر را نادیده می‌گیرد.

متداول‌ترین شیوه اندازه‌گیری فقر درآمدی، اندازه‌گیری آن به وسیله سرشماری است، به این صورت که درصد افراد زیر خط فقر را سرشماری می‌کنند. اما این معیار نیز مشخص نمی‌کند که هر کدام از افراد چه مقدار زیر خط فقر هستند و برای رهانیدن آن‌ها از این وضعیت می‌بایست چه مقدار هزینه صرف کرد. یکی دیگر از سنجه‌هایی که به منظور اندازه‌گیری پدیده فقر کاربرد داشته گسست فقر^۲ است. از سنجه مزبور برای نشان دادن تفاوت درآمد هر فرد یا خانوار فقیر نسبت به خط فقر استفاده می‌شود. شدت فقر^۳ شاخص دیگری است که از آن به منظور اندازه‌گیری پدیده فقر استفاده کرده‌اند. این شاخص در هم‌سنجی با شاخص گسست فقر، اهمیت بیشتری به افرادی می‌دهد که در بعیدترین فاصله‌های زیر خط فقر

^۱ Poverty Gap (or Total Poverty Gap)

^۲ Poverty Gap

^۳ Poverty Severity Index

قرار دارند. سه شاخصی که تا بدان جا برای اندازه‌گیری پدیده فقر برشمرده شد (سرشماری، گسست فقر و شدت فقر) موسوم به شاخص‌های فوستر – گریر – توربک^۱ هستند و به ترتیب با علامت P_0 , P_1 و P_2 نشان داده می‌شوند.

در طول سالیان گذشته، شاخص‌های ترکیبی فراوانی جهت اندازه‌گیری میزان فقر ارائه شده‌اند. مراد از شاخص‌های ترکیبی، شخصی‌هایی هستند که حاصل میانگین چندین شاخص متفاوت هستند. یکی از این شاخص‌ها، سنجه کیفیت فیزیکی حیات^۲ است که در سال‌های اخیر شاخص توسعه انسانی^۳ – که برنامه توسعه سازمان ملل^۴ آن را تعریف کرده است – جایگزین آن شده است. شاخص توسعه انسانی ترکیبی از شاخص‌های سرانه تولید ناخالص داخلی، امید به زندگی و میزان بهره‌مندی از آموزش است. شاخص میزان بهره‌مندی از آموزش را نیز به صورت میانگین بهره‌مندی از تحصیلات ابتدایی، متوسطه و تکمیلی اندازه‌گیری می‌کنند. برنامه توسعه سازمان ملل همچنین شاخص فقر انسانی^۵ را نیز معرفی کرده است و این شاخص تاکید بیشتری بر روی مساله محرومیت دارد. شاخص فقر انسانی، نشان‌دهنده میانگین درصد افرادی است که میزان امید به زندگی آن‌ها زیر چهل سال است و همچنین بی‌سوادها و آن‌هایی که اصطلاحاً «محروم از استانداردهای حیات» هستند نیز به وسیله شاخص فقر انسانی نشان داده می‌شوند. در اینجا منظور از محرومین از استانداردهای زندگی میانگین افرادی است که به آب آشامیدنی سالم و خدمات درمانی دسترسی ندارند و همچنین درصد جمعیت زیر پنج سالی که دچار کمبود وزن و سوءتغذیه هستند نیز جزء محرومین از استانداردهای زندگی به‌شمار می‌روند.

افراد دارای فقر درآمدی، درصد جمعیتی هستند که میزان درآمد آن‌ها زیر خط فقر است. شمارش چنین افرادی دشواری‌های عمده‌ای در پی دارد. باید خط فقر را تعریف کرد، این کار را عموماً با تعریف دو خط فقر (خط فقر مطلق/ خط فقر نسبی) انجام می‌دهند. خط فقر مطلق عبارت است از هزینه لازم برای خرید سبد کالایی و غذایی که وجودشان برای ادامه حیات ضروری است و خط فقر نسبی نیز خطی است که بهره‌مندی جمعیت از میزان معینی از درآمد را نشان می‌دهد. در مورد اخیر (خط فقر نسبی) میزان فقر را می‌توان با توجه به توانایی افراد در خرید یک سبد غذایی دارای میزان معین کالری، سبد کالایی و یا خدماتی معین اندازه‌گیری کرد. از میزان عدم دسترسی مردم به سبد غذایی مورد نیازشان (که آن را خط فقر غذایی نیز می‌نامند) جهت اندازه‌گیری عمیق‌ترین نوع فقر استفاده می‌شود. خط فقر غذایی را می‌توان با توجه به میزان بودجه‌ای که هر کدام از خانوارها صرف خرید اقلام غذایی می‌کنند، محاسبه کرد.

شاخص‌های سنجش نابرابری

معمولاً اقتصاددانان به منظور اندازه‌گیری توزیع مقداری درآمد، میان اشخاص و افراد جامعه و توزیع درآمد براساس سهم عوامل تولید در درآمد ملی، تفاوت قائل می‌شوند. توزیع درآمد میان اشخاص از متداول‌ترین شاخص‌هاست که عموماً اقتصاددانان از آن استفاده می‌کنند. به‌طور ساده این شاخص بیان می‌کند اشخاص یا خانوارها چه سهمی از درآمد کل را دریافت می‌کنند اما بدون توجه به اینکه به چه طریقی یا از چه منبعی این درآمد را کسب کرده‌اند یعنی سنجش توزیع درآمدها بدون درنظر گرفتن منبع این درآمد اینکه فقط ناشی از اشتغال است یا کسب بهره یا دریافت اجاره یا سود یا هدیه و یا ارث. بنابراین اقتصاددانان و آماردانان گرایش دارند که همه اشخاص جامعه را براساس مقدار درآمد شخصی‌شان به روش صعودی

^۱ Foster-Greer-Thorbecke

^۲ Human Development Index (HDI)

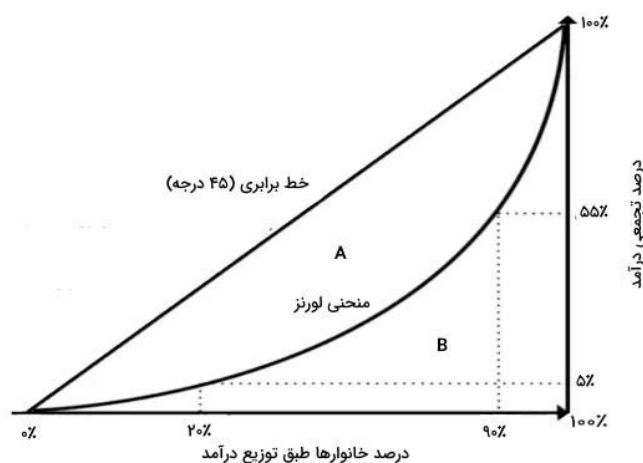
^۵ Human Poverty Index (HPI)

^۳ Physical Quality of Life Index (PQLI)

^۴ UNDP

(از کمترین به بالاترین) فهرست کنند و سپس آن‌ها را در گروه‌ها و اندازه‌های جمعیت قرار دهند. به منظور سنجش وضعیت توزیع درآمد یا شاخص‌های سنجش نابرابری در کشورهای گوناگون و مقایسه آن‌ها، معمولاً از سه روش هندسی، جبری و حسابی استفاده می‌شود که عبارتند از:

۱. منحنی لورنز^۱ - اگر بر روی محور افقی درصدهای تجمعی جمعیت و بر روی محور عمودی درصدهای تجمعی درآمد مشخص شوند، سپس با استفاده از آمارهای موجود جمعیت و درآمد در یک جامعه، نقاطی در صفحه تعیین کرده و این نقاط به هم وصل گردند، منحنی‌ای بدست می‌آید که به خاطر نام ابداع کننده آن در سال ۱۹۰۵ برای تبیین نابرابری یعنی ماکس اوتو لورنز^۲ آمریکایی، «منحنی لورنز» خوانده می‌شود. منحنی لورنز مکان هندسی نقاطی است که مختصاتش درصدهای تجمعی جمعیت و درآمد می‌باشد. درواقع منحنی لورنز، منحنی از بالا مقعر است که از گوشه سمت چپ پایین یک مربع به گوشه راست بالای آن مربع وصل می‌شود. روی هم رفته، هر چه توزیع درآمد در جامعه نابرابرتر باشد، انحنا یا منحنی لورنز از قطر فاصله بیشتری خواهد گرفت. به این ترتیب با مشاهده منحنی لورنز رسم شده برای یک جامعه می‌توان تصویری تقریبی از چگونگی توزیع درآمد در آن جامعه تجسم کرد. منحنی لورنز در شکل ۸ نشان داده شده است:



شکل ۸. منحنی لورنز

بر روی محور افقی این نمودار تعداد دریافت‌کنندگان درآمدی نه برحسب مقدار مطلق بلکه براساس مجموع درصد یا کمی آن‌ها نشان داده شده است. مثلاً نقطه ۲۰، ۲۰ درصد فقیرترین افراد جامعه، و نقطه ۹۰، ۹۰ درصد کم‌درآمدترین افراد جامعه را نشان می‌دهد و در انتهای محور افقی همه ۱۰۰ درصد جمعیت کل دیده می‌شوند. محور عمودی سهم دریافتی گروه‌های جمعیتی (دهک‌ها، صدک‌ها و ...) را از کل درآمد نشان می‌دهد. محور عمودی نیز به صورت تراکمی به عدد ۱۰۰ درصد یعنی کل درآمد جامعه ختم می‌شود. کل نمودار به شکل یک مربع است که قطر این مربع از پایین‌ترین نقطه سمت چپ (مبدأ) به بالاترین نقطه سمت راست مربع کشیده شده است. در هر نقطه بر روی قطر این مربع درصد کل درآمدی که دریافت می‌شود دقیقاً برابر با درصد افراد دریافت‌کننده جمعیت است. مثلاً ۹۰ درصد از جمعیت کل جامعه دقیقاً ۵۵ درصد درآمد کل را دریافت می‌کنند. قطر این مربع نشان‌دهنده برابری کامل در توزیع درآمد است که به آن خط برابری کامل نیز گفته می‌شود. هر گروه درصدی از جامعه همان درصد از درآمد کل را دریافت می‌کند. مثلاً ۴۰ درصد از افراد جامعه ۴۰ درصد درآمد را و ۵ درصد از افراد جامعه نیز ۵ درصد از کل درآمد را دریافت می‌کنند. هر چقدر منحنی لورنز از قطر (خط برابری کامل) دورتر باشد میزان نابرابری درآمد افزون‌تر خواهد بود.

^۱ Lorenz curve

^۲ Max Otto Lorenz

۲. ضریب جینی^۱ - روش دیگر سنجش وضعیت توزیع درآمد، روش جینی است که توسط کوردو جینی^۲، آماردان ایتالیایی، ابداع شده است. در این روش نسبت مساحت بین منحنی لورنز و قطر مربع (یعنی ناحیه A در شکل ۸) را بر مساحت نصف مربع (یعنی ناحیه A + B) تقسیم می‌کنند. به بیان دیگر، ضریب جینی برابر است با:

$$G = \frac{A}{A+B}$$

به‌گونه‌ای که مقدار ضریب جینی میان صفر و یک خواهد بود، اگر به فرض، منحنی لورنز بر قطر مربع منطبق باشد، یعنی توزیع درآمد در جامعه کاملاً برابر باشد، مساحت A بابر با صفر بوده و از این‌رو ضریب جینی نیز صفر خواهد بود. ضریب جینی برابر با یک نیز زمانی حاصل می‌شود که مساحت B صفر شود، یعنی توزیع درآمد کاملاً نابرابر باشد. همچنین حالت‌های برابری کامل و نابرابری کامل در عمل وجود ندارد. به همین جهت ضریب جینی برابر با صفر و یک دوحده نهایی فرضی هستند. طبقه‌بندی کشورها براساس ضریب جینی، به این صورت است که ضریب جینی بیش از ۰/۵ را کشورهای با توزیع درآمد بسیار نابرابر و کشورهای با ضریب ۰/۴ تا ۰/۵، کشورهای با توزیع کمتر نابرابر و کشورهای با ضریب جینی کمتر از ۰/۴ را کشورهای با توزیع درآمد نابرابر پایین می‌نامند. برابر اطلاعات موجود کشور دانمارک با ۰/۳ برابرترین توزیع درآمدی را داشته‌اند. با مطالعه آمارهای جینی مربوط به کشورهای مختلف می‌توان به نتایج زیر رسید:

- ✓ هیچکدام از کشورهای توسعه‌یافته دارای توزیع درآمد برابر نیستند.
- ✓ در مورد کشورهای توسعه‌نیافته اگر چه اکثراً دارای توزیع درآمد ناهمگون و نابرابر هستند، اما هیچ گونه رابطه خاصی میان سطح درآمد سرانه و ضریب جینی برای آن‌ها وجود ندارد. به بیان دیگر، بعضی کشورهای توسعه‌نیافته با درآمد بسیار اندک دارای ضریب جینی بالا و بعضی دیگر دارای ضریب جینی متوسط و یا دسته سوم دارای ضریب جینی پایین هستند. می‌توان گفت میزان برابری توزیع درآمد در این کشورها بیشتر تابع نظام سیاسی حاکم بر آن‌ها است. هرچند این مورد درباره کشورهای توسعه‌یافته نیز صادق است.

۳. درصد یا دهک‌ها^۳ - روش سوم سنجش وضعیت توزیع درآمد، روش حسابی درصد یا دهک‌ها است. به علت کاستی که در هر دو معیار سنجش توزیع درآمد یعنی منحنی لورنز و ضریب جینی وجود دارد، از جدول دهک‌ها به‌گونه‌ای مستقل و یا به‌عنوان معیار تکمیلی در کنار منحنی لورنز و ضریب جینی استفاده می‌شود. کاستی منحنی لورنز آن است که چون به شکل هندسی است، معیار دقیقی به دست نمی‌دهد. از آنجایی که ضریب جینی نیز متوسطی از وضعیت کلی توزیع درآمد است، به ما نمی‌گوید که توزیع درآمد در کجا بیشتر است. به همین جهت ضریب جینی نیز معیار دقیقی برای سنجش ارائه نمی‌دهد.

۴. توزیع درآمد براساس کارکرد عوامل تولید یا سهم درآمدی - شاخص متداول دیگر برای اندازه‌گیری توزیع درآمد که به وسیله اقتصاددانان مورد استفاده قرار می‌گیرد، توزیع درآمد براساس کارکرد عوامل تولید یا سهم درآمدی است که عوامل تولید (زمین، نیروی کار و سرمایه) از کل درآمد ملی جامعه دریافت می‌کنند. به جای اینکه نظریه توزیع درآمد براساس سهم عوامل تولید به هرکدام از افراد به‌عنوان اشخاص جداگانه نگاه کند به سهم درصدی از کل درآمد که نیروی کار در کل دریافت می‌کند در هم‌سنجی با سهم درصدهایی از کل درآمد که در شکل اجاره، بهره و سود (که می‌تواند بازده زمین و بازده حاصل از سرمایه فیزیکی و سرمایه مالی می‌باشد) توزیع می‌شوند، می‌پردازد. فرض می‌شود قیمت هر واحد از عوامل تولید در بازار آن عامل براساس منحنی‌های عرضه و تقاضا تعیین شوند. وقتی قیمت هر عامل ضربدر مقدار اشتغال هر عامل (با پنداشت کمینه هزینه و بیشینه کارایی عامل تولید) شود، می‌تواند پرداختی کل به هر عامل تولید را محاسبه کند.

^۱ Gini coefficient or Gini index

^۲ Corrado Gini

^۳ Percentages or decimals

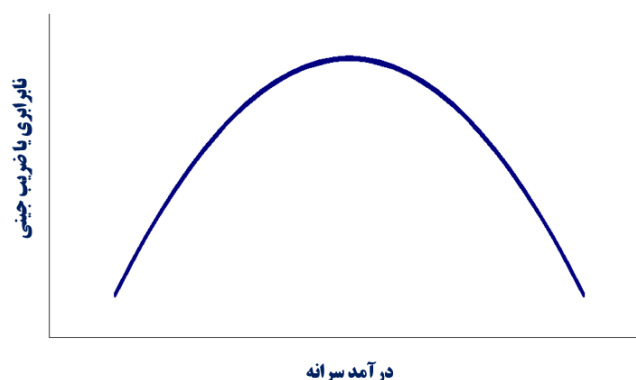
رشد و نابرابری

یافته‌ها نشان می‌دهد تقریباً یک چهارم جمعیت کنونی جهان با کمتر از یک دلار در روز و در حدود نیمی از جمعیت جهان با کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کنند. این خانواده‌ها چگونه با چنین مبلغ اندکی امورات خود را اداره می‌کنند؟ فقر در طول زمان چگونه شکل گرفته و روند دگردیسی آن در مناطق مختلف جغرافیایی جهان چگونه بوده است؟ در مقیاس جهانی، ۲ درصد از ثروتمندترین جمعیت جهان، مالک بیش از ۵۰ درصد ثروت جهان هستند. در مورد نابرابری در داخل کشورها نیز می‌توان مقایسه مشابهی را انجام داد. درحالی‌که در برخی کشورهای فقیر به نسبت توزیع برابری از ثروت و درآمد وجود دارد، در برخی دیگر وضعیت نابرابری حتی از آمریکا (که در میان کشورهای توسعه‌یافته جهان، یکی از نابرابرترین‌هاست) بدتر است. چگونه نابرابری اندازه‌گیری می‌شود؟ چه چیزی گسست بین فقیر و ثروتمند را تعیین می‌کند و چرا این شکاف در کشورهای گوناگون متفاوت است؟ آیا نابرابری در طول زمان رو به کاهش بوده است یا رو به افزایش؟ آیا نابرابری بر رشد اقتصادی تاثیر مثبت دارد یا منفی؟

هیچ انسانی نمی‌تواند از وضع هموعان خود یعنی انسان‌هایی که در شرایط فقر و بیچارگی شدید زندگی می‌کنند راضی باشد. اگر کاهش و زدودن فقر مطلق اولویت مهمی برای همه به‌شمار می‌آید پس چرا نابرابری نسبی هم در جامعه باید برای ما مهم باشد؟ نافزیگر (۱۳۹۵) برای پرسش فوق سه پاسخ را ارائه می‌کند: (۱) نابرابری شدید درآمدها منجر به ناکارایی اقتصادی می‌شود. بخشی از این مساله به این سبب است که نابرابری بالاتر موجب می‌شود درصد کمتری از جمعیت برای اخذ وام یا سایر اعتبارات واجد شرایط باشند. وقتی افراد کم‌درآمد نتوانند وام بگیرند بر این اساس نخواهند توانست فرزندان خود را برای ادامه تحصیل و آموزش عالی حمایت کنند یا کسب‌وکاری مستقل برای خود راه‌اندازی کنند. افزون‌بر آن در صورت وجود نابرابری بالا، نرخ کلی پس‌انداز در اقتصاد روبه کاهش خواهد گذاشت چون نرخ پس‌انداز نهایی معمولاً در میان طبقات با درآمد متوسط، بالاترین می‌باشد. با وجود اینکه ثروتمندان مقدار درآمد بیشتری را می‌توانند پس‌انداز کنند اما درصد کمتری از درآمد نهایی‌شان را پس‌انداز می‌کنند. مشهور است ملاکین و زمین‌داران، صاحبان کسب‌وکارها، سیاستمداران و سایر صاحبان ثروت بخش زیادی از درآمد خود را صرف ورود کالاهای لوکس، خرید طلا و جواهرات، خرید خانه‌های مجلل و گران‌قیمت و سفر به کشورهای خارجی هزینه می‌کنند یا به دنبال مکانی امن برای پس‌اندازشان در خارج از کشور هستند یعنی آنچه که به «فرار سرمایه» معروف است. علاوه بر آن نابرابری درآمدها می‌تواند منجر به تخصیص ناکارآمد دارایی‌ها شود. نابرابری بالا منجر به تاکید بیش‌از حد سیاست‌ها بر توسعه آموزش عالی به بهای افت کیفیت آموزش در سطح دوره ابتدایی می‌شود که این خود منجر به نابرابری‌های افزون‌تر در درآمدها در آینده خواهد شد، (۲) چرایی اینکه چرا نابرابری میان افراد بالاتر از خط فقر برای ما اهمیت دارد این است که وجود نابرابری شدید درآمدی موجب می‌شود ثبات سیاسی و اجتماعی و وحدت ملی لطمه بخورد، (۳) همچنین نابرابری بالا باعث استحکام قدرت سیاسی ثروتمندان شده و از آنجا قدرت چانه‌زنی اقتصادی آن‌ها را در افزایش ثروت‌شان در جامعه افزایش می‌دهد. معمولاً این قدرت باعث می‌شود قوانین و سیاست‌ها در جهت منافع آن‌ها وضع شوند. نابرابری بالا نیز موجب رانت‌جویی می‌شود که معمولاً نظیر لابی‌کردن، دادن هدایا و کمک‌ها به افراد سیاسی موافق با خود، رشوه‌خواری و فساد اداری می‌شود. وقتی منابع اقتصادی به جای صرف امور تولیدی صرف رانت‌ها می‌شود، می‌تواند رشد اقتصادی را کند کند. حتی بدتر از آن، نابرابری بالا منجر می‌شود کارایی نهادها و سازوکارها برای بهبود وضعیت فقرا ارتقا نیابند، و (۴) نابرابری شدید عموماً غیردادگراانه است اگر حتی میزان نابرابری هیچ تاثیری بر سطح درآمد ملی یا نرخ رشد اقتصادی نداشته باشد. البته اگر همه مردم دارای همان سطح درآمد بودند بدون اینکه تلاش و نوآوری آن‌ها به حساب آید در آن صورت هیچ کس انگیزه لازم برای سخت کار کردن،

ابداع، نوآوری و مخاطره‌پذیری برای شروع کسب‌وکار را نداشت.

الگوی برابری در کشورهایی که دارای رشد اقتصادی هستند، چگونه است؟ پژوهش‌های سیمون کوزنتس^۱ نشان می‌دهد که در مراحل اولیه رشد اقتصادی، الگوی برابری توزیع درآمدها بدتر شده و تنها در مراحل بعدی شروع به بهبود می‌کند. این مشاهده که معروف به منحنی کوزنتس^۲ است، براساس مطالعات کوزنتس از سری‌های زمانی تغییرات در توزیع درآمد (کشورهای پیشرفته صنعتی) که بوسیله ضریب جینی اندازه‌گیری شده، در قبال تغییرات در درآمد ملی سرانه محاسبه شده است که نشان‌دهنده منحنی به شکل U بازگونه می‌باشد (شکل ۹).



شکل ۹. منحنی U بازگونه کوزنتس

توضیحات متعددی برای بیان اینکه چرا نابرابری درآمد در مراحل اولیه رشد بدتر می‌شود و نهایتاً بهبود می‌یابد وجود دارد. همان‌گونه که ذکر شد منحنی کوزنتس می‌تواند به وسیله فرایند پیوسته رشد و بزرگ‌تر شدن بخش مدرن تولید شود، هم اینکه کشوری از حالت سنتی به اقتصاد مدرن برسد. از طرف دیگر با شکل‌گیری بخش مدرن تقاضا برای نیروی کار و بازده آموزشی بالا می‌رود. اما با افزایش عرضه نیروی کار ماهر و نیروی کار غیرماهر بازده آموزش شروع به افت می‌کند. بنابراین با وجود اینکه کوزنتس سازوکاری را که در آن فرضیه منحنی U بازگونه رخ می‌دهد را دقیقاً توضیح نداده است. این فرضیه می‌تواند سازگار با فرایند توسعه اقتصادی باشد.

اکنون مطالعات موردی کافی وجود دارد به‌ویژه از تجارب کشورهایی چون تایوان، کره جنوبی، کاستاریکا و سریلانکا می‌توان مثال آورد که با بالا رفتن سطح درآمدها در آن کشورها، نابرابری درآمدها نه تنها افزایش نداشته بلکه کاهش هم داشته است که همه این تجربه‌ها نشان می‌دهد تاثیر رشد اقتصادی بر الگوی توزیع درآمد بستگی به ماهیت فرایند توسعه دارد. همچنین یافته‌ها نشان می‌دهد که درآمد ملی سرانه ضرورتاً با نابرابری توزیع درآمدها ارتباطی ندارد. در فقیرترین کشورها نظیر اتیوپی می‌تواند نابرابری درآمدها کمتر باشد چون به‌طور کلی درآمد ملی آن‌ها بسیار اندک است. اما حتی در کشورهای بسیار فقیر موزامبیک و زامبیا نابرابری درآمدها براساس معیارهای بین‌المللی بسیار بالا می‌باشد. آیا می‌توان منحنی کوزنتس را در این اطلاعات به‌عنوان یک نتیجه آماری از این حقیقت دانست که بخاطر دلایل تاریخی بیشتر کشورهای آمریکای لاتین هم در گروه متوسط درآمد کشورهای جهان و هم با میزان بالای نابرابری قرار دارند؟

بنابراین صرفاً نرخ رشد اقتصادی با اهمیت نمی‌باشد بلکه خصوصیت رشد اقتصادی^۳ نیز تعیین کننده است که موجب آن شده چه کسانی مشارکت داشته‌اند و به چه بخش‌هایی اولویت داده شده و چه ترتیبات نهادی طراحی و مورد تاکید قرار گرفته‌اند و درجه اینکه آیا رشد اقتصادی موجب بهبود سطح زندگی برای فقرا شده است یا خیر را مشخص می‌کند. این اطلاعات مشخص می‌کند که برای دسترسی به نرخ رشد اقتصادی بالا و مستمر

^۱ Simon Kuznets

^۲ Kuznets Curve

^۳ Character of economic growth

لازم نیست نابرابری درآمدها افزایش یابد. خصوصیت رشد اقتصادی به آثار توزیعی رشد اقتصادی گفته می‌شود که در عواملی چون هم‌آفرینی عموم مردم در فرایند رشد و میزان مالکیت دارایی‌ها منعکس شود.

دلیل اختلاف فاحش در نابرابری در سراسر جهان چیست؟ کدام عوامل و نیروهای اقتصادی موجب شکل‌گیری نابرابری افزون‌تر در برخی کشورها شده‌اند؟ برخی از توسعه‌پژوهان این پرسش را حول دو محور زیر پاسخ داده‌اند:

۱. آموزش و نابرابری درآمدی — نخستین عامل محتمل ایجاد تفاوت در نابرابری درآمد میان کشورهای مختلف دسترسی ناهمگون به آموزش می‌باشد. در تعدادی از کشورها دسترسی وسیعی به خدمات آموزشی وجود دارد درحالی‌که در برخی دیگر این گونه نیست. ایده ارتباط میان آموزش و نابرابری درآمد نسبتاً قابل فهم است. افرادی که دسترسی محدودی به آموزش داشته باشند، مهارت‌های کمتری کسب می‌کنند و در نتیجه در هم‌سنجی با افرادی که دسترسی وسیع‌تری به آموزش دارند دستمزد کمتری به دست می‌آورند. کشورهایی که برای جمعیت خود آموزش فراگیر ایجاد کرده‌اند، نابرابری درآمدی کمتری دارند زیرا در این کشورها سطح مهارت عمومی بالا رفته و در نتیجه اختلاف کمتری در دستمزدها وجود خواهد داشت.

۲. مالکیت زمین و نابرابری درآمدی — عامل دیگر موثر در نابرابری درآمد، نابرابری مشهود مالکیت املاک و مستغلات می‌باشد. ناهم‌سانی چشمگیری در الگوهای مالکیت زمین در میان کشورها وجود دارد. توزیع زمین در آمریکای لاتین به شدت ندادگرانه می‌باشد، درحالی‌که توزیع زمین در آسیا عادلانه‌تر است. توزیع مالکیت زمین در کشورهای درحال توسعه بسیار ضروری است زیرا تولیدات کشاورزی هنوز نقش مهمی را در اقتصاد این کشورها بازی می‌کند.

سیاست‌های کاهش فقر و نابرابری درآمد

نافزیر (۱۳۹۵) در خصوص اتخاذ سیاست کاهش فقر و نابرابری درآمد بر این باور است که رشد اقتصادی ممکن است بهترین دارو برای کاهش فقر باشد. اما در این‌جا به بحث درباره دیگر سیاست‌هایی پرداخته خواهد شد که بر کاهش فقر تمرکز داشته‌اند، از جمله مواردی که کاهش نابرابری درآمد را هدف قرار داده بودند. اقتصاددانان سوسیالیست استدلال می‌کنند که در جامعه سرمایه‌داری، فاصله بین درآمدهای حاصل از سرمایه، زمین و کارآفرینی از یک طرف و مزدبگیران از طرف دیگر، نابرابری بالای درآمدی اجتناب‌ناپذیر است. اما شواهد تجربی نشان می‌دهند که تغییرات سیاست تکاملی در کشور کمتر توسعه‌یافته مختلط یا سرمایه‌داری مانند تایوان، کره جنوبی و ژاپن در آغازین دوران پس از جنگ جهانی دوم، می‌تواند فقر و نابرابری درآمد را به میزان چشم‌گیری کاهش دهد. اما با استفاده از تمهیداتی که در زیر به شرح آن‌ها پرداخته می‌شود می‌توان فقر و نابرابری درآمدی را تقلیل داد:

۱. سرمایه و اعتبار — در کشورهای توسعه‌یافته، فقرا عمدتاً از طریق کارشان امرار معاش می‌کنند و ثروتمندان از بازده حاصل از مالکیت ملک خود. فقرا نه تنها سرمایه زیادی ندارند، بلکه فقر آن‌ها توانایی‌شان در واکنش به فرصت‌های مطلوب سرمایه‌گذاری، از قبیل انواع جدید بذر، کود، ابزارها یا تحصیلات فرزندان‌شان را نیز محدود می‌کند. مساعی حکومت برای جایگزین کردن وام‌دهندگان سنتی در تامین اعتبار برای فقرا موفقیت محدودی داشته است. حتی نهادهای دولتی نیاز به وثیقه دارند. افرادی که دارایی زیادی ندارند، به‌ندرت می‌توانند به این منابع دست یابند. به‌علاوه، وقت زیادی که کارکنان صرف رسیدگی، پایش و تدارک کمک‌های فنی می‌کنند و نیز خطر کردن‌های بیشتر، خودکفایی این قبیل

برنامه‌ها را دشوار می‌کند. به علاوه، مبلغ محدود اعتبار یارانه‌ای اغلب از گروه‌های متنفذ سردر می‌آورد و به فقرا نمی‌رسد. وام‌دهی گروهی^۱ یکی از راه‌های جلوگیری از یارانه برای اعطای اعتبار به فقرا است. سرمایه‌گذاری‌های دولتی در جاده‌ها، مدارس، برق، آب آشامیدنی، طرح‌های آبیاری و دیگر تاسیسات زیربنایی، اگر در مناطق محروم انجام شود، می‌تواند منافع مستقیم فقرا را تامین کند، بهره‌وری آن‌ها را فزونی بخشد، یا مشاغل را برای آن‌ها فراهم آورد.

۲. آموزش و یادگیری - سرمایه‌گذاری در آموزش، یادگیری و دیگر سرمایه‌های انسانی جریانی از درآمد را در طول زمان ایجاد می‌کند. تحصیلات ابتدایی، فراگیر و رایگان راهی عمده برای توزیع دگرباره سرمایه انسانی است که نفع نسبی برای فقرا دارد. میزان بالای ثبت‌نام در مدارس ابتدایی با سهم نسبتاً بالای درآمد برای ۴۰ درصد فقیرترین مردم مرتبط است. در بخش‌هایی از آفریقای غربی کم‌درآمد، دولت نه تنها به دانشگاه‌ها یارانه می‌دهد، بلکه برای دانشجویانی هم که والدین آن‌ها معمولاً دارای درآمدی بالاتر از میانگین کشوری هستند، آموزش رایگان و کمک معاش در نظر می‌گیرد.

۳. برنامه‌های اشتغال - بیکاری در کشورهای کمتر توسعه‌یافته دغدغه‌ای عمده است و در ناکارآمدی اقتصادی، ناکسندی سیاسی و گاهی نابرابری درآمدی نقش دارد. اعلامیه عمومی حقوق بشر سازمان ملل متحد حق اشتغال را فی‌نفسه با ارزش قلمداد می‌کند، زیرا دیگر موارد استحقاقی نیز منوط است به مشاغل با پرداخت حقوق. اقتصاد بازار برای همه کسانی که میل به کار کردن دارند، شغل فراهم نمی‌آورد. بیکاری، که ارتباطی فوق‌العاده با فقر دارد، به نحوی نامتناسب «در میان اقلیت‌های نژادی و قومی، مهاجران، افراد جوان‌تر و سالمندتر (به‌خصوص زنان سرپرست خانوارهای دارای فرزند)، معلولان و کسانی که از تحصیلات کمتری برخوردارند، متمرکز است.» بیکاری آشکار، به این سبب که شخص فاقد شغل به گونه‌ای جدی در پی یافتن کار است، پدیده‌ای عمدتاً شهری در کشورهای کمتر توسعه‌یافته است.

۴. بهداشت و تغذیه - کشورهای کمتر توسعه‌یافته با انتقال بودجه‌هایی از دارو درمانی پیشرفته در بیمارستان‌های شهری به خدمات اساسی بهداشتی از قبیل مراقبت‌های پیشگیرانه، اطلاعات ساده بهداشتی، محیط‌زیست بهداشتی بهبودیافته و پزشکان غیرسنتی یا کارورزان بهداشتی در سطح متوسط در درمانگاه‌های متعدد روستایی، کارایی و سهم متعارف را افزایش می‌دهند. تقاضای فقرا برای مراقبت بهداشتی کسب قیمتی بالایی دارد، به نحوی که وقتی هزینه‌ها بیش از مبلغ اسمی است، فقرا نخستین کسانی هستند که از آن صرف‌نظر می‌کنند. یارانه‌های غذایی یا جیره رایگان درآمد فقرا را افزایش می‌دهد، به بهداشت و تغذیه بهتر می‌انجامد، به افراد اجازه می‌دهد روزهای بیشتری از سال را کار کنند و کارایی آن‌ها در کار را تقویت می‌کند. اما به علت هزینه برنامه‌های غذایی، احتمال استمرار اندک است، مگر آنکه سرانه تولیدات غذایی حفظ شود یا افزایش یابد.

۵. برنامه‌های جمعیت - سطح زندگی فقرا با ابعاد کوچک‌تر خانواده بهبود می‌یابد، زیرا هر بزرگسال افراد تحت تکفل کمتری دارد.

۶. پژوهش و فناوری - منافع پژوهش و فناوری جدید در کاهش فقر بیش از همه در کشاورزی نمایان می‌شود. عرضه انواع پرمحصول گندم و برنج سبب گسترش عرضه مواد غذایی، کاهش قیمت غذا برای فقرا، افزایش میزان دستمزدها و در بعضی موارد درآمدهای خرده زارعان شده است. اما برای بهبود بهره‌وری محصولات غذایی که بسیاری از دهقانان کم‌درآمد متکی به آن‌اند و برای ازدیاد مشاغل و ستاده کالاهای ارزان مصرفی به پژوهش‌های بیشتری نیاز است.

۷. مهاجرت - با تداوم توسعه، مشاغل بیشتری در بخش صنعتی شهری ایجاد می‌شود، از این‌رو مردم به شهرها کوچ می‌کنند. به‌رغم پاره‌ای از

^۱ Group Lending

مشکلات، سطح زندگی مهاجران استخدام شده در شهرها، هر چند نازل است اما اغلب بالاتر از فقرای روستایی است. عموماً، کارگران شهری برای خانواده خود پول می‌فرستند، چون عده‌ای باید از زمین‌های کشاورزی نگهداری کنند و این به نفع فقرای روستایی است. با این همه، سیاست‌های جانبدارانه شهری، مهاجرت را بیش از آنچه به لحاظ اجتماعی مطلوب است، بر می‌انگیزد. برعکس، لنت پیچت^۱ (۲۰۰۶) استدلال می‌کند که به لحاظ بین‌المللی، مهاجرت کمتر از سطحی است که به لحاظ اجتماعی مطلوب است. بحث پریچت این است که تبعیض ملیتی از طریق اعمال فشار برای جلوگیری از مهاجرت فقرا به کشورهای ثروتمند باید به اندازه تبعیض دینی، نژادی، جنسیتی و قومی توجیه‌ناپذیر تلقی شود. وقتی زراعت در ناحیه دشت‌های بزرگ ایالات متحده دچار رکود می‌شود، مردم از دشت‌های بزرگ به دیگر نقاط ایالات متحده کوچ کرده سطح زندگی خود را حفظ می‌کنند. اما وقتی صنعت مس در زامبیا از رونق می‌افتد، اهالی زامبیا حق ندارند به کشور دیگری مهاجرت کنند. بر اساس نظر پیچت، در اقتصاد جهانی به گونه‌ای فزاینده یکپارچه شده، مهاجرت کارگران غیرماهر در مناطق فقیر جهان و بین کشورهای فقیر و ثروتمند برای کاهش فقر، راهی موثرتر از کمک‌های خارجی و حمایت کاهش یافته کشورهای توسعه‌یافته است.

۸. انتقال‌ها و یارانه‌ها – برنامه‌های فقرستیزی در کشورهای توسعه‌یافته، انتقال درآمد به سالمندان، افراد بسیار جوان، بیماران، معلولان، بیکاران و دیگر کسانی را شامل می‌شود که قدرت کسب درآمد آن‌ها پایین‌تر از دستمزد معاش است. کمک هزینه رفاهی برای رساندن جمعیت به بالای خط فقر سبب تضعیف انگیزه‌های کار می‌شود و به گونه سرسام‌آوری پرخرج است. یک رهیافت بدیل، پرداخت یارانه یا جیره‌بندی مواد غذایی ارزان قیمت است. پرداخت یارانه به مواد غذایی که گروه‌های پردرآمد نمی‌خورند به نفع فقرا است.

۹. تاکید بر گروه‌های هدف – تدبیر دیگر، هدف قرار دادن بعضی برنامه‌ها برای فقرا است. هند برنامه عملی مثبتی دارد که از کارایی مطرودها و دیگر کاست‌ها و قبایل عقب‌مانده به لحاظ اقتصادی در زمان ایجاد موقعیت‌هایی در موسسات آموزشی و مناصب دولتی حمایت می‌کند. دیگران بر برنامه‌های بهداشتی و تغذیه‌ای برای کودکان و مادران باردار و شیرده تاکید کرده‌اند. اصلاحات حقوق بازنشستگی و تامین اجتماعی به حال سالمندان مفید است (اگر چه تامین اجتماعی به لحاظ سیاسی خدشه‌ناپذیر در برزیل به کابوسی مالی تبدیل شده است، اما بیشتر فقرا که سهم عظیمی از بودجه را تامین می‌کنند، مستثنی هستند). بهسازی مسکن در نواحی شهری می‌تواند درآمد واقعی را در میان فقرا افزایش دهد.

۱۰. نظام رفاه کاری^۲ – هدف‌گذاری معطوف به خود متضمن بازآرایی طرح‌هایی مبتنی بر خودنظم‌دهی است که فقط فقرا از آن عبور می‌کنند. برنامه‌ای که امنیت غذایی را در عین اتکای فقرا بر خودانتخابی فراهم می‌آورد. غذا یا درآمدی دیگر در مقابل کار است. لزوم کار، همراه با دستمزدی اندک، تضمین می‌کند که فقرا فقط متقاضی مشاغل باشند که در غیر این صورت شناسایی نخواهند شد، در نتیجه این امکان فراهم می‌شود که فقرای بیشتری تحت پوشش قرار گیرند.

۱۱. نبرد یکپارچه با فقر – مطالعه ایرما آدلمن و شرمن رایبنسون حاکی از آن است که بیشتر این سیاست‌ها اگر به‌طور منفرد در نظر گرفته شوند، نمی‌توانند به فزونی گرفتن نابرابری درآمد که همراه با توسعه رخ می‌دهد، پایان دهند. فقط بسیج کامل سیاست‌های دولت به منظور برنامه‌های کمک مستقیم به فقرا – نبرد با فقر – در کاهش نابرابری درآمد و افزایش درآمدهای مطلق موجب کامیابی می‌شود.

۱۲. برنامه‌های تعدیل – صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی چگونه کشورهای کمتر توسعه‌یافته دچار کسری حاد موازنه خارجی و مشکل دیون را ملزم می‌کنند دست به اصلاحات اقتصادی، تعدیل ساختاری و تثبیت اقتصاد کلان بزنند تا از حمایت مالی، مانند وام‌های صندوق بین‌المللی پول به عنوان «آخرین راه چاره» برخوردار شوند. برنامه‌های تعدیل و تثبیت مستلزم تامین انتقال‌های جبرانی یا دیگر شبکه‌های ایمنی برای

^۱ LantPritchett

^۲ Woukfare

معاش بخش‌های ضعیف‌تر جمعیت - فقرا، اقلیت‌ها، کارگران و روستاییان، زنان و کودکان - است تا از تحت فشار قرار گرفتن و راندن آن‌ها به زیر خط فقر شایع پرهیز شود. بودجه‌ها برای کاهش هزینه‌های کوتاه مدت تعدیل، از جمله پول برای کارهای دولتی، طرح‌های غذا در مقابل کار و تقلیل کارگران بخش دولتی و نیز تغذیه، آب آشامیدنی و مراقبت‌های بهداشتی برای طبقات محروم باید گسترش یابد.

لازم است دولت‌های کشورهای توسعه‌نیافته که هدف کاهش فقر و کاهش نابرابری گسترده در توزیع درآمدها را در جامعه خود دنبال می‌کنند، بدانند که چگونه می‌توان به این اهداف رسید. چه نوع سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی را دولت‌ها می‌توانند در کشورهای توسعه‌نیافته برای کاهش فقر و نابرابری اما با حفظ و حتی شتاب بخشیدن به رشد اقتصادی‌شان می‌بایست اتخاذ کنند؟ برای مبارزه با مشکل فقر و نابرابری در توسعه لازم است نه تنها یک یا دو سیاست آن هم به‌طور مجزا اتخاذ شود بلکه سیاست‌ها باید در یک بسته و مجموعه مکمل یکدیگر و در حمایت و پشتیبانی از یکدیگر اتخاذ شوند.

فقر روستایی و توسعه

با وجود پیشرفت‌های واقعی در سال‌های اخیر، در حدود ۳/۳ میلیارد نفر، در مناطق روستایی به سختی زندگی می‌کنند و فاقد منابع کافی برای استمرار زندگی خود می‌باشند که یک چهارم آن‌ها در فقر بسیار شدیدی بسر می‌برند. نابرابری روستایی، به‌طور کل در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، به‌خصوص در آفریقا و آسیا، احتمالاً بیشتر از نابرابری شهری است. با این همه درصد بالاتری از جمعیت روستایی نسبت به جمعیت شهری در فقر زندگی می‌کنند، که این موضوع به علت میانگین پایین‌تر درآمدها در مناطق روستایی است. بخش عمده فقر روستایی در میان کارگران کشاورزی، کارگران کم‌زمین و تقریباً بی‌زمین وجود دارد. سهم خانواده‌های تحت‌سرپرستی زنان از فقر روستایی بیش از حد است. اما آنچه مهم‌تر از این ارقام می‌باشد این واقعیت است که بیش از دو سوم فقیرترین مردم جهان در مناطق روستایی ساکن بوده و به کشاورزی معیشتی (بخور و نمیر) اشتغال دارند. دغدغه اصلی این روستاییان ادامه حیات و زنده ماندن است. صدها میلیون نفر از این افراد از ثمرات پیشرفت اقتصادی که کشورهایشان بدان نایل شده‌اند بی‌نصیب مانده و در سهمین شدن از ثمرات رشد کنار گذاشته شده‌اند. سازمان مواد غذایی و کشاورزی^۱ (خواربار و کشاورزی) وابسته به سازمان ملل متحد در سال ۲۰۰۹ برای نخستین بار تخمین زد که بیش از ۱ میلیارد نفر در جهان در مناطق روستایی، غذایی کافی برای برآوردن نیازهای پایه‌ای و اصلی تغذیه خود ندارند. دو سوم جمعیت روستایی جنوب صحرای آفریقا (با بالاترین میزان فقر) و بیش از نیمی از جمعیت روستایی آمریکای لاتین در فقر به سر می‌برند. بالاترین رقم مطلق فقر روستایی متعلق به آسیا است، که در میان مناطق کشورهای کمتر توسعه‌یافته پایین‌ترین میزان فقر روستایی را دارد.

بنابراین، اگر قرار باشد کشوری توسعه یابد و آن توسعه پایدار و پیوسته باشد، ناگزیر باید مناطق روستایی را در کل و بالاخص بخش کشاورزی را دربر گیرد. در تحلیل توسعه اقتصادی در گذشته نقش بخش کشاورزی، نقشی انفعالی و حمایتی (از سایر بخش‌ها) فرض می‌شده است. در این تحلیل‌ها در استراتژی کلی توسعه اقتصادی، هدف اولیه و اصلی بخش کشاورزی فراهمی و تولید مواد غذایی ارزان قیمت و عرضه نیروی کار برای بخش اقتصاد صنعتی بوده است که به‌عنوان «بخش پیشرو» و پویای اقتصاد در نظر گرفته می‌شده است. سرمایه ناکافی (از جمله برای خدمات بهداشتی و اجتماعی)، فقدان فناوری مناسب، پایین بودن سطوح آموزشی و مهارتی، فرار مغزها به مناطق شهری، سیاست‌گذاری‌های قیمت غذا،

^۱ The United Nations Food and Agriculture

نرخ‌های ارز خارجی پایین‌تر از بازار و سوگیری شهری دولت در درآمدهای اندک مناطق روستایی نقش دارد. تمرکز ارضی، سوگیری فناوری به طرف دهقانان بزرگ، تغییرات بزرگ فصلی در درآمد نیز بر میزان فقر روستایی اثر می‌گذارد. سیاست‌هایی که درآمد روستایی را افزایش و فقر روستایی را کاهش می‌دهند، بسیارند. اصلاحات ارضی و توزیع دگرباره آن، توسعه تجهیزات سرمایه‌ای کاربر، تأسیس موسسه‌های اعتباری روستایی، مراکز پژوهش کشاورزی که دست به آزمایش‌های میدانی در مزرعه بزنند، انستیتوهایی برای توسعه و اخذ فناوری برای کشاورزان کوچک، مراجع تصمیم‌گیری برای آبیاری که امکان‌سنجی دقیق برای طرح‌های پیشنهادی را انجام دهد و وزارتخانه‌های دولتی که نهاده‌های مناسب را به موقع در اختیار دهقانان بگذارند، از اهداف درخور توجه‌اند. بنابراین، قیمت کالاهای کشاورزی و نرخ ارز نزدیک به قیمت تهاتری بازار، هزینه بیشتر برای خدمات اجتماعی و آموزشی در مناطق روستایی، توزیع مجدد اراضی به نفع فقرای روستایی، تأسیس صنایع کشاورزی، صنایع کالاهای اساسی مصرفی و دیگر صنایع کوچک در مناطق روستایی، سرمایه‌گذاری در بازاریابی، حمل‌ونقل و امکانات انبارش برای کالاهای کشاورزی وضعیت بسیاری از فقرای روستایی را بهبود خواهد بخشید.

در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، مزرعه کوچک خانوادگی، دست‌کم اگر اعتبار، خدمات گسترشی و نهاده‌ها به سهولت در دسترس باشد، بهترین جایگاه را برای بهره‌وری بالا در هر هکتار به‌وجود می‌آورد. طرح‌های توسعه روستایی تولیدگرا از قبیل اعطای اعتبار به کشاورزان کوچک، نوآوری‌های کشاورزی و فناوری جدید و بازنوساخت خدمات گسترشی احتمالاً رابطه مبادله کشاورزی را کاهش می‌دهد و در نتیجه درآمدهای روستایی را در کوتاه‌مدت پایین می‌آورد. برای افزایش درآمد فقرای روستایی، برنامه‌های تولیدگرا باید با سیاست‌هایی در جهت بازنوساخت قیمت‌های نسبی کشاورزی و توزیع درآمد روستایی همراه شود (نافزیگر، ۱۳۹۵).

الگوی معروف دو بخشی لوئیس، یکی از مثال‌هایی از نظریه‌های توسعه است که تأکید زیادی بر رشد سریع بخش صنعتی داشته و بخش کشاورزی به‌عنوان بخشی کمک‌کننده به رشد بخش صنعت از طریق عرضه مواد غذایی ارزان و عرضه نیروی کار مازاد در نظر گرفته می‌شود. سایمون کوزنتس^۱، اقتصاددان پراوازه برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۱۹۷۱، در یک طرح اولیه نشان داد که کشاورزی به چهار طریق به توسعه اقتصادی کمک کرده است: (۱) عرضه نهاده و مواد اولیه برای بخش صنعت نظیر بخش نساجی و صنایع غذایی، (۲) کسب درآمدهای ارزی از طریق صدور فرآورده‌های کشاورزی و کمک به کسب ارز خارجی برای واردات تجهیزات سرمایه‌ای، (۳) کمک به بازار و افزایش تقاضا برای محصولات مصرفی از طریق افزایش درآمدهای روستاییان و کمک به بازار عوامل به‌ویژه فراهمی نیروی کار مورد نیاز برای بخش صنعت پس‌از اینکه بهره‌وری کشاورزی افزایش یافت و با استفاده از ماشین‌آلات کشاورزی نیاز بخش کشاورزی به نیرو کار کمتر شد، و (۴) همچنین کمک به تشکیل سرمایه (بخشی از مازاد سرمایه در بخش کشاورزی می‌توانست در بخش صنعت سرمایه‌گذاری مجدد شود) به تدریج سهم بخش کشاورزی در درآمد ملی کاهش یافت.

امروزه اغلب اقتصاددانان توسعه بر این نظر اجماع دارند که اقتصاد بخش کشاورزی به‌طور خاص و اقتصاد روستایی به‌طور عام، دیگر نباید بخش غیرقابل تفکیک و جداناپدیری از استراتژی پیشرفت و توسعه در کل هر کشور به‌ویژه در کشورهای توسعه‌نیافته کم‌درآمد باشد. بنابراین تا حد زیادی امروزه توسعه کشاورزی و روستایی از طرف بسیاری از اقتصاددانان به‌عنوان پیش‌نیاز هر توسعه ملی در نظر گرفته می‌شود. بدون توسعه جامع روستایی در بیشتر موارد توسعه و رشد صنعتی یا موفق نشده و یا در صورت موفقیت موجب عدم‌توازن‌ها و ناترازی‌های جدی در داخل اقتصاد شده است. قدرت تولید فرآورده‌های کشاورزی که توانسته با رشد جمعیت گیتی افزایش یابد تحسین‌برانگیز است در غیر این‌صورت پیش‌بینی نفوالت‌وسین‌ها مبنی بر کمبود مواد غذایی در جهان تا به حال محقق شده بود.

^۱ Simon Kuznets

یکی از مهم‌ترین چالش‌ها برای توسعه کشاورزی ایفای نقش صحیح دولت در این زمینه است. یک موضوع عمده سازمان‌های توسعه‌گرا در دهه ۱۹۸۰ کاهش مداخله دولت در بخش کشاورزی بوده است. درواقع بسیاری از مداخله‌های نخستین دولت بیش‌از آنکه برای بخش کشاورزی دارای فایده باشد مضر به حال آن بوده است. یک مثال افراطی آن است که مثلاً دولت‌ها، با وضع سقف قیمتی محصولات کشاورزان را ناگزیر می‌کردند که کالاها و محصولات خود را به کمیته‌های دولتی به قیمت ارزان بفروشند. اهتمامی که دولت‌ها برای پایین نگه‌داشتن قیمت مواد غذایی در شهرها می‌نمودند. دادن یارانه به تولید، مثل یک بیماری مسری از کشورهای پردرآمد به کشورهای متوسط درآمد گسترش یافته که بسیار پرهزینه و غیرکارآمد بوده است. کشاورزی در کل به‌عنوان یک فعالیت رقابت کامل در نظر گرفته می‌شود اما بدین معنا نیست که در آن هیچ‌گونه شکست بازاری نیست و نقشی را برای دولت نمی‌توان متصور شد. درواقع شکست بازار در بخش کشاورزی کاملاً امری عادی و معمول است و شامل پیامدهای خارجی محیط‌زیستی نیز می‌شود. بازده به مقیاس در فروش و بازاریابی، عدم‌تقارن اطلاعات در شیوه تولید محصول، هستش قدرت‌های انحصاری در عرضه نهاده‌ها، مداخله دولت را می‌طلبد، افزون‌بر آن نقش بیشتر دولت در برپایی نهادها و زیرساخت‌ها بسیار اساسی است. با وجود بسیاری از شکست‌ها، دولت‌ها گاهی مواقع نقش خود را نسبتاً خوب ایفا کرده‌اند نظیر آنچه در آسیا در جریان انقلاب سبز شکل گرفت. بسیاری از شکست‌های بازار نظیر فقدان اطلاعات و شکست بازار سرمایه قدرت و توانایی دهقانان فقیر را برای سود بردن از فرصت جهانی شدن اقتصاد یعنی زمانی که دولت‌ها تجارت را آزاد می‌کنند، باز می‌دارد. نقش اساسی دولت مراقبت از این خواهد بود که مطمئن شود ثمرات رشد اقتصادی نصیب فقرا خواهد شد.

یکی از راه‌های مفید برای طبقه‌بندی کشاورزی در جهان روشی است که توسط اقتصاددان توسعه کشاورزی الین دوزانوری^۱ و همکاران وی در بانک جهانی در گزارش توسعه در جهان در سال ۲۰۰۸، ارائه شده است. وی در کنار نظام پیشرفته کشاورزی در جهان توسعه‌یافته، به سه وضعیت کاملاً متفاوت در میان کشورهای توسعه‌نیافته اشاره می‌کند: (۱) در آن گزارش از کشورهای متکی بر کشاورزی نام برده می‌شود یعنی کشورهایی که هنوز در آن‌ها بخش کشاورزی سرچشمه عمده و مهمی از رشد اقتصادی است و بخش کشاورزی سهم بیشتری از تولید ناخالص داخلی را نسبت به سایر بخش‌ها دارا می‌باشد. بانک جهانی برآورد کرده است که سهم بخش کشاورزی از رشد تولید ناخالص داخلی در این کشورها که حدود ۴۱۷ میلیون نفر در آنجا زندگی می‌کنند به‌طور متوسط ۳۲ درصد می‌باشد. بیش‌از دو سوم فقرای این کشورها در مناطق روستایی زندگی می‌کنند، (۲) بیشتر جمعیت روستایی جهان یعنی رقمی حدود ۲/۲ میلیارد نفر در کشورهای در حال توسعه زندگی می‌کنند که در آن نسبت فقرایی که در مناطق روستایی زندگی می‌کنند بسیار بالا می‌باشد (به‌طور متوسط حدود ۸۰ درصد) اما بخش کشاورزی سهم کوچکی از رشد تولید ناخالص داخلی را در آن کشورها تشکیل می‌دهد (به‌طور متوسط ۷ درصد)، و (۳) براساس این گزارش، کشورهای با سهم شهرنشینی بیشتر قرار دارند که مهاجرت روستاییان به شهر به میزانی بوده است که تقریباً نیمی از جمعیت یا بیشتر از فقرا در شهرها هستند و کشاورزی سهم کمتری از رشد تولید را تشکیل می‌دهد. کشاورزی معیشتی^۲ بر روی قطعات کوچک زمین، روشی از زندگی برای شمار افزون‌تر مردم آفریقا در اقتصادهای متکی بر کشاورزی می‌باشد. بخش اعظمی از خانواده‌های کشاورز در مناطق گرمسیری آفریقا هنوز محصول کشاورزی را به‌طور عمده برای معیشت خودشان تولید می‌کنند. کشاورزی معیشتی کشاورزی است که تولید محصول و سایر فعالیت‌های کشاورزی به‌طور عمده برای مصرف شخصی انجام می‌شود.

برای سهولت می‌توان سه مرحله کلی را برای تکامل تولید کشاورزی تشخیص داد: (۱) کشاورزی معیشتی – مرحله‌ای که بهره‌وری پایین از مشخصه‌های آن است. کشاورزی معیشتی فعالیتی است که ماهیتی بسیار پرمخاطره و نامطمئن دارد به‌ویژه اگر کشاورز فقیر باشد. در مناطقی که کشاورزان دارای زمین‌های بسیار کوچکی هستند، (۲) کشاورزی متنوع یا مختلط^۳ – در کشاورزی متنوع یا مختلط خانوادگی، بخش کوچکی از تولید برای مصرف

^۱ Elaine Dujanuri^۲ Subsistence farming^۳ Diversifide (Mixed farming)

خانواده کشاورز و بخش عمده‌ای برای فروش به بخش تجاری بازار، تولید می‌شود. بنابراین کشاورزی متنوع یا مختلط نشان‌دهنده یک مرحله میانی منطقی در انتقال از کشاورزی معیشتی به تولید تخصصی می‌باشد، و (۳) کشاورزی تخصصی^۱ یا مدرن - این مرحله نشان‌دهنده کشاورزی مدرن است که در آن کشاورزی به صورت تخصصی با بهره‌وری بالا، تولید به منظور فروش محصول در بازار انجام می‌شود که این مرحله در کشورهای توسعه‌یافته دیده می‌شود. کشاورزی مدرن نشان‌دهنده آخرین و پیشرفته‌ترین مرحله تولید کشاورزی در یک اقتصاد مختلط بازار می‌باشد. در کشورهای پیشرفته صنعتی، کشاورزی تخصصی جنبه غالب و حاکم دارد. بنابراین خصوصیات مشترک همه مزارع تخصصی عبارتند از: تاکید آنان بر کشت یک محصول خاص، استفاده از روش‌های سرمایه‌بر و در بسیاری از حالات روش‌های کاراندوز در تولید و تکیه آنان بر بازده به اقتصاد مقیاس برای کاهش هزینه هر واحد از تولید و بهینه‌سازی و بیشینه کردن سود می‌باشد. اما دوره‌گذار از کشاورزی معیشتی به کشاورزی مختلف و تا کشاورزی مدرن اقدامی است که بیش از تجدید ساختار سازمانی اقتصاد کشاورزی با کاربرد تکنولوژی‌های نوین کشاورزی در پیوند است.

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) اعلام می‌کنند که اما می‌توان سه شرط لازم برای تحقق عملی شدن استراتژی توسعه روستایی و کشاورزی مردم‌محور را به شرح زیر تقریر کرد:

۱. اصلاحات ارضی - توسعه کشاورزی روستایی که برای فقرا سودمند باشد تنها با مساعی مشترک دولت و کلیه کشاورزان نه فقط کشاورزان بزرگ و مالک امکان موفقیت خواهد داشت. اصلاحات ارضی اقدام و کوشش آگاهانه‌ای است که برای تجدید و بازآرایی ساختار و تحول نظام‌های کشاورزی با نیت ایجاد برابری بیشتر در توزیع درآمدهای کشاورزی و تسهیل توسعه روستایی انجام می‌شود. اصلاحات ارضی مستلزم توزیع دگرباره حقوق مالکیت یا گرفتن زمین از مالکین بزرگ به نفع دهقانان کوچک یا کارگران کشاورزی که بدون زمین می‌باشند. اصلاحات ارضی می‌تواند به بسیاری اشکال انجام شود: انتقال مالکیت از ملاکین به مستاجران کشاورزی که بر روی زمین کار می‌کنند تا مزارع خانوادگی را به وجود آورند یا انتقال زمین از ملاکین بزرگ به تعاونی‌های روستایی یا مزرعه‌داران کوچک یا تقسیم اراضی بزرگ به زمین‌های کوچک برای کشاورزان ساکن آنجا.

۲. سیاست‌های حمایتی - فواید ناشی از توسعه کشاورزی در مقیاس کوچک به طور کامل محقق نخواهد شد مگر اینکه نظام‌های پشتیبانی خدماتی از طرف دولت به وجود آید به گونه‌ای که انگیزه‌های لازم، فرصت‌های اقتصادی و دسترسی به اعتبارات لازم و نهاده‌ها را برای توانا ساختن کشاورزان برای افزایش تولید و بهره‌وری‌شان به وجود آورد. اصلاحات ارضی با وجود اینکه ضروری است اما محتملاً می‌تواند غیرموثر و شاید غیرسازنده باشد مگر اینکه تغییر سریعی در نهادهای روستایی که در کنترل تولید موثرند (مثل بانک‌ها، وام‌دهندگان مالی، توزیع‌کنندگان بذر و کود) و در خدمات کمک‌های حمایتی دولت (مثل خدمات فنی، آموزش، موسسات اعتباری عمومی، تسهیلات فروش و ذخیره‌سازی، حمل‌ونقل روستایی و شبکه جاده‌ها) و سیاست‌های قیمتی دولت به وجود آید.

۳. هدف‌های به هم وابسته و جامع توسعه - توسعه روستایی با وجود اینکه به طور عمده به پیشرفت کشاورزی در مقیاس کوچک بستگی دارد، اما فراتر از آن است. توسعه روستایی دربرگیرنده آرایه‌های زیر می‌باشد: (۱) اقدام برای افزایش درآمد حقیقی روستاییان از طریق ایجاد شغل، صنعتی کردن شیوه تولید در روستاها و خلق سایر فرصت‌ها نظیر دسترسی به امکانات آموزشی، سلامت و بهداشت و درمان، تغذیه، مسکن و تنوعی از خدمات اجتماعی و رفاهی، (۲) کاهش نابرابری در توزیع درآمدها در روستاها و کاهش عدم تعادل میان شهر و روستا چه به لحاظ درآمد و چه به لحاظ دسترسی به فرصت‌ها و امکانات اقتصادی، (۳) توفیق در توجه به ضرورت پایداری زیست‌محیطی - محدود کردن توسعه زمین‌های

^۱ Specialized farming

کشاورزی و جلوگیری از بین رفتن جنگل‌های باقی‌مانده و سایر مناطق از طریق افزایش حفاظت از جنگل‌ها و جلوگیری از استفاده نابجای زیان‌آور مواد شیمیایی کشاورزی و سایر نهاده‌های شیمیایی مضر، و ۴) توانایی و گشایش ظرفیت برای بخش روستایی به منظور استمرار و شتاب بخشیدن به این گونه پیشرفت‌ها در طی زمان.

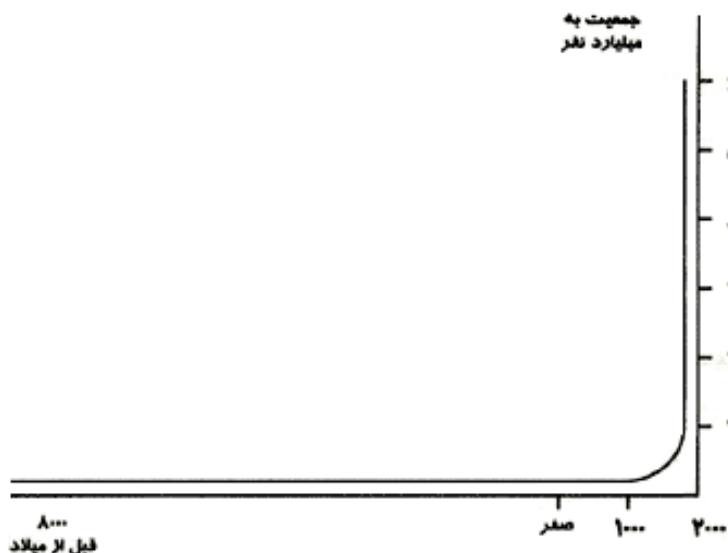
یکی از خصوصیات بسیار عمده که تا همین اواخر در تحلیل نظام‌های کشاورزی به آن توجه نمی‌شد، نادیده گرفتن نقش حیاتی زنان در تولید فرآورده‌های کشاورزی در جهان رو به توسعه به‌ویژه در آفریقا و آسیا بوده است. تقریباً کلیه کارهایی که مربوط به تولید مواد غذایی در حد معیشت و نیاز کشاورزان است به وسیله زنان انجام می‌شود. با وجود اینکه مردان عموماً کارهای اولیه آماده سازی زمین برای کشت را انجام می‌دهند، این زنان هستند که بیشتر کار کشاورزی را انجام می‌دهند، حتی در مواردی سهم زنان به ۷۰ تا ۸۰ درصد کل کار کشاورزی می‌رسد. معمولاً زنان این کارها را با ابزارهای ابتدایی که نیازمند ساعات کار طولانی در روز است انجام داده تا بتوانند غذای کافی را برای نیازهای خانواده خود تامین کنند. هر تلاشی که بخواهد برای کاهش فقر از طریق اصلاحات ارضی انجام شود نباید منجر به کاهش درآمد زنان و جایگاه اقتصادی آنان بشود. در برنامه‌های کمک کشاورزی هم باید موانع فرهنگی و اجتماعی مشارکت زنان را از میان برداشت و کوشید که زنان در این برنامه‌ها نقش فعالی داشته باشند.

فصل ۷

جمعیت و توسعه

توسعه و رشد جمعیت

در طول تاریخ بشر و در بیشتر زمان‌ها، جهان حداکثر چند صد میلیون نفر جمعیت داشته است. از زمان پیدایش انسان، جمعیت با سرعت سالانه ۰/۰۰۲ درصد (یا بیست در هر میلیون نفر) رشد کرد. این رشد در معرض نوسان‌های عمده برآمده از جنگ، بیماری‌های همه‌گیر، قحطی‌ها و بلایای طبیعی قرار داشت. اما تقریباً از ۸۰۰۰ سال پیش از میلاد مسیح، روندگی رشد جمعیت فزونی گرفته است. رشد سریع جمعیت از زمان انقلاب صنعتی آغاز شد. جمعیت در سراسر جهان، در اوایل سده نوزدهم، یعنی میلیون‌ها سال پس از پیدایش انسان، به یک میلیارد نفر رسید. یک میلیارد دوم حدود سال ۱۹۳۰ افزوده شد، سومین میلیارد در ۱۹۶۰، چهارمین میلیارد در ۱۹۷۵، پنجمین میلیارد در ۱۹۸۶، ششمین میلیارد در ۱۹۹۸ و سرانجام هفتمین میلیارد در ۲۰۱۱ اضافه شد. از ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۱، جمعیت جهان سالانه ۱/۶ درصد افزایش یافت و از ۴/۴ میلیارد نفر به ۷ میلیارد نفر رسید و این رقم در سال ۲۰۲۲ از ۸ میلیارد نفر فراتر رفته است. در همین مدت، جمعیت کشورهای کمتر توسعه‌یافته (LDC) به میزان سالانه ۲ درصد رشد یافت و از ۳/۲ میلیارد به ۵/۷ میلیارد نفر بالغ شد. هشتاد و یک درصد جمعیت گیتی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته زندگی می‌کنند (شکل ۱۰).



شکل ۱۰. رشد جمعیت جهان از ۸۰۰۰ سال پیش از میلاد تا کنون

کشورها را می‌توان به لحاظ رفتار جمعیت‌شناختی (دموگرافیک) به سه گروه تقسیم کرد: ۱) کشورهای توسعه‌یافته و اقتصادهای در حال گذار شامل اروپا، آمریکای شمالی، استرالیا، ژاپن و کره جنوبی با رشد جمعیت سالانه به میزان زیر ۰/۸ درصد، ۲) چند کشور از شرق و جنوب شرقی آسیا و آمریکای لاتین از جمله آرژانتین، برزیل، شیلی، کلمبیا، کوبا، مکزیک، پرو، ترکیه، مراکش، تونس، بنگلادش، چین، تایوان، تایلند، ویتنام، ایران، هند، اندونزی، مالزی، سنگاپور و سری‌لانکا، با میزان (نرخ) ناویژه مرگ‌ومیر^۱ زیر نه در هر هزار و رشد سالانه ۰/۸ تا ۱/۶ درصد، رفتار جمعیت‌شناختی (دموگرافیک) آن‌ها به کشورهای توسعه‌یافته نزدیک‌تر از کشورهای کمتر توسعه‌یافته است، و ۳) شمار افزون‌تر کشورهای کمتر توسعه‌یافته - همه کشورهای جنوب صحرای آفریقا، بیشتر کشورهای آسیایی و برخی از کشورهای آمریکای لاتین با نرخ رشد جمعیت^۲ کمینه سالانه ۱/۷ درصد.

پس از ۱۶۵۰، جمعیت غرب به سرعت و بی‌وقفه افزایش یافت. آهنگ رشد جمعیت ابتدا در انگلستان (۱۸۴۰ - ۱۷۶۰)، سپس در اروپای غربی و بعدها در مناطق محل سکونت اروپاییان - ایالات متحده، کانادا، استرالیا و زلاندنو افزایش یافت. اما از ۱۹۳۰ تا ۲۰۰۰، آهنگ رشد جمعیت در کشورهای غربی تقریباً به همان ترتیبی که افزایش یافته بود، رو به کاهش گذاشت. برعکس، کشورهای غیرغربی، به استثنای ژاپن و چین، تا پس از ۱۹۳۰ رشد اولیه سریع جمعیت را تجربه نکردند. گذار دموگرافیک (جمعیت‌شناختی) دوره‌ای است از رشد سریع جمعیت بین یک دوره پیشاصنعتی که با جمعیتی ثابت با میزان بالای تولد و مرگ و دوره مدرن بعدی که با جمعیتی ثابت با میزان پایین باروری و مرگ مشخص می‌شود. در مرحله اولیه گذار که باروری بالا و مرگ‌ومیر رو به کاهش است، افزایش طبیعی سریع صورت می‌گیرد.

وقتی بشر حدود ۱۲۰۰۰ سال پیش کشت مواد غذایی را با فعالیت کشاورزی شروع کرد، جمعیت جهان بیش از ۵ میلیون نفر برآورد نمی‌شد. دو هزار سال قبل، جمعیت جهان رشد کرد و به حدود ۲۵۰ میلیون نفر یعنی کمتر از $\frac{1}{5}$ جمعیت کنونی چین رسید. از سال اول میلادی تا شروع انقلاب صنعتی در حدود سال ۱۷۵۰، جمعیت جهان به سه برابر و به ۷۲۸ میلیون نفر یعنی کمتر $\frac{3}{4}$ جمعیت کل کشور هند در امروز رسید. در طی ۲۰۰ سال بعد (۱۹۵۰ - ۱۷۵۰)، ۱/۷ میلیارد نفر دیگر به تعداد جمعیت کرده زمین اضافه شد. اما تنها در طی چهار دهه بعد (۱۹۹۰ - ۱۹۵۰) جمعیت بشر بر روی کره زمین به بیش از ۲ برابر یعنی به حدود ۵/۳ میلیارد نفر رسید. جمعیت جهان در شروع سده بیست‌ویکم به بیش از ۶ میلیارد نفر رسید و این رقم در سال ۲۰۲۲ از ۸ میلیارد نفر فراتر رفت. برطبق تعداد جمعیت کنونی امروز جهان و تخمین رشد جمعیت، پیش‌بینی می‌شود جمعیت گیتی در سال ۲۰۵۰ به ۹/۲ میلیارد نفر برسد. اگر به جای توجه صرف به تعداد مطلق جمعیت، به درصد نرخ رشد جمعیت دقت شود از شروع پیدایش بشر بر روی کره زمین تا تقریباً حدود ۳۰۰ سال قبل، نرخ رشد جمعیت با نرخ رشد سالانه اندکی بیش از صفر (۰/۰۲) درصد یعنی ۲۰ نفر به ازای هر میلیون نفر) افزایش یافت. تا سال ۱۷۵۰ نرخ رشد جمعیت نسبت به قبل افزایش یافت و به ۰/۳ درصد سالانه رسید. تا شروع دهه ۱۹۵۰ نرخ رشد جمعیت دگربار افزایش یافت و به سه برابر حدود ۱/۰ درصد در سال رسید. مجدداً نرخ رشد جمعیت تا حدود ۱۹۷۰ شتاب گرفت و به بیشینه میزان خود یعنی ۲/۳۵ درصد در سال رسید. امروزه نرخ رشد جمعیت جهان در نرخ بالای تاریخی خود یعنی حدود ۱/۱ درصد در سال رسید، اما آهنگ نرخ این افزایش آهسته می‌باشد. کاهش نرخ مرگ‌ومیر که به دنبال پیشرفت‌های فنی و علمی در علم پزشکی جدید و گسترش فعالیت‌های بهداشتی در سراسر گیتی به‌ویژه در طی نیم سده گذشته به‌وجود آمد موجب افزایش بی‌سابقه‌ای در نرخ رشد جمعیت جهان به‌ویژه جمعیت کشورهای توسعه‌نیافته شد. بیش از سه چهارم جمعیت جهان در کشورهای توسعه‌نیافته زندگی می‌کنند به‌عبارتی از ۴ نفر کمتر از ۱ نفر در کشورهای توسعه‌یافته اقتصادی زندگی می‌کنند.

^۱ Crude death rate^۲ Population Growth Rate

نرخ افزایش جمعیت^۱ به لحاظ کمی مقدارش براساس درصد نسبی خالص افزایش سالانه (یا کاهش در صورتی که جمعیت رو به کم شدن باشد) در تعداد جمعیت براساس مجموع افزایش نرخ طبیعی جمعیت^۲ و خالص مهاجرت بین المللی محاسبه می شود. افزایش طبیعی جمعیت از تفاوت میان نرخ زادوولد و نرخ مرگومیر یا برحسب واژه های تکنیکی تفاوت نرخ باروری و مرگومیر محاسبه می شود. نرخ افزایش جمعیت، نرخ رشد جمعیت براساس نرخ طبیعی جمعیت پس از تعدیل آن با تعداد مهاجرین افراد خارجی به داخل کشور و مهاجرت افراد کشور به خارج از کشور محاسبه می شود. بنابراین افزایش جمعیت در کشورهای درحال توسعه تقریباً بستگی به تفاوت بین نرخ خام زادوولد^۳ آن ها و نرخ مرگومیر^۴ به دست می آید. نرخ مرگومیر، تعداد فوت افراد در هر سال به ازای هر ۱۰۰۰ نفر جمعیت را گویند و نرخ خام زادوولد، به تعداد نوزادانی که به ازای هر ۱۰۰۰ نفر جمعیت هر سال زنده متولد می شوند را می گویند.

جمعیت کشورهای توسعه نیافته نسبتاً جوان است. در کشورهای رو به توسعه تعداد بچه های زیر ۱۵ سال بیش از ۳۰ درصد کل جمعیت این کشورها است درحالی که این رقم در کشورهای توسعه یافته فقط ۱۷ درصد می باشد. در کشورهایی که دارای چنین هرم جمعیتی و بافت سنی هستند نرخ بار تکفل^۵ - نسبت افراد زیر ۱۵ سال به تعداد بزرگسالانی که به لحاظ اقتصادی فعالند (سنین ۱۵ تا ۶۴ سال) بسیار بالاست - براین اساس نیروی کار در کشورهای توسعه نیافته تقریباً باید دو برابر بچه ها را در هم سنجی با کشورهای ثروتمندتر حمایت کنند. نرخ وابستگی جوانان (بار تکفل) نسبت افراد زیر ۱۵ سال به کل جمعیت در سن کار (۱۶ سال تا ۶۴ سال) در یک کشور را گویند. روی هم رفته سریع تر بودن نرخ رشد جمعیت در کشورهای توسعه نیافته در سنجش با کشورها توسعه یافته موجب شده است نسبت بچه های زیر ۱۵ سال به کل جمعیت بالاتر باشد، هر چقدر این نسبت بزرگ تر باشد برای افرادی که کار می کنند دشوارتر خواهد بود از آن هایی که کار نمی کنند حمایت کنند. این پدیده افزایش بار تکفل منجر به مفهوم مهمی به نام «نیروی پیشران مخفی رشد جمعیت»^۶ می شود. با این وجود متوسط طول عمر در کشورهای توسعه یافته در هم سنجی با کشورهای توسعه نیافته، ۱۲ سال بیشتر است. اگر چه نیروی کار در کشورهای کمتر توسعه یافته به سرعت رو به افزایش است، شمار کودکان وابسته به هر کارگر بالا است. نرخ بالای باروری موجد این نسبت وابستگی یا بار سنگین است، که فی نفسه سبب کندی رشد سرانه محصول ناخالص ملی می شود. نسبت وابستگی عبارت است از نسبت جمعیت غیرشاغل (جوان تر از پانزده سال و سالمندتر از شصت و چهار سال) به جمعیت در سن کار (پانزده تا شصت و چهار سالگی). کاهش گسترده در نسبت های وابستگی جوامع را قادر می سازد که تعداد کمتری از منابع برای مدارس، غذا، مراقبت های بهداشتی و خدمات اجتماعی را به سوی جوانان غیرشاغل سوق دهند.

میزان بالای مرگومیر در نبود بهداشت، پزشکی، صنعت، کشاورزی، تجارت، حمل و نقل و ارتباطات مدرن گریزناپذیر بود. گروه های اجتماعی - اقتصادی پیشامدرن، از قبیل جوامع روستایی، قبایل، دودمان ها و امیرنشین ها، کوچک و عمدتاً خودکفا بودند. حتی در این حالت، کمبودهای غذایی برآمده از سیل، خشک سالی، آفت حشرات و جنگ، اگر چه محدود به محلی کوچک بود، بسیار جدی تلقی می شد. جاده ها و وسایل نقلیه برای انتقال مازاد مواد غذایی از دیگر مناطق به ندرت تکافوی نیازها را می کرد. برای بقای چنین جمعیت هایی، باروری باید دست کم مطابق مرگومیر باشد. تعجبی ندارد که اصول عقیدتی، ارزش ها، دین و ساختار اجتماعی در دنیای باستان، قرون وسطی و پیشامدرن از میزان بالای زادوولد حمایت می کردند. خانواده های بزرگ برکتی از سوی خدا در نظر گرفته می شدند. امروزه، مدت هاست که این موضوعات کارکرد اصلی خود را از دست داده اند و اعتبار این دیدگاه ها منسوخ شده است.

^۱ Rate of population increase^۲ C rude birth rate^۵ Youth dependency ratio^۲ Natural increase^۴ Death rate^۶ Hidden momentum of population growth

مرحله کاهش و مرگومیر در اروپای سده نوزدهم آغاز شد، از هنگامی که میزان مرگومیر در اثر مدرن‌سازی کاهش یافت. تولید غذا با بهبود تکنیک‌های کشاورزی افزایش یافت. عرضه ذرت و سیب‌زمینی، که هر یک از این محصولات می‌توانست خانواده بزرگی را با قطعه زمین کوچکی حفظ کند، اهمیتی خاص داشتند. بهبود در دادوستد، حمل‌ونقل و ارتباطات به معنای کمتر شدن آسیب‌پذیری مردم در برابر کمبود غذا بود. مرگ ناشی از سل، آبله و دیگر بیماری‌های مسری با بهبود تغذیه و پیشرفت علم پزشکی و پس از عرضه صابون، ظروف ارزان آشپزخانه و لباس‌های کتان و استفاده از آن‌ها به بهداشت شخصی بهتر انجامید. زهکشی و احیای اراضی شیوع مالاریا و بیماری‌های تنفسی را کاهش داد.

مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده کاهش باروری دارای پاسخی دوگانه است و عبارتند از برنامه‌های سازمان‌یافته تنظیم خانواده^۱، که با تبلیغات و وسایل ضد بارداری شمار تولد را کاهش می‌دهند و ایجاد انگیزه که کنترل تولد از طریق فرایندهای آموزش، شهرنشینی، مدرن‌سازی و توسعه اقتصادی را تدارک می‌بیند. این دیدگاه در شعار کنفرانس جهانی جمعیت سال ۱۹۷۴ در بخارست با عبارت «توسعه بهترین وسیله ضدبارداری است»، بیان شد. به هر حال، دیگر شواهد نشان می‌دهند که با توسعه اقتصادی، مدرن‌سازی، شهرنشینی و صنعتی شدن میزان باروری کاهش می‌یابد. آمارتیا سن از توسعه‌گرایان برجسته، پیرامون توسعه می‌گوید: «توسعه ممکن است بهترین راه برای حل مسائلی چون جلوگیری از ازدیاد نفوس و پیشگیری از بارداری نباشد، اما از دیدگاه توسعه اجتماعی — به‌ویژه توسعه آموزش میان زنان و اشتغال زنان، می‌تواند در این زمینه بسیار موثر واقع شوند.»

جمعیت گیتی در سال ۲۰۲۲، از ۸ میلیارد نفر فراتر رفت و براساس پیش‌بینی سازمان ملل متحد، تا سال ۲۰۵۰ به رقمی بین ۹ تا ۹/۵ میلیارد نفر خواهد رسید که شمار بیشتر این جمعیت روبه افزایش، متولد و ساکن جهان رو به توسعه خواهند بود. هر سال بیش از ۷۵ میلیون نفر به جمعیت جهان اضافه می‌شود که در تاریخ جهان بی‌سابقه است. در صورت محقق شدن ارقام پیش‌بینی شده درباره جمعیت گیتی، آثار و تبعات اقتصادی و اجتماعی نگران‌کننده و ناگواری بر توسعه کشورهای توسعه‌نیافته بروز خواهد کرد، اما مساله رشد جمعیت تنها مشکل افزایش تعداد افراد نیست، بلکه افزایش جمعیت با رفاه انسان و توسعه پیوندی غیرقابل کتمان دارد. رشد سریع جمعیت می‌تواند نتایج جدی بر بهروزی همه انسان‌ها داشته باشد. اگر توسعه شامل بهبود سطح زندگی مردم — به‌لحاظ درآمد، سلامت، آموزش و رفاه کلی باشد و اگر توسعه موجب شکوفایی استعدادها، ظرفیت‌ها و اتکا به نفس، احترام، اعتماد به نفس میان افراد و ایجاد آزادی انتخاب برای همه باشد، در آن صورت پرسش واقعا اساسی درباره رشد جمعیت این است که چگونه وضعیت جمعیت کنونی در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته کمک یا مانعی برای شانس این کشورها برای تحقق اهداف توسعه می‌شود و به‌صورت بازگوه، توسعه چه تاثیری بر رشد جمعیت می‌گذارد. در ارتباط با چگونگی پیوند توسعه و رشد جمعیت پرسش‌های عمده زیر مطرح می‌شوند:

۱. آیا کشورهای توسعه‌نیافته قادرند با توجه به مقدار رشد جاری جمعیت و نرخ پیش‌بینی شده آن سطح زندگی مردم‌شان را بهبود بخشند؟ تا چه میزان افزایش سریع جمعیت مشکلات بیشتری را در فراهم ساختن خدمات اجتماعی ضروری نظیر مسکن، حمل‌ونقل، بهداشت و تامین اجتماعی به‌وجود می‌آورد؟

۲. تاثیرات بالا بودن نرخ رشد جمعیت بر فقرای جهان برای غلبه بر بدبختی و فقر مطلق چه خواهد بود؟ آیا عرضه مواد غذایی و توزیع آن در جهان می‌تواند نه‌تنها نیازهای ناشی از افزایش پیش‌بینی جمعیت در دهه‌های آینده را رفع کرده بلکه سطح تغذیه مردم جهان را تا نقطه‌ای که همه از تغذیه مناسب برخوردار شوند فراهم کند؟

^۱ Family-planning programs

۳. آیا کشورهای توسعه‌نیافته قادر خواهند بود پوشش نظام بهداشت و درمان و آموزش را برای همه فراهم آورده و کیفیت این خدمات را بهبود

بخشند به‌گونه‌ای که همه دسترسی کافی به بهداشت و مراقبت‌های بهداشتی، درمانی و آموزشی پایه داشته باشند؟

نگرانی اصلی اندیشمندان توسعه‌گرا این است که ادامه رشد بالای جمعیت، فقر کشورهای فقیر را تداوم بخشد و اگر رشد جمعیت کشوری سریع‌تر از رشد درآمد ملی باشد، مسلماً این پدیده رخ خواهد داد. البته نگرانی‌های عمومی دیگری نیز درباره گسترش جمعیت جهان وجود دارد مثلاً با رشد جمعیت منابع محدود کره زمین (نفت، مواد معدنی و حتی آب) با آهنگ سریع‌تری مصرف می‌شوند و افزایش میزان بهره‌برداری از منابع در سایر گیتی هم بر کشورهای توسعه‌نیافته و هم بر کشورهای توسعه‌یافته اثر منفی می‌گذارد.

نگرانی‌ها در مورد رشد سریع جمعیت جهانی موضوع تازه‌ای نیست. توماس رابرت مالتوس نگرانی خود را در ابتدای سده ۱۸، مطرح نمود وی بر این باور بود که در غیاب جنگ، قحطی و فجایع طبیعی، جمعیت به‌صورت نمایی رشد خواهد کرد و افزایش عرضه مواد غذایی کفاف رشد جمعیت را نمی‌دهد، به همین سبب به منظور جلوگیری از قحطی و فقر، باید رشد جمعیت به شدت کنترل شود. در حال حاضر این نگرانی وجود دارد که اگر درآمد کشوری با نرخ پایین‌تری نسبت به جمعیت آن کشور رشد کند، درآمد سرانه (نسبت درآمد به جمعیت) در طول زمان کاهش می‌یابد. یکی از دلایلی که مالتوس (۱۸۰۳) مقاله «اصل جمعیت»^۱ را نوشت واکنش به مدینه فاضله‌گرایی^۲ دوستان پدرش بود که به علم اقتصاد به‌عنوان «علم ملال» اشاره می‌کردند. از میان تمامی نظریه‌های اقتصادی، آنکه بیش از همه به کشورهای توسعه‌نیافته مربوط می‌شود، نظریه‌ای است که با نام مالتوس درآمیخته است. اگرچه نه به آن معنا که نظریه جمعیتی وی به نحو روشنی چاره مشکلات این کشورها را به دست می‌دهد، بلکه بیشتر به این علت که نام مالتوس نظرها را متوجه این حقیقت ساده دردناک می‌کند که هرچه رشد عددی جمعیت افزون‌تر باشد، رشد درآمد سرانه کمتر است. به این ترتیب، نظریه جمعیتی وی که: «رشد عرضه مواد غذایی به صوت تصاعد حسابی و رشد جمعیت به‌صورت تصاعد هندسی است.» پایه‌ای برای نظریه‌های مربوط به «انفجار جمعیت»^۳ شده است. نظریه مالتوس این بود که جمعیت با رشدی نمایی - ۱، ۲، ۴، ۸، ۱۶، ۳۲ و به همین ترتیب - افزایش می‌یابد و از عرضه غذا که با رشد حسابی - ۱، ۲، ۳، ۴، ۵، ۶ فزونی می‌یابد، پیشی می‌گیرد. از نظر مالتوس کشیش و اقتصاددان تنها عواملی که از رشد جمعیت جلوگیری می‌کنند، جنگ، بیماری‌های واگیردار، نوزادکشی، سقط جنین و انحراف جنسی خواهد بود، مگر آن که مردم رواداری اخلاقی را بعدها در ازدواج و از طریق خودداری رعایت کنند. به باور وی حتی در آن صورت هم سطح زندگی در درازمدت در حد معیشت باقی خواهد ماند. به هر حال، مالتوس در تجسم انباشت سرمایه و پیشرفت فنی که بر بازده‌های نزولی و کاهنده زمین غلبه خواهد کرد، ناکام ماند. تخمین‌های تقریبی این است که بین سال‌های ۱۶۵۰ و ۲۰۱۰، تولید غذای جهان چهارده تا شانزده برابر افزایش یافت درحالی که جمعیت فقط نه برابر فزونی گرفت.

از طرف دیگر، رشد جمعیت منبع اصلی نیروی مولد اقتصاد و نیز منشا تقاضای کالاها و خدمات می‌باشد. اما اگر جمعیت کشوری ثابت مانده یا شروع به کاهش کند، تعداد افراد جدیدی که به نیروی کار می‌پیوندند کاهش خواهد یافت. افزون‌بر این جمعیت رو به پیری گذاشته و در نتیجه افراد جوان کافی برای جایگزینی کارگران پیر در شرف بازنشستگی وجود نخواهد داشت. از سوی دیگر تقاضای کالا و خدمات بسیار آهسته‌تر بالا می‌رود و در نتیجه گسترش تولید اقتصادی را محدود می‌کند. پدیده جمعیت، ایجادکننده مشتری است و هستش مشتری، بازار را پدید می‌آورد. بازار نیز علتی برای توسعه تولید است. اما آنچه در این زمینه نباید فراموش شود، این است که تنها وجود مشتری، انگیزه‌ای برای توسعه تولید پدید نمی‌آورد. زیرا از دیدگاه علم بازاریابی، مشتریان دارای «خواسته» که شکل برآورده کردن «نیاز» است عملاً تحرکی در بازار ایجاد نمی‌کند بلکه خواست مشتریان

^۱ Essay on the principle of population

^۲ Utopianism

^۳ Population Explosion

باید تبدیل به «تقاضا» شود که با قدرت خرید همراه است. حال در صورت عدم تبدیل خواسته به تقاضا اگر ازدیاد جمعیت و از آن بدتر انفجار جمعیت در قشر فقیر رخ دهد، پدیده جمعیت نه تنها توسعه را تسریع نمی کند بلکه عاملی برای پیدایش یا تحکیم عقب ماندگی خواهد بود. برخی از افراد وانمود می کنند که مشکلی از این بابت وجود ندارد. از این روست که می گویند: «خداوند با هر دهانی دو دست هم می دهد»^۱ یا به قول معروف، «هر آن کس که دندان دهد، نان دهد». آیا آن گونه که اقتصاددان کلاسیک توماس رابرت مالتوس مدعی است، رشد جمعیت بازدارنده توسعه اقتصادی است؟ یا آنچنان که جولیان سایمون^۲ استدلال می کند جمعیت پیشران نوآوری و توسعه است؟ در مجموع، نه بدبینی مالتوسی موجه است و نه خوش بینی سایمون قابل توجیه. در مدل سایمون این نکته در نظر گرفته نمی شود که رشد جمعیت چگونه هزینه های منابع کشاورزی، تراکم جمعیت، تخریب زیست محیطی، عدم اشتغال نیروی کار و بار وابستگی را افزایش می دهد. برعکس، دو سده پس از نوشته مالتوس به اثبات رسیده که نوآوری فناوریانه، انباشت سرمایه و کنترل تولد بیش از جبران بازده های نزولی یک زمین ثابت است. مطالعه اقتصادسنجی برخی از اقتصاددانان نشان می دهد که باروری بالا و رشد سریع جمعیت مانع توسعه اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته است. پیش بینی های مالتوس که رشد جمعیت از رشد غذا پیشی خواهد گرفت، در گذشته اشتباه بود، چون او پیش بینی نکرده بود که تغییرات فناوریانه، انباشت سرمایه و کنترل اختیاری زادوولد، موازنه سالم غذا و جمعیت را حفظ خواهد کرد. تولید کشاورزی کنونی برای تغذیه مناسب همه ساکنان زمین کافی است. اما کسری در توزیع غذا بین کشورها و درون کشورها، پژوهش های ناکافی کشاورزی و انرژی محدود دسترسی آینده به غذا در کشورهای کمتر توسعه یافته به خصوص در جنوب صحرای آفریقا را تقریباً نامطمئن می سازد. سایمون که معتقد است رشد جمعیت موجب برانگیختن فناوری، تقسیم کار و رشد اقتصادی می شود برضد سیاست جمعیتی دولت کشورهای کمتر توسعه یافته در زمینه جمعیت بحث می کند. اما فرض های سایمون با قانون دوم ترمودینامیک، که اظهار می دارد جهان عبارت از سیستمی بسته با آنتروپی دائماً فزاینده است، تناقض دارد. بنابراین مشاهده می شود که جمعیت مفهومی با برداشت دوگانه و درعین حال پارادوکسیکال و یک شمشیر دو لبه است.

جون رابینسون «توسعه جمعیتی»^۳ را در گذر از سه مرحله خلاصه می کند. وی می گوید: «در مرحله اول بین نرخ بالای زادوولد و نرخ بالای مرگومیر توازن برقرار است. در مرحله دوم بهبود شرایط درمان و عرضه مواد غذایی میزان مرگومیر را کاهش می دهد و باعث انفجار جمعیت می شود. در مرحله بعد به تدریج با آموزش بهتر، افزایش نسبی جمعیت شهرنشین نسبت به جمعیت روستائین و بالا رفتن سطح زندگی، میزان زادوولد کاهش می یابد تا آنکه یک تعادل متمدنانه^۴ حاصل شود.» روی هم رفته می توان گفت علی رغم آنکه انفجار جمعیت به عنوان عامل توسعه نیافتگی تلقی می شود و بسیاری بر این نکته تاکید می کنند، این پدیده در شرایط امروزی به صورت یک چالش جهانی درآمده است، نه تنها کشورهای توسعه نیافته با مشکل جمعیت روبرو هستند بلکه دنیا با این پدیده مواجه است. در این خصوص می توان با جون رابینسون هم دل بود که: «دیگر نمی توان برای مدتی طولانی امید داشت که اشاعه برنامه های تحدید موالید و تنظیم خانواده برای حفظ و نظارت بر تعداد نفوس کافی باشد.» زیرا این برنامه ها در کشورهای توسعه نیافته چندان موفق نبوده اند و در کشورهای پیشرفته نیز به واسطه فریادهای اعتراض به «خودکشی نژادی» و از بین رفتن نسل، نرخ زادوولد رو به افزایش است.

سیاست های تنظیم خانواده اغلب به دلایل مذهبی بحث انگیز می شود. از آن جا که بیشتر مذاهب کنونی ریشه در زمانی دارند که نرخ های مرگومیر بسیار بالا بوده و هنجارهای اجتماعی نرخ های باروری بالا را تشویق می کردند، بسیاری از باورمندان به این ادیان با هر گونه تنظیم خانواده ناهم سو بوده و خواستار تداوم هنجارهای اجتماعی حامی نرخ های باروری بالا هستند. اگر از مباحث مذهبی و اصول اخلاقی اغماض شود، چه توجیه اقتصادی

^۱ With every mouth mouth, God sends a pair of hands

^۲ Julian Simon

^۴ Civilized balance

^۳ Demographic development

برای انواع روش‌های تنظیم خانواده وجود دارد؟ پاسخ علم اقتصاد اغلب در قالب مساله اثرات خارجی^۱ مطرح می‌شود. اثرات خارجی بیانگر اثرات مبادلات اقتصادی بر اشخاصی که طرف آن مبادلات نیستند می‌باشد. در مورد انتخاب میزان باروری خانواده، اثرات خارجی به اثراتی اشاره دارد که این انتخاب‌ها بر رفاه سایر افراد جامعه می‌گذارد:

۱. منابع طبیعی - مصرف منابع طبیعی، یک مثال خوب از اثرات خارجی منفی است. خانواده‌ها در زمان فرزندآوری، به‌دورت بالا بودن سطح مصرف منابع طبیعی توسط بشر را مدنظر قرار می‌دهند، درحالی‌که افزایش جمعیت ممکن است منجر به کمبود اساسی منابع برای همه جوامع شود.

۲. تراکم - دومین اثر خارجی منفی بر اثر تراکم^۲ در ارائه خدمات عمومی از جمله بهداشت، آموزش و انواع مختلف زیرساخت‌ها (آب، فاضلاب، حمل‌ونقل و غیره) مربوط می‌باشد. باید توجه داشت که ارائه خدمات عمومی در کشورهای توسعه‌نیافته بسیار پرهزینه و به نحو خاصی مشکل است.

۳. مهاجرت بین‌کشوری^۳ - سومین اثرات خارجی منفی به مهاجرت مربوط می‌شود. با افزایش شمار جمعیت در کشورهای فقیر فرصت‌های کاری محدود شده و بسیاری از افراد به قصد بهبود زندگی در کشورهای ثروتمند، کشور خود را ترک می‌کنند حتی اگر ناچار به مهاجرت غیرقانونی شوند. این پدیده جهانی می‌تواند مسائل و مشکلاتی را برای کشورهای میزبان ایجاد کند.

۴. علت رشد جمعیت از نظر رواین - رواین رشد جمعیت را به دلایل مختلفی نسبت می‌دهد: (۱) مردم جهان سوم که بسیاری از غرایز خود را نمی‌توانند ارضا کنند، بر پایه اصل معروف روانشناسی جبران، اهتمام در جبران آن‌ها دارند که معمولاً غریزه جنسی جایگزین غرایز سرکوب‌شده می‌گردد، (۲) انسان‌هایی که به‌لحاظ روحی و روانی به سطح بالایی (از رسش) نرسیده‌اند، از تنهایی هراسانند و مدام تلاش در تکثیر افزون‌تر نوع خود دارند، و (۳) به‌عنوان یک اصل کلی، در آفرینش، موجودات ضعیف‌تر و با طول عمر کمتر دارای تولید مثل بیشتری هستند، مانند حشرات در مقابل فیل و ... (ملکی، ۱۳۸۸).

در جوامع فقیر به بچه‌ها به‌عنوان کالاهای سرمایه‌ای نگریسته می‌شود که داشتن آن‌ها موجب بازدهی مورد انتظار در آینده چه در شکل نیروی کار (بچه‌های کار) و چه حامی مالی والدین‌شان در دوران کهولت‌شان می‌باشند. سازوکار انتخاب در نظریه اقتصاد باروری که برای کشورهای درحال توسعه به‌کار می‌رود معمولاً وجود یک بچه اضافی (نهایی) به مانند یک سرمایه‌گذاری نگریسته می‌شود و پرسش این است که آیا بهره مورد انتظار یک بچه اضافی در آینده از هزینه‌های آن بیشتر است؟ مثلاً در مزارع بچه اضافی می‌تواند نیروی کار رایگان برای کار در مزرعه را فراهم کند و زمانی که والدین به دوران پیری و کهولت برسند بتوانند از آن‌ها حمایت مالی کنند. در برابر این منافع دو هزینه اصلی وجود دارند: هزینه فرصت زمان از دست رفته مادر (درآمدی که وی می‌توانست کسب کند در صورتی که وی در خانه نمی‌ماند و از بچه‌های خود مراقبت نمی‌کرد) و هزینه‌های آموزشی بچه‌ها - در اینجا خانواده باید تصمیم بگیرند که بچه کمتر اما با هزینه آموزشی بالاتر داشته باشند که در آینده وی بتواند درآمد بالایی را کسب کند یا اینکه بچه‌های بیشتر با کیفیت کمتر، هزینه کمتر، بچه‌های بی‌سواد که دریافتی‌شان در آینده پایین‌تر خواهد بود. وقتی هزینه بچه، پرورش و تربیت و آموزش و شهریه بچه بالاتر رود یا درآمد از دست رفته مادران بالا باشد و یا قوانین برای منع کار کودکان وضع شده باشد، در آن صورت خانوارها ترجیح می‌دهند تعداد بچه کمتر اما با کیفیت بهتر داشته باشند. بنابراین یک راه برای اینکه خانوارها را تشویق کرد که بچه کمتری بخواهند،

^۱ Externalities^۲ Congestion^۳ Emigration

افزایش هزینه (قیمت) بچه است مثلاً بالا بردن هزینه تحصیلات کودکان و یا ارائه فرصت‌های بیشتر آموزشی برای زنان و عرضه مشاغل با حقوق بالاتر به‌ویژه برای زنان جوان می‌باشد.

اطلاعات آماری در یک چشم‌انداز وسیع از کشورهای توسعه‌نیافته از نظریه اقتصادی باروری حمایت می‌کند. مثلاً معلوم شده است که فرصت‌های شغلی زنان در خارج از خانه، حضور زنان در مقاطع بالای تحصیلی به‌ویژه در اتمام دوران ابتدایی و متوسطه به‌گونه قابل‌ملاحظه‌ای با سطح پایین‌تر باروری ارتباط دارد. با سال‌های بیشتر آموزش، زنان از آموزش و مهارت بیشتری برخوردار شده و آنان سهم بیشتری از درآمد خانواده را کسب خواهند کرد و لذا تمایل به داشتن بچه کمتری خواهند داشت. این مطالعات از وجود رابطه محکم میان کاهش مرگ‌ومیر اطفال و متعاقب آن کاهش باروری حکایت می‌کنند (تودارو و اسمیت، ۱۳۹۳).

فیلیپ مورگان^۱، با توجه به جمعیت پیر دنیا (در هرم سنی) می‌پرسد: «آیا میزان پایین باروری، بحران جمعیتی (دموگرافیک) سده بیست‌ویکم است؟» این یک مساله است اما «از آن گونه مسائلی که هر کس آرزویش را دارد» و مسلماً بحران نیست، دست‌کم هنوز نیست.

در تئوری‌های مرسوم اقتصادی، تولید تابع دو متغیر به نام‌های نیروی کار و سرمایه است. افزایش هر یک از این دو به‌عنوان ورودی باعث افزایش خروجی اقتصاد می‌شود که از آن به رشد اقتصادی تعبیر می‌شود. در کنار این دو متغیر، ضربی در خارج از تابع تولید قرار دارد که افزایش این ضریب خودبه‌خود به افزایش خروجی و رشد اقتصادی منجر خواهد شد. سولو^۲ (۱۹۵۶)، تغییرات این متغیر را تغییرات فناوری یا دانش نامیده بود. تابع تولید^۳ اقتصادی به شکل زیر است:

$$Y = A * F(K, L)$$

که در آن متغیر A ضریب فناوری یا دانش، متغیر K سرمایه و متغیر L نیروی کار است. سولو به این نتیجه رسید که انباشت سرمایه باعث می‌شود تا درآمد سرانه کشورها از حالت گذرا و موقت به حالت پایستگی و پایدار برسد و در حالت پایا با انباشت افزون‌تر سرمایه، درآمد سرانه تغییری نخواهد کرد و رشد آن مساوی با صفر خواهد بود. در این تابع تولید، رشد درآمد سرانه فقط از طریق رشد متغیر A ، یعنی تغییر و تحولات فناوریانه امکان‌پذیر است، اما فناوری به‌صورت ضربی خارج از تابع تولید دیده شده و بر این اساس اقتصاددانان درباره سازوکارهای درونی آن دانش اندکی داشتند که به زعم آبراموویتز^۴ (۱۹۵۶) ضریب A نشانگر میزان جهل ماست. اما نافزینگر، تابع تولید را به گونه‌ای دیگر بیان می‌کند. وی خاطرنشان می‌کند که عوامل رشد که در تابع تولید که رابطه میان ستاده ظرفیت و حجم نهاده‌های گوناگون را بیان می‌کند، به‌صورت زیر تقریر می‌شود:

$$Y = F(L, K, N, E, T)$$

این رابطه بیان می‌کند که محصول ناخالص ملی (GNP)، یا Y ، در دوره‌ای به جریانی از نهاده کار (L)، سرمایه (K)، منابع طبیعی (N)، کارآفرینی^۵ (E) و فناوری متداول (T) بستگی دارد. فرمول فوق اشاره به آن دارد که هر نهاده‌ای، از قبیل L ، همگن است. می‌توان پنداشت که L تعدادی از واحدهای کاری را نشان می‌دهد که در آن شخص ماهر بیش از یک واحد است. اما واقع‌بینانه‌تر آن که L مخفف فهرستی از مهارت‌ها، همراه با تعداد افراد دارای آن مهارت است که در خلال آن واحد زمانی وجود دارند. اما متغیر K به جریان خدمات سرمایه‌ای موجود برای تولید در آن دوره اشاره دارد. مشابه دیگر نهاده‌ها در معادله مورد بحث، N مجموعه ناهمگنی از منابع طبیعی است. اکتشافات یا تکنیک‌های جدید ممکن است امکان بهره‌برداری افزون‌تر از منابع طبیعی را فراهم آورد، به نحوی که جریان N به ازای هر دوره فزونی یابد، برعکس، پیشرفت در فناوری، از قبیل ترانزیستورها و تراشه‌های سیلیکون، ممکن است منابع طبیعی مورد نیاز را به ازای هر واحد ستاده کاهش دهد. کارآفرینی (E) عبارت است از منبع

^۱ Philip Morgan

^۲ Production Function

^۵ Entrepreneurship

^۲ Solow

^۴ M. Abramovits

تولیدی هماهنگ کننده کار، سرمایه، منابع طبیعی و فناوری. متغیر کارآفرینی حتی کمتر از دیگر عوامل تولید برای کمیت نمایی مناسب است. فناوری (T) بر فنون عملی دلالت دارند که گستره‌ای از شکار، ماهی‌گیری و کشاورزی تا تولیدات صنعتی، ارتباطات، پزشکی و الکترونیک را دربر می‌گیرد. T می‌تواند مانند فرمول فوق، نهاده‌های مستقیم تولید یا متغیری باشد که بر رابطه بین نهاده‌های N, K, L و E و ستاده Y اثر بگذارد. از منظری دیگر، فناوری‌ها عبارت‌اند از مهارت‌ها، دانش، شیوه‌های کار و فعالیت‌ها برای تبدیل نهاده‌ها به ستاده و افزایش T نهاده‌ها را به ازای هر ستاده کاهش می‌دهد.

نظریه‌های جمعیتی

مفهوم مشهور در اقتصاد جمعیت، «نظریه مرحله انتقالی جمعیت»^۱ است که فرایندی است که نرخ باروری نهایتاً کاهش و به سطح نرخ جایگزینی می‌رسد. نظریه انتقالی جمعیت در تلاش است تا توضیح دهد که چرا کشورهای توسعه‌یافته امروزی کم و بیش در تاریخ جمعیتی خود از سه مرحله تاریخی عبور کرده‌اند. در مرحله اول که اقتصاد پیشامدرن بود، این کشورها برای چندین سده رشد جمعیتی ثابت یا بسیار کمی داشتند که این نتیجه ترکیبی از نرخ زادوولد بالا و تقریباً به همان اندازه نرخ مرگومیر بالا می‌باشد. مرحله دوم که با مدرن شدن اقتصاد شروع شد در زمانی بود که به علت روش‌های بهتر در بهداشت و درمان و تغذیه سالم‌تر و درآمدهای بالاتر و سایر بهبودها منجر به کاهش چشمگیری در مرگومیر شد که به تدریج امید به زندگی (متوسط طول عمر افراد) را از ۴۰ سال به بیش از ۶۰ سال رساند. با وجود کاهش در نرخ مرگومیر، کاهش در نرخ باروری به دنبال آن به سرعت کاهش نیافت. در نتیجه تفاوت رو به رشد بین نرخ زادوولد بالا و کاهش نرخ مرگومیر منجر به افزایش رشد جمعیت در مقایسه با سده‌های قبل از آن شد. سرانجام مرحله سوم زمانی شروع شد که عوامل و تاثیرات مدرن شدن اقتصاد و توسعه منجر به شروع کاهش در نرخ باروری و نهایتاً افت نرخ زادوولد و نزدیک شدن آن به نرخ‌های پایین‌تر مرگومیر شد که منجر می‌شود یا جمعیت رشد نیابد یا رشد کمی نماید.

امروزه پیرامون رشد جمعیت و توسعه اقتصادی و اجتماعی چهار نظریه زیر مطرح است:

۱. نظریه گذار^۲ - براساس این نظریه این باور وجود دارد که صنعتی شدن و گرایش به تکنولوژی‌های جدید، کاهش رشد جمعیت و باروری را موجب می‌گردد.

۲. نظریه ارتودوکسی^۳ - طرفداران این نظریه معتقدند که روند دموگرافیک نشانگر روند اقتصادی و توسعه ملی است. به تقریری این گروه رشد سریع جمعیت را علت عقب‌ماندگی جوامع می‌دانند و براساس این باور، کاهش باروری و پایین آوردن رشد جمعیت را زیربنای لازم برای رشد اقتصادی و اجتماعی یک جامعه تلقی می‌شود.

۳. نظریه بازنگری^۴ - طرفداران این نظریه، اصولاً رشد جمعیت را عاملی بی‌اثر در رشد اقتصادی و اجتماعی می‌دانند این نظریه بیان می‌کند که سرعت رشد جمعیت نمی‌تواند مانعی در راه رسیدن به اهداف توسعه اقتصادی و اجتماعی باشد. این نظریه طرفداران کمتری نسبت به نظریه‌های پیشین دارد و بیشتر در کشورهای توسعه‌نیافته مورد اقبال قرار گرفته است که در آن‌ها رشد جمعیت نزدیک به صفر و یا پایین‌تر است.

^۱ Demographic transition

^۲ Orthodoxy theory

^۳ Transition theory

^۴ Revisionism theory

۴. نظریه هم‌افزایی^۱ - این نظریه معتقد است که باید عامل رشد جمعیت را در برنامه‌ریزی‌های توسعه اقتصادی و اجتماعی لحاظ کرد. براساس این نظریه، اگر تقلیل رشد جمعیت همزمان با اجرای برنامه‌های توسعه اقتصادی و اجتماعی نباشد نمی‌توان انتظار داشت که نتایج مطلوبی عاید گردد و تقلیل رشد جمعیت هنگامی اثر مثبت دارد و کیفیت زندگی مردم را بهبود می‌دهد که پایه‌ای آن یک برنامه جامع رشد اقتصادی و اجتماعی به اجرا درآید. به عبارتی، رشد اقتصادی و اجتماعی، بدون درآمیختن آن با کنترل نرخ جمعیت، نمی‌توان در زمان مطلوب به هدف‌های مورد نظر رسید.

هیرشمن (۱۳۹۸) کسی که نظر مساعد نسبت به پیوند مثبت بین رشد جمعیت و رشد اقتصادی دارد، در خصوص فشارهای جمعیتی می‌گوید: «موضوعات اندکی در حیطه نظریه‌های توسعه وجود دارند که به اندازه موضوع رشد جمعیت با وفاق مواجه هستند. در شرایطی که در آن افزایش درآمد سرانه به شکلی گسترده به‌عنوان هدف غایی توسعه یا در نگاه کمتر افراطی به‌عنوان بهترین تقریبی که از توسعه در اختیارمان است در نظر گرفته می‌شود، هر افزایشی در نفوس را نمی‌توان جز یک مانع بر سر راه توسعه در نظر گرفت. تصویرسازی‌هایی از آن که به‌عنوان بالا رفتن از یک پله برقی رو به پایین شباهت دارد، یا این نقل قول معروف و همیشگی از لویی‌س کارول^۲ که: «اینجا تا جایی که توان داری بدو، بازهم سرجای قبلی‌ات می‌مانی.» همه و همه شاهدی بر این فرض فراگیر هستند که تنها اثر رشد جمعیتی این خواهد بود که همه رشته‌های توسعه اقتصادی را پنبه بکند. بعضی از مواقع وقوع یک افزایش در جمعیت در عالم واقع هیچ اثرات دیگری جز آن‌هایی که نظریه اقتصاد کلاسیک پیش‌بینی می‌کند ندارند - وقوع یک کاهش در درآمد حقیقی سرانه، اما بعضی مواقع دیگر هم هستند که چنین امری ممکن است یک اثر تحرک‌بخش‌داشته باشد که باعث انگیزش و به‌وجود آمدن القای فرایندهای جدیدی بشود که در نتیجه این فرایندها درآمد سرانه افزایش پیدا بکند. در میان سازوکارهای القایی، قطعاً باید فشار جمعیتی را در پایین‌ترین مقام به‌لحاظ جذابیت رتبه‌بندی کرد. اول آن که این سازوکار از طریق وقوع یک کاهش ابتدایی در درآمد سرانه عمل می‌کند و نه از طریق مثلاً وقوع یک رشد غیریک‌نواخت در تولید. دوم آن که این سازوکار کمتر قابل اتکا است. وقوع یک افزایش جمعیت اگر که با افزایش شهرنشینی همراه باشد و از این‌رو منجر به نیازها و فشارهای محسوس و قابل رویت در رابطه با امکانات سربار بیشتر مثل مسکن، مدرسه و امکانات عمومی بشود، بیشتر احتمال دارد که تحریک‌کننده اقدام اصلاحی باشد. در مجموع، فشار جمعیتی همچنان شایستگی این‌که یک سازوکار القایی خوانده بشود را دارد، در این معنا که فرصتی را در اختیار نیروهای توسعه‌گرا در درون یک جامعه می‌گذارد تا خودشان را نشان بدهند. فشار جمعیتی انگیزه و دلیل برای شور و اشتیاق را فراهم می‌کند هر چند همان‌گونه که خودمان هم پذیرفته‌ایم دلیل‌های زیادی برای اقدام کردن به ما نمی‌دهد. از این رو به‌نظر غلط می‌رسد اگر گفته شود که فشارهای جمعیتی به‌عنوان مانعی برای توسعه عمل می‌کنند. نظری که ارائه می‌شود با این واقعیت تاریخی که فشارهای جمعیتی به شکلی قابل اثبات جزئی لاینفک از فرایند توسعه در همه کشورهای بوده‌اند که امروز به‌لحاظ اقتصادی پیشرفته هستند سازگار است. این به‌طور قطع غیرواقع‌بینانه‌ترین موضع ممکن خواهد بود که به افزایش جمعیت‌ها در اروپا در سده نوزدهم و مثلاً برزیل یا مکزیک امروز به‌عنوان یک نیروی رکودآور علیه توسعه اقتصادی نگاه بکنیم.»

جمعیت و اشتغال

هنوز مساله بیکاری نگرانی عمده و جدی کشورهای کمتر توسعه‌یافته است. بدیهی است تامین مشاغل مولد با حقوق مکفی برای کسانی که بسیار

^۱ Synergism theory

^۲ Lewis Carroll

فقیرند راه اصلی برای کاهش فقر و نابرابری در کشورهای کمتر توسعه یافته است. میزان بالای بیکاری گویای بهره‌گیری ناقص از منابع انسانی است، بیکاران که اغلب مردان جوان، شهرنشین و تحصیل کرده هستند منشأ بالقوه ناآرامی اجتماعی و ناخشنودی سیاسی‌اند. بیکاران آشکار^۱ به کسانی در نیروی کار اطلاق می‌شود که کاری ندارند اما برای اشتغال آمادگی دارند و در جست‌وجوی کار هستند. چه کسانی در کشورهای کمتر توسعه یافته بیکارند؟ آن‌ها عمدتاً ساکنان شهرها هستند، بیکاری در مناطق شهری دو برابر مناطق روستایی است. بیشتر بیکاران کسانی هستند که برای نخستین بار وارد نیروی کار شده‌اند: نرخ بیکاری برای جوانان، از پانزده تا بیست و چهار سالگی، دو برابر افراد بالای بیست و چهار سال است. بیکاران اغلب زنان‌اند، اگر چه زنان کمتر از مردان بیکارند. غیراز بیکاران آشکار، ادگار ادواردز^۲ سه شکل بهره‌گیری ناقص کار یا اشتغال ناقص (نیمه بیکاری) را شناسایی می‌کند:

۱. بیکاری ظاهری^۳ - بسیاری از مردم به نظر می‌رسد که در مزارع مشغول‌اند یا به گونه‌ای تمام وقت در استخدام دولت‌اند، حتی اگر خدماتی که انجام می‌دهند عملاً مستلزم صرف وقت به مراتب کمتری از کار تمام وقت باشد. فشارهای اجتماعی بر صنعت خصوصی نیز ممکن است به بیکاری ظاهری منجر شود.

۲. بیکاری پنهان^۴ - کسانی هستند که درگیر فعالیت‌های غیراشتغال‌اند. به‌ویژه تحصیل و کارهای روزمره خانه، به‌عنوان «انتخاب دوم»، به این علت که اساساً فرصت‌های شغلی: (۱) در سطوح تحصیلی که پیشتر کسب کرده بودند، یا (۲) در نتیجه تبعیض، برای زنان در دسترس‌شان نیست. به این ترتیب، نهادهای آموزشی و خانوارها «کارفرمایان آخرین راه چاره» می‌شوند. به‌علاوه، بسیاری از دانش‌آموزان ممکن است در زمره افراد کم‌توان باشند. آن‌ها نمی‌توانند به گونه‌ای موفقیت‌آمیز برای کسب شغل رقابت کنند، از این‌رو به مدرسه می‌روند.

۳. بازنشستگی پیش از موعد^۵ - این پدیده به‌خصوص در خدمات دولتی مشاهده می‌شود. در بسیاری از کشورهای کمتر توسعه یافته، اساساً برای ایجاد فرصت‌های شغلی برای کارگران جوان‌تر، سن بازنشستگی با افزایش طول عمر کاهش می‌یابد.

بیکاران آشکار، کسانی که بدون هیچ شغلی فعالانه در جست‌وجوی کارند، معمولاً شهرنشین، در سن پانزده تا بیست و چهار سالگی و در زمره تحصیل کرده‌ها هستند. نیمه بیکاران، آشکارا فعال اما کم استفاده و افراد آسیب‌دیده همه در نیروهای کار کشورهای کمتر توسعه یافته کم‌استفاده‌اند. نیروی کار سریع‌تر از فرصت‌های شغلی رشد می‌کند، بنابراین بیکاری افزایش می‌یابد. حدود یک سوم نیروی کار در آفریقای با کمترین میزان توسعه به کار غیرکشاورزی مشغول‌اند. نیروی کار در این کشورها سالانه حدود ۲/۷ درصد رشد دارد. اشتغال صنعتی در این کشورها به‌ندرت با این سرعت رشد می‌کند.

سیاست‌ها برای کاهش بیکاری شامل برنامه‌هایی از این قبیل می‌شوند: کاهش باروری، تشویق توسعه و امکانات رفاهی روستایی، جایگزینی تولیدات کاربر به جای رویکردهای سرمایه‌بر، جایگزینی محصولات که از کارگران بیشتر استفاده می‌کنند، توزیع دگرباره درآمد بین فقرا، افزایش خریدهای رسمی از بنگاه‌های کوچک مقیاس کاربر، تولید محلی فناوری، سازگار کردن فناوری موجود، محدود کردن دستمزدها در بخش سازمان یافته، کاهش یارانه‌ها برای سرمایه، افزایش بهره‌برداری از سرمایه، تعیین نرخ‌های تعادلی ارز خارجی، مقاومت در مقابل فشارها برای گسترش بسیار سریع تحصیلات عالی و امتناع از پرداخت یارانه به این سطح از تحصیلات، افزایش سهم مخارج برای تحصیلات ابتدایی، تاکید بر تحصیلات علمی و فنی، بهبود بخشیدن انعطاف‌پذیری دستمزدها در سطوح بالاتر و کاهش سهمیه‌بندی شغلی مبتنی بر مدرک تحصیلی.

در تحلیل‌های اقتصادی، نیروی انسانی از مهم‌ترین عوامل تولید به‌شمار می‌آید که به‌واسطه هم‌آفرینی و نقش‌آفرینی در فرایند تولید، خواه به‌لحاظ

^۱ The openly unemployed

^۲ Disguised unemployment

^۵ Prematurely retired

^۲ Edgar Edwards

^۴ Hidden unemployment

سخت‌افزاری یعنی به‌صورت فیزیکی و دستی و خواه به‌لحاظ نرم‌افزاری یعنی به شکل فکری، مدیریتی و تکنولوژیکی، جایگاه ممتازی در روند تولید دارند، تا حدی که با اطمینان می‌توان گفت جوامعی که توانسته‌اند با بهره‌گیری از برنامه‌ریزی صحیح و متکی بر اصول و قواعد علمی، نیروی انسانی کارآمد و خلاق را پرورش دهند، به راحتی بر کمیابی‌های ناشی از دیگر عوامل تولید، فایز آموده و شرایط و بستر مطلوبی برای رشد اقتصادی فراهم کرده‌اند. اما باید توجه داشت مدیریت کارآفرین و خلاق درواقع همان بعد کیفی و نرم‌افزاری نیروی انسانی است. فناوری نیز تبلور عینی و مادی نبوغ و استعدادهای انسان در تسلط بر طبیعت و بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود می‌باشد. سرمایه هم چیزی فراتر از میزان دخالت و دستکاری انسان در طبیعت نیست. بنابراین در تحلیل نهایی می‌توان اذعان داشت که اندیشه به‌عنوان بعد کیفی نیروی کار، تنها منشا تولید ثروت است.

شهرنشینی و مهاجرت

اکنون رشد جمعیت در کلیه شهرهای جهان رو به توسعه به شدت در شرف افزایش است و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۵۰، جمعیت گیتی به بیش از ۹ میلیارد نفر برسد. بر اساس برآوردهای سازمان ملل متحد در سال ۲۰۰۸، برای نخستین بار در تاریخ بشر جمعیت ساکن شهرهای جهان فراتر از جمعیت ساکن روستاها شده است. وجود پیوند مستقیم و مثبت میان نرخ شهرنشینی و درآمد ملی سرانه یکی از بدیهی‌ترین واقعیات مطرح در جهان می‌باشد. به‌طور کلی اگر توسعه صرفاً براساس درآمد سرانه مورد سنجش قرار گیرد، به هر میزانی کشوری توسعه‌یافته‌تر باشد سهم جمعیت ساکن در شهرها در کل جمعیت کشور بیشتر خواهد بود. کشورهایی که بالاترین درآمد ناخالص ملی سرانه در جهان را دارند مثل کشور دانمارک، بالاترین درصد جمعیت شهرنشینی در جهان را دارا می‌باشند. درحالی‌که در کشورهای بسیار فقیر درصد جمعیت شهرنشین به کل جمعیت کمتر است. درعین‌حال با توسعه‌یافتگی هر کشور، جمعیت شهری آن افزون‌تر می‌شود. افزایش رو به رشد شهرنشینی در همه جای گیتی دیده می‌شود اگر چه شدت آن متفاوت می‌باشد. بنابراین لازم است پدیده شهرنشینی به دقت مورد مطالعه قرار گیرد و بررسی شود که آیا میان شهرنشینی و توسعه همبستگی وجود دارد و یا رابطه‌ای علی میان آن دو برقرار است؟ رشد سریع جمعیت شهرها در کشورهای توسعه‌نیافته درواقع یکی از مهم‌ترین پدیده جمعیتی در دوران معاصر می‌باشد. در سال ۱۹۵۰، حدود ۲۷۵ میلیون نفر یعنی ۳۸ درصد کل جمعیت ۷۲۴ میلیون نفری شهرنشین جهان، در کشورهای توسعه‌نیافته زندگی می‌کردند. در سال ۲۰۱۰ جمعیت ساکن شهرها در جهان از مرز ۳/۴ میلیارد نفر فراتر رفت که بیش از سه چهارم آن جمعیت ساکن در شهرهای بزرگ در کشورهای با درآمد پایین و درآمد متوسط جهان بوده است. سازمان ملل متحد برآورد کرده است در دوره زمانی ۲۰۰۵ تا ۲۰۳۰ جمعیت گیتی به‌طور متوسط با نرخ ۱/۷۸ درصد سالانه رشد خواهد کرد. بر اساس این نرخ تعداد جمعیت شهرنشین در جهان تا پایان سال ۲۰۳۰ به ۵ میلیارد نفر خواهد رسید که تقریباً پنج هشتم جمعیت ۸/۱ میلیارد نفری جهان در آن سال را تشکیل خواهد داد. درواقع پیش‌بینی می‌شود از سال ۲۰۱۵ به بعد، جمعیت ساکن در مناطق روستایی جهان در فاصله زمانی سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۳۰، به میزان ۱۵۵ میلیون نفر یعنی با نرخ منفی سالانه ۰/۳۳- کاهش خواهد یافت.

پرسش و مساله اساسی در پیوند با بی‌سابقه بودن تراکم جمعیت در شهرها در تاریخ معاصر این است که چگونه شهرها می‌توانند به‌لحاظ اقتصادی، زیست‌محیطی و سیاسی بر مشکلات برآمده از تراکم جمعیت زیاد در این کشورها فائق آیند؟ اگرچه این درست است که تراکم و افزایش جمعیت در منطقه‌ای می‌تواند کاهش هزینه بازده به مقیاس تولید را به علت پیامدهای مثبت اقتصادی و اجتماعی (نظیر در دسترس بودن کارگران ماهر، حمل‌ونقل ارزان و بالا رفتن تسهیلات فرهنگی و اجتماعی) داشته باشد اما چگونه می‌توان بر افزایش با نرخ تصاعدی هزینه‌های سنگین مسکن،

خدمات اجتماعی و مشکلات برگرفته از افزایش جرائم، آلودگی هوا و محیط‌زیست، شلوغی ترافیک به علت تراکم زیاد جمعیت غلبه کرد. مشکلات امروز شهرها بسیار بغرنج‌تر و بیش‌از مزایای شهرنشینی در هم‌سجی با تاریخ گذشته شهرنشینی در جهان بوده است.

به همراه گسترش سریع شهرنشینی و تبعیض در اجرای سیاست‌ها به نفع شهرنشینان^۱ در طراحی استراتژی‌های توسعه، موجب رشد وسیع زاغه‌نشین‌ها و حاشیه‌نشین‌ها در شهرهای بزرگ شده است. از زاغه‌های ریودوژانیرو و کپرنشین‌های لیما در پرو تا حلبی‌آبادها در شهر کلکته در پاکستان و شهر داکار در بنگلادش می‌توان نام برد. نظریه تبعیض به نفع شهرها مبتنی بر این است که بیشتر دولت‌ها در کشورهای توسعه‌نیافته، سیاست‌های خود را به نفع و در جهت شهرنشینان بازآرایی و به اجرا در می‌آورند و بدین ترتیب ناپیوستگی و فاصله بیشتری را میان اقتصاد شهری و روستایی ایجاد می‌کنند.

با وجود اینکه رشد جمعیت در شهرها به‌طور عمده در نتیجه شتاب گرفتن مهاجرت افراد از روستاها به شهرها^۲ و پدیده انفجار جمعیتی رخ می‌دهد اما روی دیگر آن به علت اجرای سیاست‌های غلط اقتصادی اجتماعی دولت‌ها اتفاق می‌افتد. سیاست‌های غلط برنامه‌ریزی شهری و نداشتن کدهای استاندارد برای ساخت‌وساز به معنای این است که ۸۰ تا ۹۰ درصد ساختمان‌های مسکونی در برخی از شهرها «غیرقانونی» می‌باشند. واضح است که تاکید بر صنعتی شدن مدرن، برپایی صنایعی با تکنولوژی‌های پیچیده و رشد ابرشهرها تاثیر نامتوازی بر فرصت‌های اقتصادی در مناطق جغرافیایی داشته است و موجب سرازیر شدن و شتاب بخشیدن به خیل مهاجرین روستائی به مناطق شهری شده است. با کاهش نرخ زادوولد در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته، رشد سریع جمعیت شهری و مهاجرت شتاب‌یافته روستاییان به شهرها بدون تردید از مهم‌ترین موضوعات و پرسش‌های توسعه و جمعیت در دهه‌های آینده خواهد بود. در مناطق شهری، رشد و توسعه بخش غیررسمی و محدودیت شهرها در جذب نیروی کار اضافی و کند شدن پیشرفت اقتصادی اهمیت روزافزونی یافته است.

براساس نظرات تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) پیرامون شهرنشینی و مهاجرت، الگوهای مهاجرت بسیار پیچیده می‌باشند. مهم‌ترین نوع مهاجرت از دیدگاه توسعه‌گرایی بلندمدت، مهاجرت از روستا به شهر است اما مهاجرت می‌تواند بین روستا به روستا، شهر به شهر و حتی شهر به روستا نیز صورت گیرد. مهاجرت از روستا به شهر مهم‌ترین موضوع است چون سهم جمعیت شهرها به‌رغم این واقعیت که نرخ باروری در مناطق شهری بسیار پایین‌تر می‌باشد به دلیل مهاجرت روستاییان به شهرها رو به افزایش است. نرخ مهاجرین از روستاها به شهرها، در جهان توسعه‌نیافته بیش‌از نرخ ایجاد شغل در شهرهاست و تعداد مهاجرین از ظرفیت و توانایی بخش صنعتی و بخش خدمات اجتماعی شهری و از میزان جذب نیروی کار جدید فراتر رفته است. مهاجرت، مستقیماً ناترازی ساختاری و عدم تعادل میان شهر و روستا را به دو طریق بدتر می‌سازد: (۱) از سمت عرضه نیروی کار - مهاجرت بی‌رویه داخلی از روستاها به شهرها نرخ رشد جویندگان کار را نسبت به رشد جمعیت شهری افزایش می‌دهد که این جریان به لحاظ تاریخی به سبب بالا بودن نسبت افراد جوان و تحصیل‌کرده در سیستم مهاجرت بی‌سابقه است، و (۲) از سمت تقاضا برای نیروی کار - ایجاد مشاغل در شهرها عموماً مشکل‌تر و پرهزینه‌تر از ایجاد شغل در روستاها می‌باشد چون مشاغل شهری که بیشتر در بخش صنعتی هستند عموماً نیاز به نهاده‌ها و منابع مکمل چشمگیری دارند. افزون‌بر آن فشار برای افزایش دستمزدها و مزایای شغلی در شهرها در کنار عدم دسترسی به تکنولوژی‌های مناسب کاربر، به این معناست که افزایش سهم بخش مدرن در رشد محصول تنها با افزایش بهره‌وری نیروی کار امکان‌پذیر است. بنابراین هر دو عامل افزایش سریع عرضه نیروی کار از یک طرف و رشد آهسته و کند تقاضا برای نیروی کار از یک طرف موجب می‌شود ناترازی و عدم تعادل منابع در کوتاه مدت میان شهرها و روستاها به عدم تعادلی بلندمدت‌تر و مزمن تبدیل شود و مازاد عرضه نیروی کار را در شهرها و در نتیجه بیکاری در شهرها را بیش‌از پیش تشدید

^۱ Urban bias

^۲ Rural-Urban migration

سازد. از این رو می‌بایست مهاجرت نیروی کار بیش از فرصت‌های شغلی را هم نشانه توسعه‌نیافتگی و هم عامل کمک‌کننده و موثر در تشدید توسعه‌نیافتگی قلمداد کرد.

چه عاملی پیوند محکم میان توسعه و شهرنشینی را توضیح می‌دهد؟ شهرها عمدتاً به این سبب شکل می‌گیرند چون موجب حصول مزایای صرفه‌جویی برآمده از تجمع^۱ تعداد انبوهی از تولیدکنندگان در یک مکان می‌شود. تعریف اقتصادی یک شهر عبارت است از مکانی با تراکم نسبتاً بالای جمعیت که مجموعه‌ای از فعالیت‌های کاملاً به هم مرتبط را در خود جای می‌دهد. بنگاه‌ها نیز ترجیح می‌دهند در جاهایی مستقر شوند که از سایر بنگاه‌هایی که کار مشابه انجام می‌دهند، یاد گیرند. بومی و محلی شدن اقتصادها به این معنا نیست که اگر همه صنایع یک کشور تنها در یک شهر تجمع شوند در آن صورت کارآمد خواهند بود. در اقتصادهایی که صنایع آن مرتبط با هم بوده و دارای ارتباطات نیرومند زنجیره‌ای پیشین و پسین با یکدیگر دارند از بهره‌وری بالایی برخوردار خواهند شد در صورتی که در یک مکان گردهم آیند. اما چنین حالتی در مورد صناعی که با یکدیگر ارتباط ندارند و در مکانی گردهم آمده باشند وجود خواهد داشت. اما تجمع صنایع در کنار یکدیگر نیز برخی از هزینه‌های حیاتی ناشی از تراکم^۲ را به دنبال خواهد داشت. تراکم به عملی گفته می‌شود که اگر از طرف یک عامل اقتصادی انجام پذیرد انگیزه را برای سایر عاملین اقتصادی که بخواهند همان عمل مشابه را انجام دهند، کاهش دهد. دو نظریه معروف درباره اندازه شهر «سلسله مراتب شهری (نظریه مکان مرکزی)» و «مدل تفاوت سطحی» می‌باشند.

نظریه دام (تله) جمعیتی مالتوس

بیش از دو سده قبل، توماس مالتوس اقتصاددان بدبین مکتب کلاسیک، نظریه‌ای را براساس رابطه رشد جمعیت و توسعه اقتصادی مطرح کرد که هنوز تا به امروز این نظریه هم‌چنان مطرح و اثرگذار می‌باشد. مالتوس در کتاب خود تحت‌عنوان «رساله‌ای درباره اصل جمعیت» که در سال ۱۷۹۸ به رشته تحریر درآورد، اظهار داشت که با توجه به اصل بازده نزولی، در صورتی که جلوی افزایش جمعیت گرفته نشود و جمعیت با محدودیت مواد غذایی و سایر عوامل روبرو نشود، روند جمعیت با نرخ تصاعدی بالا رفته و هر ۳۰ الی ۴۰ سال دو برابر می‌شود. در آن صورت هر کشوری با افزایش جمعیت در آینده با کمبود مواد غذایی روبرو خواهد شد. در عین حال به سبب بازده نزولی نسبت به عوامل ثابت تولید، یعنی زمین، مواد غذایی اگر هم افزایش یابد با نرخ تصاعد حسابی خواهد بود. درواقع با هر نفر جمعیت اضافی، زمین کمتری برای کار کردن در دسترس خواهد بود. در نتیجه بازده نهایی تولید مواد غذایی به ازای هر نفر اضافی شروع به کاهش خواهد گذاشت. چون رشد عرضه مواد غذایی نمی‌تواند هماهنگ با رشد جمعیت برای تغذیه آن تعداد جمعیت باشد، درآمد سرانه (براساس یک جامعه کشاورزی، تولید مواد غذایی سرانه) رو به کاهش خواهد رفت که این خود باعث می‌شود جمعیت جامعه در یک حد ثابتی باقی مانده و افراد در حد کمینه معیشتی یا اندکی بالاتر زندگی کنند. مالتوس نتیجه می‌گیرد تنها راه جلوگیری از شرایط مزمن کمینه سطح زندگی با فقر مطلق این است که از مردم بخواهیم به لحاظ اخلاقی آگاهانه در برابر زادوولد مقاومت و از تعدد بارداری جلوگیری کنند. از این رو مالتوس، غیرمستقیم به عنوان پدر جنبش کنترل زادوولد در عصر حاضر شناخته می‌شود. اقتصاددانان جدید در عصر حاضر، نظریه جمعیتی مالتوس را که براساس آن جامعه ناگزیر شده با کمینه سطح درآمد معیشتی زندگی کند را «نظریه تله جمعیتی در سطح تعادل پایین» یا ساده‌تر «تله جمعیتی مالتوس»^۳ نامیده‌اند.

^۱ Agglomeration economics

^۲ Congestion

^۳ The Malthusian population trap

مطابق نظریه نئومالتوس‌های امروزی، جوامع فقیر هرگز قادر نخواهند بود از سطح درآمد سرانه معیشتی خود به سطح درآمدی بالاتر رشد کنند مگر آنکه اقدام به پیشگیری از زادوولد زیاد و کنترل رشد جمعیت خود کنند. در صورت فقدان چنین راه‌های پیشگیری برای زادوولد، عوامل بازدارنده مثبت مالتوس (قحطی، بیماری و جنگ) بدون تردید موجب محدودیت رشد جمعیت می‌شود. کشورها یا مناطقی از جهان که در تله جمعیتی گرفتار شده‌اند می‌توانند با پیشرفت‌های تکنولوژیکی که موجب افزایش نرخ رشد اقتصادی و حرکت منحنی رشد درآمد کل به بالا می‌شود، خود را از این تله رهایی بخشند. حتی این کشورها می‌توانند با تغییر و بهبود کیفی در نهادهای اقتصادی و فرهنگی خود (پیشرفت اجتماعی) منحنی رشد جمعیت را به سمت پایین حرکت دهند که در آن حالت نیز تعادل تله جمعیتی از بین خواهد رفت و اقتصاد در یک حالت باثباتی روبه رشد خواهد گذاشت. نظریه تله جمعیتی مالتوس رابطه میان رشد جمعیت و توسعه اقتصادی را تبیین می‌کند. اگرچه نظر مالتوس با طرح این مساله که وی از پیشرفت سریع تکنولوژی غافل بوده، مورد نقد واقع شده است، اما با توجه به این موضوع که در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته تغییرات تکنولوژیک نسبتاً کند است، گذشتن از این نظریه بدون تامل در آن منطقی بنظر نمی‌رسد. اما برخی بر این باور هستند که این نظریه مبتنی بر فرض ساده‌ای است که براساس آمار و اطلاعات تجربی صحت آن تایید نشده است: (۱) مدل مالتوس تاثیر اساسی پیشرفت تکنولوژی بر اقتصاد را که می‌تواند اثر رشد سریع جمعیت را خنثی کند، نادیده می‌گیرد. تاریخ رشد اقتصادی کشورهای توسعه‌یافته امروزی پیوند بسیار نزدیکی با پیشرفت سریع فنی در شکل پیشرفت مستمر علمی، تکنولوژیکی، نوآوری‌ها، اختراعات و بهبود نهادهای اجتماعی دارد. خصیصه مهم رشد اقتصادی در دوران معاصر، به جای نزولی بودن بازده به مقیاس در تولید، خاصیت صعودی بودن بازده به مقیاس تولید به خاطر پیشرفت‌های تکنولوژیکی، نوآوری‌ها و اختراعات بوده است. درحالی‌که اگر مالتوس به علت محدودیت زمین، برای تولید بازده نزولی به مقیاس را درنظر می‌گرفت که فرض درستی در دوره زمانی وی بود، ولی وی نتوانسته بود تاثیرات پیشرفت تکنولوژی بر خنثی‌سازی بازده نزولی به مقیاس را در آینده پیش‌بینی کند، و (۲) دومین نقد اساسی به نظریه تله مالتوسی این است که این نظریه بر این فرض استوار است که نرخ رشد جمعیت در سطح کشور به‌طور مستقیم (مثبت) به مقدار درآمد ملی سرانه بستگی دارد. بر پایه این فرض، می‌بایست این انتظار را داشت که در سطح درآمد سرانه نسبتاً پایین با افزایش نرخ رشد درآمد ملی سرانه، نرخ رشد جمعیت هم افزایش یابد. اما پژوهش‌ها نشان می‌دهد که هیچ همبستگی روشنی بین نرخ رشد جمعیت و مقدار درآمد ملی سرانه وجود ندارد. با پیشرفت علم طب مدرن و دانش پزشکی، تحقیقات بهداشتی و درمانی و اجرای برنامه‌های بهداشت عمومی، نرخ مرگ‌ومیر به‌سرعت کاهش داشته است لذا کمتر به سطح درآمد ملی سرانه بستگی دارد. افزون‌بر این گمان می‌رود هیچ پیوند پایدار و قابل اعتنائی بین نرخ زادوولد و مقدار درآمد سرانه وجود ندارد.

نقد نرخ رشد جمعیت

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) اعلام می‌دارند که برای سالیان طولانی اقتصاددانان توسعه و سایر اندیشمندان اجتماعی درباره جدی بودن نتایج حاصل از نرخ رشد سریع جمعیت بحث‌های بعضاً متناقضی را حول گزاره‌های ناساز زیر انجام داده‌اند:

الف - رشد جمعیت مشکل واقعی نیست.

سه محور کلی بحث را از طرف کسانی که اظهار می‌کنند رشد جمعیت مشکلی قابل توجه نمی‌باشد می‌توانیم به شرح زیر است:

۱. رشد جمعیت مشکلی نمی‌باشد بلکه سایر موضوعات دیگر به شرح زیر می‌توانند مشکل باشند:

- توسعه‌نیافتگی – اگر استراتژی‌های صحیحی اتخاذ شود که منجر به ترفیع سطح زندگی، اعتماد به نفس بیشتر در میان مردم و آزادی گسترده‌تر در جامعه شود، تعداد جمعیت به خودی خود ساماندهی خواهد شد. چنانچه مشکل جمعیت در بسیاری از کشورهای پیشرفته اقتصادی امروز از بین رفته است.
 - تخلیه منابع جهان و تخریب زیست‌محیطی – واقعیت این است که کشورهای توسعه‌یافته با کمتر از یک چهارم جمعیت جهان تقریباً ۸۰ درصد از منابع جهان را مصرف می‌کنند.
 - توزیع جمعیت – این تعداد افراد نیست که به خودی خود موجب مشکلات جمعیت می‌شود بلکه چگونگی توزیع جمعیت در مناطق می‌باشد که حائز اهمیت است. تعداد جمعیت در بسیاری از مناطق جهان و بسیاری از مناطق در درون کشورها به نسبت منابع موجود و بالقوه در آن مناطق کمتر می‌باشد.
 - فرودست بودن زنان – شاید زیادی جمعیت مهم‌ترین مشکل نمی‌باشد بلکه مشکل این است که زنان به‌گونه نامتوازنی بار افزون‌تر فقر، آموزش کمتر در جامعه را داشته و به‌لحاظ پیشرفت اجتماعی محدودتر می‌باشند. این عوامل در بسیاری از موارد نقش فرودست زنان در هم‌سنگی با مردان و محدودیت آنان در دسترسی به وسایل کنترل و پیشگیری از بارداری، تأثیرش را در باروری بالا نشان می‌دهد.
۲. رشد جمعیت به نادرستی و عمداً از طرف سازمان‌ها و نهادهای سلطه‌گر کشورهای ثروتمند به‌عنوان مشکل مطرح شده است تا بدان وسیله کشورهای توسعه‌نیافته را در حالت وابستگی نگه دارند. دومین محور بحث که اهمیت رشد جمعیت را به‌عنوان مشکل عمده توسعه نفی می‌کند پیوند نزدیک با نظریه «مکتب وابستگی نظریه توسعه‌نیافتگی» است. براساس این نظریه چنین استدلال می‌شود که اساساً تأکید بیش‌از حد کشورهای ثروتمند در کنترل رشد جمعیت در کشورهای فقیر به واقع تلاشی است که از طرف آن کشورها صورت می‌گیرد تا وضعیت فعلی مناسبات بین‌المللی را در جهت منافع کشورهای ثروتمند و عقب‌نگه‌داشتن کشورهای توسعه‌نیافته امروز حفظ کند.
۳. در حقیقت برای بسیاری از کشورها و مناطق توسعه‌نیافته، رشد جمعیت مطلوب می‌باشد. استدلال اقتصادی متعارف این است که رشد جمعیت به‌عنوان جزئی ضروری در به‌جریان انداختن توسعه اقتصادی می‌باشد. جمعیت بیشتر موجب تقاضای مصرفی برای کالاهایی می‌شود که برای صرفه‌بودن به مقیاس تولید انبوه لازم است. در آن صورت تولید بیشتر برای پاسخ به تقاضای افزون‌تر، هزینه‌های تولید را پایین آورده و از طرف دیگر افزایش جمعیت عرضه نیروی کار ارزان را برای دسترسی به مقدار تولید بالاتر فراهم می‌سازد.

ب – رشد جمعیت مشکل واقعی است.

نظریه سیکل یا مدار فقر – جمعیت^۱ مهم‌ترین بحث عمده‌ای است که از طرف اقتصاددانان مطرح می‌شد که بر این باورند رشد سریع جمعیت منجر به تأثیرات منفی بر روی رشد و توسعه اقتصاد می‌شود و براین اساس مشکل واقعی برای کشورهای توسعه‌نیافته می‌باشد. طرفداران این نظریه استدلال خود را براساس این پیش‌فرض آغاز می‌کنند که رشد جمعیت موجب تشدید و بدتر شدن مشکلات اقتصادی، اجتماعی و روانی مرتبط با شرایط توسعه‌نیافتگی می‌شود. باور بر این است که رشد جمعیت برای کسانی که به تازگی به دنیا می‌آیند به سبب کاهش نرخ پس‌انداز خانوارها و پس‌انداز ملی، سپهر زندگی بهتر را تیره و تار می‌سازد. همچنین رشد جمعیت به سبب ارائه خدمات اقتصادی، بهداشتی و اجتماعی برای افراد اضافی از طرف دولت‌ها منجر به فشار شدیدی بر بودجه و درآمد محدود دولت‌ها می‌شود. که همین امر موجب تیره شدن چشم‌انداز هر گونه بهبودی در سطح زندگی نسل فعلی شده و باعث می‌شود فقر به نسل‌های آینده خانواده‌های کم‌درآمد نیز انتقال یابد. نظریه مدار فقر – جمعیت توضیح می‌دهد که

^۱ Population-Poverty Cycle

چگونه رشد بالای جمعیت و فقر یکدیگر را تقویت و تشدید می‌کنند.

طبق آخرین پژوهش‌های تجربی و آماری، نتایج بالقوه منفی برآمده از رشد جمعیت را بر توسعه اقتصادی می‌توان به هفت گروه زیر تقسیم کرد:

۱. رشد اقتصادی - با وجود اینکه رشد سریع جمعیت در کشورهای توسعه‌نیافته دلیلی برای رکود اقتصادی نیست، اما می‌تواند منجر به کاهش رشد درآمد سرانه در بیشتر آن کشورها به‌ویژه کشورهای فقیری که اقتصادشان متکی به بخش کشاورزی است، شود و فشار مضاعفی بر کاربری و میزان استفاده از زمین و سایر منابع طبیعی به‌وجود آورد.
۲. فقر و نابرابری - با وجود اینکه یافتن همبستگی آماری بین میزان فقر و رشد جمعیت در سطح ملی غالباً دشوار می‌باشد اما دلایل کافی و متقنی وجود دارد که چنین پیوندی در سطح خانوارها به‌طور قوی وجود دارد. نتایج منفی رشد سریع جمعیت به میزان زیادی بر وضعیت زندگی فقرا تأثیر می‌گذارد زیرا فقرا هستند که فاقد هر گونه مالکیتی بر روی زمین بوده و در زمره نخستین گروه‌هایی هستند که در صورت کاهش بودجه دولت از دسترسی به برنامه‌های بهداشتی و درمانی و آموزشی عمومی به دور مانده و نیز تخریب‌های زیست‌محیطی بر آنان تحمیل می‌شود. زنان فقیر هستند که بار بیشتر برنامه‌های سخت‌گیرانه اقتصادی دولت را تحمل کرده و در تله دور باطل فقر گیر می‌افتند. تا حد زیادی وجود خانواده‌های بزرگ منجر به تشدید فقر و از آنجا نابرابری افزون‌تر اقتصادی و اجتماعی می‌شود.
۳. آموزش - با وجود اینکه آمار و اطلاعات در این باره تا حدودی مبهم بوده اما این توافق عمومی وجود دارد که اندازه خانواده بزرگ و درآمدهای پایین در خانواده فقیر مانع می‌شود والدین در آن خانواده‌ها، همه فرزندان‌شان را برای رفتن به مدرسه و ادامه تحصیل تشویق کنند. در سطح ملی نرخ رشد سریع جمعیت موجب می‌شود هزینه‌های آموزشی بیشتر شود و کیفیت آموزش فدای کمیت شده که این مساله تأثیر منفی بر رشد اقتصادی خواهد گذاشت.
۴. بهداشت و درمان - نرخ باروری بالا، سلامت مادران و کودکان را به خطر می‌اندازد و موجب افزایش مخاطرات سلامتی زنان در دوره بارداری‌شان می‌شود. مطالعات نشان داده است که نزدیک بودن فاصله تولد بچه‌ها موجب کاهش وزن بچه در هنگام تولد و بالا رفتن نرخ مرگ‌ومیر در میان اطفال می‌شود.
۵. مواد غذایی - با رشد سریع جمعیت سیر کردن جمعیت جهان مشکل‌تر از پیش می‌شود. بخش بزرگی از مواد غذایی مورد نیاز در کشورهای توسعه‌نیافته نتیجه افزایش جمعیت در آن کشورها می‌باشد. لازم است از تکنولوژی‌های نوین در تولید مواد غذایی سریع‌تر استفاده کرد زیرا که تقریباً همه زمین‌های مرغوب اکنون به زیر کشت رفته‌اند.
۶. محیط‌زیست - نرخ سریع رشد جمعیت موجب تخریب محیط‌زیست در اشکال متنوع آن چون تخریب جنگل‌ها، جنگل‌زدایی، قطع درختان برای فراهمی سوخت، فرسایش خاک، کاهش ذخایر ماهی‌ها و حیوانات نادر، در فقدان دسترسی به آب سالم و آشامیدنی به حد کافی، افزایش آلودگی هوا و تراکم بیش‌از حد جمعیت در شهرها شود.
۷. مهاجرت بین‌المللی - بسیاری از ناظران افزایش در مهاجرت بین‌المللی را چه از راه‌های قانونی و چه به‌طور غیرقانونی یکی از نتایج عمده برآمده از افزایش رشد جمعیت در کشورهای در حال توسعه می‌دانند: اگر چه عوامل زیادی در افزایش مهاجرت تأثیر دارند ازدیاد جمعیت موجب افزایش افرادی می‌شود که در جست‌وجوی کار هستند (به علت افزایش نرخ جمعیت) که فزونی تعداد افراد بیکار در هم‌سنجی با فرصت‌های شغلی یکی از عوامل عمده مهاجرت‌ها بوده و می‌باشد.

فصل ۸

جهانی‌شدن و توسعه

جهانی‌شدن

یکپارچه شدن جهانی، جهان‌گرایی، جهان‌شمولی و جهانی‌شدن ترجمه Globalization است که به وسیله اندیشمندان علوم اقتصادی، سیاسی، مدیریتی و اجتماعی کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته و با دیدگاه‌های ناهمسو به کار برده می‌شوند. اگر چه دیدگاه‌های مختلف، تاریخ‌های متفاوتی را برای آغاز این فرایند عنوان می‌کنند اما مسلماً پس از اعلام «نظم نوین جهانی»^۱ به وسیله ایالات متحده آمریکا پس از فروپاشی شوروی و بلوک شرق در اوایل دهه ۱۹۹۰ این واژه در ادبیات اقتصادی سیاسی و فرهنگی رایج شده است و حاکی از کم شدن موانع بازرگانی بین‌الملل و افزایش خصوصی‌سازی و سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی و لذا افزایش نقش شرکت‌های چندملیتی در اقتصاد جهانی است. انقلاب در فناوری اطلاعات و ارتباطات که باعث کاهش هزینه‌های ارتباطات راه دور و حمل‌ونقل و افزایش سودآوری اقتصاد بین‌الملل شده است به‌عنوان مهم‌ترین نیروی پیش‌برنده به سوی یکپارچه شدن جهان عنوان می‌شود. جهانی‌شدن، به‌معنای شمول‌گرایی و فراگیر شدن امری در سطح گیتی و به‌معنای بین‌المللی شدن، فراقلمروگرایی و تعبیری از این دست است. مفهوم جهانی‌شدن، در رویکردهای گوناگون در اقتصاد سیاسی بین‌الملل، همواره مفهومی مجادله‌برانگیز بوده است، اما همه آکادمیسین‌ها بر این باورند که این جریان بیش از پیش ناظر بر تحرک و انعطاف در حرکت افکار، نظریه‌ها، کالاها، سرمایه‌ها و جابه‌جایی انسان‌ها در فراسوی مرزهای ملی آن‌هاست که تأثیرات انکارناپذیری بر شیوه اتخاذ سیاست‌های توسعه‌گرای کشورهای توسعه‌نیافته و دریافت مردمان از سیاست و اقتصاد جهانی دارد.

آنتونی گیدنز^۲، جهانی‌شدن را پدیده‌ای اقتصادی می‌داند که براساس آن ارتباطاتی در سطح گیتی به‌وجود می‌آید و سبب زایش اقتصاد جهانی شده است که در آن اقتصادهای ملی مجزا و همچنین راهبردهای مدیریت اقتصادی داخلی روزبه‌روز اعتبار خود را بیشتر از دست می‌دهند. وی در رابطه با جهانی‌شدن به‌مثابه یک گفتمان، می‌گوید: «زندگی کردن در دنیای جهانی‌تر یعنی زندگی کردن در دنیای به هم وابسته‌تر که در آن رخدادهای یک سوی جهان، مستقیماً بر وقایع سوی دیگر آن تأثیر می‌گذارد.» او با بیان اینکه جهانی‌شدن با ارتباطات عجین شده است و مهم‌ترین نیروی دگرگون‌کننده زندگی ما ارتباطات بوده است، خاطرنشان می‌کند جهانی‌شدن پدیده‌ای است که ما هر لحظه در حال تولید آن هستیم، هم از آن متأثر می‌شویم و هم بر آن تأثیر می‌گذاریم: «جهانی‌شدن را مردم طی زندگی روزمره‌شان تولید می‌کنند. جهانی‌شدن به‌صورت نامتقارن تولید می‌شود و مسلماً دنیایی مساوات‌طلبانه خلق نمی‌کند.» «جهانی‌شدن پدیده‌ای دیالکتیکی بوده و هست و این به مقوله «عاملیت» برمی‌گردد. ما عاملان این فرایند هستیم، همان‌گونه که همزمان تحت تأثیر آن قرار می‌گیریم و زندگی‌مان به‌طور کلی توسط آن تغییر می‌کند.» به گمان وی دانه‌های جهانی‌شدن

^۱ The new world order

^۲ Anthony Giddens

اساساً با آب مدرنیته رشد می‌کند. جهانی‌شدن برای او اتفاق جدیدی در تاریخ نیست و به‌مثابه یک فرایند، پیوسته از سده هیجدهم در اروپا جریان داشته است. به‌عبارت دیگر فرایند جهانی‌شدن از ابتدای شکل‌گیری مدرنیته شکل می‌گیرد، به جریان می‌افتد و در دهه‌های اخیر، تشدید و تسریع می‌شود. او سپس با ترسیم جهانی‌شدن به‌عنوان گفتمان مسلط زندگی فردی و اجتماعی مردم، جهانی‌شدن را این‌گونه تعریف می‌کند: «من جهانی‌شدن را دگرگونی نهادهای بنیادین جامعه جهانی تعریف می‌کنم. دامنه این بحث‌ها از خانواده تا ماهیت زندگی اقتصادی، حاکمیت سیاسی، زندگی فرهنگی و جامعه گسترده‌تر جهانی که دارای سازمان‌های جهانی است را دربر می‌گیرد. رابرتسون می‌گوید: جهانی‌شدن یعنی «عام شدن خاص و خاص شدن عام»، این یعنی گوناگونی فرهنگی در عین یگانگی فرهنگی. رابرتسون به وحدت (Uniformity) در جهانی‌شدن اعتقاد ندارد، بلکه جهانی‌شدن را بازگوی Mixtures unique (یعنی مخلوط‌های یگانه / یا یگانه‌های درهم) می‌داند و این مخلوط‌های یکتا نسبت به ریسک‌ها، هزینه‌ها، مزایا و مقررات هم‌پیوندی‌ها و درهم‌فشرده‌گی‌های روزافزون جهان خنثی است. از برجسته‌ترین متفکران و طرفداران جهانی‌شدن، فرانسیس فوکویاما^۱ است که با طرح ایده پایان تاریخ، اذعان کرد که پیروزی لیبرالیسم بر کمونیسم پایان تاریخ را نشان می‌دهد. فوکویاما (۲۰۰۰) می‌گوید پایان تاریخ پیش روی ماست: «آنچه شاهد هستیم صرفاً پایان جنگ سرد یا گذار از دوره ویژه‌ای از تاریخ پس از جنگ نیستیم، بلکه پایان تاریخ نیز هست، یعنی نقطه پایان تطور ایدئولوژیک بشریت و جهانی‌شدن دموکراسی لیبرال غربی به‌مثابه شکل نهایی دولت بشری.» از نظر رابرت کوکس^۲، جهانی‌شدن مفهوم وسیع‌تری شامل ویژگی‌های زیر است: بین‌المللی شدن تولید، تقسیم کار جدید بین‌المللی، حرکت مهاجرت از جنوب به شمال و محیط رقابتی جدید که در جریان جهانی‌شدن پیدا می‌شود. ویژگی این پدیده و این دوره تاریخی جدید را می‌توان وحدت در کثرت و کثرت در وحدت، یا به تعبیری «یک تمدن تمدن‌های بسیار» دانست. جهانی‌شدن برخلاف شیوه تولید صنعتی که یک جهان صنعتی مبتنی بر تجدد را ایجاد می‌کرد، ظاهراً به سمت جهان ناسازه یا پارادوکسیکال «یک تمدن تمدن‌های بسیار» میل می‌کند و به پیدایش مرحله تازه‌ای از تمدن انسانی، یعنی تمدن جهانی واجد تمدن‌های بسیار منجر شده است. دهکده جهانی و گسترش رسانه‌های نوین و واقعیت جهانی‌شدن به معنای این است که پیشرفتی که رستاخیز علمی و صنعتی به‌ویژه در گستره ارتباطات بدان نایل شده، مجال را برای پیدایش نیروها و نهادها و شبکه‌هایی که ماهیت و ابعادی جهانی دارند، هر لحظه بیشتر و بیشتر باز می‌کند. دنیا در شرف تبدیل شدن به یک دهکده کوچک جهانی و فراتر از آن خانواده جهانی است.

با اینکه در ادبیات سیاسی واژه جهانی‌شدن واژه‌ای بی‌طرف و خنثی به‌نظر می‌رسد و حاکی از یک فرایند درواقعیت جهانی است، اما در ذیل این واژه دو جریان متفاوت در حال رخ دادن است. یکی جهانی‌شدن^۳ که یک فرایند یا به اصطلاح معمول یک فرایند یا پروژه^۴ است و دیگری جهانی‌سازی^۵ که یک پروژه^۶ است. پس جهانی‌سازی گونه دیگری از جهانی‌شدن است که برخی از اندیشمندان آن را به‌عنوان پروژه‌ای می‌دانند که نظام سرمایه‌داری آن را به منظور تسلط بر جهان طراحی کرده است. این نظریه، جهانی‌سازی را موجب فقیرتر شدن فقرا و ثروتمندتر شدن اغنیاء می‌داند. در این نوع از جهانی‌شدن، خصوصیت اصلی نظام جهانی، انباشت سرمایه است و انباشت سرمایه براساس تقسیم کار واحد جهانی و تقسیم جهان به مناطق مختلف صورت می‌گیرد. جهانی‌شدن به‌عنوان یک پروژه به وضعیتی اشاره دارد که جهان ما به‌واسطه رشد نیروهای درونی نظام تولید و سیر ضروری تاریخ معاصر از سر می‌گذراند. اما جهانی‌سازی به زعم برخی از رادیکالیست‌ها، برنامه‌ای سیاسی است که کشورهای مرکز و در راس آن‌ها ایالات متحده آمریکا برای جهان تدارک دیده‌اند و می‌خواهند با ابزار سیاسی و نظامی آن را به پیش ببرند. جهانی‌سازی در درجه اول با گسترش هنجارهای لیبرالی توسط کشورهای مرکز و تحمیل آن بر کشورهای دیگر مشخص می‌شود. این تحمیل درعین حال گزینشی است، یعنی کشورهای درجه اول مرکز هر جا به سود خودشان است بر مراعات این هنجارها پافشاری می‌کنند و هر جا به سود آن‌ها نیست آن را دور می‌زنند. فشار برای آزادسازی اقتصاد و

^۱ Francis Fukuyama^۲ Globalization^۵ Globalizing^۲ Robert W. Cox^۴ Process^۶ Project

واگذار کردن آن به منطق باز و متصل کردن امر توسعه به این منطق از عمده‌ترین وجود جهانی‌سازی است. صرف‌نظر از جهانی‌سازی، جهانی‌شدن جریانی است که کشورهای پیرامونی نه می‌توانند به آن بی‌اعتنا باشند و نه آن‌را نادیده بگیرند و خود را از آن کنار بکشند. بنابراین مساله این نیست که کشورهای پیرامونی نباید به جریان جهانی‌شدن بپیوندند، بلکه این است که چگونه به این جریان بپیوندند که از فرصت‌هایی که جهانی‌شدن فراهم می‌کند استفاده بیشتری ببرند و از تهدیدهایی که در کنار فرصت‌ها با خود دارد، آسیب کمتری ببینند. در اینجا است که نقش دولت‌های کشورهای پیرامونی برجسته می‌شود. این دولت‌ها می‌توانند برای همراه شدن با جریان جهانی‌شدن راهبردهای حساب‌شده‌ای را اتخاذ کنند. جهانی‌سازان نیز به سهم خود می‌کوشند جهانی‌شدن را به سمتی هدایت کنند که بیشترین بهره نصیب آن‌ها شود. این بهره هزینه‌های گوناگونی را برای کشورهای پیرامونی تحمیل می‌کند. سنگین‌ترین هزینه، تحکیم رشته‌های وابستگی به گونه‌ای است که سر رشته‌های اقتصاد کشورهای پیرامون در دست نهادهای مالی و اقتصادی کشورهای مرکز قرار گیرد.

جهانی‌شدن در کل دلالت دارد بر: (۱) درهم فشردن جهان و تبدیل آن به یک مکان واحد، و (۲) عمومیت یافتن هر چیزی در مقیاس جهانی.

ویژگی‌های جهانی‌شدن از این قرارند:

۱- ادغام بازاریابی در سطوح محلی و جهانی،

۲- فشردگی مکان و زمان،

۳- برسازی هویت جدید «شهروندی جهانی»،

۴- آفرینش ذائقه فرهنگی نوین جهانی شده،

۵- بازتولید مهارت‌پذیر مطالبات سیاسی، اقتصادی و اجتماعی نوین،

۶- گسترش آگاهی‌های جهانی، و

۷- گسترش مشارکت‌ها و هم‌آفرینی‌های سیاسی و اجتماعی در مقیاس جهانی.

جهانی‌شدن در شکل‌های کنونی آن با فناوری نوین ارتباطات پیوند دارد. این فناوری برای سازماندهی جهانی اقتصاد، بستر مناسب لازم را فراهم کرده است. بدون فناوری مخابرات و کامپیوتر، سازماندهی اقتصاد جهانی قابل تصور نیست. ساختار اقتصاد اطلاعاتی جدید به‌عنوان یک اقتصاد درهم‌تنیده همچنان بر محور عدم‌تقارن بین مناطق اقتصادی می‌چرخد. فاصله بین مناطق برخوردار از فناوری اطلاعات و بهره‌مند از ثروت و مناطق فقرزده و مطرود همچنان حتی با شتاب بیشتری نسبت به گذشته در شرف افزایش است. اقتصاد جهانی‌شده به شدت نامتقارن است. در الگوی ساده مرکز - پیرامون نیز پیچیدگی‌های تازه‌ای ظهور کرده است. نکته شایان ذکر این است قطب‌بندی اکنون نه در سطح کشورها بلکه حتی به درون کشورها نیز کشیده است. یعنی همان تقسیم فقر و ثروت که پیش از این چهره جهان را در سطح کشورها مشخص می‌کرد، اکنون در درون یک کشور نیز همین تقسیم فقر و ثروت و توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی بر حسب منطقه پدیدار شده است.

در جهان امروز همراه با جهانی‌شدن پدیده دیگری یعنی منطقه‌گرایی^۱ نیز قابل مشاهده است. به موازات جهانی‌شدن و با همان روند، جهان شاهد منطقه‌گرایی یعنی رشد سازمان‌های اقتصادی منطقه‌ای نیز هست. آیا این دو پدیده با یکدیگر ناهمسو هستند؟ اقتصاد جهانی‌شده هیچ مغایرتی با منطقه‌گرایی اقتصادی ندارد. به‌رغم اقتصاد منطقه‌ای، اقتصاد جهانی‌شده با اتکا به یک شبکه جهانی ارتباطات امور خود را به پیش می‌برد. شبکه جهانی از مرزهای منطقه‌ای و ملی و اصولاً از مرزهای جغرافیایی فراتر می‌رود.

^۱ Regionalism

ظاهراً جهانی‌شدن چهره دوگانه‌ای دارد که در یک سو باعث تضعیف کارکردهای دولت‌های ملی و در سوی دیگر موجب تقویت گرایش‌های ملی‌گرایی می‌شود که فیلیپ کاتلر از این پدیده با عنوان «پارادوکس جهانی‌شدن» نام می‌برد. در مورد کشورهای توسعه‌نیافته یکی از مسائلی که ذهن بسیاری را به خود مشغول کرده این است که آیا پیوستن به جریان جهانی‌شدن و هنجارهای مورد ادعای طرفداران آن موجب توسعه کشورهای توسعه‌نیافته می‌شود یا برعکس به توسعه آن‌ها لطمه می‌زند؟ پیش از هر چیز باید گفت که این پرسش پاسخ روشن و ساده‌ای ندارد. این مساله به عوامل چندی بستگی دارد که دولت‌های ملی باید به نحو همه‌جانبه آن‌را مورد بررسی قرار دهند و سیاست یک‌پارچه‌ای را در پیش گیرند. اما به‌طور کلی‌تر دو دسته نگرش و باور را می‌توان در تقابل با یکدیگر ملاحظه کرد: لیبرال‌ها و نئولیبرال‌ها در یک طرف و رادیکال‌ها از جمله مارکسیست‌ها در طرف دیگر.

در نقطه مقابل جهانی‌شدن، افراد صاحب‌نظری چون سمیر امین^۱ قرار دارند که قطع ارتباطات، محور اصلی استدلال و تفکر آن‌ها در حوزه توسعه است و قطع ارتباط، نقش ویژه‌ای برای گفتمان توسعه جایگزین دارد. قطع ارتباط یا توسعه خودمحور، به‌عنوان نقطه قوت گفتمان وابستگی امین جهت‌گیری سیاسی مهمی به حساب می‌آید. دست‌کم از این نظر اهمیت خاصی دارد که نقطه مقابل و قطب مخالف جهانی‌شدن و جهان‌گرایی است. بنابه خوانش امین، تعدیل ساختاری، شکل دیگری از آرمان‌شهرگرایی لیبرال است، که محکوم به شکست خواهد بود، زیرا عامل اساسی توسعه نابرابر که در ذات سرمایه‌داری نهفته است، را نادیده می‌گیرد. به‌واقع، «استعمارگری دگربار» با وام‌ها و صدقات، لعاب‌کاری شده است. بنابراین، گزینه مناسب برای کشورهای جهان سوم «تعدیل یا قطع ارتباط» است. وی (۱۹۸۲) می‌گوید: «قطع ارتباط، امتناع از تسلیم شدن به خواسته‌های قانونی ارزش‌های جهان‌روا یا «عقلانیت» فرضی نظام قیمت‌های جهانی است، که تجسم مطالبات بازتولید سرمایه جهانی می‌باشد. بنابراین، مستلزم جهت‌دهی ظرفیت جامعه به سوی تعریف طیف جایگزینی از معیارهای عقلانیت انتخاب‌های اقتصادی داخلی، به‌طور خلاصه، یک «قانون ارزشی با کاربرد ملی است.»

در اوایل دهه ۱۹۸۰ امین قطع ارتباط را به‌عنوان نیمه‌خودبستگی^۲ تعریف می‌کند. در همه تعاریف و بحث‌ها، امین قطع ارتباط را پروژه‌ای ملی می‌داند که باید متکی بر اتحاد ملی و مردمی باشد. جای پرسش است که چنین چیزی در یک عصر پساملی‌گرایی چگونه می‌تواند تحقق یابد. در یکی دیگر از ایده‌پردازی‌های امین، قطع ارتباط به‌مثابه چندمحوری در نظر گرفته شده است. چندمحوری چرخش مبهمی در اندیشه امین بوده است. آیا چندمحوری جایگزین روابط مرکز - پیرامون و توسعه نابرابر شده است؟ یا نه «مرکزگرایی» و روابط مرکز - پیرامون را در سطوح درونی و منطقه‌ای دیگری بازتولید می‌کند؟ به‌لحاظ تجربی، استدلال عمومی امین در سده بیست‌ویکم نسبت به دهه هشتاد و نود با توجه به ویژگی‌های توسعه کنونی از جمله تعمیق جهانی‌شدن، توسعه کشورهایی که به تازگی در حال صنعتی شدن هستند، همکاری و تجارت شمال جنوب و توسعه همیشگی منطقه‌ای و توافقات تجاری در سراسر مرزهای مرکز - پیرامون (NAFTA, ASEAN, APEC, SAARC, EU, EFTA) کاملاً مورد تازش قرار گرفته است.

در دنیایی جهانی‌شده که تقریباً همه مشکلات از مرزها نشت می‌کند و سرریز می‌شود، هیچ مساله‌ای را - اعم از تروریسم، گسترش سلاح‌های هسته‌ای، امراض، تباهی زیست‌محیطی، بحران‌های اقتصادی یا کمبود منابع آب - نمی‌توان بدون هماهنگی و همکاری موثر میان کشورهای متعدد ساماندهی کرد. درحالی‌که اقتصاد، اطلاعات و حتی فرهنگ جهانی شده است و با وجود کاهش توان دولت - ملت‌ها در حل یک‌جانبه مشکلات، افسار قدرت رسمی سیاسی خیلی محکم در دست آن‌ها قرار دارد. دولت - ملت‌ها کمتر از گذشته به مساعی جمعی برای حل مشکلات مشترک گرایش

^۱ Samir Amin

^۲ Simi-Autarky

نشان می‌دهند و با افزایش تعداد نقش‌آفرینان دولتی و غیردولتی و بالا رفتن قدرت و اعتماد به نفس آنان از احتمال توافق و اقدام مشترک آنان نیز کاسته می‌شود. جلوگیری از تبدیل عوامل رشد جهانی به عوامل پریشان و تلاشی جهانی چالش اصلی فرایند خیزش دیگران است.

زیگنیو برزینسکی^۱ اخیراً سخن از آنچه وی «بیداری سیاسی جهانی» می‌خواند به میان آورده است. او به هیجانات انبوه و نوظهور ناشی از عوامل مختلف موفقیت اقتصادی، غرور ملی، سطح آموزش پیشرفته، اطلاعات و شفافیت بیشتر و خاطرات گذشته، اشاره می‌کند و با پرداختن به زوایای مخرب این نیرو می‌نویسد: «جمعیت بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته در بسیاری از نقاط به‌لحاظ سیاسی برانگیخته و ناآرام است. این جمعیت به شدت و در حدی بی‌سابقه از بی‌عدالتی اجتماعی آگاه است ... و این آگاهی جامعه‌ای با درک و احساس حسادت مشترک می‌سازد که هیجانات عوام‌فریبانه، سیاسی یا مذهبی، می‌تواند جلابخش و جهت‌دهنده آن باشد. این انرژی‌ها، فراسوی مرزهای حاکمیتی، چالشی برای دولت‌ها و همچنین سلسله‌مراتب موجود جهانی است، که آمریکا هنوز در راس آن قرار دارد» (زکریا^۲، ۱۳۹۳).

پانکاج گماوات^۳ (۲۰۱۱) از مدرسه کسب‌وکار اسپانیا نیز در کتاب خود تحت‌عنوان «جهان ۳،۰» از زاویه‌ای مخالف به موضوع جهانی‌شدن نگریسته است و اعلام می‌کند که ما در دوره «شبه‌جهانی‌شدن» زندگی می‌کنیم. براساس بررسی‌های وی، بسیاری از شاخص‌های یکپارچگی جهانی، به شیوه شگفتی‌آوری، پایین هستند. تنها ۲ درصد از دانشجویان، به دانشگاه‌هایی خارج از کشور خود می‌روند، تنها ۳ درصد از افراد، خارج از کشوری که در آن متولد شده‌اند زندگی می‌کنند. تنها ۷ درصد از برنج‌های تولیدی، خارج از مرز تولید شده و معامله می‌شود. تنها ۷ درصد از مدیران شرکت‌های فورچون ۵۰۰، خارجی هستند و براساس مطالعه‌ای که به تازگی صورت گرفته، کمتر از ۱ درصد از شرکت‌های آمریکایی، عملکرد خارجی دارند. صادرات برابر با تنها ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان است. به گفته گماوات، اگر دو کشور هم‌سطح، زبان مشترکی داشته باشند ۴۲ درصد بیشتر امکان دارد که وارد معامله‌های تجاری بشوند، اگر هر دو متعلق به یک بلوک تجاری باشند ۴۷ درصد، اگر ارز مشترک داشته باشند ۱۱۴ درصد و اگر گذشته و تاریخ مشترکی داشته باشند ۱۸۸ درصد بیشتر احتمال دارد که با یکدیگر وارد معاملات و روابط شدید تجاری بشوند. به‌زعم وی، شرکت‌ها اغلب از ناهم‌سانی‌های موجود در یک جامعه بیشتر سود می‌برند تا اینکه آن‌ها را یک دست کنند و کنار بگذارند. هنری فورد می‌گفت که ماشین‌ها و هواپیماها دنیا را به هم پیوند داده‌اند. مارتین هایدگر^۴ می‌گفت همه چیز به همان اندازه دور است که نزدیک. جورج اورول^۵ هم آنقدر از این حرف‌ها خسته شد که همه را محکوم کرد و درنهایت آدولف هیتلر^۶ تصمیم گرفت به روش خود دنیا را یکنواخت یا با خاک یکسان کند.

ندروین پیتز (۱۳۹۵) در این زمینه معتقد است: «در جهانی که کشورهای جنوب برای تجارت ترجیحی دسترسی به بازار در شمال و برای سرمایه‌گذاری خارجی فناوری و امور مالی با هم در رقابتند، قطع ارتباط نمی‌تواند مناسب‌ترین گزینه سیاسی باشد. قطع ارتباط واقعی کوتاه‌ترین راه آلبانی برای جدایی از تجارت خارجی، فناوری، امور مالی، ارتباطات و هر شکلی از جهان شمول‌گرایی بوده است که امین از آن طرفداری می‌کند. لذا تعجب‌آور نیست که درحال حاضر تنها شیوه قطع ارتباط باقی‌مانده، نه استراتژی‌های صنعتی شدن است و نه انتقال به سوسیالیسم، بلکه اسلام‌گرایی افراطی متمدانه با تاکید بر بنیاد اقتصادی متکی بر درآمدهای سرشار نفتی است، که سبکی توسعه‌گرا از توسعه رانتیر است و البته این گزینه هم یک وضعیت است و نه یک استراتژی. برخلاف قطع ارتباط، همکاری‌های منطقه‌ای روزبه‌روز بیشتر به استراتژی برای توسعه‌ای اصلی تبدیل می‌شود. اگرچه این استراتژی راهی برای مذاکره و هدایت جهانی‌شدن است و نه مانعی در برابر آن.»

^۱ Zbigniew Brzezinski

^۲ Pankaj Ghemawat

^۵ George Orwell

^۲ Fareed Zakaria

^۴ Martin Heidegger

^۶ Adolf Hitler

توسعه و فرایند جهانی شدن

تحولات جهانی که همراه با آزادسازی فزون تر سیاست های اقتصادی به ویژه تجارت و سرمایه گذاری، تحولات فنی در فناوری اطلاعات و ارتباطات، کاهش هزینه حمل و نقل و ارتباطات، اقتصادهای مقیاس و بازارهای رشدیابنده اند، نه تنها هم آفرینی در اقتصاد جهانی را سودمند، بلکه آن را اجتناب ناپذیر کرده اند. بسیاری از موضوعات ضروری توسعه جنبه بین المللی دارند و حل واقعی آنها مستلزم اقدامات و هماهنگی بین المللی است نظیر فقر جهانی، بیماری های واگیردار و مسری، آموزش و پژوهش، مهاجرت و مسافرت، تغییرات آب و هوایی، دسترسی به آب سالم، سوء تغذیه و قحطی، تجارت بین المللی، ثبات پولی بین المللی، نزاع ها و درگیری های بین المللی، قاچاق بین المللی و فعالیت های سازمان یافته تروریستی، عرضه کالاهای عمومی بین المللی، حفظ محیط زیست و تنوع زیستی و غیره. داشتن تعامل و همکاری با جهان خارج و همچنین استفاده از امکانات بین المللی در فرایند توسعه از اهمیتی بالا برخوردار است. بین المللی شدن تولید، امکانات جدیدی را برای کشورهای توسعه نیافته فراهم کرده و ماهیت تولید و مبادله را تغییر داده است. در حالی که فرایند بین المللی تقسیم تولید، بنگاه ها را تشویق به تخصصی شدن در رقابت براساس کارایی در فرایندها و مراحل انفرادی می کند، در عین حال زنجیره ارزش بنگاه ها را تشویق به تخصصی شدن در مراحل از تولید می کند که با کل زنجیره ارزش جهانی متناسب باشد. اما کوشش در جهت یکپارچگی در اقتصاد جهانی نباید جایگزین استراتژی توسعه شود. تاکید بر یکپارچگی در اقتصاد جهانی نباید سیاست ها و اولویت های داخلی توسعه را تحت الشعاع خود قرار دهد. در عین حال موفقیت تلاش ها جهت یکپارچگی در اقتصاد جهانی نیز منوط به انجام اصلاحات لازم و اجرای قوانین مربوط به حق امتیاز، حق مالکیت دارایی های فکری و معنوی، استانداردهای پولی و بانکی و غیره است.

استیگلیتز (۱۳۸۲) برنده جایزه نوبل اقتصادی سال ۲۰۰۱، با توجه به تجربه خود در سمت اقتصاددان ارشد بانک جهانی به برخی از جوانب منفی و مثبت پدیده جهانی شدن اشاره می کند و می گوید: «من در بانک جهانی شاهد مستقیم تاثیر مخربی بودم که جهانی شدن می تواند روی کشورهای توسعه نیافته و به ویژه مردم تنگدست این کشورها بگذارد. من معتقدم که جهانی شدن، یعنی رفع موانع تجارت آزاد و ادغام هر چه فزون تر اقتصادهای ملی، می تواند نیروی خیری باشد و به گونه ای بالقوه می تواند برای همه در جهان و به ویژه تنگدستان منشا برکت شود. لیکن، من همچنین بر این باورم که اگر قرار است چنین بشود، راهی که جهانی شدن در آن افتاده و از جمله موافقتنامه های تجاری بین المللی که نقش مهمی در رفع موانع ایفا می کنند و نیز سیاست هایی که بر کشورهای توسعه نیافته در فرایند جهانی شدن تحمیل شده، باید از اساس مورد بازنگری قرار گیرد.»

«این پدیده جهانی شدن چیست که همزمان هم مورد ستایش و هم نکوهش است؟ این پدیده اساسا عبارت است از نزدیک شدن کشورها و ملت های جهان که نتیجه کاهش شدید هزینه های حمل و نقل و ارتباطات و نیز رفع موانع مصنوعی است که در راه جریان کالاها و خدمات، سرمایه، دانش و (تا حدودی نیز افراد) قرار دارد. جهانی شدن تاسیس نهادهای بدیعی را سبب شده که همراه با نهادهای موجود در داخل مرزهای کشورها به فعالیت مشغول اند. جهانی شدن توسط شرکت های بین المللی، قدرتمندانه به جلو رانده می شود و با خود نه فقط سرمایه و کالا، بلکه دانش فنی را از مرزهای کشورها عبور می دهد. جهانی شدن همچنین باعث شده که نهادهای بین المللی میان دولت ها، مثل سازمان ملل که برای حفظ صلح تلاش می کند، سازمان بین المللی کار که در سال ۱۹۱۹ ایجاد شد و تحت شعار «کار شرافتمندانه» اهداف خود را به پیش می برد و سازمان بهداشت جهانی که به بهبود سطح بهداشت در کشورهای توسعه نیافته مبادرت می ورزد باید از نو مورد توجه قرار بگیرند. خیلی و بلکه بیشتر این گونه جنبه های جهانی شدن در همه جا مورد اقبال قرار گرفته اند. هیچ کس مایل نیست ببیند که فرزندش می میرد در حالی که در جای دیگر این جهان، دانش و داروی سلامتی اش در دسترس است.»

«برای اینکه بدانیم کجای کار خراب است باید به سه نهاد عمده‌ای که متولی جهانی‌شدن هستند، نظری بیفکنیم: صندوق بین‌المللی پول^۱، بانک جهانی^۲ و سازمان تجارت جهانی^۳. صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی هر دو، رهاورد کنفرانس پولی و مالی نظام برتون وودز هستند که در سال ۱۹۴۴ در «نیوهمپشایر» آمریکا تشکیل شد و بخشی از تلاش‌های هماهنگ شده‌ای بود که برای تامین مالی بازسازی اروپای پس از جنگ و اجتناب از رکودهای اقتصادی آینده صورت گرفت. اسم واقعی بانک جهانی، یعنی بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه، نشان‌دهنده ماموریت اولیه آن است. قسمت آخر، یعنی «توسعه» در پایان کار به آن اضافه شد. تثبیت اقتصاد جهان به عهده صندوق بین‌المللی پول گذاشته شد. کسانی که در کنفرانس برتون وودز شرکت کردند در حال و هوای «رکود بزرگ» دهه ۳۰ بودند. قریب سه ربع قرن پیش، سرمایه‌داری با بزرگ‌ترین بحران دوران حیات خود مواجه شد. «رکود بزرگ» همه جهان را فراگرفت و بیکاری بی‌سابقه‌ای پدید آورد. در بدترین زمان این رکود، یک چهارم نیروی کار آمریکا بیکار بود. جان مینارد کینز، اقتصاددان انگلیسی، که بعدها نقشی محوری در کنفرانس برتون وودز ایفا کرد، توضیح ساده و لاجرم راه‌حل ساده‌ای برای این رکود ارائه داد. او می‌گفت علت سقوط اقتصاد، کاهش تقاضای کل است و سیاست‌های دولت می‌تواند به افزایش تقاضا کمک کند. در مواردی که سیاست پولی کار نمی‌کند، دولت‌ها باید به سیاست مالی تکیه کنند و هزینه‌های خود را افزایش و یا مالیات‌ها را کاهش دهند. صندوق بین‌المللی پول مسئولیت یافت که از بروز رکود جهانی دیگری جلوگیری کند. صندوق این وظیفه را با فشار آوردن به گرده‌گشورهایی که به قدر کافی به تقاضای جهانی کمک نمی‌کنند، حتی به بهای اینکه اقتصاد خودشان گرفتار رکود شود، انجام می‌دهد. صندوق به کشورهایی که با کساد مواجه‌اند و منابع‌شان اجازه نمی‌دهد به تقاضای جهانی کمک کنند، وام پرداخت می‌کنند. نیم قرن پس از تاسیس، اکنون روشن شده که صندوق بین‌المللی پول در ایفای وظایفش با شکست مواجه شده است. کاری که به عهده‌اش گذشته بودند (و عبارت بود از اعطای وام به کشورهایی که با رکود مواجه‌اند و کمک به کشورها برای برگرداندن اقتصادشان به اشتغال کامل) صورت تحقق به خود نگرفته است. علی‌رغم این حقیقت که فهم ما از فرایندهای اقتصادی طی این ۵۰ سال بیشتر شده و به‌رغم تلاش‌های صندوق بین‌المللی پول در ربع قرن گذشته، بحران‌های جهانی مکررتر و (به جز بحران بزرگ دهه ۳۰) عمیق‌تر شده‌اند.»

«اغلب کشورهای صنعتی پیشرفته و از جمله آمریکا و ژاپن با انتخاب آگاهانه بعضی از صنایع و حمایت از آن‌ها تا وقتی که بتوانند با شرکت‌های خارجی رقابت کنند به اقتصاد خود وام و قوام بخشیدند. درست است که حمایت عمومی و کلی از صنایع داخلی چه بسا در کشورهایی که آن‌را اعمال کرده‌اند نتیجه‌بخش نبوده، اما آزادسازی سریع تجارت هم چندان فایده‌ای دربر نداشته است. فشار آوردن به کشورهای توسعه‌نیافته برای اینکه دروازه‌های خود را به روی محصولات که در داخل هم تهیه می‌شود باز کنند، چه به‌لحاظ اقتصادی و چه به‌لحاظ اجتماعی نتایجی مصیبت‌بار داشته است. چرا که شغل‌های موجود پیش از آنکه بخش‌های کشاورزی و صنعتی بتوانند رشد کنند و مشاغل تازه‌ای ایجاد شود، به‌طور منظم از بین می‌روند. کشاورزان فقیر کشورهای توسعه‌نیافته قادر نیستند با محصولات وارداتی از آمریکا و اروپا که به شدت یارانه گرفته‌اند، رقابت کنند. بدتر از این، فشار صندوق بین‌المللی پول بر کشورهای توسعه‌نیافته برای اینکه سیاست پولی انقباضی اعمال کنند، سبب شده که نرخ‌های بهره به حدی برسد که حتی در بهترین شرایط، عملاً ایجاد شغل ناممکن شود و چون آزادی تجارت پیش از آنکه برنامه‌های تور ایمنی به مورد اجرا گذاشته شوند، عملی شده، آن‌هایی که شغل خود را از دست داده‌اند، به فقر و تگدستی افتاده‌اند. لذا، آزادسازی در غالب موارد، نه تنها رشد مورد انتظار را به دنبال نداشته، بلکه فقر و فلاکت را تشدید کرده است. حتی آن‌هایی که شغل‌شان را از دست نداده‌اند همواره احساس عدم امنیت شغلی می‌کنند.»

«جهانی‌شدن به خودی خود نه خوب است و نه بد و توان آن‌را دارد که پیامدهای بسیار خوبی به بار آورد و مثلاً برای کشورهای شرق آسیا که

^۱ International Monetary Fund (IMF)^۲ world Bank (WB)^۳ World Trade Organization (WTO)

جهانی‌شدن را به سبک و سیاق و با سرعت مورد نظر خود دنبال کرده‌اند، منافع بزرگی داشته است علی‌رغم اینکه بحران سال ۱۹۹۷ موجب عقب‌نشینی‌هایی نیز در این زمینه شد. اما، در بسیاری از نقاط جهان، چنین منافعی حاصل نشده است. برای بسیاری، جهانی‌شدن به فلاکتی تسکین‌نیافتنی شبیه‌تر است. نظامی داریم که می‌توان آن را اداره جهان بدون حکومت جهانی نام داد، نظامی که در آن معدودی سازمان، بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و سازمان تجارت جهانی و معدودی بازیگران دیگر که عبارتند از وزرای دارایی، بازرگانی و تجارت که وابسته به منافع مالی و تجاری هستند، بر این عرصه تسلط دارند، ولی بسیاری دیگر که از تصمیمات آن‌ها متأثر می‌شوند، هیچ فرصتی برای ابراز نظر ندارند.»

موفق‌ترین کشورهای توسعه‌نیافته، یعنی آن‌ها که در شرق آسیا قرار دارند، اگر چه اقتصادشان را به روی خارج باز کرده‌اند، اما این کار به آرامی و مرحله‌ای انجام شده است. این کشورها از جهانی‌شدن استفاده کردند و صادرات‌شان را افزایش دادند و در نتیجه به رشد سریع‌تری هم دست یافتند. اما موانع حمایتی را با دقت، منظم و مرحله‌ای و تنها وقتی مشاغل جدید ایجاد شدند، برداشتند. ابتدا مطمئن شدند که سرمایه برای آفرینش بنگاه‌ها و مشاغل تازه در دسترس است و حتی در تشویق بنگاه‌های جدید نقش کارفرمایی برای خود پذیرفتند. چین، موانع تجاری خود را اکنون پس از ۲۵ سال که حرکت به سوی بازار را شروع کرده، یعنی دوره‌ای که رشد فوق‌العاده‌ای داشته است، به تدریج برمی‌دارد.

استیگلیتز با نگاه به جنبه‌های منفی پدیده جهانی‌شدن عنوان می‌دارد: «هنگامی که شرکت‌های خارجی وارد کشور می‌شوند، چه بسا رقابتی داخلی را نابود می‌کنند و امید کسبه‌ای را که می‌خواهند صنعت خانگی را به‌پا کنند به یاس مبدل می‌سازند. مثال‌های متعددی در این مورد وجود دارد. بساط تولیدکنندگان نوشابه در سراسر گیتی با ورود کوکاکولا و پپسی‌کولا برچیده شده است، تولیدکنندگان محلی بستنی نیز دیده‌اند که نمی‌توانند با محصولات بستنی «پونی لور» رقابت کنند. وقتی فروشگاه زنجیره‌ای «وال مارت» در جایی شعبه می‌زند، غالب فروشگاه‌های محلی که (به حق) نگران آن هستند که ناگزیر شوند آنجا را ترک کنند، با آن به مخالفت بر می‌خیزند. کسبه محلی می‌ترسند که نتوانند با وال مارت که قدرت خرید عظیمی دارد، رقابت کنند. مردمی هم که در شهرهای کوچک زندگی می‌کنند نگران می‌شوند که اگر همه فروشگاه‌های محلی بسته شوند، هویت جامعه‌شان را از دست بدهند. همین نگرانی‌ها هزار بار قوی‌تر در کشورهای توسعه‌نیافته وجود دارد. اگر چه این نگرانی‌ها قابل فهم هستند، باید مسائل را قدری وسیع‌تر دید. وال مارت به این دلیل موفق است که کالاها را با بهای ارزان‌تر در اختیار مصرف‌کننده می‌گذارد. با توجه به اینکه در کشورهای توسعه‌نیافته، افراد در مرز حداقل معیشت زندگی می‌کنند، فروش کالاها و خدمات به فقرا به نحوی کارا تر اهمیت زیادی دارد. اما منتقدان هم دلایل خود را دارند. آن‌ها می‌گویند در فقدان (و یا عدم اجرای موثر) قوانین مربوط به رقابت، شرکت‌های بین‌المللی پس از اینکه کسبه محلی را بیرون کردند، قیمت‌های‌شان را بالا می‌برند. لذا، منافع حال از قیمت‌های پایین عمر کوتاهی دارد.»

«در پس ایدئولوژی اقتصاد بازار، الگویی هست که به «آدام اسمیت» نسبت داده می‌شود و استدلال می‌کند که نیروهای بازار – انگیزه سود – باعث می‌شوند که اقتصاد با کارایی تمام کار کند، گویی که دستی نامرئی در این کار دخالت دارد. یکی از دستاوردهای اساسی اقتصاد جدید این است که نشان می‌دهد در چه فضا و شرایطی است که نتیجه‌گیری‌های آدام اسمیت درست از آب درمی‌آید. این نکته روشن شده که این نتیجه‌گیری‌ها به شدت محدود هستند. حتی اگر نظریه دست نامرئی آدام اسمیت برای کشورهای صنعتی شده و پیشرفته مناسب باشد، شرایط لازم برای آن در کشورهای توسعه‌نیافته فراهم نیست. نظام بازار مستلزم حقوق مالکیت روشن، جالافتاده و محکمی است که آن‌ها را به اجرا بگذارند، ولی این‌ها بیشتر در کشورهای توسعه‌نیافته وجود ندارند. نظام بازار مستلزم رقابت و اطلاعات است. لیکن رقابت محدود و اطلاعات ناقص است – و بازار رقابتی را که بتواند به خوبی عمل کند، نمی‌توان یک شبه به وجود آورد. یک اقتصاد بازار کارا، مستلزم آن است که تمامی فرض‌های آن تأمین شده باشد. در پاره‌ای موارد، انجام اصلاحات در یک زمینه خاص بدون اینکه در زمینه‌های دیگر اصلاحی صورت گرفته باشد، ممکن است عملاً کار را خراب‌تر کند. این موضوعی مرتبط با ترتیب توالی انجام اصلاحات است. ایدئولوژی از این مسائل چشم‌پوشی می‌کند. ایدئولوژی به سادگی می‌گوید هر چه زودتر به

سوی اقتصاد بازار بروید. اما نظریه اقتصادی و تاریخ نشان می‌دهند که چشم‌پوشی از ترتیب توالی انجام اصلاحات تا چه حد می‌تواند فاجعه‌آمیز باشد.»

«اقتصاد تراوایی^۱ یک نظریه اقتصادی است که مطابق آن توزیع درآمد به نفع ثروتمندان باعث می‌شود که پس‌انداز بیشتر و لذا سرمایه‌گذاری بیشتری صورت بگیرد که سودش در نهایت به همه خواهد رسید، چرا که سرمایه‌گذاری بیشتر به معنای شغل و درآمد افزون‌تر برای همه است. بخشی از این قرارداد اجتماعی، متضمن «انصاف» است که تحت آن فقرا، وقتی جامعه رشد می‌کند از آن بهره‌مند شوند و اغنیا هم بخشی از رنج و محنت جامعه را در مواقع بحران به خود بخورند. سیاست‌های «اجماع واشنگتن» توجه ناچیزی به مسائل توزیع درآمد یا «انصاف» دارد. اگر هواداران این سیاست‌ها را تحت فشار قرار دهید خواهند گفت بهترین راه مساعدت به فقرا این است که اقتصاد رشد کند. باورمندان به اقتصاد تراوایی مدعی‌اند که منافع رشد اقتصادی دست آخر به فقرا هم خواهد رسید. اقتصاد تراوایی، هیچ وقت چیزی بیش از یک باور و یا تعبد نبوده است. چرا که مثلاً درحالی‌که فقر و مسکنت در سده نوزدهم در انگلیس در حال رشد بود، این کشور در کل ثروتمند شده بود. رشد اقتصاد آمریکا در دهه ۸۰ یکی از بارزترین نمونه‌های تاریخ اخیر است. درحالی‌که اقتصاد رشد می‌کرد، آن‌ها که در طبقات پایین جامعه بودند ملاحظه می‌کردند که درآمد واقعی‌شان کاهش می‌یابد. درست است که کاهش مداوم فقر بدون رشد اقتصادی نیرومند میسر نیست، ولی عکس این مطلب درست نیست. رشد، لزوماً به نفع همه نیست. اینکه «مد دریا همه قایق‌ها را بالا می‌برد» در اینجا مصداق ندارد. گاهی، یک مد شدید و ناگهانی، به‌ویژه وقتی با توفان همراه است، قایق‌های ضعیف‌تر را به ساحل می‌کوبد و خرد می‌کند. اقتصاد تراوایی به‌رغم اشکالات روشنی که دارد، شجره‌نامه روشنفکری خوبی در پس آن است. یک برنده جایزه نوبل، یعنی «آرتور لوئیس»، استدلال می‌کرد که نابرابری، برای توسعه و رشد اقتصادی چیز خوبی است، چرا که اغنیا بیش از فقرا پس‌انداز می‌کنند و انباشت سرمایه هم کلید رشد است. یکی دیگر از برندگان جایزه نوبل اقتصادی سال ۱۹۷۱، «سیمون کوزنتس» می‌گوید اگر چه در نخستین مراحل توسعه، نابرابری گسترش می‌یابد ولی در مراحل بعد، این روند بازگشته می‌شود. با این حال، تاریخ ۵۰ سال گذشته، این نظریه‌ها و فرضیه‌ها را تایید نمی‌کند. انتخاب درست هر یک از سیاست‌ها، مستلزم آن است که علل و ماهیت فقر به خوبی فهمیده شود. آن‌ها اغلب سخت‌تر و بیشتر از دیگرانی که وضع خوبی دارند، کار می‌کنند. بسیاری از آنان در دور باطل تنگدستی گیر کرده‌اند، به این معنا که نارسایی تغذیه به تندرستی‌شان صدمه می‌زند و همین امر کسب درآمد افزون‌تر را از آنان سلب می‌کند و تندرستی‌شان بدتر از بد می‌شود. اینان که به سختی گذران زندگی می‌کنند نمی‌توانند بچه‌های‌شان را به مدرسه بفرستند و بدون آموزش و پرورش هم بچه‌های‌شان محکوم به زندگی در فقرند. یعنی فقر از یک نسل به نسل دیگر منتقل می‌شود.»

بانک جهانی در گزارش توسعه جهانی سال ۲۰۰۰، طی یک بررسی با عنوان «صدای فقرا» با هزاران نفر از تنگدستان مصاحبه کرده است. موضوع‌های «متعددی که چندان هم غیرمنتظره نبود، مطرح شده است. فقرا احساس می‌کنند که صدای‌شان گوش شنوایی نمی‌یابد و کنترلی بر تقدیر خود ندارند. آنان زیر ضربه نیروهای مافرای کنترل خود هستند. فقرا همچنین احساس عدم امنیت می‌کنند. نه فقط درآمدشان نامعین است و تغییر شرایط اقتصادی خارج از کنترل آنان، می‌تواند دستمزد واقعی‌شان را کاهش دهد و یا شغل‌شان را از آن‌ها بگیرد – و این مطلب را ما در بحران آسیای شرقی به نحو بارزی دیدیم – بلکه در معرض خطر بیماری‌ها و گاهی از سوی دیگر فقرایی که با سختی دست و پنجه نرم می‌کنند تا نیاز خانواده‌شان را برآورند و گاهی هم از سوی پلیس و دیگر مقامات دولتی در معرض تهدید مستمر خشونت قرار دارند.»

استیگلیتز در بخش پایانی کتاب خود تحت‌عنوان «راه پیش‌رو» نتیجه‌گیری می‌کند که امروز جهانی‌شدن برای بسیاری از تنگدستان جهان کاری از

^۱ Trickle-Down Economics

پیش نبرده است. برای محیط‌زیست هم تا حدود زیادی کارساز نیست. برای ثبات اقتصاد جهان هم کارساز نبوده است. گذار از کمونیسم به اقتصاد بازار به قدری سوء مدیریت شده که به استثنای چین و ویتنام و چندتایی از کشورهای اروپای شرقی، در مورد بقیه کشورها، درآمدها به شدت پایین آمده و فقر و فاقه افزایش یافته است. وی علیرغم نظرات پیشین خود، اذعان می‌کند که از نظر بعضی، چاره کار آسان است: جهانی‌شدن را رها کنید. این کار، نه ممکن، نه مطلوب و نه مقبول است. همان‌گونه که پیشتر اشاره شد، جهانی‌شدن منافع عظیمی به همراه داشته و کامیابی آسیای شرقی، به‌خصوص به خاطر استفاده از فرصت‌های تجاری و دسترسی بیشتر به بازارها و دانش‌های فنی، برگرفته از جهانی‌شدن بوده است. جهانی‌شدن، بهداشت و درمان بهتر را با خود آورده و نیز جامعه مدنی جهانی با طراوت که خواهان مردم‌سالاری بیشتر و دادگری اجتماعی گسترده‌تر است. لذا، مشکل، به نفس جهانی‌شدن مربوط نیست، بلکه به روال انجام آن مربوط است. بخشی از مشکل، از سازمان‌های اقتصادی بین‌المللی و از جمله صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی و سازمان تجارت جهانی ناشی می‌شود که در ساماندهی قواعد و ضوابط آن دست داشته‌اند. آن‌ها عموماً به ترتیبی عمل کرده‌اند که به جای اینکه در خدمت جهان رو به توسعه باشند، به منافع کشورهای صنعتی پیشرفته و به‌ویژه منافع گروه‌های خاص در داخل این کشورها، خدمت کرده‌اند. اما قضیه فقط هم این نبوده بلکه بیشتر اوقات، در مورد جهانی‌شدن رویکردی ویژه و کوتاه‌اندیشانه داشته‌اند که توسط دیدگاهی خاص از اقتصاد و جامعه شکل گرفته است. اگر قرار است که به منافع بالقوه جهانی‌شدن دست یابیم، مراقبت از محیط‌زیست، اطمینان نسبت به اینکه فقرا در تصمیم‌گیری‌های مربوط به خودشان سهمی دارند، اعتلای مردم‌سالاری و تجارت دادگرانه از ضروریات‌اند.

لازم است که جهانی‌شدن با دموکراسی مقایسه شود که اگرچه دموکراسی شاید نظام حکمرانی بسیار مطلوبی نباشد اما کسی بهتر از آن سراغ ندارد. جهانی‌شدن توسعه در مرکز ثقل اقتصاد سیاسی جهانی قرار دارد و مباحث مربوط به مساله توسعه در چند دهه اخیر به گونه‌ای فزاینده تحت‌تاثیر ادبیات جهانی‌شدن اقتصاد قرار داشته است به گونه‌ای که کمتر کار نظری و عملی در خصوص گفتگوها و موضوعات توسعه‌گرایی در حیطه‌های سیاسی و اقتصادی صورت گرفته است که در آن به نحوی به اهمیت موضوع جهانی‌شدن اقتصاد و تاثیرات و پیامدهای ناشی از آن در هر یک از حوزه‌های یادشده اشاره نشده باشد. تاکید بر اهمیت این پدیده به‌خصوص از زاویه نقش متغیرهای بین‌المللی توسعه‌یافتگی یا توسعه‌نیافتگی حائز کمال اهمیت است. با توجه به آن‌که امروزه موضوع جهانی‌شدن اقتصاد، بخش چشمگیری از اقتصاد سیاسی بین‌الملل معاصر را بخود اختصاص داده است، این موضوع می‌تواند چارچوب نظری بحث در خصوص توسعه نیز قرار گیرد. موضوع توسعه که بیشتر متأثر از متغیرهای بین‌المللی نظیر تحولات بازارهای جهانی سرمایه و کالا است و به شدت تحت‌تاثیر جهانی‌شدن اقتصاد قرار دارد در مرکز توجه اقتصاد سیاسی جهانی است.

جهانی‌شدن اقتصاد و توسعه

امروزه، در سده ۲۱، بسیار دشوار است که بدون توجه به تاثیری که جهانی‌شدن در شکل بخشیدن به توزیع و تقسیم قدرت در جهان داشته است، از توسعه اقتصادی یا سیاسی سخن گفته شود، چرا که جهانی‌شدن اقتصاد، دولت‌ها را در یک نظام اقتصادی یکپارچه وارد کرده است که مشابه آن پیشتر وجود نداشته است. جهانی‌شدن تقویت روابط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در فراسوی مرزهای دولت‌هاست. بنابراین، از ابتدای پیدایش بحث جهانی‌شدن همواره این مناقشه نظری و روشی وجود داشته است که این پدیده می‌تواند آثار و پیامدهای مثبت و منفی فراوانی برای نظام دولت – ملت‌ها، نظام اقتصاد جهانی و روال توزیع ثروت در سطح جهانی در پی داشته باشد، به‌گونه‌ای که جهانی‌شدن اقتصاد امروزه به‌عنوان مهم‌ترین متغیر بین‌المللی و تاثیرگذار در توسعه اقتصادی مطرح است.

امروزه جهانی شدن و توسعه از فراگیرترین موضوعات جوامع بشری به ویژه در کشورهای توسعه نیافته هستند. این مساله بخشی به دلیل ضرورت پیشرفت و تحول و حساسیت نسبت به عدم واماندگی از سیر شتابان روندهای جهانی است. جهانی شدن و اجزای آن می توانند نتیجه توسعه را در کشورهای توسعه نیافته تحت تاثیر قرار دهند. کشورها به گونه ای بسیار متفاوت با اقتصاد جهانی در حال رشد پیوند یافته اند برخی خوب و بسیاری دیگر به شدت ضعیف عمل کرده اند. کشورهای توسعه نیافته پیامدهای اقتصادی و توسعه ای متفاوتی را تجربه کرده اند. از یک سو، گروهی از کشورهای عمدتاً آسیایی اقتصادهای خود را شدیداً توسعه داده و در نتیجه جمعیت کسانی را که در فقر زندگی می کردند، کاهش داده اند، از سوی دیگر، اقتصاد بسیاری از کشورهای توسعه نیافته عمدتاً آفریقایی و آمریکای لاتینی پیشرفت اندکی داشته اند.

جهانی شدن فرایندی است که وابستگی متقابل بین دولت ها و جوامع را در سراسر گیتی گسترش داده و تشدید کرده است. منظور از کاربرد واژه «گسترش»^۱ عرصه جغرافیایی تعاملات بین بیشترین تعداد کشورها و جوامع است و منظور از واژه «تشدید» شدت و ژرفای تعاملات می باشد. بسیاری از پژوهشگران با آن دسته از دیدگاه هایی که جهانی شدن را به منزله تحقق جهانی بدون مرز، سلب حاکمیت از دولت – ملت ها و از دست رفتن هویت ملی می داند، موافق نیستند. علیرغم انتقادات بسیاری که توسط برخی از توسعه پژوهان از فرایند جهانی شدن صورت می گیرد اما مارتین خور^۲ (۱۳۸۳) بر این باور است که این واقعیت قابل پذیرش است که فرایند جهانی شدن، برخی از کشورها و رژیم ها را بیشتر از دیگران تحت تاثیر قرار می دهد و حتی این فرایند در برخی از زمینه ها می تواند تهدیدی علیه استقلال کشورها باشد، لیکن جهانی شدن، کشورها را از سیاست گذاری های ملی باز نمی دارد، بلکه این فرایند به تجزیه و رقابت و یا اتحاد و همکاری می انجامد. واقع گرایان، آرمان گرایان و ساختارگرایان تاریخی دیدگاه های متفاوتی در خصوص جهانی شدن ارائه می نمایند. واقع گرایان بر تداوم اهمیت دولت – ملت (حتی در بستر جهانی شدن) تاکید دارند و معتقدند اگر چه جهانی شدن با سرعت به پیش می رود و باعث افزایش وابستگی متقابل جهانی در بعضی از حوزه ها شده است لیکن این رخداد تاریخی فقط با رضایت و تشویق کشورهای قدتمند که به دنبال دیکته کردن مفاهیم و ملاحظات مطلوب خود در تعاملات جهانی هستند، صورت گرفته است. واقع گرایان نتیجه می گیرند که ظهور و پیشرفت جهانی شدن بر تمایل کشورها استوار است. در مقابل، لیبرال ها بر این باورند که مهم ترین برآیند جهانی شدن کاهش هژمونی کشورها در تعاملات جهانی است و افزایش وابستگی متقابل و همکنشی کشورها را تحولی مثبت در فرایند جهانی شدن می دانند. لیبرال ها با اشاره به عواملی همچون تغییرات شگرف تکنولوژیکی و پیشرفت سریع در حوزه های ارتباطات و حمل و نقل که فراتر از کنترل دولت ها است، استدلال می کنند که جهانی شدن پاسخی به نیازهای داخلی و تقاضاهای بازیگران فراملی همچون شرکت های چندملیتی است. در این رابطه، ساختارگرایان تاریخی با تحلیل محتوایی لیبرال ها (آرمان گرایان) در مورد ماهیت جهانی شدن توافق دارند، اما برخلاف آرمان گرایان بر این باورند که جهانی شدن برای کشورهای فقیرتر و گروه های حاشیه ای اقتصاد جهانی نتایج بسیار وخیمی به دنبال داشته است.

مارتین خور ادامه می دهد که برخی از نظریه پردازان اقتصاد بین الملل به پیروی از مدل آنتونیو گرامشی استدلال می کنند که جهانی شدن به توسعه یک بلوک فراملی متشکل از بزرگترین شرکت های چندملیتی، بانک های جهانی، سازمان های اقتصادی بین المللی و گروه های تجاری بین المللی انجامیده است که در اغلب کشورهای سرمایه داری در حال فعالیت می باشند. ویژگی اساسی این بلوک تاریخی، قدرت و توانایی آن در بسیج فراملی می باشد، به نحوی که گروه های ملی همچون اتحادیه های کارگری را نیز به سازش و می دارد. برطبق دیدگاه نظریه پردازان پیرو مدل گرامشی، تنها راه مقابله با این بلوک فراملی، برپایی یک بلوک ضدهژمونیک است که دربرگیرنده مخالفان و ناراضیانی همچون کارگران، طرفداران حقوق بشر، محیط زیست گرایان، مصرف کنندگان و تشکل های زنان باشد. یک بلوک ضدهژمونیک با چنین ماهیتی خواهد توانست دیدگاه آزادسازی کنونی را با

^۱ Enlargement^۲ Martin Khor

یک مدل دموکراتیک و مشارکتی بر پایه اصول سوسیالیسم جایگزین سازد. برخی از جنبه‌های جهانی شدن عبارتند از:

الف - آزادسازی تجاری، مالی و سرمایه‌گذاری - در بیشتر کشورها، مرزها و موانع ملی در گستره بازارهای مالی و پولی، تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم برداشته می‌شوند. از میان جنبه‌های سه گانه آزادسازی (مالی، تجاری و سرمایه‌گذاری)، فرایند آزادسازی مالی بیشتر مورد توجه و تاکید بوده به گونه‌ای که آزادسازی کنترل‌ها بر جریان‌ها و بازارهای مالی، شدید و پیشروتر از سایرین اتفاق است. میزان تجارت و بازارهای معاملات خارجی جهان از متوسط روزانه ۱۵ میلیارد دلار در ۱۹۷۳ به بیش از ۹۰۰ میلیارد دلار در ۱۹۹۲ و امروزه بالغ بر ۱۰۰۰ میلیارد دلار افزایش یافته است. یکی از اشکال عمده جهانی شدن، رشد تمرکز و انحصاری شدن فزاینده منابع اقتصادی و قدرت از سوی شرکت‌های فراملیتی، موسسات و شرکت‌های مالی بین‌المللی می‌باشد. در این فرایند که از آن به عنوان «فراملیتی شدن»^۱ نام برده می‌شود شرکت‌های عظیم فراملیتی بخش اعظم منابع اقتصادی جهان، سهام بازار و تولید را به خود اختصاص می‌دهند.

ب - جهانی شدن تصمیم‌گیری - مهم‌ترین و عمده‌ترین مشخصه فرایند جاری جهانی شدن عبارت از جهانی شدن سیاست‌های ملی و سازوکارهای تصمیم‌گیری می‌باشد. سیاست‌های ملی شامل حوزه‌های اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و فناوری که تا به امروز در صلاحیت و نظارت دولت‌ها و بخش خصوصی آن کشور بود، اکنون به گونه فزاینده‌ای تحت‌تاثیر و نفوذ روندها، نهادهای بین‌المللی و شرکت‌های بزرگ خصوصی و بازیگران اقتصادی - مالی قرار گرفته است. این امر به تضعیف حاکمیت ملی منجر شده و توانایی حکومت‌ها را در انتخاب گزینه‌های سیاست‌های مستقل اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی با محدودیت مواجه ساخته است. نهادهای جهانی به حوزه‌هایی از سیاست‌گذاری وارد شده‌اند که در گذشته به‌طور سنتی و انحصاری در اختیار و صلاحیت دولت‌های ملی بوده است. امروزه حکومت‌ها ناچار به اجرای سیاست‌هایی هستند که با تصمیمات و قواعد نهادهای بین‌المللی هم‌سو می‌باشند و از میان این نهادهای معتبر می‌توان به «بانک جهانی»، «صندوق بین‌المللی پول» و «سازمان تجارت جهانی» اشاره کرد. همچنین برخی از سازمان‌های بین‌المللی پرنفوذ به‌ویژه سازمان ملل متحد و آژانس‌های مرتبط با آن، پیمان‌ها، کمیسیون‌ها و کنفرانس‌های جهانی در این زمره قرار می‌گیرند. بنابراین حکومت‌های ملی ناگزیر به پذیرش این هنجارها و تعهدات در سطح گسترده‌ای می‌باشند. جهان در سال‌های اخیر شاهد کنفرانس‌های جهانی متعددی از سوی سازمان ملل متحد در پیوند با محیط‌زیست (ریودوژانیرو) (۱۹۹۲)، جمعیت (۱۹۹۴)، توسعه اجتماعی (۱۹۹۵)، زنان (۱۹۹۵)، اسکان (۱۹۹۶)، منابع ژنتیک (۱۹۹۶)، غذا (۱۹۹۶) و کنفرانس‌های آنکتاد^۲ (۱۹۹۶ و ۲۰۰۰) بوده است.

ج - جهانی شدن و نابرابری - جهانی شدن عبارت از فرایندی نابرابر با توزیع نابرابر سودها و زیان‌ها است. این نابرابری و عدم‌توازن به قطب‌بندی کشورهای ثروتمند و کشورهای فقیر از یک طرف و گروه‌های ثروتمند و فقیر در داخل جوامع که هر چه بیشتر به حاشیه رانده می‌شوند از طرف دیگر، منجر می‌شود. به این ترتیب روندهای جهانی شدن، قطب‌بندی شدن، تمرکز ثروت و حاشیه‌ای شدن به‌واسطه فرایندهای مشابهی به یکدیگر مرتبط می‌گردند. در این فرایند، منابع سرمایه‌گذاری، رشد و فناوری مدرن در معدودی از کشورها (عمدتاً در آمریکای شمالی، اروپا، ژاپن و کشورهای تازه صنعتی شده شرق آسیا) متمرکز هستند. بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته به دلیل عدم همسویی و همسازی با چارچوب جهانی شدن - آزادسازی، ظهور یک طبقه رانت‌خوار، تمرکز بیش از پیش درآمد ملی در دست‌های عده‌ای قلیل، از این فرایند محروم مانده و یا به‌صورت فرعی و حاشیه‌ای در آن مشارکت می‌کنند که اغلب در تضاد با منافع آن‌ها می‌باشد.

د - ضعف جنوب در رویارویی با چالش جهانی شدن - بیشتر کشورهای جنوب به دلیل وجود ضعف‌های متعدد و مختلف قادر به استفاده از فرصت‌های فرایند جهانی شدن نمی‌باشند. درواقع با نابرابری توانمندی‌های شمال و جنوب در پیشرفت فناوری (به‌ویژه فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطاتی) این

^۱ Transnationalization

^۲ United Nations Conference on Trade And Development (UNCTAD)

ناپیوستگی عمیق‌تر شده است. علاوه بر شرایط نامساعد بین‌المللی بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته با مشکلاتی همچون دیکتاتوری، سوءاستفاده از قدرت و سوءمدیریت اقتصادی که همگی فرایند توسعه را مختل می‌سازند، مواجه هستند. با وجودی که کشورهای شمال ایستار مسلط و برتر را دارند و از این فرصت برای کنترل هر چه بیشتر اقتصاد جهانی استفاده کرده‌اند، اما کشورهای جنوب کاملاً منفعل و ناامید نبوده و می‌توانند جایگاه و خطمشی‌های مطلوب خود را بهتر سازماندهی نمایند.

ه - جهانی‌شدن و دموکراسی - بسیاری از لیبرال‌ها بر این باورند که جهانی‌شدن به گسترش حکومت‌های دموکراتیک با ثبات در سراسر جهان منجر شده است. آن‌ها به ترویج اصول لیبرال دموکراسی در جنوب اروپا در دهه ۱۹۷۰، آفریقا و آمریکای لاتین در دهه ۱۹۸۰ و دولت‌های تازه تاسیس اروپای شرقی و قلمروهای پسا شوروی در واپسین دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ اشاره می‌کنند. در مقابل ساختارگرایان تاریخی استدلال می‌کنند که جهانی‌شدن قدرت کنترل را از دولت‌های دموکراتیک می‌گیرد و به شرکت‌های چند ملیتی، بانک‌های جهانی و سازمان‌های بین‌المللی انتقال می‌دهد. براساس دیدگاه لیبرال‌ها، جهانی‌شدن برخی از دولت‌ها را به گشودن دروازه‌های خود چه به لحاظ سیاسی نظیر ضمانت‌های مندرج در قانون اساسی، آزادی بیان، انتخابات آزاد و برقراری سیستم چند حزبی وادار می‌کند. اما ساختارگرایان تاریخی بر این باورند که در کشورهای کمتر توسعه یافته، قشر فقیر جامعه با بیکاری، بیسوادی و فقدان تسهیلات بهداشتی دست به گریبان است و حتی فاقد غذای لازم برای رفع گرسنگی می‌باشد. جهانی‌شدن، نابرابری‌های اقتصادی - اجتماعی را افزایش داده است بنابراین اثبات این ادعا که جهانی‌شدن به ترویج دموکراسی در کشورهای جهان سوم انجامیده است، مشکل به نظر می‌رسد.

و - جهانی‌شدن و مهاجرت - وجه مشترک افراد، گروه‌های اجتماعی و کشورها در روند جهانی‌شدن این است که از برخی ابعاد جهانی‌شدن که برای آن‌ها سودمند است، حمایت می‌نمایند و با برخی دیگر از ابعاد این روند که برایشان به صورت واقعی یا احتمالی تهدید تلقی می‌شود، مخالفت می‌کنند. حرکت‌های فرامرزی مردم، حوزه‌ای است که بدین وسیله نسبت به جهانی‌شدن واکنش‌های اجتماعی منفی نشان می‌دهند، در حالی که تعداد زیادی از کشورها و گروه‌های اجتماعی از آزادسازی جریان سرمایه و تجارت حمایت می‌کنند اما هنوز در مقابل جابجایی‌های فرامرزی مردم به شدت مقاومت می‌کنند. در موضوع مهاجرت، جوامع و حکومت‌ها مقاومت شدیدی در مقابل جریانات جهانی‌شدن نشان می‌دهند.

هیجان جهانی‌شدن بازارها جای خود را به هیجان جهانی‌شدن محصولات داد. آنچه در این میان ثابت باقی ماند، رستخیز جهانی‌شدن^۱ بود که بسیاری از مفاهیم گذشته را از بین برده بود. این دیدگاه، منجر به متمرکز شدن بر استراتژی‌های پارساستاخیزی^۲ و جهان یکپارچه گردید، استراتژی‌هایی که به ناچار «یک ویژگی را برای همه»^۳ مناسب می‌دانستند و این همان تفکری بود که باعث شد تا تعریف استراتژی جهانی به عنوان استراتژی برای جهانی یکپارچه، هنوز هم حاکم باشد. استراتژی‌هایی که یکپارچگی کامل جهان^۴ را مسلم می‌دانند، تمایل دارند تا تاکید بیش از اندازه‌ای بر استانداردسازی بین‌المللی داشته باشند. البته، ضمن اینکه شباهت‌های فرامرزی اهمیت فراوان دارد، باید به تفاوت‌های فرامرزی نیز پرداخته شود. در آینده نه چندان دور، استراتژی‌های اثربخش فرامرزی باید تفاوت‌ها و شباهت‌های فرامرزی را در کنار هم ببینند و این واقعیتی است که می‌توان آن را نیمه جهانی‌شدن نامید.

در کتاب «پایان تاریخ»^۵ از فرانسیس فوکویاما^۶ که در آن دیدگاه دموکراسی لیبرال و کاپیتالیسم تکنولوژیکی را دیدگاه غالب بر سایر دیدگاه‌ها می‌دانست، امروزه بسیار تعجب‌آور گردیده، ضمن اینکه کتاب «برخورد تمدن‌ها»^۷ از ساموئل هانتینگتون^۸ که در ادامه واقعه ۱۱ سپتامبر سال ۲۰۰۱

^۱ Globalization Apocalyps

^۴ International standardization

^۷ Clash of Civilizations

^۲ Post - Apocalyptic

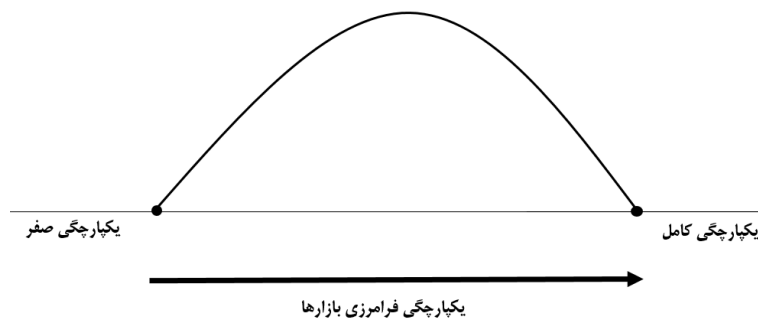
^۵ End of History

^۸ Samuel Huntington

^۳ On-Size-Fits All

^۶ Frances Fukuyama

منتشر شد، کمی روشن‌بینانه‌تر است. اگر چه محرک‌های تکنولوژیکی سبب افزایش یکپارچگی فرامرزی که احتمالاً بازگشت ناپذیرند، می‌شود، اما نمی‌توانیم مشابه این ادعا را در مورد محرک‌های سیاسی مطرح کنیم (شکل ۱۱). محرک‌های سیاسی، پایه و اساس مناسبی برای رسیدن به دیدگاه رستاخیزی و یکپارچگی کامل فرامرزی نیست و براساس چنین دیدگاهی نمی‌توان استراتژی طرح‌ریزی کرد (گموات^۱، ۱۳۹۶).



شکل ۱۱. مفهوم متمایزی از استراتژی جهانی (گموات، ۱۳۹۶)

شعارهای معروفی که در مورد جهانی‌سازی مطرح است عبارتند از: «جهانی فکر کنید و محلی عمل کنید»، اما اوریت گادیش^۲، رئیس هیئت مدیره شرکت بین‌اند کمپانی^۳، می‌گوید: «جهانی فکر کنید، محلی بازاریابی کنید» و روبرتو گوئزوتا^۴ مدیر کوکاکولا در سال ۱۹۸۱ می‌گفت: «جهانی فکر کنید، محلی اقدام کنید». پانکاج گموات در این زمینه معتقد است که مشکل شعار «جهانی فکر کنید، محلی اقدام کنید»، وضع توازن میان افراطی‌گری‌های محلی‌سازی و استانداردسازی به‌عنوان چالشی اساسی در تدوین استراتژی جهانی است. مساله این است که این دو افراط‌گری، یعنی محلی‌سازی و استانداردسازی جهانی را نمی‌توان در دو سر یک پیوستار قرار داد و امکان حل پیچیدگی‌های حضور فرامرزی تنها با حضور در یک کشور وجود ندارد. بازارها به‌طور کامل از یکدیگر جدا بودند، رویکردهای یک کشور می‌توانست کشور به کشور اعمال شود. از طرف دیگر، اگر بازارها به‌طور کامل یکپارچه بودند، همه کشورها به‌صورت یک کشور واحد و بزرگ در نظر گرفته می‌شدند و در این مورد هم، رویکرد یک کشور کافی بود. بنابراین، مرجعی که به بهترین صورت پیچیدگی‌های فرامرزی را بر طرف کند، وجود ندارد.

بنابراین می‌توان نتیجه‌گیری کرد که (۱) جهان امروز، ماهیتی نیمه‌جهانی دارد، (۲) جهان بدون شک تا ده‌ها سال دیگر نیمه‌جهانی باقی خواهد ماند، (۳) دیدگاه نیمه‌جهانی به کمک شرکت‌ها می‌آید تا در برابر توهّمات به‌وجود آمده ناشی از دیدگاه‌هایی چون رستاخیز جهانی‌شدن، مقاومت کند: تب رشد، تولید در مقیاس اقتصادی، بی‌تابیتی، حضور در همه جا به‌صورت همزمان و یک محصول برای همه، (۴) نیمه‌جهانی‌شدن به معنای ارائه فضایی برای استراتژی فرامرزی با مضمونی مجزا از استراتژی تک‌کشوری است، و (۵) در عوض تاکید بر اهمیت نیمه‌جهانی‌شدن، به کاربردهای این مفهوم باید پرداخت. باید توجه کرد که نیمه‌جهانی‌شدن، متمرکز بر یکپارچگی تعاملات محلی و فرامرزی و از طرفی درک موانع و پل‌های ارتباطی موجود میان کشورهاست. به بیان دیگر، جدی گرفتن مفهوم نیمه‌جهانی‌شدن، به این معناست که تصمیم‌گیری‌ها نباید بر پایه استراتژی تک‌کشوری یا استراتژی یک محصول برای همه باشد.

^۱ Ghemawat, Pankaj

^۲ Bain & Company

^۳ Orit Gadiesh

^۴ Roberto Goizueta

فصل ۹

دانش و توسعه

مفهوم دانش

دانش همواره یکی از موضوعات مناقشه‌برانگیز میان دانشمندان بوده است که یکی از دلایل آن، وجود واژه‌های همسانی نظیر داده و اطلاعات است و برای همین تاکنون مساعی بسیاری برای ایجاد جداگانگی و تمایز بین این سه واژه صورت گرفته است تا بتوان دانش را از طریق نایکسانی آن با داده و اطلاعات تعریف کرد. درحالی‌که ویگ^۱ تعریف موسعی از دانش را ارائه می‌دهد که دایره شمول آن حقایق، اعتقادات، مفاهیم، چشم‌اندازها، داورها، انتظارات، متدولوژی‌ها و دانش چگونگی را به‌عنوان اجزای دانش دربر می‌گیرد، اسپک^۲ و اسپیک کروت^۳ دانش را مرتبط با توانش و شایستگی می‌دانند. دبونس^۴ دانش را چیزی می‌داند که به پرسش‌های چرایی و چگونگی پاسخ می‌دهد و چو^۵ دانش را عقاید اثبات شده می‌خواند. رونی^۶ در کتاب خود به‌نام «سیاست‌های عمومی در اقتصادهای دانش‌محور»^۷، تجربه، ارتباطات و استنتاج را در تبدیل اطلاعات به دانش حیاتی می‌داند و می‌گوید: اطلاعات داده‌هایی هستند که به شکل متون، آمار، نوآوری‌ها و غیره، ساختار یافته‌اند. به‌عنوان مثال می‌توان آن‌ها را در کتاب‌ها دید و یا این که از طریق اینترنت ارسال کرد. دانش چیزی بیشتر از داده‌های ساختاریافته است، دانش پی‌آیند پردازش یا ادراک اطلاعات به وسیله ذهن است. دانش شامل عقاید و ارزش‌هایی است که از طریق گردآوری سازمان‌یافته و معنی‌مند اطلاعات از طریق تجربه، ارتباطات و استنتاج به‌دست آمده است. وب^۸ (۱۹۹۸) چنین می‌گوید: اطلاعات می‌تواند از طریق انتخاب و تحلیل داده‌ها تولید شود. اما دانش می‌تواند به‌وسیله گزینش و ترکیب اطلاعات ایجاد شود و به‌واسطه این دو، تصمیمات اتخاذ شود و در رفتارها بروز یابد. فورای^۹ (۲۰۰۴)، بر این باور است: دانش به دارنده خود قدرت و ظرفیت انجام فعالیت‌های فیزیکی یا فعالیت‌های ذهنی را می‌دهد. بنابراین چیزی که منظور ما از دانش است، به‌گونه‌ای کلی یک توانش ادراکی است. از طرف دیگر اطلاعات، داده‌های ساختاریافته و شکل‌گرفته هستند و تا زمانی که به وسیله افراد دارای دانش که نیاز به تبیین و تفسیر آن‌ها دارند مورد استفاده قرار گیرند، غیرفعال‌اند. بحث‌های فلسفی در این زمینه دامنه‌دار، بی‌انتهای و همچنان داغ است. برخی تلاش کرده‌اند تا معیارهای دیگری را برای تعریف

^۱ Wiig

^۲ Spek

^۳ Spijkervet

^۴ Debons

^۵ Choo

^۶ Rooney

^۷ *Public policy in knowledge-based economy*

^۸ webb

^۹ Foray, D.

دانش اضافه کنند و گروهی از منظرهای متفاوتی وارد شده‌اند. مانند پوپر که از ابتدا با این رویکرد ناهم‌سو بود و دانش را مجموعه‌ای از حدس‌های انسان می‌دانست که مورد نقد قرار گرفته‌اند ولی هنوز ابطال نشده‌اند! اما هر تصویری که از دانش وجود داشته باشد و قلمرو آن با دامنه کران‌مند یا بی‌کران فرض شود، کریستوفر فریمن^۱ (۲۰۱۴) دانش را عامل اصلی رشد اقتصادی می‌داند و می‌گوید: «رشد تکامل اقتصادهای کشورهای گوناگون نشان می‌دهد که در جوامع بدوی کل نهاده تولید، نیروی کار بوده است. پس از آن به کارگیری زمین، موجب گذار به جامعه پیشاتوسعه‌یافتگی با منابع نیروی کار و زمین می‌شود. در مرحله بعدی سرمایه به داده‌های اولیه اضافه می‌شود و جوامع رو به توسعه پدید می‌آیند. توسعه و گسترش کارآفرینان و اطلاعات در این مرحله، جوامع رو به توسعه را تبدیل به جوامع صنعتی می‌کند و اضافه شدن فناوری و مخارج تحقیق و توسعه به داده‌های اولیه تولید در جوامع صنعتی، آن‌ها را به جوامع توسعه‌یافته اقتصادی تبدیل می‌کند. بر این اساس، آخرین مرحله جهش و خیز به سوی جوامع فرارشدیافته^۲ صنعتی (اطلاعاتی) ورود دانش به عرصه تولید، توزیع و مصرف است. در این مرحله دانش عامل اصلی بالندگی است و عمده ارزش افزوده تولید جامعه برآمده از دانش و به نوعی دانش، عامل اصلی تولید، رفاه و موتور رشد اقتصادی است. درواقع، دانش به یک حلقه و جزء اصلی از همگی قوانین پیرامونی ما در اقتصاد مدرن تبدیل شده و بسیار سخت است که پنداشته شود می‌توانیم استانداردهای زندگی را افزایش دهیم و زندگی طولانی‌تر و سالم‌تری داشته باشیم بدون آن‌که پیشرفت چشمگیری در دانش و کاربست آن در کالاهای و خدمات داشته باشیم.»

درواقع، در همه زمان‌ها، دانش بنیاد اصلی توسعه بوده است و به‌گونه‌ای خاص در خلال ۲۵۰ سال اخیر، پژوهش و نوآوری پیشران رشد اقتصادی بوده است. اما در خلال چند دهه اخیر، نقش دانش و نوآوری به شدت افزایش یافته است. امروزه در ادبیات مدیریت و اقتصاد، بر نقش دانش به‌عنوان منبعی حیاتی برای حفظ رقابت‌پذیری و سودآوری تأکید بسیاری شده است. اما طرح این ایده که دانش، یک عامل حیاتی در حفظ مزیت بنگاه‌ها و اقتصادهاست، نکته جدیدی نیست. آدام اسمیت در کتاب «ثروت ملل» بارها از واژه دانش استفاده کرده است و مثلاً دانش را پیش‌نیاز اختراعات مناسب معرفی می‌کند. وی در فصل اول این کتاب به بررسی بهبود ماشین‌آلات در فرایند تولید می‌پردازد و به سه دسته از افراد اشاره می‌کند که می‌توانند این کار را انجام دهند: (۱) کسانی هستند که در فرایند تقسیم کار، شغل‌شان ساخت ماشین است، (۲) کسانی که با ماشین کار می‌کنند و در طول این فرایند ایده‌هایی برای بهبود آن به‌دست می‌آورند، و (۳) کسانی که شغل‌شان انجام هیچ کار خاصی نیست، بلکه مشاهده فعالیت‌های دیگران و ارائه پیشنه‌ها به آن‌ها برای بهبود است. آلفرد مارشال^۳ (۱۹۸۹) در کتاب «مبانی اقتصاد» خود عنوان می‌کند: «گرچه طبیعت در معرض بازده‌های نزولی است ولی انسان در معرض بازده صعودی است ... دانش قوی‌ترین موتور تولید است. دانش ما را قادر می‌سازد تا طبیعت را کنترل کنیم و به نیازهای مان پاسخ دهیم.» کلارک^۴ (۱۹۲۳) نیز در این باره عنوان می‌کند: «دانش تنها ابزار تولید است که در معرض بازدهی نزولی نیست.» همچنین بعد از جنگ جهانی دوم دانشمندان بسیاری بر اهمیت نقش دانش در اقتصاد تأکید کرده بودند. در سال ۱۹۶۲، فریتز مک‌لاپ^۵ نوشت که چگونه دانش در حال شکل‌دهی مبنایی برای تولید اقتصادی است. وی واژه «تولید دانش» را در این سال به کار برد. در سال ۱۹۶۶، رابرت ای. لین^۶ با اشاره به رشد جنبه اجتماعی دانش‌های علمی از واژه «جامعه دانشمند»^۷ استفاده کرد. در سال ۱۹۶۹ پیتز دراکر در کتاب «عصر ناپیوستگی»^۸ با استفاده از عبارت «جامعه دانش» سعی کرد مشاهده خود را در نظام جدید اقتصادی که به‌گونه‌ای ناگهانی در آن زمان رشد می‌کرد و باعث ایجاد یک عدم‌پیوستگی روشن با زمان‌های پیشین می‌شد، بیان کند. وی دانش را در مرکز جامعه و مبنای اقتصاد و فعالیت اجتماعی قرار داد. در نگاه شومپتر نیز دانش جایگاه محوری دارد. چه در شومپتر متقدم – که در جوانی بر اهمیت و نقش کارآفرینان در اقتصاد تأکید می‌کرد – و چه در

^۱ Christopher Freeman

^۲ Post-Growth society

^۳ Marshall, Alfred

^۴ Clark

^۵ Fritz Machlup

^۶ Robert E. Lane

^۷ Knowledgeable Society

^۸ The Age of Discontinuity

شومپیتر متاخر – که کانون تمرکز خود را به سمت بنگاه‌های بزرگ تغییر داد – می‌توان ردپای این مدعا را مشاهده کرد. در شومپیتر متقدم، کارآفرین نیازمند دانش حداقلی برای ابداعات خود است و در شومپیتر متاخر (۱۹۴۲)، بنگاه‌ها به‌صورت سازمان‌یافته دست به تحقیق و توسعه می‌زنند و در این راه ناگزیر از به‌کارگیری و پیشرفت دانش به‌عبارت دیگر، تاکید بر «نوآوری» به معنای تولید، انتشار یا به‌کارگیری دانش جدید است. باید ذکر شود که شومپیتر یک، به نظریه‌های شومپیتر بین ۱۹۱۰ تا ۱۹۳۰ اشاره دارد که متأثر از محیط زندگی خود در اروپا بر نقش کارآفرینان به‌عنوان پیشران نوآوری و رشد تاکید فراوانی داشت. پس از مهاجرت به آمریکا و آشنایی با فضای این کشور و درنهایت زمانی که وی به دانشگاه هاروارد منتقل شد، وی متوجه نقش محوری بنگاه‌های بزرگ در نوآوری و توسعه فناوری شد که پویایی سرمایه‌داری از کارآفرینی به سمت بنگاه‌های بزرگ تغییر کرده است که به این دومی اصطلاحاً شومپیتر دو گفته می‌شود.

دانستن ماهیت – که نطفه آن در آموزش رسمی بسته می‌شود – زمانی به دانستن کاربست پیوند می‌خورد که آرایه‌های ذهنی و ماجراجویی‌های نوآورانه گشوده نگه داشته شود. به بیانی دقیق‌تر، فرایند خلق دانش، به‌مثابه یک فرایند اجتماعی، زمانی امکان بروز می‌یابد که زمینه برای تحقق آفریده‌های ذهنی در قالب کاربست‌های عمومی فراهم باشد که به تولید و توزیع دانش پیوند می‌خورد. تاکید ملاحظات نظری فوق بر پیوند ناگسستنی «دانش از ماهیت‌ها» و «دانش از کاربست‌ها» به نحوی ضمنی بر همکنشی میان ظرفیت‌های ذهنی در تولید دانش و شرایط فزاینده و نهادی لازم برای پرورش این ظرفیت‌ها اشاره دارد. در سایه چنین بینشی است که می‌توان به چشم‌اندازهای یک جامعه دانش‌بنیان و ساخت اقتصادی متناسب با آن ذیل سیاست‌های سازگار با سرشت دانش اندیشید. با یاری جویی از تمایز بین دانستن ماهیت^۱ و دانستن کاربست^۲ که گیلبرت رایل^۳ صورت داد، باید اشاره شود که مراد از دانستن ماهیت، دانش از روابط و نظریه‌هاست، امری که به‌منزله ابتدایی‌ترین هدف صوری از هر آموزشی تعریف می‌شود. خود این دانش به دو مقوله دانستن چیزها^۴ و دانستن چرایی‌ها^۵ تقسیم می‌شود. از سوی دیگر، دانستن کاربست، نوعی قابلیت، مهارت و استعداد در به‌کار بستن زنجیره‌ای از فعالیت‌های مشخص در راه دستیابی به یک هدف معین است.

از دهه ۹۰، اقبال ویژه‌ای به مقوله دانش شد که در گذشته بی‌سابقه بوده است. مطالعات و گزارش‌های OECD (۱۹۹۶) در مورد اقتصاد مبتنی بر دانش، فعالیت‌های بانک جهانی در مورد نقش دانش در توسعه^۶ (۱۹۹۷ و ۱۹۹۸)، مطالعات اتحادیه اروپا و چشم‌انداز منتخب آن‌ها برای خود (۲۰۰۲)، نظریه‌ها و گفتمان‌های اقتصاد مبتنی بر دانش و اقتصاد دانش‌فروای^۷ (۲۰۰۰، ۲۰۰۲ و ۲۰۰۴) و فوری و لاندوال^۸ (۱۹۹۶)، نظریه‌های اقتصاد یادگیرنده متمرکز بر اهمیت دانش و یادگیری لاندوال (۱۹۹۴، ۱۹۹۶، ۲۰۰۰، ۲۰۰۱ و ۲۰۰۴) و برنامه کشورهای مختلف در جهت ارتقای اقتصاد مبتنی بر دانش مانند انگلستان^۹ (۱۹۹۸)، نیوزلند (۱۹۹۹)، چین (۲۰۰۱)، رومانی (۲۰۰۲)، لیتوانی (۲۰۰۳)، کره جنوبی (۲۰۰۰)، ارمنستان (۲۰۰۲) و ... نشانگر توجه ویژه در سطح گیتی به جستارهای مرتبط به دانش است.

مدیریت دانش

علمای مدیریت دانش^{۱۰} بر این باورند که مدیریت دانش تنها عاملی است که می‌تواند بنگاه و سازمان را حفظ کند. ایکوجیرو نوناکا^{۱۱} عقیده دارد:

^۱ Knowing that

^۲ Knowing how

^۳ Gilbert Ryle

^۴ Knowing what

^۵ Knowing why

^۶ World Development Report

^۷ Foray

^۸ Foray&Lundvall

^۹ DTI

^{۱۰} Knowledge Management

^{۱۱} Ikujiro Nonaka

«هنگامی که بازارها جابه‌جا می‌شوند، فناوری‌ها تکثیر می‌شوند، رقبا چند برابر می‌شوند و محصولات اغلب در طول یک شب منسوخ می‌شوند، شرکت‌های موفق آنانی هستند که مدام دانش جدید تولید می‌کنند، آن‌را به‌گونه‌ای گسترده در سازمان منتشر و به‌سرعت وارد فناوری‌ها و محصولات جدید می‌کنند.» داونپورت^۱ نیز در مقدمه کتاب خود می‌آورد: تنها مزیت پایدار یک بنگاه، دانش جمعی آن است، این که چگونه استفاده مؤثری از دانسته‌های خود داشته باشد و این که چگونه آماده کسب و استفاده از دانش جدید شود. هنگامی که اغلب سازمان‌ها به دلیل پیروی از مدهای مختلف خرد شده‌اند و نتیجه مورد انتظار را از سرمایه‌گذاری در تغییرات سازمانی به دست نیاورده‌اند، رهبران سازمان‌ها با اشتیاق و رغبت خاصی مدیریت دانش را می‌پذیرند. واژه مدیریت دانش در واپسین دهه ۱۹۸۰ از کاربرد همگانی برخوردار گردید و شامل دانش ضمنی یا نهان^۲ و صریح یا آشکار^۳ است. مدیریت دانش به‌عنوان چرخه پیوسته سه فرایند تعریف می‌شود:

۱. ضبط و یا ایجاد دانش^۴

۲. به اشتراک نهادن و انتشار دانش^۵

۳. کسب و به‌کارگیری دانش^۶

مدیریت دانش، هماهنگی سنجیده و اصولی افراد، فناوری‌ها، فرایندها و ساختار سازمانی یک شرکت به‌منظور افزودن ارزش از طریق استفاده دگرباره و نوآوری می‌باشد. این گونه هماهنگی از طریق تولید، توزیع و استفاده از دانش و اطلاعات و نیز حفظ درس‌های گرفته شده^۷ ارزشمند و بهترین تجارب در حافظه سازمان‌ها انجام می‌شود و برای تقویت پیوسته یادگیری سازمانی صورت می‌گیرد. نگاهی به شاخص‌های رشد و توسعه کشورها نشان می‌دهد کشورهایی که توانسته‌اند به بالندگی و شکوفایی دست پیدا کنند، در مسیر تقویت اقتصاد دانش‌بنیان گام برداشته‌اند و با اتخاذ سیاست‌های درست، مراحل سخت توسعه را با تکیه بر دانش و نوآوری‌های حاصل از آن پیموده‌اند. مدیریت دانش، ارزش بسیاری را برای سازمان‌ها به ارمغان می‌آورد و این کار را از طریق تحریک خلاقیت و نوآوری، ایجاد حافظه سازمانی، ترغیب چابکی و قدرت سازگاری، افزایش حس اجتماعی و تعلق، بهبود اثربخشی درونی و بیرونی سازمانی و مشارکت در برنامه‌ریزی و توسعه هر چه بیشتر نیروی کار به انجام می‌رساند. آن دسته از سازمان‌هایی که به اهمیت نقش مدیریت دانش در چشم‌انداز، ماموریت و استراتژی سازمان پی می‌برند، در سال‌های آینده پیروز میدان خواهند بود. بایسته است که به مدل بسیار معروف تبدیل دانش و نیز چرخه دانش نوناکا و تاکوچی^۸ اشاره شود. در چرخه یکپارچه مدیریت دانش، با گذار از مرحله ایجاد و یا جذب و ضبط دانش، به مرحله به اشتراک‌گذاری و انتشار دانش، محتوی دانش مورد ارزیابی^۹ قرار می‌گیرد. به‌منظور درک (کسب) و استفاده (به‌کارگیری) از دانش، آن‌را مفهوم‌بخشی^{۱۰} می‌نمایند. سپس خروجی این مرحله به‌منظور به روزرسانی^{۱۱} محتوای دانش به مرحله نخست وارد می‌گردد و به این صورت یک چرخه از مدیریت دانش طی می‌شود.

در مدیریت دانش نظمی قابل مشاهده است که به‌عنوان هرم راسل ایکاف^{۱۲} یا پیوستار دانش یا هرم ایکاف (DIKW) شناخته می‌شود که شامل داده‌ها، اطلاعات، دانش و خرد یا حکمت است. در سطوح بالاتر سلسله مراتب دانش، پهنای، ژرفای، معنا، مفهوم و ارزش آن افزایش می‌یابد. هر یک از سطوح سلسله مراتب مزبور عبارتند از:

• داده^{۱۳} - داده‌ها حقایق و واقعیت‌های خام هستند و به تنهایی مفهوم موضوع بزرگتری را القاء نمی‌کنند و رشته واقعیت‌هایی عینی و مجرد در

^۱ Davenport

^۲ Tacit Knowledge

^۳ Explicit Knowledge

^۴ Knowledge Capture and/or Creation

^۵ Knowledge Sharing and Dissemination

^۶ Knowledge acquisition and application

^۷ Lessons learned

^۸ Nonaka & Takeuchi

^۹ Assess

^{۱۰} Contextualize

^{۱۱} Update

^{۱۲} Russell L. Ackoff

^{۱۳} Data

مورد رویدادها هستند. آن‌ها ممکن است مفید، غیرمفید، معنی‌مند یا بی‌معنی باشند.

- اطلاعات^۱ - اضافه کردن سیاق و تفسیر به داده‌ها و پیوند آن‌ها با یکدیگر، موجب شکل‌گیری اطلاعات می‌شود. اطلاعات، داده‌های ساختار یافته‌اند.
 - دانش^۲ - ترکیبی سیال از تجربه‌ها، ارزش‌ها، اطلاعات وابسته به قرائن و بینش کارشناسانه ساختاری که ارائه‌کننده چارچوبی برای ارزشیابی و هم‌آمیزی تجربه‌ها و اطلاعات جدید می‌باشد و از این طریق دانش آگاهی‌بخش از داده‌های گنگ و کور استخراج می‌شود. دانش در ذهن افراد ایجاد و به‌کار گرفته می‌شود. در درون سازمان‌ها، دانش نه‌تنها در داخل مدارک بلکه در فرایندها و فعالیت‌ها و هنجارهای سازمانی نیز قابل مشاهده است.
 - خرد یا حکمت^۳ - وقتی که دانش برای تصمیم‌گیری و بهبود تصمیمات، فرایندها، بهره‌وری یا سودآوری به‌کار گرفته می‌شود، تبدیل به خرد می‌شود. افراد برای خردمند بودن، نه‌تنها باید دانش کسب کنند بلکه باید فهم کاملی از اصول حاکم بر آن دانش را نیز داشته باشند.
- دانش، آمیزه‌ای پویا از تجربه‌ها، اطلاعات و بینش ساختاری است و به‌عنوان یک منبع راهبردی و یک شایستگی پویا برای شرکت‌ها و کشورها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. به‌دلیل این‌که دانش ماهیتاً پویاست، اگر شخص یا سازمانی، دانش را با تغییر شرایط محیطی به روز نکند، دانش امروز می‌تواند چهل فردا باشد. از این‌رو برای استفاده صحیح از این منبع پرارزش، موضوع مدیریت دانش فراروی سازمان‌های پیشرو قرار گرفته است.
- امروزه تقریباً تمام گونه‌های دانش را می‌توان کدگذاری کرد و با هزینه نسبتاً اندک به تمام نقاط دنیا انتقال داد. از این‌رو، دانش در حال بدست آوردن شمار بیشتر ویژگی‌های کالاهای فیزیکی است. با کدگذاری دانش معاملات بازاری تسهیل شده و انتشار دانش شتاب گرفته است. همچنین با کدگذاری دانش اهمیت سرمایه‌گذاری‌های اضافی و تکراری در کسب دانش کاهش یافته است. کدگذاری دانش بین رشته‌ها و حوزه‌ها، قابلیت پیوند ایجاد می‌کند و پراکنش دانش را تقلیل می‌دهد. این امر موجب شتاب در نرخ رشد موجودی دانش قابل دسترسی که عامل حیاتی رشد اقتصادی است، می‌شود.

دانش برای توسعه

بانک جهانی (۱۹۹۷ و ۱۹۹۸)، گزارش توسعه جهان^۴ را به‌نام «دانش برای توسعه»^۵ برگزید و در آن گزارش عنوان کرد که باید به مشکل توسعه از منظر جدیدی نگریسته شود، از منظر دانش. در این گزارش تقریر یافته است که کشورهای فقیر - و مردم فقیر - صرفاً به‌دلیل سرمایه کمتر با کشورهای غنی تفاوت ندارند، بلکه آن‌ها دانش کمتری نیز دارند.^۶ اهمیت این مسأله باعث شد که بانک جهانی (۲۰۰۳) در همین سال طرح گسترده دانش برای توسعه را با هدف کمک به کشورهای مختلف در جهت فهم نقاط قوت و ضعف خود در مورد دانش به‌عنوان ابزاری برای تعیین سیاست‌های مناسب برای بهبود عملکرد کشور آغاز کند. آن‌ها چهار محور را به‌عنوان محورهای اساسی اقتصاد مبتنی بر دانش معرفی کرده و ضمن استخراج نماگرهای کشورهای شمال آفریقا و خاورمیانه، سیاست‌های عمومی نیز به این کشورها پیشنهاد کردند.^۷ بانک جهانی در «گزارش توسعه جهان»^۸ چنین می‌آورد: «چهار دهه قبل، کره جنوبی و غنا تا حدودی درآمد سرانه یکسانی داشتند، اما در اوایل دهه ۹۰ درآمد سرانه کره بیش از ۶ برابر درآمد سرانه غنا بود. بعضی، نیمی از این نایکسانی را به‌دلیل موفقیت بیشتر کره در کسب و استفاده از دانش می‌دانند.»

^۱ Information

^۴ World development report

^۷ Aubert

^۲ Knowledge

^۵ Knowledge for development

^۸ World development report

^۳ Wisdom

^۶ World Development Report, 97/98

بدین ترتیب عبارت «شکاف دانش»^۱ به اصطلاح متداولی برای بیان نایکسانی کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته تبدیل شد. از طرف دیگر، در سطح بنگاه نیز توجه ویژه‌ای به سمت مدیریت دانش^۲ مبذول شده است و پس از انتشار کتاب نوناکا با عنوان «بنگاه تولیدکننده دانش»^۳ در سال ۱۹۹۵، کتاب‌ها و مقاله‌های متعددی پیرامون دانش در بنگاه به چاپ رسیده است که از مهم‌ترین آن‌ها کتاب «دانش کاری»^۴ اثر توماس داونپورت^۵ در سال ۱۹۹۸ است. داونپورت در کتاب خود اشاره می‌کند هنگامی که تحقیق بر روی نقش اطلاعات و مدیریت آن در سازمان معروف آمریکایی را شروع کرد، درنهایت متوجه شد که آنچه بیش از همه مورد نیاز این شرکت‌هاست، «بینش»^۶ است و این چیزی است که اطلاعات نمی‌تواند فراهم کند. برای همین درنهایت تحقیق و بحث‌های وی متمرکز بر دانش شد.

بشر به درازای تاریخ همواره به دنبال کسب دانش بوده و امروزه کسب آن به یکی از اهداف بسیار اساسی کشورها و شرکت‌ها تبدیل شده است. بنابراین پیدایش شرکت‌هایی که شالوده اصلی آن‌ها مبتنی بر دانش و استفاده از ایده‌ها و نوآوری‌ها است از واقعیت‌های دنیای کسب‌وکار جدید است. درحالی که جوامع بشری با شتاب روزافزونی به سوی جامعه دانشی در حرکت هستند، بررسی شواهد و مطالعه روندهای جهانی حاکی از آن است که رقابت‌پذیری کشورها و کسب‌وکارها به توانایی آن‌ها در ایجاد، انتشار و به‌کارگیری دانش به‌ویژه دانش فناوریانه بستگی دارد. در جهان معاصر، کشورهای گوناگون به دانش و فناوری به‌مثابه منابع بنیادین برای کسب مزایای رقابتی و همچنین به‌منزله ابزار اساسی برای بهبود بخشیدن سطح زندگی مردم می‌نگرند.

اقتصاددانی که به‌گونه‌ای ویژه تاثیر دانش را بر اقتصاد مورد توجه قرار داده است، اقتصاددان مکتب اتریش، ژوزف شومپتر است. در نگاه شومپتر، عامل اصلی هر تغییر توسعه‌گرا، نه فرایندهای از پیش تعیین شده و پیش‌بینی‌پذیر برآمده از انتخاب‌های عقلایی انسان اقتصادی است نه سیاست‌هایی که در سطح تحلیل نهادی، زمینه را برای متمرکز شدن دانش، اطلاعات و انتخاب‌ها و عملکرد ماشین‌واره عاملان فراهم می‌کنند، برعکس، در درجه نخست، این روح گویا و تعادل‌ستیز کارآفرینی است که بی‌میانجی پی‌جویی‌های بی‌امان منابع نوین ارزش و راه‌ها و شیوه‌های جدید تولید دانش، ساختارهای جدید را می‌سازند و تخریب می‌کنند. باید اذعان کرد که نقش پیشگامانه شومپتر در پرورش ادبیات اقتصادی مربوط به اقتصاد دانش‌بنیان همچنان بی‌بديل مانده و ظرفیت پربار ایده‌های او در اعتلا و فرازش نظریه‌های نوین توسعه همچنان زایا و پایاست. شومپتر در کتاب معروف خود «سرمایه‌داری، سوسیالیسم و دموکراسی»، در پی بازخوانی عمیق و نوآورانه از ایده‌ها و آرمان‌های مارکس و در پیوند با پدیده‌های اساسی اقتصاد سرمایه‌داری، مفهوم «تخریب خلاق» را برسازی کرد تا منطق حاکم بر آن دسته از تغییرات اقتصادی در شیوه تولید سرمایه‌داری را تبیین کند که از درون خود ساختار اقتصادی برمی‌آیند. در نگاه شومپتر، عاملان اقتصادی پیشرو (کارآفرینان)، در مقام نیروهایی هستند که با درهم‌شکستن هژمونی ساختارهای پیشین و ویران کردن بسترهای مرسوم که عاملان اقتصادی و سیاسی به‌واسطه انحصار اقتصادی یا فرداستی و پیشوایی سیاسی از آن‌ها بهره می‌گیرند، راه را برای به جریان انداختن رکن اصلی فرایند توسعه، یعنی خلق ارزش‌های نو می‌گشایند. به باور شومپتر در نظام سرمایه‌داری، توسعه، ریشه در «گرایش‌های گریزناپذیر نظام اقتصادی به گذار از تعادل دارد.» نیروی کارآفرینانه، عامل پیشران چنین گذاری است و نوآوری کانون حیات‌بخش این نیروست، نوآوری در آفرینش، پرورش و توسعه کالاهای جدید، فرایندهای جدید و راه‌های بدیع در بهره‌گیری از مواد خام و بازارهای جدید.

در سال ۱۹۹۵، سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی^۷، گزارشی را با نام «ملاحظه‌های اقتصاد مبتنی بر دانش برای سیاست‌های آینده علم و

^۱ Knowledge Divide

^۲ Knowledge Management (KM)

^۳ Knowledge Creating Company

^۴ Working Knowledge

^۵ Thomas H. Davenport

^۶ Insight

^۷ Organisation for Economic Co-operation and Development(OECD)

فناوری^۱ منتشر کرد، که در آن به معرفی مفهوم جدیدی موسوم به «اقتصاد دانش‌بنیان» پرداخته بود (OECD, 1995). در این گزارش، اقتصاد مبتنی بر دانش در دو بخش مطرح شده است: بخش اول، نظام ملی نوآوری^۲ و بخش دوم، نظریه‌های جدید رشد^۳. در سال ۱۹۹۶، این سازمان گزارش جامع‌تری در مورد مفهوم اقتصاد دانش‌بنیان، تاثیر آن بر سیاست‌گذاری‌های علم و فناوری و شاخص‌های اندازه‌گیری آن منتشر کرد. در این گونه اقتصادها، دانش و به تبع آن اطلاعات، فناوری و یادگیری، عامل رشد و بهره‌وری است. به هر روی، از آن زمان این مفهوم به سرعت مورد اقبال سیاست‌گذاران واقع شد و کشورهای زیادی برنامه‌های خود را برای ورود به این اقتصاد معرفی کردند. نخستین کشوری که به گونه‌ای رسمی برنامه خود را برای ورود به اقتصاد دانش‌بنیان اعلام کرد، انگلستان بود. وزارت صنعت و بازرگانی^۴ انگلستان، در سال ۱۹۹۸ برنامه خود را چنین معرفی کرد: دانش، پیشران اقتصاد در آینده رقابتی ماست. پس از آن کشورهای زیادی به صورت مستقل و یا به کمک سازمان‌های جهانی مانند بانک جهانی، OECD و سازمان ملل، برنامه‌های خود را برای ورود به این اقتصاد اعلام کردند. در حال حاضر بانک جهانی پروژه گسترده‌ای را تعریف کرده است به نام «دانش برای توسعه»، که هدف آن به کار بردن و استفاده از دانش برای کمک به توسعه کشورهای گوناگون است.

ماسکل و مالمبرگ^۵ (۱۹۹۹)، اقتصاد دانش‌بنیان را با سه ویژگی: (۱) تغییرات کیفی سریع در کالاها و خدمات، (۲) ایجاد تغییر در خود عاملان اقتصادی و روابط میان آن‌ها، و (۳) نزدیکی فضایی بنگاه‌ها و ترقی رقابت بین آن‌ها، معرفی کرده‌اند، بدین معنی که در اثر تغییر در اقتصاد بین‌الملل پایه‌های رقابت صنعتی از رقابت ایستای قیمتی به رقابت براساس نوآوری و بهبود پویا تبدیل شده است. بر پایه رقابت جدید صنعتی، بنگاهی متمایز و واجد مزیت رقابتی پنداشته می‌شود که قادر به ایجاد سریع‌تر دانش از رقبای خود باشد. به عبارت ساده‌تر، «سریع‌تر یاد بگیرد و سریع‌تر فراموش کند».

مدل‌های اولیه رشد اقتصادی بیشتر مبتنی بر عوامل سخت‌افزاری تولید (مانند سرمایه فیزیکی، نیروی کار و زمین) به عنوان منابع تولید بود. برخی از مدل‌های رشد نئوکلاسیکی، دانش را نیز به صورت یک عامل برونزا در تعیین رشد اقتصادی دخالت می‌دهند اما در مدل‌های جدید رشد، عوامل نرم دیگری که در جریان رشد اقتصادی مؤثرند، مطرح شده‌اند. امروزه موفقیت حال و آینده در رقابت بین سازمان‌ها تا حد کمی مبتنی بر تخصیص راهبردی منابع فیزیکی و مالی و تا حد زیادی مبتنی بر مدیریت راهبردی دانش، سرمایه‌های فکری و دارایی‌های دانشی خواهد بود.

در سال‌های اخیر، دانش و نوآوری در اقتصاد جهانی نقش بسزایی داشته است. بی‌گمان دانش همواره نقش مهمی در رشد و توسعه داشته، اما آنچه اقتصاد کنونی را از شکل دیرین آن متمایز می‌کند، نقش تعیین‌کننده‌تر دانش در رشد و توسعه کشورهاست که به بخش خاصی معطوف نیست و تمام بخش‌ها را، از صنایع تا خدمات، دربرمی‌گیرد. نگاهی به شاخص‌های رشد و توسعه کشورها نشان می‌دهد کشورهایی که توانسته‌اند به رشد و شکوفایی دست پیدا کنند، در مسیر تقویت اقتصاد دانش‌بنیان گام برداشته‌اند و با اتخاذ سیاست‌های درست، مراحل سخت توسعه را با تکیه بر دانش و نوآوری‌های حاصل از آن پیمووده‌اند. اصطلاحاتی مانند اقتصاد دانش‌بنیان، اقتصاد دانش^۶، جامعه دانش، جامعه اطلاعاتی، اقتصاد اطلاعات، اقتصاد یادگیرنده^۷، جامعه یادگیرنده^۸ و برخی عبارات دیگر، همگی به اهمیت جایگاه دانش در فعالیت‌های اقتصادی اشاره دارند. هرچند در گذشته نیز، از واژگان دیگری مانند «کارگران دانش» و «مدیریت دانش» یا «جامعه پسا صنعتی» برای اشاره به این مساله استفاده شده بود. با این همه به این نکته باید توجه کرد که افزایش نقش دانش در اقتصاد به معنای این نیست که ارائه خدمات دانش‌بنیان برای بالندگی کشورها کافی است. کشورها به یک بخش صنعتی نیرومند نیاز دارند که شرکت‌های دانش‌بنیان به آن‌ها خدمات ارایه کنند.

^۱ The Implications of the Knowledge Based Economy for Future Science and Technology Policies

^۲ National Innovation Systems(NIS)

^۳ New Growth Theories(NGT)

^۴ Department of Trade and Industry(DTI)

^۵ Maskell & Malmberg

^۶ Knowledge Economy

^۷ Learning Economy

^۸ Learning Society

به گونه‌ای کلی یک جامعه دانش‌محور جامعه‌ای است که دانش بر تمامی ساختارهای اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و سیاسی آن به گونه چشمگیری سایه افکنده و به وسیله آن دگرگون شده است. دانش منبع اصلی اقتصادی جامعه بوده و دانشگران گروه مسلط نیروی کار آنرا تشکیل خواهند داد. سه شناسه اصلی این جامعه عبارت خواهند بود از: ۱) بی‌مرزی، زیرا حرکت دانش از حرکت پول هم آسان‌تر و بی‌زحمت‌تر است، ۲) پویایی بالارونده، که برای هر کسی از طریق کسب سهل‌الوصول آموزش و پرورش رسمی امکان‌پذیر است، و ۳) امکان بالقوه مساوی برای برد و باخت. مفهوم «توسعه اقتصادی دانش‌بنیان» حکایت از دگرگونی‌هایی دارد که پس از جنگ جهانی دوم، طی نیمه دوم سده بیستم و آغازین سده بیست و یکم، در اثر توسعه متوازن در تولید، توزیع و استفاده دانش در اقتصادهای صنعتی پیشرفته، به وقوع پیوسته و در حال فراگیر شدن در کل اقتصاد جهانی است. پژوهشگران مختلفی از این دگرگونی‌ها با عناوین گوناگونی نظیر «انقلاب دانش»^۱، «انقلاب یادگیری»، «انقلاب فناوری» و «انقلاب اطلاعات» یاد کرده‌اند.

به هر روی، تا جایی که در جامعه اطلاعات، دانش اساس و بنیان تولید و توزیع ارزش معرفی می‌شود، اقتصاد دانش‌بنیان را می‌توان مفصل‌بندی نوین حیات اقتصادی در عصری تعریف کرد که در آن ابداع و نوآوری در زمینه دانش در کانون فرایندهای اقتصادی - اجتماعی قرار گرفته است، به این معنا، بی‌تردید واکاوی نقش پیشرفت‌های علمی و فنی در توسعه اقتصادی از اهمیت بالایی برخوردار است و در این مسیر باید توجه داشت که شالوده یک اقتصاد دانش‌بنیان موفق بیش و پیش از این که مبتنی بر دارایی‌های فیزیکی (منابع طبیعی و داده‌های فیزیکی) باشد، ریشه در ظرفیت‌های فکری و توانمندی‌های اندیشه دارد. در این اقتصاد، این انگاره‌ها، ایده‌ها و اندیشه‌ها هستند که مولدند و اعتبار و ارزش دانش و ظرفیت‌های فناورانه به نحوی روزافزون از اولویت توانمندی‌های فیزیکی صرف پیشی می‌جوید. بازخیزی در فناوری اطلاعات، که سبب توزیع گسترده اطلاعات و دانش در تمامی سطوح خرد و کلان حیات اقتصادی - اجتماعی شده، طبیعت دانش و پیوند آنرا با ارزش اقتصادی به کلی دگرگون کرده است.

نظریه‌های توسعه‌ای دانش

در شمار بیشتر نظریه‌ها و مدل‌های توسعه اقتصادی که تا به امروز در چارچوب اقتصاد توسعه ارائه شده‌اند، دانش را به عنوان یکی از عوامل موثر تولید و یکی از عوامل تعیین کننده در کنار سایر عوامل تعیین کننده رشد اقتصادی و توسعه مورد توجه و تاکید قرار داده‌اند. اما به نظر می‌رسد دانش نه تنها یک عامل تعیین کننده، بلکه به مثابه یک عامل فراتعیین کننده (تعیین کننده تعیین کننده‌ها) رشد اقتصادی و توسعه است. چون سایر تعیین کننده‌های توسعه خود وابسته به گونه خاصی از دانش هستند. این بدان معنی است که دانش هم به گونه‌ای مستقیم و هم به گونه‌ای غیرمستقیم اساس توسعه پایدار اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی است. بنابراین در اینجا دو مساله اساسی وجود دارد: ۱) دانش چگونه توسعه می‌یابد؟ و ۲) چگونه به رشد اقتصادی و توسعه منجر می‌شود؟

آگیون و هویت^۲ (۲۰۰۹) در کتاب خود با عنوان «علم اقتصاد رشد» یادآور می‌شوند که در مدل‌های نئوکلاسیک رشد، بر افزایش سرمایه فیزیکی و انسانی به عنوان عامل رشد تاکید می‌شود و در نظریه‌های شومپیتری به نوآوری به عنوان عامل رشد اشاره می‌شود. به باور آن‌ها برای حل این اختلاف نظر باید به این پرسش پاسخ داد که چه میزان از رشد، حاصل افزایش سرمایه‌ها و چه میزان به دلیل نوآوری است. پاسخی که خود آن‌ها به این پرسش می‌دهند این است که حتی در نگرش نئوکلاسیکی نیز رشد بلندمدت نیازمند نوآوری است که در بخشی از تغییرات فناوری در سرمایه جدید متبلور

^۱ Knowledge Revolution

^۲ Aghion, Philippe & Howitt, Peter W.

می‌شود که جدا کردن سهم نوآوری از انباشت سرمایه را مشکل می‌کند.

اما درخصوص نوآوری و پیوند آن با دانش در عصر حاضر توجه به چند نکته ضروری است. نخست آن‌که نوآوری در عصر حاضر به شدت نیازمند دانش است. درواقع، در حال حاضر دانش، بنیان نوآوری است و جداگانگی و تفاوت در کمیت و کیفیت دانش، ناپیکسانی سطح توسعه کشورها را تعیین می‌کند. نکته دوم آن‌که پیوند دانش و نوآوری منحصر به محصولات با فناوری بالا نیست و همه صنایع حتی صنایع با فناوری پایین را تحت تأثیر قرار داده است. همچنین حجم و میزان دانش در خلال سال‌های اخیر با روندی فزاینده است. درنهایت باید به این نکته توجه داشت که نقش رو به تزاید دانش در اقتصاد به معنای این نیست که ارایه خدمات دانش‌بنیان برای رشد کشورها کافی است. کشورها به یک بخش صنعتی نیرومند به‌مثابه شالوده رشد نیاز دارند که شرکت‌های دانش‌بنیان به آن‌ها خدمات ارائه کنند. چنگ^۱ (۲۰۱۰)، استاد دانشگاه کمبریج، به درستی اشاره می‌کند که به هر حال بخش صنعت برای رشد اقتصادی لازم است و کشورهای توسعه‌نیافته نمی‌توانند بدون صنعتی شدن مستقیماً سراغ مرحله پساصنعتی بروند. وی خاطرنشان می‌کند که بخش خدمات در کشورهای فرارشدیافته، درواقع در خدمت صنعت است و بی‌گمان رشد آن هم بیش‌از هر چیز تابعی از بهینه تولید صنعتی است، حتی در کشورهای صنعتی نیز همچنان صنعت بیشترین میزان رشد را در بهره‌وری و سهم مهمی در ایجاد ارزش‌افزوده و اشتغال دارد. همچنین بنگاه‌های بزرگ نقش مهمی در تولید و رشد اقتصادی ایفا می‌کنند. چنگ، مشکل کشورهای فقیر را نبود فناوری پیشرفته و بنگاه‌های بزرگ می‌داند و یادآور می‌شود در کشورهای در حال توسعه، ۳۰ الی ۵۰ درصد نیروی کار غیرشاغل در بخش کشاورزی خویش‌فرما است. این میزان در نروژ ۶/۷، در آمریکا ۷/۵ و در فرانسه ۸/۶ درصد است. درواقع، در کشورهای فرارشدیافته شمار افزون‌تر افراد در شرکت‌های بزرگ کارهای تخصصی انجام می‌دهند و این بنگاه‌ها موتور رشد و توسعه هستند. وی بحث تأمین مالی خرد به‌عنوان موتور توسعه را یک توهّم برگرفته از خطای تعمیم می‌داند. همانگونه برخلاف شومپیتر متقدم که معتقد بود که کارآفرین نیازمند دانش حداقلی برای ابداعات خود است، ولی شومپیتر متاخر (۱۹۴۲) - که کانون تمرکز خود را به سمت بنگاه‌های بزرگ تغییر داد - بر این باور بود که بنگاه‌ها به‌صورت سازمان‌یافته دست به تحقیق و توسعه می‌زنند و در این راه ناگزیر از به‌کارگیری و پیشرفت دانش به‌عبارت دیگر، تأکید بر «نوآوری» به معنای تولید، انتشار یا به‌کارگیری دانش جدید است.

در زیر نظریه‌های رشد در سه محور نظریه‌های جدید رشد، مدل‌های اقتصاد تطوری (تکاملی) و نظریه تسهیل کدگذاری دانش که در آن‌ها دانش به‌مثابه یک عامل تعیین‌کننده توسعه نقش ایفا می‌کند، مورد بررسی قرار می‌گیرند:

الف - نظریه‌های جدید رشد

در تئوری‌های مرسوم اقتصادی، همن‌گونه که پیشتر اشاره شد، تولید تابع دو متغیر به نام‌های نیروی کار و سرمایه است. افزایش هر یک از این دو به‌عنوان ورودی باعث افزایش خروجی اقتصاد می‌شود که از آن به رشد اقتصادی تعبیر می‌شود. در کنار این دو متغیر، ضریبی در خارج از تابع تولید قرار دارد که افزایش این ضریب خودبه‌خود به افزایش خروجی و رشد اقتصادی منجر خواهد شد. سولو (۱۹۵۶)، تغییرات این متغیر را تغییرات فناوریانه یا تکنولوژیکی نامیده بود. تابع تولید اقتصادی به‌شکل زیر است:

$$Y = A * F(K, L)$$

که در آن متغیر A ضریب فناوری یا دانش، متغیر K سرمایه و متغیر L نیروی کار است. سولو به این نتیجه رسید که انباشت سرمایه باعث می‌شود تا درآمد سرانه کشورها از حالت گذرا به حالت پایستگی برسد و در حالت پایدار با انباشت افزون‌تر سرمایه، درآمد سرانه تغییری نخواهد کرد و رشد

^۱ Cheng

آن مساوی با صفر خواهد بود. در این تابع تولید، رشد درآمد سرانه فقط از طریق رشد متغیر A ، یعنی تغییر و تحولات فناورانه یا دانش امکان پذیر است، اما فناوری و دانش به صورت ضربی خارج از تابع تولید دیده شده و براین اساس اقتصاددانان درباره سازوکارهای درونی آن دانش اندکی داشتند که به زعم آبرامویتز (۱۹۵۶) ضریب A نشانگر میزان جهل ماست.

اما سه رویکرد در نظریه‌های جدید رشد عبارتند از:

۱. **اقتصاد ایده‌ها** – میانه دهه ۸۰، پال رومر^۱ (۱۹۸۶) تلاش کرد تا دانش را به عنوان متغیری درون تابع تولید بازآرایی کند. مبنای این نظریه این است که اندیشه‌ها، فناوری را بهبود می‌بخشند. یک ایده بکر یا اندیشه بدیع این امکان را فراهم می‌آورد که از مجموعه‌ای از نهاده‌ها و عوامل تولید، محصولات بیشتر یا بهتری تولید شود. در این نحله فکری بحث اقتصاد ایده‌ها یا اندیشه‌ها مطرح می‌شود. دغدغه اصلی این است که دانش چگونه در کنار سرمایه و نیروی کار می‌تواند رشد اقتصادی را ارتقا دهد درحالی که در مدل‌های سولو (۱۹۵۶ و ۱۹۵۷) در اصل دانش به عنوان یک ضریب خارج از تابع تولید دیده می‌شد. مبنای این نظریه این است که اندیشه‌ها، فناوری را بهبود می‌بخشند. درواقع وجود و هستش یک فکر نو، شاخص فناوری یعنی A را در تابع تولید افزایش می‌دهد. این اندیشه‌ها به هیچ وجه در حوزه مهندسی خلاصه نمی‌شود (جونز، ۱۳۷۹). رومر رابطه میان رشد اقتصادی و اقتصاد اندیشه‌ها را این گونه بیان کرد:

اندیشه‌ها $\Rightarrow$ رقابت‌ناپذیری $\Rightarrow$ بازدهی فزاینده $\Rightarrow$ رقابت ناقص

براساس نظر رومر، رقابت‌ناپذیری، ویژگی ذاتی اندیشه‌هاست. ویژگی رقابت‌ناپذیری نیز باعث بازدهی فزاینده به مقیاس می‌شود و درنهایت هستش بازدهی فزاینده در یک محیط رقابتی با پژوهش‌های هدفمند، منجر به رقابت ناقص خواهد شد. در این رقابت ناقص، فناوری‌های جدید به گونه‌ای پیوسته توسعه می‌یابند و سودآوری را برای بنگاه‌های توسعه دهنده آن به همراه خواهند داشت.

رومر دو ویژگی منحصر به فرد را برای اندیشه‌ها بر شمرده است: ۱) دانش رقابت‌ناپذیر است، اما سایر کالاها رقابت پذیرند. منظور از رقابت‌ناپذیری این است که استفاده یک شخص از کالا، مانع استفاده شخص دیگری از همان کالا نمی‌شود. مثلاً هنگامی که فردی با یک رایانه مشغول کار است، شخص دیگری نمی‌تواند از همان رایانه استفاده کند. اما اندیشه‌ها اینگونه نیستند و در یک زمان مشخص، افراد گوناگون می‌توانند از یک اندیشه استفاده کنند، و ۲) دانش تا حدود زیادی غیرقابل منع کردن است. قابل منع بودن یک کالا به این معناست که صاحب آن بتواند آن را برای خود منحصر و دیگران را از استفاده از آن منع کند، اما دانش تا حدود زیادی غیرقابل منع کردن است. درواقع درجه انحصار دانش نامحدود و ناکران مند است و شما تا حدی نمی‌توانید دانش را برای خود نگه دارید. کالاهای رقابت‌ناپذیری را که غیرقابل منع کردن باشند، در اصطلاح «کالاهای عمومی»^۲ می‌نامند، مانند اکسیژن. بحث قابلیت منع کردن به این دلیل حیاتی است که اگر کالا قابل منع کردن نباشد، تولیدکننده آن نمی‌تواند تمامی منافع برآمده از تولید آن را نصیب خود کند و به همین سبب تمایلی برای تولید آن نخواهد داشت. این مطلب باعث می‌شود که دولت ناچار به دخالت در این حوزه‌ها شود. حمایت‌هایی که دولت در این زمینه انجام می‌دهد، می‌تواند راه‌حلی برای این مشکل باشد. بنابراین، تولید دگرباره هر کالای رقابت پذیر، محتاج هزینه است، اما کالاهای رقابت‌ناپذیر صرفاً یک هزینه توسعه و تولید اولیه دارند و هزینه تولید دگرباره آن‌ها صفر یا نزدیک به صفر خواهد بود. مثلاً تولید نخستین تراشه جدید رایانه‌ای محتاج کار و مساعی فراوان و صرف هزینه زیاد است، اما تولید نسخه‌های بعدی آن صرفاً هزینه مواد اولیه آن را دارد، چرا که هزینه بازتولید اندیشه نهفته در این کالا صفر است. ویژگی رقابت‌ناپذیری دانش باعث آفرینش بازدهی فزاینده به مقیاس می‌شود. کالاهای فیزیکی به دلیل رقابت پذیر بودن، از این ویژگی محرومند و لذا

^۱ Paul M. Romer

^۲ Public Good

بازدهی کاهنده به مقیاس دارند. به این معنا که با پندار ثابت بودن سایر متغیرها و افزودن یکی از ورودی‌ها، خروجی کمتری به نسبت مقدار افزوده شده ورودی به دست می‌آید، اما هنگامی که همه ورودی‌ها به یک میزان افزوده شوند، خرجی نیز به همان میزان اضافه خواهد شد. از طرف دیگر تولیدکننده، صرفاً در صورتی گرایش به تولید اندیشه دارد که بتواند قیمتی فراتر از هزینه نهایی دریافت و سود مناسبی عاید خود کند. بنابراین وجود سازوکارهای قانونی، حقوق مالکیت و کپی‌رایت، عامل انگیزاننده‌ای برای تولید اندیشه‌های جدید است. به این ترتیب، کارآفرینان درون جامعه، به دلایل گوناگونی نظیر انگیزه‌های مالی یا کسب شخصیت‌هایی که اجتماع برای تولید دانش به آن‌ها می‌دهد، دست به تولید دانش و فناوری می‌زنند و دانش به عنوان یک عامل درونی اقتصاد قابل تحلیل است و تئوری‌های رشد درون‌زا^۱ با نام اقتصاد ایده‌ها یا اندیشه‌ها^۲ یا نظریه‌های جدید رشد^۳ مطرح شد.

۲. توسعه اقتصاد ایده‌ها - در اقتصاد ایده‌ها یا اندیشه‌ها می‌توان به دو رویکرد فراگیر درباره چگونگی اثرگذاری دانش جدید در اقتصاد اشاره کرد. در رویکرد نخست که به نگرش افقی معروف و متعلق به پال رومر (۱۹۹۰) است، یک نوآوری موفق، به بنگاه برنده اجازه می‌دهد تا سرمایه‌های جدیدی را در اختیار بگیرد که این سرمایه‌ها مورد نیاز سایر تولیدکنندگان کالاهای مصرفی نیز هست، اما باید توجه داشت که این سرمایه‌های جدید، همواره در حال رقابت با سایر انواع سرمایه‌ها در بازار است، چه سرمایه‌های قدیمی و چه سرمایه‌های جدیدی که بر اثر پژوهش و توسعه‌های جدید به وجود می‌آیند. در این نگرش کالاهای گوناگون (نوآوری‌ها) از بازار خارج نمی‌شوند بلکه کالاها (نوآوری‌ها)ی جدید جایگزین آن‌ها می‌شوند. در رویکرد دوم که به رویکرد عمودی معروف است، نوآوری موفق به بنگاه اجازه می‌دهد تا به صورت موقت صاحب قدرت یک‌ه‌تاز یا مونوپولی در بازار شود. نوآوری بنگاه‌های دیگر این قدرت موقت را زایل می‌کند. بنابراین هر نوآوری جدیدی جایگزین نوآوری کهن می‌شود به گونه‌ای که یک نردبام کیفیت را شکل می‌دهند.

باید توجه داشت که در این الگوها، انگاره قابلیت انتقال نتایج یافته‌های دانش میان بنگاه‌ها پذیرفته شده است که به آن «سرریز فناوری»^۴ می‌گویند. سرریز فناوری یکی از اثرات ناخواسته ولی سازنده تحقیق و توسعه است که برآمده از اشاعه دانش به آن سوی مرزهای سازمانی یا منطقه‌ای می‌باشد. سرریز فناوری، زمانی رخ می‌دهد که مزایای برآمده از فعالیت‌های پژوهشی یک شرکت (یا کشور یا نهاد) به شرکت‌های دیگر (یا کشورها یا نهادهای دیگر) سرریز می‌شود. بنابراین سرریزها اثر جنبی سودمند فعالیت‌های تحقیق و توسعه هستند. شواهد می‌گویند که سرریزهای فناوری، تأثیر به‌سزایی بر فعالیت نوآورانه دارند. سرریزهای موفق فناوری به توانایی جذب شرکت‌های دریافت‌کننده و همچنین گسست تکنولوژیکی بین شرکت‌های ارسال‌کننده و شرکت‌های دریافت‌کننده بستگی دارد. سرریز فناوری همچنین یک فرآیند اجتماعی است که در صورت وقوع توسط بافت جغرافیایی و همچنین فرهنگی تعدیل می‌شود. در الگوی افقی، این سرریز فناوری به گونه‌ای است که سطح کلی دانش در جامعه را بالا می‌برد و به نوبه خود به افزایش بهره‌وری فرایندهای تحقیق و توسعه منجر می‌شود. به این ترتیب، هر چند برخی بنگاه‌ها شاید در سرمایه‌گذاری‌های پژوهش و توسعه‌شان متضرر شوند، سطح کلی بهره‌وری و دانش جامعه از طریق سرریز فناوری‌های جدید مدام در حال افزایش است. در الگوی عمودی یا الگوی نردبام کیفیت، هر نوآوری جدیدی باعث از بین رفتن قدرت مونوپولی بنگاه پیشین می‌شود، اما باید توجه داشت که فرایند سرریز فناوری باعث می‌شود بنگاه‌هایی که دگرباره روی نوآوری سرمایه‌گذاری می‌کنند بتوانند از نقطه جدید و بالاتری شروع کنند که نوآوری پیشین وجود داشته، تا این که شرکت موفق بعدی بتواند به جایگاه بالاتر برسد. به عبارت دیگر، هر نوآوری بر شانه نوآوران پیشین می‌ایستد. بنابراین مفهوم سرریز فناوری در هر دو الگوی افقی و عمودی یک مفهوم حیاتی است که بدون آن رشد درون‌زا

^۱ Endogenous Growth^۲ New growth theories^۳ Economics of knowledge^۴ Technological spillover

محقق نمی‌شود. افزایش کیفیت پیوسته در سطح کل اقتصاد از نتایج چنین سرریز فناوری است.

۳. **اقتصاد یادگیرنده** - اقتصاد یادگیرنده به‌عنوان جریان سوم در این میان از اهمیت بالایی برخوردار است. سردمداری چنین جریانی را می‌توان در مباحثی که از دهه ۶۰ به بعد حول شناخت هر چه بهتر فناوری شکل گرفت جست‌وجو کرد. به رهبری کریستوفر فریمن^۱ در دانشگاه ساسکس^۲ انگلستان، مرکز سیاست‌گذاری علم و فناوری، ریچارد نلسون^۳ و ناتان روزنبرگ^۴ در آمریکا جریان جدیدی ایجاد شد که هدف آن باز کردن جعبه سیاه یا همان تغییرات فناورانه^۵، در تابع تولید سولو (۱۹۵۷) بود. رهاورد چنین جریانی آفرینش ابزارهای مفهومی جدیدی است که در فهم سازوکارهای اثرگذاری علم و فناوری در رشد و توسعه اقتصادی نقش بسزایی را بازی می‌کنند. این جریان که خود را وامدار شومپیتر می‌داند، مفاهیم و نظریه‌های جدیدی مانند «نظریه تطوری (تکاملی) اقتصاد»^۶ (نلسون و وینتر^۷، ۱۹۸۲)، «نظام‌های نوآوری»^۸ (فریمن، ۱۹۸۷ و لاندوال، ۱۹۸۸)، «قابلیت‌ها و توانمندی‌های فناوری»^۹ را توسعه داده است و نوآوری به‌عنوان یک مفهوم عام‌تر را جایگزین واژه تغییرات فناورانه در تابع تولید سولو کرده است. به زعم آنان رویکرد تابع تولید قادر به توضیح و تبیین سازوکارهای نوآوری نیست چرا که ذات پویای نوآوری با درجه بالایی از ریسک‌پذیری، چالش‌جویی، عدم‌اطمینان و تنوع^{۱۰} عجین شده است درحالی‌که پیش‌فرض تابع تولید معلوم بودن گزینه‌های مختلف و یکسان بودن فعالیت‌ها میان بنگاه‌ها و بخش‌هاست. نلسون و وینتر (۱۹۷۷) از طرف دیگر نگاه تابع تولید فناوری را به‌سادگی قابل اکتساب از سایرین می‌داند و لذا مسأله اصلی پیش‌روی بنگاه‌ها را انتخاب از میان گزینه‌های موجود برمی‌شمرد درحالی‌که در نگرش جدید، فناوری در اصل از جنس توانمندی و قابلیت‌هایی است که درجه بالایی از مهارت و دانش ضمنی را در خود جای داده است و نمی‌توان به‌سادگی آن‌را انتقال داد (دوسی^{۱۱}، ۱۹۸۸). برای همین می‌توان گفت، مسأله اصلی پیش‌روی بنگاه‌ها شیوه کسب و توسعه فناوری است نه انتخاب از میان فناوری‌های موجود. متفکرانی در این پارادایم واژه اقتصاد یادگیرنده را به‌عنوان جایگزین مطرح می‌کنند با این پیش‌فرض که آنچه در اقتصاد جدید عوض شده نرخ تغییر و دگرش است: در گذشته تولید دانش جدید به‌سرعت امروز صورت نمی‌گرفت. برای همین، در اقتصاد جدید بیش‌از پیش نیاز به یادگیری احساس می‌شود تا بتواند تکافوی این تغییرات را بدهد. تعریف ساده اقتصاد یادگیرنده این است که اقتصاد یادگیرنده، اقتصادی است که در آن توانایی یادگیری برای موفقیت افراد، شرکت‌ها، مناطق و اقتصادهای ملی، حیاتی است. «اقتصاد یادگیرنده اقتصادی است که در آن موفقیت افراد، سازمان‌ها، مناطق و کشورها می‌تواند واگشت قابلیت یادگیری آن‌ها باشد (و فراموشی اغلب پیش‌شرط آن است، به‌ویژه برای مهارت‌های جدید)» (لاندوال، ۱۹۹۶). «اقتصاد یادگیرنده ضرورتاً یک اقتصاد با فناوری برتر نیست. یادگیری فعالیتی است که در تمام بخش‌های اقتصاد اتفاق می‌افتد، شامل بخش‌های با فناوری پایین و بخش‌های سنتی. کشورهای کم‌درآمد به‌شدت تحت‌تاثیر اقتصاد یادگیرنده هستند و نیاز به ایجاد قابلیت و یادگیری را تجربه می‌کنند، شاید حتی بیشتر از کشورهای با فناوری برتر و مناطق پردرآمد» (گریگرسن، ۲۰۰۱).

یکی از اصلی‌ترین نکات پراکندگی و گسستگی این سه رویکرد این است که هر کدام از آن‌ها تصویر متفاوتی را از دانش ارائه می‌دهند. سه رویکرد فوق براساس سه گونه نگاه متفاوت به دانش بنا شده‌اند. نگاهی که دانش را در شکل آشکار آن تصویر می‌کند، نگاهی که بر کدسازی دانش ضمنی تکیه دارد و نگاهی که دانش ضمنی را کانون اصلی توجه قلمداد می‌کند (سوزنچی کاشانی، ۱۳۹۵).

^۱ Christopher Freeman

^۲ University of Sussex

^۳ Richard Nelson (SPRU)

^۴ Nathan Rosenberg

^۵ Thechnical change

^۶ Evolutionary theory of economic change

^۷ Nelson & Winter

^۸ Innovation systems

^۹ Thechnological capabilities and competencies

^{۱۰} Diversity

^{۱۱} Dosi

ب - مدل های اقتصاد تطوری (تکاملی)

باورمندان به نگرش های تطوری نیز خود را وامدار شومپیتر می دانند، اما با این تفاوت که اهمیت ویژه ای برای دانش ضمنی و مهارت ها در فرایندهای اقتصادی قایل اند. دستاورد چنین جریانی بر ساخته شدن ابزارهای مفهومی جدیدی است که در فهم سازوکارهای اثرگذاری علم و فناوری بر رشد و توسعه اقتصادی نقش به سزایی بازی می کنند. در این سیاق، تقریباً می توان سه گونه نظریه پردازی به تطور اقتصادی و نقش دانش را در آن مشاهده کرد که متعلق به ریچارد نلسون، ناتان روزنبرگ و کریستوفر فریمن^۱ است. این متفکران چندین اثر ضروری در تبیین پویایی نظام اقتصادی نگاشته اند که از جمله می توان به مقاله نلسون با عنوان «سرمایه داری به عنوان موتور پیشرفت»^۲ اشاره کرد که با تکمیل دینامیزم شومپیتری، ویژگی های اصلی حرکت نظام سرمایه داری را برمی شمرد. دیگری کتاب روزنبرگ است با عنوان «غرب چگونه ثروتمند و رشد کرد»^۳ که با یک مطالعه تاریخی به بررسی بسترها و زمینه های گوناگون رشد سرمایه داری از سده ۱۶ تاکنون می پردازد و سومین کتاب «همان گونه که زمان می گذرد»^۴، نوشته فریمن است که به بررسی موج های بلند فناورانه در تغییرات سرمایه داری می پردازد.

۱. **تئوری تطوری ریچارد نلسون** - ریچارد نلسون بسیار علاقه مند به تئوری های رشد اقتصادی و فرایند توسعه بود که این نظرات را در کتاب معروف خود «تئوری تطوری تغییرات اقتصادی» در سال ۱۹۸۲ به رشته تحریر درآورد. در الگوی تکاملی نلسون و وینتر (۱۹۸۲)، بنگاه ها معادل ارگانیزم های ژنتیک هستند که در فعالیت روزانه شان دست به نوآوری می زنند. این نوآوری به مثابه جهش های ژنتیکی است که در محیط بازار صورت می گیرد و بازار و سایر نهادها نقش انتخاب گر را بازی می کنند، به این معنی که نوآوری های موفق را پاداش داده و نوآوری های ناموفق را طرد می کنند. همچنین بنگاه ها برای نوآوری و کارهای روزانه شان روتین هایی دارند که از نسلی به نسل بعد در بنگاه ها منتقل می شوند و از این رو نقش توارثی را بازی می کنند. این روتین ها منبع انباشت دانش بنگاه ها هستند و بنگاه ها با این روتین ها می توانند فعالیت های روزانه را انجام دهند. جنبه اصلی این دانش، ضمنی بودن آن است که به سادگی در اختیار رقبا قرار نمی گیرد و به سختی قابل کپی شدن است. این دانش ضمنی منشأ رفتارهای گوناگون بنگاه ها و نوآوری های مختلف و نیز برگرفته از همین منابع دانش ضمنی بنگاه ها است. این روتین ها همچنین منبع شکل گیری توانمندی های بنگاه ها نیز هستند.

۲. **نگاه تطوری ناتان روزنبرگ** - روزنبرگ که بسیار به فهم دینامیک کاپیتالیسم علاقه مند بود، با تکیه بر کارهای شومپیتر به بررسی مدل های نوآوری پرداخت و در کنار بررسی پیوند میان علم و فناوری به ریشه یابی شیوه تطور نظام سرمایه داری و تفاوت آن در میان کشورهای گوناگون در یک سیر تاریخی پرداخت. روزنبرگ در ابتدا با برشمردن ویژگی های نظام جدید اقتصادی و تغییرات جدی که در شیوه زندگی انسان ها، فرهنگ، تمدن و اقتصاد ایجاد کرده است، دو فاکتور اصلی این نظام جدید را برمی شمرد: (۱) شکل گیری بنگاه های اقتصادی به گونه ای که در گذشته سابقه نداشته است، و (۲) طرح ریزی سازوکار رقابت در بازار به شکلی که در گذشته مطرح نبوده است. سپس در تشریح این دو فاکتور، به مساله آزادی به عنوان ساختار اساسی اشاره می کند، به گونه ای که در سمت بنگاه ها، در ابتدا محدودیت ها و قیدهای دولتی و مذهبی برداشته شد و سپس بنگاه هایی با اختیارات و آزادی های زیر تشکیل شدند: (۱) آزادی و اختیار تک تک افراد در شکل دهی بنگاه های اقتصادی، (۲) آزادی و اختیار این بنگاه ها در تملک کالاهای گوناگون و سپس فروش آزاد آن ها، (۳) آزادی و اختیار این بنگاه ها در انتخاب گستره فعالیت، کسب تجربه در آن حوزه و حتی تعویض این حوزه فعالیت، و (۴) وضع سازوکاری برای صیانت و حفاظت از حقوق مالکیت این بنگاه ها. بنابراین، سه

^۱ Christopher Freeman

^۲ How the west grew rich

^۳ Capitalism as an engine of progress

^۴ As time goes by

واژه در فهم دینامیک سرمایه‌داری اهمیت محوری دارند: آزادی، آزمون و خطا و تنوع.

۳. نگاه انقلابی کریستوفر فریمن – فریمن که بنیان‌گذار مرکز پژوهش‌های سیاست علم و فناوری دانشگاه ساسکس انگلستان و به‌عنوان نخستین مرکز رسمی مطالعه پژوهش و نوآوری بود، از نقطه‌نظر شومپیتری به بحث‌های موج‌های بلند فناوری و اثرات آن توجه ویژه‌ای داشت. همان‌گونه که فریمن اشاره می‌کند، اگر چه انقلاب اول فناوری، یعنی مکانیزه کردن تولید از طریق ایجاد یک سری ماشین‌های مکانیکی ایجاد شد، اما انقلاب‌های بعدی فناوری عمده حاصل فعالیت‌های تحقیق و توسعه گسترده بنگاه‌ها بود که بدون آن وقوع انقلاب‌های بعدی فناوری غیرممکن بوده است.

ج – نظریه تسهیل کدگذاری دانش

این نظریه، به نوعی متأثر از هر دو مکتب نئوکلاسیک و تطوری به اقتصاد است. مدافعان این مکتب از یک طرف تحصیل کرده اقتصاد نئوکلاسیک هستند و از طرف دیگر در تحلیل نقش دانش در اقتصاد به جنبه‌های ضمنی آن و لزوم توجه به فرایندهای یادگیری تأکید دارند، نظیر پاول دیوید^۱، استین مولر^۲ و دومینیک فورای. بنابراین شاید نتوان این نظریه را دقیقاً منحصر در یکی از این مکاتب اقتصادی جای داد. به این ترتیب، آن‌ها تلاش می‌کنند تا از یک طرف بر اهمیت توانمندی و از طرف دیگر، کدسازی دانش به‌عنوان جریانی تأکید کنند که انتقال دانش را ساده‌تر می‌کند. فورای و دیوید نخستین مقاله این رویکرد را در سال ۱۹۹۵ منتشر کردند. آن‌ها در این مقاله تقریر کردند که مهم‌ترین عامل افزایش نوآوری در نظام ملی نوآوری، انتشار دانش در میان نهادهای گوناگون اقتصادی است و این کار به کمک کدسازی دانش میسر است. در سال ۱۹۹۶ نیز آبرامویتز و دیوید در مقاله مشترکی بیان کردند که شاید برجسته‌ترین شاخصه رشد اقتصادی اخیر، افزایش تکیه بر دانش کد شده به‌عنوان مبنایی برای سازمان و هدایت فعالیت‌های اقتصادی باشد. فناوری اطلاعات و ارتباطات در این میان یک عامل اساسی به‌شمار می‌رود، اما به تنهایی کافی نیست. بنابراین اقتصاد دانش‌بنیان، به‌سرعت زیاد تولید دانش و فراهم شدن امکان دسترسی ساده به دانش در نتیجه دو پدیده – یعنی انقلاب فناوری اطلاعات و ارتباطات و افزایش تدریجی سرمایه‌گذاری در دانش – اشاره دارد که خود به افزایش بهره‌وری، کیفیت و تساوی منجر می‌شود. افزون‌بر این‌ها (افزایش سرمایه‌گذاری در دانش و انقلاب فناوری اطلاعات و ارتباطات)، دو پدیده دیگر نیز در ورود به اقتصاد دانش‌بنیان مؤثرند که البته اهمیت آن‌ها به اندازه دو عامل بالا نیست. این دو عامل عبارتند از:

۱. رشد سریع تولید و جریان پیدا کردن دانش

۲. تبدیل شدن تغییر به یک فعالیت عمده در اقتصاد (سوزنچی کاشانی، ۱۳۹۵).

^۱ Paul David

^۲ Austin Mueller

فصل ۱۰

دموکراسی و توسعه

دموکراسی، حقوق بشر و توسعه

پرسش مطرح در این حوزه چگونگی و کیفیت پیوند میان دموکراسی و توسعه است. آیا دموکراسی پیش شرط توسعه است، یا به صورت بازگونه توسعه پیش نیاز دموکراسی است؟ این واقعیت که مساله اساسی توسعه، عبارت است از خوشبختی انسان، کاملاً پذیرفته شده است. خوشبختی، پی آیند دموکراسی، حقوق شهروندی و آزادی‌های سیاسی در کنار تامین نیازهای فیزیکی و مادی جامعه انسانی است. عوامل پیش گفته نه تنها از جمله پیامدهای توسعه پدیدارند، بلکه هم‌هنگام، پیش نیاز آن نیز به شمار می‌روند. امروزه ادعا می‌شود که برخلاف باورهای کهن، حکومت دموکراتیک خوب، نتیجه یا پیامد توسعه نیست بلکه پیش شرط ضروری آن است. دموکراسی رشد را پایدار می‌سازد، رشد اقتصادی بدون دموکراسی می‌تواند اتفاق بیفتد اما توسعه بدون دموکراسی ناممکن است و اصولاً دموکراسی، روح توسعه است. توسعه منجر به ظهور نهادهای دموکراتیک و برقراری دموکراسی از راه ترکیب عواملی می‌شود که فرایندهای دموکراتیک را سبب می‌شود. توسعه ساختار اجتماعی جامعه را تغییر می‌دهد و در حقیقت همانند پلی فقیر و غنی را به هم پیوند می‌دهد. توسعه در فرایند خود ارزش‌های سیاسی (نظیر استقلال فردی، آزادی فردی و انتخاب فردی) را ارائه می‌دهد که در عمل از نهادهای دموکراتیک حمایت می‌کنند. یکی از تاثیرات مستقیم توسعه، گسترش سطح آموزش است از این رو توسعه سبب می‌شود که افراد آموزش دیده، معلومات و دانش بیشتری درباره وضعیت و جایگاه خود در جامعه، نیازها، خواسته‌ها و حقوق خود و اطلاعات وسیع تر و بیشتری در خصوص فرایندهای سیاسی و تصمیم‌گیری داشته باشند، چنین شهروندانی بیشتر طالب حقوق خود هستند و ابزارهای منطقی و علمی آن را در اختیار دارند. توسعه موفق، رشد اقتصادی موفق را به همراه دارد، سطح درآمد و رفاه را ارتقاء می‌بخشد و یک بخش خصوصی مستقل از دولت را

توسعه می‌دهد و از این‌رو یک نیروی توانا از جامعه مدنی را در مقابل دولت قرار می‌دهد. همچنان که توسعه موفق احتمالاً در یک جامعه باز بهتر اتفاق می‌افتد، چنین توسعه‌ای در فرایند خود ارتباطات گسترده اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی با جامعه بین‌المللی برقرار می‌کند.

دموکراتیزه کردن شامل رشد جامعه مدنی^۱ - نهادهای مستقل از دولت، از قبیل موسسات خصوصی و غیردولتی مانند اتحادیه‌های کارگری، جوامع آموزشی، علمی و رسانه‌ها - است. سرمایه اجتماعی^۲ دربرگیرنده ابزارها و آموزشی است که بهره‌وری فردی را تقویت می‌کند. سرمایه اجتماعی «به ویژگی‌های سازمان اجتماعی از قبیل شبکه‌ها، هنجارها و اعتماد اجتماعی اشاره دارد که هماهنگی و همکاری برای منافع متقابل را تسهیل می‌کند. اگر چه کشورهای توسعه‌نیافته متنوع هستند، اما مشخصه‌های مشترکی دارند. کشورهای توسعه‌نیافته درصد بالای تولید و نیروی کار در کشاورزی، نرخ‌های نازل پس‌انداز و فناوری، رشد نسبتاً سریع جمعیت، سواد و مهارت نسبتاً اندک و نهادهای نه چندان توسعه یافته‌ای دارند. دموکراسی در این کشورها تناسب درآمدهای حاصل از رانت جویی گسترده را در راه کسب منافع خصوصی از منابع دولتی از دست می‌دهند» (نافزیگر، ۱۳۹۵).

هم اینک مفهوم توسعه، مشحون از پرسامان‌های مرتبط با دادگری اقتصادی و اجتماعی، دموکراسی، توانمندسازی، اخلاق و کرامت انسانی است و فعالیت‌های بسیاری از نهادها همچون سازمان ملل، بانک جهانی، سازمان‌های غیرانتفاعی در کنار جنبش‌های اجتماعی، حول چنین مسائلی متمرکز شده‌اند. بر همین سیاق، به‌طور مثال، توجه به نابرابری‌های فزاینده اجتماعی و اقتصادی در تمامی سطوح و همچنین دریافت این واقعیت که فقر، پدیده‌ای با ماهیت چندساحتی و چندسببی است، باعث شده است که فقر، به‌مثابه مساله‌ای مرتبط با حقوق بشر - که ضمناً رفع آن جزء اهداف توسعه هزاره می‌باشد - مطرح شود.

با وجودی که بیانیه جهانی حقوق بشر در سال ۱۹۴۸ بر عام بودن حقوق بشر تأکید کرده و بر این نکته پای فشرده بود که رسالت غایی انسانیت، تحقق این حقوق است - که مشتمل بر حقوق شهروندی، سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی برای همگان است - اما جداگانگی‌های ایدئولوژیک میان لیبرال دموکراسی‌های غربی با بلوک شرق، منجر شده بود تا نه سازمان ملل و نه حتی خود کشورها، ارج چندانی برای حقوق بشر قائل نباشند. در سال ۱۹۶۶ دو معاهده بین‌المللی که ناظر بر مسئولیت کشورها در مقابل حقوق بشر بودند و این حقوق را به سطح قوانین بین‌المللی بر می‌کشیدند تصویب شد: یکی از آن‌ها ناظر بر حقوق شهروندی و سیاسی و دیگری نیز ناظر بر حقوق اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی بود. حقوق سیاسی و شهروندی، عبارت بودند از: حق حیات، آزادی و امنیت و مشتمل بر مواردی نظیر حق رای، مطبوعات آزاد، آزادی بیان، برابری در نزد قانون و اصل برائت می‌شدند. دسته دوم حقوق نیز بر ساخته مواردی نظیر حق بهره‌مندی از شاخص‌های کمینه حیات، حق تحصیل، کار و دستمزد برابر و حقوق اقلیت‌ها به منظور ماندن بر فرهنگ، مذهب و زبان خودشان بود. در اواخر دهه ۱۹۶۰ نگرش‌ها در باب توسعه و پیامدهای آن دچار تحولات اساسی شدند. تعمیق گسست درآمدی و افزایش فقر در بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته با وجود رشد اقتصادی برخی از آن‌ها، موجب شد تا همگان دریابند که در مسیر احقاق رفاه بشر، رهیافت توسعه می‌بایست دگرگون شود و در این راستا به رهیافتی صریح‌تر و شفاف‌تر نیاز است، چیزی که بعدها بدان رهیافت «نیازهای پایه» گفتند. بنابراین بسیاری از نظریه‌پردازان و توسعه‌گرایان از سنت‌های مختلف، مراکز دانشگاهی و نهادهای توسعه‌گرا که در پی فرایندها و الگوهای توسعه انسان محورتر و بومی‌تر بودند، مقرر شد که گردهم آیند. به عبارت دیگر تحت‌رهیافت نیازهای پایه، توسعه به‌عنوان حیطه‌ای موسع، مردم‌محور و فرایندی درون‌نگر و همچنین به‌مثابه انتقادی بر مدرنیاسیون بازتعریف شود و از نظریاتی که پیش‌تر در باب توسعه وجود داشت گسست پیدا کند.

^۱ Civil Society

^۲ Social Capital

در طول دهه ۱۹۹۰ برنامه توسعه سازمان ملل و گزارش‌های سالیانه این نهاد پیرامون فهم دقیق‌تر توسعه و یافتن ابزارهای مناسب جهت نیل بدان نقش غیرقابل انکاری داشت. در طی این دوره، توسعه حول مفهوم «توسعه انسانی» مفهوم‌پردازی دگرپاره شد، نیک‌بختی و خودشکفتگی انسان به چیزی «فراتر از درآمد» واگذار شد. برنامه توسعه سازمان ملل در سال ۱۹۹۰ شاخص توسعه انسانی را معرفی کرد. این شاخص، سنجش‌های ترکیبی برای نشان دادن قابلیت‌های پایه انسانی است و معرف نماگرهایی نظیر امید به زندگی، بهره‌مندی از دانش و استانداردهای حیات می‌باشد. در سال ۱۹۹۵ نیز شاخص توسعه انسانی جنسیتی (GDI) و سنجه توانمندی جنسیتی (GEM) نیز معرفی شدند. معرفی چنین شاخص‌هایی حاکی از به رسمیت شناختن این واقعیت بود که برابری جنسیتی، یکی از سنجه‌ها و ابزارهای نیل به توسعه انسانی و ملی است. از سال ۱۹۹۷ به این سو نیز شاخص فقر انسانی (HPI) در حوزه مطالعات توسعه مطرح شد. سازمان ملل در سال ۱۹۹۶ بیانیه‌ای در باب «حق توسعه» صادر کرد که بنابر آن خود توسعه به‌عنوان یکی از حقوق جدایی‌ناپذیر بشر به رسمیت شناخته شد. مقالاتی که در پی این بیانیه منتشر شدند و به حمایت از آن برخاستند، مبحث عمده‌تری به‌ویژه در حیطه انتقاد از نئولیبرالیسم، شناخت وجوه نادادگرانه و محدودیت‌های جهانی‌شدن، بسط انگاره توسعه «مردم‌محور» و توانمندسازی انسان را برانگیختند.

در سال ۲۰۱۰ به منظور محاسبه دقیق‌تر شاخص‌های توسعه انسانی و توسعه انسانی جنسیتی، سنجه‌های دیگری نیز بر آن‌ها افزوده شد تا ناکارآمدی‌های رخ داده در گستره توسعه انسانی را — که به واسطه نابرابری و محرومیت بودند — بررسی کرده و نشان دهند که عواملی نظیر برابری و توانمندی جهت نیل به توسعه انسانی برای نسل‌های آینده حیاتی هستند. با انتشار گزارش توسعه انسانی در سال ۲۰۰۰ موسوم به «حقوق بشر و توسعه انسانی» بود که گامی سازنده در مسیر فهم پیوند میان توسعه و حقوق بشر برداشته شد. در این گزارش نشان داده شد که فقر چگونه و چرا مساله‌ای مرتبط با حقوق بشر است و اینکه حقوق بشر به منظور نیل به توسعه ضروری است. در همین گزارش بود که این نکته خاطرنشان شد که حقوق بشر «نه یکی از دستاوردهای توسعه» که از جمله الزامات آن به‌شمار می‌رود.

همان‌گونه که آمارتیا سن خاطرنشان ساخته است منشا «ناآزادی‌های» مردم ممکن است با یکدیگر متفاوت باشند. توسعه، ناظر بر بسط آزادی است، آزادی اینکه افراد، حقوق خودشان را خودشان تعریف کنند و در زمینه انتخاب ابزار برای نیل بدان‌ها نیز آزاد باشند (آزادی عاملیت، توانمندی و قابلیت). از همین روی نیز اهداف فراگیر توسعه ناظر بر این امرند که افراد بتوانند آن گونه زیستنی را که برای آن ارزش قائل‌اند، انتخاب کنند.

دموکراسی و توسعه از نظر لفتویچ

توسعه‌پژوه و توسعه‌گرای شهیر و صاحب‌نظر پیرامون اهمیت سیاست در توسعه آدریان لفتویچ^۱ (۱۳۸۳) بیان می‌کند که از نظر فردیناند تونیس^۲ نظریه‌پرداز آلمانی (۱۸۸۷) قانون بر اثر فرایند نوسازی از صورت عرف، آداب و سنن به صورت قوانین رسمی تجلی یافت. به گفته وی، این تحول زمانی پدیدار شد که شالوده ساختاری جوامع به تدریج از «جماعت»^۳ که تحت سلطه «اراده طبیعی» است به «جامعه»^۴ که تحت نفوذ «اراده عقلانی» است، تحول یافت. دورکیم^۵ در ۱۸۹۳ تفاوت اصلی میان جوامع سنتی و مدرن را به ترتیب در همبستگی «مکانیکی» و «ارگانیکی» این جوامع می‌دید. ماکس وبر^۶ در سال‌های نخست سده بیستم، تجلی نوگرایی یا دست‌کم ویژگی‌های سیاسی — اداری آن‌را در شالوده عقلانی — حقوقی دولت مدرن

^۱ Adrian Leftwich

^۲ Community

^۵ Émile Durkheim

^۲ Ferdinand Tönnies

^۴ Association

^۶ Max Weber

می‌دید که از نخستین شکل‌های سنت‌گرایی سیاسی مانند: پیرسالاری، پدرسالاری و حکومت موروثی پدید آمده بود. در این نظام‌های سیاسی سنتی، قدرت و اقتدار امری بسیار شخصی و غیرمسئولانه بود و برخلاف دولت مدرن که در روند توسعه اقتصاد سرمایه‌داری شکل گرفته بود، حالت نهادی نداشت و عامه مردم فاقد هر گونه کنترل بر آن بودند. در قلب نظریه سیاسی مارکس این فرض بنیادین قرار داشت که «مرحله توسعه ساختار اقتصادی» جامعه، اساس یا زیربنایی است که «روبنای حقوقی و سیاسی» زاینده آن است، یا به عبارت دیگر «شیوه تولید زندگی مادی به‌طور کلی فرایند زندگی اجتماعی، سیاسی و فکری را شکل می‌دهد» (مارکس، ۱۹۵۸). خلاصه اینکه هر یک از شیوه‌های تولید، انواع متنوع زندگی سیاسی را که در چارچوب آن امکان‌پذیر است، شکل می‌دهد و مرزهای آن را مشخص می‌کند. بنابراین، به‌نظر مارکس انگاشت وجود نظام سیاسی دموکراتیک و پارلمانی در جامعه‌ای که بیشتر افراد آن را دهقانان تشکیل می‌دهند یا ابزار و نیروهای تولید فئودالی بر آن مسلط باشد، غیر ممکن است. بنابراین به‌نظر مارکس، دموکراسی بورژوازی نیز همچون دموکراسی راستین، مستلزم پیش‌فرض مراحل پیشرفته توسعه ساختار اقتصادی بود، دیدگاهی که با بنیادی‌ترین فرضیه‌های نظریه نوسازی همخوانی کامل دارد. بنابراین چندان عجیب نیست که از نظر مارکس، ساختار اقتصادی سنتی و عمدتاً کشاورزی جامعه فرانسه در میانه سده نوزدهم، ملازم «بلاغت زندگی روستایی» باشد (مارکس، ۱۹۵۸)، جامعه‌ای که دهقانانش را به «کیسه سیب‌زمینی» تشبیه می‌کند. بدتر از همه انتقاد او از ساختار اقتصادی جوامع سنتی آسیایی بود که در آن رژیم‌های «استبدادی شرقی» توده‌ها را به سوی زندگی حقیرانه، راکد و گیاهی سوق می‌دادند، استبدادی که ذهن انسان را محدود می‌کرد و آن را به ابزار بی‌اراده خرافات بدل می‌ساخت ... و هر گونه عظمت و توان تاریخی را از آنان دریغ می‌داشت (مارکس، ۱۹۵۸). چنین جوامعی، به‌لحاظ نوگرایی، در تقابل آشکار با سنت‌گرایی جامعه دهقانی فرانسوی یا آسیایی هستند.

حاکمیت مطلوب در معنای محدود اجرایی خود شامل مجموعه‌ای از قوانین، نهادها (یعنی چارچوب حقوقی توسعه) و نظام اداری باز، شفاف، کارآمد و پاسخگوست. چنین سیستمی برای بخش خصوصی، شفافیت، ثبات و قابلیت پیش‌بینی را به ارمغان می‌آورد و به آن امکان می‌دهد که به جای دولت، نقش پیشران اصلی توسعه را در استراتژی توسعه «بازارمحور» ایفا کند. دولت‌های غربی اگر چه شکل دموکراسی یا ترتیبات نهادی آن را مشخص نکرده‌اند، ولی مشخص است که سیاست دموکراتیک از نظر آن‌ها باید دست‌کم این ویژگی‌ها را داشته باشد: سیستم‌های حزبی رقابتی، انتخابات بسامان و دادگرانه، دستگاه قضایی مستقل، مطبوعات آزاد و حمایت از حقوق بشر. واژه «دموکراسی» را می‌توان به گونه‌های مختلفی تعریف کرد. برای نمونه می‌توان به دموکراسی سیاسی، دموکراسی اقتصادی و یا دموکراسی اجتماعی اشاره کرد. در اینجا بر مفهومی تأکید می‌شود که معمولاً «دموکراسی سیاسی» نامیده می‌شود. این مفهوم بر وجود حقوق سیاسی و آزادی‌های مدنی گسترده و همچنین رقابت احزاب دلالت دارد. نظام دموکراتیک دارای ارزش ذاتی است، چون هنجارهای سیاسی آن از مشارکت فعال مردم در حکومت جانبداری می‌کند. افزون بر این، دولت‌های دموکراتیک برخی از شاخص‌های شایستگی سیاسی مانند نهادینه کردن حقوق بشر را که در قوانین اساسی بسیاری از کشورها دارای ارزش ذاتی است، رعایت می‌کنند.

توانایی دولت در برپایی حاکمیت مطلوب و حمایت از دموکراسی، به نوبه خود تابعی از سیاست‌ها و عزم دولت برای دستیابی به توسعه است. مثلاً این انتظار که تحمیل شرایط طاقت‌فرسا به کشورهایی مانند: هائیتی، زئیر، میانمار یا چین، اگر توسعه اقتصادی پایدار را به به دنبال نداشته باشد، دست کم به ایجاد حاکمیت مطلوب در معنای مدیریتی آن و یا دموکراسی پایدار به مفهوم گسترده لیبرال و تکثرگرایی کلمه منجر خواهد شد، انتظاری ساده‌لوحانه است. تنها فرایند اجتماعی که توانایی برپایی و حفظ حاکمیت مطلوب و دموکراسی را دارد، فرایندی است که به نام سیاست شناخته می‌شود، فرایندی که از فرایندهای تقابل، همکاری و مذاکره در امر استفاده، تولید و توزیع منابع تشکیل شده است. کسانی که حاکمیت شایسته و دموکراسی را از ضروریات توسعه می‌دانند، از این نکته غافلند که تنها سیاست و ماهیت دولت است که می‌تواند حاکمیت شایسته را ایجاد

و از آن پاسداری کند. این سیاست است که نوع و کیفیت حاکمیت و تاثیر توانایی دولت در عرصه توسعه و همچنین نوع دولت را که می‌تواند محرک و شکل‌دهنده توسعه باشد، تعیین می‌کند. نتایج موفقیت‌آمیز تاریخی و معاصر پیرامون توسعه، بیش‌از دموکراتیک یا غیردموکراتیک بودن رژیم‌ها به عواملی مانند: ثبات داخلی (از گونه دموکراتیک یا غیردموکراتیک)، پذیرش در بازارهای اقتصادی و سیاسی بین‌المللی، روابط حسنه با اقتصادهای مسلط، استقلال نسبی دولت در سیاست‌های دموکراتیک و غیردموکراتیک، زیرساخت سالم و دستگاه اجرایی توانا، کاهش فساد، کمینه توافق میان گروه‌ها و مناطق درباره اهداف رشد و قوانین برای احراز آن و افزایش روزافزون برابری منطقه‌ای و اجتماعی در زمینه توزیع هزینه‌ها و سود برآمده از این رشد اقتصادی بستگی دارد.

دیدگاه لفت‌ویچ کاملاً باژگونه با برداشت مارکس است که می‌گوید «شیوه تولید زندگی مادی به‌طور کلی فرایند زندگی اجتماعی، سیاسی و فکری را شکل می‌دهد» و آن تقدم سیاست نسبت به اقتصاد است. از نظر وی اگر چه کسی منکر اهمیت نهادها و قوانین نیست، ولی این نهادها و قوانین از طریق فرایندهای سیاسی پا به عرصه وجود می‌نهند و حمایت می‌شوند. هیچ نهاد، قانون اساسی، قرارداد یا قانونی نمی‌تواند مدت زیادی در برابر تهدید سرنیزه، فشار چکمه‌پوشان و یا غرش تانک‌ها مقاومت کند. اکنون به‌نظر می‌رسد که اقتدارگرایان جدید در سراسر دنیا – تقریباً بدون استثنا – به اقتصاد بازار دل بسته‌اند که در آن مردم آزادند تا به کارفرما تبدیل شوند، شغل خود را انتخاب کنند و کالاهای مورد نیاز خویش را از هر کجا که مایلند، خریداری کنند. اقتصاد بازار همواره فعالیت‌های سیاسی از جمله فشار برای احیای دموکراسی را برمی‌انگیزد. ارزش‌های بنیادین دموکراسی از جمله آزادی سیاسی و حقوق مساوی برای همه شهروندان، برای بیشتر مردم کشورهای جهان جذابیت دارد. بنابراین، نشان دادن این نکته حائز اهمیت است که حکومت دموکراتیک، جایگزینی موفق و توسعه‌گرا برای الیگارشی اقتدارگرای جدید است. لفت‌ویچ بر این باور است که گرچه می‌توان دموکراسی را به‌عنوان هدفی انتزاعی و قائم به ذات دانست، اما نظریه دموکراسی توسعه‌گرا باید بر این ایده تاکید کند که دموکراسی وسیله‌ای است برای تحقق پیشرفت در کیفیت عمومی زندگی بشر. در تمام کشورها، دموکراسی در شکل‌های گوناگون یا اجزایی تجلی می‌یابد که یکدیگر را در تولید آثار توسعه، تقویت می‌کنند. این برداشت از دموکراسی به‌صورت اجزا، جایگزینی است برای برداشت‌های کل‌گرایانه از دموکراسی که نه هم‌سو با واقعیت است و نه علمی، همچنین که نقطه مقابل برداشت‌های ایدئولوژیک نیز به‌شمار می‌آید. بخش‌ها یا اجزای دموکراسی، درون نهادهای اقتصادی و سیاسی و همچنین نهادهای دول اقتدارگرا جای گرفته‌اند. این نهادها آزادی مطبوعات و استقلال نهادهای حرفه‌ای، استقلال قضایی، خدمات بهداشتی تضمین شده مزایای رفاهی و برخورداری یکسان از حقوق قانونی، عناصر دموکراسی صنعتی و دموکراسی انتخاباتی را دربر می‌گیرند.

به هنگام تهیه نقشه دموکراسی جهان امروز، یکی از پرسش‌های اساسی این است که آیا دموکراسی مقوله‌ای مطلق است یا می‌توان برای آن درجاتی قائل شد؟ برخی می‌گویند دموکراسی ذاتاً متغیری مطلق است، یعنی به ناچار باید بین نظام‌های دموکراتیک و غیردموکراتیک تمایز قائل بود. براساس این دیدگاه، دموکراسی مفهومی تجزیه‌ناپذیر است. یک دولت، یا دموکراتیک است و یا غیردموکراتیک، گرچه می‌توان مقوله‌ای به‌عنوان نیمه‌دموکراتیک را نیز فرض کرد (هانتینگتن، ۱۹۹۱). استدلال دیگر می‌گوید می‌توان بین دولت‌هایی که دارای درجات مختلف دموکراسی هستند نیز تمایزی قائل شد. بنابراین دموکراسی مقوله‌ای سنجش‌پذیر است. در پی این فکر، مجموعه‌ای از شاخص‌های دموکراسی ایجاد شده است:

۱) توسعه به‌معنای رشد اقتصادی – مفهوم توسعه نیز معانی بسیاری دارد. باید بین توسعه به‌عنوان یک فرایند (میزان تغییر) و توسعه به‌عنوان یک شرط (یا سطح) تمایز قائل شد. در دیدگاه‌های عمده اقتصادی، توسعه به معنای رشد اقتصادی است یعنی رشد تولید که توسط شاخص‌های استاندارد مانند تولید ناخالص ملی یا تولید ناخالص داخلی سنجیده شده و بیشتر بر مبنای «سرنه» بیان می‌شود.

۲) توسعه به‌معنای توسعه انسانی – یکی از ایرادهایی که به تفسیر توسعه به‌عنوان رشد اقتصادی گرفته می‌شود این است که رشد اقتصادی تنها به سویه اقتصادی می‌پردازد. توسعه مفهومی متفاوت یا پیچیده‌تر است که لزوماً به کیفیت زندگی انسان نیز مربوط می‌شود. در پاسخ به این ایراد،

شاخص‌های متعددی برای دربرگرفتن این جنبه‌های پیچیده توسعه انسانی و رفاه انسان‌ها ایجاد شده‌اند. شاخص کیفیت فیزیکی زندگی (PQL) ابداع شد. این شاخص امید به زندگی و مرگ‌ومیر کودکان را در نظر می‌گیرد. همچنین برنامه توسعه سازمان ملل شاخص توسعه انسانی (HDI) را ایجاد کرد که برآورد سرانه تولید ناخالص داخلی، امید به زندگی، مرگ‌ومیر کودکان و سطح سواد را با یکدیگر ترکیب می‌کند.

۳) توسعه به مثابه برابری درآمدها - یکی دیگر از جنبه‌های توسعه که در بسیاری از تحلیل‌ها به دموکراسی ارتباط داده می‌شود، میزان برابری درآمدها در جامعه است. نابرابری‌های اندک یا متوسط با سطوح بالای توسعه همراه هستند، ولی نابرابری‌های شدید نمایانگر سطوح پایین توسعه است.

دموکراسی و توسعه از نظر عجم اوغلو و رابینسون

دارون عجم اوغلو و جیمز ای. رابینسون (۲۰۱۲)، در پیوند میان توسعه و دموکراسی بر این باور هستند که نهادهای مناسب در کشورهای دارای یک نظام سیاسی کثرت‌گرا و گشاده‌گسترش می‌یابند، کشورهایی که در آن‌ها کسب مناصب سیاسی رقابتی، گستره رای‌دهندگان وسیع و عرصه برای رهبران سیاسی جدید گشوده باشد. آن‌ها برای پرسشی ساده اما اساسی که «چرا برخی کشورها ثروتمند می‌شوند و بعضی دیگر فقیر باقی می‌مانند؟» پاسخی ساده ارائه می‌کنند: «زیرا برخی جوامع نهادهای اساسی فراگیر بیشتری را توسعه می‌دهند.» آن‌ها در توضیح چرایی ناکامی بسیاری از کشورها در امر توسعه نشان می‌دهند که چگونه نخبگان قدرتمند قوانین را در جهت منافع خود و به زیان اکثریت دستکاری می‌کنند. این کشورها وقتی که نهادهای مناسب سیاسی حامی رشد را در جای درست خود قرار می‌دهند، خیز برمی‌دارند و زمانی که این نهادها متصلب می‌شوند یا در انطباق با شرایط ناموفق‌اند، به ناکامی و درماندگی می‌رسند. از نظر آن‌ها، نهادهای سیاسی عبارتند از قدرت و کفایت حکومت در حکمرانی و اداره جامعه. برای بازشناسی این نهادها لازم است عوامل تعیین‌کننده در شیوه توزیع قدرت سیاسی در جامعه، به‌خصوص میزان توانایی گروه‌های مختلف در اقدام جمعی برای تعقیب اهداف خود یا متوقف نمودن دیگران از تعقیب اهداف‌شان به صورتی موسع‌تر در نظر گرفته شود. آن‌ها استدلال می‌کنند که اگر چه نهادهای اقتصادی در فقر یا غنای یک کشور نقشی حیاتی دارند، اما این سیاست و نهادهای سیاسی هستند که داشته‌های یک ملت را پیرامون نهادهای اقتصادی رقم می‌زنند.

عجم اوغلو و رابینسون (۲۰۱۲)، رشد اقتصادی و نهادهای اقتصادی مربوط به نظریه خود یعنی نهادهای سیاسی فراگیر^۱ و نهادهای سیاسی استثمارگری^۲ را به چین نیز تعمیم می‌دهند و بیان می‌کنند که در دهه ۱۹۹۰ بزرگراه‌های جدید، مراکز تجاری، منازل مسکونی و آسمان‌خراش‌ها در جای جای چین به گونه‌ای بی‌رویه گسترش یافت و این پندار وجود دارد که که روند این رشد در دهه پس از آن هم پرشتاب‌تر خواهد شد. اما دیدگاه شمار بیشتر کادرهای حزب کمونیست چین در مورد اقتصاد در یک تمثیل خلاصه می‌شود: «پرنده‌ای در قفس». اقتصاد چین پرنده‌ای است که در قفس کنترل‌های دولتی قرار دارد و برای آنکه این پرنده سالم‌تر و پرتحرک‌تر شود، لازم است این قفس بزرگ‌تر گردد. اما قفل آن را نمی‌توان گشود یا برداشت، مبدا پرنده از قفس ببرد. علی‌رغم اینکه نهادهای اقتصادی چین امروزه نسبت به سه دهه پیش به‌طور غیرقابل مقایسه‌ای فراگیرتر شده‌اند باز هم تجربه چین نمونه‌ای از رشد تحت نهادهای استثمارگری است. با وجود تاکیدات اخیر که در چین بر ابداعات و فناوری صورت می‌گیرد، رشد این کشور بر به‌کارگیری فناوری‌های موجود و سرمایه‌گذاری شتابان استوار شده است و نه تخریب خلاق. یکی از جلوه‌های اساسی این امر آن است

^۱ Inclusive

^۲ Extractive

که حقوق مالکیت در چین به طور کامل امنیت ندارد. گه گاه اموال برخی کارآفرینان مصادره می شود. جابجایی نیروی کار مقررات سخت و سستی دارد و پایه ای ترین حق مالکیت، یعنی حق فروش نیروی کار خویش به نحو دلخواه، هنوز به شدت نقض می شود. تعداد زنان و مردان فعال اقتصادی که بدون حمایت کادرهای محلی حزب یا حتی مقام های مهم تر در پکن وارد هر گونه فعالیتی می شوند، اندک است و این واقعیت بیانگر آن است که نهادهای اقتصادی تا چه حد از فراگیری حقیقی دورند. بسیاری اعتقاد داشتند که رشد اقتصادی چین دموکراسی و تکررگرایی بیشتری به ارمغان خواهد آورد. در سال ۱۹۸۹ هم واقعا حس می شد تظاهرات میدان تیان آن من^۱ به فضای بازتر و حتی شاید فروپاشی رژیم کمونیست می انجامد. اما تانک ها به سراغ تظاهرکنندگان رفتند و کتاب های تاریخ اکنون آن رویداد را به جای انقلاب آرام، کشتار میدان تیان آن من می نامند. نهادهای سیاسی چین در دوران پس از واقعه تیان آن من از جهات متعددی استثماری تر شده اند. کارآفرینان چینی نبوغ فراوانی از خود نشان می دهند. با این حال این رشد از رمق خواهد افتاد، مگر آن که نهادهای سیاسی استثماری راه را به روی نهادهای فراگیر بکشایند. در مورد چین احتمال دارد که فرایند رشد بر پایه جبران عقب ماندگی، واردات فناوری خارجی و صدور محصولات کارخانه ای ارزان قیمت برای مدتی ادامه یابد. با این حال رشد چین، به ویژه هنگامی که این کشور به سطح استانداردهای زندگی در کشورهای با درآمد متوسط دست یابد، چه بسا پایان می پذیرد. در چند دهه آینده شاید محتمل ترین سناریو برای حزب کمونیست چین و فدراستان اقتصادی هر روز قدرتمندتر چین حفظ سلطه شدیدشان بر قدرت باشد. در این صورت به گواهی تاریخ و براساس نظریه ما رشدی که همراه با تخریب خلاق و نوآوری حقیقی باشد، سر نخواهد رسید و نرخ های رشد تماشایی چین آرام آرام ناپدید خواهد شد. اما چنین سرنوشتی قطعا از پیش مقدر شده نیست و اگر چین پیش از آن که رشد این کشور تحت نهادهای استثماری به محدودیت خود برسد، به سوی نهادهای سیاسی فراگیر گذار کند، می تواند از این سرنوشت بگریزد و یا وقوع آن را به صورت خودکار و بدون درد پیش بینی کنیم.

آن ها براین اعتقاد هستند که نهادهای استثماری که به کمینه درجه ای از تمرکز سیاسی دست می یابند، اغلب قادرند میزانی از رشد پدید آورند. هر چند آن چه بسیار پراهمیت است، ناپایداری بودن رشد تحت نهادهای استثماری است، که دو علت عمده دارد:

۱. رشد اقتصادی پایدار مستلزم نوآوری است و نوآوری از تخریب خلاق جدایی نمی پذیرند. امری که در قلمرو اقتصادی، تازه را جایگزین کهنه می کند و در سپهر سیاسی روابط قدرت مستقر را دست خوش بی ثباتی می سازد. از آنجا که نخبگان مسلط بر نهادهای استثماری از تخریب خلاق می هراسند و در برابر آن مقاومت می کنند، هر گونه رشدی که تحت نهادهای استثماری شکوفا می شود در نهایت عمری کوتاه خواهد داشت.

۲. بهره مندی سرشار کسانی که به هزینه سایر بخش های جامعه بر نهادهای استثماری چیرگی دارند، قدرت سیاسی را تحت نهادهای استثماری به شدت طمع انگیز می سازد و این امر گروه ها و افراد بسیاری را به مبارزه برای کسب آن ترغیب می کند. در نتیجه تحت نهادهای استثماری نیروهای قدرتمندی، جوامع را به سوی بی ثباتی سیاسی سوق می دهند. ویژگی تضاعفی و هم افزایی های میان نهادهای اقتصادی و سیاسی استثماری، چرخه ای شوم به وجود می آورد که در آن نهادهای استثماری همین که مستقر شوند، تمایل به ماندگاری دارند. به صورتی مشابه، چرخه ای تکاملی نهادهای فراگیر اقتصادی و سیاسی را همراه می کند. اما نه چرخه تکاملی و نه چرخه شوم هیچ کدام خدشه ناپذیر نیستند. در حقیقت امروزه برخی ملل از آن رو تحت نهادهای فراگیر روزگار می گذرانند که به رغم معمول بودن نهادهای استثماری در طول تاریخ، توانستند این قالب را بشکنند و به سوی نهادهای فرگیر گذار کنند. تبیین در مورد این گذارها تاریخی است، اما این گذارها را به لحاظ تاریخی از پیش مقدر نیست.

^۱ Tiananmen Square

ملت‌ها زمانی شکست می‌خورند که دارای نهادهای اقتصادی استثمارگری پشتیبانی شده از سوی نهادهای سیاسی استثمارگری هستند، زیرا این نهادها رشد اقتصادی‌شان را کند و گاه مسدود می‌کنند. فهم شیوه انتخاب نهادها – یا همان سیاست نهادها – در درک دلایل شکست و پیروزی ملت‌ها نقش محوری دارد. این نظریه به تبیین این امر کمک می‌کند که چگونه نهادهای سیاسی فراگیر و گشاده، به رشد اقتصادی و توسعه ملل کمک می‌کنند و چرا دموکراسی، یکی از پیش‌نیازهای توسعه اقتصادی به‌شمار می‌آید.

دموکراسی و توسعه از نظر فوکویاما

فرانسیس فوکویاما^۱ (۱۹۸۹)، معتقد است که سال‌های آخر سده بیستم با فروپاشی شوروی، شاهد «توفیق بی‌دغدغه لیبرالیسم اقتصادی و سیاسی» بوده است: «آنچه شاهد آن هستیم، تنها پایان جنگ سرد یا گذشت یک دوران تاریخی پس از جنگ نیست بلکه پایان همه تاریخ است، یعنی نقطه پایان تکامل ایدئولوژیک بشر و جهانی‌شدن دموکراسی لیبرال غربی به‌عنوان شکل نهایی حکومت انسان‌ها». فوکویاما، آشکارا واژه «تاریخ» را به‌عنوان استعاره‌ای برای تاریخ عقاید به‌کار می‌برد و بحث خود در تاریخ عقاید را به موضوع حکومت محدود می‌کند. او با وارونه کردن این دیدگاه استاندارد مارکسیستی که عدالت اجتماعی مساله اصلی تاریخ‌دانان است، آن‌را به چیزی بالنسبه بی‌اهمیت تنزل می‌دهد. همچنین، مراقب است تا عقیده خود را از تزی مشابه با نام «پایان ایدئولوژی» که اندیشمندان لیبرال دهه ۵۰ و اوائل دهه ۶۰ مطرح کرده‌اند، متمایز کند. او گرچه اشاره می‌کند که نظریه وی بنیادی‌تر از تز «پایان ایدئولوژی» است، اما فراموش می‌کند که بگوید موضوع عدالت اجتماعی، هسته مرکزی اندیشه‌های بیشتر متفکرانی بوده است که با این معنا (پایان عصر ایدئولوژی) در ارتباط بوده‌اند. تز «پایان ایدئولوژی» هر چند که نظر پژوهشگران غربی را به خود جلب کرد، اما تایید همگانی طرفداران نظریه نوسازی – نظریه مبتنی بر تبیین تحولات اقتصادی، خانوادگی، حقوقی، سیاسی و اجتماعی، عمیقاً به مساله عدالت اجتماعی علاقمند بودند. برخلاف لیبرالیسم اندکی متفاوت فوکویاما یا مسائل مورد نظر طرفداران آزادیخواه قانون اساسی، نظریه‌پردازان نوگرا علاقه شدیدی به عدالت اجتماعی دارند. آنان معتقدند اگر دموکراسی با فقر و ثروت مفرط همراه باشد، یک دموکراسی ضایع شده یا پراشتباه است. نظریه‌پردازان جدید نوسازی در قلمرو فریبنده طبقه‌بندی‌های کل‌گرا با دام‌های ایدئولوژیک از واقعیت دور می‌شوند.

فوکویاما می‌گوید اگر در دهه ۱۹۶۰ هانتینگتون می‌توانست از تقدم توسعه آمرانه بر دموکراسی سخن بگوید، امروزه و در پی افزایش جذابیت دموکراسی در جهان طرح چنین ادعایی آسان نیست. در نتیجه دوگانگی میان تولید قدرت و محدودیت آن بیشتر از گذشته تشدید شده و خود را نشان می‌دهد. به‌نظر فوکویاما میان سه عنصر دولت (تولید قدرت) حکومت دموکراتیک (انتخابات آزاد و دادگراانه) و حاکمیت قانون (محدود کردن قدرت دولت) همواره تنش و ستیزش دیده می‌شود و برقراری تعادل میان آن‌ها یکی از دشوارترین کارها در مملکت‌داری کنونی است. دولت برای اعمال اقتدار خود و انحصار به‌کارگیری خشونت و اجرای قوانین و مقررات سخت‌نیزمند تولید قدرت و به‌کارگیری آن است، درحالی‌که جامعه مدنی به‌صورت طبیعی از قدرتمندتر شدن بیش‌از حد دولت و غیرقابل مهار بودن آن احساس نگرانی می‌کند. دولت برای اداره بهتر کشور و اوضاع نیازمند داشتن برخی اختیارات و به دنبال آن محدود کردن برخی آزادی‌های سیاسی و حتی اجتماعی است. اما جامعه، فعالان سیاسی و روشنفکران منتقد محدود کردن آزادی‌های اساسی و حقوق شهروندان هستند.

^۱ Francis Fukuyama

فوکویاما می‌گوید اگر در کشوری دولت مدرن از نوع وبری آن (یعنی با یک بوروکراسی کارآمد) وجود نداشته باشد، ورود دموکراسی باعث رواج ویژه‌پروری و حامی‌پروری و به دنبال آن فساد اداری می‌شود. به عبارت دیگر چون یک بوروکراسی قدرتمند غیرفاسد شکل نگرفته است، سیاستون برای تحقق اهداف سیاسی خود و کسب رای به راحتی منابع عمومی را در بین حامیان‌شان توزیع می‌کنند تا آرای آن‌ها را در انتخابات از آن خود سازند، و بدین گونه فساد اداری و حامی‌پروری دوش به دوش هم حرکت کرده، ظهور دولت مدرن کارآمد را به تاخیر می‌اندازند.

به باور فوکویاما دولت ویژه‌پرور یا پدرسالار، که در آن حاکم، امتیازات و امکانات را بین خانواده و نزدیکان خود تقسیم می‌کند، ادامه‌گرایش زیست‌شناختی افراد به نوع‌دوستی ژنتیک است. آدمی برحسب طبع خویش به نزدیکان و خانواده اعتماد بیشتر دارد و ترجیح می‌دهد امکاناتش را در گام نخست با آن‌ها تقسیم کند. از این نظر ظهور دولت مدرن مبتنی بر روابط غیرشخصی پدیده‌ای است برخلاف طبع آدمی و اگر این دولت مدرن نتواند به نیازهای آدمی پاسخ دهد بازگشت به دوران ویژه‌پروری چیز عجیبی نیست و این همان زوالی است که فوکویاما در جوامع لیبرال دموکراسی آن‌را تشخیص می‌دهد.

نهادهای عبارتند از «الگوهای پایدار، ارج‌گذاری شده و تکرار شونده رفتاری» که پس از پایان دوران اشخاص و رهبران هم ادامه حیات می‌دهند. نهادهای قواعدی پایدارند که رفتارهای انسانی را شکل داده، مقید کرده و در مسیر خاصی هدایت می‌کنند. توسعه سیاسی یعنی تغییر درازمدت نهادهای سیاسی، که متفاوت از تغییر مقامات و سیاست‌هاست و دارای سه جزء اصلی یعنی دولت، حاکمیت قانون و پاسخگو بودن است. دولت، نهادی متمرکز و مبتنی بر سلسله‌مراتب است که در یک محدوده سرزمینی مشخص از انحصار به‌کارگیری زور مشروع برخوردار است. دولت‌ها افزون بر ویژگی‌هایی چون پیچیدگی و انطباق‌پذیری، می‌توانند به درجات متفاوت غیرشخصی باشند.

حاکمیت قانون را می‌توان به شیوه‌های مختلف تعریف کرد، مثل وجود یک نظم و قانون ساده، حق مالکیت و امکان به اجرا گذاردن قراردادهای، یا درک مدرن غربی از حقوق بشر که شامل حقوق برابر برای زنان و اقلیت‌های قومی و نژادی است. پاسخگو بودن به معنای واکنش نشان دادن حکومت در قبال مصالح کل جامعه – چیزی که ارسطو خیر عمومی می‌نامد – به جای منافع محدود خود است. امروزه پاسخگو بودن اغلب به‌صورت پاسخگو بودن رویه‌ای فهمیده می‌شود، یعنی برگزاری بسامان انتخابات آزاد و دادگرنه چند حزبی، که به شهروندان امکان می‌دهد حاکمان خود را انتخاب کرده و بر آن‌ها نظارت کنند. اما پاسخگو بودن می‌تواند عمیق‌تر هم باشد، یعنی حاکمان بی‌آنکه اجباری به پاسخگو بودن رویه‌ای داشته باشند، مصالح جامعه را در شکلی وسیع‌تر مدنظر قرار دهند. وقتی از واژه پاسخگو بودن استفاده می‌شود اغلب از دموکراسی سخن گفته می‌شود که بر حسب رویه‌هایی که حکومت‌ها را در قبال شهروندان ناگزیر به پاسخگو بودن می‌کند تعریف می‌شود.

این سه دسته از نهادهای ممکن است در جوامع سیاسی مختلف به‌صورت مستقل از یکدیگر و در ترکیب‌های متنوع وجود داشته باشند. لذا جمهوری خلق چین دولتی توانا و توسعه‌یافته دارد، اما فاقد دموکراسی بوده و حاکمیت قانون در آن ضعیف به حساب می‌آید. در سنگاپور افزون بر وجود چنین دولتی، حاکمیت قانون نیز دیده می‌شود، اما دموکراسی بسیار محدود است. روسیه دارای انتخابات دموکراتیک بوده و دولتی دارد که می‌تواند مخالفان را سرکوب کند، اما به‌لحاظ ارائه خدمات و حاکمیت قانون ضعیف شمرده می‌شود. در جاهایی مثل سومالی، هائیتی و جمهوری دموکراتیک کنگو، که در آغازین سده بیست‌ویکم دولت‌های ورشکسته‌ای دارند، حاکمیت قانون ضعیف بوده یا اساساً وجود ندارد، هر چند هائیتی و کنگو انتخابات دموکراتیک نیز برگزار کرده‌اند. یک لیبرال دموکراسی توسعه‌یافته به‌لحاظ سیاسی شامل هر سه نهاد – دولت، حاکمیت قانون و پاسخگو بودن رویه‌ای – است و بین آن‌ها نوعی تعادل دیده می‌شود. دولت نیرومند که نظارت جدی بر آن وجود نداشته باشد دیکتاتوری است و دولت ضعیفی هم که تحت‌نظارت انواع نیروهای سیاسی باشد ناکارآمد و اغلب بی‌ثبات است.

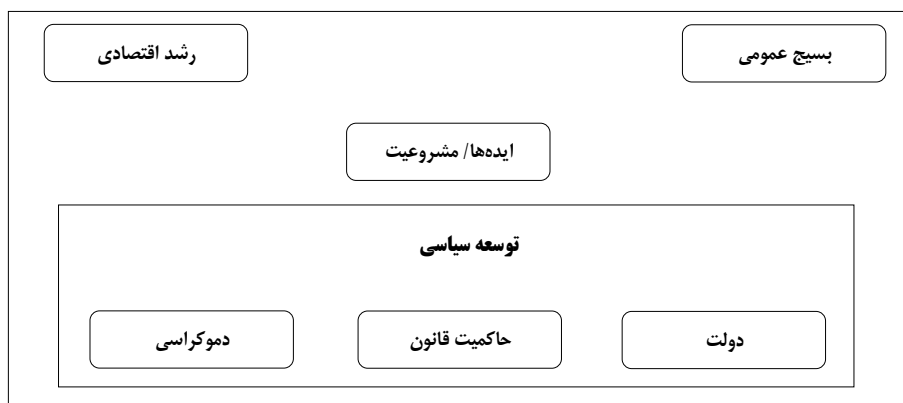
براساس تعریف ساموئل هانتینگتون، نهادهای سیاسی از طریق پیچیده‌تر شدن، انطباق‌پذیری، استقلال عمل و انسجام یافتن توسعه می‌یابند. او درعین حال معتقد است نهادهای سیاسی می‌توانند دچار زوال شوند. نهادها برای برآورده کردن برخی نیازهای مشخص جوامع نظیر جنگیدن، حل و فصل مجادلات اقتصادی و ساماندهی رفتار اجتماعی به‌وجود می‌آیند، اما در مقام الگوهای رفتاری تکرارشونده می‌توانند انعطاف‌ناپذیر شده و قدرت سازگاری خود را با تغییر شرایطی که در ابتدا باعث ظهور آن‌ها شده بود از دست بدهند. علاوه بر شکست نهادها در سازگار ساختن خود با شرایط جدید، عامل دومی هم وجود دارد که به زوال سیاسی می‌انجامد. جامعه‌پذیری طبیعی بشر بر انتخاب خویشاوند نوع‌دوستی دادوستدی، یعنی ترجیح دادن خانواده و دوستان بر سایرین مبتنی است. وی می‌گوید که این گونه نیست که لیبرال دموکراسی‌های مدرن کمتر از دیگر رژیم‌های سیاسی در معرض زوال سیاسی باشند. احتمال ندارد یک جامعه مدرن کاملاً در مسیر بازگشت به جامعه‌ای قبیله‌ای قرار گیرد، اما در اطراف خود نمونه‌های متعددی از قبیله‌گرایی را از گنگسترهای خیابانی گرفته تا حلقه‌های حمایتی و دلالتی نفوذ در بالاترین سطوح سیاست مدرن، شاهدیم. در کشورهایی که دموکراسی مقدم بر دولت‌سازی مدرن تحقق یافت دستیابی به حکمرانی با کیفیت بالا به مراتب مشکل‌تر از کشوهای بود که در آن‌ها دولت مدرن از بطن مطلق‌گرایی بیرون می‌آمد. دولت‌سازی پس از ظهور دموکراسی امری ممکن، اما اغلب نیازمند بسیج بازیگران جدید اجتماعی و رهبری سیاسی قدرتمند است.

حاکمیت قانون (توسعه سیاسی) ضرورت توسعه اقتصادی است و بدون حق مالکیت روشن و شفاف و وجود ضمانت اجرایی برای قراردادهای خارج شدن کسب‌وکار از حلقه کوچک اعتمادهای شخصی دشوار است. افزون‌بر این قانون در اصل به اندازه‌ای که حقوق خدشه‌ناپذیر افراد را مقدس می‌شمارد شان آن‌ها را به‌عنوان عاملیت‌های انسانی به رسمیت می‌شناسد و لذا توجه به این حقوق ارزشی ذاتی دارد. سرانجام آنکه مشارکت دموکراتیک مطلوبیتی فراتر از نظارت مفید بر حکومت‌های فاسد، فریب‌کار یا خودکامه دارد. عاملیت سیاسی فی‌نفسه هدف بوده و یکی از سویه‌های اصلی آزادی است، ابعادی که مکمل و غنی‌کننده زندگی هر فرد است.

تاکید بر ضرورت هستش دولت‌های کارآمد را نباید به معنای طرفداری از حکومت‌های اقتدارگرا یا علاقه‌مندی به دولتهایی نظیر دولت چین، که در فقدان دموکراسی ظاهراً به موفقیت‌های اقتصادی معجزه‌آسا دست یافته‌اند دانست. یک رژیم مشروع و دارای کارکرد خوب باید بتواند بین قدرت حکومت و نهادهایی که قدرت دولت را محدود می‌کنند توازن برقرار کند. توسعه سیاسی – تکامل دولت، حاکمیت قانون و پاسخگو بودن دموکراتیک – تنها یک جنبه از پدیده وسیع‌تر توسعه اجتماعی – اقتصادی بشری است. توسعه اقتصادی به زبان ساده یعنی افزایش باثبات ستاده سرانه در طول زمان. اقتصاددانان و دیگران بحث زیادی در این مورد کرده‌اند که آیا این معیار برای اندازه‌گیری رفاه انسانی مناسب است یا نه، زیرا سرانه تولید ناخالص داخلی فقط به پول می‌نگرد و نه بهداشت، فرصت‌ها، انصاف، توزیع و بسیاری دیگر از جنبه‌های رشد انسانی.

روند صنعتی شدن و رشد اقتصادی به‌گونه‌ای پیوسته گروه‌های اجتماعی جدیدی، نظیر کارگران، دانشجویان، متخصصان، مدیران و مانند این‌ها را به‌وجود می‌آورد. در شهری که مردم همدیگر را نمی‌شناسند، تحرک (اجتماعی) بیشتر بوده و افراد در شرایط متکثر و متنوع با هویت‌های شناوری که عرف و رسوم روستا، قبیله یا خانواده آن‌ها را تعیین نمی‌کند زندگی می‌کنند. این روابط اجتماعی تازه، موجب پدیداری اشکال جدیدی از هویت، نظیر ناسیونالیسم یا تعلقات مذهبی جهانی و فرامرزی می‌شود. این تحرک اجتماعی است که زمینه‌ساز تغییر در نهادهای سیاسی می‌شود. علاوه بر رشد اقتصادی و بسیج اجتماعی، ایده‌ها و افکار مرتبط با مشروعیت هم در شرف تکامل‌اند. مشروعیت یعنی برداشت مشترک فراگیر مبتنی بر آنکه برخی ترتیبات اجتماعی دادگرانه هستند.

وی بر این باور است که سویه‌های شش‌گانه توسعه ضمن آنکه ممکن است مستقلاً تغییر کنند، ولی به شیوه‌های مختلف با هم در ارتباط‌اند. هر مدلی از توسعه سیاسی باید شامل نظریه‌ای باشد که این ارتباط‌های علی را توضیح دهد (شکل ۱۲).



شکل ۱۲. سویه‌های شش‌گانه توسعه از نظر فوکویاما

هانتینگتون (۱۹۶۸)، در کتاب خود «سامان سیاسی در جوامع در حال دگرگونی»، ادعا کرد که توسعه اقتصادی زمینه‌ساز بسیج اجتماعی است، و زمانی که میزان بسیج اجتماعی از ظرفیت نهادهای موجود فراتر برود و این نهادها نتوانند به مطالبات جدید برای مشارکت پاسخ دهند، نظم سیاسی درهم می‌ریزد و فرو می‌پاشد. هانتینگتون به گسست انتظارات جمعیت تازه بسیج شده و توان یا اراده حکومت برای همراهی با مشارکت آن‌ها در سیاست اشاره کرد. به گفته وی هم جوامع فقیر سنتی و هم جوامع کاملاً مدرن باثبات‌اند، ولی جوامع در حال مدرن شدن، که در آن‌ها جنبه‌های ناهمسان مدرنیزاسیون هماهنگ پیش نمی‌رود دچار بی‌ثباتی می‌شوند. اما تجزیه و تحلیل‌های متاخرتر درباره علل بروز ستیزش با این ادعای هانتینگتون که بی‌ثباتی اغلب در کشورهای در حال مدرنیزاسیونی رخ می‌دهد که در حد فاصل فقر و توسعه قرار دارند، در تعارض است. درواقع آن‌ها نشان می‌دهند ستیزش ربط وثیقی با فقر داشته و هم علت و هم معلول فقر است. اغلب محققانی که پدیده ستیزش را به‌صورت نظام‌مند مطالعه کرده‌اند می‌گویند داشتن حکومت‌های ضعیف و نهادهای فقیر اصلی‌ترین دلیل ستیزش و فقر به حساب می‌آید. بسیاری از دولت‌های شکننده و ورشکسته گرفتار دام (تعادلی) سطح پایین گرفتار شده‌اند که در آن نهادهای ضعیف قادر به کنترل خشونت نبوده و لذا زمینه برای فقر و تضعیف کارآمدی حکومت فراهم می‌آید.

نقش نظام‌های دموکراتیک در فرایند توسعه

هنوز این پرسش‌های اساسی مطرح می‌باشند که چرا برخی از کشورهای توسعه‌نیافته سریع‌تر توانستند در مسیر رشد اقتصادی، اصلاحات لازم را ایجاد کنند درحالی‌که کشورهای دیگر به علت به‌کار بردن مجموعه‌ای از سیاست‌های متناقض و راهبردهای سردرگم زمان را ازدست دادند و درجا زدند؟ چرا برخی از برنامه‌های اصلاحی با مخالفت گروه‌های ذینفع روبرو شد و جلوی آن‌ها گرفته شد درحالی‌که در برخی از کشورها، گروه‌ها به وفاق رسیدند و توانستند طعم شیرین توسعه را بچشند و ثمرات رشد بین مردم تقسیم شد؟ چرا برخی کشورها از بازنوساخت ساختار سیاسی سرباز زدند ولی کشورهای دیگر آن سیاست‌ها را هوشمندانه به‌کار گرفتند و پله‌های توسعه را با موفقیت پشت‌سر گذاشتند؟ چرا دولت‌ها که با وعده بازنوساخت امور، سیاست و راهبردی را در پیش می‌گیرند ولی در انتها با کندی رشد مواجه می‌شوند درحالی‌که در برخی از کشورهای دیگر نتایج بهتری به دست می‌آید؟ چرا کشورهایی نظیر شیلی قادر بودند پس از درج‌ازدن در سیاست جایگزینی واردات و یک حکومت دیکتاتوری که هیچ اولوی را برای

کاهش فقر و نابرابری قابل نبود، به جامعه‌ای با رشد برابر و به سیاست میانه‌ای گذار کند؟ چه چیزی پویایی اقتصادی پاره‌ای از کشورها را باعث می‌شود و چه عواملی موجب رکود برخی از کشورها می‌شود؟ چرا کره جنوبی، نه فیلیپین و چرا تایلند، نه میانمار رشد اقتصادی دارند؟ برای پاسخ به این پرسش‌هاست که صاحب‌نظران و توسعه‌پژوهان، نظریه‌ها و راهبردهای خاص خود را برای برون‌رفت از این تنگناها مطرح کرده‌اند. برای یافتن پاسخ پرسش‌های فوق باید دقت شود که بنیان‌های اقتصادی و کیفیت مشوق‌ها و انگیزه‌ها از طرف نهادهای اقتصادی چگونه عمل می‌کنند فراتر از آن اهمیت چارچوب اقتصاد سیاسی است به این معنا که اگر مردم گمان کنند سیاستی به نفع آن‌ها نیست به جای مشارکت به مقابله با آن بر می‌خیزند. مردم زمانی از سیاست‌های یک حکمرانی حمایت می‌کنند که اولاً فاصله میان دولت – ملت وجود نداشته باشد یا در کمینه خود باشد و دوماً باور داشته باشند این سیاست‌ها به لحاظ اخلاقی درست است حتی اگر برای آن‌ها هزینه دربر داشته باشد. معمولاً پس از بحران‌ها، حکومت‌ها ناچار به انجام اصلاحاتی می‌شوند. بنابراین در ادبیات توسعه گفته می‌شود «بحران اصلاح را می‌آفریند». تنها وقتی که شرایط بسیار جدی و حاد است در آن صورت سیاستمداران و حتی رای‌دهندگان به شخصیت‌های ریسک‌پذیر تبدیل می‌شوند و ممکن است به استراتژی متفاوتی رای دهند.

چارچوبی که به وسیله داگلاس نورث برنده جایزه نوبل اقتصاد مطرح شد راهنمای مفیدی برای فهم تفاوت‌های کیفی در تهیه و تدوین سیاست‌ها میان کشورهای متفاوت است. نورث بین نهادها و سازمان‌ها تفاوت قایل می‌شود. نهادها عبارتند از «قواعد و هنجارهای نوشته شده رسمی و نانوشته غیررسمی بازار اقتصاد». نهادها محدودیت‌هایی را برای فعالیت‌های انسان در جامعه ایجاد می‌کنند به‌ویژه در نافذ بودن قراردادهای که موجب می‌شود مشوق‌ها برای پس‌انداز، سرمایه‌گذاری، تولید و تجارت مشخص شود. در پی این نهادها، سازمان‌ها شکل می‌گیرند، در پیرامون آن‌ها حقوق مالکیت در تحت‌قوانین مالکیت برای کمک به کنترل و مدیریت سازمان‌ها تعریف و تدوین می‌شوند. انگیزه‌ها و مشوق‌ها سازمان‌ها را شکل می‌دهند. نورث می‌گوید که اگر نهادها ماترسی از پاداش‌ها را به‌وجود آورند، این تنها سازمان‌ها هستند که آن پاداش‌ها را به موجودیت و واقعیت تبدیل می‌کنند. وقتی در جایی حقوق افراد نامشخص و غیرکارآمد باشد هیچ انگیزه‌ای برای مردم به‌ویژه آنانی که در قدرت هستند برای تغییر آن حقوق وجود ندارد، به‌ویژه وقتی که این حقوق منافع خصوصی رهبران آن جامعه را بیشتر حفظ کرده و به آنان بهره زیادی برسانند، از این‌رو انگیزه‌ای برای تغییر آن نمی‌بینند. درحالی‌که اگر نظام سیاسی دیگری وجود می‌داشت می‌توانست برای جامعه در کل بهتر باشد از این‌رو ناکارآمدی نهادها موجب استمرار از دست رفتن رفاه کلی جامعه یا کاهش رشد اقتصادی می‌شود. سازوکار بازار به تنهایی نمی‌تواند تکامل نهادهای کارآمد را در جامعه تضمین کند. این دام یا تله مثالی است از مسیر وابستگی^۱ یعنی شرایطی که در آن شرایط گذشته یک فرد یا یک اقتصاد بر شرایط آینده آن تاثیر می‌گذارد. نورث استدلال می‌کند که عدم‌توانایی جوامع برای طراحی موثر انعقاد قراردادهای اجرای آن‌ها با هزینه اندک در جامعه مهم‌ترین منبع رکود تاریخی و توسعه‌نیافتگی در دوران معاصر بوده است. افرادی که کنترل دولت را در دست دارند انگیزه استفاده از قدرت دولت را به جای منافع عمومی در جهت منافع شخصی خودشان دارند. اما به لحاظ تاریخی گاهی اوقات منافع کسانی که قدرت چانه‌زنی بالایی دارند با منافع عموم جامعه هم‌سو می‌شود و وقتی این اتفاق بیافتد نهادهای اثربخش پا گرفته و دیگر وقتی تاسیس شدند بسیار مشکل است آن‌ها را به حالت پیشین خود برگرداند. با وجود اینکه هیچ راهی وجود ندارد تا مطمئن شویم این رویداد در عمل اتفاق خواهد افتاد. می‌توانیم مثال‌های زیادی را از نهادهای موفق در کشورهای گوناگون که در آن فشار بیشتری بر دولت‌ها برای اتخاذ نهادهای مشابه بوده است را نام ببریم. روشن است که راه‌اندازی و اجرای نهادهای خاص مثلاً حقوق بشر، حقوق مالکیت و دموکراسی که گسترش یافته است به خاطر این بوده که در جهت خلاف منافع دیکتاتورها و به نفع مردم بوده است که گاهی اوقات این نهادها به همسایه‌ها نیز سرایت کرده است.

^۱ Path Dependency

استدلال می‌شود که دموکراتیزه کردن جامعه می‌تواند از تعهد شکل بگیرد و آن زمانی است که اصلاحات به ناگزیر توسط حاکمان برای جلوگیری از وقوع یک انقلاب و به منظور تضمین حکومت خود و نیز ترس از عواقب آن شکل بگیرد. یقیناً دموکراسی نیز ممکن است سیاست‌های اشتباهی را اتخاذ کند اما احتمال اینکه سیاست‌ها بسیار بد اجرا شوند بدون اینکه بر آن‌ها نظارتی نشود و تقلیل یابند، تقریباً امکان‌پذیر نمی‌باشد. پرسشی که همواره مطرح می‌شود این است که دموکراسی یا استبداد، کدامیک رشد سریع‌تر را تسهیل می‌کند؟ هرچند که پاسخ متناقضی به این پرسش داده شده است. باورداشت برخی از نظریه‌پردازان بر این است که در یک نظام دموکراتیک چون سیاستمداران به دنبال انتخاب دگرباره خود می‌باشند بر این اساس در برآوردن اراده و منافع شمار افزون‌تر مردم دارای انگیزه می‌باشند. از طرف دیگر درپیش بودن یک انتخابات به سیاستمداران این انگیزه را می‌دهد که به جای نگاه بلندمدت به توسعه در جوییش دستاوردهای کوتاه‌مدت و مقطعی باشند که در دوره انتخابات آن‌ها را مطرح کنند، بدون آن‌که این دستاوردها لزوماً برای اهداف بلندمدت توسعه مطلوب باشند. بدتر از آن زمانی است که سیاستمدار فاسدی که بداند به زودی در انتخابات شکست خواهد خورد و تا زمانی که بر سر قدرت است و تا آنجا که ممکن باشد از جایگاه خود سوء استفاده می‌کند. برخی از اندیشمندان نیز اظهار می‌دارند که در یک نظام استبدادی افراد خودکامه اگر بدانند برای مدت طولانی در قدرت باقی خواهند ماند، می‌توانند اهداف بلندمدت توسعه را دنبال کنند. برخی از کشورها که دارای رژیم استبدادی بودند منجمله سنگاپور، کره جنوبی و تایوان پیش از اینکه وارد دوره دموکراسی بشوند دارای رشد بالایی بوده و تا حدودی از مزایای بالقوه استبدادی برای توسعه سود بردند. اثر مثبت رژیم‌های مستبد بر سیاست‌های افزایش رشد اقتصادی به‌نظر می‌رسد در عمل به بهترین وجه کار کرده است زمانی که آن رژیم بیند بیشترین احتمال را در بقا خود در قدرت با بیشینه‌سازی نرخ رشد اقتصادی به دست خواهد آورد و این دقیقاً با مورد کشور کره جنوبی سازگاری دارد که به‌لحاظ تاریخی این کشور توسعه را به‌عنوان مزیتی بالا و به‌صورت سنگری در برابر شیوه تهاجمی حکومت کره شمالی به‌کار برده است و با کشور تایوان تلاش کرد با رشد سریع اقتصادی و رضایت مردم خود از حمله احتمالی جمهوری خلق چین جلوگیری کند. در برخی از نظریه‌ها همان‌گونه که در دکترین فکری لی کان یو که مدت طولانی بر سرکار بود، برخی از محققین نظام‌های دیکتاتوری را به‌عنوان مرحله‌ای ضروری در توسعه اقتصادی کشورها می‌دانند. اما آمارتیا سن با این نظریه که حکومت دیکتاتوری در مراحل برای توسعه لازم است به شدت مخالف و ناهم‌سو است. وی استدلال می‌کند که آزادی بازار و آزادی‌های اقتصادی برای حصول به اهداف توسعه، ارزشمند و مکمل تشویق توسعه هستند. سن می‌گوید تنها با وجود یک نظام دموکراتیک است که مردم می‌توانند از اطلاعات ضروری آگاه شوند (مثل فقر و یا محرومیت اقلیت قومی در کشورشان) و یا اهمیت برخی از ارزش‌های بنیادین (نظیر حق دسترسی به تحصیلات پایه‌ای و ابتدایی) را در جریان مناظره آزاد عمومی درک کنند. افزون‌بر آن این مردم هستند که با رای خود و از طریق گپ و گفت و مناظرات اولویت‌های خود را تشخیص می‌دهند. با وجود اینکه در نظام‌های دموکراتیک ممکن است سرعت تصمیم‌گیری کندتر باشد اما نظام‌های دموکراتیک بهترین گزینه برای تکوین نهادها و تکامل آن‌ها در شرایط آزادی سیاسی می‌باشند. مثلاً در صورت وجود قحطی و خشکسالی، در صورت وجود مطبوعات آزاد که اخبار آن‌را منتشر سازند ظرفیت بزرگتری در دموکراسی‌ها برای فقرا به‌وجود آمده تا جوامع محلی خود را سازمان داده و از مشکلات فقر برآیند. رژیم‌های دموکراتیک باثبات‌تر از رژیم‌های خودکامه هستند، در نتیجه هر چقدر اقتصاد کشور بی‌ثبات باشد با نرخ کمتری نسبت به اقتصادهای باثبات رشد می‌کند. دیدگاهی در میان پژوهشگران وجود دارد که دموکراسی برای رسیدن به اهداف توسعه نظیر عدالت، آموزش، بهداشت و جلوگیری از گرسنگی، مفیدتر از هر نظام سیاسی دیگری می‌باشد.

توسعه‌پژوهان به‌گونه‌ای فزاینده به این نتیجه رسیده‌اند که توفیق در توسعه نه‌تنها به‌وجود یک بخش خصوصی زنده و یک بخش دولتی کارآمد وابسته است بلکه به‌وجود یک بخش مدنی فعال نیز بستگی دارد. اتکای صرف به بخش خصوصی (بازار) و بخش دولتی به‌مثابه نشستن بر روی صندلی‌ای است که فقط دو پایه دارد. سازمان‌های جامعه مدنی معمولاً تحت‌عنوان سازمان‌های غیردولتی (NGO) شناخته شده‌اند که معمولاً به سازمان‌هایی

گفته می‌شود که غیرانتفاعی، داوطلبانه، مستقل و با مشارکت داوطلبانه مردم کار کند. محدوده وسیعی از سازمان‌ها تحت‌نام و پرچم مردم‌نهاد قرار می‌گیرند. هر جایی که دولت‌ها فقط با اتکا به قدرت خود در کسب نتایج و بنگاه‌های خصوصی با اتکا به سازوکار بازار برای رسیدن به سود عمل می‌کنند بخش مدنی جامعه از طریق سازمان‌های غیردولتی با اتکا به تلاش‌های افراد مستقل و به‌صورت داوطلبانه تلاش می‌کنند تا به پیشبرد ارزش‌ها و توسعه اقتصادی و اجتماعی جامعه اهتمام ورزند. تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) خاطرنشان می‌کنند که اگر هدف رشد اقتصادی، توسعه انسانی است بدون مشارکت عموم افراد در جریان توسعه، حداکثر می‌توان رشد اقتصادی اما بدون توسعه را متصور شد. درواقع مشارکت به معنای شرکت آگاهانه مردم در تهیه و تدوین سیاست‌های توسعه‌ای که تحت‌تاثیر آن قرار می‌گیرند که مسلماً می‌تواند این مشارکت نتیجه توسعه‌یافتگی هم باشد. مشارکت به‌معنی هم‌آفرینی همچنین به مفهوم به‌کارگیری ظرفیت‌های انسانی و ارتقای آن برای نیل به سایر اهداف توسعه است. افزون‌بر آن با توسعه انسانی، رشد اقتصادی به میزان وسیعی تسهیل می‌شود. غیرممکن است رشد اقتصادی پایدار بدون مشاكت افراد داشت. مشارکت توسعه‌گرا نشان داده است که پروژه‌ها و طرح‌های عمرانی بهتر اجرا و اداره می‌شوند.

آن‌ها می‌گویند که در یک حکومت دموکراتیک بخشی از درآمد ثروتمندان در میان فقرا بازتوزیع می‌شود. این بازتوزیع از طریق اصل «هر مرد، یک رای»^۱ - که صحیح‌تر است آن‌را اصل «هر فرد، یک رای»^۲ بنامیم - اجرایی می‌شود. در مقابل در حکومت‌های استبدادی ضرورت و الزامی برای بازتوزیع درآمد از ثروتمندان به سمت فقرا وجود ندارد. حکومت‌های استبدادی ممکن است اقدام به برنامه‌های بازتوزیع نمایند اما تنها انگیزه این کار ترس از خیزش عمومی و سرنگونی حکومت است. البته چنین خیزش‌هایی به‌ندرت اتفاق افتاده است. حکومت‌های دموکراتیک و حکومت‌های استبدادی به‌لحاظ تدارک خدمات عمومی نیز با یکدیگر تفاوت دارند. یک رژیم استبدادی خدمات عمومی را به میزانی ارائه می‌کند که هزینه کردن روی این خدمات درآمدهای مالیاتی بیشتری برای دیکتاتور (در هم‌سنجی با مالیات‌گیری مستقیم) ایجاد کند. در مقابل یک حکومت مبتنی بر دموکراسی در مورد ارائه خدمات عمومی، قابل اعتمادتر است زیرا تصمیمات سیاسی در این گونه حکومت‌ها، منافع شمار افزون‌تر رای‌دهندگان را مدنظر قرار می‌دهد.

این دو سبک حکومت در برخی از ابعاد حیاتی دیگر مرتبط با توسعه نیز با یکدیگر تفاوت دارند. در حکومت‌های استبدادی معمولاً گروه کوچکی از نخبگان^۳ بخش بزرگی از ثروت کشور و دارایی‌های مولد را کنترل می‌کنند. نخبگان معمولاً از رژیم سیاسی جهت تداوم کنترل اقتصادی خود و به دست آوردن امتیازات ویژه جهت ممانعت از ورود بنگاه‌های جدید به اقتصاد و شکل‌گیری رقابت در بازار استفاده می‌کنند. آن‌ها برای رسیدن به این هدف از قوانین و مقررات (و نه موانع مستقیم ورود به بازار) استفاده می‌کنند. در مقابل در یک نظام دموکراتیک هر چند منافع گروه‌های خاص و لابی‌های سیاسی وجود دارد، اما مصرف‌کنندگان طرفدار رقابت بازاری و قیمت‌های پایین و بنگاه‌های کوچک و متوسط طرفدار هزینه‌های پایین ورود به صنعت هستند و لذا از طریق انتخابات، مانع دنبال کردن منافع شخصی توسط این گروه‌ها می‌شوند. این دو شکل از حکومت، اغلب به‌لحاظ تحرک اجتماعی^۴ نیز تفاوت دارند. نخبگان در نظام‌های استبدادی به دنبال تداوم بخشیدن به جایگاه خود از طریق انتقال جایگاه‌شان در میان نخبگان حاکم به فرزندان‌شان هستند، براین اساس مانع دستیابی دیگران به این جایگاه‌ها (و موقعیت‌های اجتماعی) می‌شوند. این نخبگان از وضع موانع برای تحرک اجتماعی حمایت می‌کنند. این موانع اغلب به شکلی ماهرانه و بر مبنای تبعیض و تعصب طراحی می‌شوند. یکی دیگر از دوگانگی‌های چشمگیر بین دموکراسی و حکومت استبدادی، میزان پاسخ‌گویی^۵ مدیران اجرایی و دیگر نمایندگان منتخب می‌باشد. پاسخ‌گویی یکی از اصول ضروری دموکراسی است. رهبران منتخب ممکن است اشتباه کنند، ممکن است نالایق و بی‌کفایت باشند و دچار فساد گردند یا ممکن است از وعده‌های انتخاباتی خود

^۱ One man – one vote

^۲ Elites

^۵ Accountability

^۲ One person – one vote

^۴ Social mobility

فاصله گرفته و از قدرت سوءاستفاده کنند. همانا انتخابات این فرصت را برای رای‌دهندگان فراهم می‌کند که مدیران بی‌کفایت و دروغگو و مایوس‌کننده را کنار بگذارند و افراد بهتری را جایگزین کنند. پاسخگویی بنیان دموکراسی است و سیاستمداران را به وعده‌های خود پایبند می‌کند، البته به شرطی که قصد انتخاب شدن دگربار را داشته باشند. در این صورت، تمامی کوشش خود را انجام می‌دهند تا رای‌دهندگان را راضی نگه دارند. در یک حکومت استبدادی پاسخگویی وجود ندارد. تنها راه عموم مردم برای خلع‌ید یک دیکتاتور، خیزش عمومی و شورش است.

اقتصاددان شهیر آمارتیا سن، صحبت از آن می‌کند که آزادی، هم «وسیله» و هم «هدف» توسعه است، هدف به این معنا که آزادی از محرومیت مادی و آزادی شخصی شرایطی هستند مطلوب و موجب خوشحالی، ابزار توسعه چون آزادی انتخاب برای کارآمدی بازار ضروری است. درحالی‌که آزادی سیاسی لازم است تا ضامن پاسخگویی دولت در اجرای قوانین اداره بازار باشد. آزادی‌های دموکراتیک به‌منزله یک هدف، مطلوب هستند. با افزایش درآمد، مردم به دنبال آزادی سیاسی بیشتری هستند که رابطه مثبت بین توسعه و بهبود دموکراسی را افزایش می‌دهد. به همین دلیل، بهبود دموکراسی می‌تواند اقتصاد توسعه‌یافته‌تری را به ارمغان آورد، چرا که دموکراسی باعث تقویت پاسخگویی دولت و از آن رو بهبود کارایی و شفافیت حاکمیت می‌شود. این مساله یک بازخورد مثبت دوطرفه دارد، درحالی‌که توسعه، دموکراسی را تقویت می‌کند، باعث تقویت بهبود دموکراسی نیز می‌شود. در پیوند با عناصر اصلی دموکراسی یک اجماع وسیع آکادمیک و وفاق بین‌دولتی وجود دارد: انتخابات آزاد و دادگرانه دوره‌ای، تفکیک قوا، فرایند حاکمیت قانون، شفافیت، پاسخگویی و تضمین حقوق انسانی شامل آزادی بیان و تجمعات مسالمت‌آمیز. دموکراسی‌های موفق، که هم ادعا می‌کنند و هم به این اصول پای‌بندند، در برابر شوک‌های سیاسی و اقتصادی مقاوم‌تر و توانمندترند.

رقابت در سازوکار بازار، دموکراتیک‌ترین سامانه برای بازتاب نظرات و تحمیل خواست مشتریان از طریق خرید یا عدم خرید یک کالا است. خرید یک کالا به‌مثابه دادن رای مثبت و عدم خرید آن به‌معنی دادن رای منفی است. در این زمینه، آندره گوندرفرانک (۲۰۰۰) بیان می‌کند که بازار مثل دموکراسی عمل می‌کند، یعنی بازار به نمایندگی از مردم صحبت و عمل می‌کند. از نظر فریدمن بازار و مبادله همانند یک حوزه انتخاباتی عمل می‌کنند، جایی که شهروندان هر ساعت و هر روز رای می‌دهند و کل دنیا را به نظامی پارلمانی تبدیل کرده‌اند. رای دادن با پول به جای برگه رای، ممکن است در بعضی شرایط موثر باشد، اما این شیوه از دموکراسی موجب محدود شدن حس کنجکاوی، تفکر، انگیزه و ذهن افراد می‌شود و نمی‌توان به همان روش به فناوری مورد علاقه خود، جایگاه شغلی، استقرار صنعتی، نوع سازمان و انضباط کاری و مدیریتی یا نحوه استخدام و اخراج رای داد. همراهی بازار و سیاست‌های دموکراتیک در دموکراسی، زمانی با معناست که رای‌دهندگان بتوانند از پذیرفتن سیاست‌هایی که به آن‌ها رای نداده‌اند، سرباز زنند، به همان شکلی که خریداران با قبول ن کردن کالا از حق وتوی خود استفاده می‌کنند تجربه نشان داده است که دموکراسی تنها در کشورهایی دوام آورده است که اقتصاد بازاری داشته‌اند، ولی هرگز در کشورهای غیربازاری دوام نیاورده است. شاید به این سبب که بعضی از ویژگی‌های بازار سرمایه‌داری با نهادهای دموکراتیک سازگارترند. بنابراین، اقتصاد بازاری پیدا نمی‌شود بلکه ساخته می‌شود و در جایی خوب کار می‌کند که با قوانین خوب و شفافیتی که به درستی اجرا می‌شوند، کنترل شود. در حقیقت، در پس هر اقتصاد بازاری موفق یک دولت موفق قرار دارد. باید توجه داشت که سرمایه‌داری شرط لازم برای آزادی سیاسی است، اما شرط کافی برای آن نیست. میلتون فریدمن (۱۹۸۰) در این ارتباط می‌نویسد: «تاریخ فقط بیانگر آن است که سرمایه‌داری شرط لازم برای آزادی سیاسی است، اما آشکارا شرط کافی برای تحقق آن نیست. ایتالیا و اسپانیای فاشیست، آلمان در ادوار مختلف هفتاد سال گذشته، ژاپن پیش از جنگ جهانی اول و دوم و روسیه تزاری در دهه‌های پیش از جنگ جهانی اول، همگی جوامعی بودند که نمی‌توان آن‌ها را به‌لحاظ سیاسی حقیقتاً آزاد به حساب آورد، با وجود این در هر یک از جوامع مذکور، فعالیت آزاد اقتصادی نوع غالب سازمان‌دهی اقتصادی بود. بنابراین، کاملاً امکان دارد یک نظام اقتصادی داشته باشیم که به‌گونه‌ای بنیادی سرمایه‌داری، اما فاقد نظام سیاسی آزاد باشد.»

به گمانی اگر دولت از اقتصاد دست بکشد، بازار بلافاصله ظاهر می‌شود و به‌درستی کار می‌کند. درحالی‌که در عالم واقع بازار بدون کمک دولت جهت برقراری حقوق مالکیت، قوانین و مقررات شفاف، امنیت سرمایه‌گذاری، گسترش زیرساخت‌ها و غیره نمی‌تواند به درستی کار کند. اما تاکید بک‌جانبه بر بازار، بدون بازنوساخت زیرساخت‌ها، موجب گسترش فقر حرمان می‌شود و دموکراسی را از خط خارج می‌کند. با برابر دانستن بازار و دموکراسی موجب تقویت اقلیت ممتاز و با نفوذ جامعه می‌شود. تجربه کشورهای آفریقایی نشان می‌دهد که همزیستی دموکراسی و بازار در شرایط فقر گسترده نامفهوم است و موجب تحکیم بازار یا دموکراسی نمی‌شود.

دال^۱ (۱۹۹۸) بر این باور است که اگر دموکراسی با سرمایه‌داری سازگارتر است، به‌دلیل رقابت، مالکیت خصوصی، اثرات اجتماعی و سیاسی است، اما با این حال یکی نیستند. وی معتقد است که بازار و دموکراسی تا حد دموکراسی پلی‌آرکال^۲ با هم پیش می‌روند، اما پس از این مرحله به‌دلیل اثر نابرابر اقتصادی و سیاسی سرمایه‌داری توسعه، دموکراسی متوقف می‌شود. از نظر دال، آنچه بیشترین خطر را برای دموکراسی دارد، برنامه‌ریزی متمرکز نیست، بلکه اثرات اقتصادی اجتماعی این مساله است که منابع کل یک اقتصاد را در اختیار رهبران دولتی قرار دهد و به تمرکز قدرت بینجامد. دال می‌گوید: «قدرت فساد می‌آورد و قدرت مطلق، فساد مطلق ایجاد می‌کند».

^۱ Dohl

^۲ Poliararchal

فصل ۱۱

دیگر عوامل موثر بر توسعه

فناوری و توسعه

به اطلاعات، دانش، تجهیزات، فنون و فراگردهای بایسته برای تبدیل نهاده‌ها به ستاده‌ها یا به روش و پویش تبدیل دانش علمی به دانش کاربردی فناوری یا تکنولوژی گفته می‌شود. به تعبیری، فناوری به شیوه تبدیل نهاده‌ها به ستاده‌ها تعریف می‌شود. دانش برآمده از این فرایند، دانش چگونگی یا دانش تکنولوژیکی نامیده می‌شود که با اختراع^۱ نمود عینی پیدا می‌کند. بر پایه این تعریف، برنامه‌ریزی و سازماندهی هر یک از فرایندهای علم و فناوری، پژوهش نامیده می‌شود. پژوهش خود فرایند نظام‌مند تولید دانش به مفهوم عام است. «پژوهش و توسعه^۲» به فرآیندی سیستماتیک و هدفمند گفته می‌شود که توسط سازمان‌ها برای به دست آوردن دانش جدید، توسعه محصولات، خدمات یا فرآیندهای نوآورانه و ارتقای سطح کیفی فرایندها و محصولات موجود انجام می‌شود. رابرت متکالف^۳ (۱۹۹۵) فناوری را توانایی انجام تبدیلات ثمربخش توانایی به عمل، قابلیت و توانایی تبدیل مواد، انرژی و اطلاعات از مجموعه‌ای از حالت‌ها به مجموعه حالت‌های با ارزش بالاتر، تعریف کرده است. وی سه سویه مستقل فناوری را از هم متمایز کرده است که عبارتند از: دانش، مهارت‌ها و مصنوعات (محصولات و روش‌های تولیدشان).

انقلاب صنعتی مراحل مختلفی را به شرح زیر طی کرده است: (۱) انقلاب مکانیزه شدن تولید (۱۷۰۰ تا ۱۷۲۰) - در این مرحله، بشر توانست با به‌کارگیری نیروی آب و ساخت ماشین‌های صنعتی، فرآورده‌های نساجی را به‌صورت مکانیزه تولید کند، (۲) انقلاب موتور بخار (۱۶۹۰ - ۱۷۶۹) - نخستین ماشین بخار را دنی پاپن^۴ فرانسوی در سال ۱۶۹۰ اختراع کرد. پس از پاپن عده‌ای کار او را دنبال کردند ولی نتیجه زیادی نگرفتند تا اینکه

^۱ Invention

^۳ Robert Metcalfe

^۲ Research & Development (R&D)

^۴ Denis Papin

جیمز وات^۱ اسکاتلندی موفق گردید با اختراع نخستین موتور بخار تجاری، بزرگ‌ترین انقلاب را در صنایع انگلیس ایجاد کند. این انقلاب باعث شد بشر بتواند منبع انرژی را از مکان جدا کند، چرا که ماشین‌های پیشین باید در کنار رودخانه‌ها قرار می‌گرفتند تا به کمک آب به حرکت درآیند، اما در ماشین‌های جدید از نیروی بخار آب در هر جایی می‌شد استفاده کرد و منبع اصلی انرژی زغال‌سنگ برای گرم کردن آب بود، (۳) انقلاب الکتریسته و مهندسی سنگین (۱۸۶۰) - بشر به کمک انقلاب الکتریسته توانست نیروی برق را به خدمت بگیرد و از طریق مهندسی سنگین، ماشین‌آلات سنگین و پیچیده‌تری را تولید کند، در واقع سومین انقلاب با تولید فولاد در سال ۱۸۶۰ میلادی شروع شد. در این انقلاب صنعتی نفت با زغال‌سنگ دست به رقابت زد و برای نخستین بار با استفاده موثر از جریان برق، منبع جدیدی برای راه انداختن موتورهای، روشن کردن شهرها ایجاد گردید. همان‌گونه که در مورد انقلاب صنعتی پس از کشف نیروی بخار پیش آمد، نفت، برق و اختراعات مرتبط با این مرحله از انقلاب صنعتی بار فعالیت اقتصادی را از دوش آدمی به ماشین منتقل کرد. منابع بی‌جان انرژی و ماشین‌آلات در معادن، کشاورزی، حمل‌ونقل و تولید، باعث بهبود و افزایش کار آدمی و حیوانات در فرایند اقتصادی گردیدند و نهایتاً جایگزین آن شدند، (۴) انقلاب تولید انبوه فورد (۱۹۰۳) - این انقلاب که در سال ۱۹۰۳ آغاز شد بشر به توان تولید انبوه فرآورده‌های صنعتی دست یافت و به این ترتیب وسایلی نظیر اتومبیل را که پیشتر با دست ساخته می‌شد، به صورت کارخانه‌ای، تولید انبوه کرد و نتیجه آن شکل‌گیری صنایع زیادی نظیر اتومبیل‌سازی، پتروشیمی، پلاستیک، آلومینیوم و غیره بود، و (۵) انقلاب فناوری اطلاعات و ارتباطات که در آن بشر در ابتدا توانست اطلاعات را انباش کند و سپس با ایجاد ریزپردازنده‌ها^۲ قدرت پردازش آن‌ها را پیدا کرد و سپس با شبکه‌های اینترنتی، توانست این اطلاعات را منتقل کند. تحولات اساسی در این دوره از سال ۱۹۸۰ میلادی اوج گرفت. جرمی ریفکین^۳ (۱۹۹۶) در خصوص مرحله آخر انقلاب صنعتی عنوان می‌کند که این انقلاب درست بلافاصله پس از جنگ جهانی دوم پدیدار گشت و اینک تأثیری چشمگیر بر شیوه سازماندهی فعالیت اقتصادی جامعه گذاشته است. روبات‌های کنترل شونده و رایانه‌ها و نرم‌افزارهای پیشرفته در حال اشغال آخرین بقایای قلمرو آدمی - قلمرو ذهن - هستند.

مطابق با نظریه‌های جدید، نه تنها کار و سرمایه به منزله عوامل تولید در رشد اقتصادی موثرند، بلکه کاربرد تکنولوژیکی کار و سرمایه و تکنیک استفاده از این عوامل نیز تأثیر مهمی در توسعه و رشد اقتصادی و میزان آن دارد. نظریه‌های جدید، نرخ رشد متعادل در درازمدت را تابعی از نرخ پیشرفت فناوری و نرخ رشد عرضه نیروی کار می‌دانند. فناوری هم دانشی است که توانایی و شایستگی تبدیل منابع به محصولات قابل مصرف با هزینه‌های رقابتی را ارائه می‌دهد. مطالعات در مورد برخی از کشورهای صنعتی نشان می‌دهد که بین ۶۰ تا ۸۵ درصد از میزان رشد اقتصادی اندازه‌گیری شده برای این کشورها ناشی از افزایش کارایی عامل تولید یعنی افزایش میزان محصول برآمده از یک واحد بوده است.

انتقال فناوری عبارت از انتقال دانشی است که ظرفیت فنی یک کشور را بهبود می‌بخشد و انتقال فناوری بین کشورهای توسعه‌یافته رواج بسیار گسترده‌ای دارد، اما با توجه به وضع نامساعد کشورهای توسعه‌نیافته به لحاظ رقابت در این زمینه و یا در نظر گرفتن چیرگی کشورهای صنعتی، کشورهای توسعه‌نیافته در زمینه وارد کردن فناوری و بومی‌سازی آن با مشکلات اساسی مواجه هستند.

تجارت و توسعه

^۱ James Watt

^۲ Microprocessors

^۳ Rifkin, Jeremy

تجارت آزاد تخصیص کارآمدتر منابع را فراهم می‌کند، کالاهای جدید و فعالیت‌های مولد را عرضه می‌کند، بازارها را وسعت می‌بخشد، تقسیم کار را بهبود می‌دهد، دستگاه‌های تخصصی‌تر را ایجاد می‌کند، بر تقسیم‌ناپذیری‌های فنی غلبه می‌کند، از مازاد ظرفیت مولد بهره‌برداری می‌کند، موجبات تلاش بیشتر مدیریت را به علت فشارهای رقابتی برگرفته از خارج فراهم می‌آورد، سبب ارتقای قدرت مصرف‌کننده و اعتلای توان انتخاب مشتری می‌شود و درنهایت، جهان را به دهکده کوچکی و فراتر از آن به خانواده‌ای تبدیل می‌کند و سبب می‌شود که محیط کسب‌وکارها پویاتر، بازارها رقابتی‌تر و اولویت‌های مشتریان پیچیده‌تر از پیش شود. تجارت آزاد به این معنی است که یک مصرف‌کننده گل‌های تازه چیده را در میانه زمستان از کلمبیا و در کنار آن میوه تازه را از شیلی و سبزی تازه را از مکزیک خریداری کند.

در مطالعه دفتر ملی پژوهش‌های اقتصادی^۱ در ۲۰۰۴، مشخص شد که درآمدهای واقعی خانواده‌های آمریکایی، به دلیل تنوع بیشتری که واردات به همراه می‌آوردند، حدود ۳ درصد بیشتر است. در درازمدت، تجارت آزاد بین‌المللی منبعی برای رشد است. آیا پیوستگی زیاد بین تجارت و سرانه محصول ناخالص داخلی نتیجه درآمدی است که علت تجارت می‌شود یا تجارتی است که علت رشد می‌شود؟ تجارت اساساً با برانگیختن رشد بهره‌وری به ازای ستاده، درآمد را افزایش می‌دهد، به علاوه، تجارت با برانگیختن انباشت سرمایه فیزیکی و انسانی بر درآمد تاثیر می‌گذارد. آلن وینترز^۲ دستاوردهای بهره‌وری را به افزایش رقابت واردات، بهبود فناوری تجسم‌یافته در واردات، بسط صادرات و یادگیری از طریق تجارت نسبت می‌دهد. برخی از اندیشمندان اقتصادی بر این باورند که آزادسازی تجارت، با افزایش بهره‌وری، ممکن است با صرفه‌ترین سیاست فقرستیزی باشد. درواقع، ویلیام کلاین^۳ برآورد می‌کند که دستاوردهای تجارت آزاد سالانه می‌توانست بالغ بر ۲۰۰ میلیارد دلار باشد (نیمی از دستاوردها برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته) که در طول پانزده سال می‌توانست تا ۵۰۰ میلیون نفر فقیر با درآمد روزی ۲ دلار را کاهش دهد. به عنوان مثال، ویتنام فقر را از ۷۵ درصد جمعیت در ۱۹۸۸ به ۳۷ درصد در ۱۹۹۸ در اوج جهانی‌سازی‌اش کاهش داد. به علاوه، آزادسازی تجارت در بحبوحه تثبیت، حتی اگر به لحاظ سیاسی میسر باشد، ممکن است بحران بودجه دولت را استمرار بخشد. برخی از پژوهشگران نیز استدلال می‌کنند که آزادسازی زود هنگام تجارت خارجی و برانگیختن جانب عرضه در «فورانی خوش‌آینده» ممکن است به بالا رفتن سطح بیکاری، تورم و فرار سرمایه^۴ و در ادامه به تضعیف برنامه‌های تعدیل منجر شود. تجارت آزاد در درازمدت مفید است، مشروط بر آنکه به گونه‌ای ناگهانی صورت نگیرد بلکه به صورت بخشی از برنامه زنجیره‌ای جامع اصلاحات اقتصادی انجام شود. لازم به ذکر است که تجارت بین‌المللی در صورتی آزاد است که میانگین نرخ تعرفه‌های زیر ۴۰ درصد، میانگین سهمیه و صدور مجوز برای پوشش واردات کمتر از ۴۰ درصد، تفاوت نرخ ارز بازار سیاه کمتر از ۲۰ درصد باشد و هیچ کنترل شدیدی (مالیات، سهمیه یا انحصار دولتی) بر صادرات وجود نداشته باشد.

هزینه‌ها، قیمت‌ها و بازده‌ها از کشوری به کشور دیگر متغیر است. کشوری که تولیدش ارزان تمام می‌شود آن‌را به کسانی می‌فروشد که تولید همان محصول برای‌شان گران تمام می‌شود. یا حتی ناممکن است. در عوض، آن کشور تولیدی را که برای خودش گران تمام می‌شود از کشوری دیگر با قیمت ارزان‌تر دریافت می‌کند. برای توضیح منافع این تجارت دوطرفه، دست‌اندرکاران اقتصاد بین‌الملل هنوز آموزه مزیت‌های مطلق و نسبی را که آدام اسمیت و دیوید ریکاردو، اقتصاددانان کلاسیک انگلیسی واپسین سده هیجدهم و آغازین سده نوزدهم تدوین کرده بودند، تایید می‌کنند. این نظریه‌ها گویای آن است که رفاه جهانی زمانی به بالاترین حد خود می‌رسد که هر کشور محصولاتی را که هزینه نسبی^۵ آن‌ها در داخل کمتر از خارج است، صادر کند و کالاهایی را که هزینه نسبی آن‌ها در خارج کمتر از داخل است، وارد کند. نظریه نسبت‌های عامل^۶ یا قضیه هکشر – اوهلین^۷ که

^۱ National Bureau of Economic Research

^۴ Capital Flight

^۷ Heckscher-Ohlin theory

^۲ Alan Winters

^۵ Comparative Costs

^۳ William Klein

^۶ Factor proportions theory

توسط دو تن از اقتصاددانان سوئدی بیان شد، نشان می‌دهد که یک کشور با صادر کردن کالایی که تولیدش مستلزم استفاده فشرده از عامل تولید نسبتاً فراوان (و ارزان) کشور است و وارد کردن کالایی که تولیدش مستلزم استفاده فشرده از عامل تولید نسبتاً نایاب است، سود می‌برد.

آیا سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته از مزیت نسبی پیروی می‌کند؟ کیوشی کوچیما^۱ استدلال می‌کند درحالی‌که شرکت‌های چندملیتی ایالات متحده به دلیل مزیت‌های انحصاری حق ثبت، فناوری، مدیریت و بازاریابی در خارج از کشور سرمایه‌گذاری می‌کنند، شرکت‌های چندملیتی ژاپنی (و کره‌ای) در کشورهای کمتر توسعه‌یافته سرمایه‌گذاری می‌کنند تا از مزیت نسبی آن‌ها در منابع طبیعی یا در کالاهای کاربر استفاده کنند، الگویی که تجارت و تخصص را ترویج می‌دهد. مزیت نسبی ممکن است بر پایه مزیت فناوریانه^۲ استوار باشد (مانند ژاپن، ایالات متحده و آلمان)، شاید همچون نوآوری شومپیتری محصول یا فرایند تولیدی جدید که انحصار موقت را در بازار جهانی به کشوری می‌بخشد تا زمانی که دیگر کشورها بتوانند تقلید کنند. مدل چرخه محصول^۳ نشان می‌دهد که اگر چه تولید محصولی در آغاز، به کار فوق‌العاده ماهرانه‌ای نیاز دارد، بعداً با رشد بازار و تبدیل فنون به دانش عمومی، به صورت کالایی متعارف در می‌آید، به نحوی که کشورهایی با پیشرفت کمتر می‌توانند توسط کارگران با مهارت کمتر آن قلم کالا را به تولید انبوه برسانند. اقتصادهای پیشرفته در کالاهای غیراستاندارد دارای مزیت نسبی هستند، درحالی‌که کشورهای کمتر توسعه‌یافته در کالاهای استاندارد شده از مزیت نسبی برخوردارند.

پل رومر^۴ استدلال می‌کند که نظریه مزیت نسبی، فقط با تمرکز بر کالاهای موجود، مزیت‌های تجارت آزاد و هزینه‌های محدودیت‌های تجاری را بی‌اهمیت جلوه می‌دهد. موانع تجاری عرضه بالقوه کالاهای و فعالیت‌های مولد از خارج را خنثی می‌کند. با توجه به رقابت ناقص و موانع ورود، هزینه‌های ثابت تعداد تقریباً نامحدود کالاهایی را که کارآفرینان نوآور می‌توانند عرضه کنند، محدود می‌کند.

منافع درازمدت تجارت بیش از آن است که تحلیل تطبیقی ایستا^۵ نشان می‌دهد. کریستین بوردا^۶ و دیوید واینستین^۷ نشان می‌دهند که دستاوردهای چشم‌گیر رفاهی در ایالات متحده از رشد نامحدود در تنوع محصولات در نتیجه واردات ایالات متحده، منبع مهمی برای سودهای حاصل از تجارت در ربع اخیر سده بیستم بوده است. تاثیر محدودیت‌های تجارت بر اختلاف قیمت‌ها به صورت رانت خواری، فساد و رفتار غارتگرانه بروز می‌یابد. تجارت آزاد سبب رقابت بیشتر می‌شود و رفتار تمامیت‌خواهانه بنگاه‌های تجاری داخلی را خنثی می‌کند. نظریه معاصر تلویحا بیان می‌دارد که: (۱) کشورهای کمتر توسعه‌یافته از تجارت آزاد بین‌المللی سود می‌برند، و (۲) از تعرفه‌ها (عوارض واردات)، یارانه‌ها، سهمیه‌ها، کنترل دولتی و دیگر شکل‌های حمایتی دچار زیان می‌شوند.

اما معمول‌ترین دلیل منطقی برای تعرفه‌ها حمایت از صنایع نوپا است. الکساندر همیلتون^۸، نخستین وزیر خزانه‌داری ایالات متحده به انتقاد از آموزه اقتصاد آزاد (عدم مداخله دولتی) و تجارت آزاد آدام اسمیت پرداخت. همیلتون از تعرفه مصوب ۱۷۸۹ حمایت کرد که تا حدی در حمایت از تولیدات صنعتی در کشور جوان او در مقابل رقابت خارجی به شرح زیر در نظر گرفته شد:

۱. افزایش بازده به مقیاس – بک بنگاه جدید در صنعتی جدید عدم‌مزیت‌های بسیاری دارد: بنگاه جدید باید مدیریت و کارگر متخصص را تعلیم دهد، فنون جدید را بیاموزد، بازار ایجاد کند یا به بازاری ورود کند و یا با عوامل زیان‌بار تولید کوچک مقیاس مقابله کند. تعرفه حمایتی به بنگاه جدید فرصت می‌دهد ستاده را تا نقطه کمینه هزینه متوسط درازمدت حمایت کند. استدلالی در رد این پنداره با جهانی دو کشوری به تصویر کشیده شده است که هر کشور در ابتدا کالای متفاوت را با هزینه‌های رو به کاهش در کمینه هزینه متوسط درازمدت تولید می‌کند. فرض کنید

^۱ Kiyoshi Kojima

^۲ Technological Advantage

^۳ Product-cycle Model

^۴ Paul Romer

^۵ Comparative static analysis

^۶ Christian Borda

^۷ David Weinstein

^۸ Alexander Hamilton

که بعداً هر دو کشور تعرفه‌هایی را وضع می‌کنند تا صنعتی نوپا را در کالایی راه‌اندازی کنند که از جانب کشور دیگر تولید می‌شود، به نحوی که بازار تقسیم شود و هر دو کشور هر دو کالا را کاملاً زیر کمینه هزینه متوسط ستاده تولید کنند. در این مورد، جهان دستاوردهای تخصصی و صرفه‌جویی‌های مقیاس را از دست می‌دهد. جهان در صورتی از جایگاهی بهتر برخوردار می‌شود که هر کشور در یک محصول با هزینه نزولی برای مبادله محصولی با هزینه نزولی کشور دیگر تخصص یابد. اما ممکن است این پرسش به ذهن متبادر شود که آیا حمایت از صنعت نوپا برای بنگاه تجاری در کشورهای تازه‌صنعتی شده که با بنگاه‌های تجاری در کشورهای صنعتی کاملاً تثبیت شده رقابت می‌کند، موجه نیست؟ به هر حال، تعرفه حمایتی با توزیع درآمد از مصرف‌کنندگان به تولیدکنندگان، برابر با یارانه‌ای است که زیان‌های اولیه بنگاه تجاری را پوشش می‌دهد. چرا جامعه باید در سال‌های اولیه به بنگاه تجاری یارانه بدهد؟ اگر اقدامی تجاری در درازمدت سودآور باشد، زیان‌های سال‌های اولیه را می‌توان به‌عنوان بخشی از هزینه‌های سرمایه کارآفرین محسوب داشت. به هر حال، اگر اقدام تجاری در درازمدت سودآور نباشد، آیا نمی‌توان برای سرمایه‌گذاری از منابع دیگر استفاده بهتری کرد؟ ها - جون چانگ^۱ (۲۰۰۲) معتقد است که ایالات متحده و دیگر کشورهای توسعه‌یافته در سده نوزدهم و آغازین سده بیستم شدیداً به تعرفه‌ها و یارانه‌ها متکی بودند. اما پس از آنکه کشورهای توسعه‌یافته از نردبان حمایت‌گری برای صعود به سطوح بالای توسعه استفاده کردند، برای دفاع از لیبرالیسم بازار آزاد، نردبان را برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته معاصر با لگد انداختند.

۲. صرفه‌جویی‌های جانبی - صرفه‌جویی‌های جانبی منافع تولید هستند که عاید کارآفرین خصوصی نمی‌شوند. یک مثال یادگیری فناورانه است که با منحنی یادگیری اندازه‌گیری می‌شود که نشان می‌دهد بنا به تجربه چقدر هزینه واحد با بهره‌وری افزوده کار کاهش می‌یابد. این منحنی که به مرور زمان شیب نزولی پیدا می‌کند، منبع بازده‌های فزاینده است. مرتبط با این موضوع، صرفه‌جویی‌های جانبی همچنین شامل تعلیم کارگر ماهر و هزینه‌های کمتر داده به دیگر صنایع است که همه آن‌ها نمی‌توانند نصیب سرمایه‌گذار شود اما ممکن است به‌لحاظ اجتماعی سودآور باشد.

۳. استقرار فناوری - اقتصاددانان کلاسیک، فناوری معینی را برای همه کشورها فرض گرفتند. درواقع، بخش بزرگی از فناوری به‌سرعت بهبودیابنده جهان در چند کشور متمرکز است. تخصص بین‌المللی زیاد بر پایه تفاوت‌ها در فناوری است تا موهبت منابع. گمان کنید که هر دو کشور ایتالیا و اندونزی بتوانند ذرت تولید کنند، اما فقط ایتالیا واجد قابلیت فنی برای تولید طیف‌سنج است. بنابراین، ایتالیا طیف‌سنج‌هایش را که در آن دارای مزیت نسبی است، در مقابل ذرت اندونزی مبادله می‌کند. اما اندونزی مواد و کارگر لازم را دارد، به نحوی که اگر بتواند فناوری ایتالیا را به دست آورد، مزیت نسبی اندونزی به سوی طیف‌سنج‌ها انتقال می‌یابد. اگر اندونزی تعرفه‌ای بر طیف‌سنج‌ها وضع کند، شرکت‌های ایتالیایی ممکن است سرمایه و فناوری را به سوی تولید طیف‌سنج‌هایی پیش از منع گمرکی اندونزی منتقل کنند. وقتی اندونزی این فناوری را کسب کند، هزینه‌های متوسط‌اش کمتر از هزینه‌های متوسط داخل ایتالیا خواهد بود. تعرفه‌ها، یارانه‌ها، کنترل ارز و محدودیت‌های کمی ممکن است از انتقال فناوری ناکارآمد از خارج حمایت کند.

موارد دیگری که در خصوص تعرفه‌ها باید مدنظر قرار گیرند عبارتند از:

۱. تجارت درون‌صنعتی - حدود یک چهارم تجارت بین‌المللی دادوستد درون‌صنعتی، یعنی مبادلات بین دو کشور (عمدتاً کشورهای توسعه‌یافته) درون صنعتی مشابه (یا طبقه‌بندی متعارف صنعتی) را شامل می‌شود. اتومبیل (صادرات مرسدس بنز آلمان به ایالات متحده، که کادیلاک به

^۱ Ha-Joon Chang

آلمان صادر می‌کند)، دستگاه‌های اداری و صنایع کفش ورزشی مثال‌هایی از این مبادلات‌اند. تجارت درون صنعتی در تجارت کالاهای تولیدی با برخوردار از فناوری بالا در میان کشورهای توسعه‌یافته (و حتی امروزه در برخی کشورهای کمتر توسعه‌یافته) نقشی فوق‌العاده بزرگ ایفا می‌کند. بازارها برای این کالاها به نحوی انحصارگرایانه رقابتی‌اند، یک ساختار صنعتی با تعداد زیاد بنگاه‌های تجاری، نبود مانعی برای ورود و افتراق محصول^۱، مشخص می‌شود، شرکت‌ها در این ساختار الگوها، سبک‌ها، نام‌های تجاری و دیگر مشخصه‌های مثبت متمایزکننده را تکثیر می‌کنند، از قبیل تصویر، خدمات، سلیقه یا اجزای منحصربه‌فرد، که گاهی هویت‌های گوناگون را از طریق تبلیغات تقویت می‌کنند. افتراق محصول، انحصار در محصول خاص هر بنگاه تجاری را درون صنعت تضمین می‌کند و از این‌رو تا حدی از رقابت مصون می‌ماند.

۲. تغییرات در موهبت عامل – دولت ممکن است تعرفه‌هایی وضع کند که کارآفرینان ترکیب ستاده خود را اصلاح کنند تا مزیت نسبی انتقالی با تغییر در نسبت‌های منابع انطباق پیدا کند. بنابراین، ایالات متحده با گسترش مرزهایش به سمت غرب، از کشوری سرشار از منابع طبیعی به کشوری سرشار از سرمایه تغییر یافت. به لحاظ قیاسی، انباشت سریع سرمایه و فناوری ممکن است مزیت نسبی کشورهای کمتر توسعه‌یافته را از کالاهای کاربر به سرمایه‌بر و فناوری‌طلب تغییر دهد.

۳. منابع درآمدی – تعرفه‌ها، به‌خصوص در کشورهای جوان با توانایی محدود برای جمع‌آوری مالیات، اغلب منبع درآمدی چشمگیری هستند. درواقع، تعرفه‌های ایالات متحده در ۱۷۸۹، به‌رغم نیت همیلتون، به مراتب بیش از حمایت از صنعت داخلی کسب درآمد کرد.

۴. بهبود اشتغال و تراز پرداخت‌ها – مقررات سازمان تجارت جهانی^۲ به کشورهای کمتر توسعه‌یافته اجازه می‌دهد محدودیت‌های تجاری را برای حفظ تراز پرداخت‌های خود اعمال کنند. افزایش تعرفه، تقاضا را از واردات به سوی کالاهای داخلی جهت می‌دهد، به نحوی که تعادل در خصوص کالاها و خدمات (صادرات منهای واردات)، تقاضای کل و اشتغال فزونی یابد. اما خسارت اقتصادی به دیگر کشورها ممکن است میل به تلافی را برانگیزد. در زمان‌بندی این آزادسازی باید کنش متقابل با دیگر سیاست‌ها را تشخیص داد، آزادسازی تجاری زمانی موثرتر است که به‌صورت بخشی از آزادسازی ارز خارجی، جابه‌جایی سرمایه، بانکداری، سیاست مالی، بازارهای کالا و نهادها با توالی کاملاً سنجیده انجام شود.

۵. کاهش بی‌ثباتی داخلی – هزینه خالص اقتصادی نوسان‌های ادواری در اشتغال یا قیمت‌ها در نتیجه بی‌ثباتی مشتریان یا عرضه‌کنندگان بین‌المللی می‌تواند تعرفه‌ها برای کاهش وابستگی را توجیه کند.

۶. دفاع ملی – کشوری کمتر توسعه‌یافته ممکن است بخواهد از وابستگی به منابع خارجی برای مواد یا محصولات اساسی که ممکن است ارسال آن در زمان‌های درگیری قطع شود، پرهیز کند. تعرفه فقط در صورتی ارزش دارد که قابلیت ساخت برای تولید این کالاها طول بکشد. در غیر این صورت، کشور کمتر توسعه‌یافته باید از عرضه‌های ارزان‌تر خارجی، زمانی که وجود دارند، استفاده کند. سیاست‌گذاران به بررسی جایگزین‌هایی برای تعرفه دفاع ملی تمایل دارند، از قبیل انبار کردن کالاهای استراتژیک یا توسعه تسهیلات برای تولید جایگزین‌های واردات بدون استفاده از آن‌ها تا زمانی که نیاز پیدا شود.

۷. بیرون کشیدن سود تک‌انحصاری یا انحصار دوگانه فروش خارجی – کشوری کمتر توسعه‌یافته در رویارویی با عرضه‌کننده انحصار خارجی، برای انتقال بخشی از سود انحصاری به عایدی این کشور ممکن است تعرفه گمرکی وضع کند. اگرچه رفاه جهانی تنزل می‌یابد، کشور مورد نظر به هزینه تولیدکننده خارجی سطح رفاه خود را افزایش می‌دهد.

^۱ Product Differentiation

^۲ WTO: World Trade Organization

۸. مبارزه با قیمت‌شکنی (دامپینگ) – مقصود از دامپینگ، فروش ارزان‌تر محصولات در خارج نسبت به داخل است. اگر کشوری خارجی در تدارک واردات ارزان برای مشتریان باشد، آیا نباید چنین عملی را کاهشی در هزینه‌های نسبی خارجی به حساب آورد؟ هم آری و هم خیر. اگر عرضه‌کننده خارجی به‌طور موقت در جنگ قیمت برای بیرون راندن تولیدکنندگان داخلی از بازار قیمت‌شکنی می‌کند و انحصار را برقرار می‌سازد، هر کشور ممکن است برای وضع تعرفه‌های گمرکی توجیه داشته باشد.
۹. کاهش مصرف تجملی – دولت ممکن است برای محدود کردن مصرف کالاهای تجملی تعرفه گمرکی وضع کند. اما مالیات غیرمستقیم بر تعرفه تجملات ارجحیت دارد، زیرا تعرفه تاثیرات ناخواسته‌ای در ایجاد انگیزه برای تولید کالاهای تجملی داخلی دارد.

محیط‌زیست و توسعه

تمامی یا بخشی از زندگی و معاش اقتصادی بیش از نیمی از جمعیت در جهان رو به توسعه از طریق فعالیت کشاورزی، دامداری، شکار، ماهیگیری، جنگلداری و جست‌وجوی غذا در طبیعت و به‌طور مستقیم به محیط‌زیست بستگی دارد. در هفتمین هدف برنامه هزاره سوم برای توسعه، اهمیت محیط‌زیست با تعیین هدف «مراقبت از پایداری زیست‌محیطی» نشان داده شده است. کیفیت محیط‌زیست متأثر از توسعه اقتصادی بوده و درعین حال بر فرایند توسعه اقتصادی تاثیر می‌گذارد. وجود کاستی و شکست کلاسیک در سازوکار بازار می‌تواند منجر به تخریب زیاد محیط‌زیست شود. همچنین امروزه این فهم ایجاد شده است که کنش متقابل میان فقر و تخریب محیط‌زیست می‌تواند به فرایندی خودتقویت‌کننده و مستمری درآید که در نتیجه ناآگاهی یا ضرورت اقتصادی، جوامع ممکن است محیط‌زیست را تخریب کرده و منابع طبیعی خود را تخلیه کنند یعنی دو عاملی که مانایی و حیات آنان بدان وابسته می‌باشد. رفع این مشکلات و رفع بسیاری از معضلات زیست‌محیطی همراه با سیاست افزایش بهره‌وری از منابع موجود و بهبود در شرایط زندگی و رسیدن به رشدی پایدار سازگار با محیط‌زیست خواهد بود که این فرایند می‌تواند مترادفی برای تبیین و تعریفی از فرایند توسعه باشد.

ویرانی جنگل‌های باقی‌مانده فعلی در جهان که به‌طور عمده در تعدادی از کشورهای توسعه‌نیافته در آفریقا و چند کشور دیگر در اندونزی و برزیل، پرو و فیلیپین متمرکز می‌باشند، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. تخریب این جنگل‌ها می‌تواند بر تشدید تغییرات آب‌وهوایی ناشی از گرمایش جهانی^۱ از طریق تولید گازهای گلخانه‌ای تاثیر گذارد. همزمان پیش‌بینی می‌شود که در آینده کشورهای توسعه‌نیافته به‌ویژه کشورهایی که در جنوب صحرای آفریقا و جنوب آسیا قرار دارند از گرمایش جهانی و تغییرات آب و هوا^۲ بیشترین لطمه را خواهند دید. رشد سریع جمعیت موجب شده است که بسیاری از مناطق روستایی جهان با کمبود زمین قابل کشت، آب و سوخت (هیزم) و در شهرها با مشکلات بهداشتی و درمانی ناشی از فقدان نظافت و آب سالم روبرو شوند. در بسیاری از فقیرترین مناطق جهان روشن است که افزایش تراکم جمعیت سبب تشدید تخریب محیط‌زیست و منابع طبیعی شود که مانایی آن جمعیت به آن‌ها بستگی دارد. معمولاً فقرا قربانیان عمده تخریب زیست‌محیطی می‌باشند. فقرا بیشتر از سایرین از تخریب محیط‌زیست زیان می‌بینند چون ناگزیرند در زمین‌هایی زندگی کنند که ارزان‌تر اما از مرغوبیت پایین‌تری برخوردارند. یعنی در مناطقی که ثروتمندان از زندگی و کار در آن مناطق اجتناب می‌ورزند. از طرف دیگر سیاست جلوگیری از تخریب محیط‌زیست بخش مهمی از سیاست حمایت سازمانی و

^۱ Global Warming

^۲ Climate change

نهادی از فقرا می‌باشد. شواهد نشان می‌دهند افرادی که بسیار فقیر هستند تخریب‌های چشمگیری بر محیط‌زیست وارد می‌کنند که عمل آن‌ها نتیجه مستقیم فقرشان می‌باشد. بالا رفتن جایگاه اقتصادی فقیرترین گروه‌های جامعه می‌تواند آثار مثبتی برای محیط‌زیست داشته باشد. رشد سبز^۱ یک اقدام ضروری سیاست‌گذاری در بسیاری از کشورهای جهان است که با هدف داشتن رشد اقتصادی، همزمان با تقلیل انتشار گازهای گلخانه‌ای صورت می‌گیرد.

نتایج مربوط به سلامت و بهره‌وری افراد که به سبب تخریب زیست‌محیطی به‌وجود می‌آیند عبارتند از آلودگی آب و کمبود آب، آلودگی هوا، وجود پسماند جامد و خطرناک، تخریب خاک، از بین رفتن جنگل‌ها، از دست رفتن تنوع زیستی اعم از گیاهی و جانوری و گرمایش جهانی که به علت تغییرات آب‌وهوایی به‌وجود می‌آیند. علل و نتایج تخریب زیست‌محیطی در روستاها از منطقه‌ای به منطقه دیگر بسیار متغیر است اما وجود فقر پیوسته چه بسا ریشه بیشتر تخریب‌های زیست‌محیطی در این مناطق می‌باشد. شمار افزون‌تر فقرا در کشورهای توسعه‌نیافته براساس محصولی که از کشت قطعات کوچک زمین که خاک حاصلخیز آن معمولاً فاقد عمق کافی و خشک یا شنی است امرار معاش می‌کنند. بخش دیگری از دور فقر روستایی و تخریب زیست‌محیطی، جنگل‌زدایی^۲ می‌باشد. شمار بیشتر چوب‌هایی که در جهان سوم به‌عنوان سوخت برای پخت و پز استفاده می‌شود از قطع درختان حاصل می‌شود. قطع درختان و کاهش پوشش درختان دو تأثیر مخرب زیست‌محیطی را به‌طور بالقوه برای ساکنین فقیر روستاها به‌وجود می‌آورد. جنگل‌زدایی باعث می‌شود برخی از آثار منفی زیست‌محیطی در طی زمان به‌وجود آید که می‌تواند به کاهش بیشتر تولید فرآورده‌های کشاورزی و دشواری زندگی روستاییان منجر شود. تخریب زیست‌محیطی که در یک مقیاس کوچک و محلی شروع می‌شود به‌سرعت به‌عنوان مشکلی منطقه‌ای گسترش می‌یابد. به‌طور مثال از بین بردن مراتع در ارتفاعات می‌تواند منجر به افزایش زمین‌های کشاورزی در ارتفاعات پایین‌تر شود از این‌رو خاک به‌سرعت به وسیله باران‌های سنگین یا از طریق رودخانه‌ها وارد این زمین‌ها شده و آن‌ها را تخریب می‌کند همچنین می‌تواند منجر به آلودگی آب آشامیدنی شود. درختان و گیاهان پوشش‌هایی برای حفاظت زمین از باران‌های شدید و نگهداری آب می‌باشند، گیاهان باعث می‌شوند که آب به عمق زمین فرو رفته و ذخایر آب‌های زیرزمینی را به‌وجود آورند که این آب می‌تواند در فصول خشک برای آبیاری زمین استفاده شود. از دست رفتن پوشش گیاهی و جنگل‌ها منجر به کاهش آب‌های زیرزمینی شده که در نهایت کاهش باران را نیز به دنبال دارد.

در سال ۲۰۰۷ کمیته بین‌دولتی تغییرات آب و هوایی^۳ (IPCC) چهارمین گزارش ارزیابی خود را منتشر ساخت. این کمیته در گزارش خود چنین نتیجه‌گیری کرد که جهان رو به توسعه به‌ویژه فقیرترین کشورها با پیامدهای منفی گرمایش جهانی، شامل جریان‌های بزرگ‌تر و گرمایش شدیدتر، توفان‌ها، سیل‌های برآمده از باران‌های سنگین، خشکسالی‌های طولانی‌تر، ازدست رفتن حیوانات نادر و با ارزش، از دست رفتن میزان ماهی‌ها و فرآورده‌های دریایی و محصولات کشاورزی روبرو خواهند شد. تایید نتایج این گزارش به وسیله پژوهش‌هایی که بعداً پیرامون آن انجام شد، به شدت تقویت شد. این مطالعه پیش‌بینی کرده است که تا سال ۲۰۲۰، ۷۵ تا ۲۵۰ میلیون نفر از مردم آفریقا به خاطر تغییرات آب و هوایی با مشکل بی‌آبی روبرو خواهند شد. با افزایش سطح آب دریاها، صخره‌های مرجانی، صنعت ماهیگیری در مناطق ساحلی از بین خواهند رفت و نیز دریاچه‌های آب شیرین سخت تحت‌تأثیر قرار خواهند گرفت. در آسیا میلیون‌ها نفر در مناطق کم‌حاصلخیز جهان در مسیر توفان‌ها که تعداد و شدت آن‌ها روبه‌تزايد است، ساکن‌اند و یا با خطر بزرگ‌تر، سیل از رودخانه‌ها و یا اقیانوس‌ها روبروآند. پیش‌بینی می‌شود ذوب کوه‌های یخی باعث افزایش سیل در چند دهه آینده شود. همچنین پیش‌بینی می‌شود در آمریکای لاتین گرمایش جهانی منجر به از بین رفتن بیشتر جنگل‌های آمازون شده و تنوع زیستی را تا واپسین این سده به شدت کاهش دهد، درحالی‌که در مناطق خشک‌تر، کشاورزی صدمه بیشتری خواهد خورد. سرانجام بسیاری از جزایر کوچک به

^۱ Green Growth

^۲ Deforestation

^۳ Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)

خاطر حساسیت و آسیب‌پذیری‌شان در برابر سیل‌های اقیانوسی، فرسایش خاک و ازدست دادن آب تازه، با خطر کاهش و ازبین رفتن ماهیگیری و توریسم مواجه خواهند شد. در مجموع، جهان با پدیده خشکسالی‌های طولانی‌تر، گسترش صحاری، افزایش شدت توفان‌ها با رطوبت بالا و سیل و فرسایش خاک متعاقب آن و موج طولانی‌تر گرمای زیاد روبرو خواهد شد. سایر تخریب‌های زیست‌محیطی نیز باعث زوال گونه‌های گیاهی و جانوری در معرض خطر انقراض و انواع تنوع زیستی نظیر حشرات گرده‌افشان و ارگانیسم‌های خاکی خواهد شد. از بین رفتن جنگل‌ها موجب افزایش مقدار لایه اوزون سطحی زمین خواهد شد. نتیجه این مشکلات به این معناست که با توجه به تخریب‌های زیست‌محیطی هر گونه تلاش‌هایی که برای افزایش بهره‌وری صورت می‌گیرد بی‌نتیجه خواهند ماند. امروزه کسی درباره آثار منفی گازهای گلخانه‌ای بر ایجاد تغییرات آب‌وهوایی هیچ شکی ندارد، درحالی‌که آب و هوا و متوسط دمای سالانه تغییر می‌کند اما متوسط این تغییرات روبه افزایش است.

برخی از تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند که افزون بر اثرات مستقیم زیست‌محیطی، به علت کمیاب‌تر شدن منابع، ناآرامی‌های اجتماعی نیز رو به افزایش خواهد بود که این امر کشمکش‌های بزرگ‌تر و ناآرامی‌های بیشتری را به دنبال داشته و بر روی فقرا که قربانیان این چالش‌ها هستند بیشترین تاثیر را می‌گذارد. گرمایش جهانی بر سلامت افراد به‌خصوص فقرا اثر منفی دارد. اما آنچه که کشورهای در حال توسعه می‌توانند انجام دهند شامل گزینه‌هایی از سیاست‌ها است که هفت سیاست حائز اهمیت‌تر هستند: (۱) قیمت‌گذاری مناسب برای منابع، (۲) فراهم کردن مشارکت عموم افراد جامعه، (۳) روشن‌تر کردن حقوق مالکیت و مالکیت منابع، (۴) بهبود گزینه‌های اقتصادی جانشین برای فقرا، (۵) برکشی جایگاه اقتصادی زنان، (۶) سیاست‌های کاهش آلاینده‌های صنعتی، و (۷) اتخاذ اقدامات پیشگیرانه در جهت سازگاری با تغییرات آب و هوایی. اما کشورهای صنعتی می‌توانند به کشورهای توسعه‌نیافته در تلاش‌شان برای بهبود محیط‌زیست برای توسعه در سه قلمرو کمک نمایند: (۱) آزادسازی تجارت، (۲) بخشش بدهی‌ها، و (۳) کمک‌های مالی و فنی.

شاید مهم‌ترین موضوع این است که کشورهای توسعه‌یافته اخیرا بیش از ۷۰ درصد منابع کره زمین را مصرف می‌کنند که می‌توانند به‌طور مستقیم به بهبود محیط‌زیست جهانی از طرق اقدامات زیر کمک کنند: (۱) کاهش انتشار گازهای مضر و خطرناک از جمله گازهای گلخانه‌ای، (۲) اجرای پروژه‌های تحقیق و توسعه برای توسعه تکنولوژی‌های سبز و کنترل آلودگی‌ها برای خودشان و کشورهای توسعه‌نیافته، و (۳) دگرگونی الگوهای تقاضای خود که موجب تخریب محیط‌زیست می‌شود (تودارو و اسمیت، ۱۳۹۳).

ای. واین نافزیر^۱ (۱۳۹۵) در کتاب «توسعه اقتصادی»^۲ در پیوند با فقر و تنش زیست‌محیطی معتقد است که فقر ویرانگر و ناشکیبایی ممکن است مردم را به تلاش برای استفاده فوری و به فراموشی سپردن پایداری درازمدت وادارد. مردم فقرزده برای بقا به محیط اطراف خود آسیب می‌رسانند، جنگل‌ها را برای سوخت و صادرات ازبین می‌برند. از اراضی حاشیه‌ای کشاورزی بیش از حد بهره‌برداری می‌کنند، به مناطق افت‌یابنده خالی از سکنه کوچ می‌کنند و زیستگاه را برای گونه‌های بیولوژیک مورد نیاز داروسازی و بذر از بین می‌برند. به‌علاوه، آن‌ها از حفظ رستنی‌ها و زیست کره (بیوسفر) چشم می‌پوشند. برای ادامه حیات، وقتی بقای مردم در خطر باشد، اقتصاد دست به دهان (معیشتی) رواج می‌یابد که در آن آینده‌نگری مطلقا نادیده گرفته می‌شود، مردم از منابع بیش از حد بهره‌برداری و برای احیای آن کمتر از حد سرمایه‌گذاری می‌کنند که به کاهش منابع و از بین رفتن گونه‌ها می‌انجامد. در این شرایط اقتصادی، مردم تصمیم‌های تغییرناپذیر اتخاذ می‌کنند و با قطع درختان جنگلی و استخراج معادن در جنگل‌های بارانی و کاهش گونه‌ها، حق انتخاب را سلب می‌کنند.

بانک جهانی تاثیرات نامطلوب تخریب محیط‌زیست بر بهداشت و بهره‌وری را چنین فهرست می‌کند: (۱) آلودگی آب علت مرگ بیش از دو میلیون نفر

^۱ Nafziger, E. Wayne

^۲ Economic Development

و میلیاردها مورد بیماری در یک سال است، کمبود آب در بهداشت خانوار اثر می‌گذارد، بر مخاطرات سلامت می‌افزاید و فعالیت اقتصادی را محدود می‌کند، ۲) ذرات معلق بیش از حد شهری سالانه موجب مرگ ۳۰۰ تا ۷۰۰ هزار نفر و نیمی از سرفه‌های مزمن کودکان می‌شود، ۳) فصولات جامد و خطرناک مخاطرات بهداشتی در محل را افزایش می‌دهد، ۴) فرسودگی خاک مواد غذایی دهقانان فقیری را که روی خاک‌های بی‌رمق کار می‌کنند، کاهش می‌دهد و آسیب‌پذیری در مقابل خشکسالی را افزایش می‌دهد، ۵) جنگل‌زدایی به سیلاب‌های محلی می‌انجامد و در مرگ و بیماری نقش دارد و همچنین به ازدست رفتن پتانسیل قطع مجاز درختان جنگلی، جلوگیری از فرسایش خاک^۱ می‌انجامد، ۶) کاهش تنوع زیستی در از بین رفتن منابع دارویی و ژنتیکی جدید و کاهش سازگاری زیست‌بوم (اکوسیستم) اثر می‌گذارد، و ۷) تغییرات جوی که بیماری‌های مسری توسط ناقل آن‌را انتقال می‌دهد، مخاطرات ناشی از بیماری‌های طبیعی آب‌وهوایی را افزایش می‌دهد و امراض برگرفته از نابودی لایه اوزون را زیاد می‌کند.

مردم با انتقال هزینه‌ها به دیگران و تصرف منابع ملکی مشترک و عمومی بدون جبران آن، منافع را به بیشینه می‌رسانند. نقص‌های بازار نقص‌هایی نهادین‌اند که بخشی را می‌توان تا حدی به ماهیت بعضی منابع و تا حدی هم به ناکامی دولت نسبت داد که نمی‌تواند شرایط بنیادی برای بازارهای کارآمد ایجاد کند. شش کاستی بازار که در انحطاط محیط‌زیست نقش دارند عبارتند از:

۱. آثار جانبی – آثار جانبی به فعالیت‌هایی اقتصادی اطلاق می‌شود که هزینه‌ها و منافع مستقیم و از پیش‌برنامه‌ریزی نشده را به دیگر افراد و بنگاه‌ها منتقل می‌کند. این عوامل زیان‌آور، آلودگی هوا، آلودگی آب، تهی شدن صیدگاه‌های ماهی و نظایر آن‌را شامل می‌شود. به‌طور کلی، بهره‌برداری بیش از حد، استفاده ناکارآمد، حفظ ناکافی محیط‌زیست و فقدان سرمایه‌گذاری به منظور احیای منابع طبیعی از ناکامی بازار یا دولت در قیمت‌گذاری منابع به نسبت کمیایی اجتماعی پدید می‌آید.

۲. منابع ملکی مشترک «تراژدی مشترکات^۲» – تراژی مشترکات، اشاره‌ای تلویحی است به اینکه افراد از منبعی که بدون پرداخت وجهی آزادی دسترسی به آن وجود دارد به‌گونه‌ای بهره‌برداری می‌کنند که گویی با نرخ تنزیل بی‌نهایت روبه‌رو هستند. مسأله اصلی آن است که اگر یک منبع مشترک وجود داشته باشد (از قبیل اقیانوس‌ها یا به‌طور کلی طبیعت) و اگر هر فرد از این منبع مشترک منتفع باشد (مطلوبیت به‌دست آورد)، آنگاه با گسترش جمعیت، آن منبع ایستا مورد بهره‌برداری بی‌رویه و استفاده بیش از حد قرار خواهد گرفت. درواقع، داشتن خانواده‌های بزرگ، اگر چه مضر به حال جامعه است، برای زوجی که از مشترکات بهره‌برداری می‌کنند، بهینه است. خانواده‌ها، کارخانه‌ها، ماهی‌گیران و شبانانی که هزینه‌های زیست‌محیطی به‌وجود می‌آورند، باید هزینه‌هایی را که از طریق ویرانی مراتع و آسیب رساندن به آب و هوا به دیگران منتقل می‌کنند، خود متحمل شوند. به هر حال، فرهنگ‌ها از دیرباز خطرهای اجاره‌داری ملک مشترک را دریافته‌اند و برای حفاظت از منابع خود، حقوق مالکیت و گاهی تصدی مشترک یا هماهنگ‌سازی شکار و گردآوری را تدوین کرده‌اند. در تکامل نوع بشر، فقط فرهنگ‌هایی به مانایی رسیده‌اند که نهادهایی را برای محدود کردن استفاده از منابع مالکیت مشترک پدید آورده‌اند.

۳. کالاهای عمومی – «نظریه کالاهای عمومی^۳» بیان می‌کند که کالاهای عمومی برخلاف کالاهای خصوصی، اصل استفاده و کاربرد انحصاری در آن‌ها مصداق ندارد، یعنی مصرف نهایی بر آن‌ها تطبیق نمی‌کند. در علم اقتصاد یک کالای عمومی کالایی غیررقابتی و غیرقابل استثناء (تخصیص‌ناپذیر) است. غیررقابتی بودن به این معنی است که مصرف آن کالا توسط یک نفر، دسترسی کالا برای مصرف توسط دیگران را محدود نمی‌کند و غیرقابل استثناء یا غیرانحصاری (تخصیص‌ناپذیری) بدین معناست که نمی‌توان آن‌را به کسی یا کسانی تخصیص داد و افراد دیگر را از استفاده آن مستثنی کرد یعنی اگر شخصی قادر است کالایی را مصرف کند، پس دیگران را نمی‌توان از مصرف آن مستثنی کرد. بسیاری از

^۱ Soil Erosion^۲ Tragedy of the commons^۳ Public goods theory

منابع زیست‌محیطی کالاهای عمومی هستند که خصیصه آن‌ها این است که در مصرف نه رقابتی‌اند و نه انحصاری.

۴. برگشت‌ناپذیری – بسیاری از کالاهایی را که از منابع زیست‌محیطی هستند و منشاء طبیعی دارند، اگر امروز نتوان حفظ‌شان کرد، در آینده نمی‌توان دگرباره آن‌ها را تولید کرد. بازار برای آینده پدیده‌های نادر (گرند کانیون)، گونه‌های در خطر انقراض (فیل) یا زیست‌بوم (جنگل بارانی استوایی) که برای بقای گونه‌ها ضروری است، تدارک کافی نمی‌بیند. برای حفظ گزینه‌ها به منظور استفاده از کالاهای خدماتی که جایگزینی آن‌ها دشوار یا ناممکن است و هیچ جانشین نزدیکی برای آن‌ها وجود ندارد، باید ارزش زیادی قائل شد.

۵. حقوق تعریف نشده استفاده‌کننده – مردم بدون تضمین امنیت و حقوق انحصاری، برای یک منبع نه وجهی می‌پردازند نه از آن محافظت می‌کنند. استفاده بی‌رویه از منابع مالکیت مشترک در نتیجه نامشخص بودن مالکیت به لحاظ قانونی و حقوق استفاده‌کننده از یک دارایی است. آب‌های زیرزمینی منبع عمده آب شیرین کره زمین هستند که به علت مدیریت ضعیف، حقوق مبهم استفاده‌کنندگان و قیمت‌گذاری کمتر از حد در بسیاری از مناطق دنیا رو به اتمام یا آلوده شدن‌اند. قیمت‌گذاری کمتر از حد حقوق برای تخلیه آلاینده در جو، حقوقی که می‌تواند به نحوی کارآمد به مجوزهای انتقال آلاینده‌ها تخصیص داده شود.

۶. هزینه‌های بالای معاملات – هزینه‌های معاملات عبارت‌اند از هزینه‌های اطلاعات، هماهنگی، چانه‌زنی، پایش و اجرای قراردادها. اگر هزینه‌های راه‌اندازی بالا باشد، بازارهای مبتنی بر مبادله و توافق اختیاری پدید نمی‌آیند. هزینه‌های تفکیک دریا بین تک تک ماهی‌گیران و اجرای حقوق مالکیت بر منابع سیال، از قبیل آب، ممکن است به نحوی بازدارنده بالا باشد. به علاوه، وقتی میلیون‌ها نفر از سوخت‌های کربنی استفاده می‌کنند که آلودگی آن از مرزها نیز می‌گذرد و میلیون‌ها قربانی می‌گیرد، هزینه‌های مذاکرات بین چند طرف درگیر، چشمگیر است.

امیلی بوید^۱ اعلام می‌دارد که شمار چشمگیری از فقرای جهان در معرض مخاطرات مربوط به تغییرات آب و هوا قرار دارند. ۸۰۰ میلیون انسانی که سرگرسنه بر بالین می‌گذارند و ۲۰۰ میلیون زنی که با خطر ناشی از مرگ‌ومیر در اثر زایمان مواجه‌اند، جمعیت فقرا را تشکیل می‌دهند. تغییر آب و هوا به معطلاتی همچون نابرابری اجتماعی، تخریب محیط‌زیست و چالش‌گری بر سر منابع طبیعی دامن می‌زند. چالش‌های برساخته تغییر آب و هوا «پلشت»‌اند و نمی‌توان با روش‌های مرسوم پژوهش علمی بر آن‌ها فایق آمد. یکی از الزامات کنونی این است که توجه جوامع معطوف به این امر شود که مردم چگونه می‌توانند از طریق نهادهای اجتماعی موجود، خود را آماده مواجهه با تغییرات آب و هوا و مخاطرات زیست‌محیطی کنند. در این مسیر خدمتی که توسعه‌پژوهی می‌تواند بدین حوزه بکند این است که دانشمندان را از اهمیت نهادهای انسانی نظیر خانواده و گروه‌های خویشاوند – که در طول زمان بسط پیدا کرده‌اند – و اینکه نهادها چگونه می‌توانند کارآمدتر باشند و درنهایت اینکه چه موانعی فراروی نهادهای انسانی در مواجهه با تغییرات آب‌وهوایی وجود دارند، آگاه کنند.

مجمع بین‌المللی تغییرات آب‌وهوایی^۲ عنوان کرده است که دمای کره زمین تا سال ۲۰۹۹ به میزان دو تا شش درجه سانتیگراد افزایش پیدا خواهد کرد. پیامدهای این افزایش دما حیات کشورهای توسعه‌نیافته را با مخاطرات جدی مواجه خواهد ساخت. هر چند که این مخاطرات پیوستار وسیعی از رویدادها را شامل می‌شوند، اما آنچه بارز است این است که بر زندگی میلیون‌ها انسان تأثیر خواهند گذاشت. تغییرات آب و هوا و توسعه، به‌طور پیچیده‌ای، هم‌پیوند با یکدیگر هستند، چه اینکه تغییرات آب و هوا نیز به نوعی محصول انسان و پیامد اقدامات اوست. گرمایش زمین یکی از دستاوردهای صنعتی شدن و سوزاندن سوخت‌های فسیلی است و به طریق اولی توسعه صنعت، دست‌اندرکار تغییر آب و هوا و گرمایش زمین بوده است. گرمایش زمین موجب بالا رفتن دمای سطحی کره زمین می‌شود و از این طریق الگوهای بارش برف و باران را در این سیاره مختل می‌کند.

^۱ Emily Boyd

^۲ Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)

دگرگونی نظام زیستی زمین موجب افزایش چرخه‌های خشکسالی، بالا رفتن سطح آب دریاها، شدیدتر شدن توفان‌ها، تغییر الگوی باران‌های موسمی و سایر پیامدهای ویرانگر بر محیط‌زیست خواهد شد.

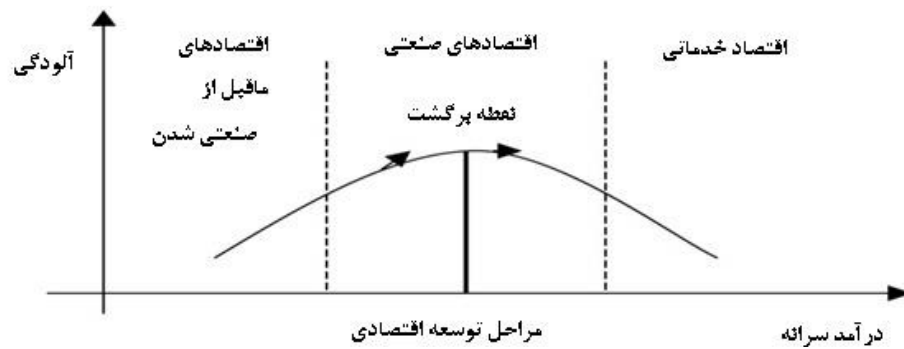
اهداف توسعه هزاره سازمان ملل^۱ متحد ناظر بر آن اهداف توسعه‌ای هستند که می‌بایست تا سال ۲۰۱۵ محقق شوند، اما آنچنان که شواهد نشان می‌دهند تنها نواحی بسیار محدودی از جهان، پیرامون تحقق این اهداف کامیاب بوده‌اند. بسیاری از کشورهای جهان در مسیر نیل به این اهداف توفیقی حاصل نکرده‌اند و به‌نظر هم نمی‌رسد که در آینده نیز چندان پیشرفتی داشته باشند. کشورهای ناحیه صحرای آفریقا کمترین توفیق را در زمینه تحقق اهداف توسعه هزاره داشته‌اند. امروزه نیز بیش از پنجاه درصد از جمعیت قاره آفریقا از بیماری‌های مرتبط با آب شرب ناسالم نظیر وبا و اسهال کودکان رنج می‌برند. حدود دو میلیارد و ششصد میلیون نفر از جمعیت جهان هنوز به کمیت‌های بهداشت فردی دسترسی ندارند و بیش از دو میلیارد نفر نیز کماکان از منابع آب شرب ناسالم استفاده می‌کنند.

مباحث فراوانی پیرامون پیوندهای میان توسعه و سازگاری^۲ وجود دارد. سازگاری بدین معنی است: «اصلاح نظام‌های انسانی و طبیعی در مقابل تغییرات بالقوه و بالفعل اقلیمی و پیامدهای آن، به‌گونه‌ای که آسیب‌های احتمالی کمینه و امکان بهره‌برداری از فرصت‌ها نیز بیشینه شوند.» اشتراک مبنایی این دو مفهوم در این است که هر دوی آن‌ها به موضوعاتی نظیر فرایندهای اجتماعی، آسیب‌پذیری، دگرگونی و عاملیت انسان التفات دارند. توسعه در اهتمام به خشکاندن ریشه‌های فقر است تا از آسیب‌پذیری فقرا کاسته شود. از سوی دیگر سازگاری نیز بر آن است تا اثرات زیست‌محیطی برآمده از تغییر آب و هوا را که همچنین بر معضلات توسعه دامن می‌زنند، مدیریت کند. چهار سنج سازگاری وجود دارند که به ترتیب عبارتند از: برنامه‌ریزی، اختیار، برآورد و واکنش. نهادهای متعددی اقدام به پژوهش در رابطه با موانع و امکانات اجرای سیاست‌های سازگاری در سطح ملی و محلی کرده‌اند. تقریباً تمامی این پژوهش‌ها بر این نکته اذعان داشته‌اند که موانع ساختاری و روانشناختی زیادی فراروی اجرای سیاست‌های سازگاری وجود دارند. برخی از موانع سیاست‌های سازگاری از گونه ساختاری و یا نهادی هستند، اما بسیاری از موانع دیگر نیز مربوط به قوه شناخت افراد و عوامل هنجاری‌اند. مطالعات توسعه می‌توانند به انجام پژوهش‌هایی در رابطه با موانع ساختاری فراروی سیاست‌های سازگاری و نقش فقر به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل ناکامی اجرای این سیاست‌ها یاری کنند.

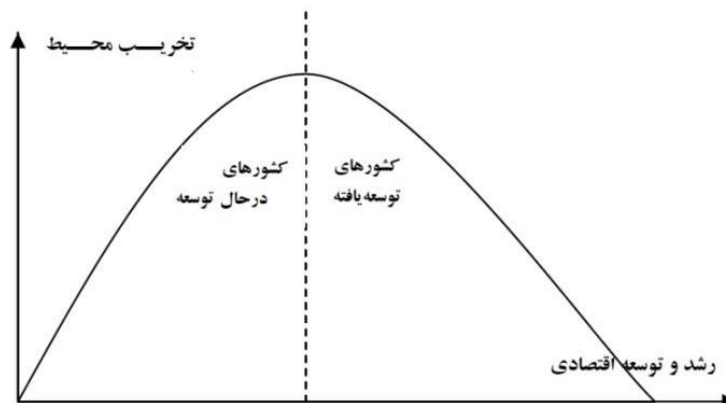
رابطه بین رشد اقتصادی و کیفیت زیست‌محیطی به‌گونه وسیعی در ادبیات اقتصادی مورد مطالعه قرار گرفته است. تعدادی از این مطالعات بیان می‌کنند که رابطه بین رشد اقتصادی و ویرانی، از U باژگونه پیروی می‌کند. در ادبیات اقتصادی، این رابطه U زیست‌محیطی به منحنی زیست‌محیطی کوزنتس معروف است. براساس این نظریه در مراحل اولیه توسعه اقتصادی به‌دلیل عوامل مختلفی مانند اولویت بالای تولید و اشتغال نسبت به محیط‌زیست پاک، پایین بودن تکنولوژی تولید، پایین بودن سطح آگاهی‌های زیست‌محیطی و ... رشد اقتصادی با افزایش تخریب‌های زیست‌محیطی همراه خواهد بود. اما پس از رسیدن به یک سطح مشخصی از درآمد سرانه، این رابطه باژگونه شده و افزایش رشد اقتصادی منجر به بهبود کیفیت زیست‌محیطی خواهد شد که علت آن می‌تواند بالا رفتن سطح تکنولوژی تولید، افزایش آگاهی‌های زیست‌محیطی، تصویب و اجرای قوانین سخت‌گیرانه زیست‌محیطی و ... باشد. همچنین در سطوح درآمدی بالاتر، ساختار اقتصادی کشورها به سمت صنایع و فناوری‌های پاک و توسعه بخش خدمات تغییر می‌کند که این خود می‌تواند یکی از دلایل کاهش آلودگی در سطوح درآمدی بالاتر باشد (شکل‌های ۱۳ و ۱۴).

^۱ The United Nations Millennium Development Goals (MDG)

^۲ Adaptation



شکل ۱۳. منحنی زیست محیطی کوزنتس



شکل ۱۴. منحنی زیست محیطی کوزنتس

رقابت پذیری و توسعه

رقابت پذیری^۱ یکی از عوامل اصلی و حیاتی برای دستیابی به رشد اقتصادی و توسعه است. بنابراین، ایجاد و حفظ رقابت پذیری در عصر جهانی شدن و افزایش رقابت بین المللی، یکی از مهم ترین اولویتهای دولت ها در همه سطوح محلی، منطقه ای و ملی است. از سوی دیگر، در سال های اخیر، مفهوم رقابت پذیری به عنوان یکی از شاخص های اصلی پیشرفت اقتصادی مطرح شده است. رقابت پذیری در حالی که محدودیت ها و چالش های به وجود آمده در مسیر رقابت در بازارهای جهانی را نمایان می کند، محدودیت های مالی دولت در بودجه بندی و چالش های بخش خصوصی در بازارهای داخلی و بین المللی را نیز ارزیابی می کند. این شرایط، نه تنها بنگاه ها و صنایع، بلکه به طور کلی دولت ها و ملت ها را ناگزیر به ارتقای رقابت پذیری شان کرده است. همه این عوامل موجب شده است رقابت پذیری به نیروی بنیادین در اقتصاد تبدیل شود. نظریه و مفهوم رقابت پذیری که در دهه ۱۹۹۰ طرح شد، ابتدا توسط مایکل پورتر مطرح و سپس مورد توجه اقتصاددانان نئوکلاسیکی و اخیراً توسعه پژوهان قرار گرفته است. با نگاهی گذرا به تفکرهای کلاسیکی و نئوکلاسیکی در اقتصاد و تجارت که رقابت پذیری از تکوین این نظرات برخاسته است و پیش بینی می شود که در دهه های آتی، رقابت پذیری به عنوان الگوی توسعه در جهان مطرح خواهد شد و توجه به اعمال سیاست هایی برای تکوین فضای رقابت پذیری می تواند رشد اقتصادی

^۱ Competitiveness

و توسعه را فراهم آورد.

مزیت نسبی، با چارچوب «الگوی تجارت ریکاردو»^۱ گره خورده است چون وی برای نخستین بار واژه «مزیت نسبی» را به کار برد. الگوی ریکاردو این بود که کشورهای کوچک نیز می‌توانند در تولید یک کالای بخصوص که در تولید آن از مزیت نسبی برخوردارند، تخصص پیدا کنند، چرا که دستمزدها به بهره‌وری نیروی کار بستگی داشته و بهره‌وری نیروی کار نیز بین کشورهای گوناگون متفاوت است. با اندکی تعمق و ژرف‌نگری در تئوری مزیت نسبی ریکاردو می‌توان دریافت که این تئوری بر مبنای اختلاف در بهره‌وری نیروی کار بین ملت‌های مختلف در تولید یک کالای خاص شکل یافته است. اما در این مسیر، تئوری‌های گسست تکنولوژیک برخی از صاحب‌نظران این حوزه اختلاف در سطح بهره‌وری را در قالب وسیع‌تری با استفاده از این تئوری را معنی کرده و به‌طور ساده چنین عنوان می‌کنند که کشورهای مختلف در صنایعی امکان صادرات می‌یابند که بنگاه‌های آن‌ها در این صنایع از هژمونی تکنولوژیکی برخوردار باشند. کشورهای گوناگون همچنین این مزیت را به ناچار با انتشار فناوری و دستیابی سایر کشورها و بنگاه‌ها به آن از دست خواهند داد. اما دیدگاه مزیت رقابتی، توسط مایکل پورتر (۱۹۹۰) مطرح گردید. وی معتقد است یک کشور با توجه به ویژگی‌های خاص خود می‌تواند محیطی را فراهم کند که «خلق مزیت رقابتی» توسط بنگاه‌های داخلی، تشویق گردد، در نتیجه قادر به تولید و صدور کالاهایی خواهد کرد که متضمن رشد مستمر آن کشور شود. در این دیدگاه بر ماندگاری یک کشور در صحنه رقابت جهانی تاکید می‌شود.

تاکنون تعاریف متعددی از رقابت‌پذیری در سطح ملی (کلان) و در سطح بنگاه (خرد) ارائه شده است. سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (۱۹۹۶) معتقد است که رقابت‌پذیری عبارت است از «سطحی از تولید کالا و خدمات یک کشور که در شرایط بازار آزاد بتواند تقاضای بازارهای جهانی را جذب کند، سطوح مختلف این تقاضا را برآورده سازد و در عین حال به این وسیله درآمد واقعی شهروندان را در بلندمدت افزایش دهد». انجمن رقابت‌پذیری ایالات متحده آمریکا معتقد است که «رقابت‌پذیری به معنای توانایی در افزایش تولید کالاها و خدماتی است که بتواند خواست بازار جهانی را به‌گونه شایسته‌ای پاسخ دهد». از دیدگاه مجمع جهانی اقتصاد^۲ «رقابت‌پذیری توانایی اقتصاد ملی در پایداری رشد با حفظ استاندارد زندگی (درآمد سرانه) است». از نظر (UNCTAD) «واضح‌ترین نگرش به رقابت‌پذیری، از مسیر سنجش عملکرد اقتصاد کلان و استاندارد زندگی جامعه براساس بهره‌وری عوامل تولید به دست می‌آید. به عبارت دیگر، مفهوم دقیق رقابت‌پذیری توانش کشورها در فروش محصولاتشان در بازارهای جهانی است». موسسه مدیریت توسعه^۳ (IMD) معتقد است که «رقابت‌پذیری ملی به مفهوم اجتماع ساده بنگاه‌های انفرادی رقابت‌پذیر نیست، بلکه نتیجه عوامل متعددی نظیر طریقه هدایت اقتصاد توسط دولت، سیاست‌های اجتماعی و سازوکار خلق ارزش افزوده می‌باشد. رقابت‌پذیری به مفهوم توانایی کشور در تکوین ارزش افزوده و افزایش ثروت جامعه به وسیله مدیریت دارایی‌ها و ایجاد جذابیت‌ها و ... است». از نظر هیت^۴ (۱۹۹۵) «رقابت‌پذیری ملی عبارت است از میزان تولید کالاها و خدماتی که از سوی یک کشور بتواند به بازارهای جهانی راه یابد. ضمن آنکه در همین مدت درآمد واقعی شهروندان خود را افزایش داده و یا دست‌کم از کاهش آن ممانعت به‌عمل آورد». در گزارش رقابت‌پذیری اروپا آمده است که «اقتصادی رقابت‌پذیر است که مردم آن کشور برخوردار از سطوح بالایی از استانداردهای زندگی و اشتغال بوده و این سطوح فعالیت‌های اقتصادی نه باعث عدم‌موازنه‌های خارجی غیرقابل تحمل شود و نه رفاه ناشی از رشد را در آینده به مخاطره اندازد».

در تعاریف ارائه شده نکات زیر حائز اهمیت بوده‌اند:

۱. رقابت‌پذیری معطوف به یک اقتصاد برون‌نگر و توجه به شرایط نوین اقتصاد جهانی است.

^۱ Ricardian Trade Mode

^۲ International Institute of Mangement

^۴ Hitt

^۳ World Economic Forum

Developmint (IMD)

۲. رقابت‌پذیری بر قابلیت عرضه پیوسته کالاها و خدمات با کیفیت بالا و قیمت پایین به وسیله بنگاه‌ها در بازارهای جهانی استوار است.

۳. رقابت‌پذیری متضمن پویایی و پایداری در توانش رقابت است.

۴. رقابت‌پذیری معطوف به افزایش رفاه شهروندان، یعنی هدف اصلی شکل‌گیری تجارت بین‌الملل است.

۵. رقابت‌پذیری متأثر از عوامل متعدد (اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و ...) است و در سایه برنامه‌های ملی و هدایت اقتصاد توسط دولت‌ها حاصل می‌شود.

۶. رقابت‌پذیری معطوف به ارتقای استانداردهای زندگی و درآمد واقعی است.

رقابت‌پذیری یک مفهوم قیاسی است که توانش یا عملکرد یک شرکت، بنگاه اقتصادی، یک بخش اقتصادی یا یک کشور را پیرامون عرضه کالا یا خدمات به یک بازار مشخص نشان می‌دهد. امروزه رقابت‌پذیری مفهوم و حوزه‌های گسترده‌تری دارد و در تبیین آن ده‌ها عامل دخیل هستند. رقابت‌پذیری متأثر از مجموعه‌ای از نهادها، سیاست‌ها و عواملی است که سطح بهره‌وری یک کشور را تعیین می‌کنند. سطح بهره‌وری نیز به نوبه خود سطح رفاه اقتصادی مردم را در اقتصاد کشورها مشخص می‌کند. به بیان دیگر، اقتصادهایی که رقابت‌پذیرتر هستند، سطح بالاتری از رفاه را برای شهروندان خود به ارمغان می‌آورند. هنگامی رقابت‌پذیری مطلوب تحقق می‌یابد که نهادهای کارآمد، زیرساخت‌های گسترده و مناسب، ثبات اقتصاد کلان، دانش تخصصی بالا و با کیفیت مناسب، کارایی و انعطاف‌پذیری بازار کار، بازار مالی توسعه‌یافته، سطح بالای جذب فناوری، بزرگی اندازه بازارها و تخصصی شدن تجارت، محیط کسب‌وکار کارآمد و رقابتی و نهادینه شدن ابداع و نوآوری همه‌جانبه در جامعه حکمفرما باشد.

سیاست‌های رقابتی یکی از حمایت‌کننده‌های پراهمیت برای توسعه بهره‌وری و کارایی در تخصیص منابع و اعمال فشار بر بنگاه‌ها در جهت حفظ منافع مصرف‌کنندگان، استفاده‌کنندگان محصولات واسطه‌ای و کل اقتصاد است. رقابت می‌تواند یکی از عوامل یاری‌کننده در جهت تواناسازی اقتصاد به سوی رقابت‌مندی باشد. رقابت می‌تواند حمایت‌کننده تلاش‌های توسعه بخش خصوصی، خوشه‌های صنعتی و سیاست‌های سرمایه‌گذاری، برای تشویق آن‌ها به امر به هنگام‌سازی فناوری و ابداع باشد. گسترش فناوری یک حمایت‌کننده اصلی در بهبود رقابت‌پذیری تلقی می‌شود که می‌تواند کشورهای توسعه‌نیافته را به سمت تولید کالاها و خدمات با ارزش افزوده بالاتر سوق دهد. همه این عوامل موجب شده است رقابت‌پذیری به نیروی بنیادین در اقتصاد تبدیل شود. بر پایه نظر پورتر (۱۹۹۰)، در حال حاضر رقابت‌پذیری موضوعی محوری در سطح دنیاست و از آن به‌عنوان وسیله‌ای برای نیل به رشد اقتصادی مطلوب و توسعه پایدار یاد می‌شود. امروزه، بنگاه‌های اقتصادی بدون فروش در سطح جهانی و تولید فراملیتی، امکان رویارویی با رقبای خود را تقریباً از دست می‌دهند؛ چراکه با تولید فراملیتی می‌توان قیمت‌تمام‌شده محصول را تنزل داد و با فروش در سطح گسترده و بازارهای جهانی حاشیه سود را در رقابت با بنگاه‌های دیگر، کاهش داد. درواقع، رقابت در بهره‌وری، چهره امروز اقتصاد در سطح گیتی است. اقتصادی که نتواند در چنین رقابت تنگاتنگی، بهره‌وری و دانش تولید خود را بهبود دهد، تنها قادر به فروش مواد خام و اولیه خواهد بود و زمانی که این مواد به اتمام برسد، اقتصاد با بحران بزرگی مواجه خواهد شد.

به دلیل اهمیت ویژه این مساله، اخیراً شاخص رقابت‌پذیری جهانی^۱ مطرح شده است که مجمع جهانی اقتصاد^۲ هر ساله گزارش آن را منتشر می‌کند. در گزارش رقابت‌پذیری جهانی، شاخص جهانی رقابت‌پذیری به‌عنوان ابزاری جامع برای اندازه‌گیری اصول بنیادین اقتصاد خرد و کلان رقابت ملی استفاده می‌شود. رتبه‌ها در این گزارش نشان‌دهنده میزان توانایی هر کشور برای فروش و تأمین محصولات و خدمات خود و توان هر کشور در دستیابی به رفاه اقتصادی پایدار در کوتاه‌مدت و میان‌مدت است. شاخص رقابت‌پذیری کشورها در محدوده ارقام ۱ تا ۷ به‌طور کمی محاسبه می‌شود،

^۱ Global Competitiveness Index (GCI)

^۲ World Economic Forum (WEF)

بر این اساس هرچه شاخص به رقم ۷ نزدیکتر باشد، قدرت رقابت‌پذیری کشور افزون‌تر است. این شاخص، متوسط وزنی اجزای گوناگونی است که جنبه‌های مختلف رقابت را اندازه‌گیری می‌کند. این اجزا در سه رکن کلی الزامات اساسی، عوامل افزایش کارایی و عوامل فناوری جای می‌گیرند.

مبنای نظری بین رقابت‌پذیری اقتصاد و رشد اقتصادی را باید در تحولات نوین اقتصاد جهانی جست‌وجو کرد. امروزه، اقتصاد پدیده‌ای بدون مرز جغرافیایی تعریف می‌شود. پاسخ به نیاز مشتریان و سهم‌بری مناسب از بازار، نیازمند تولید فراملیتی و بهبود روزانه بهره‌وری است. زمانی که در بستر تحولات نوین اقتصادی، رقابت شدید بهره‌وری و نوآوری حاکم است، اگر اقتصادی نتواند توانایی رقابت خود را بهبود دهد، نیل به رشد اقتصادی با مانع بسیار جدی روبه‌رو خواهد شد. در چنین وضعیتی تنها هدف و تمرکز اقتصاد، روی حفظ بازار داخلی خواهد بود و تمام توان اقتصاد در مسیر مقابله با ورود کالاهای خارجی برای حفظ بنگاه‌های تولیدی داخلی (که تنها در بازار داخلی عمل می‌کنند)، به کار خواهد رفت. نتیجه چنین عملکردی، رشد اقتصادی پایین و پرنوسان خواهد بود. لذا رشد اقتصادی در دنیای مدرن نمی‌تواند جدا از بهبود رقابت‌پذیری باشد. بنابراین امروزه، وقتی از رشد و توسعه یک کشور یا منطقه صحبت می‌شود، شکل‌گیری مفهوم رقابت‌پذیری از جمله گفتمان‌های درخورنگرش است. نکته اساسی دیگر این است که آیا رابطه بین رقابت‌پذیری و رشد اقتصادی یک‌طرفه است؟ آیا این امکان وجود دارد که رشد اقتصادی باعث بهبود جایگاه رقابت‌پذیری شود؟ به نظر می‌رسد وجود چنین رابطه‌ای امکان‌پذیر است؛ چراکه وقتی اقتصاد رشد می‌کند، توانمندی اقتصاد برای رقابت با دیگران بهبود پیدا می‌کند.

اگر نظریه‌ها به دنبال تبیین و پیش‌بینی پدیده‌ها هستند، یک نظریه رقابت باید چه چیزی را تبیین و پیش‌بینی کند؟ یک نظریه رقابت باید بتواند به تبیین این موضوع بپردازد که چرا اقتصادهای رقابتی زمانی که با اقتصادهای دستوری مقایسه می‌شوند، از بهره‌وری، رشد اقتصادی و توسعه، نوآوری و کالاهای و خدماتی با کیفیت بیشتر برخوردار هستند؟ فلسفه وجودی رقابت برای تمامی موجودیت‌های اقتصادی، از جمله شرکت‌ها، صنایع یا کل اقتصاد کشورها، ارتقاء بهره‌وری و در نتیجه نیل به عملکرد مالی برتر است. بنابراین، رقابت در بهره‌وری نمود می‌یابد. سنجش بهره‌وری از طریق محاسبه نسبت ستاده به نهاده انجام می‌شود. کواس^۱ (۱۹۹۸) می‌گوید: «رفاه جامعه بشری به جریان کالاهای و خدمات بستگی دارد، که آن هم به بهره‌وری نظام اقتصادی وابسته است».

معیار و سنجش رقابت‌پذیری^۲، بهره‌وری^۳ است، معیاری که نشان می‌دهد کشورها یا شرکت‌های مورد بررسی چقدر نسبت به کشورها یا شرکت‌های مورد مقایسه، رقابت‌پذیرتر هستند یا به تقریری، بهره‌وری کلید حفظ رقابت‌پذیری در سطوح سازمانی، ملی و ضامن نهادینه کردن و نیل به توسعه پایدار است و برای ارتقاء بهره‌وری نیز یک شرکت باید دارای مزیت‌های رقابتی ویژه‌ای باشد که این امر نیز نتیجه و پی‌آیند منطقی شایستگی‌های متمایز یا محوری یک سازمان است که همه این مفاهیم الزاماً در یک تعامل و هم‌کنشی و به‌صورت یک پیوستار در کنار هم قرار می‌گیرند. زمانی می‌توان سیستمی را بهره‌ور قلمداد کرد که در آن، فعالیت‌های درست به‌صورت درستی، یعنی با در نظر گرفتن دو مؤلفه کارایی^۴ و اثربخشی^۵ انجام شوند. از این‌رو موفقیت مدیریت بهره‌وری، ایجاد توازن و هماهنگی میان مدیریت عملیاتی، یعنی مرتبط با کارایی و مدیریت راهبردی، یعنی مرتبط با اثربخشی است.

پورتر در کتاب «مزیت رقابتی ملل»^۶ اشاره می‌کند که استاندارد زندگی یک ملت در بلندمدت به توانایی آن در دستیابی به سطح بالا و روزافزونی از بهره‌وری در صنایعی بستگی دارد که بنگاه‌ها در آن رقابت می‌کنند. وی تصریح می‌کند که بهره‌وری مهم‌ترین شاخص استاندارد زندگی یک ملت در بلندمدت به‌شمار می‌رود. رشد پیوسته بهره‌وری، رشد درآمد ملی و قدرت در بازارهای خارجی را به‌همراه دارد و معنایی برای توان رقابت، جز

^۱ Coase^۲ Competitiveness^۳ Productivity^۴ Efficiency^۵ Effectiveness^۶ The Competitive Advantage of Nations

افزایش مستمر و ارتقاء بهره‌وری برای بنگاه‌ها قابل انگاشت نیست. بهره‌وری خود با ارزش کالاها و خدماتی سنجیده می‌شود که توسط هر واحد از منابع (هفت‌گانه) یک کشور تولید می‌شود. پورتر تصریح می‌کند که این بنگاه‌ها هستند که در صنایع جهانی رقابت می‌کنند و نه کشورها، پس باید محور، برنامه‌ها، بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی باشند و نباید دولت جانشین بنگاه‌ها و یا محدودکننده رقابت آن‌ها باشد.

فرهنگ و توسعه

فرهنگ، مجموعه‌ای از باورها، ارزش‌ها، آیین‌ها، نمادها، فرایندهای فکری و الگوهای ذهنی است که آموخته شده و توسط گروهی از مردم به اشتراک گذاشته می‌شود و از نسلی به نسل دیگر منتقل می‌گردد. در بیانی دیگر، فرهنگ عبارت است از توانایی انسان به استفاده از نمادهای زبانی و غیرزبانی جهت انتقال رسوم مشترک و الگوهای تعامل اجتماعی در بستر زمان و مکان. مری جو هچ^۱ خالق کتاب پرآوازه «تئوری سازمان: دیدگاه مدرن، نمادین و پست مدرن^۲» فرهنگ را چنین تعریف می‌کند: «فرهنگ به‌عنوان چیزهایی، از جمله معانی، پیش‌فرض‌ها، برداشت‌ها، هنجارها، ارزش‌ها و دانش است که میان اعضای گروه، مشترک می‌باشد.» گبرت هافستد^۳ استاد برجسته مردم‌شناسی سازمانی و مدیریت بین‌المللی نیز فرهنگ را این‌گونه تعریف می‌کند: «فرهنگ عبارت است از یک برنامه‌ریزی جمعی ذهنی که موجب تمایز اعضای یک گروه انسانی از سایرین می‌شود. از نقطه‌نظر هافستد، این برنامه‌ریزی ذهنی شیوه تفسیر افراد از محیط و موقعیت‌های اجتماعی را تعیین می‌کند و اینکه چگونه افراد در قبال آن از خود واکنش نشان می‌دهند و به مجموعه اقداماتی دست می‌زنند.» همچنین وی تأکید می‌کند با توجه به اینکه تمامی برنامه‌های ذهنی، تحت‌تأثیر ارزش‌ها قرار می‌گیرد، لذا می‌توان گمان نمود که کلیه این برنامه‌ها تحت‌تأثیر فرهنگ قرار دارند و از طریق رفتار بازتاب می‌یابند. براین اساس می‌توان چنین گفت که ارزش‌ها همواره بین فرهنگ و رفتار قرار دارند. بنابراین، در تعریف فرهنگ دیدگاه‌های گوناگونی وجود دارد و بنابه هدف موردنظر، در تعریف آن اختلافاتی نیز دیده می‌شود. برخی علوم، دانش و دستاوردهای بشری را فرهنگ خوانده‌اند و برخی دیگر آداب و رسوم یک قوم را هم‌ارز فرهنگ دانسته‌اند. می‌توان گفت که فرهنگ در مقام تعریف، بیشتر امری اعتباری و قراردادی است و هرکس بر اساس گمان و اندیشه خود به تعریف آن می‌پردازد. مفهوم فرهنگ تا دهه ۱۹۸۰ یکی از اجزای نظری بسیار اساسی راهبرد مدرنیزاسیون به‌شمار می‌رفت اما با این وجود به‌ندرت مورد واکاوی قرار می‌گرفت. توسعه، با مدرنیزاسیون همسان پنداشته می‌شد و آن‌را به‌لحاظ فرهنگی، فاقد بار ارزشی می‌دانستند به این معنا که هر کس و در هر کجا می‌تواند مدرنیزاسیون را تجربه کند. در مطالعات توسعه «چرخش فرهنگی» به وقوع پیوست و این مطالعات از رشته‌های متنوع دیگری نیز تاثیر پذیرفتند.

در قبال این پرسش که نقش فرهنگ در توسعه چیست؟ اینک همگان پذیرفته‌اند که فرهنگ یکی از بخش‌های جدایی‌ناپذیر فرایندهای اقتصادی، سیاسی و اجتماعی است. درواقع همگی بر این نکته پای می‌فشرند که بدون نظرداشت به «عنصر فرهنگ»، امکان فهم توسعه وجود نخواهد داشت. همچنین در غیاب عنصر فرهنگ در پژوهش‌ها، امکان فهم دگرگونی — که از اصول ذاتی شیوه تولید سرمایه‌داری است — و توسعه جهانی نیز وجود نخواهد داشت و ضمناً هدایت مسیر سیاست‌گذاری‌ها و پروژه‌های توسعه‌گرایی به مسیر مطلوب و دلخواه نیز امکان‌ناپذیر خواهد بود. باید این نکته را

^۱ Mary Jo Hatch

^۲ Organization Theory: Modern, Symbolic, and Postmodern Perspectives

^۳ Geert Hofstede

در نظر داشت که با توجه به تلقی‌های متفاوتی که از مفهوم فرهنگ وجود دارد به طریق اولی دیدگاه‌های متفاوتی در رابطه با اینکه فرهنگ چه اهمیتی در توسعه خواهد داشت نیز رخ می‌نماید.

ندروین پیترز (۱۳۹۵) پیرامون پیوند میان توسعه و فرهنگ اعلام می‌دارد که در سند همکاری توسعه هلندی^۱ با عنوان «جهانی از تفاوت»^۲ در پیوند میان فرهنگ و توسعه اعلام شده است که هم «فرهنگ باید در مسیر توسعه پایدار عمل کند» و هم «توسعه باید مبتنی بر فرهنگ باشد». بدیهی است هر استراتژی توسعه مبتنی بر فرهنگ است، زیرا که هیچ استراتژی بیرون از بستر فرهنگی یک جامعه قابل اجرا نیست و این تا زمانی است که درکی انسان‌شناختی از فرهنگ بر مبنای این باور وجود داشته باشد که همه در فرهنگی خاص آموزش می‌بینند و باورها و رفتارهای مشترکی دارند. اینکه توسعه باید در دل فرهنگ حک گردد، برآمده از این باور است که توسعه یک عملکرد فرهنگی است. شیوه‌ای که در آن توسعه به معنی توجه به ناهم‌سانی‌های فرهنگی است. زمانی که برای نخستین بار فرهنگ وارد گفتمان توسعه شد، اهمیت آن در پیوندی بود که با اقتصاد داشت و پس از آن در ارتباط با توسعه اجتماعی و سیاسی مورد بررسی قرار می‌گرفت. وقتی که یونسکو سال‌های ۱۹۸۸ تا ۱۹۹۷ را دهه جهانی توسعه و فرهنگ عنوان کرد، نکته محوری این بود که توسعه باید بیشتر به فرهنگ اهتمام ورزد و این عقیده به‌طور گسترده‌ای نیز مقبول افتاد. گزارش یونسکو «تنوع خلاق ما»^۳ اختصاص به سویه‌های چندگانه فرهنگ و توسعه دارد. به واقع، خود توسعه پیشینه فرهنگی دارد و از این حیث مقوله چندان متفاوتی از فرهنگ نیست. توسعه ذاتاً بر تبادل بین فرهنگی مبتنی است. در واپسین سده بیستم، فرهنگ شاخص اصلی تفاوت بوده و نقشی را به عهده دارد که مذهب در سده‌های وسطی، بیولوژی (نژاد) در سده‌های هیجدهم و نوزدهم و همراه با گذشت زمان ایدئولوژی در نیمه نخست سده بیستم به عهده داشتند. به این ترتیب، فرهنگ به معنی «دیگری» آمده است و باید مبنای توسعه باشد و اساس توسعه باید «دیگران» باشد. پس، سیاست‌های توسعه‌ای، مبتنی بر تفاوت است، یعنی طرح با هم‌زیستن چندفرهنگی و مدیریت هم‌زمان محلی و جهانی. تفاوت‌های مورد بحث نه فقط بین مناطق و کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته بلکه همچنین درون خود این مناطق و به‌طور متقاطع بین مناطق توسعه‌یافته/ توسعه‌نیافته نیز متعدد و متنوع هستند. درک توسعه به معنی سیاست‌های تفاوت، گامی در جهت توسعه خودآگاهی با توجه به گرایش‌های سیاسی و فرهنگی است، گامی به سوی توسعه بازاندیشانه. برای رسیدن به یک اقتصاد سیاسی چندفرهنگی و توسعه، مسیرهای مختلفی وجود دارد. کیث گریفین^۴ عضو کمیسیون جهانی فرهنگ و توسعه، معتقد است که تنوع فرهنگی، هم در گذشته و هم در حال، منجر به توسعه شده است. موضوع دیگر به نقش یادگیری در اقتصاد توسعه مربوط است، یادگیری به تولید خوب کمک می‌کند ترکیب اطلاعات فرهنگی گوناگون و شیوه‌های نهادی جدید، سیاست‌های تصمیم‌گیری پیرامون سرمایه‌گذاری و عملکرد اقتصادی را بهبود می‌بخشد. این موضوع در مورد سرمایه اجتماعی بین فرهنگی نیز صادق است. در دیدگاه اقتصاد فرهنگی، اقتصاد افزون بر اینکه واجد سویه‌های سیاسی و اجتماعی است، پدیده‌ای فرهنگی نیز می‌باشد.

گونار میردال در دهه ۱۹۶۰ تصویری از آسیا ترسیم کرد و بر این باور بود که کشورهای آسیایی بدون همیاری توسعه جهانی و نهادهای نهادینه کردن آرمان‌ها و نگرش‌های مدرنیزاسیون، از وضعیت اخیر رهایی نخواهند داشت. میردال «انسان مدرن» را واجد چنین خصیصه‌هایی می‌داند: عقلانی بودن، کیفیت، نظم‌پذیری، گشوده بودن بر روی تغییر، پرتکاپو بودن، انسجام و خودانکایی. به‌زعم میردال کشورهای آسیایی – علیرغم مقاومت‌هایی که وجود خواهد داشت – می‌بایست گرایش‌های «مدرن» اخیر را جایگزین سنت‌های فرهنگی خودشان کنند. او درواقع این گرایش‌ها را واردات یا تکالیف غربی می‌داند. میردال همانند سایر نظریه‌پردازان مدرنیزاسیون، گرایش‌ها و الگوهای روابط اجتماعی مدرن را «حلال معضلات اجتماعی جهان»

^۱ Dutch Development Cooperation Policy Document

^۲ A world of difference

^۴ Keith Griffin

^۳ Our Creative Diversity

می‌دانست. فرهنگ از دیدگاه نظریه مدرنیزاسیون، چیزی است که جوامع دیگر دارند و در غالب اوقات نیز مانعی فراروی توسعه است. نظریه‌پردازان مدرنیزاسیون تقابل سنت/ مدرن را برجسته می‌کنند و بر این باورند که سنت محکوم به مرگ است و اینکه می‌بایست به واسطه سیاست‌گذاری‌های معقولانه، مردم را چنان بار آورد که سنت را به کناری نهند. فرهنگ از این چشم‌انداز، پدیده‌ای محدود و ایستا می‌نماید، میراثی است که از یک نسل به نسل دیگر منتقل شده است و اگر خواسته باشیم که در مسیر پیشرفت گام بگذاریم می‌بایست آن میراث را وا بیهیم. جوامع سنتی، در بیرون از تاریخ قرار دارند و هر جامعه‌ای که در برابر مدرنیزاسیون مقاومت بورزد و به سنت متمسک شود، همواره توسعه‌نیافته باقی خواهد ماند. تنها آن دست از جوامعی که حاضر می‌شوند از هنجارها، نهادها و فعالیت‌های فرهنگی‌شان دست بکشند و امور فرهنگی‌شان را بر محور مدرنیزاسیون سامان دهند می‌توانند به توسعه نایل آیند. اما عده‌ای دیگر از اندیشمندان، محدود بودن و ایستایی فرهنگ را منکر شده‌اند. آمارتیا سن فرهنگ را شدیداً پویا و هر گونه اهتمام برای وانهادن آن را بی‌ثمر می‌داند. او فرهنگ را همچون قایقی که در حال حرکت می‌داند و بر این باور است که جبرگرایی فرهنگی «اهتمامی است مایوسانه به منظور به آب انداختن لنگر قایقی که در حال حرکت است.» فرهنگ به واسطه برهمکنش با سایر فرهنگ‌ها – و نه در تک‌افتادگی‌اش – شکوفا می‌شود. رد برهمکنش‌های فرهنگی را می‌بایست در تاریخ دنبال کرد. این برهمکنش‌ها محصول مهاجرت، تجارت، سفرهای اکتشافی و زیارتی می‌باشند. در عصر جهانی‌شدن کنونی، تجربیات زیسته^۱ افراد بیشتر از تمامی دوران‌های پیشین نفوذپذیر شده‌اند. مردم در این دوران، نسبت به وضعیت‌ها، تجربه‌ها، رویاها و شیوه‌های زیست‌شان آگاهی حاصل کرده‌اند. اگر پذیرفته شود که فرهنگ کشورهای رو به توسعه، نه ایستا و نه اینکه به‌لحاظ درونی همگون است آنگاه گمان اینکه چنین فرهنگی مانعی فراروی توسعه تلقی شود، موضوعیت نخواهد داشت. به همین خاطر است که عده زیادی از اندیشمندان و فعالان حوزه توسعه، فرهنگ را همچون منبعی برای توسعه تلقی می‌کنند. عده‌ای از نظریه‌پردازان پساتوسعه نیز، فرهنگ را منبعی می‌دانند که می‌تواند نهادهای محلی را به منظور ارائه جایگزین‌هایی برای مدل توسعه غربی، توانمند کند. برای مثال واندانا شیوا^۲ – فیزیکدان، منتقد، نویسنده، و فعال سیاسی هندی ضد جهانی‌سازی معاصر – بر این باور است که فرهنگ‌های مبتنی بر قداست آب یا آن دانش‌های بومی که آب را همچون سرچشمه حیات می‌دانند جماعت‌های مردمی را در مخالفت‌شان با خصوصی‌سازی آب، یاری می‌رسانند. این فرهنگ‌ها و دانش‌های بومی، منابع آب را یک کالای عمومی می‌دانند. گرایش به این سو که فرهنگ همچون منبعی برای توسعه در نظر گرفته شود موجب شده است که عده بسیاری از بازیگران عرصه توسعه، فرهنگ را در تحلیل‌های‌شان همچون وسیله‌ای برای رسیدن به توسعه بدانند. در رهیافت سرمایه اجتماعی، فرهنگ را همچون رشته‌ای در نظر می‌گیرند که جوامع را در کنار همدیگر نگه می‌دارد و به آن‌ها چندان انسجامی می‌دهد که راه را برای انجام فعالیت‌های توسعه‌ای هموار می‌کند.

آن دسته از توسعه‌پژوهانی که از رهیافت منبع (فرهنگ را منبع توسعه دانستن) در حوزه‌های پژوهشی جدیدی همچون مطالعات فرهنگی، مطالعات پسااستعماری و جهانی‌شدن بهره برده‌اند تعریفی بسیار موسع‌تر از فرهنگ به‌دست داده‌اند. فرهنگ در این دیدگاه، نیرویی پویا است که نقش غیرقابل انکاری در زمینه تولید و بازتولید حیات اجتماعی ایفا می‌کند. رهیافت سازه‌انگارانه به جای اینکه فرهنگ را یکی از عناصری بداند که در جوار سایر عناصری همچون طبقه، جنسیت، نظام اقتصادی و سازوکارهای نهادی، جامعه را صورت می‌دهد. تمامی عناصر مذکور را وجوه مختلف حیات اجتماعی می‌داند و به طریق اولی آن‌ها را سازه‌های فرهنگی در نظر می‌گیرد. خود توسعه نیز یک سازه، مشتمل بر فعالیت‌ها است.

ارزش‌های فرهنگی می‌توانند در خدمت توسعه قرار گیرند و انگیزه‌های کار و فعالیت و نوآوری را ارتقا دهند یا برعکس موجب ویرانی بنیان‌های انگیزشی در صحنه رقابت شده، نقشی بازدارنده در روند توسعه ایفا کنند. برای رسیدن به توسعه، ایجاد شرایط لازم و زیربنای ارزشی – نهادی

^۱ Lived experiences^۲ Vandana Shiva

ضروری است. برخی توسعه فرهنگی را مقدم بر توسعه می‌دانند. چنین مطرح می‌شود که نیل به توسعه با رفع برخی موانع فرهنگی و یا به عبارتی رفع توسعه‌نیافتگی فرهنگی، امکان‌پذیر خواهد بود. برخی شواهد تاریخی نیز بیانگر آن است که باید تحولات اجتماعی و فرهنگی صورت گیرد تا روند توسعه و به‌طور خاص توسعه اقتصادی در یک کشور تسهیل شده، شتاب پیدا کند. به‌طور کلی باید گفت که فرهنگ می‌تواند هم به‌عنوان سیاق و هم به‌مثابه سوبه‌ای از توسعه تلقی شود. بسیاری از تحلیل‌گران یکی از عوامل توفیق در توسعه و رشد اقتصادی سریع کشورهای جنوب شرق آسیا را بافت و بستر فرهنگی مناسب آن‌ها در همسویی با توسعه می‌دانند. احترام به نظام سلسله‌مراتبی، تقدم اهداف ملی و گروهی بر اهداف شخصی، سخت‌کوشی، تعهد به انجام وظیفه، گرایش به قانون‌پذیری، توجه به نظم و سازماندهی، دقت در کار، مدیریت بر فعالیت‌های اقتصادی و ایجاد هماهنگی میان کانون‌های جامعه مجموعه‌ای از اصول فرهنگی را تشکیل می‌دهند که لازمه توسعه اقتصادی‌اند.

ساختار سیاسی و فرهنگی هر جامعه‌ای باید تسهیل‌کننده و حامی توسعه باشد. توجه و تاکید بر مسائل اقتصادی نباید از فرهنگ پیشی گیرد و فرهنگ را تحت نفوذ خود درآورد. برای انتخاب یک الگوی توسعه مطلوب، باید سنت‌ها و آداب فرهنگی دائماً تصحیح و تعدیل گردند تا آنکه مسیر توسعه هموار گردد. هر فرهنگی تعیین‌کننده یک سطح توسعه است و هر سطح توسعه‌ای نیز کیفیت فرهنگ یک جامعه را بازتاب می‌دهد. از این‌رو نباید این انگاشت وجود داشته باشد که فرهنگ یک کشور ایستا و بدون تغییر می‌باشد، بلکه فرهنگ در بستر زمان، هم عامل تغییر است و هم خود تغییر می‌کند. بنابراین، می‌توان فرهنگ را پایه رفتارهای انسانی قرار داد و از آنجا که بخش چشمگیری از رفتارهای اقتصادی بر پایه رفتارهای فرهنگی است، توسعه اقتصادی نیازمند باورهای فرهنگی مناسب و سازگار با توسعه است.

الکس اینکلس^۱ (۱۹۸۵) جامعه‌شناس و روانشناس اجتماعی آمریکایی، نتایج پژوهش خود را در خصوص زمینه‌های مساعد فرهنگی برای توسعه چنین طبقه‌بندی می‌کند:

۱. آمادگی افراد برای پذیرش اندیشه‌های نو و به‌کارگیری و آزمون آن‌ها،
۲. آمادگی افراد برای اظهار عقیده و پذیرش اجتماعی برای شنیدن عقاید،
۳. احساس زمانی که مردم را به حال و آینده بیش‌از گذشته علاقه‌مند می‌سازد،
۴. وقت‌شناسی و توجه بیشتر به برنامه‌ریزی، سازماندهی، کارایی و بهره‌وری،
۵. تمایل به نگرستن به جهان با نگرش محاسباتی،
۶. ایمان به علوم و فناوری، و
۷. ایمان به دادگری برای همگان.

جوامع توسعه‌نیافته ناگزیرند علل خلاقیت فکری و ذهنی جوامع صنعتی را که منشأ قدرت و ثروت آنان است بازشناسند. اساس اندیشه نوین باید روحیه نقادی و رفع حجت قبول باشد که بیکن، دکارت و کانت پرچمداران آن بودند.

اخلاق و توسعه

^۱ Alex Inkeles

داده‌های تجربی بسیاری حاکی از نارسایی این فرضیه است که توسعه را می‌توان همسان با رشد اقتصادی و افزون شدن ثروت دانست. فرضیه مذکور اهمیت پرسمان‌هایی از قبیل برابری، امنیت، روابط شخصی، محیط‌زیست، هویت، فرهنگ و معنمندی را نادیده می‌گیرد. درواقع برابر دانستن توسعه با رشد اقتصادی، موجب می‌شود تا به رفاه و حقوق بسیاری از گروه‌های محروم کمتر بها داده شود. به‌طور مثال سالانه بیش از ده میلیون انسان به‌واسطه سیاست‌های رشد اقتصادی، از خانه‌های‌شان آواره می‌شوند و این در حالی است که این آوارگان در ازای سلب مسکن‌شان غرامت بسیار ناچیزی (و یا در حقیقت در حد هیچ) دریافت می‌کنند. یکی از رهیافت‌های مهم توسعه‌ای که می‌تواند مدنظر قرار گیرد رویکرد «توسعه انسانی» است. توسعه انسانی به معنای حرمت گذاردن به گستره وسیعی از ارزش‌ها و هنجارهای معقول است که صرفاً با پول قابل سنجش نیست و به عبارتی، توسعه انسانی را می‌توان اعتلای توانایی‌های مردم برای نیل به آن هنجارهای معقول دانست. اخلاق توسعه در تلاش است که هنجارها و انتخاب‌های هنجاری افراد طی فرایند توسعه اجتماعی، فردی، منطقه‌ای و جهانی به رسمیت شناخته شوند. برخی از موضوعاتی که در حیطه اخلاق توسعه مطرح می‌شوند عبارتند از: معانی و بسط ایده «توسعه» و دلالت‌های هنجاری‌ای که معانی مذکور می‌توانند داشته باشند (برای تشخیص این امر که چه چیزی مقبول و خوشایند است)، مفاهیم و شواهد دال بر خوشبختی و یا تیره‌روزی انسان، بررسی خلاءهای مفهومی مدل‌های اقتصادسنجی، معانی و گونه‌های ناهمگون «برابری» و اینکه چگونه برابری نادیده گرفته می‌شود، بررسی حالات مختلف آسیب‌پذیری و امنیت انسانی و پیوند آن‌ها با مبحث رشد اقتصادی. با اتخاذ چشم‌اندازی عملی می‌توان گفت که اخلاق توسعه به دنبال یافتن پاسخ به این پرسش است که کدام هنجارهایی و چگونه می‌توانند (یا قادر خواهند بود) در نظام‌های سیاست‌گذاری، قوانین، فرایندهای اجتماعی و کنش‌های فردی و جمعی، کاربرست داشته باشند. توسعه آشکارا مطلوب است اما می‌توان پرسید که دلایل پیدایش حوزه اخلاق توسعه چیست؟

نخستین دلیل آن از بین رفتن فقر، بیماری، ناامنی و تیره‌روزی به‌رغم رشد اقتصادی است. افزون شدن میانگین درآمد، الزما اقشار عادی و به‌ویژه فقرا را منتفع نخواهد کرد. علیرغم رشد سرسام‌آور قدرت (مادی و تکنولوژیک) انسان و حجم مبادلات اقتصادی، کماکان صدها میلیون انسان دچار سوءتغذیه هستند، به‌لحاظ جسمی و ذهنی در تنگنا هستند و دچار بیماری‌اند و یا به مرگ زودرس دچار می‌شوند. دومین دلیل پیدایش حوزه اخلاق توسعه به این واقعیت بازمی‌گردد که بسیاری از مردم حتی در خلال فرایند توسعه اقتصادی، آسیب می‌بینند: آن‌ها ملزم می‌شوند که هزینه‌های رشد اقتصادی را متقبل شوند و اما در مقابل از مزایای آن بهره‌ای نمی‌برند. بیشتر مردمانی که تغییر مکان داده می‌شوند از طبقه فقرا به‌شمار می‌روند، آن‌ها تغییر مکان داده می‌شوند تا بستر لازم برای اجرای پروژه‌های بزرگ مقیاسی که ثروتمندان را منتفع می‌سازند، مهیا شود. بنابراین نه‌تنها گروه‌هایی از مردم بهره‌ای از مزایای رشد اقتصادی نمی‌برند بلکه افزون بر آن ممکن است از اجرای سیاست‌های رشد اقتصادی متضرر نیز بشوند. همچنین مسائل مرتبط با برنامه‌های رشد اقتصادی و پیامدهای آسیب‌زای آن‌ها بر نسل‌های آینده نیز تاثیر سوء خواهند گذاشت که از جمله آن‌ها می‌توان به تخریب محیط‌زیست اشاره کرد. این ویرانی، به‌واسطه اقدامات انسانی که موجب تغییرات اقلیمی و آب‌وهوایی می‌شوند، به وقوع می‌پیوندد. اخلاق توسعه در جویش یافتن دلالت‌های همکنشی و ستیزش درونی توسعه اجتماعی – اقتصادی در کشورهای مختلف و در طول زمان است. در گستره بازار نیز افزایش بی‌رویه ثروت گروه‌هایی از مردم، منابع حیاتی را از دسترسی فقرا خارج خواهد کرد، چرا که این افزایش بی‌رویه ثروت تبعاتی همچون افزون شدن بهای اقلامی همچون زمین، مسکن و غذا را در پی دارد. قحطی و سوءتغذیه چه بسا نه به‌دلیل کمبود ذخایر غذایی بلکه در اثر سازوکار توزیع آن ذخایر رخ می‌دهد. افزایش فشارها در جامعه، تعداد زنان بیشتری را متاثر خواهد کرد، چرا که آن‌ها نگراندگان اصلی جامعه و سوپاپ‌های اطمینان آن هستند. سومین دلیل پیدایش حوزه اخلاق توسعه، به مساله‌زا بودن آن دست از سیاست‌گذاری‌های مرتبط با حیطه خوشبختی انسان باز می‌گردند که توسعه را مترادف با رشد اقتصادی فرض می‌کنند. چه زمانی و چگونه تملک و دسترسی به کالاهای مادی زندگی را معنامند

می‌کند و یا اینکه معنای حیات را به مخاطره خواهد انداخت. لوئیس جوزف لبرت^۱، اقتصاددان فرانسوی و کسی که نقش فراوانی در بنیان‌گذاری موضوع اخلاق توسعه داشته است توسعه را صرفاً «توسعه برای آحاد (یکان) انسان‌ها» نمی‌داند، بلکه آن‌را به‌صورت «توسعه همه یکان انسان‌ها» و «اقتصاد را به خدمت انسان درآوردن» تعریف می‌کند. چهارمین دلیل پیدایش گستره اخلاق توسعه، مربوط به مشارکت دموکراتیک در فرایند تصمیم‌سازی و درنظر داشتن مسئولیت‌های متوجه از بین بردن آسیب و رنج دیگران است. این دلیل افزون بر پیامدهایی که دارد پرسش‌هایی را نیز برمی‌انگیزد: چه کسانی در قبال بی‌عدالتی‌های گذشته (همچون برده‌داری) و پیامدهای امروزی آن‌ها، که شامل محرومیت‌ها می‌شود مسئولیت دارند و اینان در راستای مسئولیت‌شان چه کاری باید انجام دهند؟ اخلاق توسعه، بنابر مبانی‌اش ناهی همسان‌پنداشتن توانمندسازی اجتماعی با رشد اقتصادی است. هنجارها و راهکارهای جایگزین را به رسمیت می‌شناسد و به هزینه‌هایی که اجرای برنامه‌های توسعه، دربر دارد نیز توجه می‌کند. موارد مذکور صرفاً در مورد کشورهای فقیر نیست بلکه همچنین شامل کشورهای ثروتمند و کل جهان نیز می‌شوند.

اخلاق توسعه به منظور بررسی انتخاب‌های ارزشی و اخلاق، مطالعات توسعه و سیاست‌گذاری توسعه را با همدیگر درمی‌آمیزد. درنظر داشتن همه این حوزه‌ها در کنار هم، امکان طرح این پرسش‌ها را فراهم می‌آورد که کدام وضعیت‌های حیات، ناعادلانه‌اند و می‌توان از آن‌ها اجتناب کرد؟ به منظور رفع وضعیت‌های مزبور چه باید کرد؟ چه کسانی، چه مسئولیت‌هایی در قبال این وضعیت‌ها دارند؟ حیطه اخلاق توسعه، آوردگاهی است که در آن نظریه و عمل به همدیگر می‌پیوندند. این حیطه متشکل از رشته‌های مختلف و شعبات گوناگون دانش است. اخلاق توسعه مستلزم اتخاذ دیدگاهی عمیق درباره تجربیات عینی شادی و رنج بشر است. اخلاق توسعه در سنجش با منطق بازار و مقولات صرف اقتصادی، بر همپیوندی‌های بسیار عمده‌تری میان شاخصه‌های مختلف تاکید دارد (دس گاسپر^۲، ۱۳۹۹).

آموزش، بهداشت و توسعه

سرمایه انسانی^۳، سرمایه‌گذاری بهره‌مند و سوآوری است که برای افراد جامعه صورت می‌گیرد که شامل مهارت‌ها، توانایی‌ها، دانش بهداشت و سلامت می‌باشد. سرمایه انسانی دستاورد هزینه‌هایی است که در یک کشور صرف آموزش، آموزش حین کار، آموزش فنی و حرفه‌ای و سایر مراقبت‌های بهداشتی و درمانی می‌شود. سرمایه انسانی واژه‌ای است که اغلب اقتصاددانان آن‌را برای آموزش، بهداشت، سلامت و سایر ظرفیت‌ها و استعدادها برای انسانی به‌کار می‌برند یعنی عواملی که با بهبود آن‌ها بهره‌وری افراد افزایش می‌یابد. یقیناً آموزش افراد و بهبود سلامت و بهداشت افراد جامعه به‌طور مستقیم بر بهروزی همه افراد جامعه موثر می‌باشد. اما روش اصلی سرمایه انسانی بر اعتلای توانایی در افزایش بهروزی و سعادت آنان به‌طور غیرمستقیم از طریق افزایش درآمدها تمرکز دارد. کسانی که از تحصیلات عالی برخوردار هستند کار خود را در سنین بالاتر شروع می‌کنند اما درآمد این افراد بسیار بالاتر از میزان درآمد افرادی می‌باشد که کار خود را در سال‌های زودتری شوع کرده‌اند. اما منافع درآمدهای بالاتر ناشی از آموزش در مقاطع تحصیلی عالی و بالاتر را باید با کل هزینه‌هایی که صرف آموزش می‌شد مقایسه کرد تا بتوان به ارزش سرمایه انسانی پی‌برد.

گسترش آموزش برای عموم افراد جامعه از اهداف اصلی توسعه می‌باشد و به خودی خود از جمله اهداف و غایت‌های ضروری هر جامعه به‌شمار می‌آید. آموزش هم برای ارضای حس کنجکاوری و ارتقای مهارت‌ها و هم برای پاداش در زندگی، حیاتی است. درعین حال آموزش نقش اساسی و

^۱ Louis Joseph Lebert

^۲ Des Gasper

^۳ Human Capital

محوری را در توانایی هر کشور رو به توسعه برای جذب و انتقال تکنولوژی مدرن و توسعه ظرفیت‌ها برای رشد و توسعه پایدار و مستمر ایفا می‌کند. در دهه‌های اخیر جهان شاهد گسترش بی‌سابقه و کم‌نظیر سوادآموزی^۱ و سایر آموزش‌های ابتدایی و پایه در میان شمار افزون‌تر مردم کشورهای رو به توسعه بوده است. امروزه ۸۲ درصد مردم گیتی در هم‌سنجی با ۶۳ درصد در سال ۱۹۷۰ با سواد هستند. تقریباً دوسوم مردم بی‌سواد جهان، زنان می‌باشند. در بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته دختران و زنان جوان کمتر از مردان جوان آموزش می‌بینند و در آن‌ها اکثریت زیادی از افراد بی‌سواد و کسانی که قادر نبوده‌اند وارد مدرسه شوند از دختران بوده‌اند. شکلاف جنسیتی آموزشی^۲ دست‌کم در کشورهایی با کمترین توسعه در آفریقا زیاد بوده است یعنی در مناطقی که نرخ سواد زنان کمتر از نصف مردان می‌باشد. گسست جنسیتی آموزشی، ناهم‌سانی مردان و زنان در دسترسی به مدارس و تکمیل تحصیلات‌شان در مدارس است. تکمیل تحصیلات نیز تابع نابرابری جنسیتی است و فاصله میان زنان و مردان در این زمینه به‌ویژه در مناطق روستایی زیاد است. اطلاعات و آمار نشان می‌دهد که تبعیض آموزش به ضرر زنان مانعی برای توسعه اقتصادی بوده و افزون‌بر آن نابرابری اجتماعی را تقویت می‌بخشد. از بین بردن فاصله آموزشی میان زنان و مردان با گسترش امکانات آموزشی بیشتر برای زنان که هدفی اساسی از اهداف هزاره سوم توسعه می‌باشد به‌لحاظ اقتصادی دست‌کم به سه دلیل زیر مطلوب می‌باشد:

۱. نرخ بازده آموزشی زنان در بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته از مردان بالاتر است.
 ۲. افزایش سطح تحصیلات و آموزش زنان نه‌تنها بهره‌وری نیروی کار را بالا می‌برد بلکه منجر به بالا رفتن مشارکت آنان در نیروی کار شده و سن ازدواج را به تاخیر انداخته و میزان باروری را کاهش می‌دهد و به میزان زیادی سلامت و بهداشت و تغذیه کودکان آن‌ها را بهبود می‌بخشد به عبارت دیگر سطح بالاتر تحصیلات و آگاهی زنان موجب نفع نسل‌های آتی جامعه می‌شود.
 ۳. چون زنان به‌گونه نامتناسبی در قیاس با مردان بار بیشتری از فقر را تحمل می‌کنند هر گونه بهبود چشمگیری در نقش و جایگاه آنان از طریق آموزش تاثیر بسیار مهمی در گسست چنبره شوم فقر و تحصیلات ناتمام آن‌ها دارد.
- فرار مغزها^۳ درواقع تحت‌تاثیر شیوه و رویکرد نظام‌های آموزشی در کشورهای توسعه‌نیافته می‌باشد. فرار مغزها موجب شده است دانشمندان، پژوهشگران، متخصصین و پزشکان به جای کمک به حل مسایل داخلی کشورشان به کشورهای توسعه‌یافته مهاجرت کنند. فرار مغزها می‌تواند بر جذب، انتقال و بومی کردن تکنولوژی، توسعه بهداشت برای جلوگیری از امراض، احداث جاده‌ها، پل‌ها، ماشین‌آلات تهیه و تدوین کتب و مطالب آموزشی و پژوهش‌های پیرامون حل مشکلات و معضلات مربوط به توسعه بومی و محلی کشورهای مهاجرفرست تاثیر منفی بگذارد. فرار مغزها به مهاجرت افراد تحصیل کرده با مدارج عالی و متخصصین و نیروی کار ماهر از کشورهای توسعه‌نیافته به جهان توسعه‌یافته گفته می‌شود (تودارو و اسمیت، ۱۳۹۳).

سایمون کوزنتس استدلال می‌کند که ذخیره عمده کشوری به‌لحاظ اقتصاد پیشرفته، سرمایه فیزیکی آن نیست بلکه «مجموعه دانشی است که از یافته‌های آزمایش شده و اکتشافات علم تجربی فراهم آمده و ظرفیت و تعلیم جمعیت آن برای استفاده موثر از این دانش است.» در هم‌سنجی با کشورهای کمتر توسعه‌یافته، ژاپن و آلمان پس از جنگ جهانی دوم، به‌رغم زوال یا اتمام سرمایه فیزیکی، به علت دست‌نخورده باقی ماندن مهارت، تجربه، آموزش، تعلیم، بهداشت و انگیزه نیروی کار به‌سرعت رشد کردند. علوم، مهندسی و بسیاری از دیگر حرفه‌های با مهارت بالا اموری جهانی‌اند که کنش متقابل با همکاران در سراسر گیتی را می‌طلبند و به این ترتیب بازار برای چنین اشخاصی بین‌المللی است. در ۱۹۶۲، از محدودیت قوانین مهاجرت ایالات متحده کاسته شد تا اشخاص دارای مهارت‌های معین را بپذیرد. در نتیجه از آن زمان تاکنون میلیون‌ها تن از اشخاص با مهارت بالا

^۱ Literacy^۲ Educational Gender Gap^۳ Brain Drain

از کشورهای کمتر توسعه یافته به ایالات متحده مهاجرت کرده اند. در پایان سده بیستم در ایالات متحده، یک سوم شاغلان دارای مدک دکترای علوم و مهندسی در بخش صنعت متولد خارج از این کشور بودند. از میان دانشمندان کامپیوتر در صنعت، این نسبت ۵۰ درصد بود، در میان مهندسان این نسبت فراتر از نصف بود، در رشته ریاضیات، بیش از یک سوم بود. افزایش ها در سهم متولدان خارج از کشور در مدک دکترای علم و ادب تا حدودی کمتر بود، اما همان زمینه ها نیز تحت تاثیر قرار گرفت. در میان اعضای تمام وقت هیئت علمی، افراد متولد خارج با مدرک آمریکایی تقریباً ۴۰ درصد در علوم کامپیوتر، ۳۵ درصد در مهندسی و ۲۸ درصد در ریاضیات است. در ۱۹۹۹، دارندگان مدارک دکترای در دولت فدرال ۱۶ درصد و دارندگان مدارک دکترای در دولتی های محلی و ایالتی متولد خارج از کشور ۱۹ درصد بودند. ۱۹ درصد دریافت کنندگان مدرک کارشناسی در ایالات متحده متولدان خارج از کشور بودند.

آموزش به افراد کمک می کند که استعداد های خود را به کار گیرند. آموزش به بهره وری می افزاید، بهداشت و تغذیه را بهبود می بخشد و از اندازه خانواده می کاهد. تحصیلات دانش خاصی را ارائه می دهد، مهارت های عمومی استدلال را می پرورد، تغییر ارزش ها را سبب می شود، پذیرندگی نظریه های جدید را افزایش می دهد و نگرش ها نسبت به کار و جامعه را متحول می سازد. اما علاقه عمده افراد به تاثیر آموزش در افزایش درآمد و کاهش فقر است. اتکای زیاد بر مدارس برای توسعه مهارت های حرفه ای ممکن است موجب ناکارایی شود. نیاز به مهارت فنی به سرعت تغییر می یابد و مدارس حرفه ای و فنی اغلب همگام شدن را دشوار می یابند. معمولاً این نهادها باید صرفاً تعلیمات عمومی را به عنوان مبنایی برای یادگیری حین اشتغال یا دوره های کوتاه مدت ارائه کنند. یادگیری حین اشتغال عرضه و تقاضا را متعادل می سازد.

بهداشت و درمان نیز مهم ترین عامل در سلامتی افراد می باشد و نرخ مرگ و میر کودکان در کشورهای توسعه نیافته به طور متوسط، تقریباً ۱۰ برابر نرخ مرگ و میر کودکان در کشورهای ثروتمند می باشد. این گونه مرگ و میرها عموماً برآمده از بیماری ها و شرایطی است که به سادگی قابل درمان و قابل رفع می باشند. مطالعات در کشورهای توسعه نیافته نشان داده است وقتی که از سلامت بچه ها مراقبت شود عملکرد آنان در مدارس بهبود خواهد یافت. هر چقدر سلامت و تغذیه بچه ها بهتر شود و در سال های بیشتری در مدارس تحصیل کنند حاضر شدن آنان در سر کلاس های درس بیشتر و فراگیری و یادگیری آن ها موثرتر خواهد بود.

همان گونه که بحث شد در بسیاری از کشورهای توسعه نیافته دختران در مقایسه با پسران به لحاظ برخورداری از خدمات بهداشتی و درمانی با تبعیض روبرو هستند. همچنین هزینه هایی که صرف درمان مردان می شود به گونه ای قابل ملاحظه ای بیش از هزینه هایی است که از آن بابت صرف زنان می شود. در بسیاری از کشورها نظیر نیجریه اغلب تصمیمات موثر مربوط به درمان زنان توسط شوهران شان اتخاذ می شود. تبعیض به نفع پسران می تواند به حل معما و راز «دختران و زنان گمشده» در آسیا کمک کند. مطالعات سازمان ملل متحد نشان داده است تعداد دختران و زنان در کل جمعیت نسبت به آنچه براساس هنجارهای جمعیتی پیش بینی می شود کمتر می باشد. آمارتیا سن اقتصاددان برنده جایزه نوبل براساس نسبت جنسی در کشورهای توسعه یافته نتیجه گرفته است بیشتر از ۱۰۰ میلیون زن در جهان گمشده می باشند. آمار و اطلاعات نشان می دهد که این شرایط در چین و هندوستان رو به بدتر شدن است به گونه ای که ده ها میلیون مرد جوان قادر نخواهند بود در آینده به سبب کمبود دختران ازدواج کنند و این مساله امکان بی ثباتی اجتماعی را در آینده افزایش می دهد. همان گونه که آمارتیا سن اشاره کرده است مرگ زنان تنها به علت فقر موجود نیست زیرا در آفریقا که فقر بسیار شدید و گسترده است زنان ۲ درصد بیشتر از مردان فوت می کنند. بنابراین مرگ زنان بیشتر ناشی از طریق برخورد و رفتار نامناسب خانواده ها با دختران خود می باشد.

انرژی، آب و توسعه

انرژی یکی از از مهم‌ترین و حیاتی‌ترین مولفه‌های رشد اقتصادی و توسعه جوامع و نیز یکی از مهم‌ترین منابع جهت تامین نیازهای انسان به غذا و مسکن است. شیوه زندگی مدرن، اصولاً در غیاب منابع انرژی کافی، قابل اتکا و دسترس‌پذیر قابل تصور نیست. الگوهای کاربرد انرژی، از همان زمان که نسل بشر قادر به استفاده از این منبع شد، تغییرات عمده‌ای را پشت‌سر گذاشته‌اند. در دوران پیش از وقوع انقلاب صنعتی، انرژی را عمدتاً از منابع طبیعی و قدرت انسانی و حیوانی می‌گرفتند و از همین روی کاربست انرژی محدود بود. از آن زمان تا کنون سه گذار عمده در حیطه انرژی رخ داده و نظام‌های انرژی را بازصورت‌بندی کرده است: (۱) جایگزینی تدریجی زغال‌سنگ به جای منابع سنتی انرژی در سده نوزدهم که چنین گذاری موجب چیرگی نظام انرژی زغال‌سنگ‌محور در آغازین سده بیستم شد، (۲) گذار عمده دوم نیز زمانی رخ داد که نفت جایگزین زغال‌سنگ شد. در طی این گذار نیز نظام انرژی نفت‌محور مبدل به نظام غالب در نیمه دوم اخیر شد، و (۳) نقش‌آفرینی انرژی الکتریسته که فقدان آن در عصر حاضر قابل تصور نیست. محرک اصلی گذار نخست، پیدایش موتورهای بخار با سوخت زغال‌سنگ بود. موتورهای بخار به واسطه اینکه میزان بازدهی انرژی بیشتری داشتند، دارای قابلیت شکل‌پذیری بودند و اینکه می‌شد آن‌ها را با سهولت بیشتری جابجا کرد، مقبولیت عام پیدا کردند. اختراع موتورهای درونسوز (با قابلیت احتراق درونی) و فناوری‌های تبدیل برق نیز محرکین اصلی دوره گذار دوم به‌شمار می‌روند. سیالیت نفت، تنوع اشکال آن و تقاضای جهانی برای آن، این ماده را مبدل به منبع غالب انرژی ساخت. انرژی الکتریسته نیز که درواقع تبدیلی از صورت‌های دیگر انرژی نظیر منابع تجدیدناپذیر چون انواع سوخت‌ها و منابع تجدیدپذیر چون خورشید، آب، باد و غیره است، زندگی و تمدن انسان‌ها را دچار تحول و دگرگونی کرده است و اکنون انرژی دیگری برای جایگزینی آن قابل تصور نیست.

به‌رغم اینکه میزان مصرف انرژی افزایش پیدا کرده است، اما سهم مناطق مختلف گیتی از این مصرف بسیار نامتوازن است. به‌طور مثال آفریقای‌ها تنها ۲۰ درصد از میانگین مصرف جهانی را به خود اختصاص داده‌اند و این در حالی است که میزان بهره‌مندان آسیا و آمریکای لاتین از این میانگین رقمی در محدوده ۶۸ تا ۷۶ درصد بوده است. افزون بر این بخش عمده جمعیت کشورهای توسعه‌نیافته متکی به منابع سنتی‌تر انرژی همچون هیزم و پسماندهای کشاورزی است. این دسته از مردمان به منابع مدرن انرژی دسترسی ندارند. در اقتصادهای توسعه‌یافته، میزان وابستگی به انرژی به شدت کاهش پیدا کرده است. چنین پدیده‌ای نشان از این دارد که اقتصادهای مزبور به فعالیت‌های اقتصادی‌ای روی آورده‌اند که وابستگی کمتری به انرژی دارند. با نظرداشت به چنین وضعیتی می‌شود گفت که چنین اقتصادهایی به‌واسطه تغییرات ساختاری، جایگزینی سوخت و بهره‌مندی از سیستم‌های کارآمد انرژی، توسعه اقتصادی‌شان را منفک از انرژی کرده‌اند. اما با این وجود، چه‌بسا که مسیر توسعه کشورهای توسعه‌نیافته، از مسیری که اقتصادهای رو به توسعه پیموده‌اند متفاوت باشد. با اینکه شهرنشینی در اقتصادهای رو به توسعه بیشتر شده است، اما اقتصاد روستایی کماکان یکی از مولفه‌های غالب اقتصادی بیشتر آن‌هاست. افزون بر این وابستگی کشورهای توسعه‌نیافته به منابع سنتی‌تر انرژی، که منابع ناکارآمدی هستند و وجه مشخصه اقتصادهای مبتنی بر آن‌ها نیز کمبود عرضه و کارایی پایین و هستش موانع عمده اجتماعی و اقتصادی فراروی جریان سرمایه و انتقال فناوری است، موجب شده است که ساختار بخش انرژی این کشورها متفاوت از نظام‌های انرژی در کشورهای توسعه‌یافته باشد. کشورهای توسعه‌نیافته به جای آن‌که دنباله‌رو الگویی از توسعه باشند که همپای افزایش درآمد سرانه، میزان نیاز به انرژی را نیز تشدید می‌کند (و این همان مسیری است که کشورهای صنعتی پیش از این پیموده‌اند)، می‌توانند از موانعی که کشورهای اخیر با آن مواجه بوده‌اند، اجتناب بورزند و از تجربیات آن‌ها بیاموزند. هم‌هنگام تاکید بر تکنولوژی‌های کارآمد، منابع انرژی پاک، مدیریت تقاضا و حاکمیت خوب نیز ضامن پای‌گذارند در مسیری پایدار خواهند بود. با

توجه به اینکه هیچ کشوری در جهان، تا به امروز بر مساله انرژی فایق نیامده است از همین روی نیز هیچ الگوی پیش‌ساخته‌ای جهت رفع این معضل وجود ندارد. بنابراین هر کدام از کشورها می‌بایست که از طریق آزمون و خطا مسیری متناسب با شرایط خودشان بیابند.

کمبود انرژی و دسترسی نداشتن به آن، تاثیر مستقیمی بر توسعه کشورها دارد، به گونه‌ای که میان توسعه سرمایه انسانی با خدمات وابسته به انرژی، رابطه مستقیمی قابل مشاهده است. آن دسته از کشورهایی که برق و سوخت‌های مناسب جهت پخت و پز ندارند، وضع‌شان در حیطه شاخص‌های توسعه انسانی نیز چندان مطلوب نیست.

آب نیز همانند انرژی یکی از مواردی است که نقش به‌سزایی در رشد اقتصادی و توسعه جوامع ایفا می‌کند. مدیریت منابع آب یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های فراروی جهان کنونی است. آب همواره نقش مهمی در توسعه اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، انسانی، محیط‌زیست سالم و سایر حقوق بشر داشته است و به همین جهت حکمرانی آب در تعامل نزدیک با توسعه جوامع است. آب نخستین و اساسی‌ترین مایه حیات بشری و از اصلی‌ترین زیرساخت‌های توسعه پایدار و گران‌بهارترین ثروتی است که در اختیار بشر قرار گرفته است. تنها ۲/۵ درصد از آب‌های موجود در جهان قابل شرب‌اند و از این میزان نیز تنها یک درصد آن در دسترس انسان است. با نظر داشت به این محدودیت، مدیریت مصرف آب و کنترل آلودگی، حیاتی می‌نماید. آب برای مردمان مختلف، معانی و مصادیق متفاوتی دارند. آب برای بسیاری دارای مصادیق معنوی است. عدم توفیق خدمات آبرسانی به دلیل کمیابی منابع آب، فشار جمعیت و یا فقدان فناوری مناسب نیست، بلکه بیش از همه این‌ها، برخاسته از نابرابری توزیع آب در میان ثروتمندان و فقرا می‌باشد. مجمع جهانی اقتصاد^۱ در آخرین گزارش ریسک سالانه^۲ خود بحران آب را به دلیل تأثیر بالقوه آن به عنوان بزرگترین خطر جهانی در نظر گرفته است. این خطر به ویژه در مناطق کم‌آب تهدید بزرگ‌تری است چون در آینده نزدیک به دلیل تغییرات اقلیمی چالش جهانی آب شدت خواهد گرفت و روی هم رفته مناطق مرطوب، مرطوب‌تر و مناطق خشک، حتی خشک‌تر خواهند شد. دور نیست زمانی که بسیاری از مناطق جهان به دلیل کاهش دسترسی به منبع آب خالی از سکنه شوند و مهاجرت‌های تاریخی و انبوه به سبب این موضوع صورت گیرد و یا بسیاری از جوانب تمدنی به دلیل اثرات و عوارض زیان‌بار برداشت بی‌رویه از منابع آب زیرزمینی چون فرونشست زمین در معرض تخریب و ویرانی قرار گیرند. در حال حاضر، تخمین زده می‌شود ۳/۶ میلیارد نفر (نزدیک به نصف جمعیت جهان) در مناطقی زندگی می‌کنند که به‌طور بالقوه دست‌کم یک ماه در سال با کمبود آب مواجه هستند و این جمعیت در سال ۲۰۵۰ به ۴/۸ تا ۵/۷ میلیارد خواهد رسید. نتایج پژوهش‌های جدید نشان می‌دهد ۴ میلیارد نفر، یعنی نیمی از جمعیت جهان، دست‌کم در بخشی از سال کمبود شدید آب را تجربه می‌کنند که نشانگر وخیم بودن اوضاع نسبت به برآورد مطالعات پیشین است. فراتر از مسائل ذکر شده، فرایند رشد اقتصادی نیازمند مصرف حجم بسیار زیاد آب است، در مقابل، فقدان یا کمبود آب رشد اقتصادی را به شدت مختل می‌نماید. درواقع، توسعه منابع آب برای رشد اقتصادی و اجتماعی بنیادی و الزامی است.

^۱ The World Economic Forum

^۲ Annual Risk Report

فصل ۱۲

بازاریابی توسعه

تاریخچه مفهوم بازاریابی

بازاریابی^۱ با پیشینه پرفراز و نشیب جوامع انسانی به مفهوم شکل‌گیری بستر انجام یک معامله^۲ یا رابطه مبادله‌ای^۳ میان دو فرد یا دو گروه از افراد بوده است و قدمت مساعی بازاریابی، ممکن است به دیرینگی تمدن بشری باشد، اما بازاریابی از واپسین سده هیجدهم با وقوع انقلاب صنعتی و ورود جوامع بشری به عهد نوزایی و عصر مدرن، به مفهوم و معنی دقیق‌تر و امروزی‌تر خود نزدیک شد. عصر انقلاب صنعتی، دوره تغییرات سریع اجتماعی بود که نوآوری‌ها پیشران صنایع بودند. در خلال انقلاب صنعتی مردم به تدریج دریافته‌اند که خرید کالاها نسبت به ساختن آن‌ها آسان‌تر است. در صنایع، بسیاری از شرکت‌ها به سمت تولید انبوه حرکت کردند که تلاش همگی آن‌ها برای برطرف کردن نیازهای بازار روبه‌رشد مصرف‌کننده بود. زیرساخت‌های حمل‌ونقل و رسانه‌ها شکل گرفتند. در این برهه زمانی، تولیدکنندگان نیاز پیدا کردند تا برای گسترش کالاهای مورد نیاز مشتریان، راه‌های بهتری را جست‌وجو کنند و برای آگاه کردن آن‌ها از شناسه‌های کالاها، سازوکار پیچیده‌تری را مورد استفاده قرار دهند. بنابراین، به‌رغم اینکه برسازی مفهوم بازاریابی از آغاز سده بیستم آغاز شد و بازاریابی به تدریج به عنوان یکی از وظایف اصلی به ساختار رسمی شرکت‌ها اضافه شد، اما اهمیت مفهوم بازاریابی در مقطعی از حیات اجتماعی و اقتصادی به اوج خود رسید که کشورهای غربی از میانه دهه پنجاه سده بیستم و پس از جنگ جهانی دوم و ایجاد رونق اقتصادی و توسعه تجاری، به مدد کامیابی تکنولوژیکی، در قله تولید انبوه محصولات قرار داشتند و به دلیل فروزون‌تر شدن عرضه از تقاضا، فروش محصولات به سادگی گذشته ممکن نبود، چرا که با افزایش رقابت، مشتریان به قدرت انتخاب بیشتری نایل شده بودند. بنابراین شناخت بیشتر نیاز مشتریان جاری و آتی برای برآورده کردن بهتر آن‌ها در قیاس با رقبا، اهمیت حیاتی یافته بود.

اوایل سده بیستم این ایده شکل گرفت که بازاریابی می‌تواند یک رشته آکادمیک و موضوعی برای مطالعات و پژوهش‌ها باشد. در سال ۱۹۰۵ دانشگاه پنسیلوانیا آغازگر برپایی یک دوره بازاریابی به نام «بازاریابی محصولات» شد. تا سال ۱۹۲۰ برخی از مؤسسات آموزشی، دوره‌هایی را برگزار می‌کردند که حول موضوعاتی چون بازاریابی تبلیغات، فروشندگی و بازاریابی (تحقیقات بازار) بود و نخستین کتاب با موضوع «شیوه بازاریابی» نیز در این سال منتشر شد. رشته بازاریابی در طلیعه عمر خود تجربیاتی از تبلیغات و فروش با تحلیلی از داده‌های بازاریابی را شامل می‌شد و در این قالب تلاش می‌شد تا تقاضا را افزایش و آن را تغییر شکل دهد و بازارهای انبوه جدیدی را برای محصولات که به شکل انبوه تولید می‌شدند خلق کند. بازاریابی نخستین، در این معنا محدود می‌شد که چگونه می‌توان کالای بیشتری به مردم فروخت. شیوه تولید انبوه سبب شد که در بسیاری از بازارها، عرضه از تقاضا پیشی بگیرد و شرکت‌ها را ملزم به یافتن راه‌هایی برای رقابت بهتر و فروش بیشتر محصولات تولیدی خود کند. بازار انبوه همچنین باعث پیدایش فاصله زیاد میان تولیدکننده و مصرف‌کننده شد. در طول دهه‌ها سامانه‌های تقریباً محلی تولید و عرضه جای خود را به تولید انبوه و فعالیت‌های بازاریابی در بازارهای انبوه ملی و بین‌المللی دادند. دیگر امکان ارتباط مستقیم و چهره به چهره تولیدکنندگان با مصرف‌کنندگان وجود نداشت و تولیدکنندگان از اطلاعات مربوط به نیازها و علائق مشتریان بی‌نصیب ماندند که تا پیش از صنعتی‌شدن، به‌سهولت به آن‌ها دسترسی داشتند. تاریخ بازاریابی، از دهه ۱۹۵۰ به بعد شاهد بروز رویکردی با عنوان بازاریابی مدرن و به مثابه یک «فلسفه کسب‌وکار» است. در این زمان توجه بازاریابی، از فروش بیشتر محصولات به درک مشتریان و برآورده کردن نیاز و خواسته‌های آنان معطوف شد.

دانشگاه پنسیلوانیا، نخستین دانشگاهی بود که به‌طور رسمی، دانشکده بازرگانی تأسیس کرد. این دانشگاه در سال ۱۸۸۱ با دریافت کمکی ۱۰۰/۰۰۰ دلاری از ژوزف وارتون^۴ آغاز به کار کرد. دانشگاه‌های شیکاگو و کالیفرنیا در ۱۸۹۸، دارت‌موت، و سیکانسن و نیویورک در ۱۹۰۰، نورث وسترن، پیتزبورگ و هاروارد (نخستین دانشکده بازرگانی مختص تحصیلات تکمیلی بازرگانی) در ۱۹۰۸ نیز پس از دانشگاه پنسیلوانیا آغاز به تدریس بازرگانی کردند. رشد آموزش بازرگانی در شش دهه اول سده بیستم کند، اما پیوسته بود. تا سال ۱۹۶۵، دانشکده‌های بازرگانی در سرتاسر دنیا ۶۳/۰۰۰

^۱ Marketing^۲ Exchange relationship^۳ Transaction^۴ Joseph Wharton

دانش‌آموخته کارشناسی و ۶/۶۰۰ کارشناس ارشد پرورش داده بودند که از این تعداد، ۱۲/۸ درصد در سطح کارشناسی و ۵/۹ درصد در سطح کارشناسی ارشد از دانشگاه‌های آمریکایی دانش‌آموخته شده بودند. تا سال ۱۹۹۵، تقریباً ۲۰ درصد دانش‌آموخته‌های کارشناسی و ۲۳ درصد کارشناسی ارشد از دانشکده‌های بازرگانی دانش‌آموخته شده بودند. به روایتی، نخستین دوره‌های آموزشی دانشگاهی در بازاریابی در سال‌های ۱۹۰۲-۱۹۰۱ در دانشگاه‌های ایلینویز و میشیگان ارائه شدند. نخستین کتاب‌های درسی در سال‌های ۱۹۱۵-۱۹۱۱ به رشته تحریر درآمدند. دانشگاه نیویورک نخستین دوره آموزشی دانشگاهی در حوزه تبلیغات را در سال ۱۹۰۵ ارائه داد.

تحول در آرا و اندیشه‌های بازاریابی با جایگزینی شیوه مدرن بازاریابی خاتمه نیافت. محیط‌های اجتماعی، سیاسی، تکنولوژیکی، اقتصادی و فرهنگی به‌مثابه گهواره پرورش تفکرات و عملیات بازاریابی پیوسته در جنبش و در شرف بالندگی و پویایی بود. طرح موضوعات مهمی چون جهانی‌شدن بازارها، تکوین و توسعه تجارت الکترونیک و اهمیت یافتن موضوعات زیست‌محیطی، تأثیرات جدید و شگرفی بر رشد و بالندگی بازاریابی و رویکردهای آن داشت. در پایان دهه ۱۹۷۰ و آغاز دهه ۱۹۸۰ بازاریابی کلان به‌منظور پیوند و هم‌آمیزی بسیاری از گفتمان‌ها و فعالیت‌های بازاریابی و ارتباط میان بازارها ظهور کرد. بازاریابی کلان با تأکید خاص بر تأثیرات فعالیت‌های بازاریابی بر کیفیت محیط‌زیست و رفاه اجتماعی، بیشتر درصدد بود تا پیوند درونی نظام‌یافته‌تر و هدف‌مندتری میان سیستم بازاریابی و جامعه را ایجاد کند.

اعتلای رویکردها و اندیشه‌های بازاریابی از هر جهت رو به گسترش و توسعه بود و قلمروهای مفهومی جدیدی چون بازاریابی ارتقایافته، بازاریابی پایداری، بازاریابی پست‌مدرن (پسانوگرا) و ... نیز بر ساخته و مفهوم‌سازی شد. استفان براون^۱، یکی از اندیشمندان پیشرو در ساحت جنبش بازاریابی پست‌مدرن، هم روال جاری اندیشه بازاریابی و هم بدیل‌های مطرح آن‌را مورد انتقاد قرار داد. او به ادبیات نوظهوری توجه کرد که در آن از عبارت اکسیر بازاریابی، یعنی راه‌های چاره برای درمان بیماری‌های بازاریابی در تفکر و فعالیت جاری استفاده کرد. اکسیرهای گوناگون بازاریابی به‌دنبال این هستند که بر جنبه‌های خاصی از بازاریابی تمرکز کنند، مانند:

- ☆ زمان - به‌وسیله بازاریابی مبتنی بر زمان، بازاریابی بلادرنگ و بازاریابی آهسته،
- ☆ سیستم اطلاعاتی - از طریق بازاریابی داده‌ها و بازاریابی دانش،
- ☆ شیوه ارتباط با مشتریان - از طریق بازاریابی مخفیانه، بازاریابی خیابانی، بازاریابی شبکه‌ای، بازاریابی ویروسی، بازاریابی ریشه‌ای، بازاریابی چریکی، بازاریابی قومی و بازاریابی توربینی،
- ☆ شیوه درخواست - از طریق بازاریابی روند، بازاریابی نوستالوژی، بازاریابی احساسی و بازاریابی انگیزه،
- ☆ تجربیات مصرف‌کنندگان - بازاریابی تجربه‌ای و بازاریابی حسی،
- ☆ ارتباطات - بازاریابی ارتباط کلی، بازاریابی مشترک، بازاریابی وفاداری، بازاریابی راه‌حل و بازاریابی هم‌زیستی، و
- ☆ واقعیت‌های اجتماعی - بازاریابی کلان، بازاریابی جامعه، بازاریابی سبز، بازاریابی محیطی، بازاریابی زیست‌محیطی و بازاریابی پایداری.

بسیاری از این اکسیرهای بازاریابی، از نمادها و استعاره‌های خاصی برای بازطرح گفتمان و عملیات بازاریابی استفاده می‌کنند، مانند بازاریابی چریکی، بازاریابی قومی، بازاریابی ویروسی و توربینی. نکته مشترک برای همه این رویکردها این است که آن‌ها علی‌رغم شکل و ظاهر بدیع خود، به‌لحاظ ماهوی و مفهومی متمایز و متفاوت از بازاریابی‌ای نیستند که در ابتدا مفهوم‌سازی شده بود، بلکه نگرش و رویکردی از بازاریابی در مسیر شخصی‌سازی بازاریابی برای موقعیت‌های خاص کسب‌وکارها است و اغلب آن‌ها با بهره‌گیری از گستره رویکردهای ارتباطی در اهتمام به تمرکز شرکت بر بخش‌های

^۱ Stephen Brown

خاصی از بازار است. با این حال، از میان آن‌ها دو دسته از روش‌ها وجود داشتند که متمایزتر از بقیه بودند و برداشت سنتی از بازاریابی را به چالش می‌کشیدند و به ارائه نگرش متفاوتی از بازاریابی گرایش داشتند. دسته اول گرایش به برجسته‌تر شدن گونه و شیوه ارتباط با مشتریان در قیاس با تمرکز صرف بر انجام معامله داشتند، مانند بازاریابی ارتباطات، بازاریابی ارتباط کلی، بازاریابی مشترک، بازاریابی وفاداری، بازاریابی راه‌حل و بازاریابی هم‌زیستی، و گروه دیگر آرزومند هم‌زیستی میان فعالیت‌های جاری بازاریابی و واقعیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی بودند. این گروه شامل بازاریابی کلان، بازاریابی جامعه، بازاریابی سبز، بازاریابی محیطی، بازاریابی زیست‌محیطی و بازاریابی پایداری بود. مباحث طرح‌شده در بازاریابی پست‌مدرن، به یک نقطه مشترک ختم می‌شود و آن اینکه، بازاریابی فرارو باید متفاوت از بازاریابی سنتی در گذشته باشد.

امروزه در عصر جهانی‌شدن و پیدایش پلتفرم‌ها و شبکه‌های دیجیتال، رویکردها و نحله‌های گوناگون بازاریابی به سرعت ظاهر و ناپدید می‌شوند و بسیاری از گزاره‌های ارزشمند، ممکن است در اعماق صدها نشریه بازاریابی مکتوم مانده باشند، هر چند که استثنائاتی هم وجود دارد. ارزش روابط مشتری و سبک مدیریت آن در اواخر دهه ۱۹۹۰ مورد توجه قرار گرفت. روند بازاریابی یک به یک (پی‌پر^۱، ۱۹۹۵) معرفی گردید و به‌زودی پس از آنکه عدم‌اثربخشی آن‌ها در بسیاری از موارد تجربی ثابت شد، کنار رفتند. در حدود سال ۱۹۹۵، گرایشات پسانوگرایی جایگاهی در افکار بازاریابی یافتند، یعنی با حضور رفتارهای ناسازگار در بازار و رد دیدگاه‌های ساختاریافته رئالیست، دیدگاه جهانی به حمایت از نظریه پروژه بازاریابی پرداخت. از آنجا که این اندیشه، باورمند به آفرینش همه دانش مورد اشاره به‌صورت اجتماعی است، نظریه‌های اصلی و آن دسته که مبتنی بر اثبات‌گرایی محض بودند، نزد این گفتمان ارزش خود را از دست دادند. به‌طور هم‌زمان، ظهور نشریه‌های مرتبط با بازاریابی، ملاک افزایش انجام پژوهش‌ها پیرامون بازاریابی است. در سال ۱۹۳۶ نخستین نشریه در زمینه بازاریابی منتشر گردید.

بازاریابی به مثابه یک عامل قدرتمند دگرش اجتماعی

آمیزه نیروهایی که باعث تحول بنیادین در سامانه‌های اجتماعی دنیا شده و تعادل میان انسان و محیط را برقرار می‌کردند با گذر زمان دگرگون شده است. برای سده‌های متمادی، سیاست و فناوری، مهم‌ترین عاملان دگرش و تحول بودند. در سده‌های اخیر اقتصاد هم جایگاه مهمی را به خود اختصاص داده است، به‌ویژه که فناوری با تجارت و کسب‌وکار نیز تلفیق یافته است. افکار و عقایدی که با مذهب، دموکراسی، اخلاقیات و مسئولیت فردی مرتبط هستند نیز همگی برای افرادی که در مورد آن صحبت می‌کنند و از آن دفاع و پشتیبانی می‌کنند، اهمیت دارند. در سده بیستم، یک عامل تغییر دیگر پدیدار شده است که به شیوه‌های بسیاری، عوامل پیشین را یکپارچه یا مهار می‌کند یا حتی تحت‌شرایطی، جایگزین آن‌ها می‌شود. این عامل تغییر جدید، بازاریابی است. بازاریابی به‌عنوان نیرو و توانشی است که قدرت بازآفرینی چهره گیتی را دارد و می‌تواند و باید همگام با دیگر عوامل، در توسعه جوامع نقش‌آفرینی کند. اندازه و مقیاس تغییراتی که در سده بیستم در زمین رخ داده است به‌لحاظ وسعت در بسیاری از رشته‌ها تغییرات هزار سال قبل را تحت‌الشعاع قرار داده است.

نقش مثبت بازاریابی در اثربخشی و کارایی کسب‌وکار و رفاه مصرف‌کننده تا اندازه‌ای با پیامدهای منفی تمرکز بر تأمین بی‌چون و چرای خواسته‌های مشتریان فردی خنثی می‌شد. مشتریان در پاره‌ای از اوقات بی‌احتیاط و ناآگاه هستند و خریداران و فروشندگان هر دو می‌توانند غیرمسئولانه عمل کنند. هر کدام از خریداران و فروشندگان می‌توانند تنها در جویش نفع شخصی خود باشند، بدون آنکه دغدغه چندان در خصوص موضوعات کلان‌تر

^۱ Pieres

و بزرگ‌تر اجتماعی و هزینه‌های اجتماعی فعالیت‌های خود داشته باشند. به‌منظور تعالی فکری و کاربرد بازاریابی به فراسوی مبادله دوطرفه، باید پیامدهای مبادله بر دیگران و جامعه نیز مدنظر قرار گیرد. برای تحقق این منظور، پیشنهاد‌های متعددی ارائه شده است که عناصر مشترک بسیاری دارند. کواس^۱ (۱۹۶۰) مسأله اصلی را برحسب هزینه‌های اجتماعی یا صدمات وارده بر طرف‌هایی که بخشی از مبادله اقتصادی دوطرفه نیستند، صورت‌بندی کرد و درعین حال عنوان داشت که هرگونه اقدام اصلاحی توسط دولت باید برحسب آثار مثبت و منفی آن بر روی یک سیستم بزرگ‌تر تحلیل گردد.

هاردین^۲ (۱۹۶۸) که یک زیست‌شناس و نگران رشد جمعیت و استفاده بیش از حد از منابع طبیعی بود، بر روی آنچه «تراژدی مشترکات»^۳ می‌نامید، تأکید داشت. مسأله اصلی آن است که اگر یک منبع مشترک وجود داشته باشد (از قبیل اقیانوس‌ها یا به‌طور کلی طبیعت) و اگر هر فرد از این منبع مشترک منتفع شود (مطلوبیت به‌دست آورد)، آنگاه با گسترش جمعیت، آن منبع ایستا مورد بهره‌برداری بی‌رویه و استفاده بیش از حد قرار خواهد گرفت. واینر و دوشر^۴ (۱۹۹۱) این مسأله عمومی را به‌عنوان یک گرفتاری اجتماعی مورد بررسی قرار می‌دهند. ادعای آن‌ها این است که «در یک گرفتاری اجتماعی، شخصی که به‌نفع اجتماع عمل می‌کند، منافع شخصی کمتری نسبت به شخصی که این‌گونه نیست، دریافت می‌دارد و چنانچه همگی به‌نفع اجتماع مشارکت کنند، در هم‌سنگی با حالتی که هیچ‌کس مشارکت نداشته باشد، همه اعضای گروه، منافع شخصی بیشتری به‌دست می‌آورند». نیسون^۵ (۱۹۸۹) پیامدهای بازاریابی را مورد توجه قرار می‌دهد و پیامد اجتماعی یک معامله بازاری را این‌گونه تعریف می‌کند: «هر اثر پیش‌بینی‌شده یا نشده که به‌وسیله طرف‌های معامله و هر اثر پیش‌بینی‌نشده، اعم از مثبت و منفی که به‌وسیله دیگری که طرف معامله نیستند، تجربه می‌شود»، این پیامدها غالباً هزینه‌های تحمیلی^۶ نامیده می‌شوند. در نهایت، مونت^۷ (۱۹۹۳) چارچوبی را برای سنجش آنچه هزینه‌ها و/یا منافع محاسبه نشده مبادله تعریف می‌کند، توسعه می‌دهد. این هزینه‌ها و منافع محاسبه نشده می‌تواند متوجه طرف‌های معامله و نیز طرف‌های ثالث یا دیگران باشد. بنابراین، هزینه‌های اجتماعی، گرفتاری‌های اجتماعی، پیامدهای اجتماعی، تراژدی مشترکات، هزینه‌های تحمیلی و هزینه‌ها و/یا منافع محاسبه نشده، از کاستی‌ها، تنگناها و گسست‌های بازاریابی به‌شمار می‌آید.

درستی باور سنتی از بازاریابی مبنی بر این که جهت‌گیری مفهوم کسب‌وکار از تولید به محصول، فروش و سپس به بازاریابی بوده است و بازاریابی را همچون نقطه نهایی گذار تاریخی و تکاملی مفهوم کسب‌وکار قلمداد می‌کند، مورد تشکیک قرار گرفت (فولرتون^۸، ۱۹۸۸). مفهوم بازاریابی به‌صورت عملی و تجربی نیز مورد بررسی قرار گرفت و مشخص شد این مفهوم که سال‌ها به‌عنوان بهترین فلسفه کسب‌وکار شناخته می‌شود، الزاماً در تمامی موقعیت‌ها و شرایط، بهترین گزینه نیست و اقتباس از آن، عملاً در بسیاری از موارد به کارایی ضعیف سازمان‌ها منجر شده است (هوستون^۹، ۱۹۸۶). کاتلر (۱۹۹۴) در این زمینه با صراحت کامل می‌گوید: «شرکت‌هایی که براساس مفهوم بازاریابی عمل می‌کنند با ایجاد رضایت در مشتری، سود بیشتری کسب می‌کنند. با این‌وجود مفهوم بازاریابی برای همه موقعیت‌ها سودمند و مناسب نیست. وی معتقد است که مدیریت می‌تواند یکی از این چهار مفهوم یا فلسفه «محصول، تولید، فروش یا بازاریابی» را انتخاب کند، و این که کدام فلسفه مناسب‌تر است به وضعیت خریداران و فروشندگان در مبادله بستگی دارد.»

وابستگی به اظهارات مشتریان درباره نیازها و خواسته‌های خود، سبب می‌شود که برخی از بازاریابان دچار نزدیک‌بینی شده و در نگاه دوراندیشانه به مفهوم بازاریابی ناکام شوند. فرانکلین اس. هوستون^{۱۰} (۱۹۸۶) اعلام می‌دارد: «مشتریان لزوماً منابع خوبی از اطلاعات درباره نیازهای خود برای یک

^۱ Coase^۲ Hardin^۳ Tragedy of the commons^۴ Wiener & Doescher^۵ Nason^۶ Externalities^۷ Mundt^۸ Fullerton^۹ Houston^{۱۰} Houston, F. S.

دهه آینده نیستند. آن‌ها لزوماً نمی‌دانند که تحت شرایط محیطی مختلف چگونه واکنش نشان دهند. آن‌ها بینشی درباره ارزش بالقوه نوآوری‌های فناوریانه مهم ندارند. گاهی اوقات، مشتریان باید درباره فناوری‌ها، باورها و روش‌های رفتار، یاد بگیرند. ... زمان آن است که بدانیم مفهوم بازاریابی، یکی از سه (چهار) مجموعه مفهوم است - بازاریابی، فروش، (محصول) و تولید - که مبنای فهم مدیریت بازاریابی را شکل می‌دهد و زمان آن است که به یاد بیاوریم تحت شرایط مختلف، هر یک می‌توانند بهترین جهت‌گیری برای پیشبرد مقاصد سازمان باشند.» در همین ارتباط، کاتلر (۲۰۰۵) خاطرنشان می‌کند: «امروزه شرکت‌ها باید از بازارمحور بودن (تمرکز بر روی نیازهای فعلی مشتریان) به‌سوی بازارساز بودن (خلق خواسته‌ها و بازارهای جدید و سپس تغییر الگوی خرید) تغییر جهت دهند.» هوستون (۱۹۸۶) در مقاله «مفهوم بازاریابی: بازاریابی چیست و چه نیست؟»^۱ خاطرنشان می‌کند: «مفهوم بازاریابی از دو جنبه با آسیب روبه‌رو بوده است: اول آنکه مفهوم بازاریابی به‌عنوان فلسفه مدیریتی بهینه جا افتاده است، درحالی‌که لزوماً در همه شرایط این‌گونه نیست و دوم اینکه ما می‌توانیم مثال‌های بسیاری از اقدامات ضعیف بازاریابی را که تحت‌نام مفهوم بازاریابی، انجام گرفته‌اند، مشاهده کنیم. زمان آن است که مفهوم بازاریابی را از نو بیاموزیم.» اما آنچه از نظر هوستون حائز اهمیت است تلاش برای ارزیابی شرایطی است که تحت آن، مفهوم بازاریابی، هدایت‌گر مناسبی برای بازاریاب می‌باشد و در شرایطی که بازاریاب نباید آن‌را توصیه کند. «پنداشته می‌شود که پذیرش مفهوم بازاریابی سبب شده است که شرکت‌ها در راستای مشتری‌محوری و برآورده کردن نیازهای آن‌ها، به‌صورت یک‌جانبه به‌شدت به منابع ایده‌ساز مبتنی بر فناوری و علوم فنی و مهندسی برای ارائه محصول جدید وابسته شوند و این امر باعث شده است که به موازات پیشرفت‌های تکنولوژیک، صرفاً انبوهی از کالاهای تقلبی تولید شود» (هیز و ابرناتی، ۲، ۱۹۸۰).

بنابراین، بازاریابی، تأثیر قدرتمندی، اعم از خوب و بد، بر اقتصاد و جامعه دارد. پس از پایان جنگ جهانی دوم، بازاریابی به ارتقاء استاندارد زندگی مصرف‌کنندگان متوسط در کشورهای توسعه‌یافته‌تر کمک بسیاری نموده است. از برنامه‌های پیشرفته بازاریابی، بیشتر به‌عنوان دلیل اصلی رشد سریع در بسیاری از اقتصادهای نوظهور یا فرارشدیافته یاد می‌شود. با توجه به فلسفه‌ای از کسب‌وکار که برای نخستین بار در دهه ۱۹۵۰ تحت‌عنوان «مفهوم بازاریابی»^۲ تقریر یافت، رضایت مشتری هدف بنیادین کسب‌وکار در نظر گرفته می‌شد که پاداش آن، سود بود. مشتریان به‌طور ضمنی، به‌صورت مصرف‌کنندگانی فردی تصور می‌شدند که با فروشندگان روابط یک به یک داشتند و فروشندگان نیز تقریباً همیشه به‌عنوان سازندگان محصولات فیزیکی در نظر گرفته می‌شدند. ابزارهای مورد استفاده به‌وسیله بازاریابان، به چهار طبقه تقسیم می‌شدند - محصول، قیمت، ترویج و توزیع (فیزیکی) (یا مکان) - که به آن‌ها 4P گفته می‌شود.

وبستر و لوش (۲۰۱۳) عنوان می‌کنند که اگرچه مفهوم بازاریابی در گذشته مطرح بوده، اما ارزش عملیاتی و اجرایی آن برای مدیریت بسیار محدود بود، زیرا مفهوم بازاریابی، فلسفه‌ای است که به‌لحاظ اجرایی و عملیاتی به‌سختی می‌تواند برای مدیریت مفید واقع شود و مدت‌ها این انتقاد از سوی برخی از صاحب‌نظران بازاریابی مطرح بود و نیاز به عملیاتی‌کردن آن احساس می‌شد. این شکاف و گسست تا پیدایش نظریه‌های جدیدتر بازاریابی ادامه داشت و پیدایش رهیافت‌های نوین، گشایشی در ابهام‌زدایی از بازاریابی بود.

یکی از مخارج بازاریابی برای یک سازمان، عبارت از صرف زمان، تلاش و هزینه‌های مالی برای گردآوری اطلاعات درباره شرکای فعلی یا آتی معامله است. ارزش دریافتی در مبادله، از طریق خلق مبادلات انفرادی و نیز دریافت ارزش بیشتر در هر مبادله افزایش می‌یابد. ارزش تسلیمی در مبادله، از طریق صرف کوشش کمتر در انجام مبادلات و تسلیم مقادیر کمتر در مبادله کاهش می‌یابد. به‌عبارت دیگر یک سازمان از طریق اطلاعات اضافی درباره شرکای مبادله خود، می‌تواند به صورت زیر منتفع شود:

^۱ Houston, F. S. (1986 The marketing concept: what it is and what it is not.. The journal of marketing, 81-87.

^۲ Hayes and Abernathy

۱. مبادلات بیشتر،

۲. افزایش ارزش دریافتی از هر مبادله،

۳. بذل تلاش کمتر برای هر مبادله، و

۴. ارزش تسلیمی کمتر در هر مبادله.

فهم اینکه این حالت‌ها چه زمانی رخ می‌دهند، به بازاریابان اجازه می‌دهد تا دریابند که جست‌وجوی اضافی درباره شرکای فعلی و آتی مبادله چه زمانی به پیشبرد اهداف سازمانی یاری می‌رساند. هنگامی که شرکای مبادله ارضا نشده باقی‌مانده باشند، مبادلات بیشتری می‌توانند رخ دهند. چنانچه همه شرکای بالقوه مبادله اشباع شده باشند و نیز هنگامی که از نظر شریک بالقوه مبادله، سازمان هیچ چیز ارزشمندی برای مبادله در اختیار نداشته باشد، این مبادلات نمی‌توانند رخ دهند. برای تضمین اینکه سازمان در هر مبادله مجزا، بیشترین ارزش ممکن را به‌دست می‌آورد، به فهم دقیق نیاز و خواسته شریک بالقوه مبادله و نیز آگاهی دقیق از آنچه شریک مبادله حاضر است برای انعقاد مبادله ارائه کند، نیاز دارد. بدون این شرایط، سازمان می‌تواند این‌گونه فرض کند که می‌توانست مبادله دیگری را با شرایط مطلوب‌تر مورد مذاکره قرار دهد و بدین ترتیب اهداف سازمان را بهتر محقق می‌کرد. افزون بر این، این مبادلات، تنها می‌توانند تحت‌شرایطی صورت گیرند که سازمان اجازه مذاکره و انعقاد مبادله را به‌طور واحد داشته باشد. در مواردی که یک سازمان، در هر نوبت با بیش از یک شریک مبادله، مذاکره می‌نماید و سازمان، گزاره واحدی را به همه اعضای شرکای مبادله ارائه می‌دهد، سودمندی اطلاعات دریافتی درباره هر شریک مبادله، رابطه باژگونه‌ای با تعداد شرکای مبادله در آن گروه دارد.

هیرشمن^۱ (۱۹۸۳) نشان می‌دهد که تولیدکنندگان در دنیای هنر و ایدئولوژی، اغلب دارای اهدافی شخصی هستند که با موفقیت تجاری بدان‌ها نایل نمی‌شوند. این اهداف، برگرفته از اشتیاق به شناخته شدن از سوی هم‌تایان یا یک حس درونی کامیابی است. در نتیجه، وی عنوان می‌دارد: «... مفهوم بازاریابی – با رویکرد هنجاری – به‌دلیل ارزش‌های شخصی و هنجارهای اجتماعی مربوط به فرایند تولید، در مورد دو دسته گسترده از تولیدکنندگان (هنرمندان و ایدئولوژیست‌ها) قابل اعمال نیست». هیرشمن پیشنهاد می‌دهد که بازاریابان، نسخه تعدیل شده مفهوم بازاریابی را که این تولیدکنندگان را نیز شامل می‌شود، به‌کار گیرند.

تأکید بر مدیریت آمیزه‌ها و چهار پی سنتی در بازاریابی که ذاتاً تولیدکننده‌محور هستند بحرانی را در بازاریابی با نگرش سنتی رقم زده است که شکست در به‌کارگیری کامل و بی‌نقص فلسفه بازاریابی را منجر شده است. آن‌ها بر تولیدات شرکت و قیمت‌گذاری، توزیع و ترویج تمرکز می‌کنند. این‌گونه تفکرات بر بازاریابی به‌گونه‌ای درونی و بر چیزهایی که بازاریابان می‌توانند آن‌ها را کنترل کنند، متمرکز می‌شوند. مشتری به چیزی تبدیل می‌شود که باید سود و ارزش به‌دست آورد. نیاز به دیدگاه جایگزین در بازاریابی اغلب به‌سادگی برخورد میان بازاریابی قدیم و رویکرد جدید بازاریابی که تصور می‌شود درصدد معرفی بدیلی برای آن است، می‌باشد. محیط و واقعیات در شرف دگرگونی سبب بازاندیشی در یافتن شیوه‌های سازش مفاهیم در گذر زمان با آن‌ها می‌شود. مفهوم رایج بازاریابی همان‌گونه که در سال ۱۹۶۷ در چاپ اول کتاب فیلیپ کاتلر «چارچوبی برای مدیریت بازاریابی» معرفی و مطرح شده است ممکن است با جهان فعلی تناسب نداشته باشد و رشد و سازگاری از اصول اولیه تطبیق‌پذیری است. به‌همین دلیل نخستین چاپ اروپایی اصول بازاریابی فیلیپ کاتلر و همکاران که در سده بیست‌ویکم چاپ شد با فصلی به‌نام «بازاریابی در دنیای در شرف تغییر: برآوردن نیازهای انسان» آغاز شد که بر عناوین جدید و روزآمدی تأکید می‌کرد: مدیریت تقاضا، مدیریت ارتباطات و مدیریت اتصال. علم بازاریابی نیز در طول زمان نشان داده است که توانایی سازش حیرت‌انگیز خود را تحت‌شرایط محیطی مختلف همگام با وقوع تغییرات اجتماعی،

^۱ Hirschman

اقتصادی و فرهنگی دارد.

کاتلر و آرمسترانگ (۱۳۹۰) به ذکر برخی از انتقاداتی می‌پردازند که طرفداران حقوق مصرف‌کننده، مراکز دولتی و دیگران به بازاریابی وارد و آن‌را متهم می‌کنند که از طریق قیمت‌های فروش نسبتاً بالا، استفاده از رویه‌های خدعه‌آمیز، فشارهای بیش از حد برای فروش، ارائه محصولات نامطمئن و بعضاً بنجل، از رواج انداختن‌های برنامه‌ریزی شده و ارائه خدمات نه چندان مطلوب به طبقات محروم، به مصرف‌کنندگان ضرر و زیان می‌رسانند. این انتقادات علاوه بر اینکه نشان‌دهنده کاستی‌ها و سوءتفاهماتی است که باید برای آن‌ها پاسخ روشنی جست‌وجو کرد بلکه مهم‌تر از این وجه، بیان‌گر قدرت، توانش و نفوذی است که بازاریابی می‌تواند در زندگی جاری انسان‌ها از خود بروز دهد و منشا تغییرات زیادی در حیات اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی جوامع باشد و می‌توان به وضوح از این انتقادات به‌مثابه اقامه دلایلی اشاره کرد از اینکه بازاریابی چگونه می‌تواند به‌مثابه یک اهرم قدرتمند دگردیسی در جوامع امروزی نقش ایفا کند. اتهاماتی که به بازاریابی وارد می‌شود درواقع به‌گونه‌ای قدرت تاثیرگذاری و اهمیت نقش بازاریابی را به رخ می‌کشد و اینکه بازاریابی به قدرتی تبدیل شده که می‌تواند بنابه نوع استفاده از آن نقش مخرب یا سازنده را در تعاملات و هم‌کنشی‌های اجتماعی و اقتصادی ایفا کند و از این‌رو می‌تواند به‌عنوان یکی از اهرم‌های توسعه جوامع تلقی شود:

۱. **قیمت‌های فروش بالا** - بسیاری از انتقادات وارده، سیستم بازاریابی را متهم می‌کنند که این سیستم موجب افزایش قیمت‌ها می‌شود، درحالی‌که اگر سامانه‌های منطقی‌تری وجود می‌داشت، قیمت‌ها این گونه افزایش نمی‌یافت. در این خصوص آن‌ها به سه عامل هزینه‌های توزیع بیش از حد، هزینه‌های تبلیغاتی و پیشبرد نسبتاً بالا و سود بیش از حد اشاره می‌کنند.

✓ هزینه‌های بیش از حد توزیع - یکی از موارد اتهامی که مدت‌ها است بر بازاریابی وارد می‌شود این است که در این سیستم، واسطه‌های حریصی وجود دارند که برای خدمات خود، قیمت‌هایی را درخواست می‌کنند که بالاتر از ارزش کاری است که انجام می‌دهند. انتقادات و ایرادات یا به تعداد واسطه‌ها وارد می‌شود که واقعا زیادند یا پیرامون عملکرد ضعیف و نه چندان کارا و ارائه خدمات غیرضروری یا مضاعف و استفاده از رویه‌های مدیریتی و برنامه‌ریزی ضعیف توسط آن‌ها مطرح می‌شود. در نتیجه همه این‌ها، هزینه‌های توزیع افزایش می‌یابند و این مصرف‌کنندگان هستند که این هزینه‌های اضافی را به‌صورت قیمت اضافی پرداخت می‌کنند. خرده‌فروشان نیز به نحوی به این موارد اتهامی پاسخ می‌گویند. آن‌ها اظهار می‌دارند: (۱) واسطه‌ها کارهایی را انجام می‌دهند که بدون آن‌ها انجام این کارها برعهده تولیدکنندگان یا مصرف‌کنندگان می‌افتاد، (۲) افزایش سود خرده‌فروشان بیانگر بهبودی است که در کیفیت خدمات ارائه شده توسط آن‌ها به‌وجود آمده است، (۳) هزینه‌های عملیاتی مربوط به فروشگاه‌ها دائماً در حال افزایش بوده و این خرده‌فروشان را ناگزیر می‌کند بر قیمت‌های فروش خود بیافزایند، و (۴) به‌دلیل رقابت شدید بین خرده‌فروشان، سود آن‌ها در حقیقت نه بالا بلکه بسیار پایین است.

✓ هزینه‌های بیش از حد تبلیغاتی و پیشبرد - بازاریابی جدید همچنین متهم به افزایش قیمت فروش در اثر هزینه‌های سنگین تبلیغاتی و پیشبرد است. اما بازاریابان اظهار می‌کنند: (۱) مصرف‌کنندگان خود چیزی بیش از خواص کارکردی صرف کالا می‌خواهند. آن‌ها ادعا می‌کنند که مصرف‌کنندگان خواهان مزایای روانی هستند، مزایایی نظیر اینکه احساس کنند متمول، زیبا، جذاب و خاص هستند، (۲) یک برند به خریداران خود اعتماد می‌دهد. یک نام تجاری خود گویای یک کیفیت معین است و مصرف‌کنندگان برای برندهای شناخته شده و معروف حتی حاضرند تا اندازه‌ای قیمت بیشتری پرداخت کنند، (۳) برای اینکه میلیون‌ها خریدار بالقوه از مزایای یک برند آگاه شوند باید تبلیغات زیادی درباره آن انجام شود، و (۴) یک شرکت، وقتی که رقبای او مبالغ زیادی را صرف تبلیغات و تبلیغات پیشبرد می‌کنند،

ناچار است متقابلاً دست به چنین کاری بزند. درعین حال، شرکت‌ها درباره هزینه‌های تبلیغاتی خود حساسیت زیادی به خرج می‌دهند و تلاش می‌کنند حتی‌الامکان بودجه تبلیغاتی خود را عاقلانه خرج کنند.

✓ سودآوری بیش از حد – منتقدین همچنین بعضی از شرکت‌ها را متهم می‌کنند که این شرکت‌ها از فروش کالا، به سودی بیش از حد دست می‌یابند و در این خصوص به صنعت تولید دارو اشاره می‌کنند که مثلاً در این صنعت، قیمت تمام‌شده یک قرص، ۵ سنت است اما ممکن است قیمت فروش آن به مصرف‌کننده به ۴۰ سنت هم برسد. بازاریابان به این موارد چنین پاسخ می‌دهند: شرکت‌ها حتی‌المقدور در برخورد با مصرف‌کنندگان دادگرانه عمل می‌کنند، زیرا می‌خواهند مراوده خود را با ایشان حفظ کنند.

۲. **رویه‌های خدعه‌آمیز** – گاه بازاریابان به اعمال رویه‌های خدعه‌آمیز و فریب‌کارانه‌ای مبادرت می‌ورزند که موجب می‌شوند مصرف‌کنندگان گمان کنند به منافع و فوایدی دست خواهند یافت بیش از آنچه که درواقع نصیب‌شان می‌شود. رویه‌های فریب‌کارانه خود به سه گروه تقسیم می‌شوند. گروه اول، قیمت‌گذاری، فریب‌کارانه است. گروه دوم، تبلیغات پیشبردی، فریب‌کارانه است. در این رویه درباره ویژگی‌ها یا عملکرد و کارایی کالا گزافه‌گویی می‌شود. گروه سوم، بسته‌بندی، فریب‌کارانه است. در این روش با استفاده از طراحی زیرکانه، درباره محتویات یک بسته مبالغه می‌شود یا بسته تاحدی که باید پر شود، پر نمی‌شود یا از برجسب‌های گمراه‌کننده استفاده می‌شود و نیز برای توصیف اندازه و مقدار کالا از واژه‌های گمراه‌کننده استفاده به عمل می‌آید. اعمال و رویه‌های فریب‌کارانه باعث وضع مجموعه‌ای از قوانین و مقررات و اقداماتی در جهت حمایت از منافع مصرف‌کننده شده است. بازاریابان اظهار می‌دارند که بیشتر شرکت‌ها به اعمال فریب‌کارانه دست نمی‌زنند، زیرا این رویه‌ها در بلندمدت به کسب‌وکار آنان آسیب وارد می‌کند. اگر مصرف‌کنندگان آنچه را که انتظار دارند به دست نیاورند، یقیناً به برندهای جانشین روی می‌آورند. به‌علاوه، مصرف‌کنندگان خود نیز معمولاً در برابر کلاهبرداری از خود دفاع می‌کنند.

۳. **فشارهای زیاد از حد برای فروش** – فروشندگان اغلب متهم می‌شوند که با اصرار و پافشاری زیاد مردم را وادار به خرید کالاهایی می‌کنند که هیچ‌گاه درباره خرید آن فکر نکرده‌اند. معمول است که گفته می‌شود اقلامی نظیر دایره‌المعارف، بیمه، مستغلات و جواهرآلات هیچ وقت خریداری نمی‌شوند، بلکه فروخته می‌شوند. به فروشندگان آموزش داده می‌شود که با بیان مطالبی کلیشه‌ای، مشتریان را اغوا کنند تا کالا را بخرند. آن‌ها برای فروش، تلاش زیادی به عمل می‌آورند، زیرا جوایز فروش به کسانی تعلق می‌گیرد که بالاترین میزان فروش را به خود اختصاص داده باشد. قوانین فروشندگان را ملزم کرده است برای فروش خانه به خانه، به صاحب خانه اعلام کنند که برای فروش کالایی به او مراجعه کرده‌اند. خریداران نیز سه روز مهلت دارند و می‌توانند طی آن پس از فکرکردن، قراردادی را باطل اعلام کنند. مضاف بر این، مصرف‌کنندگان در صورتی که تصور کنند کالایی به ایشان به نحوی تحمیل شده است می‌توانند به هیأت سالم‌سازی روابط تجاری یا مراکز دفاع از حقوق مصرف‌کننده، شکایت کنند.

۴. **کالاهای بنجل یا نامطمئن** – اتهام دیگر این است که کالاها فاقد کیفیتی هستند که باید داشته باشند. شکایت اول در مورد کالاهایی است که درست تولید و ساخته نمی‌شوند. دومین شکایت این است که بعضی از کالاها کم‌فایده‌اند. سومین شکایت درباره جنبه‌های ایمنی کالا است. از سویی دیگر، بیشتر تولیدکنندگان، خواهان تولید کالاهای دارای کیفیت هستند. مصرف‌کنندگانی که از مصرف یکی از کالاهای یک موسسه ناراضی‌اند، ممکن است از سایر محصولات این شرکت نیز روی برگردانند و سایر مصرف‌کنندگان را نیز به اتخاذ رویه مشابهی تشویق کنند. شیوه برخورد یک شرکت با جنبه‌های کیفی تولید و مسایل مربوط به ایمنی کالا می‌تواند به شهرت و اعتبار آن شرکت لطمه وارد کند یا آن را ارتقا

دهد. شرکت‌هایی که فروشنده کالاهای نامرغوب یا فاقد ایمنی هستند، مخاطره درگیر شدن با گروه‌های مصرف‌کننده را پذیرفته‌اند، درگیری‌ای که برای آنان زیان‌بار هم خواهد بود.

۵. **از رواج انداختن‌های برنامه‌ریزی‌شده** – این انتقادات همچنین بعضی از تولیدکنندگان را متهم می‌کنند که یک برنامه از رواج انداختن برنامه‌ریزی شده دارند. بر اساس این برنامه، آن‌ها ترتیبی می‌دهند که کالاهای‌شان پیش از اینکه واقعا نیازی به جایگزینی داشته باشند، از رواج بیافتند. در موارد بسیار زیادی، تولیدکنندگان متهم‌اند به اینکه به‌گونه‌ای پیوسته به تغییر تصورات مصرف‌کننده درباره سبک‌های پذیرفته و مقبول می‌پردازند تا شاید بتوانند مصرف‌کنندگان را به خرید زودتر از موعد مقرر و بیشتر ترغیب کنند. سرانجام، تولیدکنندگان متهم شده‌اند از مواد اولیه و قطعاتی در تولید استفاده می‌کنند که پیش از موعد شکسته، پوسیده، زنگ‌زده یا فاسد می‌شوند. در پاسخ به این موارد، بازاریابان ادعا می‌کنند مصرف‌کنندگان خود طالب دگرگونی سبک هستند. آن‌ها از کالاهای قدیمی خسته می‌شوند و به دنبال سبکی جدید یا مثلا طرح جدید اتومبیل هستند. هیچ‌کس اجباری ندارد کالاهای جدیدی را بخرد و اگر تعداد خریداران کالای جدید به حد کافی نرسد، قطعا کالای جدید در بازار با شکست مواجه خواهد شد. شرکت‌ها بسیاری اوقات از ارائه ویژگی‌های جدید امتناع می‌کنند. به‌علاوه، شرکت‌ها اغلب برای کاهش هزینه‌ها و قیمت‌های فروش از مواد اولیه جدیدی استفاده می‌کنند. آن‌ها هیچ‌گاه کالاهای خود را به‌گونه‌ای تولید نمی‌کنند که زود بشکنند و از بین بروند، زیرا این کار مشتریان ایشان را به سمت برندهای دیگر راهنمایی می‌کند. بدین ترتیب، آنچه که به نام ازرواج انداختن برنامه‌ریزی شده معروف است چیزی بیش از عملکرد نیروهای رقابتی و تکنولوژیکی در یک جامعه آزاد نیست. نیروهایی که خود همواره موجد بهبود کالاها و خدمات‌اند.

۶. **خدمات نه‌چندان کافی به طبقات محروم** – سیستم بازاریابی آمریکا به رساندن خدمات نه‌چندان کافی و مطلوب به طبقات خاصی از مصرف‌کنندگان متهم شده است. بر اساس انتقادات وارده، اهالی فقیر حومه‌نشین باید مایحتاج خود را از فروشگاه‌های کوچکتر خریداری کنند، فروشگاه‌هایی که نه فقط کالاهای نامرغوبی را عرضه می‌کنند بلکه قیمت‌هایشان نیز بالاتر است. روشن است که باید در مناطق کم‌درآمد به فکر پایه‌گذاری سسم‌های بازاریابی بهتری بود. یک راه‌حل این است که از خرده‌فروشان خواسته شود شعبه‌هایی در این مناطق تاسیس کنند. افزون بر این، افراد کم‌درآمد به وضوح به اقدامات حمایت از مصرف‌کننده نیازمندند.

۷. **خواسته‌های کاذب و مادی‌گرایی بیش‌از حد** – انتقادات، سیستم بازاریابی را متهم می‌کنند که به شدت مردم را به دلبستگی بیش‌از حد به مادیات سوق می‌دهد. مطابق این انتقادات، مردم براساس آنچه که دارند و نه آنچه که هستند، مورد قضاوت و داوری قرار می‌گیرند. مالکیت یک منزل مسکونی، دو اتومبیل و آخرین سبک پوشاک و لوازم منزل، نشانه‌های موفقیت‌اند و در حقیقت چنین به‌نظر می‌رسد که اهتمام و کوشش برای کسب ثروت و مالکیت وسایل مادی در سال‌های اخیر رو به افزایش بوده است. انتقادات، علاوه به اشیاء مادی را طبیعی نمی‌داند، بلکه آن‌را خواسته‌های کاذبی می‌پندارد که بازاریابی به‌وجود می‌آورد. بدین ترتیب، بازاریابی موجد خواسته‌های کاذبی تلقی می‌شود که منافع آن نه عاید مصرف‌کنندگان بلکه بیشتر عاید صنعت می‌شود. به هر حال واقعیت این است که در این گفتمان، توان فعالیت‌های تجاری، در وضع نیازهای کاذب، بسی بیش‌از حد واقعی برآورد می‌شود. مردم در قبال تبلیغات و سایر ابزارهای بازاریابی از خود دفاع می‌کنند. احتمال توفیق بازاریابان، هنگامی که به خواسته‌های موجود متوسل می‌شوند، بیش‌از زمانی است که می‌کوشند خواسته‌های جدیدی را به‌وجود آورند. مردم مخصوصا زمانی که کالای گران قیمتی را می‌خرند، بیشتر به یک منبع اطلاعاتی اکتفا نمی‌کنند، بلکه اطلاعات مورد نیاز خود را از منابع متنوعی جمع

می‌کنند. سرانجام، تعداد کالاهای جدید زیادی که با شکست روبرو می‌شوند خود بیانگر این حقیقت است که شرکت‌ها قادر نیستند کنترل چندانی بر تقاضا داشته باشند.

۸. **اندک بودن کالاهای اجتماعی** - بازاریابی همچنین متهم به فروش بیش از حد کالاهای خصوصی به هزینه کاهش کالاهای عمومی شده است. با افزایش مصرف کالاهای خصوصی، نیاز به خدمات عمومی بیشتر می‌شود اما معمولاً این خدمات در اسرع وقت مهیا نمی‌شوند. مثلاً با افزایش مالکیت اتومبیل (کالایی خصوصی) نیاز بیشتر به بزرگراه، کنترل عبور و مرور، محل پارک وسایط نقلیه و خدمات پلیس (کالاهای عمومی) احساس می‌شود. فروش بیش از حد کالاهای خصوصی، «هزینه‌های اجتماعی» به دنبال دارد. در مورد همین اتومبیل، این هزینه‌ها عبارتند از: تراکم عبور و مرور، آلودگی هوا و مرگ‌ومیر و جراحات ناشی از حوادث رانندگی. تولیدکنندگان را می‌توان ناگزیر کرد تمام هزینه‌های اجتماعی تولیدات خود را متقبل شوند. دولت می‌تواند از تولیدکنندگان خودرو بخواهد که بر روی اتومبیل‌های خود امکانات اضافی ایمنی و سامانه‌های بهتر کنترل و جلوگیری از آلودگی محیط‌زیست را تعبیه کنند و با افزایش قیمت، هزینه‌های اضافی خود را جبران نمایند. به هر حال اگر خریداران فکر کنند قیمت اتومبیلی واقعا گران است، آن‌را نمی‌خرند و تولیدکننده آن ناچار به تعطیل کردن واحد خود می‌شود و تقاضای اتومبیل متوجه تولیدکنندگان می‌شود که توانایی تحمل هر دو هزینه‌های خصوصی و اجتماعی را داشته باشند.

۹. **آلودگی فرهنگی** - انتقادات، سیستم بازاریابی را به ایجاد آلودگی فرهنگی متهم می‌کنند. حواس مردم دائماً مورد هجوم تبلیغات قرار دارد. آگهی‌های تبلیغاتی، باعث قطع شدن برنامه‌های جدی و جالب تلویزیونی می‌شوند. آگهی‌های تبلیغاتی به کیفیت مطالب خواندنی روزنامه‌ها خدشه وارد می‌کنند. تابلوهای تبلیغاتی درون شهر، منظره زیبای شهر را از شکل می‌اندازند. تبلیغات مرتباً اذهان مردم را با پیام‌های مادی‌گرایانه، جنسی، حاکی از قدرت یا متضمن شان و منزلت اجتماعی آلوده می‌سازند. بازاریابان در پاسخ به این انتقادات چنین می‌گویند: (۱) آن‌ها فقط امیدوارند که پیام‌های تبلیغاتی ایشان به سمع و نظر مخاطبین آن‌ها برسد. اما به دلیل وجود کانال‌های ارتباط جمعی، بعضی از آگهی‌ها در معرض دید و نظر کسانی قرار می‌گیرند که احتمالاً علاقه‌ای به کالا ندارند و لاجرم این آگهی‌ها برای آن‌ها خسته کننده یا ملال آور خواهند بود. کسانی که مجلاتی نظیر ووگ یا فورچون را می‌خرند و به آن‌ها علاقه دارند به‌ندرت از آگهی‌های مندرج در آن‌ها گله می‌کنند. چون این مجلات درباره کالاهایی تبلیغ می‌کنند که مورد علاقه آن‌ها است، و (۲) آگهی‌های تبلیغاتی را که رادیو و تلویزیون یا رسانه‌های آزاد می‌کنند و موجب می‌شوند هزینه تمام‌شده مجلات و روزنامه‌ها نیز کاهش یابد. بیشتر مردم بر این باورند که آگهی‌های تبلیغاتی، قیمت و هزینه چندانی ندارند.

۱۰. **قدرت سیاسی بیش از حد** - انتقاد دیگری که بر بازاریابی وارد می‌شود این است که بیش از حد در آن از اهرم قدرت سیاسی استفاده می‌شود. در این مورد به‌عنوان گواه از وجود سناتورهای «نفث»، «مواد دخانی» و «خودرو» ذکر می‌شود که از منافع این صنایع در مقابل منافع عمومی حمایت می‌کنند. تبلیغ‌کنندگان متهم می‌شوند که به اعمال قدرت بیش از حد بر رسانه‌های جمعی مبادرت می‌ورزند و این کار باعث محدود شدن آزادی این رسانه‌ها در ارسال گزارش‌های مستقل و واقع‌گرایانه می‌شود. صنایع آمریکایی در پی افزایش و حمایت از منافع خود هستند. وقتی آن‌ها در کنگره و رسانه‌های گروهی دارای سخنگو باشند سطح نفوذ آنان نیز می‌تواند بسیار زیاد باشد. خوشبختانه منافع بسیاری از واحدهای اقتصادی بزرگ و مقتدری که زمانی غیرقابل دسترس می‌نمود هم اکنون مطیع منافع عمومی شده است. به‌علاوه، از آنجایی که درآمد تبلیغاتی رسانه‌ها را تبلیغ‌کنندگان زیاد و متفاوتی تامین می‌کنند، مقاومت در مقابل نفوذ یک یا چند تبلیغ‌کننده آسانتر است.

۱۱. **تاثیر بازاریابی بر سایر فعالیت‌ها** - انتقادات همچنین اعلام می‌دارند رویه‌ها و اعمال بازاریابی یک شرکت می‌تواند به دیگر شرکت‌ها آسیب رسانده و موجب کاهش میزان رقابت شوند. در این مورد سه مشکل وجود دارد: تملیک رقبا، اعمال رویه‌های بازاریابی که منجر به وضع موانعی

برای ورود سایرین می‌شوند و اعمال رویه‌های بازاریابی غیرمنصفانه. انتقادات، مدعی‌اند هنگامی که شرکت‌ها به جای تولید کالاهای جدید، فعالیت‌های خود را با تملیک رقبا بسط و گسترش می‌دهند، دیگر شرکت‌ها آسیب می‌بینند و رقابت کاهش می‌یابد. این موارد همراه با سایر تملیک‌هایی که در سایر صنایع صورت گرفته است، نگرانی‌هایی را به وجود آورده مبنی بر اینکه نکند رقبای جوان توانمند بلعیده شده و میزان و سطح رقابت کاهش یابد. تملیک، مقوله پیچیده‌ای است. بعضی اوقات تملیک می‌تواند برای جامعه مفید باشد. شرکت تملیک‌کننده ممکن است از طریق تملیک به صرفه‌جویی‌های برگرفته از مقیاس تولید دست یابد، صرفه‌جویی‌هایی که خود منجر به کاهش قیمت‌تمام شده و قیمت فروش می‌شوند. یک شرکت دارای مدیریت خوب، می‌تواند شرکت دیگری را که مدیریت چندان خوبی ندارد، تملیک کند و باعث بهبود عملکرد و کارایی آن شود. یک صنعت که در گذشته وضعیت رقابتی چندان مطلوبی نداشته است ممکن است پس از تملیک، عملکرد رقابتی بهتری از خود نشان دهد. اما تملیک می‌تواند برای جامعه زیان‌بار نیز باشد. از همین رو است که هرگونه حرکتی در این زمینه، به لحاظ قانونی تحت نظارت دقیق دولت قرار دارد. انتقادات، همچنین رویه‌های بازاریابی را متهم می‌کنند موانعی در راه ورود شرکت‌های جدید به صنعت ایجاد می‌کنند. شرکت‌های بسیار بزرگ با تکیه بر مبالغ کلان تبلیغات پیشبردی، صدور مجوز تولید و وضع موانع و مشکلات مختلف، باعث خروج رقبا از صنعت می‌شوند یا از ورود افراد جدید به صنعت جلوگیری می‌کنند. کسانی که به نحوی با مقررات ضدتراست آشنایی دارند به خوبی بر این امر واقفند که بعضی از این موانع، نتیجه طبیعی مزایای اقتصادی فعالیت در مقیاس کلان است. اما موارد دیگر باید با قوانینی موجود یا وضع قوانینی جدید رفع و رجوع گردند. مثلاً براساس بعضی از این ایرادات، برای کاهش نقش هزینه‌های تبلیغاتی، به عنوان یکی از موانع اصلی ورود به یک صنعت، باید از مالیات تصاعدی بر هزینه‌های تبلیغات استفاده شود. سرانجام اینکه بعضی از شرکت‌ها در حقیقت از رویه‌های بازاریابی رقابتی غیردادگرانه برای آسیب رساندن یا زوال موسسات دیگر استفاده کرده‌اند. این شرکت‌ها قیمت‌های فروش خود را زیر قیمت تمام شده تعیین می‌نمایند، فروشندگان مواد اولیه را به قطع رابطه تهدید می‌کنند یا قوانین مختلفی استفاده می‌شود. به هر حال، ثابت کردن اینکه یک عمل به قصد تخریب صورت پذیرفته دشوار است.

بازاریابی از طریق دست نامرئی و با اهرم مدیریت و دولت، اقتصاد را به سمت تامین نیازهای بی‌شمار و در حال تغییر میلیون‌ها مصرف‌کننده، هدایت می‌شود. تمامی بازاریابان از مفهوم بازاریابی پیروی نمی‌کنند. در حقیقت پاره‌ای از شرکت‌ها از رویه‌های مشکوکی در بازاریابی استفاده می‌کنند و برخی از عملیات بازاریابی به ظاهر بی‌ضرر آن‌ها شدیداً جامعه را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد. به عنوان مثال معمولاً شرکت‌ها، در امر فروش سیگار و استعمال‌کنندگان، در امر خرید آن باید از آزادی برخوردار باشند. اما این معامله‌ای است که بر منافع عمومی تاثیر سوء می‌گذارد. اول اینکه مصرف‌کننده با مصرف سیگار، عمر خود را کوتاه می‌کند، دوم اینکه استعمال دخانیات، خود بر دوش اعضای خانواده فرد سیگاری و اجتماع، باری اضافی قرار می‌دهد، و سوم اینکه اطرافیان فرد سیگاری نیز ممکن است با استنشاق دود سیگار احساس ناراحتی و ضرر و زیان کنند. منظور از ذکر این مثال نشان دادن این حساسیت است که معاملات خصوصی می‌توانند مسایل بزرگ‌تری را پیش‌روی مصالح عمومی قرار دهند. اما چه اقداماتی منجر به آن شده‌اند که شرکت‌های روشنفکر به ضرورت انجام بازاریابی مبتنی بر اصول اخلاقی و متعهد به مسایل اجتماعی آگاه شوند؟ یکی از دلایل آن، انتقاداتی است که از زوایای مختلف به بازاریابی وارد می‌شود.

پارادایم‌ها و رویکردهای متنوع بازاریابی بازگوکننده روند تکاملی و سازگاری حیرت‌انگیز بازاریابی با محیط همواره در شرف تغییر کسب‌وکارها است. کاتلر، کارتاچایا و ستیاوان (۱۴۰۰) می‌گویند: «ما همیشه معتقدیم که بازاریابی بازنویسی می‌شود زیرا به گونه‌ای پیوسته تکامل می‌یابد تا با بازار همیشه در حال تغییر سازگار شود. همواره باور داشته‌ایم که واژه Marketing باید به صورت Market-ing نوشته شود. نوشتن آن بدین صورت به ما یادآوری می‌کند که بازاریابی درصدد دست و پنجه نرم کردن با بازار در شرف تغییر است و برای درک این بازاریابی جدید و پیشرو ابتدا باید طریقه

تکامل بازار را در سال‌های اخیر فهم کنیم. درواقع تفکیک این واژه باعث می‌شود توجه ویژه‌ای به مفهوم بازار صورت گیرد.»

با نگاهی به موضوعات طرح شده در فوق، می‌توان به شمه‌ای از تاثیرات ژرفی که بازاریابی در حیات اجتماعی و اقتصادی یک جامعه دارد، پی برد. پس بازاریابی به‌عنوان نیرو و پتانسیلی است که توان تاثیرگذاری عمیق بر پهنه گیتی را دارد و می‌تواند و باید دوشادوش دیگر عوامل، در توسعه جوامع نقش ایفا کند. با توجه به اینکه بازاریابی در سازمانی مؤثر است که باید بر مشتریان و رقبا و تمامی نیروهای تأثیرگذار بازار، یعنی محیط ۳۶۰ درجه بازار تمرکز کند، پس می‌توان استنباط کرد که بازاریابی یک سازمان، محیط‌محور است.

اقداماتی برای به نظم درآوردن بازاریابی

کاتلر و آرمسترانگ (۱۳۹۰) عنوان می‌کنند از آنجا که بعضی از مردم، فعالیت‌های اقتصادی را موجد بسیاری از ناسامانی‌های اقتصادی و اجتماعی می‌دانند، هر از گاهی نهضت‌هایی برای به نظم درآوردن این فعالیت‌ها به‌وجود آمده است. در این زمینه دو جنبش عمده عبارتند از: جنبش حمایت از مصرف‌کننده و جنبش حفاظت از محیط‌زیست:

۱. جنبش حمایت از مصرف‌کننده - موسسات اقتصادی ایالات متحده آمریکا، در سه مقطع زمانی مختلف، آماج جنبش‌های سازمان‌یافته مصرف‌کننده قرار گرفته‌اند. نخستین جنبش، در اوایل سال‌های دهه ۱۹۰۰ به‌وجود آمد. عواملی که موجد این جنبش شدند عبارت بودند از: افزایش قیمت‌ها، گرایش‌های آپتون سینکلر^۱ نویسنده و روزنامه‌نگار آمریکایی برنده جایزه پولیتزر ادبی ۱۹۴۳ در خصوص صنعت بسته‌بندی گوشت و رسوایی در صنعت داروسازی. دومین جنبش، در میانه سال‌های دهه ۱۹۳۰ به‌وجود آمد. دلایل این جنبش نیز عبارت بودند از: افزایش دگرباره قیمت‌ها در طول بحران بزرگ و افتضاح دیگری که در صنعت داروسازی اتفاق افتاده بود. سومین جنبش حمایت از مصرف‌کننده از سال‌های دهه ۱۹۶۰ آغاز شد. در این زمان مصرف‌کنندگان از تحصیلات بیشتری برخوردار شده و کالاها پیشرفته‌تر و خطرآفرین‌تر شده بودند و مردم نیز نسبت به موسسات آمریکایی چندان نظر خوشی نداشتند. در این زمان، رالف نیدر^۲ با طرح مسایل فراوانی وارد صحنه شد. همزمان، نویسندگان معروف دیگری نیز فعالیت‌های بزرگ اقتصادی را به اعمال رویه‌های بی‌فایده افراط‌گرایانه و غیراخلاقی متهم کردند. جان اف کندی، ریاست جمهوری وقت ایالات متحده، اعلام داشت که مصرف‌کنندگان از حق ایمنی، مطلع شدن، انتخاب و شنیدن برخوردارند. کنگره آمریکا پس از بررسی احوال بعضی از صنایع، وضع قوانینی را برای حفاظت از منافع مصرف‌کنندگان پیشنهاد نمود. از آن زمان تا به حال، گروه‌های زیادی برای حمایت از مصرف‌کنندگان به‌وجود آمده‌اند و قوانین چندی نیز برای حمایت از منافع آن‌ها وضع شده است. جنبش حمایت از مصرف‌کننده در سراسر گیتی گسترش یافته است و در کشورهای اسکندیناوی و کشورهای سفلی از قوت بیشتری برخوردار بوده است. حال پرسش این است که اصولاً منظور از جنبش حمایت از مصرف‌کننده چیست؟ جنبش حمایت از مصرف‌کننده، نهضت سازمان‌یافته‌ای است متشکل از شهروندان و دولت که هدف از آن، افزایش حقوق و قدرت خریدان در مقابل فروشندگان است. حقوق سنتی فروشندگان به شرح زیر بوده است:

✓ حق عرضه هر کالا در هر اندازه و هر شکل مشروط بر اینکه این کالا به‌لحاظ سلامتی یا ایمنی شخصی، خطری دربر نداشته باشد و یا این

خطر، همراه با اخطار و کنترل باشد،

^۱ Upton Sinclair

^۲ Ralph Nader

- ✓ حق اعمال هرگونه قیمتی برای فروش کالا، مشروط بر اینکه بین خریداران مشابه و یکسان، تبعیضی وجود نداشته باشد،
- ✓ حق اختصاص هر مبلغی به امر تبلیغات کالا، مشروط بر اینکه نوع رقابت، غیردادگرانه تلقی نگردد،
- ✓ حق استفاده از هر پیامی برای کالا، مشروط بر اینکه این پیام به لحاظ محتوی و شیوه اجرا، گمراه کننده یا غیرصادقانه نباشد، و
- ✓ حق استفاده از هر گونه برنامه تشویقی، مشروط بر اینکه غیردادگرانه یا گمراه کننده نباشد.

حقوق سنتی خریداران نیز به قرار زیر بوده است:

- ✓ حق امتناع از خرید کالایی که برای فروش عرضه شده است،
 - ✓ حق امیدوار بودن نسبت به ایمنی کالا، و
 - ✓ حق امیدوار بودن نسبت به اینکه کالا همان گونه باشد که ادعا شده است.
- مدافعان حقوق مصرف کننده گمان می کنند موارد زیر نیز باید به حقوق مصرف کننده اضافه شود:

- ✓ حق اطلاع و آگاهی کامل از جنبه های اساسی کالا،
- ✓ حق حمایت شدن در مقابل کالاهای و رویه های بازاریابی مشکوک، و
- ✓ حق تاثیرگذاری بر کالاهای و رویه های بازاریابی به صورتی که باعث بهبود «کیفیت زیست» شود.

حق اطلاع و آگاهی، شامل حق دانستن نرخ واقعی وام (درستی در استقراض)، هزینه واقعی واحد یک کالا با مارک تجاری خاص (قیمت گذاری واحد)، اجزای متشکله یک کالا (برچسب زنی درباره عناصر تشکیل دهنده کالا)، ارزش غذایی در مورد مواد غذایی (نصب برچسب در مورد ارزش مواد غذایی)، تازگی کالا (تاریخ اعتبار صادقانه) و مزایای واقعی یک کالا (صداقت و درستی در تبلیغات) است. پیشنهادهای مربوط به حمایت از مصرف کننده، شامل قوت بخشیدن به حقوق مصرف کننده در مواردی نظیر کلاهبرداری در معامله، نیاز به ایمنی بیشتر کالا و تفویض قدرت بیشتر به مراکز دولتی است. پیشنهادهای مربوط به کیفیت محیط زیست، شامل پایش و کنترل بر اجزای تشکیل دهنده کالاهای خاصی نظیر مواد شوینده و بسته بندی (ظروف نوشابه های غیرالکلی)، تعدیل و کاهش «سروصدهای» تبلیغاتی و گماشتن نمایندگان جوامع مصرف کننده در هیات مدیره شرکت ها برای حفظ و حراست از حقوق مصرف کننده است. مصرف کنندگان نه تنها دارای حق اند، بلکه موظف اند به جای اینکه دفاع از حقوق خود را به دیگری واگذار کنند، شخصا از حقوق خویش دفاع نمایند. مصرف کنندگانی که می اندیشند در یک معامله فریب خورده اند چندین راه حل پیش روی خود دارند، از جمله شکایت به مدیر عامل شرکت یا به رسانه های جمعی، تماس با مراکز دولتی سراسری، استانی یا محلی یا ارائه دادخواست به محاکم قضایی.

۲. جنبش حفاظت محیط زیست - در حالی که مدافعین حقوق مصرف کنندگان، عملکرد سیستم بازاریابی را برای اطمینان از کارایی در خدمت به خواسته های مصرف کننده تحت نظارت قرار دارند، طرفداران محیط زیست نگران تاثیرات بازاریابی بر محیط زیست به هزینه برآورده ساختن نیازها و خواسته های مصرف کننده هستند. آن ها نگران زیان های وارده بر زیست بوم زمین در اثر بهره برداری از معادن و جنگل ها، باران های اسیدی، خسارات وارده به لایه اوزن، پسماند سمی و زباله، از دست رفتن مناطق تفریحی و سرگرمی، هوای بد، آب آلوده، مواد غذایی تولید شده با مواد شیمیایی و دیگر مسائلی هستند که سلامتی بشر را به خطر انداخته اند. برای جنبش حفاظت از محیط زیست که خود یک جنبش سازمان یافته از شهروندان و مراکز دولتی مربوطه بوده و هدف آن حفاظت و بهبود محیط زیست مردم است، این نگرانی ها، همگی اساسی هستند. حفاظت از محیط زیست، هرگز مانع بازاریابی و مصرف نیست، بلکه خواهان آن است که مردم و سازمان ها با محیط زیست به گونه مسئولانه تری برخورد کنند. در اینجا دیگر هدف سیستم بازاریابی پیشینه سازی مصرف، حق انتخاب بیشتر برای مصرف کننده یا تامین رضایت مشتری نیست، بلکه

هدف، اعتلای کیفیت زندگی به بالاترین سطح ممکن است و کیفیت زندگی نه فقط به معنای کمیت و کیفیت کالاها و خدمات است بلکه به معنای کیفیت محیط زیست نیز هست. طرفداران محیط زیست می خواهند که هزینه های زیست محیطی در تصمیم گیری های تولیدکننده و مصرف کننده لحاظ شوند. میلیون ها دلار به سرمایه گذاری در زمینه تجهیزات کنترل آلودگی و تهیه سوخت بهتر اختصاص یافته اند. صنعت خودروسازی نیز ناگزیر شده است برای کنترل آلودگی، وسایل گران قیمتی در اتومبیل های تولیدی خود تعبیه کند. صنعت بسته بندی برای کاهش میزان زباله، ناگزیر شده است برای دستیابی به روش های نو تلاش کند. صنعت تولید بنزین نیز برای تولید بنزین بدون سرب یا بنزین کم سرب، تحت فشار قرار داشته است. این صنایع اغلب از قوانین زیست محیطی، متاثر و رنجیده خاطر شده اند، خصوصا هنگامی که قوانین انتظار داشته اند که شرکت ها در انجام اصلاحات و تعدیلات شتاب کنند. اگرچه این شرکت ها با قبول تمام این هزینه ها، سرانجام آن ها را به خریدان منتقل کرده اند.

اما نکته ای که در مسیر به نظم درآوردن بازاریابی باید مدنظر قرار گیرد پذیرش مسئولیت اجتماعی شرکت ها است و این موضوع می تواند فعالیت های ایجاد کننده نابسامانی های اقتصادی و اجتماعی را به نظم درآورد. مسئولیت اجتماعی شرکت^۱ مفهوم جدیدی نیست. از دیرباز و برای مدت بسیار طولانی کسب و کارها سطوح مختلفی از مسئولیت را به جامعه نشان داده اند و توجهات سیاسی به تاثیرات اجتماعی و زیست محیطی فعالیت های اقتصادی به هزاران سال پیش بازمی گردد. تفکرات مدرن در مورد مسئولیت اجتماعی شرکت با تاسیس شرکت های بشردوستانه در سده نوزدهم ظهور یافت، اما استدلال نظام مند در مورد این موضوع از ۵۰ سال پیش در آمریکا آغاز شد. دو پرسش اساسی برای بحث در مورد مسئولیت اجتماعی شرکت عبارتند از: (۱) آیا شرکت ها در کنار مسئولیت های اقتصادی، مسئولیت های اجتماعی هم دارند؟، و (۲) اگر جواب مثبت است، سرشت و چیستی این مسئولیت ها چیست؟ پاسخ ها بسیار زیاد و متنوع بوده اند که به مفاهیم و اصول مختلف مسئولیت اجتماعی بازاریابی منجر شده اند. یک تعریف خوب توسط کمیسیون اروپایی برای «ترویج چارچوب اروپایی برای مسئولیت اجتماعی شرکت» ارائه شده است: «مسئولیت اجتماعی شرکت (CSR) مفهومی است که شرکت ها در آن توجهات اجتماعی و زیست محیطی را در فعالیت های کسب و کار و تعاملات شان با ذی نفعان به صورت داوطلبانه یکپارچه می کنند.» در این تعریف، کمیسیون اروپایی ذات مسئولیت های اجتماعی را گسترده تعریف می کند و هر دو جنبه بوم شناختی و اجتماعی را مدنظر قرار می دهد. اما در مقابل، شورای کسب و کار جهانی تمایزی میان مسئولیت اجتماعی شرکت، مسئولیت زیست محیطی شرکت و مسئولیت مالی شرکت قائل می شود که سه بخش مسئولیت شرکت را تشکیل می دهند (شکل ۱۵).



شکل ۱۵. مسئولیت های شرکت (شورای تجارت جهانی برای توسعه پایدار^۲، ۱۹۹۹، مسئولیت اجتماعی شرکت، ژنو، سوئیس)

^۱ Corporate Social Responsibility (CSR)

^۲ World Business Council for Sustainable Development

یک تمایز دیگر میان زوایای درونی و بیرونی مسئولیت اجتماعی شرکت وجود دارد. وجه درونی به حقوق کارکنان، سلامتی و امنیت آن‌ها در کار، مدیریت منابع طبیعی و تأثیرات زیست‌محیطی بر تولید اشاره دارد. وجه بیرونی مسئولیت اجتماعی شرکت به جوامع محلی، شرکای تجاری، عرضه‌کنندگان، مشتریان، حقوق انسان‌ها و نگرانی‌های جهانی محیط‌زیستی مربوط می‌شود. شرکت‌ها سطوح متفاوتی از تأثیرات را بر موارد مسئولیت اجتماعی شرکت دارند. ویژگی دوم تعریف کمیسیون اروپایی از مسئولیت اجتماعی شرکت این است که مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی با تمام فعالیت‌های کسب‌وکار یکی شده‌اند. مسئولیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی بخشی از خرید، عملکرد، بازاریابی، فروش و این گونه مسائل هستند. در این معنا، مسئولیت اجتماعی شرکت مجموعه‌ای فراگیر از سیاست‌ها، فعالیت‌ها و برنامه‌هاست که با فعالیت‌های کسب‌وکار، زنجیره تامین و فرایندهای تصمیم‌گیری در سراسر شرکت یکی شده‌اند. یک عنصر دیگر مسئولیت اجتماعی شرکت، تعاملات با ذی‌نفعان است. نقطه حیاتی شروع تئوری ذی‌نفعان این است که شرکت‌ها به سادگی به نفع صاحبان‌شان و سهامداران اداره نمی‌شوند، بلکه گروه‌های گسترده‌ای شامل مشتریان، کارکنان، عرضه‌کنندگان، دولت، جوامع محلی و سازمان‌های زیست‌محیطی وجود دارند که سود مشروع در شرکت دارند.

چالش اصلی برای نظریه‌پردازان بازاریابی، خلق و ارائه نظریه‌هایی است که موضوعات مناسب و منسجمی پیرامون پیوند میان بازاریابی و جامعه داشته باشند. در نتیجه، همان‌گونه که لویت (۱۹۵۸) به آن اشاره کرد که آیا بازاریابی لازم است به‌طور کامل برای هر فعالیت خود در قبال جامعه مسئولیت بپذیرد؟ یا بایستی برای بنیان‌های نظری جدیدی پژوهش کنیم که کمک می‌کنند تا بازاریابی از عهده نتایج عملکرد اجتماعی خود برآید؟ برای اجرای این وظیفه دشوار، به نظریه‌های قوی‌تری نیاز است.

کاتلر و همکاران (۲۰۱۰) بیان می‌کنند که یک نظرسنجی جهانی توسط ادلمن نشان می‌دهد ۸۵ درصد از مصرف‌کنندگان، برندهای با مسئولیت اجتماعی شرکت را ترجیح می‌دهند، ۷۰ درصد حاضر به پرداخت مبلغ بیشتری برای آن‌ها هستند و ۵۵ درصد آن‌را به خانواده و دوستان نیز توصیه می‌کنند. شرکت‌ها از این واقعیت آگاهند و به‌خوبی می‌دانند که دیدگاه کارکنان، مصرف‌کنندگان و به‌گونه‌ای گسترده‌تر، عموم مردم نسبت به آن‌ها صرفاً بر پایه کیفیت محصولات و خدمات آن‌ها مورد ارزیابی قرار نمی‌گیرند، بلکه بر پایه میزان مسئولیت‌پذیری اجتماعی آن‌ها نیز هست. در طول زمان، عموم افراد جامعه از شرکت‌ها انتظار خواهند داشت که به‌عنوان پیشران توسعه اجتماعی و فرهنگی عمل کنند و تنها موتورهای کسب سود نباشند.

بازاریابی در طول زمان رشد داشته است. بازارهای رقابتی و اشباع شده شرکت‌ها را به این سمت هدایت کردند که فلسفه مشتری‌محور «تشخیص و پاسخ» را با فلسفه محصول‌محور «ب ساز و بفروش» جایگزین کنند. هرچند همیشه برآوردن نیازها و خواسته‌های مشتریان در جهت منافع جامعه نیست. از دهه ۱۹۷۰ مفاهیم متفاوت بازاریابی مانند بازاریابی جامعه، بازاریابی اجتماعی، بازاریابی بوم‌شناختی، بازاریاب سبز و بازاریابی زیست‌محیطی برای ارتباط برقرارکردن با مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی توسعه یافته‌اند (بلز و پیتی، ۱۳۹۱).

کاتلر و همکاران (۱۴۰۰) در خصوص مسئولیت کسب‌وکارها در ترفیع رشد ارزش جامعه در بلندمدت خاطرنشان می‌کنند که در حال حاضر، این روند انسان‌محور بودن یک مسیر اصلی و مسبب کارها شده است. هزاران کسب‌وکار تمرکز ویژه‌ای بر اثرات اجتماعی و محیطی داشته و حتی به‌طور فعالانه به‌عنوان یک منبع با ارزش نوآوری از آن استفاده می‌کنند. بسیاری از برندها به‌دلیل ترویج سبک زندگی سالم، کاهش اثرات گازهای گلخانه‌ای، انجام تجارت حلال و مشروع با تامین‌کنندگان نوظهور، اطمینان از رویکرد کار عالی یا ایجاد کارآفرینی در انتهای هرم جامعه، یک حمایت وفادارانه را از سوی مشتریان به دست آورده‌اند. این موضوع یک عامل بهداشتی^۱ شده است که «برندها بدون چشم‌انداز، ماموریت و ارزش‌های وسیع اجازه

^۱ Hygiene Factor

برای رقابت ندارند.» کسب و کارهایی که رویکرد مسئولیت پذیری را در چشم انداز خود در نظر می گیرند، خطر بی توجهی از دید مشتریان را کنترل می کنند. مشتریان تصمیمات خرید خود را بر مبنای مشاهده رفتار اخلاقی شرکت ها اتخاذ می کنند. برندها باید بازارها را توسعه و پرورش بدهند نه اینکه تنها از آن ها بهره برداری کنند. به عبارت دیگر کسب و کارها مسئول رشد نه تنها ارزش سهامداران در کوتاه مدت، بلکه ارزش جامعه در بلندمدت نیز هستند و به لطف اینترنت، کسب و کارها تحت نظارت مستمر بوده و این امر برای مشتریان به منظور کنترل ابعاد اخلاقی آن ها آسان تر شده است. بازاریابان با وجدان با بالاترین کیفی های اخلاقی و معنوی زیادی روبرو می شوند. معمولاً معلوم نیست چه کاری، بهترین کار است. از آنجا که همه مدیران همواره دارای حساسیت اخلاقی و معنوی کافی نیستند، شرکت ها باید به تدوین سیاست های اخلاقی بازاریابی بپردازند. اما چه اصولی باید راهنمای شرکت ها و مدیران بازاریابی پیرامون آرایه های اخلاقی و تعهد اجتماعی باشند؟ یک فلسفه می گوید تصمیم در این مورد را باید به عهده بازار آزاد و سامانه حقوقی واگذار کرد. بر این اساس، شرکت ها و مدیران آن ها مسئولیتی در قبال داوری های معنوی و اخلاقی ندارند. شرکت ها می توانند وجداناً هر آنچه را که سیستم اجازه می دهد، انجام دهند. فلسفه دوم تعهد و مسئولیت را از دوش سیستم برمی دارد و مستقیماً بر دوش شرکت ها و مدیران آن ها قرار می دهد. این فلسفه روشنفکرانه به معنای این است که یک شرکت باید خود دارای «وجدان اجتماعی» باشد و شرکت ها و مدیران صرف نظر از «آنچه که سیستم اجازه می دهد»، باید معیارهای بالای اخلاقی را به کار گیرند.

هر شرکت و مدیر بازاریابی باید فلسفه ای را مبتنی بر مسئولیت اجتماعی و پایبند به اصول اخلاقی رعایت کند. با توجه به مفهوم بازاریابی اجتماعی، هر مدیر باید دارای بینشی باشد فراتر از متابعت از آنچه که قانونی و مجاز شمرده می شود، بینشی مبتنی بر معیارهایی که براساس شرافت شخصی، وجدان شرکتی و تامین رفاه بلندمدت برای مصرف کننده استوار است. یک فلسفه روشن و متعهد به مدیر بازاریابی کمک می کند تا با بسیاری از مسائل پیچیده ای که بازاریابی و سایر فعالیت های انسانی با آن مواجه می شود، برخوردی منطقی داشته باشد. بسیاری از موسسات صنعتی و حرفه ای پیشنهاد کرده اند نظامنامه ای اخلاقی تهیه شود و بسیاری از شرکت ها هم اکنون موازین اخلاقی مربوط به خود را پذیرفته اند و برای آموزش مسایل اخلاقی حیاتی به مدیران و کمک به آن ها برای یافتن پاسخ های درست، برنامه هایی را تهیه دیده اند.

بنابراین، ملاحظه می شود زندگی بازاریابان، پیچیده و پیچیده تر می شود. آن ها باید به خواص اکولوژیکی کالاها و بسته بندی های خود توجه داشته باشند. آن ها باید برای پوشش هزینه های زیست محیطی، قیمت های فروش خود را افزایش دهند، با اینکه می دانند دیگر این کالاها سخت تر به فروش می رسند. از این رو مسایل زیست محیطی در جامعه ما واجد آنچنان اهمیتی شده است که به نظر می رسد دیگر راه بازگشتی به گذشته وجود نداشته باشد، یعنی روزگاری که فقط تعداد معدودی از مدیران نگران اثرات تصمیمات خود درباره کالاها و فعالیت های بازاریابی، بر کیفیت محیط زیست بودند. بسیاری از تحلیل گران، سال های دهه ۱۹۹۰ را «دهه کره خاک» نام نهاده اند. دهه ای که در آن حفاظت محیط زیست به عنوان یک بحث اصلی، فراروی مردم سراسر گیتی قرار خواهد داشت. شرکت ها با «بازاریابی سبز» به این مسایل پاسخ گفته اند. تولید کالاهای مطمئن تر به لحاظ اکولوژیکی، بسته بندی های چندبار مصرف و تجزیه شدنی، کنترل و پایش بیشتر بر آلودگی و عملیاتی که مستلزم صرفه جویی افزون تر در انرژی است از جمله راه هایی هستند که شرکت ها به آن ها تمسک جسته اند.

رویکردهای جدید بازاریابی

در دهه ۱۹۷۰ نگرانی اندیشمندان نسبت به آلودگی و تخریب محیط زیست، زوال پذیری منابع طبیعی و نیز رشد پرشتاب جمعیت، در قالب بیانیه های

مختلف بازتاب یافت. این امر سبب شد تا کمیته جهانی محیط‌زیست و توسعه سازمان ملل متحد^۱ در سال ۱۹۸۷ در واکنش به این موضوع، گزارش تأثیرگذاری تحت‌عنوان «آینده مشترک ما»^۲ منتشر کند. این کمیته، «توسعه پایدار» را در برآورده کردن نیازهای امروز بدون به مخاطره انداختن برآورده‌سازی نیازهای نسل‌های آینده می‌داند و همبستگی و تعادلی پویا میان «محیط طبیعی، رفاه اجتماعی انسان‌ها و فعالیت‌های اقتصادی» را لازمه توسعه پایدار تعریف می‌کند. این گزارش در حقیقت زنگ خطری برای تمامی انسان‌ها بود تا مخاطرات را جدی بگیرند و همچنان گزارش فوق وابستگی‌های متقابل و همکنشی میان محیط طبیعی، رفاه اجتماعی انسان و فعالیت‌های اقتصادی و نیاز به وضع و حفظ یک تعادل پویا میان این سه عامل را شناسایی کرد. بنابراین، باید هرچه سریع‌تر اقدامی جهانی به‌منظور پیشگیری از تبعات این روند به‌عمل آید تا بقای انسان و موجودات دیگر در کره زمین تضمین شود و کیفیت زندگی بشر بهبود یابد. در این راستا مطالعات و پژوهش‌های بی‌شماری در سراسر دنیا صورت گرفت و پیرو آن در اوایل دهه ۱۹۹۰ نظریه «پایداری» در کانون توجه پژوهشگران قرار گرفت و بسیاری از شرکت‌ها و سازمان‌ها مسئولیت اجتماعی را به‌عنوان پیش‌نیاز پایداری پذیرفته و آن را در دستور کار خود قرار دادند. این نظریه، تغییرات بسیاری از چارچوب‌های سازمان‌ها را سبب شد. توجه به این نظریه، غالب نظریه‌های مربوط به مدیریت و سازمان را تحت‌الشعاع خود قرار داد. به‌عنوان نمونه، پایداری در گستره بازرگانی و بازاریابی به دگرش الگوهای مصرف در جامعه و توجه به موضوعات زیست‌محیطی و اجتماعی در کنار مسائل اقتصادی منجر شد و رویکردی به‌نام «بازاریابی پایداری»^۳ برپا شد. بنابراین، به‌تدریج دنیا با مفاهیم کسب‌وکار و بازاریابی سبز آشنا شد و مصرف‌کنندگان سبز به‌عنوان بازار هدف جدید مطرح شدند و سرانجام محصولات سبز و دوست‌دار محیط‌زیست مورد توجه قرار گرفتند و روانه بازارها شدند. گرایش به نهضت «جهان پایدار و بازاریابی پایدار» در نقاط مختلف دنیا گسترش یافت. شرکت‌ها و سازمان‌های گوناگون در انواع بخش‌ها علاقمند شدند تا با دگرسانی رهیافت‌ها و راهبردها و بازنگری فرایندها و فرآورده‌ها و زنجیره ارزش، آمادگی خود را برای حضور موفق و مؤثر در شرایط جدید بهبود بخشند.

بازاریابی سنتی هنوز هم با نزدیک‌بینی خود، در فضای تخیلی و غیرواقعی سیر می‌کند که در آن هیچ محدودیتی برای دسترسی به منابع وجود ندارد. همچنین بازاریابی سنتی در حباب مصنوعی جامعه مصرفی زندگی می‌کند که در آن «مشتري پادشاه است!» و در مورد نتایج مصرف یا علایق میلیاردها نفری که نمی‌توانند به رده‌های مصرف‌کننده بپیوندند هیچ ملاحظه‌ای وجود ندارد. اندیشه و عمل بازاریابی سنتی با این برداشت سطحی همراه بوده است که جهان ما می‌تواند فهرست طولانی از خواسته‌های مصرف‌کننده را تأمین کند، بی آنکه پیرامون پیامد تخریبی درازمدت آن اندیشه کند و دغدغه‌ای از پی‌آیند تخریب زیست‌محیطی برآمده از مصرف نامحدود داشته باشد. طی نیمه دوم سده بیستم این وضعیت تغییر کرد. در بسیاری از بازارها عرضه از تقاضا پیشی گرفت و توسعه تولید انبوه به ظرفیت تولید مازاد منجر شد. هستش بازارهای اشباع شده و رقابتی منجر به پیدایش بازاریابی صریح و مشتری‌مدار شد. در رویکردهای جدید بازاریابی، خواسته‌ها و نیازهای مشتری در کانون توجه قرار گرفت و نقطه آغازی برای ابداع و تولید گردید و فلسفه «تشخیص و پاسخ» که بر مشتری متمرکز بود جایگزین فلسفه «باز و بفروش» که متمرکز بر تولید و محصول بود، شد. نقش بازاریابی در سازمان‌ها در طول زمان تدریجاً بیشتر شده است. انگاره اولیه شرکت‌های محصول‌محور این بود که برای پاسخ به تقاضای مازاد، بر تولید انبوه تمرکز می‌کردند تا خروجی‌ها را افزایش دهند، عرضه را بیشتر کنند و هزینه‌ها را پایین بیاورند. اما مشتری‌محوری مبتنی بر این انگاره است که شناخت نیازها و خواسته‌های بازار هدف و برآورده کردن آن‌ها بهتر از سایر رقبا، تسهیل‌گر نیل به اهداف سازمان است. به این ترتیب رویکرد بازاریابی مشتری‌مدار شیوه‌ای برای حصول اطمینان از این موضوع است که سازمان با رشد و کسب سود پیشرفت می‌کند و به حیات خود ادامه می‌دهد. اما اینکه آیا همیشه برآورده کردن فوری خواسته‌های مشتریان در درازمدت به‌نفع جامعه است، محل تردید جدی نزد علمای بازاریابی بود.

^۱ World Commission On Environment and Development

^۲ Our Common Future

^۳ Sustainability Marketing

همواره تامین کردن بلادرنگ خواسته‌های مشتریان از هر نوعی به نفع جامعه نیست و در مورد کالاهایی مثل سیگار یا غذاهای پرچرب حتی به نفع خود مصرف‌کننده نیز نیست. از دهه ۱۹۶۰ گفتگوهای دامنه‌داری پیرامون تاثیر بازاریابی بر محیط‌زیست، سلامتی، اشتغال، تحصیلات و رفاه یعنی در حوزه بازاریابی کلان شکل گرفت که متدی است که با این آرایه‌ها سروکار دارد. به لحاظ واژگانی، این واژه به معنای بازاریابی کلی و در سطح عمومی است، که بیشتر از آنکه به نگرش بنگاه‌ها بپردازد، به بازاریابی از منظر کل سیستم و گروه‌های موسسات مانند شبکه‌ها، شرکت‌های مختلط، صنایع و انجمن‌ها اشاره دارد. بازاریابی کلان همچنین به زمینه اجتماعی بازاریابی خرد، نقش آن در اقتصاد ملی و کاربرد آن در اهداف و کالاهای غیراقتصادی اشاره دارد. در کل، بازاریابی کلان می‌پرسد که بازاریابی چگونه باید انجام شود تا اهداف جامعه را محقق کند و منافع عمومی را به بهترین نحو برآورده سازد. بازاریابی کلان مکمل بازاریابی خرد است که به واحدهای تجاری جداگانه و بازاریابی آن‌ها اشاره دارد.

از دهه ۱۹۷۰ رویکردهای بازاریابی بسیاری پدیدار شده‌اند که با گفتمان زیست‌محیطی و اجتماعی سروکار داشتند، از جمله بازاریابی جامعه، بازاریابی اجتماعی، بازاریابی بوم‌شناختی، بازاریابی سبز، بازاریابی زیست‌محیطی، بازاریابی پایدار، بازاریابی ارتقاءیافته و بازاریابی پایداری، که در زیر به اختصار به هر یک از این رویکردها پرداخته می‌شود:

۱. بازاریابی جامعه^۱

بازاریابی جامعه ناظر بر این مفهوم است که اشتراک سه چشم‌انداز اهداف سازمانی، اهداف مصرف‌کننده و اهداف جامعه به فرصت‌ها و موفقیت‌های بلندمدت می‌انجامد. بازاریابی جامعه این پیش‌فرض بازاریابی را که ارضای جمعی نیازها و خواسته‌های تک‌تک مصرف‌کنندگان همواره به نفع جامعه و تضمین کننده راحتی مصرف‌کنندگان در بلندمدت است، زیر سؤال می‌برد و از نظر این رویکرد محل تردید است. مفهوم بازاریابی جامعه میان رضایت سریع مشتری و منافع بلندمدت او تفاوت قائل می‌شود. براساس این دو نگاه، کاتلر (۱۹۷۲) محصولات را مطابق شکل ۱۶ در چهار دسته طبقه‌بندی می‌کند: (۱) محصولات ناکارا، نه رضایت آنی مشتری را به همراه دارند و نه منفعت بلندمدت جامعه و مصرف‌کننده را تامین می‌نمایند (مانند اتومبیل‌های ناامن)، (۲) کالاهای خوشایند، رضایت فوری بسیار زیادی به مشتری می‌دهند، اما ممکن است راحتی او را در بلندمدت به خطر اندازند (مانند اتومبیل‌های اسپورت)، (۳) کالاهای سودمند، جذابیت اندکی دارند ولی در بلندمدت به جامعه و مصرف‌کننده سود می‌رسانند (مانند اتومبیل‌های الکتریکی یا به اشتراک گذاشتن خودروها)، و (۴) کالاهای مطلوب، هم رضایت فوری مشتری را دربردارند و هم سود بلندمدت مصرف‌کننده و جامعه را تامین می‌کنند (مانند خودروهای هیبریدی).

		رضایت آنی	
		کم	زیاد
منافع بلندمدت مصرف‌کننده	زیاد	محصولات سودمند	محصولات مطلوب
	کم	محصولات ناکارا	محصولات خوشایند

شکل ۱۶. پارادایم کاتلر برای طبقه‌بندی محصول (کاتلر، ۱۹۷۲)

شرکت‌ها براساس این طبقه‌بندی محصولات می‌توانند چهار راهبرد را درپیش گیرند: (۱) حذف کالاهای ناکارا، (۲) یکی کردن کالاهای خوشایند با کالاهای سودمند، (۳) یکی کردن کالاهای سودمند با کالاهای خوشایند، و (۴) سرمایه‌گذاری در توسعه و بازاریابی کالاهای مطلوب، که هم هدف جامعه و هم هدف مصرف‌کننده را برآورده می‌کنند. کالای خوشایند به‌رغم اینکه بی‌درنگ خواسته مصرف‌کننده را برآورده می‌کند و بسیار سودمند است، ولی لزوماً منافع بلندمدت جامعه و مصرف‌کننده را دربر ندارد. نیازها و خواسته‌ها عموماً در ادبیات بازاریابی به‌صورت هم‌ارز و مترادف هم به‌کار می‌روند، اما مرز ظریف و درعین‌حال بارزی میان آنچه که می‌خواهیم و آنچه که برای ما خوب است، وجود دارد. اما یکی از مشکلات حل نشده بازاریابی جامعه این است که چه کسی تعیین می‌کند که چه چیزی به‌نفع جامعه و مصرف‌کننده است و چه چیزی نیست؟

۲. بازاریابی اجتماعی^۱

بازاریابی اجتماعی در دنبال کردن اهداف محیطی و اجتماعی بر رفتار افراد جامعه تاثیرگذار است. این اصطلاح را می‌توان به‌صورت «استفاده از اصول و تکنیک‌های بازاریابی برای اثرگذاری بر مخاطب هدف برای پذیرش، رد یا ترک رفتاری که به نفع یا زیان افراد، گروه‌ها یا جامعه به‌عنوان یک کل است، تعریف کرد. توسعه بازاریابی اجتماعی شامل محقق شدن تلاش‌ها برای دنبال کردن اهداف اجتماعی از طریق آموزش، ارتباطات اجتماعی و افزایش آگاهی است، چون صرف افزایش آگاهی به تنهایی، به‌ندرت منجر به تغییر رفتار می‌شود. بازاریابی اجتماعی بر مبنای رسیدن به دگرش اجتماعی با برپایی کمپین‌های اجتماعی بر مبنای مفاهیم بازاریابی تجاری مانند بازاریابی، بخش‌بندی، توسعه محصول و تدارک مشوق‌ها بنا شده است. منشا بازاریابی اجتماعی عمدتاً در قلمرو سلامت عمومی و شمار افزون‌تر کمپین‌های بازاریابی اجتماعی نیز عمدتاً در همین حوزه است. شمار بیشتر کمپین‌های بازاریابی اجتماعی موضوعات سلامتی مانند ترک سیگار، جلوگیری از چاقی با ترویج ورزش و رژیم‌های سالم، ترویج سکس ایمن یا نوشیدن مسئولانه و تشویق واکسیناسیون یا برنامه‌های غربال‌گری را هدف قرار داده‌اند. از سده بیست‌ویکم، بازاریابی اجتماعی به شکل روزافزونی در موضوعات محیطی و اجتماعی به‌کار گرفته شده است.

بازاریابی اجتماعی به کاربرد اصول، مفاهیم و راهبردهای بازاریابی برای حل مشکلات اجتماعی اشاره دارد. برنامه‌های بازاریابی اجتماعی به‌منظور تأثیر بر رفتار افراد برای توسعه رفاه خود و جامعه طراحی شده‌اند. بازاریابی اجتماعی با مسائل بازاریابی کلان درگیر است، اما در کل راهبرد بازاریابی خرد را درپیش می‌گیرد. بدین‌جهت برنامه‌های بازاریابی اجتماعی معمولاً توسط سازمان‌هایی برنامه‌ریزی و اجرا می‌شوند که بر موارد خاصی چون کمپین‌های سلامتی عمومی برای کاهش مصرف سیگار، نوشیدن الکل، مصرف مواد مخدر، پرخوری و رابطه جنسی پرخطر تمرکز دارند. کمپین‌های زیست‌محیطی، گفت‌وگو و حمایت از صحراها و بیابان‌ها، هوای پاک و بهره‌وری انرژی را ترویج می‌کنند. درحالی‌که سایرین مواردی همچون برنامه‌ریزی خانواده، حقوق انسانی، فساد و جنسیت را همچون برابری نژادی پیگیری می‌نمایند.

بازاریابی اجتماعی در دهه ۱۹۷۰ به‌عنوان یک گستره علمی کامل و مستقل مفهوم‌سازی شد. فیلیپ کاتلر و جرالڈ زالتمن^۲ دو تن از علمای نامدار بازاریابی، این حوزه علمی جدید را معرفی کردند. مفهوم بازاریابی اجتماعی، یکی از رویکردهای جدید بازاریابی است. آن‌ها دریافتند همان روش‌های مورد استفاده در دانش بازاریابی تجاری برای فروش محصولات به مشتریان می‌تواند مورد استفاده فعالان اجتماعی برای فروش یک ایده باشد. آن‌ها عقیده داشتند که مفروضات و مفاهیم بازاریابی تجاری می‌تواند برای فروش اعتقادات، باورها، نگرش‌ها و رفتارهای انسانی مورد استفاده قرار گیرد. اصرار کاتلر و زالتمن بر این نکته بود که ناهم‌سانی عمده و اساسی بازاریابی اجتماعی با سایر رویکردهای بازاریابی در اهداف و مقاصد بازاریابی اجتماعی و تشکیلات آن تبلور می‌یابد. رسالت اصلی بازاریابی اجتماعی تأثیرگذاری بر رفتارهای اجتماعی و انسانی است. در بازاریابی اجتماعی کسب

^۱ Social Marketing

^۲ Gerald Zaltman

سود و منافع شخصی اولویت اصلی به‌شمار نمی‌رود. به عبارت دیگر، تأکید رویکرد بازاریابی اجتماعی تنها ارضای نیازها و خواسته‌های افراد اجتماع از طریق فرآیند مبادله و دادوستد نیست، بلکه هدف و مقصد والاتری را تعقیب می‌کند و آن تأثیرگذاری بر کردار و رفتار افراد در اجتماع است.

رویکرد بازاریابی اجتماعی، حوزه و قلمرو علم جدیدی است که می‌کوشد با استفاده از فنون بازاریابی تجاری، اهداف و مقاصد اجتماعی را تحقق بخشد. براساس رویکرد بازاریابی اجتماعی، مدیران بازاریابی سازمان‌ها ناگزیرند در تعیین راهبردها و خط‌مشی‌های بازاریابی خود، عوامل مهمی نظیر خواسته‌های مصرف‌کنندگان و منافع جامعه در کوتاه‌مدت و بلندمدت را مدنظر قرار دهند. به‌رغم این‌که این رویکرد در مقایسه با بازاریابی تجاری بسیار نوپا است، اما نقش و اهمیت آن در توسعه اجتماعی موجب شده است تا به شدت از اقبال عمومی برخوردار شود. این رویکرد به‌عنوان یک حوزه علمی کامل و مستقل پا به عرصه مباحث علمی نهاد و در آن از مفاهیم پیکره دانش‌های گوناگون، از قبیل روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، دانش سیاسی و تئوری‌های ارتباطی به‌همراه زمینه‌های علمی در تبلیغات، روابط عمومی و بازاریابی استفاده شده است.

مفهوم بازاریابی اجتماعی بر این پایه استوار است که هر سازمانی نخست باید نیازها، خواسته‌ها و منافع بازارهای هدف خود را شناسایی کند، سپس این نیازها و خواسته‌ها را در مقایسه با رقبا به‌صورت کارآمدتر و موثرتری تامین کند به نحوی که پایداری و بهبود رفاه مشتری و جامعه هر دو فراهم گردد. مساله قابل بحث در محدوده مفهوم بازاریابی اجتماعی این است: در عصر مشکلات زیست‌محیطی، کمبود منابع، رشد فزاینده جمعیت، تورم جهانی و فراموشی خدمات اجتماعی آیا بازاریابی محض کافی است؟ پرسشی که مفهوم بازاریابی اجتماعی مطرح می‌کند این است: چنانچه شرکتی خواسته‌های فردی را درک و تامین نماید، آیا در بلندمدت نیز همواره بهترین روش را برای مصرف‌کنندگان و جامعه به‌کار برده است؟ بنا بر مفهوم بازاریابی اجتماعی، مفهوم بازاریابی محض، دوگانگی‌های ممکن بین خواسته‌های کوتاه‌مدت مشتری و رفاه بلندمدت او را از نظر دور می‌دارد. مفهوم بازاریابی اجتماعی ایجاب می‌کند بازاریابان در تعیین سیاست‌گذاری‌های بازاریابی بین ملاحظات سه گانه منافع شرکت، خواسته‌های مصرف‌کننده و منافع جامعه تعادل لازم را برقرار سازند. در ابتدا بیشتر شرکت‌ها اهداف بازاریابی خود را عمدتاً براساس سود شرکت در کوتاه‌مدت قرار می‌دادند اما بعداً آن‌ها به اهمیت تامین بلندمدت خواسته‌های مشتریان پی بردند و این امر منجر به بروز مفهوم بازاریابی اجتماعی گردید. در حال حاضر بسیاری از شرکت‌ها در اتخاذ تصمیمات بازاریابی، منافع جامعه را نیز مدنظر قرار می‌دهند. مفهوم بازاریابی اجتماعی بر این انگاره استوار است که یک شرکت برای نیل به اهداف و ایفای تعهدات خود باید هم رضایت مشتری و هم رفاه اجتماعی بلندمدت را تامین کند (کاتلر و آرمسترانگ، ۱۳۹۰).

تعدادی از صاحب‌نظران بازاریابی معتقدند که مفهوم سنتی بازاریابی صرفاً بر تامین نیازها و خواسته‌های مشتریان تأکید می‌کند و در این فلسفه، سلامت اجتماعی و جامعه محلی از اعراب ندارد. آن‌ها بر این باورند که مدیران سازمان‌ها موظفند اهداف و مقاصد خود را گسترش دهند و تلاش کنند تا نیازها، خواسته‌ها و منافع بازارهای هدف خود را تعیین نمایند تا شرکت مربوطه بتواند این نیازها و خواسته‌ها را در مقایسه با شرکت‌های رقیب، به‌صورت کارآمدتر و کارا تر تامین نماید.

یکی از پرسش‌های مهمی که در رویکرد بازاریابی اجتماعی مطرح می‌شود این است که آیا تکیه و اعتماد بی‌چون و چرا به بازاریابی محض و سنتی یا بازاریابی تجاری خواهد توانست مشکلاتی چون آلودگی زیست‌محیطی، تخریب جنگل‌ها و مراتع، رشد فزاینده جمعیت، کمیابی منابع، رقابت شدید، تورم جهانی، نارضایتی مشتریان، عدم‌رعایت منافع بلندمدت خریداران، معضلات سلامت و بهداشت، مصرف مواد مخدر، استعمال دخانیات و مشروبات الکلی، فقر، بیماری و آلودگی هوا را از میان بردارد؟ آیا اگر شرکتی نیازها و خواسته‌های فردی مشتریان را در کوتاه‌مدت تامین نماید، در بلندمدت نیز قادر به تحقق این مهم خواهد بود؟ انتقاد اساسی از مفهوم بازاریابی محض و سنتی یا بازاریابی تجاری این است که در مفهوم بازاریابی دوگانگی و تناقضی میان نیازها و خواسته‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت مشتریان تصور نمی‌شود. این دوگانگی‌ها سبب گشایش رویکردهای نوین در سازمان و مدیریت شد که تعهد و مسئولیت اجتماعی نیز پیامد این تحولات بود. درواقع شاید بتوان گفت که مطرح شدن این مسئولیت، پاسخی به نیازها و

چالش‌های محیطی بود و سبب شد که بازاریابی اجتماعی جایگاه و اعتبار بالایی نزد اندیشمندان و صاحب‌نظران بیابد. براساس مفهوم بازاریابی اجتماعی، مدیران بازاریابی سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ ناگزیرند در تعیین خط‌مشی‌های بازاریابی خود عوامل مهمی نظیر منافع شرکت، خواسته‌های مصرف‌کننده و منافع جامعه را مشترکاً مدنظر قرار دهند.

«برای ایجاد تغییر در رفتار افراد باید به‌دنبال انگاره‌های تغییر رفتار، همانند تغییر رفتار برنامه‌ریزی شده و بازاریابی اجتماعی بود تا اینکه بتوان الگویی طرح‌ریزی کرد که اهداف موردنظر، یعنی ایجاد رفتارهای مطلوب اجتماعی را دربرگیرد. بازاریابی اجتماعی در پویش دستیابی به یکی از چهار هدف پذیرش رفتار جدید، رد رفتار بالقوه، تعدیل رفتار فعلی یا ترک رفتار دیرین در مخاطبان است. تغییر رفتار، داوطلبانه است و با استفاده از رویکرد مشتری‌مداری به دریافت چیزی که مخاطبان هدف از آن آگاهی دارند، آن‌را باور دارند یا انجام می‌دهند، کمک می‌کند» (کاتلر و روبرت^۱، ۲۰۰۳). رایج‌ترین کمپین‌های بازاریابی اجتماعی، بر ترویج رفتارهایی است که موضوعات خاص را هدف قرار می‌دهند. این موضوعات عبارتند از: پرسمان‌های مربوط به سلامت، پیشگیری از سوانح، موضوعات زیست‌محیطی و مشارکت اجتماعی. «بازاریابی اجتماعی، فرایندی است که اصول و فنون بازاریابی تجاری را برای ایجاد، انتقال و بیان ارزش‌ها به‌منظور تأثیرگذاری بر رفتارهای مخاطب هدف به‌کار می‌برد که به‌نفع جامعه (بهداشت عمومی، ایمنی، محیط‌زیست و اجتماعات محلی) و نیز مخاطب هدف است» (کاتلر و لی، ۲۰۰۸).

بازاریابی به‌تدریج افزون بر گستره پیوند کسب‌وکار با مشتری^۲ به‌سمت پیوند کسب‌وکار با کسب‌وکار^۳ حرکت کرده و حتی به حوزه‌های سیاسی و اجتماعی هم سرریز کرده است. شرکت‌های هوشمند، پرسمان‌ها و مشکلات جامعه را برای خود نوعی فرصت بازار تلقی می‌کنند و با پیروی از اصول بازاریابی اجتماعی، پس از بررسی خواسته‌های مصرف‌کنندگان و نیازهای شرکت و منافع بلندمدت مصرف‌کنندگان و جامعه در طی یک پویش محیطی به اتخاذ تصمیم درباره مسائل بازاریابی می‌پردازند.

کاتلر و کلر (۲۰۰۶) پیرامون آمیزه بازاریابی اجتماعی^۴ می‌گویند که بازاریابان اجتماعی جهت اجرای طرح‌های بازاریابی اجتماعی، به ابزارهایی نیاز دارند که این ابزارها، آمیزه بازاریابی اجتماعی نامیده می‌شوند. آمیزه بازاریابی اجتماعی، مجموعه‌ای از ابزارهای قابل کنترل است که با مدیریت یکپارچه و منسجم آن‌ها می‌توان باورها و نگرش‌های مخاطبان هدف را اصلاح کرد تا رفتارها و هنجارهای مطلوب در سطح جامعه نهادینه شود. می‌توان از طریق تدوین، اجرا و ارزیابی آمیزه بازاریابی اجتماعی با خلق ارزش، تمایلات رفتاری جامعه هدف را تغییر داد. آمیزه بازاریابی اجتماعی دارای اجزای زیر است:

۱. محصول – محصول، کالا، خدمت یا ایده‌ای است که به مخاطبان هدف موردنظر عرضه می‌شود تا نیاز یا خواسته آن‌ها را برآورده سازد. در رویکرد بازاریابی اجتماعی، تمرکز بر ترویج ایده‌ها و رفتارهای مطلوب اجتماعی است. مخاطبان هدف باید ابتدا آگاه شوند که مشکلی وجود دارد و محصول (ایده) موردنظر، راه‌حل مناسبی برای آن مشکل است آنگاه با استفاده از آن محصول، خدمت یا ایده برای بازنوساخت رفتار خود گام بردارند.

۲. قیمت – هزینه‌هایی که مشتری می‌پردازد تا محصول موردنظرش را به‌دست آورد، قیمت نام دارد. قیمت یک محصول، هزینه‌ای است که مشتری باید پرداخت کند، هزینه‌هایی از قبیل هزینه مالی و سایر هزینه‌ها مانند صرف زمان، کوشش و تلاش یا حتی تحمل اضطراب و نگرانی. برای این‌که استقبال از یک محصول یا ایده افزایش یابد لازم است قیمت محصول از منافع حاصل از آن کمتر باشد. در بازاریابی اجتماعی می‌توان با استفاده از سازوکار قیمت‌گذاری از طریق بالا بردن هزینه رفتارهای نامطلوب، ترک این رفتارها را ترغیب کرد.

^۱ Kotler & Roberto
^۲B2C

^۳ B2B

^۴ Social Marketing Mix

۳. مکان (توزیع) - مکان، مسیر و فعالیت‌هایی است که با کمک آن، محصول یا ایده به دست مشتری می‌رسد. در مورد کالاهای ملموس، مصداق مکان، شبکه توزیع و سیستم خرده‌فروشی است، در حالی که در مورد خدمات و ایده‌های ناملموس، مکان، کانال‌هایی است که از طریق آن‌ها اطلاعات و آموزش به مشتریان می‌رسد.
 ۴. ترویج - فعالیت‌هایی است که توسط ارائه‌دهنده محصول یا ایده، انجام می‌گیرد تا بتواند اطلاعات مفیدی را پیرامون ارزش محصول یا ایده خود، به مخاطبان هدف ارائه کند و آنان را تشویق کند تا آن محصول یا ایده را خریداری کنند.
 ۵. عمومیت - برای کسب موفقیت در بازاریابی اجتماعی افزون‌بر مخاطبان هدف باید سایر افرادی که بر روی تصمیمات و رفتارهای مخاطبان هدف تأثیرگذار هستند، مورد توجه قرار گیرند. برای مثال در کمپین بازاریابی اجتماعی استفاده از کلاه ایمنی موتورسیکلت، با نشان دادن مادر یا سایر اعضای خانواده که به فرد موتورسوار، استفاده از کلاه ایمنی را توصیه می‌کنند، از این راهبرد بازاریابی اجتماعی استفاده شده است.
 ۶. مشارکت - کاتلر و همکاران (۲۰۰۸) معتقد هستند که برای مؤثر واقع شدن برنامه بازاریابی اجتماعی باید کلیه سازمان‌های جامعه که اهداف مشابه (نه الزاماً اهداف یکسان) دارند، در کنار هم قرار گیرند.
 ۷. سیاست‌گذاری - تداوم تغییر و نهادینه کردن رفتار اجتماعی، تنها با تغییر در سیاست‌های کلان جامعه امکان‌پذیر است و در این عرصه، حمایت رسانه‌ای مکمل برای فعالیت‌های بازاریابی اجتماعی، امری حیاتی تلقی می‌گردد.
- رسالت اصلی بازاریابی اجتماعی تأثیرگذاری بر رفتارهای اجتماعی و انسانی است که از طریق ایجاد نگرش انجام می‌شود. سولومون و همکاران^۱ (۲۰۰۶) در خصوص نگرش^۲ می‌گویند که نگرش، فرایند شناختی پیچیده‌ای است که رفتار فرد را تبیین می‌کند. نگرش، ارزیابی کلی و پایدار در مورد افراد، اشیاء، فعالیت‌های زندگی یا ایده‌هایی مانند حفظ محیط‌زیست است. نگرش در طول زمان نسبتاً پایدار است.
- رایت^۳ (۲۰۰۶) می‌گوید که نگرش شامل سه مؤلفه شناختی، عاطفی و رفتاری است:
۱. مؤلفه شناختی - به باورهای فرد نسبت به پدیده مورد نگرش اشاره دارد.
 ۲. مؤلفه عاطفی - به احساسات فرد نسبت به پدیده مورد نگرش اشاره دارد.
 ۳. مؤلفه رفتاری - شامل نیت رفتاری فرد برای انجام عملی نسبت به پدیده مورد نگرش است.
- هر چیزی که که فرد نسبت به آن نگرش دارد، پدیده مورد نگرش نامیده می‌شود. سه مؤلفه شناختی، عاطفی و رفتاری با هم در تعامل هستند و بر رفتار فرد تأثیر می‌گذارند. از این‌رو باید با استفاده از اجزای آمیزه بازاریابی اجتماعی ضمن تغییر نگرش، با تأثیرگذاری بر شرایط تسهیل کننده یا تضعیف کننده رفتار، در جهت نهادینه کردن رفتارهای مطلوب موردنظر بسترسازی کرد.
- کمپین‌های بازاریابی اجتماعی می‌توانند شامل ضدبازاریابی محصولات یا رفتاری‌های خاص (مانند اتلاف انرژی یا خرید یادگاری گردشگری ساخته شده از گونه‌های در معرض خطر) یا ترویج محصولات و رفتارهای خاص (مانند اشتغال به بازیافت و عایق‌سازی خانه) باشد. همانند بازاریابی تجاری، بازاریابی اجتماعی بر مبنای پژوهش‌هایی که در پویش درک بازار هدف، زمینه بازاریابی و رقابت (از سوی سایر رفتارها یا از جانب علایق دیگر مانند بازاریابی ضددخانیات که باید با اعتیاد به سیگار و تلاش‌های بازاریابی شرکت‌های دخانیات رقابت کند) می‌شود. همانند بازاریابی تجاری، بازاریابی اجتماعی نیز از اطلاعات بازارپژوهی برای توسعه «آمیزه» بازاریابی متغیرهایی که می‌توانند در تعقیب تغییر رفتار ساماندهی شوند، استفاده می‌کند. این موضوع بازاریابی اجتماعی را یک ابزار قدرتمند بالقوه در دنبال کردن پایداری می‌کند.

^۱ Solomon et al.^۲ Attitude^۳ Wright

آمیزه بازاریابی اجتماعی همگرایی قابل توجهی با آمیزه بازاریابی پایداری دارد که همان چهار سی^۱ (4C) راه حل های مشتری، ارتباطات، هزینه ها و راحتی است. به جای ارائه یک راه حل به مشتری، بازاریابان اجتماعی یک «گزاره اجتماعی» (بر مبنای منافی که از یک رفتار خاص به دست می آید) را که باعث تشویق مخاطب هدف به «خرید» می شود توسعه می دهند. یک مثال ساده از تدارکات اجتماعی مرتبط با پایداری (که مورد تمرکز کمپین هایی در کشورهایی مانند استرالیا، دانمارک و کانادا بوده است) این جمله است که «دوچرخه سواری (یا پیاده روی) به جای رانندگی برای شما و سیاره شما خوب است». چنین کمپین هایی در جست و جوی دور کردن افراد از یک شکل ناپایدار و انرژی بر مصرف به یک رفتار سالم تر با کربن پایین تر است که همان نیاز را برآورده می کند.

در بیشتر کمپین های بازاریابی اجتماعی هیچ «قیمت»ی وجود ندارد، چون هزینه های تغییر رفتار عموماً به جای اینکه مالی باشند اجتماعی هستند (اگر چه هزینه مالی نیز گاهی موضوعیت دارد). این هزینه ها یک مفهوم بسیار جامع تر از قیمت های اقتصادی هستند و با تئوری هزینه تراکنش استخراج شده از اقتصاد اشتراک بیشتری دارند. مثلاً تشویق مردم به دوچرخه سواری به جای رانندگی را می توان به وسیله افزایش هزینه های رانندگی در هنگام ترافیک یا وضع محدودیت در پارکینگ به دست آورد. این کار را می توان با ارائه مشوق هایی که هزینه های مالی یا هزینه های روانی دوچرخه سواری را پایین می آورند نیز انجام داد.

ارتباطات اجتماعی بخش مهمی از آمیزه بازاریابی اجتماعی است، همان گونه که بخش مهمی از بازاریابی پایداری و سنتی نیز هست. استفاده از بازاریابی اجتماعی برای ترویج رفتارهای پایدارتر به خوبی استقرار پیدا کرده است. کمپین های سلامتی که توسعه اصلی بازاریابی اجتماعی را برعهده دارند کل هدف تحول کیفیت زندگی و راحتی را که هدف مرکزی پایداری نیز هستند، دنبال می کنند. از روزهای اول بازاریابی اجتماعی، کمپین های آشکارا محیط گرا برای ترویج رفتارهایی مانند بازیافت نیز وجود داشته است. فراتر از تمرکز بر موضوعات محیطی در اقتصادهای صنعتی، بازاریابی اجتماعی نقش مهمی در مبارزه با طیفی از موضوعات توسعه گرایی پیرامون کشورهای کمتر صنعتی برعهده داشته است. بازاریابی اجتماعی دارای وضعی است که مانع از مشارکت آن در پایداری می شود (مثلاً گرایش به در نظر گرفته نسل های کنونی به جای در نظر گرفتن یک دیدگاه چندنسلی). یکی از معماران این علم یعنی آلن اندرسون^۲ مفهوم بازاریابی اجتماعی «بالادستی» را برای تکمیل «کمپین های بازاریابی اجتماعی «پایین دستی» که شهروندان را هدف قرار می دهند» پیشنهاد می کند. تلاش های بالادستی شامل تغییر رفتار سازمان ها و افرادی می شود که بر رفتار مخاطب هدف اثر می گذارند. مثالی که اندرسون بیان می کند مبارزه با چاقی کودکان است. برای حمایت از کمپین های پایین دستی برای اثرگذاری بر تغذیه کودکان و رفتارهای ورزشی. شما همچنین باید کمپین های بالادستی برای والدین هدف، مدیران مدارس، رسانه ها، قانون گذاران و برنامه ریزان شهری و تجارت غذا داشته باشید. در مورد هر یک از این سهام داران، تلاش های بازاریابی اجتماعی می تواند در پیش اثرگذاری بر رفتار آنها به وسیله درک علائق آنها و بعد توسعه آمیزه بازاریابی اجتماعی مناسب برای انگیزه دادن به آنها باشد. چنین رویکردی بیش از صرفاً واکنش بازاریابی به جهان اطراف است و می تواند به شکل دهی مجدد دنیای پایدار کمک کند.

۳. بازاریابی اکولوژیکی یا بوم شناختی^۳

سیر تحول بازاریابی در سال ۱۹۷۵ و در دانشگاه پنسیلوانیا رویکرد جدیدی از بازاریابی با عنوان «بازاریابی اکولوژیکی یا بوم شناختی»^۴ با تأکید بر موضوعات زیست محیطی، پیرامون آلودگی و تأثیر سموم آفت کش بر محیط زیست مطرح شد (هنیون و کاینیر^۵، ۱۹۷۶، کاسارجیان^۶، ۱۹۷۱). سپس

^۱ Customer/ Consumer Value, Cost, Convenience & Communication

^۲ Alan Anderson

^۳ Ecological Marketing

^۴ Ecological marketing

^۵ Henion, Karl E. & Thomas C. Kinnear

^۶ Kassarian, H.

در دهه ۱۹۸۰ «بازاریابی محیطی»^۱ با تأکید بر استفاده از فناوری پاک، درک و شناخت مشتری سبز، عملکرد محیط اجتماعی به عنوان مبنای مزیت رقابتی در برخی مطالعات (برای مثال، الکینگتون وهایلز^۲، ۱۹۸۸) وارد شد. به طور کلی، سیر تحول استراتژی بازاریابی پایدار با دو مفهوم بازاریابی زیست محیطی^۳ و بازاریابی اجتماعی آغاز شد و مفهوم بازاریابی زیست محیطی موجب طرح رویکردهای جدید دیگری چون بازاریابی سبز و بازاریابی پایدار با هدف تکوین اقتصاد و توسعه پایدار شد. در نهایت، همه مفاهیم به بازاریابی پایدار و سوبه‌های اقتصادی، اجتماعی و محیطی ختم می‌شود (سرینگ و مالر^۴، ۲۰۰۸).

بازاریابی بوم‌شناختی در دهه ۱۹۷۰ توسعه یافت و توجهات را به پیامدهای منفی و مثبت بازاریابی بر محیط طبیعی جلب کرد. این بازاریابی با تهی کردن زمین از منابع طبیعی و آلاینده‌هایی که با تولید و مصرف کالاها ایجاد می‌شود، پیوند دارد. درکل بازاریابی بوم‌شناختی با گونه‌ای از فعالیت‌های بازاریابی در پیوند است که موجب مشکلات زیست محیطی است و برای آن‌ها راه‌حل پیشنهاد می‌کند و به آمیزه بازاریابی از دید بوم‌شناختی می‌نگرد. در زمینه سیاست تولید محصول، بازاریابی بوم‌شناختی پرسش‌هایی را پیرامون استفاده از مواد حیاتی و مصرف انرژی، همانند مقدار و نوع بسته‌بندی‌ها مطرح می‌کند. توزیع و بازیافت محصولات و بسته‌بندی آن‌ها از موارد محوری است. ترویج مبهم است، زیرا از جنبه منفی تقاضا را زیاد می‌کند و از جنبه مثبت می‌تواند به کالاهای ممتاز به لحاظ زیست محیطی سود برساند.

هرچند گفتگوهای مربوط به بازاریابی زیست محیطی در آغاز به صنایع بسیار آلاینده مانند نفت، مواد شیمیایی و خودرو محدود می‌شد و شرکت‌های اندکی رفتار بازاریابی خود را تغییر دادند، اما بیشتر شرکت‌ها مشکلات زیست محیطی را به عنوان محدودیت و عامل افزایش هزینه و تسلیم در برابر قوانین نظم‌دهنده در نظر می‌گرفتند تا اینکه آن‌ها را به عنوان بازار یا بازاریابی تلقی کنند. با توجه به اینکه بازاریابی بوم‌شناختی به عنوان یک واکنش در برابر بدترین انواع آسیب‌های زیست محیطی ظهور پیدا کرد، برخی شرکت‌های پیشرو در آن زمان پیشاپیش ارزش‌های زیست محیطی و اجتماعی را به عنوان ارزش‌های اصلی در کسب و کارشان در نظر گرفتند.

۴. بازاریابی سبز^۵ یا بازاریابی زیست محیطی^۶

ارزیابی اثرات زیست محیطی فعالیت‌های بنگاه‌ها در بسیاری از کشورها به یک رویه و رویکرد در برنامه‌ریزی‌های توسعه ملی تبدیل شده و به عنوان ابزار مدیریت محیط زیست در سطح وسیعی مورد پذیرش قرار گرفته است، اما این رویکرد بیشتر بر اهداف اقتصادی و زیست محیطی متمرکز است و به اثرات اجتماعی و فرهنگی، مانند کیفیت زندگی و عدالت اجتماعی کمتر توجه می‌کند. ارزیابی اثرات اجتماعی که البته سابقه کمتری نسبت به ارزیابی اثرات زیست محیطی در برنامه‌ریزی توسعه کشورها دارد، می‌کوشد به این پرسش راهبردی پاسخ دهد که توسعه تا چه اندازه با جامعه سازگار، دادگراانه و پایا است و چگونه برای برکشی معیشت و بهبود رفاه اجتماعی طیف گسترده‌ای از مردم تلاش می‌کند؟

در اواخر دهه ۱۹۸۰ مفهوم «مصرف کننده سبز» آگاه و فعال زیست محیطی در اروپای غربی و آمریکای شمالی ظهور کرد که دربرگیرنده گستره‌ای از رهنمودها پیرامون بیشترین فروش به مصرف کنندگان سبز بود. محیط زیست در بازارهای گوناگون، مانند باتری‌ها، نوشیدنی‌ها، خودرو، مواد شوینده، پاک کننده‌ها و غذا به یک عامل رقابتی با اهمیت تبدیل شد. رویکردهای بازاریابی سبز و بازاریابی زیست محیطی توسعه یافتند و بر مصرف کنندگان سبزی متمرکز شدند که حاضر بودند مبلغ بیشتری برای کالاهای دوستدار محیط زیست بپردازند.

مطالعات و پژوهش‌ها حاکی از آن است که موضوعات زیست محیطی و حفظ محیط زیست یکی از مهم‌ترین شاخص‌هایی است که مصرف کنندگان هنگام خرید آن‌را به عنوان یک معیار ارزیابی کیفی یک محصول مدنظر قرار می‌دهند. در نتیجه، این موضوعات باعث شده است که پرمسلمان‌ها محیطی

^۱ Environmental marketing

^۲ Elkington, J. & Julia, H.

^۳ Ecological

^۴ Seuring, S., & Muller, M.

^۵ Green Marketing

^۶ Environmental Marketing

وارد مفاهیم بازاریابی گردند و رویکردی به نام بازاریابی سبز بر ساخته شود. بازاریابی محیطی یا بازاریابی سبز را به عنوان فعالیت‌هایی که قصد دارند تا نیازها و خواسته‌های فعلی را با کمینه اثر زیان‌بخش در محیط جایگزین سازند، تعریف کرده‌اند.

ارزیابی چرخه عمر، فرایندی است که گنجایش محیط‌زیست را در رابطه با یک محصول، فرایند یا فعالیت ارزیابی می‌کند. این کار را از طریق شناسایی و اندازه‌گیری انرژی و مواد استفاده شده و نیز پسماند وارد شده به محیط‌زیست انجام می‌دهند تا با این کار اثر این انرژی و مواد مصرفی و پسماند را ارزیابی کرده و فرصت‌ها را برای تأثیرگذاری بر توسعه زیست‌محیطی درجه‌بندی کنند.

به موازات اینکه جمعیت جهان به صورت چشمگیری افزایش یافت و بازاریابی به گونه‌ای پیوسته در پویش پیشبرد استانداردهای عمومی زندگی برای این جمعیت در حال رشد بود، بسیاری از افراد جامعه پی بردند که منابع حیاتی در محیط در معرض خطر و تهدید است. این نگرانی در مورد تأثیر بازاریابی بر محیط بر سه موضوع متمرکز است: ۱) در فرایند استخراج منابع از محیط برای استفاده در تولید محصولات، بازاریابی بار سنگینی را بر تعدادی منابع تجدیدنپذیر همچون نفت تحمیل کرد، ۲) بازاریابی به دلیل استفاده نامحدود از محصولات توسط مصرف‌کنندگان که تأثیر مستقیمی بر کیفیت محیطی داشته است، مورد سرزنش و ملامت قرار گرفته است. نگرانی در مورد گازهای سمی پخش شده از خودروها و پایین آمدن سطح پاکي هوا از آن جمله است، و ۳) دفع بسیاری از پسماندها که به محیط‌زیست آسیب می‌زنند. خوشبختانه نظام بازاریابی به ندای جامعه برای بررسی و تحلیل تأثیر بازاریابی بر محیط‌زیست پاسخ مثبت داده است. نظام بازاریابی شروع به تمرکز جدی بر نحوه مقررات دولتی جهت کوشش برای پایش و کنترل بر تأثیرات اجتماعی عملکردهای بازاریابی کرد. اما در حال حاضر، تأکید بیشتری بر محدودیت‌های توزیع، موضوعات مسئولیت محصولات و مقررات تبلیغات وجود دارد.

۵. بازاریابی پایداری^۱

در ادبیات بازاریابی، مفهوم بازاریابی پایداری یکی از رویکردهای هژمونیک دوران معاصر به شمار می‌رود و بازاریابی اجتماعی و به طور مشخص تر رویکرد بازاریابی پایداری توجه بسیاری از پژوهشگران را به خود معطوف کرده است. غلبه برداشت اقتصادی در ارزیابی طرح‌های توسعه، اولویت یافتن صداها و قدرتمندتر در جریان سیاست‌گذاری‌ها و بی‌توجهی به گروه‌های حاشیه‌ای و محروم، درک ناقص از روابط دوسویه و سیستمی میان موضوعات انسانی، کالبدی و زیست‌محیطی و سرانجام هزینه‌های تحمیل شده به جوامع به سبب این بی‌توجهی‌ها که در نهایت پایداری توسعه و عدالت اجتماعی را با مخاطرات بی‌شماری مواجه می‌سازد، موجب برسازی پارادایم ارزیابی اثرات اجتماعی شد. نخستین اصل «دستور کار ۲۱»^۲ نیز با عنوان «نخست به مردم توجه کنید»^۳ سویه‌های اجتماعی توسعه را موضوعی الزامی و غیرقابل مسامحه می‌داند و به دولت‌ها گوشزد می‌کند که برنامه‌های توسعه را مطابق با معیارهای این پارادایم طراحی کنند. این دستور کار، رهاورد کنفرانس سازمان ملل درباره محیط‌زیست و توسعه است که در سال ۱۹۹۲ در ریودوژانیرو برگزار شد. این برنامه، دستورکاری عملی برای سازمان ملل، دیگر سازمان‌های چندجانبه و دولت‌های سراسر گیتی است که می‌تواند در سطح محلی، ملی و جهانی اجرا شود. عدد «۲۱» در عبارت دستور کار ۲۱ به سده بیست و یکم اشاره دارد. این دستور کار در کنفرانس‌های بعدی سازمان ملل مورد تأیید و بازبینی قرار گرفت. هدف از دستور کار ۲۱، کمک به محیط‌زیست است و در اجلاسی که در سال ۱۹۹۲ در ریو درباره زمین برگزار شد، مورد توافق واقع شد. در سرآغاز این دستور کار آمده است: «بشریت در برهه حساسی از تاریخ خود به سر می‌برد. ناهمسانی میان کشورهای مختلف و درون هر کشور می‌رود که به موضوعی ماندگار تبدیل شود. فقر و گرسنگی، فقدان بهداشت و بی‌سوادی رو به وخامت است و زیست‌بوم‌هایی که حیات ما به آن‌ها متکی است پیوسته رو به زوال می‌روند. ادغام مسائل توسعه با پرمسلمان‌های زیست‌محیطی و توجه بیشتر به این دو موجب

^۱ Sustainability Marketing

^۲ Agenda 21

^۳ Putting people first

می‌شود نیازهای اساسی همه افراد بشر برآورده گردد و سطح زندگی آن‌ها ارتقا یابد، زیست‌بوم‌ها بهتر حفاظت و اداره شوند و آینده‌ای بی‌خطرتر و سعادت‌مندتر در انتظار جهانیان باشد. هیچ کشوری نمی‌تواند به‌تنهایی به این هدف ارزشمند دست یابد، اما همراه با هم و در مشارکتی جهانی برای توسعه پایدار می‌توان به این هدف دست یافت.»

دستورکار ۲۱، سندی ۳۰۰ صفحه‌ای است که در چهل فصل و در چهار بخش زیر دسته‌بندی می‌شود:

بخش ۱ - سویه‌های اجتماعی و اقتصادی که در تصمیم‌گیری، معطوف به مبارزه با فقر، به‌خصوص در کشورهای توسعه‌نیافته، دگردیسی الگوهای مصرف، ارتقاء بهداشت، دستیابی به جمعیتی پایدارتر و سکونت‌گاه پایدار می‌باشد.

بخش ۲ - حفاظت و مدیریت منابع برای توسعه که شامل حفاظت از جو، ستیزش با جنگل‌زدایی، حراست از محیط شکننده، پاسداری از تنوع زیست‌شناختی (تنوع زیستی)، کنترل آلودگی و مدیریت بیوتکنولوژی و پسماند رادیواکتیو است.

بخش ۳ - تقویت نقش گروه‌های عمده، شامل نقش کودکان و نوجوانان، زنان، سازمان‌های غیردولتی^۱، مقام‌های محلی، کسب‌وکار و صنعت و کارگران و تقویت نقش مردم بومی، جوامع آن‌ها و کشاورزان.

بخش ۴ - ابزارهای اجرا، شامل علم، انتقال فناوری، آموزش، نهادهای بین‌المللی و سازوکارهای مالی است.

امروزه منابع طبیعی در حال کاهش است و ممکن است در بلندمدت پاسخ‌گوی رشد زیاد مصرف نباشد. قیمت منابع در حال اوج‌گیری است که نهایتاً به‌عنوان هزینه شرکت‌ها بر دوش مشتریان تحمیل می‌شود. شرکت‌ها برای مواجهه با چالش‌های زیست‌محیطی ناچار به حفظ منابع طبیعی و انرژی هستند. شرکت‌هایی که محدودیت منابع را مدیریت نمایند، برندگان نهایی خواهند بود. توانایی در ایجاد تأمین طبیعی پایدار برای شرکت، به مزیت رقابتی ارزشمندی تبدیل خواهد شد.

سه دلیل عمده برای شرکت‌ها در انتخاب مسیر کسب‌وکار پایدار بیان می‌شود: (۱) علایق شخصی بنیان‌گذاران شرکت‌ها، (۲) شرکت‌ها در نتیجه واکنش‌های عمومی و جنبش‌های فعال مشتریان دچار تجربه بحران روابط عمومی شده‌اند، و (۳) شرکت‌ها به سبب فشارهای نظارتی و مقرراتی ناگزیر به اقدامات پایدار می‌شوند. پایداری برای بقا مستلزم آن است که این مسئولیت در ارزش‌ها، رسالت، چشم‌انداز و راهبرد شرکت‌ها بازتاب یابد. مدیریت باید پایداری را منبع مزیت رقابتی تلقی کند، که موجب پیشی گرفتن شرکت از سایر رقبا خواهد بود.

شث، گاردنر، گرت^۲ (۱۹۸۸) اعلام می‌کنند از آن‌رو که گردآوری منابع از محیط، تبدیل این منابع به کالا و خدمات برآورده‌کننده نیازها و سپس توزیع این کالاها و خدمات به مصرف‌کنندگان در جامعه مسئولیتی خطیر و عظیم است، بدیهی است که همگان در جامعه با روشی که بازاریابی این وظایف را به انجام می‌رساند، موافق نباشند. در حقیقت، به‌ویژه در نیمه دوم سده حاضر بهره‌گیری بی‌ملاحظه از منابع محیطی کمیاب و بنابه گفته بعضی نادیده‌گرفتن رفاه عمومی، زیر انتقاد تندی قرار گرفته است.

فرانک مارتین بلز و کن پیتی^۳ (۲۰۱۲) به‌عنوان مروجان بازاریابی پایداری در کتاب مشهور خود به نام «بازاریابی پایداری، یک دیدگاه جهانی»^۴ عنوان می‌کنند که بازاریابی پایداری محدودیت‌های بازار را قبول و به ضرورت دگرگونی مقررات در سازوکار بازار اذعان می‌کند. بازاریابی پایداری به جای دوری از مقررات، تعهد جمعی و متحدانه نسبت به دگرگونی لازم در تنظیمات نهادی و نشانه‌های قیمتی را به‌نفع توسعه پایدار توصیه می‌کند. از این منظر، بازاریابی پایداری مفهومی از بازاریابی کلان است که گفتمان توسعه پایدار را دربر دارد که نیازمند تغییر در رفتار واقعی همه افراد جامعه،

^۱ Nongovernmental Organization

^۲ Jagdish N. Sheth, David M. Gardner & Dennis E. Garrett

^۳ Frank-Martin Belz & Ken Peattie

^۴ Sustainability marketing a global perspective

شامل تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان است. علاوه بر گفتمان بازاریابی کلان، بازاریابی پایداری بر سه موضوع محوری بوم‌شناختی، اجتماعی و اقتصادی تأکید می‌کند، برخلاف بازاریابی سبز که صرفاً بر مشکلات زیست‌محیطی و کاهش هزینه زیست‌محیطی تمرکز دارد.

مدیریت بازاریابی پایداری شامل تحلیل، برنامه‌ریزی، اجرا و کنترل منابع بازاریابی برای پاسخ‌گویی به نیازها و خواسته‌های نسل امروز و آینده با رعایت معیارهای اجتماعی و زیست‌محیطی و نیل به اهداف سازمان است، در حالی که معیارهای اجتماعی و زیست‌محیطی و برآورده‌سازی نیازهای سازمان را مدنظر قرار می‌دهد. روی هم رفته، رویکرد بازاریابی پایداری می‌تواند به معنای آفرینش و نگهداشت روابط پایدار با مشتریان، محیط اجتماعی و محیط زیست طبیعی باشد. رویکرد بازاریابی پایداری دیدگاه واقعی‌تری از بازارها را ارائه می‌دهد که در آن افراد محوری، قدرت تأثیرگذاری بر محیط خود را دارند، در آن شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان بخشی از مسئولیت تولید و مصرف خود بر محیط زیست و جامعه را می‌پذیرند و تأثیر تصمیمات امروز بر نسل‌های فردا، اعم از مصرف‌کنندگان، شهروندان، سرمایه‌گذاران و مدیران درنظر گرفته می‌شود. نقطه عزیمت به بازاریابی پایداری، درک مشکلات اجتماعی و زیست‌محیطی در کل (سطح کلان) و تحلیل تأثیر بوم‌شناختی و اجتماعی محصولات شرکت به گونه‌ای خاص (سطح خرد) است. برای اجرای راهبردهای رویکرد بازاریابی پایداری، یک آمیزه بازاریابی فراگیر باید خلق شود. مفهوم کلاسیکی که فعالیت‌های بازاریابی را تعریف می‌کند همان چهار پی (4P) معروف است: محصول، قیمت، توزیع و ترویج. هر چند این آمیزه سنتی دیدگاه فروشنده را نشان می‌دهد، نه خریدار را، اما در عصر ارتباطات با مشتری و توسعه پایدار تصور می‌شود که چهار سی^۱ (4C) برای بیان آمیزه بازاریابی پایداری مناسب‌تر هستند که دیدگاه مشتری را بیان می‌کنند: ارزش برای مشتری، هزینه مشتری، ارتباطات و راحتی. ارزش برای مشتری فراتر از فروختن کالاهای فیزیکی و ارائه راه‌حل برای مشکلات مشتریان هستند. آن‌ها به شناخت خوب از مشتری و نیازهای او و گزاره‌هایی چون کالاها و خدماتی که نیازهای او را برطرف کند و نیز درنظر گرفتن جنبه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی اشاره دارند. هزینه مشتری صرفاً شامل قیمت مادی که خریدار باید برای کالا یا خدمات بپردازد، نیست. بلکه هزینه‌های روانی، اجتماعی و زیست‌محیطی به‌دست آوردن، استفاده کردن و کنار گذاشتن آن‌را نیز دربر می‌گیرد. ارتباطات فراتر از ترویج و فروش است، که نوعی وادار کردن مشتری و راهی یک‌طرفه از فروشنده به خریدار است. ارتباطات یک فرایند گفتمان تعاملی است که ایجاد اعتماد و اعتبار در آن ضروری است. راحتی به معنی این است که مشتریان می‌خواهند از محصولات و خدماتی استفاده کنند که نیازهای آنان را برآورده سازد و به راحتی قابل دسترسی و استفاده باشد.

پارادایم‌های بازاریابی

در حقیقت، مفهوم یا فلسفه بازاریابی، عنصر بنیادین و پارادایم هژمونیک در بین مفاهیم چهارگانه کسب‌وکار است، اما یکی از دلایل اصلی پیدایش رویکردهای جدیدتر بازاریابی، شناسش وجود گسست‌ها و کاستی‌ها در خوانش‌های قدیمی‌تر بازاریابی بود که برخی از محققین آن‌ها را کشف و در پژوهش‌های خود به آن‌ها اشاره کردند. در واکنش به این کاستی‌ها و خروج از تنگنای نظری، اندیشمندان برجسته‌ای چون کاتلر و دیگران تلاش کردند که رویکردها و رهیافت‌های نوینی از بازاریابی، چون بازاریابی نسل سوم، بازاریابی جامعه، بازاریابی اجتماعی، بازاریابی سبز، بازاریابی زیست‌محیطی، بازاریابی بوم‌شناختی، بازاریابی ارتقایافته، بازاریابی پایداری و ... را معرفی کنند که در نوع خود نیز برای زدودن ابهامات و شبهه‌ها بسیار موفق بودند.

^۱ Customer/ Consumer Value, Cost, Convenience & Communication

اما با نگاهی از دریچه یک لنز نظری کلان تر به بازاریابی، می توان بازاریابی را به پنج پارادایم زیر تقسیم کرد (شکل ۱۷):

۱. پارادایم بازاریابی محصول محور^۱ - این پارادایم در فضایی شکل گرفت که تقاضا بسیار فراتر از عرضه و بازار، بازار تولیدکننده بود و هدف، عرضه محصول انبوه به بازار انبوه بود. فورد می گفت: «هر مشتری می تواند ماشینی با رنگ دلخواه خود داشته باشد، به شرطی که آن رنگ، مشکی باشد.» بیان فوق، تبلور بازاریابی محصول محور بود که رویکرد این پارادایم، بازاریابی تجاری است.
۲. پارادایم بازاریابی مشتری محور^۲ - این پارادایم در زمانی که هسته اصلی، فناوری اطلاعات بود، تکوین یافت. مصرف کنندگان امروز در عصر اطلاعات به سر می برند و به سادگی می توانند محصولات مشابه بیشتری را با یکدیگر مقایسه کنند. به دلیل فروزون تر بودن عرضه از تقاضا، نیازها و خواسته های مشتریان به خوبی در کانون توجه شرکت ها قرار می گیرد. بازاریابان این نسل از بازاریابی، در تلاشند تا به ذهن و قلب مصرف کننده رسوخ کنند. شعار «مشتری پادشاه است» تبلور این پارادایم است.
۳. پارادایم بازاریابی انسان محور^۳ - کانلر در توصیف این پارادایم می گوید: «مشتریان به دنبال چیزی بیش از تأمین نیاز خود هستند، آن ها می خواهند خرید را در خدمت اصول و ارزش ها و رویاهایی که در سر دارند، درآورند.» بازاریابی جامعه و بازاریابی اجتماعی از رویکردهای این پارادایم هستند.
۴. پارادایم بازاریابی زیست محور^۴ - انسان محوری نگهداشت یک محیط سالم و پایدار را برای رفاه انسان ضروری می داند و انسان و نیازهای او را برتر، مهم تر و فراتر از سایر موجودات زنده زمین می داند. در مقابل، دیدگاه زیست محوری بر این باور است که همه موجودات سیاره به یک اندازه ارزشمند هستند و انسان ها نباید برتر و فراتر از سایر موجودات تصور شوند. برخی از طرفداران حفظ منابع طبیعی، انسان محوری را به عنوان ریشه بحران زیست محیطی، ازدیاد جمعیت انسان ها و از بین رفتن بعضی گونه های غیرانسان می دانند. رویکردهای بازاریابی مربوط به این پارادایم عبارتند از: بازاریابی پایدار، بازاریابی سبز، بازاریابی بوم شناختی، بازاریابی زیست محیطی و بازاریابی پایداری.
۵. پارادایم بازاریابی توسعه محور^۵ - هدف از برسازی موضوع نوین «بازاریابی توسعه» جویس پتانسیل ها و قابلیت های موجود در بازاریابی برای کمک به مقوله توسعه جوامع است. توسعه، آرزو و آرمانی سترگ، ملی و مردمی برای تمامی کشورهایی است که هنوز به دلایلی نتوانسته اند در این مسیر گام بردارند و در مدار آن قرار گیرند. توسعه را می توان یک مجموعه ای تفکیک ناپذیر از آزادی، رفاه، رشد اقتصادی، گسترش دانش، فرصت ها و انتخاب ها، حفظ اصول زیست محیطی و برقراری اصول دموکراسی و حقوق بشر در جامعه مدنی تعریف کرد. سوگیری «بازاریابی توسعه»، تحقق آرمان ها و اهداف پارادایم های بازاریابی محصول محور، مشتری محور، انسان محور و زیست محور است و همه آن ها را در خدمت توسعه جوامع قرار می دهد. «بازاریابی توسعه» دارای خاصیت انباشتی^۶ است و دربرگیرنده پارادایم های پیشین می باشد یعنی هر چهار پارادایم بازاریابی در دایره و گستره شمول «بازاریابی توسعه» قرار می گیرند و به تقریری، «بازاریابی توسعه» واجد شمول و جامعیت همگی آن ها است که به تفصیل در هر بخش به آن ها پرداخته خواهد شد.

^۱ Product-oriented marketing paradigm

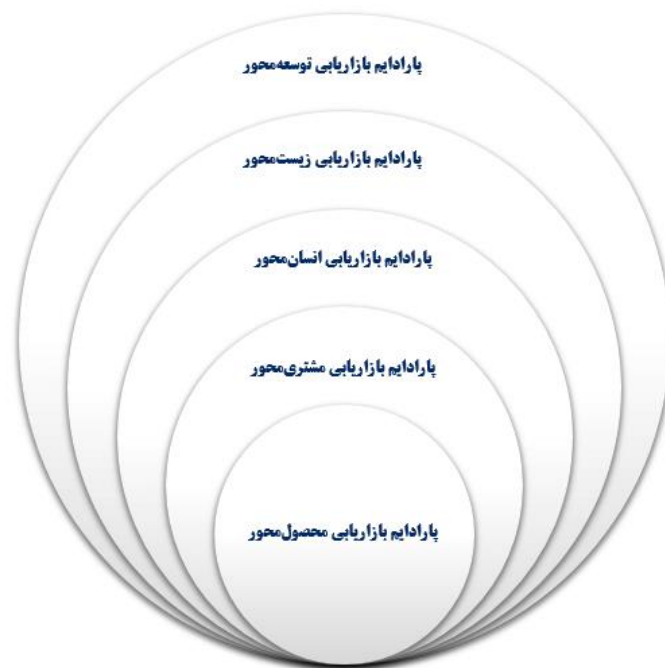
^۲ Anthro-po-oriented marketing paradigm

^۵ Development-oriented marketing paradigm

^۲ Customer-oriented marketing paradigm

^۴ Bio-oriented marketing paradigm

^۶ Cumulativity



شکل ۱۷. پارادایم‌های بازاریابی

فیلیپ کاتلر^۱ و همکاران (۲۰۱۰)، در کتاب «نسل سوم بازاریابی: از محصول به مشتری و به روح انسانی^۲»، سیر تاریخی و روند تکاملی بازاریابی را مورد بررسی قرار می‌دهند و این روند تکاملی را به سه دوره محصول محوری (نسل اول بازاریابی)، مشتری محوری (نسل دوم بازاریابی) و در نهایت انسان محوری (نسل سوم بازاریابی) تفکیک می‌کنند. در بخش نخست کتاب آن‌ها روندهای محوری کسب‌وکار که اصول نسل سوم بازاریابی، یعنی بازاریابی انسان محور پایه‌ریزی و تقریر می‌شود. در بخش دوم نشان داده می‌شود که شرکت چگونه می‌تواند چشم‌انداز، مأموریت و ارزش‌های سازمانی خود را برای هر یک از ذی‌نفعان اصلی خود، شامل مصرف‌کنندگان، کارکنان، شرکای توزیع و سهام‌داران بازاریابی کند و در بخش سوم تفکرات شرکت‌ها در پیاده‌سازی نسل سوم بازاریابی در چند موضوع اساسی برای حل پرسمان‌های جهانی، همچون سلامتی، فقر و پایداری زیست‌محیطی تبیین می‌شود و این که چگونه شرکت‌ها می‌توانند در اجرای مدل کسب‌وکار انسان محور مشارکت داشته باشند.

کاتلر معتقد است که تغییر فناوری از دنیای مکانیکی به دنیای الکترونیکی در حال انجام است. دنیایی شامل اینترنت، رایانه، تلفن همراه و رسانه‌های اجتماعی که تأثیر به‌سزایی بر رفتار تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان گذاشته است. بازاریابی با وجود این دگرذیسی و تغییرات، نیازمند بازاندیشی است. مفهوم بازاریابی را می‌توان مفهومی تعادلی برگرفته از متغیرهای اقتصاد کلان دانست. با تغییر محیط اقتصادهای کلان، رفتار مصرف‌کننده تغییر می‌یابد و این امر بازاریابی را نیز دستخوش دگرگونی می‌کند. در ۶۰ سال گذشته، بازاریابی از محصول محوری (نسل اول بازاریابی) به مشتری مداری (نسل دوم بازاریابی) تغییر یافته و امروزه شاهد آن هستیم که بار دیگر در پاسخ به تغییرات محیطی، بازاریابی در شرف پوست‌اندازی و تحول است. ما شاهد گسترش تمرکز شرکت‌ها از محصول به مشتری و از مشتری به مسائل انسانی هستیم. نسل سوم بازاریابی، مرحله‌ای است که شرکت‌ها از مرحله مشتری مداری به انسان محوری رسیده‌اند. در این خصوص، کمیته جهانی محیط‌زیست و توسعه سازمان ملل متحد در سال ۱۹۸۷ با نام «آینده مشترک ما» وابستگی‌های متقابل میان محیط طبیعی، رفاه اجتماعی انسان، فعالیت‌های اقتصادی و نیاز به حفظ یک تعادل پویا میان این سه عامل را شناسایی کرد و در نقد بازاریابی انسان محوری و رد آن، با برداشتن یک گام رو به پیش، بیان می‌کند: «تمرکز کمیته بر نیازها،

^۱ Philip Kotler

^۲ Marketing 3.0: from products to the human spirit

به جای توجه به عدالت اجتماعی و دیدگاه زیست‌محوری^۱، عمدتاً توجه به دیدگاه انسان‌محوری^۲ است. انسان‌محوری نگهداری از یک محیط سالم و پایدار را برای رفاه انسان ضروری می‌داند و انسان و نیازهای او را مهم‌تر از سایر موجودات زنده زمین می‌داند. در مقابل، زیست‌محوری مبتنی بر این باور است که همه موجودات به یک اندازه با ارزش هستند و انسان‌ها نباید برجسته‌تر از سایرین باشند. برخی از طرفداران حفظ منابع طبیعی، انسان‌محوری را به عنوان ریشه بحران زیست‌محیطی، ازدیاد جمعیت انسان‌ها و از بین رفتن بعضی گونه‌های غیرانسان می‌دانند. «مطابق با دیدگاه بازاریابی زیست‌محور، فرانک مارتین بلز و کن پیتی (۲۰۱۲) نیز به تبع از نظرات کمیته جهانی محیط‌زیست و توسعه سازمان ملل متحد، در کتاب خود تحت عنوان «بازاریابی پایداری یک دیدگاه جهانی»^۳، در نقد بازاریابی انسان‌محوری، «بازاریابی پایداری» را که پیشتر توسط کاتلر برسازی شده بود، کامل‌تر معرفی می‌کنند.

در خلال این سال‌ها، بازاریابی در طی سه مرحله تکامل یافته است که کاتلر آن‌را بازاریابی نسل ۱، ۲ و ۳ می‌نامد. بسیاری از بازاریابان امروزی همچنان در قلمرو بازاریابی ۱ عمل می‌کنند، بعضی به مرحله بازاریابی ۲ گذار کرده‌اند و تعداد کمی نیز به قلمرو بازاریابی ۳ وارد شده‌اند. کاتلر، رویکرد مبتنی بر محصول را بازاریابی ۱، رویکرد مبتنی بر مشتری را بازاریابی ۲ و رویکرد مبتنی بر توجه به روح و روان آدمی یعنی انسان‌محوری را بازاریابی ۳ نام‌گذاری می‌کند. این به‌نوعی سیر تاریخی و راه طی‌شده را نشان می‌دهد که در آغاز، بازاریاب‌ها همواره بر محصول و ویژگی‌های آن تأکید داشتند و به مرور دریافتند که محور اصلی نه محصول، بلکه مشتری است. تأمین نیازهای مشتری رویکرد بدیعی بود که بازاریابان در پرتو آن توانستند فرصت‌های بیشتری را برای فعالیت خود رقم بزنند. اینک این چرخه شکسته شده و معادله نیز تغییر یافته است. نمی‌توان تنها برای تأمین نیازهای مشتری گام برداشت، بلکه باید به فراتر از شخص مشتری و نیازهای وی اندیشید و آن تأمین و ارضای نیازهای والایی است که در روح و روان آدمی (و نه مشتری) قرار دارد، که در زیر با تفصیل بیشتری به آن‌ها پرداخته خواهد شد.

۱. پارادایم بازاریابی محصول‌محور

پارادایم بازاریابی محصول‌محور در فضایی شکل گرفت که تقاضا بسی فراتر از عرضه و بازار، بازار تولیدکننده بود و هدف، عرضه محصول انبوه به بازار انبوه بود. فورد می‌گفت: «هر مشتری می‌تواند ماشینی با هر رنگی که می‌خواهد داشته باشد، به شرطی که آن رنگ، مشکی باشد.» این گفته فورد، نماد بازاریابی محصول‌محور بود که رویکرد این پارادایم، بازاریابی تجاری است.

بازاریابی نسل ۱ یا بازاریابی محصول‌محور، که از دهه ۱۹۵۰ در ایالات متحده آغاز شد، در درجه اول برای خدمت به کودکان ثروتمند نسل انفجار جمعیت (بیبی بومر) و والدین آن‌ها توسعه یافت. هدف اصلی، تولید محصولات و ارائه خدمات عالی و بی‌نقص بود تا بالاترین ارزش را در ذهن مشتریان خلق کند. محصولات و خدمات برنده دارای ویژگی‌ها و مزیت‌های کامل‌تری نسبت به رقبای هستند. مفاهیم اصلی بازاریابی در این دوره، بر توسعه محصول و مدیریت چرخه زندگی در کنار ایجاد بهترین آمیخته بازاریابی تمرکز دارد و پاسخگویی به تقاضا و تأمین نیاز رو به تزاید مشتریان با استفاده از تولید انبوه، هدف اصلی این پارادایم بود. بزرگ‌ترین ایراد دوره نسل یک بازاریابی این است که کسب‌وکارها اغلب مصرف‌کنندگان را مجبور به مصرف آنچه که آن‌ها نیاز ندارند می‌کرد و درواقع به فرهنگ مصرف‌گرایی دامن می‌زد. در این پارادایم بازار، بازار تولیدکننده و سیادت از

^۱ Bio centric

^۲ Anthropocentric

^۳ Sustainability marketing a global perspective

آن وی بود.

مدتها پیش در عصر صنعتی - هنگامی که ماشین آلات صنعتی، فناوری اصلی محسوب می شدند - بازاریابی به مفهوم فروش محصولات کارخانه‌ای به همه کسانی بود که ممکن بود آن‌ها را بخرند. محصولات بسیار ابتدایی و جهت عرضه در بازاری انبوه طراحی شده بودند. هدف، استانداردسازی (یکسان‌سازی کیفیت محصولات) و افزایش مقیاس تولید یا مقیاس اقتصادی به منظور نیل به هزینه‌های کمینه تولید بود تا این که این محصولات برای مشتریان بیشتر و با قیمت‌های پایین‌تر و مقرون به صرفه‌تری ارائه شوند. به عنوان مثال، خودرو مدل تی هنری فورد بیان‌کننده همین راهبرد است. سخنان فورد در خصوص انتخاب رنگ خودرو، نماد بازاریابی ۱ یا همان بازاریابی محصول محور و نگاه از بالا به پایین تولیدکننده نسبت به مشتری بود.

کاتلر و همکاران خاطرنشان می‌کنند که بازاریابی ۱ و ۲ همچنان مورد استفاده قرار خواهند گرفت، بازاریابی هنوز هم در مورد بخش‌بندی بازار، انتخاب بازار هدف، تعریف جایگاه و مهیا ساختن چهار پی و برندسازی حول محصول است. با این حال تغییراتی در محیط کسب و کار همچون رکود اقتصادی، نگرانی‌های آب و هوایی (زیست محیطی)، تاثیرگذاری رسانه‌های اجتماعی جدید، توانمندسازی مصرف‌کنندگان، موج جدید فناوری، پلت فرم‌های متنوع و جهانی شدن، جهش عظیمی در شیوه‌های بازاریابی ایجاد کرده است. مفاهیم جدید بازاریابی همواره به عنوان واکنشی در مقابل تغییرات محیط کسب و کار پدیدار شده‌اند.

۲. پارادایم بازاریابی مشتری محور

در فاصله سال‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۷۰ و در اوج جنبش‌های ضدفرهنگی و ضد مصرف‌گرایی، پارادایم بازاریابی مشتری محور ظهور کرد. این نوع بازاریابی تا زمان رکود اقتصادی اوایل دهه ۱۹۸۰ ادامه داشت که باعث شد تا قدرت خرید مشتریان به شدت کاهش یابد. صرفه‌جویی^۱ در اواخر نسل انفجار جمعیت یا بیبی بومر و نسل X چالش زیادی را برای بازاریابان به وجود آورد. از این رو، در نسل دوم بازاریابی، تمرکز اصلی بر روی بخش‌بندی و هدف‌گیری، جایگاه‌یابی صورت گرفت. شرکت‌ها دیگر محصولات و خدمات عالی را برای همه تولید نمی‌کردند. آن‌ها اطلاعات بیشتری در مورد بازار هدف به دست آوردند و به گونه‌ای دقیق جایگاه شرکت خود را تعریف کردند. شرکت‌ها ویژگی‌ها و جزئیات را حذف کرده و بر انتخاب ویژگی‌های محصول براساس نیازها^۲ و خواسته‌های^۳ مشتریان تمرکز کردند. این امر در سطح قیمت‌گذاری مناسب برای بازار هدف بازتاب می‌یافت.

به دلیل فزون‌تر بودن عرضه از تقاضا، نیازها و خواسته‌های مشتریان به خوبی در کانون توجه شرکت‌ها قرار گرفت. شعار «مشتری پادشاه است» تبلور این پارادایم است. بازاریابی ۲ در عصر اطلاعات پدید آمده است، زمانی که هسته اصلی، فناوری اطلاعات است. مصرف‌کنندگان امروز در عصر اطلاعات به سر می‌برند و به سادگی می‌توانند محصولات مشابه بیشتری را با یکدیگر مقایسه کنند. ارزش محصول (کالا/ خدمت) توسط مصرف‌کنندگان تعریف و ارزیابی می‌شود و مصرف‌کنندگان تا حد زیادی به لحاظ ترجیحات خود متفاوت‌اند. مصرف‌کنندگان راضی‌ترند، چراکه نیازها و خواسته‌هایشان به خوبی در کانون توجه شرکت‌ها قرار می‌گیرد. آن‌ها می‌توانند از میان طیف گسترده‌ای از ویژگی‌های کاربردی و گزینه‌ها انتخاب نمایند. بازاریاب باید بازار را تقسیم‌بندی کند و محصولات برتر خود را در بازار هدف توسعه دهد. بازاریابان این نسل از بازاریابی در تلاشند تا به ذهن و قلب مصرف‌کننده رسوخ کنند. متأسفانه رویکرد مشتری محوری، مصرف‌کننده را در برنامه‌های بازاریابی به گونه‌ای ضمنی فردی منفعل تصور می‌کند. این سپهر نسل

^۱ Frugality

^۲ Needs

^۳ Wants

دوم بازاریابی یا دوران مشتری مداری است.

از زمانی که نیل بوردن^۱ مفهوم آمیخته بازاریابی را در دهه ۱۹۵۰ ابداع و جرمی مک کارتی^۲ 4P را در دهه ۶۰ عنوان نمود، مفاهیم بازاریابی در حال تحول چشمگیر و انطباق با محیط در حال تغییر بوده است. در ابتدا بازاریابی همانند واحد مالی و منابع انسانی صرفاً به عنوان یکی از چندین وظیفه با ارزش پشتیبانی کننده تولید محسوب می شد. کلیدی ترین عمل بازاریابی، ایجاد تقاضا برای محصول بود. چهارپی مک کارتی که شامل توسعه محصول، تعیین قیمت، فعالیت های ترویجی و تبلیغاتی و راه اندازی مراکز توزیع است، روش های کلی مدیریت محصول را در آن روزها توضیح می داد. با شوک نفتی ۱۹۷۰ که منجر به تغییرات ناگهانی در اقتصاد آمریکا و غرب و حاکم شدن وضعیت رکود تورمی شد، همه چیز تغییر یافت. وضعیت اقتصادی در دهه ۱۹۸۰ همچنان نامعلوم و نامطمئن باقی ماند و رشد اقتصادی، بیشتر در کشورهای در حال توسعه آسیایی اتفاق افتاد. در این دوران پرابهام و آشوبناک ایجاد تقاضا بسیار سخت تر بود و به چیزی فراتر از چهارپی نیاز داشت. در طول این دو دهه، مصرف کنندگان به خریداران باهوش تر تبدیل شدند و از آنجایی که بسیاری از محصولات در اذهان مصرف کنندگان جایگاه متمایزی نداشتند، لذا دیدگاه مصرف کنندگان نسبت به این محصولات همچون کالاهای معمولی^۴ بود. پی های بعدی مثل مردم (کارکنان)^۵، فرایند^۶، شواهد فیزیکی^۷، افکار عمومی^۸ و قدرت سیاسی^۹ به چهارپی اصلی اضافه شد. بازاریابان متوجه شدند برای آنکه تقاضای مؤثری ایجاد کنند باید مشتری را به جای محصول در کانون فعالیت های بازاریابی خود قرار دهند، لذا اصول مدیریت مشتری، شامل راهبردهایی همچون تقسیم بندی بازار، انتخاب بازار هدف و جایگاه یابی^{۱۰} ارائه شد. بازاریابی در این نقطه دیگر راهکاری تاکتیکی نبود، بلکه با تمرکز بر مشتری به جای محصول، به مقوله ای استراتژیک تبدیل شد. از این زمان به بعد توسعه STP همواره بر توسعه 4Ps تقدم یافته است. معرفی مدل بازاریابی استراتژیک، نشانه تولد بازاریابی نوین بود. کامپیوترهای شخصی به جریان اصلی زندگی وارد شدند و اینترنت در اوایل دهه ۱۹۹۰ به عنوان مکملی نیرومند متولد شد. شبکه های کامپیوتری تعامل بیشتر را برای انسان ها ممکن ساخت و اشتراک و هم رسانی اطلاعات شفاهی را بین مردم تسهیل نمود. اطلاعات در دسترس قرار گرفت و دیگر نایاب نبود. مصرف کنندگان به خوبی با هم در ارتباط بوده و بنابراین کاملاً آگاه بودند.

ماده موضوعه یا مفهوم بنیادین بازاریابی^{۱۱}، یعنی «رابطه مبادله ای^{۱۲} یا معامله^{۱۳}»، فرآیند تبادل ارزش در یک فرآیند اجتماعی است و از آنجا که انسان ها در عصر جدید تعاملات و مبادلات خود را ارزشی می دانند که بین یکدیگر تبادل می شود، بازاریابی می تواند در تنظیم مناسبات جدید و ایجاد نظم جدید نقش مؤثری داشته باشد. بازاریاب عمدتاً از طریق پیکربندی^{۱۴}، ارزش گذاری^{۱۵}، نمادسازی^{۱۶} (برندینگ) و تسهیل گری^{۱۷} (دسترس پذیری) به خلق و ارائه ارزش می پردازد. (پیکربندی عمل طراحی شیء اجتماعی است. ارزش گذاری با تعیین شرایط مبادله شیء مرتبط است. نمادسازی عبارت از تداعی معانی با شیء می باشد. تسهیل گری شامل ایجاد تغییر در دسترس پذیری شیء است). بازاریابی ابتدا در درون سرمایه داری برای افزایش ارزش افزوده و نرخ بهره سرمایه داری تعریف شد، ولی این تعریف بازاریابی را به ابزار فروش تبدیل کرد، اما این تعریف نتوانست تعاملات سازمان ها با بازار را به صورت بلندمدت تنظیم کند. سپس بازاریابی فلسفه خود را تغییر داد و به تأمین نیاز مشتری پرداخت و تعاملات خود با جامعه را پیچیده تر ساخت. به همین دلیل محصولات به عرصه فرهنگ وارد شدند، اما زیربنای آن کوشش ها، اقتصادی و روبنای آن ها فرهنگی – اجتماعی بود که صنعت فرهنگ نام گرفت. این رویکرد پیامدهای منفی چون نسبت دادن بازاریابی به ابزار ایدئولوژی ها، رابطه

^۱ Neil Borden

^۲ Jerome McCarthy

^۳ Product, Price, Place & Promotion

^۴ Commodity

^۵ People

^۶ Process

^۷ Physical evidence

^۸ Public opinion

^۹ Political power

^{۱۰} Segmentation, Targeting & Positioning

(STP)

^{۱۱} Subject Matter

^{۱۲} Exchange relations

^{۱۳} Transaction

^{۱۴} Configuration

^{۱۵} Valuation

^{۱۶} Symbolization

^{۱۷} Facilitation

صرفاً منفعت‌گرایانه با جامعه، تضعیف اخلاق تجاری، ناباوری مصرف‌کننده نسب به بازاریابی به‌عنوان یک علم و نگرش منفی به بازاریابی به‌عنوان ابزار هویت‌بخشی کاذب برای مصرف بیشتر تلقی شد. کاتلر (۲۰۰۵) پیرامون قدرت‌یافتن مصرف‌کنندگان می‌گوید که چرا قدرت از عرضه‌کنندگان (فروشنده‌گان) به مشتریان انتقال یافته است؟ روند روبه‌رشد توسعه محصولات و رقبا نشان‌دهنده این است که چیزی با عنوان کمبود محصولات وجود ندارد، بلکه درواقع آنچه هست، کمبود مشتری است. این موضوعی است که موجب افزایش روزافزون اهمیت مشتری می‌شود. مشتری به لطف پیدایش اینترنت، نسبت به گذشته به اطلاعات بیشتری دسترسی دارد و از سوی دیگر، حق انتخاب‌های فراوانی نیز دارد. مشتری می‌تواند با مرور پایگاه‌های خرید گوناگون که قیمت‌های مختلف عرضه‌کنندگان متعدد آنلاین برای یک محصول را نشان می‌دهد، قیمت موردنظر خود را بررسی و انتخاب کند.

موج جدید فناوری، افراد را قادر می‌سازد تا از مصرف‌کننده بودن به «تولیدکننده - مصرف‌کننده»^۱ تغییر یابند. مصرف‌کننده - تولیدکننده کیست؟ برخی شرکت‌ها، محیط‌هایی را خلق می‌کنند تا کارکنان آن‌ها به‌شکل کارگاه‌های آموزشی به کمک مشتریانی که محصولات و خدمات مورد درخواست خود را تولید می‌کنند، مشغول کار شوند. «شرکت دل ۲» مثال کاملی است از این‌که مصرف‌کننده، محصول مورد درخواست خود را طراحی می‌کند و سپس شرکت دل آن‌را تولید و عرضه می‌کند. برای این منظور، مشتریان رایانه دل، به‌جای مصرف‌کنندگانی بی‌اراده و منفعل، به‌عنوان مصرف‌کنندگان تولیدکننده عمل می‌کنند.

روند رو به رشد به‌سمت مشارکت مصرف‌کنندگان، کسب‌وکارها را تحت‌تأثیر قرار داده است. امروزه بازاریابان نمی‌توانند کنترل کاملی بر روی برندهای خود داشته باشند. در حال حاضر آن‌ها با قدرت جمعی مصرف‌کنندگان، در اهتمام برای رقابت هستند. امروزه شرکت‌ها باید با مصرف‌کنندگان خود مشارکت و هم‌آفرینی کنند. مشارکت و هم‌آفرینی زمانی آغاز می‌شود که مدیران بازاریابی به ندای مصرف‌کنندگان گوش دهند و ذهن خود را برای درک بینش‌هایی از بازار آماده سازند. همکاری عالی زمانی صورت می‌گیرد که مصرف‌کنندگان خود نقش کلیدی در ایجاد ارزش از طریق همکاری در خلق محصولات و خدمات^۲ ایفا کنند. بنابراین، بازاریابی مشتری‌محور تکامل یافته‌تر و پیشروتر از پیش و بازاریابی محصول‌محور است.

۳. پارادایم بازاریابی انسان‌محور

ظهور نسل هزاره و بحران‌های مالی جهانی در اواخر دهه ۲۰۰۰، تحول چشمگیر دیگری را در بازاریابی رقم زد که نتیجه آن پدیدار شدن پارادایم بازاریابی انسان‌محور بود. نسل هزاره با توانش دسترسی رایگان به اطلاعات و پیدایش رسوایی‌های صنعت مالی، اعتماد پایینی نسبت به شرکت‌هایی که فقط در پی کسب سود بودند، داشت. آن‌ها از شرکت‌ها انتظار داشتند تا کالا، خدمات و فرهنگ‌هایی را تولید کنند که اثرات محیطی و اجتماعی مثبت را به همراه داشته باشد. از این رو دوره بازاریابی انسان‌محور یا نسل سوم بازاریابی تکوین یافت. شرکت‌ها استراتژی‌های بازاریابی را براساس مسئولیت اجتماعی و شیوه‌های اخلاقی در مدل کسب‌وکارشان در نظر گرفتند و در حال حاضر، انسان‌محوری به‌عنوان یک پارادایم اصلی از بازاریابی به رسمیت شناخته شده است. هزاران کسب‌وکار تمرکز ویژه‌ای بر اثرات اجتماعی و محیطی داشته و حتی به‌طور فعالانه به‌عنوان یک منبع اساسی نوآوری از آن استفاده می‌کنند. بسیاری از برندها به‌دلیل ترویج سبک زندگی سالم، کاهش اثرات گازهای گلخانه‌ای، انجام تجارت حلال و مشروع با تامین‌کنندگان نوظهور، اطمینان از رویکرد کار عالی یا ایجاد کارآفرینی در انتهای هرم جامعه، یک حمایت وفادارانه را از سوی مشتریان به دست

^۱ Prosumer

^۲ Dell Inc

^۳ Cocreation

آورده‌اند. این موضوع یک عامل بهداشتی^۱ جدید شده است که «برندهای بدون چشم‌انداز، رسالت و ارزش‌های وسیع، اجازه برای رقابت ندارند.» کسب‌وکارهایی که رویکرد مسئولیت‌پذیری را در چشم‌انداز خود ترسیم کرده‌اند، خطر بی‌توجهی از جانب مشتریان را کنترل می‌کنند. مشتریان تصمیمات خرید خود را بر مبنای مشاهده رفتار اخلاقی شرکت‌ها اتخاذ می‌کنند. برندها باید بازارها را پرورش و توسعه دهند نه اینکه تنها از آن‌ها بهره‌برداری کنند. به عبارت دیگر کسب‌وکارها مسئول رشد نه تنها ارزش سهامداران در کوتاه‌مدت، بلکه ارزش جامعه در بلندمدت نیز هستند و به لطف اینترنت، کسب‌وکارها تحت‌نظارت و پایش پیوسته بوده و این امر یعنی کنترل ابعاد اخلاقی آن‌ها توسط مشتریان آسان‌تر است. از دیدگاه رشد، کسب‌وکارهایی که فعالیت‌های اجتماعی را انجام می‌دهند به دنبال یک سرمایه‌گذاری خوب در آینده هستند. زمانی که میلیاردها نفر از مردم کم‌درآمد از خط فقر خارج شده، تحصیلات و درآمد بالایی کسب کنند، بازارهای سراسر گیتی هم رشد چشمگیری خواهند داشت. بخش‌های نسبتاً دست‌نخورده^۲، منابع جدید رشد هستند. افزون‌بر این، هزینه‌ها و خطرات انجام کسب‌وکارها در یک جامعه باثبات‌تر و محیط پایدارتر بسیار کمتر است.

فلیپ کاتلر و همکاران در کتاب بازاریابی نسل سوم، در پاسخ به پرسش «چرا بازاریابی؟» می‌گویند که در طول این سال‌ها، بازاریابی از سه طریق تکامل یافته که ما آن‌را بازاریابی ۱، ۲ و ۳ نام‌گذاری کردیم. در نسل سوم بازاریابی، کسب‌وکارها صرفاً در پی عرضه محصول مطابق با نیاز و سلیقه مشتریان نیستند، بلکه باید به سایر موضوعات، مانند بحران‌های انسانی، دغدغه‌های زیست‌محیطی، گرمایش زمین و تغییرات اقلیمی هم توجه داشته باشند. درواقع دغدغه نسل سوم بازاریابی، روح انسانی است. انسان و ارزش‌های انسانی، محور و مرکز این نسل از بازاریابی هستند. در این نسل سودآوری و مسئولیت اجتماعی هر دو به تعادل رسیده و باید به هر دو موضوع به یک اندازه توجه شود. در بازاریابی نسل سوم، شرکت‌ها خود را از طریق ارزش‌های‌شان متمایز می‌کنند و تفاوت‌های خود را در ارزش‌های خود بیان می‌دارند. شرکت‌هایی که مطابق بازاریابی ۳ عمل می‌کنند، مأموریت، چشم‌انداز و ارزش‌های بیشتری برای کمک به جهان دارند، هدف آن‌ها ارائه راه‌حل برای مسائل جامعه است. بازاریابی نسل سوم، بازاریابی را به تراز آرمان‌های انسانی، ارزش‌ها و معنویات ارتقا می‌دهد. بازاریابی سوم معتقد است که مصرف‌کنندگان انسان‌های کاملی هستند که نباید سایر نیازها و آرزوهایشان نادیده گرفته شود. بنابراین بازاریابی سوم، بازاریابی عاطفی را با بازاریابی معنوی تکمیل می‌کند.

«اکنون شاهد ظهور نسل سوم بازاریابی (بازاریابی ۳) یا دوران ارزش‌محوری هستیم. رویکرد بازاریابان به انسان، نه به‌عنوان یک مصرف‌کننده، بلکه به‌عنوان انسانی کامل که ذهن و قلب و روح دارد، شکل گرفته است. مصرف‌کنندگان به‌صورت فزاینده‌ای به‌دنبال راه‌حلی برای رفع نگرانی‌های جهانی خود در آفرینش دنیایی بهتر برای زندگی هستند. در دنیای پیچیده امروز، مصرف‌کنندگان به‌دنبال شرکت‌هایی هستند که در چشم‌انداز، مأموریت و ارزش‌های خود از ژرف‌ترین نیازهای آنان، یعنی عدالت اجتماعی، اقتصادی و زیست‌محیطی سخن گفته باشند. مصرف‌کنندگان به‌دنبال محصولات و خدماتی هستند که افزون‌بر الزامات عملکردی و عاطفی، نیازمندی‌های معنوی آنان را نیز برآورده سازند.»

«بازاریابی ۳ پیوند بیشتری با زندگی مصرف‌کنندگان برقرار می‌کند. بیماری‌ها فراگیر شده‌اند، فقر افزایش یافته و محیط‌زیست در حال تخریب است. شرکت‌هایی که به روش نسل بازاریابی ۳ عمل می‌کنند، پاسخ‌ها و امیدواری‌هایی برای افراد مواجه با این‌گونه مسائل ارائه کرده و در نتیجه با مصرف‌کنندگان در سطوح بالاتری در تماس هستند. در بازاریابی ۳ شرکت‌ها، خود را از طریق ارزش‌هایشان متمایز می‌کنند. تفاوت‌های خود را در ارزش‌های خود بیان می‌دارند و در دوران پرتلاطم، این تمایز به‌طور مسلم آن‌ها را قدرتمند می‌کند.»

کاتلر در توصیف این پارادایم می‌گوید: «مشتریان به‌دنبال چیزی بیش از تأمین نیاز خود هستند، آن‌ها می‌خواهند خرید را در خدمت اصول و ارزش‌ها

^۱ Hygiene Factor

^۲ Untapped segments

و رویاهایی که در سر دارند، درآورند.» بازاریابی جامعه و بازاریابی اجتماعی از رویکردهای این پارادایم هستند. کاتلر و همکاران پس از تعریف نسل اول و دوم، به سراغ نسل سوم بازاریابی می‌روند: «جایی که باید روح انسان هم در نظر گرفته شود.» آن‌ها توضیح می‌دهند که منظورشان از توجه به روح انسان، توجه به نیازهای بزرگ‌تر و عمیق‌تر و ارزش‌گرایانه‌تر انسان‌ها است: «انسان‌ها یک محصول را نمی‌خرند تا صرفاً نیازهایشان تأمین شود، آن‌ها انتظار دارند اصول و ارزش‌هایشان هم رعایت شود و کسب‌وکارها، باید به چیزی فراتر از تأمین نیازهای روزمره آن‌ها فکر کنند.» کاتلر و همکاران، برای درک بهتر بازاریابی^۳، به بررسی سه نیروی عمده‌ای می‌پردازند که در شکل‌گیری بازاریابی^۳ مؤثر بوده‌اند. عصر مشارکت^۱، عصر پارادوکس جهانی‌شدن^۲ و عصر جامعه خلاق^۳. مشاهده می‌شود که این سه نیروی عمده چگونه مصرف‌کنندگان را به افرادی با مشارکت بیشتر، فرهنگی‌تر و معنوی‌تر متحول می‌کند:

۱. **عصر مشارکت (هم‌آفرینی) (به‌مثابه پیشران)** – بازاریابی مشارکتی یا هم‌آفرینی اولین عنصر تشکیل‌دهنده بازاریابی^۳ است. شرکت‌هایی که مطابق با بازاریابی^۳ حرکت می‌کنند قصد تغییر دنیا را دارند، ولی به‌تنهایی قادر به انجام این تغییر نیستند. اولین نیروی پیشران بازاریابی نسل سوم، رسانه‌های اجتماعی مشارکتی است. موج جدید تکنولوژی شامل سه نیروی عمده کامپیوترهای ارزان قیمت، گوشی‌های تلفن همراه، اینترنت ارزان و نرم‌افزارهای متن باز^۴ است. این تکنولوژی‌ها اجازه می‌دهند که افراد دیدگاه‌های خود را با دیگران به مشارکت بگذارند. عصر مشارکت، فضای تبادل نظر میان انسان‌ها را ایجاد کرده است که خود موجب توسعه مفاهیم شده است، از این‌رو، مصرف‌کننده دیگر مصرف‌کننده صرف نیست، بلکه خود خلق می‌کند، و ظهور جوامع خلاق از اثرات آن است. بیشتر این افراد نوآورانی هستند که فناوری‌ها و مفاهیم جدید را خلق و از آن‌ها استفاده می‌کنند. پیدایش فناوری‌های موج جدید در هزاره سوم، عصری را رقم زده است که اسکات مک نیلی^۵، مدیرعامل شرکت سان مایکروسستم آن‌را «عصر مشارکت» نامید. در عصر مشارکت، مردم اخبار، ایده‌ها و تفریحات مورد علاقه خود را خلق و از آن‌ها بهره می‌برند. موج جدید فناوری، افراد را قادر می‌سازد تا از مصرف‌کننده بودن به «تولیدکننده – مصرف‌کننده»^۶ تبدیل شوند. در نسل اول، بازاریابی معامله‌گرا بود و تمرکز آن بر چگونگی انجام فروش بود. در نسل دوم، بازاریابی رابطه‌گرا شد و در اندیشه چگونگی حفظ مصرف‌کنندگان و برگشت آن‌ها و خرید بیشتر بود. در نسل سوم، بازاریابی به‌سمت دعوت از مصرف‌کننده برای مشارکت و هم‌آفرینی در توسعه محصولات و ارتباطات شرکت تغییر جهت داد. شرکت‌هایی که در پویش اجرای بازاریابی نسل ۳ به‌منظور کمک به تغییر دنیا هستند، به‌تنهایی این کار را نمی‌توانند انجام دهند. در اقتصاد درهم‌تنیده^۷، آن‌ها باید با یکدیگر، سهام‌داران و شرکای خود، کارکنان و سایر مصرف‌کنندگان مشارکت داشته باشند.

در عصر حاضر، انتشار دانش و توسعه شبکه‌های ارتباطی ضمن رشد خلاقیت مشتری در پهنه تجارت‌های شخصی، قدرت چانه‌زنی جمعی مشتریان و عدم توان بازاریابان در کنترل آن منجر به ناکارآمدی تعامل بازاریابی می‌شود. برای دستیابی به هدف توسعه پایدار نیاز است بازاریابی زیربنای تعاملات خود را اجتماعی قرار دهد. بازاریابی می‌تواند با برساخته‌های اجتماعی توانمند، همکنشی مستمر و پایدار با مشتری داشته باشد. این‌گونه ارزش‌ها، اعتبار خود را از تجربه جمعی گرفته و منابع تولید ارزش پایدار را تقویت می‌کند.

۲. **عصر پارادوکس جهانی‌شدن (به‌مثابه پرسمان)** – نیروی پیشران دوم برای بازاریابی نسل سوم، جهانی‌شدن است. جهانی‌شدن در بستر فناوری محقق شده است. فناوری با توانش انجام تبادل اطلاعات در میان ملت‌ها، شرکت‌ها و افراد در سراسر جهان می‌تواند اقتصادی به‌هم‌پیوسته

^۱ Age of Participation

^۴ Open-source software

^۶ Prosumer

^۲ Age of Globalization Paradox

^۵ Scott McNeely

^۷ Interlink

^۳ Age of Creative Society

و یکپارچه ایجاد کند، اما برخلاف فناوری، جهانی شدن نیروی متعادل کننده است. کاتلر به درستی از جهانی شدن به عنوان عصر پارادوکس یا ناسازه یاد می کند و می گوید که رویداد میدان تیان آن من^۱ موجب سرکوب جنبش دموکراسی خواهی در چین شد، درحالی که فروپاشی دیوار برلین بیانگر آغاز دنیایی جدید از آزادی و دموکراسی بود. جهانی شدن در جایی موجب آزادی و همزمان در جایی موجب افزایش فشار بر ملت ها شد. در همین ارتباط دو نظریه ناسازگار توماس فریدمن^۲ و رابرت ساموئلسون^۳ که نمایندگان دیدگاه جهانی شدن و ملی گرایی بودند باید مدنظر قرار گیرد. از یک طرف فریدمن در کتاب «جهان مسطح است»^۴ چنین استدلال می کند که جهان اکنون بدون مرز شده است. جریان کالاها، خدمات و انسان ها به علت هزینه های پایین حمل و نقل و فناوری اطلاعات یکپارچه شده است. در سوی دیگر، ساموئلسون در مقاله خویش با عنوان «جهان هنوز گرد است»^۵، استدلال می کند که مرزهای ملی همچنان باقی خواهند ماند، زیرا آن ها با سیاست و روان شناسی پیش می روند. جهانی شدن صحنه بازی را برای کشورهای سراسر جهان هم تراز کرده است، اما درعین حال آن ها را تهدید نیز می کند. در نتیجه کشورها از بازارهای ملی خود در مقابل جهانی شدن دفاع خواهند کرد. به بیانی دیگر جهانی شدن به ملی گرایی دامن می زند. شواهد موجود از جمله دیوارکشی بسیاری از کشورها به دور مرزهای جغرافیایی خود حاکی از صحت این نظریه در کوتاه مدت و میان مدت است. کاتلر و همکاران خاطرنشان می کنند: «درواقع جهانی شدن سرشار از پارادوکس ها است. ما می توانیم دست کم سه پارادوکس کلان را که در نتیجه جهانی شدن به وجود آمده است را بیان نماییم. اول، درحالی که دموکراسی در تلاش برای ریشه دواندن بیشتری در جهان است، قدرت ابرقدرت غیردموکراتیک جدید به نام چین رشد زیادی کرده است. چین تبدیل به کارخانه تولیدی جهان شده و نقشی کلیدی در اقتصاد جهانی پیدا کرده است. با وجود تأثیر روبه رشد دموکراسی در جهان، ملل متمدن اثبات کرده اند که دموکراسی لازمه سرمایه داری نیست. سپهر سیاسی کماکان ملی گرایانه باقی می ماند. این پارادوکس سیاسی جهانی شدن است. دوم اینکه، جهانی شدن دعوت به یکپارچه سازی اقتصادی می کند، ولی اقتصادهای برابر ایجاد نمی کند. جوزف استیگلیتز^۶ در کتاب «جهانی شدن و نارضایتی های ناشی از آن»^۷ بیان می دارد که فرایندهای خصوصی سازی، آزادسازی و پایاسازی دچار سوء مدیریت شده است. بنابراین، بسیاری از کشورهای جهان سوم و کشورهای کمونیستی سابق درواقع شرایط بدتری نسبت به گذشته را تجربه می کنند. جهانی شدن به همان اندازه که به بسیاری از کشورها کمک کرد به بسیاری نیز آسیب رساند. حتی در همان ملت ها توزیع نابرابر ثروت کماکان وجود دارد. این پارادوکس اقتصادی جهانی شدن است. یک مدیرعامل در ایالات متحده به طور متوسط ۴۰۰ برابر بیش از میانگین یک کارمند درآمد دارد. متأسفانه هنوز بیش از یک میلیارد نفر در گیتی در حالت فقر شدید و با کمتر از یک دلار در روز گذران زندگی می کنند. این یک پارادوکس اقتصاد جهانی شدن است. سوم، جهانی شدن نه تنها فرهنگ واحدی را ایجاد نکرده است، بلکه موجب پدید آمدن فرهنگ های (ناهمسو، مخالف و) متنوعی شده است.»

در سال ۱۹۹۶ بنجامین باربر^۸ کتابی با عنوان «جهاد در مقابل جهان مک دونالد»^۹ در مورد اینکه چگونه جهان گرایی و فرقه گرایی جهان را تغییر می دهند نگاشت و منتشر کرد و در آن مدعی شد که دو اصل محوری و ناسازگار در عصر ما وجود دارد، قوم گرایی^{۱۰} و جهان گرایی^{۱۱}. درحالی که جهانی شدن فرهنگ یکنواخت جهانی ایجاد می کند، درعین حال فرهنگ سنتی را به عنوان نیرویی متعادل کننده تقویت می نماید. در سال ۲۰۰۰، توماس فریدمن در مورد سیستم برخورد جهانی شدن نوشت: نیروهای سنتی فرهنگ، جغرافیا، سنت و جامعه به صورت لکسوس و درخت زیتون سمبل سازی شده اند. جهانی شدن، فرهنگ جهانی را ایجاد کرده است، درحالی که در همان زمان، فرهنگ سنتی و قدرتمند به عنوان یک

^۱ Tiananmen Square

^۲ Thomas Friedman

^۳ Robert Samuelson

^۴ The world is flat

^۵ The world is still round

^۶ Joseph Stiglitz

^۷ Globalization and its discontents

^۸ Benjamin Barber

^۹ Jihad vs. Mcworld

^{۱۰} Tribalism

^{۱۱} Globalism

متعادل کننده عمل می‌کند. این یک پارادوکس فرهنگی – اجتماعی از جهانی شدن است که تأثیری مستقیم بر روی افراد و مصرف‌کنندگان دارد. این تناقض‌ها موجب آگاهی و نگرانی بیشتر پیرامون فقر، بی‌عدالتی، حفظ محیط‌زیست، مسئولیت اجتماعی و اهداف اجتماعی می‌شود. پارادوکس منجر به آگاهی و نگرانی بیشتر افراد درباره فقر، بی‌عدالتی، محیط‌زیست پایدار، مسئولیت اجتماعی و اهداف اجتماعی شده است. بازاریابی نسل سوم رویکردی است که در آن به خواسته‌ها و نگرانی‌های شهروندان جهانی توجه می‌کند و موضوعات فرهنگی را در قلب مدل کسب‌وکار شرکت‌ها قرار می‌دهد. مارک گوبه^۱ در کتاب «برند شهروندی^۲» چنین می‌نویسد که عموم مردم خود را در مقابل شرکت‌های جهانی که محیط‌زیست و ارتباطات محلی آن‌ها را نادیده گرفته‌اند، بی‌دفاع می‌بینند و این موضوع موجب می‌شود که جنبش‌های ضد مصرف‌گرایی در برابر این شرکت‌های جهانی شکل گیرد. برای همین است که مردم به برندهایی که در مقابل مصرف‌کنندگان مسئولیت‌پذیر بوده و برای آفرینش دنیایی بهتر فعالیت می‌کنند، اشتیاق بیشتری نشان می‌دهند.

کاتلر و همکاران اعلام می‌دارند که خوشبختانه امروزه مفهوم منافع عمومی در تعریف جدید بازاریابی که توسط جامعه بازاریابی آمریکا در سال ۲۰۰۸ ارائه شده است، دیده می‌شود. «بازاریابی مجموعه‌ای از فعالیت‌ها، نهادها و فرایندهایی برای خلق، آگاه‌سازی، رساندن و تبادل گزاره‌هایی است که برای مصرف‌کنندگان، مشتریان، شرکا و جامعه دارای ارزش است.» اضافه‌شدن کلمه جامعه به تعریف جدید بازاریابی، مفهوم بازاریابی را فراتر از معاملات خصوصی بین اشخاص و شرکت‌ها توسعه داده است. این تعریف همچنین بیانگر آمادگی بازاریابی برای توجه به معانی فرهنگی جهانی شدن است. بازاریابی^۳، بازاریابی‌ای است که مسائل فرهنگی را در قلب مدل کسب‌وکار شرکت قرار می‌دهد.

۳. **عصر جامعه خلاق (به مثابه پاسخ)** – کاتلر و همکاران بر این باور هستند که نیروی سومی که بازاریابی نسل سوم را به پیش می‌برد، به وجود آمدن جامعه خلاق است. پژوهش‌ها نشان داده است با اینکه تعداد کارکنان خلاق بسیار کمتر از دیگر کارکنان است، اما نقش آن‌ها به گونه فزاینده‌ای در حال افزایش است. بیشتر این افراد خلاق، نوآرانی هستند که فناوری‌ها و مفاهیم جدید را خلق می‌کنند و آن‌را به کار می‌برند. با افزایش افراد خلاق در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه، تمدن بشری به نقطه اوج خود نزدیک‌تر می‌شود. یک شاخص کلیدی جوامع خلاق آن است که باور مردم به خودشکوفایی، بیش از نیازهای اولیه زندگی است. آن‌ها همراهان مشارکتی فرایند خلق مشترک هستند. آنان به عنوان انسان پیچیده، به مسائل روحی و معنوی اعتقاد دارند و به عمیق‌ترین خواسته‌های خود گوش فرا می‌دهند. این گروه در دنیای مشارکتی کنونی که تحت تأثیر فناوری نسل جدید قرار دارد محوریت دارند و مصرف‌کنندگان را به یکدیگر متصل می‌کنند. همچنین این افراد جزو تأثیرگذارترین مصرف‌کنندگان هستند و بیشترین استفاده را از رسانه‌های اجتماعی دارند. توسعه خلاقیت یک ملت براساس پیشرفت در فناوری، استعداد و قدرت تحمل، اندازه‌گیری می‌شود. در ملت‌های پیشرفته، افراد خلاق ستون فقرات اقتصاد هستند. تحقیقات نشان داده است که خلاقیت فقط به ملت‌های پیشرفته تعلق ندارد، بلکه می‌تواند در جوامع فقیر هم جوانه بزند. همان گونه که تعداد افراد خلاق در کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته همواره رو به افزایش است. درواقع افراد خلاق به هرم بازگونه مازلو عمیقاً باورمند هستند. تعریف معنویت به عنوان «ارزش نهادن به موضوعات غیرمادی زندگی و علائمی از یک حقیقت سرسخت» با جامعه خلاق پیوند دارد. دانشمندان و هنرمندان اغلب در تحقق خودشکوفایی، نیازهای مادی را رها می‌کنند. آن‌ها به دنبال چیزی فراتر از آنند که با پول بشود خرید. آن‌ها به دنبال معنا، شادی و درک معنوی هستند و نیازهای مادی آنان اغلب پس از موفقیت به عنوان پاداش برآورده می‌شود. خلاقیت، پیشران معنویت است. نیاز معنوی بزرگ‌ترین انگیزاننده انسانیت است که موجب خلاقیت‌های عمیق شخصی می‌شود. رابرت ویلیام فوگل^۴ برنده جایزه نوبل در اقتصاد معتقد است که جامعه

^۱ Marc Gobe^۲ Citizen brand^۳ Robert William Fogel

امروزی به گونه‌ای فزاینده‌ای به دنبال منابع معنوی و برتر از برآورده شدن مادیات است. این روند رو به رشد در جامعه مصرف‌کنندگان، در حال حاضر نه تنها به دنبال محصولات و خدماتی برای ارضای نیازهای خود، بلکه در جویس تجربه و مدل‌های کسب‌وکار برای لمس معنویت در اطراف خود هستند. عرضه معنوی، گزاره ارزش در آینده بازاریابی است. ما مشاهده می‌کنیم بسیاری از شرکت‌ها اقداماتی تحت عنوان مسئولیت اجتماعی را به عنوان ژست روابط عمومی دارند. بازاریابی نسل سوم درباره اجرای روابط عمومی در شرکت‌ها نیست، بلکه درباره بافت^۱ ارزش‌ها در درون فرهنگ شرکت است. مانند افراد خلاق، شرکت‌ها فراتر از اهداف مادی باید به خودشکوفایی شرکت فکر کنند. آن‌ها باید درک کنند که چه هستند و چرا در این کسب‌وکار هستند. همچنین باید بدانند که چه چیزی برای این تغییر نیاز دارند. همه اینها باید در مأموریت، چشم‌انداز و ارزش‌های شرکت نمود یابد. عصر بازاریابی^۲ پیچیده‌ترین شکل دوره مصرف‌کننده محور است که در آن مصرف‌کننده، خواستار مشارکت، فرهنگ و معنویت بیشتر در رویکرد بازاریابی است. اقتصاد اجتماعی، هم به عنوان اقتصاد همبستگی شناخته می‌شود و هم در بخش سوم، سودآوری اقتصادی را با همبستگی اجتماعی همراه می‌کند و مردم را در کانون فعالیت اقتصادی قرار می‌دهد.

مدل کسب‌وکار ارزش محور اسلحه جدید بازاریابی^۳ است. با پیشرفته‌تر شدن جوامع، مصرف‌کنندگان سعی در رفع نیازهای والای انسانی دارند و رفع نیازهای اولیه زندگی در اولویت دوم قرار گرفته است. مصرف‌کنندگان توجه بیشتری به اثرات اجتماعی، اقتصادی و زیست‌محیطی دارند. جیمز اسپت^۴ این پدیده را از شناسه‌های جوامع فرارشد یافته^۵ می‌داند. بازارهای در حال رشد همواره چالش‌هایی برای بازاریابان ایجاد می‌کنند؛ یا رشد بسیار اندکی دارند یا اصلاً رشدی ندارند. مصرف‌کنندگان فعلی، آگاه هستند و محصولات بازار را کالاهای معمولی می‌پندارند. شرکت‌های خلاق با خدمات ویژه و تجربه‌ای هیجان‌انگیز که در ذهن مشتری برجای می‌گذارند، خودشان را در این بازار متمایز می‌کنند. کاتلر در سال ۱۹۶۵ در مقاله‌ای مفهوم بنیادین بازاریابی را معامله و معامله را یک فرآیند اجتماعی تبادل ارزش می‌داند. به همین اعتبار نگاه صرفاً اقتصادی به بازاریابی را یک خطای نزدیک‌بینی و آن را مانع توسعه علمی بازاریابی می‌شناسد. همان گونه که استفان کاوی^۶ بیان کرده، انسان کامل شامل ۴ عنصر اصلی است: بدن فیزیکی، ذهنی که قدرت تفکر و تجزیه و تحلیل مستقل را دارد، قلبی که عواطف را درک می‌کند و روح یا ضمیری که مرکز ماهیت فلسفی انسان است.

مفهوم ارتباط با ذهن مشتری در بازاریابی با کتاب کلاسیک «جایگاه‌یابی» جک تراوت^۷ و آل رایس^۸ آغاز شد. آن‌ها در این کتاب چنین استدلال کردند که ایده محصول باید به گونه‌ای معنی‌دار و منحصر به فردی در ذهن مشتریان هدف جای گیرد. نشانه رفتن اذهان، دیگر کافی نبود. بازاریابان باید قلب‌های مصرف‌کنندگان را نیز هدف قرار می‌دادند.

۴. پارادایم بازاریابی زیست‌محور (بازاریابی پایداری)

در پارادایم بازاریابی زیست‌محور یا رویکرد بازاریابی پایداری، دیدگاه زیست‌محوری^۹ در بلندای جایگاه مشتری‌مداری و حتی فراتر از دیدگاه انسان‌محوری^{۱۰} قرار می‌گیرد. انسان‌محوری نگهداشت یک محیط سالم و پایدار را برای رفاه انسان ضروری می‌داند و انسان و نیازهای او را برتر و مهم‌تر از سایر موجودات زنده زمین تلقی می‌کند. در مقابل، دیدگاه زیست‌محوری بر این باور است که همه موجودات سیاره به یک اندازه ارزشمند هستند

^۱Weaving

^۲ James Speth

^۳ Post-Growth society

^۴ Stephen Covey

^۵ Jack Trout

^۶ Al Ries

^۷ Bio centric

^۸ Anthropocentric

^۹ Bio centric

و انسان‌ها نباید برتر و فراتر از سایر موجودات پنداشته شوند. نگرش زیست‌محوری، الگوواره‌ای است که امروزه بازاریابی با استفاده از آن باید مشوق حرکت اقتصاد جهانی به سوی اقتصاد «تک‌سیاره‌ای» باشد. برخی از طرفداران حفظ منابع طبیعی، انسان‌محوری را به عنوان ریشه بحران زیست‌محیطی، ازدیاد جمعیت انسان‌ها و از بین رفتن برخی گونه‌های غیرانسان می‌دانند. رویکردهای بازاریابی مربوط به این پارادایم عبارتند از: بازاریابی پایدار، بازاریابی سبز، بازاریابی بوم‌شناختی، بازاریابی زیست‌محیطی و بازاریابی پایداری.

از آنجایی که کمیسیون جهانی توسعه اقتصادی^۱ بیش از ۲۰ سال پیش «سازگاری یا پایداری»^۲ را مطرح کرد و اذهان مصرف‌کنندگان را به این موضوع اساسی معطوف کرد که تقاضای مشتری برای محصولات و خدماتی افزایش یافته است که دوست‌دار محیط‌زیست^۳ هستند و با فراشد دوستی با محیط‌زیست تولید می‌شوند. هدف از طرح این موضوع مهم، تامین منافع سازمان‌های تجاری در قالب رسالتی بزرگ‌تر یعنی درک مسئولیت اجتماعی در قبال منافع گسترده‌تر جامعه از جمله پایداری زیست‌محیطی است که این امر یکی از مهم‌ترین رویکردهای بازاریابی است.

پایداری به مثابه تصمیمات مدیریتی و سیاست‌های شرکتی تعریف می‌شود که منجر به «توسعه‌ای می‌شود که نیازهای نسل حاضر را برآورده کند بی‌آنکه توانایی نسل‌های آتی برای تأمین نیازهای خود را دچار اختلال سازد» (کمیسیون جهانی زیست‌محیطی و توسعه^۴، ۱۹۸۷). بنابراین می‌توان گفت پایداری، موازنه‌ای میان ضرورت‌های زیست‌محیطی و نیازهای توسعه‌گراست. از دیدگاه کلی اهداف اصلی توسعه پایدار شامل اهداف اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، فرهنگی، مدیریتی و زیست‌محیطی است که در هم‌کنشی با هم قرار دارند. پایداری نوعی نگرش بلندمدت در زمینه توسعه راهبردها براساس اصول اخلاقی است.

در آوریل ۱۹۹۵، همزمان با سومین دوره اجلاسیه کمیسیون توسعه پایدار، برنامه کاری در زمینه شاخص‌های توسعه پایدار به تصویب رسید. این برنامه، فهرستی مشتمل بر حدود ۱۳۰ شاخص بود که در سه دسته شاخص‌های هادی (راهنما/ هدایتگر)^۵، شاخص‌های وضعیت^۶ و شاخص‌های واکنشی^۷ سازماندهی شدند در این چارچوب، شاخص‌های هادی فعالیت‌های انسانی، فرایندها و الگوهای را که بر توسعه پایدار تاثیر می‌گذارند، ارائه می‌دهد، شاخص‌های وضعیت، بر حالت و وضع توسعه پایدار دلالت دارد و شاخص‌های واکنش انتخاب‌ها و گزینه‌های سیاست‌گذاری و سایر واکنش‌ها نسبت به تغییرات در وضعیت توسعه پایدار را به نمایش می‌گذارد. نتیجه این گردهمایی‌ها توأم با مطالعات انجام شده در محافل علمی – دانشگاهی به موضوعات و الزامات و عناصر اصلی و تعاریفی از توسعه پایدار منجر شد که عبارت بودند از:

۱. موضوعات اصلی و شرایط ضروری (لازم) برای توسعه پایدار براساس کمیسیون جهانی محیط‌زیست و توسعه:

✓ جمعیت و توسعه،

✓ امنیت غذایی،

✓ تنوع حیات، گونه‌ها و زیست‌بوم،

✓ انرژی،

✓ صنعت، و

✓ چالش‌های شهری.

^۱ World Commission on Economic Development
^۲ Sustainability
^۳ Environmentally friendly

^۴ World Commission on Environment and Development
^۵ Driving-force indicators
^۶ State indicators

^۷ Response indicators

۲. الزامات توسعه پایدار:

- ✓ وجود نظام سیاسی که با تامین زیست برای شهروندان، آن‌ها را در تصمیم‌گیری‌ها مشارکت دهد،
- ✓ وجود نظام اقتصادی که بتواند برای تنش‌های متاثر از ناموزونی فرایند توسعه، چاره‌اندیشی کند،
- ✓ وجود نظام تولیدی که ملزم به حمایت از محیط‌زیست شود و محیط را اساس توسعه قرار دهد (تاکید بر محیط)،
- ✓ وجود نظام دانش فنی مناسب که الگوهای پایداری از تجارت مالی را فراهم نماید،
- ✓ وجود نظام بین‌المللی که الگوهایی از تجارت و دارایی را ایجاد کند، و
- ✓ سرانجام، هستش نظام مدیریت قابل انعطاف که ظرفیت خوداصلاحی و خودپالایی داشته باشد.

۳. تعاریف توسعه پایدار:

توسعه پایدار توسعه‌ای است که در آن تامین مستمر نیازها و رضایت‌مندی افراد همراه با افزایش کیفیت زندگی انسان مدنظر است. مفهوم عام‌تر و فراگیرتر توسعه پایدار دربرگیرنده آرایه‌های زیر است:

- ✓ کمک به مردم خیلی فقیر، زیرا آنان بدون هیچ اراده و اختیاری بیش‌از دیگران به تخریب محیط می‌پردازند،
 - ✓ اندیشه خوداتکایی توسعه با توجه به بهره‌برداری از منابع طبیعی،
 - ✓ ایده و تاثیربخشی توسعه با استفاده از معیار اقتصادی متفاوت در روش سنتی، که معتقد است توسعه نبایستی کیفیت محیط را پایین آورده، بدون اینکه بهره‌وری را در طول یک دوره طولانی کاهش دهد،
 - ✓ تاکید بر پرسمان‌های مهمی چون کنترل بهداشت، فناوری مناسب، خوداتکایی و خودبسنده‌گی غذایی، تامین آب سالم و پناهگاه برای همگان، و
 - ✓ تاکید بر اهمیت ابتکارات انسانی و نوآوری‌ها و اختراعات بشری به‌عنوان یکی از مهم‌ترین منابع توسعه.
- «جامعه پایدار جامعه‌ای است که در آن محدودیت‌های محیطی مدنظر قرار می‌گیرد. چنین جامعه‌ای ... جامعه بدون رشد نیست ... بلکه جامعه‌ای است که در آن محدودیت‌های رشد تشخیص داده شده ... و بدین طریق راه‌های جایگزین رشد مورد توجه قرار می‌گیرد.»
- «واژه «توسعه پایدار» بیانگر به‌کارگیری آموزه‌های اکولوژیکی در فرایندهای اقتصادی است.»
- «اصولا توسعه پایدار برای رسیدن به یک سیاست مطلوب (رشد پایدار) بایستی به گونه‌ای باشد که فن پذیرش یک نرخ رشد درآمد سرانه واقعی از تخریب ذخایر سرمایه ملی یا ذخایر سرمایه طبیعی جلوگیری کند.»

۴. عناصر اصلی نظام توسعه پایدار:

- ✓ پایداری اجتماعی – خلق و ایجاد تمدن انسانی براساس توزیع دادگرانه دارایی‌ها و درآمدها به منظور کاهش فاصله سطح زندگی بین اغنیا و فقرا،
- ✓ پایداری اقتصادی – تخصیص بهتر و بهینه و مدیریت کاراتر منابع و پایداری تغذیه‌ای و خوداتکایی.
- ✓ پایداری بوم‌شناختی – محدود کردن مصرف انواع سوخت و سایر منابع تمام‌شدنی، کاهش حجم پسماند، کاهش آلودگی‌ها با استفاده از مصرف انرژی و منابع بازیافت شده، تغییر در الگوی مصرف، استفاده از فناوری مناسب جهت ایجاد پسماند کمتر زیست‌محیطی و تدوین قوانین زیست‌محیطی،
- ✓ پایداری مکانی/ فضایی – سازماندهی سلسله مراتب سکونت‌گاهی، ساماندهی متعادل‌تر رابطه شهر و روستا و مدیریت کاربری اراضی

به لحاظ اسکان انسانی و فعالیت‌های اقتصادی،

✓ پایداری اقتصادی و برنامه‌ریزی - کاهش تمرکز افراطی در مادرشهرها جلوگیری از ویرانی زیست‌بوم‌های ناپایدار از جمله مهاجرت‌های

بی‌رویه و ...، ترویج کشاورزی برای کشاورزان خرد، کشف و بهره‌برداری از توان بالقوه برای صنعتی شدن غیرمتمرکز و طرح‌ریزی شبکه‌ای

طبیعی و سیستم تولید متعهد به پایه‌های اکولوژیکی و زیست‌محیطی،

✓ پایداری فرهنگی - تقویت الگوهای درون‌زای نوسازی روستایی و شهری و نظام‌های کشاورزی، پی‌افکنی فرهنگ توسعه زیست‌محیطی، و

✓ پایداری مدیریتی - ایجاد فرهنگ مدیریتی که ظرفیت خوداصلاحی (سازگاری) با محیط را دارا باشد.

کمیته جهانی محیط‌زیست و توسعه سازمان ملل متحد، «توسعه پایدار» را در برآورده کردن نیازهای امروز بدون به خطر انداختن تحقق نیازهای نسل‌های آتی می‌داند و همبستگی و تعادلی پویا بین «محیط طبیعی، رفاه اجتماعی انسان‌ها و فعالیت‌های اقتصادی» را لازمه توسعه پایدار تعریف می‌کند. «بازاریابی پایداری» عبارت است از پاسخگویی مسئولانه، متعهدانه و بشردوستانه به نیازها و نیازمندان فعلی همراه با حفظ منابع و شرایط زیست‌محیطی برای پاسخگویی به نیازهای نسل‌های آینده است.

کاتلر و همکاران (۲۰۱۰) پیرامون موضوع پایداری می‌گویند: «اعتقاد ما بر این است که کلان‌روند آینده برای شرکت‌ها، موضوع پایداری است. پایداری مهم‌ترین چالش فراوری شرکت‌ها در خلق ارزش برای ذینفعان در بلندمدت است. اما پایداری را به دو گونه می‌توان تعریف نمود. شرکت‌ها، پایداری را حضور بلندمدت در بازار کسب‌وکار می‌دانند. از طرف دیگر پایداری به لحاظ جامعه، بقای بلندمدت زیست‌محیطی و سلامت اجتماعی است. شرکت‌ها به گونه‌ای سنتی، هم‌افزایی این دو دیدگاه را نادیده گرفته‌اند. شرکت‌هایی که به صورت پایدار فعالیت می‌کنند انعطاف‌پذیرتر بوده و با تغییرات محیط کسب‌وکار انطباق‌پذیری بیشتری دارند.»

مفهوم بازاریابی زیست‌محور یکی از پارادایم‌های هژمونیک دوران معاصر به‌شمار می‌رود. همان‌گونه که گرایش مدیران در گسترش سازمان‌ها و نفوذ در بازار افزایش می‌یابد و داروینیزم تجاری^۱ بر دنیای رقابت سایه افکنده است، ولی رویکرد بازاریابی زیست‌محور توجه بسیاری از پژوهشگران را به خود معطوف کرده است. «بازاریابی زیست‌محور یا پایداری» عبارت از پاسخ‌گویی مسئولانه، متعهدانه و بشردوستانه به نیازها و نیازمندان فعلی، همراه با حفظ منابع و شرایط زیست‌محیطی برای پاسخ‌گویی به نیازهای نسل‌های آتی است. ارکان بازاریابی زیست‌محور شامل سویه‌های اجتماعی، زیست‌محیطی و اقتصادی است که در ادبیات بازاریابی جهان، هر یک دربردارنده الگوها و مفاهیم تخصصی است و به وسیله دسته‌ای از مدل‌ها تبیین می‌شوند. جامعه اکولوژیک، ظرفیت محیط‌زیست را در اولویت قرار داده، سازمان اجتماعی را متناسب با آن شکل می‌دهد. آنچه این تغییرات را ایجاد می‌کنند، پیدایش شکل جدیدی از شهروندی است. چیزی که مارک. ج. اسمیت^۲ (۱۹۹۸)، «شهروند اکولوژیک»^۳ و دابسون بیل^۴ (۲۰۰۶) «شهروند زیست‌محیطی»^۵ نامیده‌اند.

«این تئوری خاطرنشان می‌کند که یک یا مجموعه‌ای از منابع می‌تواند به‌عنوان یک مزیت تفضیلی^۶ تلقی شود. تصمیم‌گیری راهبردی مناسب توسط مدیریت ممکن است چنین مزایای تفضیلی در منابع را به مزیت‌های رقابتی در بازار تبدیل کند. هنگامی این تصمیمات به یک گزاره مطرح در بازار تبدیل می‌شود که توسط یک یا چند بخش بازار درک و دریافت شود و از ارزش برتر نسبت به گزاره‌های مشابه رقبا برخوردار باشد، مزیت رقابتی پایدار جایگاهی را برای بنگاه اقتصادی فراهم می‌کند که می‌تواند به عملکرد مالی برتر منجر شود که در تئوری منبع - مزیت، هدف غایی مدیریت

^۱ Commercial Darwinism

^۲ Mark. J. Smith

^۳ Ecological citizenship

^۴ Dobson Bell

^۵ Environmental citizenship

^۶ Comparative advantage

به‌شمار می‌آید. بنابراین، رقابت، ستیزش پیوسته میان بنگاه‌ها برای نیل به مزیت تفضیلی در منابع است که می‌تواند مزیت رقابتی و عملکرد مالی برتر را ایجاد کند» (هانت و مورگان، ۱۹۹۵).

اتخاذ راهبرد صنعتی شدن و گذار شتابان جوامع به جوامع صنعتی، به‌ویژه در دوره پس از جنگ جهانی دوم تا دهه ۱۹۷۰، موجب گردید که انسان صنعتی با دیدگاه فن‌محوری^۱ و با دید خوش‌بینانه به جهان و نقش فناوری در شکل‌گیری تمدن صنعتی، بی‌رویه از منابع طبیعی استفاده نماید، در این مدت به اندازه تمامی عمر تمدن بشری، منابع استفاده شد، یعنی منابع، به‌ویژه منابع تجدیدناپذیر، به‌گونه‌ای اسراف‌آمیز و حرص‌انگیزی مورد تازش، تعدی و مصرف قرار گرفت. بدین ترتیب، تعادل زیست‌بوم جهانی به هم خورد و جهان با مشکلات زیست‌محیطی جدی و عیدیه‌ای مواجه شد که زنگ خطری برای مردم جهان بود. به تقریری، رشد مهارنشده چنان آسیبی به زیست‌بوم رساند که ضرورت کنترل بر منابع، حفظ محیط‌زیست، مدیریت محیطی، بازآرایی دگرباره رابطه انسان با محیط و سرانجام بازاندیشی و بازنگری در برداشت از توسعه را در کانون توجه توسعه‌گرایان و بازآراییان قرار داد. بدین‌سان، توسعه پایدار^۲ و به تبع آن بازاریابی پایداری تکوین یافت که بازآرایی و ساماندهی کنش متقابل انسان و محیط از یک سو و انسان با انسان از سوی دیگر را دربر می‌گرفت. در سال ۱۹۸۴، سازمان ملل متحد با ۲۲ عضو مستقل از اعضای کشورهای پیشرفته و رو به رشد، جهت تعیین یک استراتژی محیطی بلندمدت برای جهان، نشستی را در مسیر بازاندیشی توسعه منعقد کرد. در سال ۱۹۸۷ کمیته جهانی محیط‌زیست و توسعه سازمان ملل متحد^۳ (WCED) (که اغلب به‌عنوان کمیته برونتلند^۴ شناخته می‌شود، به ریاست نخست‌وزیر نروژی دکتر گرو هارلم برونتلند^۵ تشکیل شد) گزارش تاثیرگذاری با نام «آینده مشترک ما» منتشر کرد. این گزارش تعریفی مختصر و به یادماندنی از توسعه پایدار به این صورت ارائه داد: برآورده کردن نیاز امروز بدون به خطر انداختن توان برآورده‌سازی نیازهای نسل آینده. این گزارش وابستگی‌های متقابل بین محیط طبیعی، رفاه اجتماعی انسان و فعالیت‌های اقتصادی و نیاز به تحقق‌بخشی و حفظ یک تعادل پویا بین این سه عامل را شناسایی کرد. این کمیسیون از سازمان ملل خواست تا از کشورهای گوناگون برای ایجاد یک همکاری و تلاش مشترک برای تدوین و نیل به هنجارهای رفتاری – در کلیه سطوح – و منافع همگانی دعوت بعمل آورد. همکاری جهانی و همکاری‌های دوجانبه و متقابل بین کشورهای مختلف در زمینه مسایل توسعه، مهم‌ترین هدف گردهمایی با عنوان «آینده مشترک ما» بود. با وجود ارائه گزارشی درباره تخریب گسترده محیط‌زیست در گردهمایی، برگزارکنندگان خوش‌بینانه بر این باور بودند که به شرط ایجاد تعهد هماهنگی جهانی، آینده‌ای مطمئن برای همگان امکان‌پذیر است.

عوامل محوری پایداری به‌گونه‌ای شفاف یا ضمنی در گزارش برونتلند به صورت زیر تقریر شده‌اند:

۱. نیازها – تمرکز کمیته بر نیازها، به‌جای توجه به دادگری اجتماعی و دیدگاه زیست‌محوری^۶، عمدتاً توجه به دیدگاه انسان‌محوری^۷ است. انسان‌محوری نگهداری از یک محیط سالم و پایدار را برای رفاه انسان ضروری می‌داند و انسان و نیازهای او را مهم‌تر از سایر موجودات زنده زمین می‌داند. در مقابل، زیست‌محوری مبتنی بر این باور است که همه موجودات به یک اندازه با ارزش هستند و انسان‌ها نباید برجسته‌تر از سایرین تصور شوند. برخی از طرفداران حفظ منابع طبیعی، انسان‌محوری را به‌عنوان ریشه بحران زیست‌محیطی، ازدیاد جمعیت انسان‌ها و از بین رفتن پاره‌ای گونه‌های غیرانسان می‌دانند.
۲. تساوی حقوق – این کمیته خواهان توسعه‌ای با توزیع دادگرانه‌تر سودها و هزینه‌ها برای توسعه اقتصادی در بین کشورها، مناطق، نژادها، گروه‌های سنی و جنسیتی مختلف است.

^۱ Technocentrism

^۲ Sustainable development

^۳ World Commission On Environment And Development

^۴ Brundtland Commission

^۵ Dr. Gro Harlem Brundtland

^۶ Bio centric

^۷ Anthropocentric

۳. بین‌نسلی بودن – این کمیته یک افق بلندمدت برای برقراری تعادل بین نیازهای نسل حاضر و نسل‌های آینده در نظر داشت. این اصل آینده‌نگری اطمینان می‌دهد که نیازهای مردم در حال حاضر با توانایی ما برای برآورده کردن نیازهای نسل‌های آینده اعم از شهروندان، مصرف‌کنندگان، سرمایه‌گذاران و کارکنان در تعادل است.

۴. توجه جهانی به محیط‌زیست – آخرین اصل به ما می‌گوید که محیط‌زیست یک سیستم فیزیکی جامع، پویا و آسیب‌پذیر است که برای تامین منابع سیستم‌های تولید و مصرف ما و همچنین جذب پسماند و آلودگی بدون تخریب محیط‌زیست و منابع آن توانایی محدودی دارد. چهار سال پس از کنفرانس «ریو»، ابتکارات بسیاری در جهت ارتقا و ترویج توسعه پایدار صورت گرفت و با تاکید بر داشتن شاخص‌ها به‌عنوان ابزار مناسب، درک و بینش متقابل برای پیشرفت پیرامون دستیابی به توسعه پایدار فراهم گردید. نتایج اجلاس کشورها (کنفرانس ریو)، سازمان‌های بین‌المللی، سازمان‌های غیردولتی را به گسترش و کاربرد شاخص‌های توسعه پایدار فراخواند. انجام ابتکارات ملی و بین‌المللی بسیاری که با هدف گسترش و کاربرد شاخص‌ها صورت گرفت، کمیسیون توسعه پایدار (CSD) را بر آن داشت تا در سال ۱۹۹۵ برنامه‌کاری را درباره معرفی شاخص‌های مربوط به توسعه پایدار اتخاذ نماید. مجموعه اولیه این برنامه کاری ۱۳۰ شاخص را شامل می‌شد.

نخستین جای پای اکولوژیک برای انسان‌ها در صندوق جهانی طبیعت در سال ۱۹۹۸ منتشر شد. این پژوهش نشان داد که در زمان انتشار گزارش برونتلند در سال ۱۹۸۷ انسان‌ها به‌صورت نامحدود شروع به پیشی گرفتن از ظرفیت فیزیکی زمین برای حمایت از تعداد، فعالیت‌ها و سبک زندگی خود کرده‌اند. برای استفاده از یک قیاس مالی باید گفته شود که در این زمان استفاده از درآمد حاصل از طبیعت متوقف شده است و به جای آن استفاده از خود سرمایه‌های طبیعی آغاز شده است، از این‌رو ظرفیت سیستم تولیدی طبیعت کاهش یافته است (بلز و پیتی، ۱۳۹۱).

چندین سال مناقشه بر سر این موضوع که چه شاخص‌هایی نمایانگر توسعه پایدار است و چگونه می‌توان به آن نایل شد، ادامه داشته است. هاپوود و همکارانش^۱ (۲۰۰۵) بیان می‌کنند که رویکردهای متنوع پایداری، با لحاظ کردن توازن میان موضوعات اجتماعی و زیست‌محیطی و در نظر گرفتن موضوعات نرم و سخت، بسیاری از گوناگونی‌های بین آن‌ها را از نظر تاکید و شدت تغییر داد. آن‌ها اعتقاد دارند که توازن بین مسایل اجتماعی و زیست‌محیطی به هر میزان که باشد، رویکردهای متنوع پایداری به یکی از سه دسته زیر تعلق دارند:

۱. وضع موجودگرا – نخستین گروه شامل رویکردهای نسبتاً نرم می‌شود که در درجه نخست گرایش به حفظ سبک زندگی جاری دارد و اطمینان می‌دهند که زندگی فعلی افراد با بلایای طبیعی یا بحران‌های اجتماعی مختل نمی‌شود. مساعی دولت‌ها و سازمان‌های انتخاب شده به‌صورت دموکراتیک مانند بانک جهانی یا سازمان همکاری و توسعه اقتصادی به دنبال این هستند که الگوهای فعالیت‌های اقتصادی را حفظ کنند و آن‌ها را تغییر ندهند. پی‌جویی برای ایجاد تغییرات مثبت همزمان با حفظ جایگاه کنونی در کسب‌وکارهایی که به محیط‌زیست توجه دارند مرسوم است، همان‌گونه که شورای جهانی کسب‌وکار برای توسعه پایدار و مصرف‌کنندگان سبز یا با اخلاق این کسب‌وکارها برای آن‌ها بازاریابی می‌کنند، این را بیان کرده است.

۲. اصلاح‌گراها – دومین گروه شامل **بازنوساخت** رویکردهای موجود توسعه و سیستم‌های تولید و مصرف می‌شود. این گروه دربرگیرنده گروه‌های رایج طرفدار محیط‌زیست، مانند اتحادیه بین‌المللی حفاظت از طبیعت و سازمان‌هایی است که سیاست‌های جایگزین را ترویج می‌کنند.

۳. دگرگونی‌گرا – گروه پایانی دربرگیرنده رویکردهایی است که به دنبال این هستند که جوامع و اقتصادها را به‌صورت عمیق‌تری به شکل پیچیده‌ای درآورند. آن‌ها رویکردهای بسیار افراط‌گرایانه‌تری را برای توسعه اقتصادی و اجتماعی درپیش می‌گیرند که توسط کلپ رم^۲ به نام محدودیت‌هایی

^۱ Hopwood et al.

^۲ Club of Rom

برای رشد کار^۱، «کوچک زیباست»، نوشته شوماخر^۲ یا «سرمایه‌داری طبیعی»^۳ از هاوکن و لوینز^۴ مطرح شده‌اند. این قبیل رویکردها به دنبال این هستند که جامعه‌ای ایجاد کنند که در آن برابری اجتماعی و محوری محیط‌زیست وجود داشته باشد و در بین تمام نسل‌ها پایدار باشد. چالش‌هایی که در اهداف توسعه هزاره بیان گردیده و در ارزیابی اکوسیستم هزاره گزارش شده‌اند نشان می‌دهند که تلاش برای حفظ وضع موجود الگوهای توسعه، تولید و مصرف دیگر قابل دفاع نیست. انسان در سیاره‌ای زندگی می‌کند که باید هر سال ۷۵ میلیون شهروند جدید را در خود جای دهد که از مشکلاتی مانند فقر و نابرابری رنج می‌برد و این موضوع باعث افزایش نگرانی در مورد تاثیر تغییر آب و هوا در آینده و بحران‌های غذا و آب و سلامتی و بوم‌شناسی می‌شود.

یکی از استعاره‌هایی که اغلب برای توضیح توسعه پایدار استفاده می‌شود این است که توسعه پایدار یک مقصد نیست، بلکه مسیری است به سمت جهانی که بیشتر بر محور محیط‌زیست باشد و در آن برابری اجتماعی وجود داشته باشد. پس همان‌گونه که بیان شد واژه پایداری^۵ ضرورت تعادل مدبرانه میان رشد اقتصادی و حفظ محیط‌زیست را نشان می‌دهد. با وجود اینکه تعاریف بسیاری از پایداری شده است در اینجا منظور از پایداری، اشاره به برآوردن نیازها و خواسته‌های نسل حاضر است بدون اینکه به برآورده شدن نیازهای نسل آتی خدش‌ای وارد شود. در تعریف کلاسیک، جامعه‌ای برخوردار از توسعه‌ای پایدار است اگر و فقط اگر ذخیره دارایی‌های سرمایه‌ای آن جامعه در کل و در طی زمان ثابت بوده یا افزایش یابد. بعد از برسازی پارادایم بازاریابی زیست‌محور توسط کانتر، بلز و پیتی (۱۳۹۱) به بسط آن پرداختند خاطرنشان می‌کنند که در آینده رشد اقتصادی و کیفیت کلی زندگی بشر به میزان بسیار زیادی به کیفیت محیط‌زیست بستگی دارد. منابع طبیعی اساس و پایه اقتصادی هر کشور را تشکیل می‌دهد و کیفیت آب و هوا، آب و زمین هر کشور میراثی مشترک برای همه نسل‌های آن کشور خواهد بود. ویرانی این منابع به خاطر تحقق هدف‌های اقتصادی کوتاه‌مدت درنهایت به ضرر نسل‌های آینده خواهد شد. پس حیاتی است که تصمیم‌گیرندگان توسعه‌گرا سیاست‌هایی را اتخاذ کنند که در تصمیمات حسابداری زیست‌محیطی^۶ مدنظر قرار گیرد، مثلاً حفظ یا از دست دادن منبع یا منابع با ارزش زیست‌محیطی می‌تواند به صورت مقداری در برآورد رشد اقتصادی و سطح زندگی مردم محاسبه شود.

دارایی‌های سرمایه‌ای نه تنها دربرگیرنده کالاهای سرمایه‌ای تولید کارخانه‌ای می‌شود (ماشین‌آلات، کارخانه‌ها، جاده‌ها) بلکه سرمایه انسانی (دانش، تجربه و مهارت) و سرمایه‌های زیست‌محیطی^۷ (جنگل‌ها، کیفیت خاک، مراتع) را نیز شامل می‌شود. بر پایه این تعریف، در توسعه پایدار^۸ لازم است کل دارایی‌های سرمایه‌ای کاهش نیابد و معیار درست‌تر برای آن درآمد خالص ملی پایدار^۹ (NNI) است که مقدار آن می‌تواند مصرف شود بدون اینکه میزان موجودی سرمایه کاهش یابد. NNI را می‌توان از طریق رابطه زیر توضیح داد:

$$NNI = GNI - D_m - D_n$$

در رابطه فوق، NNI خالص درآمد ملی پایدار است که برابر است با درآمد ناخالص ملی منهای استهلاک دارایی‌های سرمایه ساخته شده (D_m) منهای استهلاک ضرر تخریب سرمایه‌های زیست‌محیطی (D_n) که عبارتست از ارزش پولی محاسبه شده ناشی از تخریب منابع زیست‌محیطی در طی یک دوره زمانی که معمولاً یک سال است، منهای هزینه لازم برای احیای سرمایه‌های زیست‌محیطی (R) (جنگل‌ها، ماهی‌ها و غیره) و منهای هزینه لازم برای جبران تخریب سرمایه‌های زیست‌محیطی (A) (آلودگی هوا، آلودگی آب و از بین رفتن کیفیت خاک و سایر) می‌باشد.

یک معیار بهتر برای درآمد خالص ملی پایدار از رابطه زیر حاصل می‌شود:

$$NNI = GNI - D_m - D_n - R - A$$

^۱ Limits to growth work

^۴ Hawken & Lovins

^۷ Environmental Capital

^۲ E. F. Schumacher

^۵ Sustainability

^۸ Sustainable Development

^۳ Natural capitalism

^۶ Environme

^۹ Sustainable net National Income (NNI)

با عنایت به موضوعات، الزمات، تعاریف و عناصر سازنده نظام توسعه پایدار که در سومین دوره اجلاس کمیسیون توسعه پایدار در سال ۱۹۹۵ مطرح شد، می‌توان گفت که توسعه پایدار جامعه انسانی، دارای سویه‌های چندگانه‌ای چون محیطی، اکولوژیکی، اجتماعی، اقتصادی، قانونی (حقوقی)، فرهنگی، سیاسی و روانشناختی و از این‌رو فرارشته‌ای است و در آن مفهوم رفاه انسان، عدالت اجتماعی و یا پایداری فیزیکی، برابری جهانی و برابری نسلی و دانش و معرفت مناسب مورد تاکید است. براساس دیدگاه استراتژی حفاظت جهانی (W.C.S) این‌ها زمینه‌ساز تولید غذا، بهداشت و سایر چشم‌اندازهای حیات انسانی و توسعه پایدار به‌شمار می‌روند. به سخن دیگر، توسعه پایدار فرایندی است که با سازماندهی و بازاریابی رابطه انسان و محیط و مدیریت استفاده از منابع و محیط‌زیست (پیوند نظام‌های اقتصادی با نظام‌های اکولوژیکی)، دستیابی به تولید فزاینده و مستمر و پایدار را برای زندگی مطمئن، رفاه اجتماعی، امنیت غذایی، عدالت بین نسلی، مکان‌ها و انسان‌ها، ثبات اجتماعی و مشارکت مردم را تسهیل می‌نماید.

توسعه پایدار غالباً به‌مثابه فرایندی از توسعه تعریف می‌شود که نیازهای نسل کنونی را تامین می‌کند، بدون اینکه توانایی نسل‌های آینده برای رفع نیازهای‌شان را به مخاطره اندازد. این تعریف و تعاریف مشابه از توسعه پایدار، اساس مسئولیت‌های بین‌نسلی ساکنان زمین است. بر پایه گزارشی که در تاریخ بیستم نوامبر ۱۹۹۲، که توسط دانشمندان مشتمل بر ۹۹ برنده جایزه نوبل تهیه شده است، چنین آمده است: «زمین محدود است. توانایی زمین برای جذب آلاینده‌ها و آفات، محدود است. توانایی زمین برای فراهم کردن زمینه رشد برای تعدادی از مردم محدود است و ما در گفتگو، در مورد تعدادی از این محدودیت‌ها اتفاق نظر داشتیم. عملیات جاری اقتصادی نمی‌تواند بدون جبران ضررهای وارده به سیستم‌های جهان استمرار داشته باشد. فشارهایی که از طرف رشد نگران‌کننده جمعیت موجب ضرر و زیان در جهان طبیعی می‌شود می‌تواند هر گونه کوشش برای دستیابی به آینده پایدار را خنثی کند و از بین ببرد.»

مفهوم «رشد پایدار» با وجود گیرا بودن، مفهومی فرار است. در بیشتر بحث‌ها و تعاریف پایداری، دو عامل مشترک وجود دارد:

۱. یکی از این دو عامل نیاز به ادامه راهبردهای توسعه سازگار با محیط‌زیست (موجودی‌های سیاره^۱) است. توضیح روشن آن‌را می‌توان در توضیحات چچلنیکسکی^۲ (۱۹۷۷) یافت: «کشورهای توسعه‌نیافته نمی‌توانند با بازگشت به مسیری که با گام‌های کشورهای توسعه‌یافته کنونی در گذشته برداشته‌اند، پیشرفت کنند. این امر نه‌تنها به خاطر امکان‌پذیر نبودن چنین برگشتی به لحاظ تاریخی بلکه به این خاطر که چنین کاری مطلوب و ممکن نیست. این کار مستلزم تکرار اشتباهاتی است که منجر به وضع کنونی و تخریب محیط‌زیست شده است. راه‌حل باید مبتنی بر برپایی جامعه‌ای باشد که به‌طور طبیعی با محیط‌اش سازگار باشد. در اصطلاح اقتصادی، پی‌جویی راهبردهای توسعه سازگار با موجودی‌های سیاره (محیط‌زیست) به‌معنی شناخت اهمیت منابع و فشارهای وارده بر محیط و محدودیت‌هایی است که ممکن است آن‌ها بر الگوهای رشد تحمیل کنند.

۲. دومین عامل مشترک، تاکید بر تامین عدالت بین افراد نسل کنونی و در بین نسل‌هاست. نویسنده مدل باریلوچ این مطلب را از طریق پردازش مفهوم نیازهای اساسی به‌منزله اولویت توسعه مورد تاکید قرار داد. اشاره گزارش برانتلند (۱۹۸۷) در مفهوم توسعه پایدار متضمن تاکید بر نیاز و عدالت بین‌نسلی است: «توسعه پایدار توسعه‌ای است که نیازهای نسل کنونی را برآورده می‌کند بدون آنکه توان نسل‌های آینده را در تامین نیازهای‌شان به مخاطره بیاندازد» (یان^۳ و آلن^۴، ۱۹۹۵).

^۱ Planet's endowments

^۲ Ian, Goldin

^۳ Chichilnisky

^۴ Alan, Winters, L.

بلز و پیتی (۱۳۹۱) براین موضع هستند که در کل، اهداف باید مشخص، قابل اندازه‌گیری، زمان‌دار، چالشی و قابل دستیابی باشند. اهداف بازاریابی پایداری بیان می‌کنند که شرکت می‌خواهد در زمان مشخصی در آینده کجا باشد. چه چیزی باید به دست‌آید؟ چه زمانی نتایج باید محقق شوند؟ عموماً اهداف بازاریابی به محصولات و خدمات مربوط می‌شوند. اهداف اقتصادی بازاریابی باید با اهداف بوم‌شناختی و اجتماعی تکمیل شوند:

۱. **اهداف اقتصادی در بازاریابی پایداری** – اهداف اقتصادی در بازاریابی متداول غالب هستند و همچنان با بازاریابی پایداری مرتبط‌اند. اهداف سنتی بازاریابی، درآمدها، سهم بازار، سود و سودآوری هستند. این‌ها با معاملات بازار مرتبط‌اند و به راحتی قابل پیگیری می‌باشند. برای شرکت‌های پایا یک هدف اقتصادی پایداری اساسی می‌تواند افزایش در درآمدها و سهم محصولات و خدمات پایدار در مقایسه با کالاها و خدمات متداول باشد.

۲. **اهداف بوم‌شناختی در بازاریابی پایداری** – اهداف اقتصادی اغلب به نتایج خرید مشتریان در قالب کمک به درآمدها، سهم بازار یا سودها توجه می‌کنند. اهداف بوم‌شناختی نیاز به مدیریت تأثیرات بوم‌شناختی مصرف و تولید یک محصول یا خدمت را در تمام مراحل چرخه عمر فیزیکی کالا منعکس می‌کنند. اهداف و شاخص‌های بوم‌شناختی، برای آگاه کردن بازاریابان از تأثیرات زیست‌محیطی محصولات و تأثیرات در تصمیم‌گیری‌ها حیاتی هستند. اهداف بوم‌شناختی در بازاریابی پایداری دربرگیرنده آرایه‌های زیر است:

- ✓ استفاده از مواد (مثلاً استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و تجدیدناپذیر، استفاده از مواد سمی)،
- ✓ استفاده از آب (مثلاً حجمی که در طول تولید و/یا استفاده از کالا مصرف می‌شود)،
- ✓ آلودگی‌های خارج شده (مثلاً گازهای گلخانه‌ای، سمی، خروجی‌های مضر برای لایه اوزون)،
- ✓ پساب (مثلاً تأثیر بر کیفیت آب هنگام تولید و/یا مصرف)، و
- ✓ پسماند (مثلاً قابلیت بازنوساخت، ترکیبات / مواد سمی).

مصرف‌کنندگان برای اینکه تصمیمات آگاهانه‌ای اتخاذ کنند به اطلاعات کافی در مورد تأثیرات اجتماعی و زیست‌محیطی کالاها و خدمات در کل طول چرخه عمر نیاز دارند. بنابراین ارائه اطلاعات مناسب و برجسته‌گذاری در رابطه با کالاها و خدمات برای بازاریابی پایداری امری حیاتی است.

۳. **اهداف اجتماعی در بازاریابی پایداری** – تعداد زیادی از مشتریان نیز دنیای پشت صحنه کالا را در نظر می‌گیرند، اینکه کجا و تحت چه شرایطی تولید شده است. بنابراین حمایت فیزیکی و رفاه مردم در کار شاخص‌های مهمی از بازاریابی پایداری هستند. این برای کارکنان شرکت و همچنین کارکنانی که در زنجیره تامین کار می‌کنند، کاربرد دارد. صناعی مانند پاپوش‌ها یا پوشاک که برای تکمیل ظرفیت تولید به کشورهای درحال توسعه وابسته‌اند، با مشکلات اجتماعی روبرو می‌شوند. به عنوان مثال شرکت‌هایی که با اتهاماتی نظیر روش کار در ساعات طولانی و با مزد اندک برای کارگران^۱ یا استفاده از کودکان کار در تولید محصولات خود مواجه هستند. شرکت‌ها می‌توانند هم تأثیر مثبت و هم تأثیر منفی بر جوامعی که در آن‌ها فعالیت می‌کنند داشته باشند. در حالت کلی، هدف شرکت‌ها این خواهد بود که تأثیرات مثبت اجتماعی را افزایش و تأثیرات منفی را کاهش دهند. بسیاری از شرکت‌ها از طریق فعالیت‌های نیکوکارانه و بشردوستانه، کمک‌های بلاعوض، مشارکت در پروژه‌های اجتماعی، فرهنگی و آموزشی که کیفیت زندگی را بالا می‌برند، به رفاه جوامع کمک می‌کنند.

^۱ Sweatshop Labour

اهداف اقتصادی، بوم‌شناختی و اجتماعی می‌توانند وابستگی‌های مثبت، منفی یا متقابلی داشته باشند. بسیاری از بازاریابان هنوز می‌اندیشند در عمل سه هدف متفاوت نمی‌توانند با هم هماهنگ شوند. برخلاف دیدگاه رایج در فعالیت‌های بازاریابی، ادبیات بازاریابی پایداری ارتباطات مثبتی بین اهداف زیست‌محیطی، اجتماعی و اقتصادی را ایجاد می‌کند. وابستگی‌های بین اهداف زیست‌محیطی، اجتماعی و اقتصادی در بازاریابی پایداری پیچیده، سخت برای اندازه‌گیری و همیشه در حال تغییر است. بنابراین یافتن تعادل درست بین اهداف بوم‌شناختی، اجتماعی و اقتصادی چالشی است که از بازاریابان پایداری، انرژی و مهارت زیادی را طلب می‌کند. این فرایندی پیوسته است که هیچ‌گاه تمامی ندارد. اندیشه درازمدت بدون فراموش کردن اهداف کوتاه‌مدت در فرایند تصمیم‌گیری بازاریابی پایداری امری حیاتی است.

سه عقیده، نوعی از رویکرد بازاریابی را پی‌ریزی می‌کنند که هر کدام یک تشبیه درباره کسب‌وکار است: (۱) کسب‌وکار را در موضع ستیزش پیوسته با رقابیش برای تسلط بر بازار قرار می‌دهد، (۲) شرکت‌ها را معادل ماشینی می‌بیند که بر مسائل مربوط به ساختار، کارایی و کنترل سیستم تمرکز می‌نماید، و (۳) مورد آخر ریشه‌های بوم‌شناختی دارد و یک کسب‌وکار را با ارگانیک‌سازی مقایسه می‌کند که موفقیت آن به تناسب درست آن با محیط‌زیست و بسندگی سازگاری آن با تغییرات زیست‌محیطی بستگی دارد. این از قاعده داروین درباره بقای اصلح^۱ پیروی می‌کند که گرچه اغلب به اشتباه به بقای قوی‌ترین تفسیر می‌شود، اما در اصل به معنای بقای کسانی است که بهترین تناسب و سازگاری را با محیط‌زیست دارند. شرکت‌هایی که در پاسخ دادن و سازگاری با محیط‌های اقتصادی، اجتماعی و فیزیکی در حال تغییر در سده بیست‌ویکم تواناترین باشند، مانا، پایا و زایا خواهند بود.

بلز و مارتین (۲۰۱۲) برخی از سویه‌هایی که در حرکت به سوی اقتصاد تک‌سیاره‌ای باید مدنظر قرار گیرد را چنین فهرست می‌کنند:

۱. توسعه راه‌حل‌های مؤثر، خردمقیاس و محلی برای برآورده کردن نیازها در بخش‌هایی مانند ساختمان و غذا با استفاده از مواد و تولید محلی،
۲. استفاده از روش‌های مدیریتی محیطی، تدارکات هوشمند، کمینه‌سازی پسماند و بسته‌بندی برای کاهش اثرات سیستم‌های تولید و توزیع،
۳. توسعه خوشه‌هایی در اصول بوم‌شناسی صنعتی که گروه‌های کارپردازان فراوری‌کننده‌ها و توزیع‌کنندگان و مصرف‌کنندگان را به هم مرتبط می‌کند تا پیشرفت‌های عمده‌ای در کمینه‌سازی انرژی/آب/پسماند و وضع صرفه‌جویی در هزینه حاصل شود،
۴. سرمایه‌گذاری‌های عمده در فناوری‌های انرژی پایدار برای کاهش وابستگی به نفت و کاهش انتشار CO₂.
۵. استفاده از خدمات مالی و تجاری دیگر برای ترویج روش و اصول تجاری پایدارتر، مانند تجارت کربن،
۶. ارتقاء تجارت اخلاقی و قدرت خرید بخش عمومی در خدمت توسعه بازارها برای محصولات پایدارتر،
۷. استفاده از کمپین‌های بازاریابی اجتماعی برای ترویج رفتارهای پایدارتر در بین شهروندان و مصرف‌کنندگان،
۸. استفاده از IT برای فعال کردن «هوش توزیع‌یافته» و فراهم‌سازی راه‌حل‌های دیجیتال برای توسعه و استفاده دگرباره و بازیافت خدمات و همین‌گونه شبکه‌های جامعه، و

۹. تشویق توسعه شرکت‌های اجتماعی و تجارت‌های مبتنی بر جامعه و مشارکت بیشتر میان تجارت‌ها، جوامع و دولت‌ها.

کاتلر و همکاران (۱۳۹۹) عنوان می‌کنند که شرکت‌ها در سه نقش نوآور، گسترش‌گر و سرمایه‌گذار می‌توانند اثر برجسته‌ای بر محیط‌زیست داشته باشند: (۱) شرکت‌های نوآور محصولاتی را خلق می‌کنند که توانش حفظ محیط‌زیست را دارند، نه اینکه فقط به طبیعت صدمه نزنند یا اینکه از مواد

^۱ Survival of the fittest

دوستدار محیط‌زیست تشکیل شوند. این محصولات روند زیان به محیط‌زیست را معکوس می‌کنند و چه در فرایند تولیدشان و چه در هنگام مصرف آسیبی به محیط‌زیست نمی‌رسانند. نوآوران برای طرح‌ریزی نوآوری‌های جهشی فراتر از نوآوری تدریجی می‌روند. شرکت دوپونت به خاطر کشف دائمی فناوری‌هایی برای آفرینش محصولات جدید و بهتر، نمایانگر نقش نوآور است که با بیش از دو قرن قدمت، به‌گونه‌ای چشمگیر از یکی از آلوده‌کننده‌ترین شرکت‌های آمریکا به یکی از سبزترین شرکت‌های جهانی امروزی تبدیل شده است، (۲) گسترش‌گر عموماً شرکتی کوچک‌تر در صنعتی غیر از صنایع شیمیایی، بیوتکنولوژی، انرژی و تکنولوژی بالا است. تمایز اصلی معمولاً در مدل کسب‌وکار سبز آن است که ارزش‌های داخلی آن را به مزیت رقابتی بیرونی تبدیل می‌کند. ماموریت گسترش‌گر، بجز کسب‌وکار، ایجاد آگاهی در میان گروه‌ها، کارمندان و مردم پیرامون اهمیت محافظت از محیط‌زیست است. این کار جمعیت زیاد و یا سیستم حمایت‌گری را ایجاد می‌کند که محصولات فروخته شده توسط نوآور را خریداری می‌کنند و از مشارکت مثبت سرمایه‌گذار حمایت و تشکر می‌کنند. از همه مهم‌تر، گسترش‌گر با گسترش ارزش‌های محافظت از کره زمین به کارکنان و مصرف‌کنندگان، در جویش سفیران محیط‌زیست است. استراتژی دیگر، جلب توجه جامعه به محیط‌زیست از طریق محصولات شرکت است. تیمبرلند نماد شرکت گسترش‌گر است که نه تنها دوستدار محیط‌زیست است، بلکه در میان جوامع مختلف در سرتاسر گیتی پیرامون محیط‌زیست آگاهی ایجاد کرده است. بسیاری از فعالیت‌های شرکت شامل حفاظت از محیط‌زیست است. به‌عنوان مثال، در روز زمین شرکت برای هر مشتری که ۱۵۰ دلار برای محصولات تیمبرلند پرداخت کرده است، یک درخت می‌کارد، و (۳) وال مارت نمادی از شرکت‌های سرمایه‌گذار است که مراکز سبز را بنا نهاد و در آن‌ها به معرفی و عرضه محصولات سبز پرداخت. بسیاری در باره برنامه‌های بلندپروازانه وال مارت هیجان‌زده هستند، چرا که تحول کوچکی در یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان به معنای تغییری بزرگ است. سرمایه‌گذار، شخصی است که پولی را برای استفاده، خرید یا مصرف چیزهایی که قابلیت بازگشت سودآور از طریق بهره، درآمد یا افزایش ارزش^۱ دارند، می‌گذارد، به‌عبارتی، سرمایه‌گذار، اشخاص یا شرکت‌هایی هستند که پروژه‌های تحقیقاتی شرکت خود یا شرکت‌های دیگر (معمولاً نوآوران) را تامین مالی می‌کنند. افزایش ارزش یک دارایی در خلال زمان به خاطر تورم، عرضه و تقاضا و سایر عوامل ایجاد می‌شود. سرمایه‌گذار مانند نوآور ریسک‌های بزرگ در فعالیت‌های زیست‌محیطی را پذیرا نمی‌شود چرا که کسب‌وکار سبز ماموریت اصلی کسب‌وکار آن‌ها نیست. با این وجود، سرمایه‌گذاران چشم‌انداز جهان سبزتر و پایدارتر را به اشتراک می‌گذارند. در کنار جست‌وجوی بازده مالی، سرمایه‌گذار به دنبال بازگشت در حوزه‌های دیگری همچون بهبود تصویر شرکت، افزایش ارزش برند، خودداری از فشار بیشتر سازمان‌های محیط‌زیست و فروش محصولات سبز برای مطابقت با تقاضای بازار می‌باشد. هرچند که سرمایه‌گذار مستقیماً در کسب‌وکار درصد نوآوری محصولی نیست، اما آن‌ها با اعطای منابع مالی جهت حمایت پروژه‌های دوستدار محیط‌زیست، مشارکت مهمی در آن دارند.

ما می‌خواهیم مصرف را یک پدیده اقتصادی بدانیم که خواسته‌های تک‌تک ما را هدایت و اقتصاد را از طریق رفتار جمعی ما رهبری کند، اما همچنین یک فرایند فرهنگی و اجتماعی است که ما با آن هویت خودمان را نشان می‌دهیم و جایگاه خود را در اجتماع مشخص می‌کنیم. همچنین یک فرایند فیزیکی است که به‌لحاظ واژگانی به معنای مصرف منابع است. به‌نظر می‌رسد چیزی که می‌خوریم، اینکه چگونه خانه‌مان را گرم می‌کنیم و چگونه سرکار یا برای تفریح می‌رویم، به کسی جز خودمان مربوط نباشد. به هر حال، نتایج جمعی آن تصمیمات مصرفی و راه‌هایی که با آن نیازهای مان را برآورده می‌کنیم، عاملان محرک تغییر آب و هوا هستند که نتایجی برای مردم، کشورها و گونه‌ها در جهان داشت. در بعضی موارد این ارتباط حتی واضح‌تر هم هست، مانند کرگدن آفریقایی که به سمت انقراض برده شد، زیرا از شاخ آن برای دسته خنجر در آسیای میانه یا داروهای سنتی در آسیا استفاده می‌شود یا بز کوهی نیز به‌دلیل تقاضا در خانه‌های مد در نیویورک، پاریس و لندن برای شال‌های شاه‌توش که از پشم خوب و نرم آن استفاده

^۱ Appreciation in value

می‌کنند، به همین سرنوشت دچار است. در بازاریابی متداول، تاکید بر سود مصرف برای یک فرد است. در بازاریابی پایداری این با توجه کردن به هزینه‌های جمعی زیست‌محیطی و اجتماعی متعادل می‌شود.

بازاریابی متداول و مرسوم مایل است پیش از اینکه خریدی انجام شود، محصولات برندهای مختلف ارزیابی شوند و بین آن‌ها انتخاب صورت گیرد. همچنین ممکن است انتخاب‌هایی بین راه‌های گوناگون دستیابی به یک محصول یا خدمت باشد (مثلا انتخاب بین خرده‌فروشان). از دید پایداری، مجموعه گسترده‌تری از راه‌ها برای برآوردن نیاز و خواسته‌های مصرف‌کنندگان باید در نظر گرفته شود. راه‌های برآوردن نیاز که شامل خرید نمی‌شوند (مانند قرض گرفتن چیزی از دوستان یا خانواده) یا خرید یک خدمت نه یک محصول (مثلا اجاره کردن یک محصول) می‌توانند به‌عنوان جایگزین مطرح شوند. خرید کردن می‌تواند یک جایگزین آشکار برای زمانی باشد که مصرف‌کننده تصمیم می‌گیرد خواسته مشخصی را به خاطر نتایج اجتماعی و زیست‌محیطی این کار برآورده نکند.

خرید واقعی نقطه مرکزی نگرش بازاریابی مرسوم و متعارف به مصرف بوده است و اینکه مصرف‌کنندگان بتوانند وادار به تغییر رفتار خریدشان در جهت امتیاز قائل شدن برای محصولات و خدمات پایدارتر شوند، عنصر اصلی برنامه بازاریابی پایداری است. اندازه خریدها هم یک معیار اصلی برای موفقیت در بازاریابی تجاری است و سطح تکرار خریدها هم یک معیار اصلی برای توفیق در بازاریابی تجاری است و سطح تکرار خریدها نیز اغلب به‌عنوان نماد رضایت مشتریان استفاده می‌شود. به هر حال، این تاکید بر خرید ممکن است وقتی که توجهات مصرف‌کننده به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی به کنار گذاشتن یک محصول برای یافتن یک راه جایگزین برای برآوردن نیازها منجر می‌شود به نگاه سریع و گذرا به جنبه‌های رفتار مصرف‌کننده منتج شود.

برای بسیاری از کالاهای پایدار، خصوصا وسیله‌هایی که انرژی مصرف می‌کنند، مرحله مصرف آن‌ها تاثیر بیشتری از مرحله‌های تولید و دورریزی بر محیط‌زیست دارد. اینکه وسایل مکانیکی مانند خودروها و بخارچوش‌ها به درستی تعمیر شوند یا نه، وسایل برقی خاموش شوند یا در حالت آماده به‌کار قرار گیرند، سرعتی که خودروها با آن رانده می‌شوند، و اهمیتی که برای درست کردن کالاهای شکسته مبذول می‌شود، همگی بر تاثیرات پایداری مرتبط با استفاده از کالا ارتباط دارند. مدت مصرف بر بهره‌وری منابع کالا تاثیر دارند. از آنجایی که نرخ نوآوری‌های فنی و جایگزینی محصولات افزایش یافته است یا مدت تاثیر زیادی بر تصمیمات خرید، استفاده و دورریزی کالا دارد، در بسیاری از بازارها طول عمر کاربردی کالاها کاهش پیدا کرده است. این در مفهوم مد دوراندختنی بازتاب یافته است که در آن خرده‌فروشان لباس‌هایی را تولید می‌کنند که بسیار مد روز هستند اما هزینه اندک و کیفیت پایینی دارند که فقط در یک فصل (یا یک بار) پوشیده می‌شوند و پس از آن دور انداخته می‌شوند. بازار برای کالاهای زیادی که زمانی پایدار در نظر گرفته می‌شدند، مانند دکوراسیون خانه یا فناوری‌های تفریحی، بیشتر مدمحور شده است تا جایی که کالاها می‌توانند به پایان عمر استفاده خود برسند، درحالی‌که هنوز از پایان عمر مفید خود فاصله زیادی دارند.

بازاریابی متداول به‌ندرت رفتار پس از استفاده مصرف‌کننده را فراتر از فرصتی برای تکرار خرید می‌داند که پایان عمر یا استفاده کالا آن‌را نشان می‌دهد. نگرانی‌های پایداری در مورد زمین‌های انباشته از زباله، مرحله پس از استفاده از کالا را به‌گونه‌ای فزاینده حیاتی کرده است. مقررات برای مسئولیت تولیدکننده در بازارها مانند خودرو و وسایل الکترونیکی برای بعضی شرکت‌ها یک اجبار قانونی ایجاد کرده است که با محصولات پس از استفاده هم سروکار داشته باشند. تنوع بسیاری در انواع زمین‌های دفن پسماند یا وارد کردن به سیستم‌هایی که از آن دوباره استفاده می‌کنند، آن‌را باز یافت می‌کنند یا آن‌را دوباره می‌سازند، فروختن، معاوضه کردن یا آن‌را به دیگران بخشیدن (یا به‌طور مستقیم یا از طرق جایگزین دیگر مانند خرده‌فروشان خیریه)، یا اجاره کردن یا قرض دادن آن به دیگر مصرف‌کنندگان به‌گونه‌ای موقت، نگه‌داشتن آن در انباری، یا تبدیل کاربری آن به یک کاربری دیگر.

رفتار مصرف کننده قلب بازاریابی است. رفتار خرید مصرف کننده پیروزی یا شکست محصولات یا خدمات جدیدی را که براساس عملکرد پایداری شان بازاریابی می شوند مشخص خواهد کرد. به دلیل نقش مصرف کنندگان در تعیین تاثیرات پایداری در طول مرحله استفاده و دورریزی در فرایند مصرف، رفتار کلی آن ها نیز به شدت بر عملکرد پایداری کل کالاها و خدمات اثر می گذارد. موفقیت برای بازاریابان پایداری براساس درک رفتار مصرف کننده از طریق فرایند مصرف بنا نهاده شده است، به گونه ای که آن ها می توانند یک راهکار و آمیزه بازاریابی را توسعه دهند که نیازهای مصرف کنندگان را به گونه ای موثرتر (وپایدارتر) از رقبایشان برآورده کند.

به گونه ای مطلوب تمام جنبه های رفتار مصرفی ما و سیستم تولید بر محور پایداری خواهد بود، اما ابتدا پیشرفت معین و مشخصی از طریق موارد زیر باید حاصل شود:

۱. گزینه های مصرف پایدار غذا و نوشیدنی - سطوح مصرفی که بیشتر برای سلامتی سودمند هستند، کاهش مصرف محصولات گوشتی به دلیل کمک آن ها در تغییرات آب و هوایی، انتخاب تولیداتی که به صورت ارگانیک و محلی و فصلی هستند و کمپوست بیشتر زباله های غذایی زیست تجزیه پذیر.

۲. گزینه های مصرف خانگی پایدار - شامل تاکید بیشتر بر خرید خانه هایی که با مواد پایدار ساخته شده اند و انتخاب و ساخت خانه ها با سطح بالایی از عایق کاری و کارایی انرژی.

۳. رفتار پایدار در جابه جایی ها - که ممکن است به معنی کاهش تعداد جابه جایی های انجام شده باشد (مانند کار در خانه یا خدمات کنفرانس از راه دور) یا پیدا کردن وسایل جایگزین برای جابه جایی مانند دوچرخه سواری برای تفریح به جای رانندگی کردن. در مورد رفتار مصرف گردشگری، به معنی جست و جو برای پیشنهاداتی برای گردشگران است که تلاش می کنند از محیط زیست محلی و جهانی و نیز فرهنگ ها در مقاصد گردشگری حمایت کنند (بلز و پیتی، ۱۳۹۱).

بلز و پیتی (۱۳۹۱) خاطرنشان می کنند که شرکت ها برای اینکه تلاش های بازاریابی پایداری آن ها به موفقیت منجر شود نیاز دارند یکی یا چند مورد از سه کار را انجام دهند. آن ها ممکن است قادر باشند بخش خاصی از بازار را که طرفدار مسائل پایداری هستند، تعیین و یک محصول یا خدمت پایدار را در آن بخش بر آن اساس بازاریابی کنند. این یک راهکار است که توسط بسیاری از شرکت ها و برندهای پیشگام بازار اتخاذ شده است، اما شرکت از این موضوع رنج می برد که می خواهد فقط به گوشه کوچکی از بازار توجه کند. برای انجام یک کمک واقعی به منظور پیشرفت به سوی پایداری، برای بیشتر کالاهای پایدار حیاتی است که در بازار انبوه نفوذ کنند. رویکرد دوم کوشش برای وادار کردن قسمت بزرگی از مصرف کنندگان بازار انبوه با هدف تغییر رفتار آن ها و قبول یک راه حل پایدارتر است (یا پایدارتر ساختن رفتار مصرف در استفاده یا پس از استفاده). سومین رویکرد، بازاریابی محصولات و خدمات پایدارتر برای مصرف کنندگان است، اما نه به صورت واضح یا به گونه ای اصولی پایداری محور. هر چند برای موفقیت این راهکار لازم است که محصول از جنبه های دیگر برتری داشته باشد نه از جنبه پایداری.

آن ها ادامه می دهند که هر راهکاری که بازاریابان پایداری اتخاذ کنند، شناخت مصرف کنندگان و انگیزش های آن ها و اینکه چرا ممکن است یک کالا یا وسیله مصرف پایدار را قبول کنند یا نکنند، نیازمند این است که شناخت واضحی از مصرف کنندگان، محرک های آن ها و موانعی که ممکن است برای انتخاب های مصرف پایدارتر با آن ها برخورد کنند، وجود داشته باشد. در کل سه رویکرد نظری منطقی، روان شناسی و جامعه شناسی به شناخت، بررسی و پیش بینی رفتار مصرف کننده از دید پایداری وجود دارد که چرا بعضی اوقات مصرف کنندگان مصرف پایدار را انتخاب می کنند و گاهی اوقات علی رغم گفتارشان این کار را انجام نمی دهند. هر کدام از این مکاتب فکری به طور بالقوه به درک رفتار مصرف کننده کمک می کنند، اما هیچ کدام قدرت بیان پیچیدگی کامل این رفتار را به تنهایی ندارند.

۱. **تفسیر عقلانی** - این دیدگاه بر اقتصاد مصرف پایدار تاکید می‌کند و اینکه مصرف‌کنندگان چگونه سودهای عملیاتی و برآمدن نسبی از عهده قیمت خدمت یا کالا را سبک و سنگین می‌کنند. مدل‌های رفتاری براساس اقتصاد، به‌گونه‌ای منطقی می‌خواهند درجه بالایی از علاقه از سوی مصرف‌کننده را در نظر بگیرند. متأسفانه این برخلاف ترویج مصرف پایدارتر است، زیرا از آنجایی که معمولاً همه هزینه‌های اجتماعی و زیست-محیطی در قیمتی که مصرف‌کننده می‌پردازد واگشت نمی‌شود، به مصرف ناپایدار موجود ما کمک شده و بسیار جذاب‌تر نشان داده می‌شود. یک رویکرد وسیع‌تر به انتخاب عاقلانه مصرف‌کننده، مفهوم هزینه‌ها و منافع دریافتی است که دربرگیرنده هزینه‌های غیراقتصادی مانند زمان، عدم‌راحتی، فقدان مقبولیت اجتماعی یا کاهش ارزش روانی است. فرض اولیه این است که مصرف‌کنندگان همان‌گونه که در فرمول زیر ملاحظه می‌شود گزینه‌ای با بیشترین سود خالص دریافتی را انتخاب می‌کنند:

$$\text{هزینه‌های پرداختی} - \text{سودهای دریافتی} = \text{سود خالص دریافتی}$$

به‌عنوان مثال در انتخاب غذا از بین غذاهای ارگانیک درمقابل غذاهای رایج، اگر سود خالص دریافتی از غذاهای ارگانیک از سود خالص دریافتی غذاهای رایج بیشتر شود (از دیدگاه مصرف‌کننده)، او اولی را انتخاب خواهد کرد. در این دسته از کالا، سود دریافتی ممکن است شامل مزه، ظاهر و تناسب زیست‌محیطی باشد. هزینه‌های پرداختی دربرگیرنده قیمت، هزینه جست‌وجو، هزینه‌های حمل‌ونقل و زمان برای آماده کردن غذا است. در مطالعات رفتار مصرف‌کننده سبز، توازن بین هزینه‌ها و سود دریافتی یکی از مهم‌ترین عوامل باثبات است. مفهوم اصلی برای بازاریابان پایداری، نیاز به افزایش سود خالص دریافتی گزینه‌های پایدار در هم‌سنجی با گزینه‌های متداول است. این امر با افزایش در سودها و/یا کاهش در هزینه‌هایی که مصرف‌کنندگان از محصولات و خدمات پایدار دریافت می‌کنند، محقق می‌شود.

از طرف دیگر، مورد فوق را می‌توان با ارزش مورد سنجش قرار داد. ارزش به‌عنوان «کل دریافتی» تقسیم بر «کل پرداختی» تعریف شده است. اساساً دو مولفه مزیت برای «کل دریافتی» وجود دارد: مزیت کارکردی (اف بی) و مزیت عاطفی (ای بی)^۱. از سوی دیگر، «کل پرداختی» دربرگیرنده دو مولفه هزینه یعنی قیمت (پی) و سایر هزینه‌ها (او ای^۲) است. بنابراین، ارزش را می‌توان به صورت زیر صورت‌بندی کرد:

$$\text{ارزش} = \frac{Fb + Eb}{P + Oe}$$

همچنین تفسیرهای منطقی بر نقش دانش در تحریک مصرف‌کنندگان به سمت انتخاب‌های پایدار تاکید کردند. در اینجا فرض می‌شود که دانش افزایش یافته درباره مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی و سطوح افزایش یافته دانش، به این نتیجه منطقی می‌رسد که مصرف پایدارتر به بیشترین نفع جمعی ما منجر می‌شود. سپس این مصرف‌کنندگان را به سمت خرید کالاها و خدمات پایدارتر هدایت می‌کند.

۲. **تفسیر روان‌شناسانه** - تحقیقاتی در مورد روان‌شناسی مصرف پایدار و تفسیرهای احساسی‌تر و غیرمنطقی‌تر از رفتار ما به‌عنوان یک مکمل برای تفسیرهای منطقی از رفتار مصرف‌کننده وجود داشته است. بسیاری از این‌ها بر دیدگاه‌ها و اعتقادات مصرف‌کننده درباره مسائل پایداری تمرکز دارد. سه دسته از دستگاه‌ها که تمایل مصرف‌کننده برای متعهد شدن در مسائل پایداری را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد، ارتباط شخصی درک شده، مسئولیت اجتماعی و اعتماد است. ارتباط شخصی درک‌شده به اندازه‌ای که مصرف‌کننده‌ها ارتباطی بین زندگی خودشان و رفتار مصرفی‌شان و یک موضوع خاص می‌بینند مربوط است. برای مسائل پایداری، به‌دلیل عدم‌تناسب بالقوه ضدانگیزشی بین چارچوب مشکل (چالش‌های زیست‌محیطی جهانی) و چارچوب شخصی «زندگی من، خانه من، کار و خانواده من»، یک چالش در تلاش برای آگاه کردن و

^۱ Functional benefit (Fb) and Emotional benefit (Eb)

^۲ Price (P) and Other expenses (Oe)

آموزش دادن مصرف‌کنندگان درباره مسائل زیست‌محیطی وجود دارد. مسئولیت اجتماعی به حس مسئولیت تقسیم شده برای پرسمان‌های خاص اجتماعی و زیست‌محیطی و تمایل به سهمیدن در پاسخ‌های جمعی به آن، اهمیت می‌دهد. دسته مهم دیگر دیدگاه‌ها و اعتقادات مربوط به ارتباط شخصی به کارایی درک شده مصرف‌کننده^۱ (PCE) و خوداتکایی مربوط می‌شود. این باورداشت که فعالیت‌های تک تک مصرف‌کنندگان بر پرسمان‌های اجتماعی و زیست‌محیطی تاثیر معناداری دارند، PCE را تعریف می‌کند. از بین گستره‌ای از مطالعات رفتار مصرف‌کننده، این یکی از عواملی است که به باثبات‌ترین شکل به‌عنوان یک تاثیر خطیر به‌لحاظ آماری شناخته می‌شود (سایرین، هزینه‌ها و منافع دریافتی هستند). اشاره ضمنی این است که ما بیشترین تمایل را به سهمیدن در رفتارهایی داریم که معتقدیم تفاوتی ایجاد می‌کنند.

۳. **تفاسیر جامعه‌شناسانه** - دسته دیگری از تئوری‌ها بیان می‌کنند که رفتار ما به‌عنوان مصرف‌کننده تنها یک انعکاس از ابعاد منطقی هزینه‌ها و منافع یک فعالیت مصرفی خاص و چیزی که درباره آن می‌دانیم نیست و نیز آنچه که ما از فعالیت مصرف به‌عنوان یک فرد استنباط کرده‌ایم آن را کامل توضیح نمی‌دهد. بلکه رفتار ما توسط اندیشه ما درباره اینکه فعالیت‌های مصرف‌مان چگونه توسط دیگران دریافت می‌شوند و اینکه چگونه می‌تواند جایگاه ما را در جامعه بازتاب می‌دهد و بر آن تاثیر بگذارد نیز توضیح داده می‌شوند. در یک جامعه مصرف‌کننده، فرایند مصرف فراتر از فرایند برآوردن نیازها و خواسته‌های اساسی فردی پیش می‌رود تا به سازوکار پایه‌ای برای ساختن ارتباطات درون جامعه تبدیل شود. در یک جامعه مصرف‌کننده، فرایند مصرف یک راه پذیرفته شده برای شادی، حالت، مفهوم و جایگاه فردی و دارایی و موفقیت ملی است. همچنین جامعه مصرف‌کننده به نیرویی برای تغییر جهانی تبدیل شده است، همان‌گونه که رسانه جهانی‌شده تصاویری از ارزش‌ها و سبک زندگی یکدست شده مصرف‌کنندگان را رواج داده است که تنوع فرهنگی جوامع در جهان را از بین می‌برد.

پرسش کاربردی برای بازاریابی پایداری این است که چگونه از بینش‌ها در رفتار مصرف‌کننده استفاده کند تا آن‌ها را به شرکت در رفتارهای پایدارتر تشویق نماید. کار اولیه در این رشته رویکرد متعارف بازاریابی را دنبال کرد تا در پویش تشخیص و پاسخ به ابعاد خاصی از مصرف‌کنندگان باشد تا بتواند بر ترجیحات خرید آن‌ها به نفع محصولات و برندهای خاصی تاثیر بگذارد. به بیان دیگر، بازاریابی پایداری در تلاش بود تا پرسمان‌های مصرف‌کنندگان را که آن‌ها را به سمت تحریم یک محصول یا شرکت خاص هدایت می‌کرد کنترل کند (اغلب با استفاده از رهنمودهایی در نشریات مانند راهنمای مصرف‌کنندگان سبز و سایر گونه‌های بین‌المللی آن)، تا آن‌ها را برای خرید محصولات و خدمات پایدارتر برانگیزاند (از طریق حمایت). این تاکید بر خبری متفاوت یا بهتر کالاهای مشخص فقط یک بخش از چالش کنترل رفتار مصرف‌کننده برای پایداری است.

فرضیاتی که از بازاریابی متداول به دست می‌آید این است که مصرف‌پایدار (یعنی خرید کالاها و خدماتی که براساس کارایی بهتر پایداری با هم متفاوت هستند و قیمت بالاتری دارند) چیزی است که مصرف‌کنندگان ثروتمند با قدرت خرید بالا در آن سهم می‌شوند. تصور کنید که سبک زندگی کدام مصرف‌کننده پایدارتر است: یک مصرف‌کننده نسبتاً فقیر قطعاً با هیچ علاقه‌ای نسبت به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی که فقط چیزی را مصرف می‌کند که از عهده هزینه آن برمی‌آید، یا یک مصرف‌کننده نسبتاً ثروتمند که قهوه و غذاهای عالی می‌خرد، یک اتومبیل هوشمند می‌راند، به تعطیلات گردشگری محیط‌زیستی می‌رود، سرمایه‌گذاری‌های اخلاقی انجام می‌دهد و تلاش می‌کند تا می‌تواند بازبافت کند. هم عقل سلیم و هم تحلیل‌های ردپای بوم‌شناختی می‌گویند که پاسخ، اولی است.

کاتلر و همکاران (۱۳۹۹) در خصوص مشتریان محصولات سبز بر این باور هستند که درک این نکته بسیار اساسی است که بازار سبز همگن نیست. بازار محصولات و خدمات سبز به چهار بخش تقسیم می‌شود:

^۱ Perceived Consumer Effectiveness
(PCE)

۱. پیشگام^۱ - پیشگامان مهم‌ترین بخش در مرحله معرفی محصولات سبز هستند. آن‌ها نه تنها نخستین مشتریان برای پذیرش محصولات هستند بلکه تاثیرگذاران مهمی در بازار نیز به‌شمار می‌آیند. آن‌ها مروجینی هستند که محصولات را تصدیق و به دوستان و اقوام خود توصیه می‌کنند. برمبنای والس^۲، پیشگامان را می‌توان به‌عنوان بخش مبتکران، دسته‌بندی نمود. آن‌ها رهبران تغییر و بیشترین پذیرندگان فناوری‌ها و ایده‌های نو هستند. آن‌ها مصرف‌کنندگان بسیار فعالی هستند و خریده‌های آن‌ها بازتاب‌دهنده سلاقی پیچیده افرادی با درآمد بالا پیرامون محصولات و خدمات خاص است.

۲. جوینده ارزش^۳ - با این وجود محصولات سبز اگر فقط در گوشه بازار دوستداران محیط‌زیست بمانند هرگز به مرحله رشد گام نخواهند نهاد. در صورتی که محصولات سبز به‌لحاظ هزینه کارا باشند، جویندگان ارزش آن‌ها را می‌خرند. مصرف‌کنندگان این چینی بهای بیشتری بابت سبز بودن پرداخت نمی‌کنند. بنابراین، هنگامی که این بخش به‌عنوان هدف انتخاب می‌شود باید محصولات سبز به‌لحاظ قیمتی دارای قابلیت خرید باشند. بازاریابان همچنین باید بتوانند به کاهش هزینه ناشی از استفاده محصولات سبز اشاره کنند. افرادی که در والس به‌عنوان اهل تفکر^۴ دسته‌بندی می‌شوند بازار هدف محوری به‌شمار می‌آیند. آن‌ها پذیرای ایده‌های جدید هستند و جزء آن دسته از مشتریانی محسوب می‌شوند که به آسانی می‌توانند از تاثیر تصمیمات بد خارج شده و به سمت تصمیمات منطقی‌تر حرکت کنند. اگرچه جویندگان ارزش، مصرف‌کنندگانی اهل عمل و محافظه‌کار هستند ولی برای کالاهایی که می‌خرند به دنبال دوام، بسندگی عملکرد و ارزش نیز هستند. برای درگیر کردن این بخش، بازاریابان سبز احتیاج به تاکید این نکته دارند که چگونه محصولات آن‌ها ارزش بیشتری را با اثرات زیست‌محیطی کمتر ارائه می‌کند. در نتیجه ارتباطات بازاریابی باید حول مفهوم کارایی زیست‌محیطی^۵ باشد.

۳. انطباق جوی با استاندارد^۶ - درحالی که جویندگان ارزش اهل عمل هستند، انطباق جویان با استاندارد، محافظه‌کارتر هستند. آن‌ها کالایی را که هنوز به صورت یک استاندارد در صنعت درنیامده است، خریداری نمی‌کنند. محبوبیت محصول مهم‌ترین علت خرید آن‌ها می‌باشد. برای اینکه محصول سبز برای این بخش جذاب باشد، باید استاندارد آن‌ها به کمینه میزان لازم رسیده باشد. وجود تسهیل‌گر، امری لازم و ضروری است.

۴. خریدار محتاط یا پرواگر^۷ - خریداران محتاط، آن‌قدر مشتریان شکاکی هستند که با وجود پذیرش عقیده کسب‌وکار سبز، از خرید محصولات سبز امتناع می‌کنند. پیگیری و متقاعد کردن این دسته از مشتریان به شدت هزینه‌بر است.

پیشگامان، متقدمین بازار هستند، درحالی که جویندگان ارزش و انطباق جویان با استاندارد، بازار اصلی و خریداران محتاط، متاخرین بازار هستند. از آنجا که هر کدام از بخش‌ها عقاید گوناگونی راجع به منافع محصول دارند، رویکرد بازاریابی برای هر بخش باید متفاوت باشد. به‌عنوان مثال برای خریداران محتاط بهتر است که آن‌ها را تحت فشار نگذارند.

هدایت یک محصول در طول چرخه عمر آن، به معنای هدایت محصول در زنجیره نفوذ بخش‌های بازار است. بازاریابان در مرحله معرفی، به سبز بودن به‌عنوان کلید تمایز احتیاج دارند. با این وجود آن‌ها به بازاریابی توصیه‌ای یا افواهی (دهان به دهان) نیز برای خلق وابستگی به محصول و ایجاد اثر گلوله برفی نیاز دارند، تا بتوانند به مرحله رشد برسند.

منابع طبیعی عموماً به دو دسته منابع تجدیدپذیر^۸ و منابع تجدیدنپذیر^۹ یا منابع پایدار و ناپایدار تقسیم می‌شوند. منابع تجدیدپذیر شامل هوا، منابع آب، محصول غذایی، موجودی ماهی و الوار است. یک منبع تجدیدپذیر راهی برای تولید دگرباره خودش دارد. این منابع اگر درست مدیریت شوند و

^۱ Trendsetter

^۲ VALS

^۳ Value-seeker

^۴ Tinkers

^۵ O-Efficiency

^۶ Standard matcher

^۷ Cautious buyer

^۸ Renewable resources

^۹ Non-renewable resources

با نرخ تجدیدپذیری شان مصرف شوند واقعا برای همیشه محصول ثابتی ارائه خواهند کرد. هر چند اگر نرخ مصرف منابع تجدیدپذیر بیشتر از نرخ تجدیدپذیری آنها استفاده شود، یک منبع تجدیدپذیر می تواند به یک منبع تجدیدناپذیر تبدیل شود. در مثال آب های زیرزمینی، برداشت آب ها از روزنه ها در خاک ها و سنگ ها ممکن است فشردگی دائمی ایجاد کند که قابل جایگزین نباشد. میلیون ها سال طول می کشد تا منابع طبیعی مانند زغال سنگ، نفت و گاز ایجاد شوند. از آنجایی که سوخت های فسیلی با این مقداری که جوامع مصرف می کنند قابل جایگزینی نیستند، منابع تجدیدناپذیر فرض می شوند. از این رو منابع معدنی مانند سنگ فلزات اورانیوم و سایر مواد معدنی گواگون نیز تجدیدناپذیرند.

آب یک منبع طبیعی و تجدیدپذیر است و برای زندگی حیاتی است: همه گونه های زندگی نیازمند آب شیرین اند. با اینکه ۷۰ درصد از سطح زمین با آب پوشیده شده است، فقط ۳ درصد از این آب شیرین است و بیش از دوسوم آن در یخچال های طبیعی و یخ های قطب ها منجمد است. حدود ۷۰ درصد آب جهان به مصرف کشاورزی می رسد. مابقی برای فعالیت های صنعتی، خانگی، سرگرمی و زیست محیطی مورد استفاده قرار می گیرد. استفاده بیش از حد از آب های زیرزمینی باعث می شود سطح آب های زیرزمینی در مناطق کشاورزی در آسیا، آفریقای شمالی و آمریکا کاهش یابد. در نتیجه استفاده زیاد از کودها و سم ها، فلزات سنگینی که توسط صنایع دور ریخته می شوند و مواد پتروشیمی که از تانکرهای ذخیره و لوله های مسافت دور به بیرون نشت می کنند، کیفیت آب های زیرزمینی رو به زوال است. محصولات خوراکی هم منابع تجدیدپذیر هستند. در کل حدود یک چهارم از خشکی های سیاره زمین برای گندم زار و مراتع استفاده شده است که تقریباً ۳/۳ میلیارد هکتار می شود. در حالی که جمعیت جهان در ۵۰ سال گذشته دو برابر شد، تولید غذا در جهان بیش از آن رشد کرد. سوخت های فسیلی مانند زغال سنگ، نفت و گاز طبیعی از زمان انقلاب صنعتی منابع اصلی بوده اند. زندگی مدرن بدون استفاده از سوخت های فسیلی، خصوصاً نفت که برای ۹۰ درصد از حمل و نقل و برای داروسازی، شیمیایی، غذا و بسیاری از چیزهای دیگر به آنها نیاز است، امکان پذیر نیست. سوخت های فسیلی منابع تجدیدناپذیر و محدودی هستند. بسته به ذخیره کنونی و نرخ استخراج، دسترسی به منابع تجدیدناپذیر به مقدار زیادی متغیر است. هر چه جمعیت جهان بیشتر و تقاضا و نرخ استخراج افزون تر باشد، دسترسی به منابع تجدیدناپذیر کمتر خواهد بود. پژوهشگران تخمین می زنند که ذخیره های کنونی نفت فقط برای ۴۰ سال باقی مانده است. گاز طبیعی جایگزین مناسبی برای نفت است، اما آن هم نامحدود نیست.

تنوع زیستی، گوناگونی حیات روی زمین است. این ممکن است کل ژن ها، گونه ها و زیست بوم های یک منطقه باشد. تنوع زیستی که امروزه در زمین یافت می شود، نتیجه ۴ میلیارد سال تحول است. سخت است گفته شود چه تعداد گونه وجود دارند. برآوردها درباره گونه های جهان کنونی با خوشبینانه ترین حالت حدود ۱۰ میلیون، از ۲ میلیون تا ۱۰۰ میلیون را نشان می دهد. بیشتر زیست شناسان هم عقیده اند که انسان ها مسئول موج ششم انقراض انبوه هستند.

شواهد علمی زیادی نشان می دهند که افزایش دی اکسید کربن و سایر گازها در جو منجر به گرم شدن جهان می شود. بنابر گزارش هیات بین دولتی برای تغییر آب و هوا^۱ (IPCC)، کنسرسیوم چند صد دانشمند مستقل جهان، میانگین دمای جهانی از واپسین سده نوزدهم حدود ۰/۷۵ درجه سانتی گراد افزایش داشته است. بی شک بیشتر افزایش دمای ۵۰ سال اخیر به فعالیت های انسانی مرتبط است. بیشترین سال های گرم از سال ۱۹۹۰ اتفاق افتاده اند. IPCC براساس مدل های آب و هوا افزایشی در متوسط دما بین ۱/۱ و ۶/۴ درجه سانتی گراد تا سال ۲۱۰۰ پیش بینی می کند. گرمای جهانی می تواند زمین را به قلمرو نامعلومی با نتایج امکان پذیر شامل بالا آمدن سطح آب دریاها، افزایش در حوادث آب و هوایی مثل سیل، خشکسالی، امواج بلند و توفان ها، تغییر در محصولات کشاورزی، آب شدن یخچال های طبیعی، یا کمک به انقراض های زیستی ببرد. به همین سبب است که گرم

^۱ Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)

شدن جهانی بزرگ‌ترین چالش جهانی زیست‌محیطی است.

آلودگی، رها شدن آلاینده‌ها در هوا، آب و خاک است. بی‌شک منبع اصلی آلودگی هوا در جهان آلاینده‌های وسایل نقلیه موتوری است. سازمان بهداشت جهانی^۱ (WHO) گزارش می‌دهد که سالانه ۳ میلیون نفر در جهان به وسیله آلودگی هوای بیرون از خانه از وسایل نقلیه تا آلودگی‌های صنعتی جان خود را از دست می‌دهند. آلاینده‌های آب شامل گستره‌ای از مواد شیمیایی آلی و غیرآلی از قبیل فلزات سنگین، مواد پتروشیمی، کلروفرم‌ها و باکتری‌ها می‌شوند. هر ساله بیش از ۲ میلیون نفر بر اثر بیماری‌های اسهالی مرتبط با کیفیت پایین آب می‌میرند. بیشتر آلودگی خاک با آلودگی آب به خاطر جریان رونده آب و آب‌های زیرزمینی در پیوند است. درواقع، آلاینده‌های شیمیایی در خاک و آب از زنجیره غذا بالا می‌روند، از گیاهان و حیوانات تا انسان‌ها. در کل، واکنش محیط طبیعی به فعالیت‌های انسان طولانی‌مدت، غیرخطی و گاهی اوقات برگشت‌ناپذیر است.

در کلاس‌های عادی بازاریابی، در مورد فایده محصولات و روش فروش آن‌ها یاد می‌گیرند، اما واقعیت پشت این محصولات را نمی‌بینند. اغلب دانشجویان بازاریابی با سویه‌های زیستی - فیزیکی محصولات آشنا نیستند. محصولات چه گونه تأثیراتی بر محیط طبیعی و اجتماعی دارند؟ برای ارزیابی تأثیر محصولات بر محیط طبیعی و اجتماعی لازم است کل چرخه عمر محصول به حساب آورده شود، که دربرگیرنده استخراج مواد خام، حمل‌ونقل، تولید، توزیع، استفاده و دورریز است و نباید با مدلی از چرخه عمر که عموماً در بازاریابی استفاده می‌شود، اشتباه گرفته شود. اولی به چرخه عمر محصول در شرایط اجتماعی - بوم‌شناختی نگاه می‌کند، درحالی‌که دومی چرخه عمر محصول را در شرایط اقتصادی به تصویر می‌کشد. مدل چرخه عمر رایج محصول این هدف را دارد که محصولات یک چرخه عمر تولد، رشد، رسش و مرگ را دنبال کنند که در آن فروش و سود ابتدا رشد و سپس نزول دارد. درواقعیت، چرخه عمر شامل کل شبکه به جای یک زنجیره تنه‌است. برای مثال کشاورزی صنعتی شده به عوامل زیادی بستگی دارد مانند صنعت شیمی کشاورزی (کودها، آفت‌کش‌ها)، صنعت بذر، صنعت علوفه، عرضه‌کنندگان انرژی و آب، صنایع اتومبیل و دستگاه‌ها، شرکت‌های فراوری غذا توسط کشاورزی، شرکت‌های بسته‌بندی، تولیدکنندگان مواد اولیه غذا تامین می‌شوند. افزون‌بر این، قسمت‌های بسیاری از چرخه عمر محصولات بین بازارها و ملت‌ها بسط داده می‌شوند.

تولید محصولات، شغل، حقوق برای کارکنان و درآمد و سود برای شرکت‌ها ایجاد می‌کند. استفاده از محصولات نیز نیازها و خواسته‌های مشتریان را برآورده می‌نماید. این گونه از ارزش‌های اجتماعی و اقتصادی در مقابل تأثیر اجتماعی و زیست‌محیطی محصولات هستند. ارزش و تأثیر محصول دو روی یک سکه هستند. هر چند در هر قسمت از چرخه عمر محصول با هم موازنه نمی‌شوند. آیا ارزش اجتماعی - اقتصادی با تأثیر اجتماعی - بوم‌شناختی یک محصول با هم سازگار است؟ ارزیابی کلی اجتماعی و زیست‌محیطی محصولات، نقطه عزیمت به سمت بازاریابی پایداری معتبر است. در شرایط کلی، برای ارزیابی چرخه عمر روش‌های کمی و کیفی وجود دارند.

۵. پارادایم بازاریابی توسعه‌محور (بازاریابی توسعه)

هدف از طرح موضوع نوین «بازاریابی توسعه»^۲ در هیئت پارادایم بازاریابی توسعه‌محور، جویش توانش‌ها و قابلیت‌های موجود در بازاریابی برای همراهی و کمک به توسعه جوامع است. توسعه، آرزو و آرمانی سترگ، ملی و مردمی برای تمامی کشورهایی است که هنوز به دلایلی نتوانسته‌اند در این مسیر گام بردارند و به این هدف نایل شوند. توسعه را می‌توان مجموعه‌ای تفکیک‌ناپذیر از رفاه اقتصادی، رشد و بالندگی، نوآفرینی و نوآوری، هم‌افزایی و

^۱ World Health Organization (WHO)

^۲ Marketing Development

هم‌آفرینی، نوزایی و بازآفرینی فرصت‌ها، گسترش انتخاب‌ها، توانش علمی، آزادی، دموکراسی و حقوق بشر تعریف کرد. بازاریابی توسعه مروج همه آن چیزهایی است که در فصول قبل در توصیف توسعه ارائه شد. بازاریابی توسعه دارای خاصیت انباشتی است و دربرگیرنده هر چهار پارادایم پیشین می‌باشد یعنی هر چهار پارادایم بازاریابی در دایره و گستره شمول بازاریابی توسعه قرار می‌گیرند و به تقریری، بازاریابی توسعه واجد شمول و جامعیت همگی آن‌هاست که پیشتر به آن‌ها پرداخته شد و سوگیری آن، تحقق آرمان‌ها و اهداف پارادایم‌های بازاریابی محصول‌محور، مشتری‌محور، انسان‌محور و زیست‌محور است.

پس از جنگ جهانی دوم و پیش از مفهوم‌آفرینی توسعه، برای نشان دادن پیشرفت جوامع، بیشتر از مفهوم رشد اقتصادی استفاده می‌شد، تا اینکه در دهه هفتاد میلادی معلوم شد که این مفهوم برای نشان دادن جایگاه جوامع نارسا و فاقد جامعیت لازم است. مفهوم رشد بیشتر در باره جایگاه اقتصادی جوامع به کار می‌رود و با تولید ناخالص ملی سنجیده می‌شد. پس از مدتی معلوم شد که میزان تولید ناخالص کشورهای و حتی سرانه تولید ناخالص آن‌ها، به تنهایی معیار مناسبی برای نشان دادن وضعیت و جایگاه آن‌ها نیست، زیرا این شاخص نشان نمی‌دهد که تولید ناخالص ملی چگونه در جوامع توزیع شده است. همچنین مفهوم رشد وضعیت اجتماعی، سیاسی و فرهنگی جوامع را نمی‌سنجید. به یک معنا این مفهوم بر مبنای پیش‌فرض‌های مادی و مارکسیستی بنا شده بود که اقتصاد را مبنایی برای همه ابعاد دیگر جوامع تلقی می‌کند و به گونه‌ای ضمنی فرض می‌کند که رشد اقتصادی سبب رشد اجتماعی، سیاسی و فرهنگی جوامع نیز می‌گردد. در حالی که پژوهش‌های متعدد انجام شده اثبات کرده است که گاهی نه تنها رشد اقتصادی سبب رشد سایر سویه‌های جوامع نمی‌شود، بلکه ناهماهنگی ایجاد شده بین سویه‌های گوناگون جوامع، حتی جلوی رشد اقتصادی، سیاسی و فرهنگی را هم سد می‌کند. دو دهه تجربه کشورهای جهان سوم نشان داد که رشد اقتصادی زیربنای رشد سایر ابعاد جوامع نیست و باید برای نشان دادن جایگاه جوامع از مفهوم جامع‌تر و فراگیرتر «توسعه» استفاده کرد. مفهوم توسعه افزون‌بر وضعیت اقتصادی جوامع، میزان نابرابری، وضعیت و کیفیت نیروی انسانی، وضعیت اجتماعی، سیاسی و مدیریتی جوامع را هم مدنظر قرار می‌دهد. به گونه‌ای که زمانی کشوری توسعه‌یافته تلقی می‌شود که همه سویه‌های گوناگون جامعه هماهنگ با هم ارتقا یابند و در عین حال دادگری اجتماعی، اقتصادی و سیاسی نیز در جامعه تحقق یابد. هانتینگتون (۱۳۷۹) تاکید می‌کند که مفهوم توسعه از قوه به فعل رسیدن هماهنگ توانایی‌های گوناگون جامعه را نشان می‌دهد و متکی بر رهیافتی نظام‌مند از جامعه است. بنابراین بهترین جایگاه برای یک جامعه آن است که سویه‌های گوناگون نظام اجتماعی هماهنگ با هم رشد یابند، که به آن توسعه همه‌جانبه یا فراگیر اطلاق می‌شود به عبارت دیگر، نمی‌توان به راحتی از توسعه یک سویه جامعه بدون در نظر گرفتن ابعاد دیگر آن صحبت کرد. از آنجا که فرایند توسعه نیاز به منابع گوناگون طبیعی تجدیدپذیر و غیرقابل تجدیدپذیر دارد، بدون ارزیابی و در نظر گرفتن کم و کیف آن‌ها، نمی‌توان از پایایی توسعه صحبت کرد و به تبع آن‌ها توسعه می‌تواند کند و یا متوقف شود و یا سبب انقراض منابع کمیاب و تخریب محیط‌زیست انسان‌ها و موجودات دیگر گردد. بنابراین، مفهوم «توسعه پایدار»^۱ مطرح شد، مفهومی که امروزه نشان‌دهنده گونه برتر توسعه است و نهادهای بین‌المللی این گونه توسعه را تجویز می‌کنند. فعالیت‌های اقتصادی ممکن است موجب تخریب و ویرانی زیست‌محیطی، زیست‌بوم‌ها و منابع طبیعی در سطح جهان شوند. لذا مشکلات و مصائب زیست‌محیطی برآمده از رشد بی‌رویه صنایع آلاینده موجب طرح موضوع توسعه پایدار شده است. توسعه ناپایدار باعث تخریب محیط‌زیست، تخلیه پساب و پسماند و از بین بردن منابع طبیعی، ذخایر زیرزمینی و سوراخ شدن لایه ازن، افزایش گازهای گلخانه‌ای و گرم شدن کره زمین، کمبود عرضه آب، فرسایش خاک‌های کشاورزی و از بین رفتن جنگل‌ها و مراتع در جهان شده است که درواقع ناهمسو با منافع نسل‌های جاری و آتی بشر می‌باشد از این‌رو، برای داشتن الگوی توسعه باید تعریف دگرپاره‌ای از اهداف توسعه و

^۱ Sustainable development

اتخاذ سیاست‌های نوین اقتصادی – اجتماعی مرتبط با توسعه انجام داد. به همین دلیل، جوامع در بحث توسعه، با مقوله‌ای روبه‌رو هستند که صرفاً اقتصادی و محدود و منحصر به آن نیست بلکه دربرگیرنده توسعه سیاسی، فرهنگی، اجتماعی، مدیریتی، انسانی و ... نیز می‌شود.

طرح‌های توسعه که مداخله برنامه‌ریزی شده نهادهای عمومی و خصوصی در محیط طبیعی و اجتماعی به‌شمار می‌آیند، ابزاری برای رشد و توسعه جوامع هستند و قصد دارند رفاه مادی و معنوی انسان‌ها را ارتقا بخشند. امروزه یکی از چالش‌ها و معضلات برنامه‌ریزی‌های توسعه در بسیاری از کشورها، ناتوانی در پیش‌بینی و کاهش پیامدهای منفی سیاست‌ها، طرح‌ها و پروژه‌های توسعه است. ارزیابی اثرات زیست‌محیطی در بسیاری از کشورها به یک رویه و رویکرد در برنامه‌ریزی‌های توسعه ملی تبدیل شده و به‌عنوان ابزار مدیریت زیست‌محیطی در سطح وسیعی مورد پذیرش قرار گرفته است، اما این رویکرد بیشتر بر اهداف اقتصادی و زیست‌محیطی متمرکز است و به اثرات اجتماعی و فرهنگی مانند کیفیت زندگی و عدالت اجتماعی کمتر توجه می‌کند. ارزیابی اثرات اجتماعی که بی‌گمان پیشینه کمتری نسبت به ارزیابی اثرات زیست‌محیطی در برنامه‌ریزی توسعه کشورها دارد، می‌کوشد به این پرسش راهبردی پاسخ دهد که توسعه تا چه اندازه با جامعه سازگار، دادگرانه و پایسته است و چگونه برای بازنوساخت معیشت و بهبود رفاه اجتماعی تلاش می‌کند؟ غلبه برداشت اقتصادی در ارزیابی طرح‌های توسعه، اولویت یافتن صداهای قدرتمندتر در جریان سیاست‌گذاری‌ها و بی‌توجهی به گروه‌های حاشیه‌ای و محروم، دریافت کاستی‌مند و ناقص از روابط متقابل و نظام‌مند میان موضوعات انسانی، کالبدی و زیست‌محیطی و سرانجام هزینه‌های تحمیلی به جوامع به سبب این بی‌توجهی‌ها که درنهایت پایستگی توسعه و عدالت اجتماعی را تهدید می‌کند، موجب پیدایش پارادایم ارزیابی اثرات اجتماعی شد. نخستین اصل با عنوان «نخست به مردم توجه نمایند»^۱، ابعاد اجتماعی توسعه را موضوعی الزامی و غیرقابل مسامحه می‌داند و به دولت‌ها گوشزد می‌کند که برنامه‌های توسعه را مطابق با معیارهای این پارادایم طراحی کنند.

کاتلر و همکاران (۱۳۹۹) در خصوص تعریف بازاریابی همسو با توسعه می‌گویند که جامعه بازاریابی آمریکا در سال ۲۰۰۸ تعریف جدیدی از بازاریابی ارائه داده است که همسو با مفهوم توسعه است: «بازاریابی مجموعه‌ای از فعالیت‌ها، نهادها و فرایندهایی برای خلق، آگاه‌سازی، رساندن و تبادل پیشنهاداتی است که برای مصرف‌کنندگان، مشتریان، شرکا و جامعه دارای ارزش است.» اضافه شدن واژه جامعه به تعریف جدید بازاریابی، مفهوم بازاریابی را فراتر از معاملات خصوصی بین اشخاص و شرکت‌ها توسعه داده است. این تعریف همچنین بیانگر آمادگی بازاریابی برای توجه به معانی فرهنگی جهانی‌شدن است. با پیشرفته‌تر شدن جوامع، مصرف‌کنندگان کوشش در رفع نیازهای والای انسانی دارند و رفع نیازهای اولیه زندگی در اولویت دوم قرار گرفته‌اند. مصرف‌کنندگان توجه بیشتری به اثرات اجتماعی، اقتصادی و زیست‌محیطی دارند. جیمز اسپت^۲، مدیر اجرایی برنامه توسعه سازمان ملل متحد این پدیده را از شناسه‌های جوامع فرارشدیافته^۳ می‌داند.

آرمان پژوهشگران و اصحاب دوراندیش بازاریابی این است که پارادایم جدیدی از بازاریابی به‌وجود آید که در آن توسعه به قول آمارتیا سن، هم به‌عنوان «وسیله» و هم به‌عنوان «هدف» مدنظر قرار گیرد. این پارادایم بازاریابی جدید چشم‌انداز آینده‌نگرانه بازاریابی توسعه را با پارادایم‌های بازاریابی محصول‌محور، مشتری‌محور، انسان‌محور و زیست‌محور ترکیب کرده و واجد شمول و جامعیت همه این پارادایم‌های بازاریابی باشد. «بازاریابی توسعه»، کمک به امر توسعه جوامع و مشتریان با بهره‌گیری از توان بازاریابی، با نظر داشت به همه سویه‌های توسعه‌ای اعم از اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، سیاسی، مدیریتی و زیست‌محیطی برای نیل به رفاه، آزادی، دموکراسی، بازآفرینی و گسترش انتخاب‌ها، بالندگی و رشد اقتصادی پایا است. دیدگاه مشترک تمامی علمای پیشروی بازاریابی و بازاریابان توسعه‌گرا این است که بازاریابی در آینده باید با بازاریابی در گذشته فرق داشته باشد. برای دنیایی که می‌خواهد نتایج اجتماعی و زیست‌محیطی رشد ناپایدار اقتصادی در سده بیستم را درک کند، واضح است که به برداشتی نوین و

^۱ Putting people first

^۲ James Speth

^۳ Post-Growth society

دگراندیشانه از بازاریابی نیاز دارد. دگرش سیستم‌های تولید و مصرف بدون تغییر در پندار، گفتار و کردار بازاریابی و رها شدن از انگاره‌های منسوخ که اساس فعالیت بازاریابی «فروش هر چه بیشتر کالا به مردم» است، محقق نمی‌شود. نیاز به نگرش توسعه‌گرایانه از بازاریابی از الزامات امروزین بازاریابی است. مفهوم بازاریابی نمی‌تواند با چارچوب و ساختار موجود و بدون پوست‌اندازی پیشرفت کند همان‌طور که تاکنون این گونه بوده است. بازاریابی بدون در نظر داشتن موضوع توسعه و کوشش برای سازگاری با آن، هیچ راه جدید نوآورانه‌ای در این حوزه پیشنهاد نمی‌کند. بازاریابی به‌عنوان یک مفهوم در این خصوص در بحران قرار دارد و به‌عنوان فعالیتی در کسب‌وکار که در پيله تنگ خود صرفاً متعهد به مدیریت مشتری و فروش محصول است در حال از دست دادن اعتبار خود است. اما بازاریابی توسعه سپهری را نشان می‌دهد که در آن دیدگاه رایج بازاریابی را با مفاهیم نوین بازاریابی توسعه‌گرا اعم از دیدگاه‌های اجتماعی، اخلاقی، زیست‌محیطی و بین‌نسلی با مفهوم نوین توسعه ترکیب می‌کند. این دقیقاً یک پارادایم جدید بازاریابی است که با پوست‌اندازی، تحول و تکامل خود می‌خواهد پایا و زایا باشد.

فراروند آینده برای کشورها و کسب‌وکارها، قرارگیری در مسیر توسعه است. توسعه مهم‌ترین چالش فراوری شرکت‌ها در خلق ارزش بلندمدت برای سهام‌داران است. اما توسعه از نظر جامعه، بقای جهت‌گیری کلان شرکت‌ها و کشورها به سوی رفاه، آزادی، رشد اقتصادی و ... است. شرکت‌ها نمی‌توانند نسبت به شرایط اجتماعی و موضوعاتی چون پرسمان‌های زیست‌محیطی، فقر، بیسوادی، توسعه‌نیافتگی، گرسنگی و ... بی‌اهمیت و بی‌توجه باشند. شرایط اجتماعی و موضوعات طرح شده در فوق عمیقاً بر بازار سطح پایین اثر می‌گذارند و این شرایط در حال تبدیل به موضوع مورد علاقه بازار سطح بالا نیز می‌باشد. استدلال این است که بازار سطح بالا در حال رشد است و جهت‌گیری توسعه‌ای شرکت به تدریج در کانون توجه مصرف‌کنندگان آن قرار می‌گیرد. وقتی بازاریابان آهنگ ارتقاء بازار به محصولات سطح بالا را دارند باید با جدیت به مفهوم توسعه توجه داشته باشند و بازاریابی توسعه نیز به پیروی از آن خود را با الزامات و سوگیری‌های توسعه‌ای یک کشور سازگار کند. نیاز است تا بازاریابی با الگوی کسب‌وکار توسعه‌محور و سازگار با روح توسعه‌گرای مصرف‌کنندگان پیوند برقرار کند. شرکت‌ها، مصرف‌کنندگان بسیار وفاداری را برای خود حفظ کرده‌اند که ترجیح می‌دهند هزینه بیشتری به سبب عملکرد پایدار شرکت‌ها بپردازند. از طرف دیگر حجم بسیار زیادی از مشتریان در بازار سطح پایین وجود دارند و این جایی است که در آینده رشد بیشتری خواهد داشت. با توجه به گفته‌های صاحب‌نظران متعدد، افراد فقیر فرصت‌های جدید بازار هستند. سی. کی. پراهالاد^۱ و استوارت هارت^۲، متفکران نامی بازاریابی هستند که ثروت بالقوه را در پایین هرم بازار ارزیابی می‌کنند. لازم به ذکر است که یک روند تاثیرگذاری در کسب‌وکار اتفاق افتاده است و آن دوقطبی شدن بازار است. بازار به شدت به دو قطب بالا و پایین یعنی بازار سطح بالا و سطح پایین تقسیم شده و بازار میانی و سطح متوسط تقریباً ناپدید شده است. بازار سطح بالا یا سطح پایین به ترتیب به دنبال تجهیزات لوکس برای خودنمایی هستند یا به دنبال اجناس حراجی و قابل چانه‌زنی و یا هردو می‌باشند.

دو قطبی شدن جامعه، برگرفته از افزایش اختلاف ثروت و دارای تأثیری اساسی بر بسیاری از ابعاد زندگی بشر است. بازارها از شرکت‌ها انتظار دارند تا این مشکل را با استفاده از رویکرد همه‌شمولی^۳ و پایداری برای پی‌جویی فرصت‌های رشد حل کنند. شرکت‌ها از طریق توسعه بازار و معرفی محصول جدید یعنی توسعه بازار برای طرح‌ریزی و تداوم رشد مناسب تلاش کرده‌اند و این موضوع همچنان به‌عنوان یک چالش سخت باقی خواهد ماند. موانع رایج مانند اشباع بازار، گسترش تعداد تازه‌واردان، کاهش قدرت خرید و عملیات فوق‌العاده پیچیده ممکن است سبب رکود بازار شوند. در ضمن این امر شاید تلنگری باشد که کسب‌وکارها به‌زودی نه تنها از نقطه‌نظر زیست‌محیطی بلکه از بعد اجتماعی نیز به نقطه پایان رشد می‌رسند. ضمن آنکه ظرفیت محیط‌زیست و همچنین بازار محدود است. شرکت‌ها باید بدانند که اگر بخشی از سودشان را برای توسعه جامعه سرمایه‌گذاری

^۱ C. K. Prahalad^۲ Stuart Hart^۳ Inclusivity

کنند، این کار سبب رشد سریع ترشان می‌شود. آن‌ها باید بدانند که عکس این موضوع نیز صادق است. در تجارت، عوامل منفی باید مدنظر قرار بگیرد. طی دهه‌ها، استراتژی‌های رشد تهاجمی باعث تخریب محیط‌زیست و نابرابری جامعه شده است و از طرفی شرکت‌ها هم نمی‌توانند در جامعه‌ای محدود و رو به‌زوال شاهد بالندگی و پیشرفت خود باشند. از دیدگاه رشد، کسب‌وکارهایی که فعالیت‌های اجتماعی را انجام می‌دهند درواقع به سرمایه‌گذاری خوب در آینده کمک می‌کنند. زمانی که میلیاردها نفر از مردم کم‌درآمد از خط فقر خارج شده، تحصیلات و درآمد بالایی کسب کنند، بازارهای سراسر جهان هم رشد چشمگیری خواهند داشت. بخش‌های نسبتاً دست‌نخورده^۱ منابع جدید رشد هستند. افزون‌بر این، هزینه‌ها و خطرات انجام کسب‌وکارها در یک جامعه باثبات‌تر و محیط پایدارتر بسیار کمتر است.

کاتلر و همکاران (۱۳۹۹) معتقد هستند که صلح پایدار دست‌یافتنی نخواهد بود مگر آنکه بیشتر مردم برای خروج از فقر راهی داشته باشند. توسعه طبقات پایین جامعه به پیشرفت دموکراسی و حقوق بشر منجر می‌شود. ریشه‌کنی فقر مسلماً بزرگ‌ترین چالش بشر است. دگردیسی ساختار ثروت در جامعه از حالت هرمی به حالت الماسی چالش پیشرو می‌باشد. در حالت هرمی افراد ثروتمند معدودی در راس هرم از قدرت خرید بسیار بالایی برخوردارند و تعداد بیشتری در طبقه میانی و اغلب مردم و مصرف‌کنندگان در پایین هرم هستند، هرمی که فقرای بسیاری در قاعده آن قرار گرفته‌اند. این هرم باید به یک الماس تغییر شکل یابد. به عبارت دیگر، بیشتر مردم که در لایه پایین هرم قرار دارند باید از قدرت خرید بیشتری برخوردار شده به سطح میانی انتقال یابند. پایین هرم کوچک و میانه آن بزرگ شود تا شکل الماس به خود گیرد. اما همچنان که پراهلاد و دیگران اشاره کرده‌اند، در قاعده هرم فرصتی نهفته است. به‌ویژه چین و هند، حرکت‌های قوی‌ای را برای تبدیل هرم به الماس انجام داده‌اند. کمک‌های خارجی، راه‌حل پایداری برای معضل فقر نیست. این کمک‌ها مثل دادن ماهی به مردم گرسنه است به جای آنکه به آن‌ها ماهیگیری بیاموزیم. راه‌حل واقعی سرمایه‌گذاری و توسعه کارآفرینی است. طبقه فقیر باید به گونه‌ای توانمند شود که قادر باشد خود را به طبقات میانی هرم برساند. نقش اصلی در این راه‌حل بر عهده موسسات غیرانتفاعی و یا دولت نیست. این شرکت‌های بزرگ هستند که نقش عمده‌ای در توسعه اقتصاد داشته و شبکه کسب‌وکار را در اختیار دارند. شرکت‌ها حتی با هدف خودخواهانه گسترش بازار نیز باید، به افراد فقیر کمک کنند و بازاریابی توسعه را فراروی خود قرار دهند. سه عامل، این راه‌حل را عملی می‌سازند: (۱) نخستین عامل ارتقای دسترسی مردم فقیر به اطلاعات و زیرساخت‌های فناوری ارتباطات است. جامعه فقیر به شدت نیازمند آن است که در معرض اطلاعات قرار گرفته و از فرصت‌های وضع درآمد اطلاع یابد. اینترنت، کشاورزان هندی را به جامعه کشاورزان الکترونیک تبدیل کرده است که روزانه به قیمت‌های جهانی محصولات دسترسی دارند. ایشان سایر اطلاعات ضروری مثل آخرین متدهای کشاورزی و یا پیش‌بینی آب و هوا را نیز می‌توانند جست‌وجو کنند. این موضوع آن‌ها را قادر می‌سازد که بهترین قیمت را برای محصولات خود دریافت کنند، (۲) عامل بعدی ترکیبی از عرضه مازاد، کاهش مصرف در بازارهای بالغ و رقابت شدید در طبقات بالایی و میانی هرم مصرف‌کنندگان است. این عوامل شرکت‌ها را برای جویش بازارهای درحال پیشرفت به حرکت در می‌آورند، و (۳) عامل نهایی، سیاست‌های دولت برای منصرف نمودن مردم از مهاجرت به مناطق پرازدحام شهری است. رشد بی‌رویه شهرها فشار زیادی بر زیرساخت‌های شهری وارد نموده است. به عبارت دیگر سرمایه‌گذاری در مناطق روستایی به کیفیت زندگی مردم روستا افزوده و به کاهش مهاجرت کمک می‌کند.

مشاهدات ما از این سه عامل منجر به یک نتیجه‌گیری می‌شود: «خوب کاشتن و خوب برداشتن»^۲ - به عبارت دیگر، نایل شدن به رشد چشم‌گیر در کسب‌وکار از طریق فقرزدایی - از طریق سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور و بدیع یا در بخش کم‌درآمد بازارهای موجود قابل دستیابی است. این همان موضوعی است که استوارت هارت و کلایتون کریستنسن^۳ از آن به‌عنوان «جهش بزرگ رو به پایین»^۴ تعبیر می‌کنند. حرکت به سوی انتهای

^۱ Untapped segments

^۲ Christensen, Clayton

^۳ Doing well by doing good

^۴ Great leap downward

هرم اقتصادی، جایی که به نوآوری‌های جهشی برای چالش‌های اجتماعی برآمده از رشد اقتصادی نامتوازن نیاز است. با این حال برای اطمینان از اینکه این گونه نوآوری‌های جهشی حقیقتاً موجب کاهش فقر بشود، مایکل چو^۱ چهار الزام و شرط را تعیین می‌کند:

✓ باید در مقیاس بزرگ اجرا شود تا به میلیاردها نفری برسد که در فقر به سر می‌برند،

✓ راه‌حل‌ها باید پایا بوده و طی نسل‌های گوناگون تداوم یابد،

✓ راه‌حل‌ها باید واقعا اثربخش بوده و تغییری ایجاد نمایند، و

✓ تمام این موارد باید به نحو کارآمدی اجرا شود.

طی چند دهه اخیر مفهوم توسعه در کسب‌وکار تکامل یافته است. در دهه ۱۹۸۰، با رشد روزافزون تولید، تمرکز بر جلوگیری و کاهش فقر و آلودگی ناشی از تولید در کانون توجه قرار گرفت. در دهه ۱۹۹۰ که فعالیت‌ها بر مشتری و مصرف‌کننده متمرکز شد، موضوع مورد بحث چگونگی مدیریت تولید محصولات بود و شرکت‌ها برای توسعه محصولات دوستدار طبیعت به رقابت پرداختند. امروزه منابع طبیعی در حال کاهش است و ممکن است رشد زیاد مصرف در بلندمدت را پشتیبانی نکند. قیمت منابع در شرف اوج‌گیری است و بر هزینه شرکت‌ها و نهایتاً بر مشتریان تحمیل می‌شود. شرکت‌ها برای روبه‌روشدن با چالش‌های زیست‌محیطی ناچار به حفظ منابع طبیعی و انرژی هستند. شرکت‌هایی که محدودیت منابع را مدیریت نمایند، برندگان نهایی خواهند بود. توانایی در تامین طبیعی پایدار برای شرکت، به مزیت رقابتی ارزشمندی تبدیل خواهد شد. این موضوع نشانه‌ای است از اینکه هزینه‌های فعالیت‌های غیرپایدار و غیرتوسعه‌ای در حال افزایش است و تنها روش کاهش آن، سبز بودن است. همچنین هشدار است برای شرکت‌ها که به زودی دسترسی به زنجیره تامین پایدار مهم‌ترین پرسمان آن‌ها خواهد بود. پایداری زیست‌محیطی، میزان پیشرفت در کاهش فقر را نیز تعیین خواهد کرد. کسی که به پایداری زیست‌محیطی می‌اندیشد به این فکر می‌کند که فقر باید کاهش یابد اما با منابع محدود. دولت‌ها در کشورهای توسعه‌نیافته در مساعی خود برای کاهش فقر از طریق رشد اقتصادی لجام‌گسیخته و تهاجمی، برای زنده ماندن به استخراج تمام و کمال منابع محدود طبیعی همچون آب و هوای سالم و پاکیزه و خاک حاصلخیز کشاورزی، بپردازند. این اقدامات موجب تنزل شرایط زندگی و زیست‌محیطی افراد فقیر در آینده خواهد شد. درواقع تلاش بی‌محابا و شتابناک برای افزایش تولید سبب تخریب محیط‌زیست بوده و اگرچه ممکن است در کوتاه‌مدت راه‌حلی برای افزایش رفاه افراد فقیر تلقی شود ولی در بلندمدت موجب تنزل شرایط زندگی و محیط‌زیست ایشان خواهد بود. راه‌حل این مشکل نوآوری‌های دوستداران محیط‌زیست است که توسط کارآفرینان اجتماعی توسعه می‌یابند.

این دو روند – قطبی شدن بازار و محدودیت منابع – جنبش پایداری را تقویت خواهد کرد. شرکت‌ها به‌گونه‌ای فزاینده دریافته‌اند که با حرکت بر موج حمایت از مسایل زیست‌محیطی، از مزیت رقابتی برخوردار خواهند شد. شرکت‌هایی که به‌صورت پایدار فعالیت می‌کنند انعطاف‌پذیرتر بوده و با تغییرات محیط کسب‌وکار انطباق‌پذیری بیشتری دارند. این شرکت‌ها قادرند که ارزش بیشتری را به سهام‌داران ارائه دهند. بازاریابی توسعه شرکت‌ها را ترغیب می‌کند تا عملکردی همراستا با پایداری محیط‌زیست داشته باشند، روابط مثبتی با تمام سهام‌داران برقرار کنند، از آزادی‌ها، دموکراسی و حقوق بشر جهانی حمایت کنند، استانداردهای مطلوبی برای زنجیره تامین تعریف کنند و هدف غایی آن‌ها درعین حفظ منافع سازمان، ارتقاء رفاه مشتریان است. داو جونز^۲ شاخص پایداری را این گونه تعریف می‌کند: «رویکردی به کسب‌وکار که ارزش سهام‌دار بلندمدت را از طریق استقبال از فرصت‌ها و مدیریت ریسک برآمده از توسعه‌های اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی ایجاد می‌نماید.» برخی از شاخص‌های جدید، خطوط سه‌گانه

^۱ Chu, Michael

^۲ Dow Jones

عملکرد شرکت‌ها را دنبال می‌کنند یعنی اینکه شرکت در پیوند با سوددهی، محیط‌زیست و اجتماع چگونه عمل می‌کنند. این شاخص‌ها، اقتصاد شرکت، اثرات زیست‌محیطی و اثرات اجتماعی فعالیت‌های شرکت را اندازه‌گیری می‌کنند.

شرکت‌ها برای اجرای بازاریابی توسعه باید آن‌را در اهداف، مأموریت یا رسالت، چشم‌انداز، ارزش‌ها و استراتژی‌های شرکت منعکس کنند و این بهترین رویکردی است که شرکت می‌تواند اتخاذ نماید تا بازاریابی توسعه را با فرهنگ شرکت خود عجین ساخته و نسبت به آن‌ها متعهد باقی بماند. رهبران شرکت باید آن‌را به‌عنوان ماهیت و دی‌ان‌ای کسب‌وکار خود تلقی کنند. هسته غیرقابل تغییر شرکت، مأموریت آن است و عملکرد و موضوع کسب‌وکار شرکت انعطاف‌پذیر است ولی باید با هسته سازگار باشد. درحالی‌که مأموریت، ریشه در گذشته و هنگامی که شرکت تاسیس شده است، دارد. چشم‌انداز آینده شرکت را توصیف می‌کند. چشم‌انداز آنچه را که شرکت در پی رسیدن به آن است، توضیح می‌دهد. شرکت برای تعریف چشم‌انداز باید تصویری ذهنی از آینده شرکت بر مبنای مأموریت آن ایجاد نماید. چشم‌انداز را می‌توان به قطب‌نمایی تشبیه کرد که شرکت را برای رسیدن به وضعیت آینده راهنمایی می‌کند. ارزش‌ها، مجموعه‌ای از اولویت‌های شرکت است که تلاش‌های مدیریتی برای اجرایی کردن آن‌ها موجب رفتارهایی می‌شود که برای شرکت و جوامع درون سازمانی و برون سازمانی مفید است و به نوبه خود موجب تقویت ارزش‌های شرکت می‌شود. مدیریت باید بازاریابی توسعه را منبع مزیت رقابتی ببیند، که موجب پیشی گرفتن شرکت از سایر رقبا خواهد بود. از منظر بازاریابی، باور به توسعه با تمامی سویه‌های آن، شرکت را قادر خواهد ساخت تا بخش‌های جدید بازار، به‌خصوص بخش درحال رشد مصرف‌کنندگان مشارکتی، فرهنگی و خلاق را هدف گیرد. شیوه‌های پایداری و سازگار با محیط‌زیست که جنبه‌ای از بازاریابی توسعه است تحسین مصرف‌کنندگان را برانگیخته و آغازی برای ایجاد پیوند با مصرف‌کننده است.

لنسیونی^۱ ارزش‌های شرکت را به چهار دسته متفاوت تقسیم می‌کند: (۱) ارزش‌های اجازه به کار^۲، که درواقع استانداردهای اساسی شرکت است و کارکنان باید هنگام پیوستن به شرکت از آن برخوردار باشند. ارزش‌های اجازه به کار آن قدر ابتدایی هستند که همه شرکت‌ها از استانداردهای مشابه استفاده می‌کنند، ارزش‌های کار حرفه‌ای و صداقت معمولاً از این دسته‌اند، (۲) ارزش‌های آرمانی^۳، ارزش‌هایی هستند که شرکت فاقد آن است ولی مدیریت درصدد رسیدن به آن‌ها است. ارزش‌های آرمانی و تعالی، ارزش‌هایی هستند که لازم نیست کارکنان در حال حاضر از آن بهره‌مند باشند و لذا نمی‌تواند فرهنگ اصلی شرکت را شکل دهند، (۳) ارزش‌های اتفاقی^۴، که درنتیجه صفات فردی مشترک کارکنان پدید می‌آید. همچنین ارزش‌های اتفاقی نیز نمی‌تواند به‌عنوان ارزش‌های اصلی شرکت تلقی شوند چرا که می‌توانند کارکنانی با شخصیت‌های متفاوت را منحرف نمایند، و (۴) ارزش‌های اصلی^۵ شرکت، که فرهنگ واقعی سازمان است و راهنمایی برای فعالیت‌های کارکنان می‌باشد. در اینجا صرفاً ارزش‌های اصلی سازمان که کارکنان را به تحقق مأموریت رهنمون می‌کنند مورد بحث خواهد بود و آن ارزش‌های مشترک نامیده می‌شود، ارزش‌های مشترک نیمی از فرهنگ سازمانی است و نیمی دیگر آن رفتارهای مشترک و رفتار رایج است. به عبارت دیگر فرهنگ سازمان نشان‌دهنده ارزش‌ها از طریق رفتار روزمره داخل شرکت است. ارزش‌های مشترک سازمانی اختلافات را کم کرده و کارکنان را تحت فرهنگ سازمانی، یکپارچه و هماهنگ می‌سازد. شرکت‌ها باید بین این چهار گونه ارزش تمایز قایل شوند. درک این چهار نوع ارزش به شرکت در طراحی بهتر ارزش‌های اصلی سازمان و پرهیز از انتخاب نادرست آن، کمک می‌کند. ترکیب ارزش‌ها و رفتار کارکنان باید بیانگر مأموریت شرکت باشد.

از زمان انتشار کتاب «ثروت ملل» آدام اسمیت در سال ۱۷۷۶ بازارها برای خلق و توزیع ثروت حیاتی به‌نظر می‌آمدند. تئوری اقتصادی در دوره «ویکتوریا» در گسترش امپراتوری‌ها شکوفا شد که در آن قاره‌های وسیع و جدید کشف شدند. سپس منطقی به‌نظر می‌آمد که فرض شود که جهان

^۱ Lencioni

^۲ Aspirational

^۵ Core

^۲ Permission-to-play

^۴ Accidental

و منابع اش هیچ محدودیت عملی ندارند و تنها هزینه‌ای که باید برای بهره‌برداری از آن‌ها پرداخت، هزینه استخراج آن‌هاست. در عمل، بیشتر جاهای کره زمین قیمتی ندارند (هوا، آب، زمین‌های عمومی، سکونت‌گاه‌های طبیعی، گونه‌ها، لایه اوزون و غیره). هزینه‌های زیست‌محیطی و اجتماعی تولید، استفاده از کالا و دورریز کردن آن‌ها در بهای مربوطه محاسبه نمی‌شوند. اگر تمام هزینه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی مرتبط با تولید و مصرف توسط این قیمتی که پرداخت می‌شود، پوشش داده شود، گام اساسی به سمت بازاریابی توسعه خواهد بود. هر چند، حتی اگر بازارها بتوانند با کارایی خوبی کار کنند، از کاستی‌های بنیادینی رنج خواهند برد:

۱. بازارها مشکلات زیادی برای ارزش‌گذاری منابع زیست‌محیطی خواهند داشت. تنوع زیستی را چگونه می‌توان ارزش‌گذاری کرد؟ قیمت انقراض گونه‌های خاص چیست؟ زیبایی‌شناختی یک منظره زیبا چه ارزش مادی خواهد داشت؟
 ۲. بازارها به هیچ قلمرویی محدود نمی‌شوند. زیست‌بوم‌ها تا نقطه مشخصی، به عوامل تنش واکنش نشان می‌دهند. هر چند اگر سرحدات مهم دچار رخنه شوند، ممکن است پیش از اینکه قیمت سهام باقی‌مانده آنقدر بالا رود که به نگهداری آن تشویق شوند، جمعیت یا زیست‌بوم از سطح پایداری خود عقب بیافتد.
 ۳. بازارها فرایندهای برگشت‌ناپذیر را به حساب نمی‌آورند. درست کردن شکست زیست‌بوم‌ها هم اغلب سخت است. وقتی یک بار درخت‌های جنگل بارانی از بین برود، هر چقدر هم ارزش یا قیمت برای آن خرج شود، زمین کفایت پشتیبانی رشد جنگل بارانی را نخواهد داشت.
 ۴. بازارها نمی‌توانند تقاضای آینده برای گونه‌ها یا سایر منابع را پیش‌بینی کنند. سرخدار پاسیفیک که پس از اینکه صنعت جنگلداری آن‌را به این دلیل که مانع برداشت گونه‌های ارزشمند دیگر اقتصادی می‌شد به دفعات زیاد سوزاند، رو به انقراض رفت.
- باید اعتراف کرد که سامانه بازار یک نهاد قدرتمند برای تاثیرگذاری بر رفتار میلیاردها انسان است. جایگزینی برای عملکردی نزدیک به عملکرد بازار وجود ندارد. اما چارچوب نهاد بازار باید تغییر کند تا هزینه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی در قیمت کالا و خدمات منظور شوند. این درونی‌سازی هزینه‌های خارجی گام مهمی برای آینده پایدار خواهد بود. این باور وجود دارد که توسعه پایدار چارچوب‌های نهادی فقط وظیفه دولت و سیاست‌های عمومی نیست، بلکه چالشی برای کسب‌وکارها است.
- دیدگاه رایج مشتری‌گرایی نگرشی نسبتاً کوتاه‌بینانه و نزدیک‌بینانه است و به اطاعت کورکورانه از مثل «مشتری پادشاه است» وفادار است. سلطه و انتخاب مصرف‌کننده مواردی مقدس و اعتقادی در بازاریابی هستند، تا حدی که با سایر ارزش‌های پایه مانند دموکراسی و آزادی برابر شده‌اند. به هر حال، لازم است آزادی در مصرف در برابر حقوق غیرمصرف‌کنندگان و آزادی منتج از مصرف‌های دیگر متوازن شود. افرادی که شدیداً سیگاری هستند، سیگار کشیدن را حق خود می‌دانند اما اغلب حق غیرمصرف‌کنندگان برای تنفس هوای پاک را در نظر نمی‌گیرند. مردم در کشورهای صنعتی شده سبک زندگی مبتنی بر مصرف را به‌عنوان حق خود مطالبه می‌کنند اما اغلب حق فقیرترین مردم را نیز برای آنکه همین‌گونه مصرف کنند در نظر نمی‌گیرند. سرانجام مصرف‌کنندگان فرمانروای مطلق نیستند تا بر سرنوشت دیگران حکومت کنند تا بازاریابان از آن‌ها اطاعت نمایند. خلع مصرف‌کنندگان از جایگاه‌شان نیازمند این است که بازاریابان بیش از این مسئولیت تصمیمات و فعالیت‌هایشان را با نشان دادن خودشان به‌عنوان یک خادم مطیع، به‌عهده دیگری واگذار نکنند. در غیر این صورت این خطر وجود دارد که مفهوم سلطه مصرف‌کننده توسط شرکت‌ها به‌عنوان مانع و بهانه‌ای برای خودداری از درونی کردن هزینه‌ها و ارائه کالاهای پایدار استفاده شود. اغلب تعارضی بین رضایت بلندمدت و کوتاه مدت وجود دارد. مصرف فست‌فود ممکن است اشتهای فوری افراد را ارضا کند، اما ممکن است برای سلامتی آن‌ها خوب نباشد. گذشته از این‌ها، مردم پیچیده، فردگرا و بی‌ثبات هستند و خواسته‌های زیاد و اغلب متعارضی دارند. در بسیاری از موارد خواسته‌های آشکار ما با نیازهای ذاتی‌مان به‌عنوان انسان برای یک رژیم سالم، یک سبک زندگی پرجنب‌وجوش و سطح استرس مدیریت شده در تعارض‌اند. کار بازاریابی توسعه این است که به مصرف‌کنندگان احترام

بگذارد و به جای آنکه به آن‌ها به‌عنوان واحدهای مصرف نگاه کند، آن‌ها را به‌عنوان انسان‌هایی بداند که نیازها و خواسته‌های متفاوت و بعضاً متعارضی دارند.

اعتقاد رایج مبتنی بر هدایت راهکارهای بازاریابی و فعالیت‌ها توسط انتخاب مصرف‌کننده فرض می‌کند که مصرف‌کننده با یک انتخاب آزاد و اطلاعات کامل و متقارن روبه‌رو است. هر چند در واقعیت هر دو این فرضیات کاستی‌هایی دارند: نه آزادی کامل و نه اطلاعات کامل هیچ کدام داده نمی‌شوند. گزینه‌های انتخابی با دقت ایجاد و محدود می‌شوند. خرده‌فروشی‌های بزرگ زنجیره‌ای، محصولات و برندها را که در قفسه‌های سوپر مارکت جای می‌گیرند انتخاب می‌کنند، کارخانه‌های خودروسازی تصمیم می‌گیرند که چه نوع خودروهایی و با چه سیستم‌های موتوری تولید و ارائه شوند، دانشمندان و سیاست‌مداران تصمیم می‌گیرند که در جست‌وجوی چه گونه فناوری باشند و غیره. به‌علاوه، اطلاعاتی که درباره بسیاری از محصولات ارائه می‌شود، کامل نیستند و اغلب همراه‌کننده‌اند. با فرض فقدان سواد عمومی درباره مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی در جمعیت، به شدت خوش‌بینانه است که از مصرف‌کنندگان انتظار داشت تصمیماتی بگیرند که ما را به سمت توسعه هدایت کند. بنابراین شرکت‌ها و سایر سهامداران صنایع نقشی به عهده دارند تا اطلاعات متوازن درباره پیامدهای اجتماعی و زیست‌محیطی کالاها و خدمات را ارائه دهند.

مفاهیم اصلی بازاریابی، نیازها و خواسته‌ها هستند. اساساً نیازها نیروهای درونی پیشران افراد برای انجام فعالیت‌ها به‌شمار می‌آیند. گستره زیادی از نیازها شامل امرار معاش، محافظت، محبت، درک، مشارکت، تفریح، آفرینش، هویت و آزادی وجود دارد. برآوردن نیازها احساسات مثبت ایجاد می‌کند، درحالی‌که برآورده نشدن نیازها احساسات منفی را در پی دارد. هنگامی که نیازهایی که به سمت چیزهای خاصی هدایت شوند که آن‌ها را برآورده کنند، تبدیل به خواسته می‌شوند. درحالی‌که نیاز انسان‌ها زیاد تغییر نمی‌کند، خواسته‌ها در طول زمان و در بین فرهنگ‌ها متفاوت است. دومی توسط جامعه و محیط شکل داده می‌شود. درحالی‌که نیازها محدود و اندک هستند، خواسته‌ها متعدد و گوناگون‌اند. فرضیات اولیه بازاریابی مرسوم و سنتی این است که نیازها سیری‌ناپذیرند و برآوردن آن‌ها سبب مصرف کالاهای مادی و غیرمادی می‌شود. رشد در تقاضای مصرف‌کننده به‌عنوان پیش‌نیاز پیشرفت در کیفیت زندگی بشر در نظر گرفته می‌شود. مصرف بیشتر به‌عنوان مترادفی برای استاندارد بهتر زندگی در نظر گرفته می‌شود. این فرضیه پیرامون جوامع مصرف‌کننده درست و درعین حال نادرست است. پژوهش‌های تجربی در چند کشور نشان می‌دهد که تا نقطه معینی، حقیقتاً رابطه همبستگی مثبتی بین درآمد سرانه و رضایت از زندگی وجود دارد. به عبارت دیگر، مردم پول بیشتری به دست می‌آورند و می‌توانند بیشتر برای غذا، مسکن، تحصیلات، تفریح و غیره خرج کنند و خوشحال‌تر هم هستند. هر چند وقتی به یک سطح معینی از درآمد برسند، دیگر رضایت از زندگی افزایش نمی‌یابد. حتی اگر مردم بیشتر پول داشته باشند و بیشتر مصرف کنند، در زندگی‌شان خوشحال‌تر نخواهند بود. این گونه شواهد ما را به این نتیجه می‌رساند که دست‌کم بعضی از مصرف‌های افراد ممکن است کمک مثبتی به برآوردن هیچ کدام از نیازهای آن‌ها نکنند. به‌گونه‌ای واضح بعضی نیازها مانند محبت، درک و مشارکت به سادگی توسط مصرف چیزهای مادی و غیرمادی برآورده نمی‌شوند. بلکه با ارتباطات انسانی ارضا می‌شوند که ممکن است اگر افراد گرفتار پول درآوردن برای کالاها باشند، آسیب ببینند. بنابراین، الزام برای کم‌مصرف کردن ممکن است همان‌گونه که برای خود افراد خوب است، برای محیط‌زیست نیز خوب باشد. احتمال زندگی بهتر با کم‌مصرف کردن وجود دارد.

بلز و پیتی (۲۰۱۲) در خصوص مشکلات اجتماعی – بوم‌شناختی معتقدند که زمین در منظومه خورشیدی تنها سیاره‌ای است که به‌عنوان پناهگاه حیات شناخته شده است. حدود ۷۰ درصد فضای آن با آب پوشیده شده که برای زندگی حیاتی است. مابقی خشکی است که بیشتر به شکل قاره‌ها از اقیانوس‌ها سربرآورده‌اند. تاثیر کلی فعالیت‌های انسان بر سیاره و محیط طبیعی نتیجه سه عامل است: جمعیت، مصرف هر فرد (ثروت) و فناوری.

این موضوع از طریق فرمول PAT بیان می‌شود:

تأثیرات محیطی = جمعیت × ثروت × فناوری^۱

$$EI = P \times A \times T$$

۱. **جمعیت** - جمعیت، کل تعداد نفراتی است که روی کره زمین زندگی می‌کنند. جمعیت جهان از ۲/۵ میلیارد نفر در سال ۱۹۵۰ به ۶/۵ میلیارد نفر در سال ۲۰۰۵ رسید (۱۶۰٪ افزایش). شمار بیشتر جمعیت جهان در آسیا، خصوصاً هند و چین زندگی می‌کنند. ۳۳۰ میلیون نفر در آمریکای لاتین و در آمریکای شمالی زندگی می‌کنند. تخمین زده شده است تا سال ۲۰۵۰ جمعیت جهان از ۹ میلیارد نفر فراتر خواهد رفت.
۲. **ثروت** - ثروت به مقداری که هر فرد مصرف می‌کند مرتبط است. برحسب مصرف سرانه، سه دسته برای مقیاس جهانی مشخص شده‌اند: فقیر، متوسط و ثروتمند. فقیران جهان شامل خانوارهایی می‌شوند که هر فرد خانواده در سال کمتر از ۷۰۰ دلار دارد، یعنی هر فرد با کمتر از ۲ دلار در روز زندگی می‌کند. افراد فقیر در کلبه‌ها و آلوک‌ها زندگی می‌کنند. به جاهای دور مسافرت نمی‌کنند و اغلب پیاده می‌روند. آن‌ها حبوبات، ریشه محصولات و دانه‌ها را می‌خورند. به‌ندرت به آب سالم دسترسی دارند. بنابر گزارش توسعه هزاره سازمان ملل، فقر شدید به‌صورت یک واقعیت روزانه برای بیش از یک میلیارد نفر در جهان خواهد ماند که با کمتر از یک دلار در روز گذران زندگی می‌کنند. افراد متعلق به دسته متوسط جهان درآمدی بین ۷۰۰ دلار تا ۷۵۰۰ دلار به ازای هر عضو خانواده در سال دارند. آن‌ها در ساختمان‌هایی با هوای معتدل دارای الکتریسته برای چراغ‌ها، رادیوها و یخچال‌ها زندگی می‌کنند. آن‌ها از غذاهایی بر پایه دانه‌ها تغذیه می‌کنند و با وسایل حمل‌ونقل عمومی مانند اتوبوس‌ها و قطارها مسافرت می‌نمایند. اما سطح مصرف‌کنندگان ثروتمند شامل خانواده‌هایی است که هر کدام از اعضای آن بیشتر از ۷۵۰۰ دلار در سال درآمد دارند. آن‌ها در ساختمان‌هایی زندگی می‌کنند که درجه هوای آن‌ها کنترل و گرم شده و به یخچال‌ها، لباس‌شویی‌ها، ماشین‌های ظرفشویی و بسیاری از وسایل الکتریکی دیگر تجهیز شده‌اند. آن‌ها گوشت و غذاهای فراوری شده و بسته‌بندی شده می‌خورند، از نوشیدنی‌های شیرین و سایر نوشیدنی‌ها در ظرف‌های دورریختنی لذت می‌برند. وسایط نقلیه غالب این دسته، اتومبیل‌ها و هواپیماها هستند. آن‌ها معمولاً از تلویزیون، تلفن و اینترنت استفاده می‌کنند. این محصولات تأثیر قابل‌توجهی بر محیط‌زیست دارند. هرچند به همین اندازه، افکار و فرهنگ مصرفی که رسانه‌های جمعی انتقال می‌دهند، اهمیت دارند. براساس آخرین تخمین‌ها، ۱/۷ میلیارد نفر به این دسته تعلق دارند که حدود یک چهارم جمعیت جهان می‌شود. اگر همان سطح از مصرف که صدها میلیون از افراد ثروتمند جهان از آن لذت می‌برند در آینده در کل جهان اشاعه پیدا کند، تأثیرات بر عرضه آب، کیفیت هوا، آب‌وهوا، تنوع زیستی و سلامت انسان شدید خواهد بود. بنابراین، پرسش بوم‌شناختی درواقع پرسشی اجتماعی در مورد برابری منابع در جهانی با محدودیت منابع نیز می‌باشد. همان‌گونه که کمیابی منابع با رشد جمعیت و افزایش مصرف‌کنندگان ثروتمند، افزایش می‌یابد، توزیع دادگرانه سرمایه طبیعی، کالاها و خدمات سخت‌تر می‌شود و کشمکش‌هایی بر سر نفت، گاز طبیعی و زمین قابل کشت ایجاد می‌شود. افزایش در بهره‌وری منابع و انرژی، کمکی به برابری بین‌نسلی و میان‌نسلی و نیز کمک به سیاست امنیت و آرامش است. فناوری‌های جدید ممکن است به بهترین استفاده از منابع طبیعی کمک کنند.

۳. **فناوری** - فناوری دارای دو معنای متفاوت است: در معنای محدود، فناوری به ابزارها و ماشین‌آلاتی اطلاق می‌شود که ممکن است برای حل مشکلات استفاده شوند. در معنای گسترده، فناوری وضعیت فعلی دانش ما اعم از چگونگی ترکیب منابع برای تولید یک محصول مطلوب، حل مشکلات، برآوردن نیازها و خواسته‌ها است. فناوری در این معنا دربرگیرنده مهارت‌ها، فرایندها، تکنیک‌های فنی، ابزارها و مواد خام است. اغلب فناوری مقوله پیچیده‌ای است. دریافت بیشتر ابزارهای جدید دشوار است: آن‌ها به آموزش متمرکز برای ساختن و استفاده کردن نیاز دارند

^۱ Environmental Impacts = Population ×
Asset × Technology

(مانند رایانه‌ها). برای ساخت و تولید آن‌ها، بسیاری از ابزارهای مدرن به ابزارهای مدرن دیگری نیاز دارند. مثلاً اتومبیل‌ها به مجموعه عظیمی از صنایع پشتیبان برای ساخت و نگهداری خود دارند. برای استفاده از آن‌ها به زیربنایی مثل جاده‌ها، خیابان‌ها، بزرگراه‌ها، سوخت و تعمیرگاه‌ها نیاز است. تأثیرات منفی فناوری در محیط طبیعی می‌تواند پیدا و ناپیدا باشد. تأثیرات آشکارتر شامل تخلیه منابع تجدیدناپذیر مانند نفت و آلودگی اضافه هوا، آب و خاک است. بیشترین تأثیر غیرآشکار شامل گفتگوها در مورد تأثیرات بلندمدت است (مانند گرم شدن هوای جهان). میزان مصرف با همین روند سبب می‌شود تا سال ۲۰۵۰ مصرف انرژی جهانی دو برابر شود که تأثیر ویرانگری بر محیط‌زیست طبیعی خواهد داشت. بنابه‌نظر دانشمندان پیشرو، موازنه در آب و هوای جهانی نیازمند نصف شدن مصرف انرژی جهانی در مقایسه با سال ۱۹۹۰ است. اگر بتوان بهره‌وری منابع و کارایی انرژی را چهار برابر کرد (عامل چهارم)، می‌توان امید داشت که مصرف انرژی جهانی کاهش یابد و آب و هوای جهانی را هم‌هنگام با حفظ سبک زندگی فعلی متعادل ساخت.

پیوند سه عامل فوق یعنی جمعیت، ثروت و فناوری با بازاریابی چیست؟ وقتی بازاریابی به جمعیت، ثروت و فناوری می‌رسد چه نقشی ایفا می‌کند؟ بازاریابی تأثیر مستقیم نسبتاً کمی بر جمعیت دارد، هر چند بازاریابان درگیر ساخت کاندوم‌ها و قرص‌های پیشگیری با عملکرد بنگاه‌های همسریابی قضیه را جور دیگری می‌بینند. به هر حال، بازاریابی هم بر سطح ثروت تأثیر دارد و هم بر فناوری‌ای که آن‌را به‌وجود می‌آورد. از این منظر بازاریابی نقش دوگانه‌ای دارد. از یک سو جامعه مصرف‌کننده و سبک زندگی مادی‌گرایانه‌ای را ترویج می‌کند که مشکلاتی را بر محیط اجتماعی و طبیعی تحمیل می‌کند. از سوی دیگر، بازاریابی به انتشار و توسعه نوآوری‌های پایدار کمک می‌کند تا تحولی در بهره‌وری منابع و کارایی انرژی را تحقق بخشد. افزون‌بر این، بازاریابی توسعه می‌تواند سبک زندگی‌هایی را تسهیل کند که کمتر مادی‌گرایانه هستند و بیشتر پایدارند. لذا، بازاریابی فقط مشکل نیست، بلکه بازاریابی به ویژه با خوانش «بازاریابی توسعه» با نگاه توسعه‌گرایانه خود بخش اساسی از راه‌حل نیز به‌شمار می‌آید.

در الگوی بازاریابی مرسوم، محیط کلان از عومل و محیط‌های تکنولوژیکی، اجتماعی، سیاسی، قانونی و اقتصادی تشکیل می‌شود که راهکارها و رفتار عاملان را در بازار تحت تأثیر قرار می‌دهند. اما محیط فیزیکی به کلی انکار شده و از آن غفلت شده است. در بهترین حالت، مشکلات زیست‌محیطی در الگوی مرسوم به‌عنوان یک نگرانی اجتماعی یا محرکی برای تدوین قوانین در محیط سیاسی به‌کار می‌آیند. ذات محیط طبیعی ضروری تلقی نمی‌شود. این نقطه‌نظر از این حقیقت که محیط‌های تکنولوژیکی، اجتماعی، سیاسی، قانونی و اقتصادی در نهایت محیط طبیعی وابسته هستند چشم‌پوشی می‌کند. این طبیعت است که همه این‌ها را دربر می‌گیرد. در نهایت اگر انسان می‌خواهد از فجایع زیست‌محیطی و اجتماعی که توسط الگوهای ناپایدار کسب‌وکارها، رشد و سبک زندگی که در سده بیستم بروز کرده‌اند در امان باشد، بازاریابی توسعه نقش بسیار مهمی به‌عنوان یک گذرگاه برای توسعه جوامع در سده بیست‌ویکم دارد.

شث، گاردنر و گرت^۱ (۱۹۸۸) در کتاب خود تحت‌عنوان «تئوری بازاریابی (تکامل و ارزیابی)»^۲ اعلام می‌کنند که از آن‌رو که گردآوری منابع از محیط، تبدیل این منابع به محصولات و خدمات مرتفع‌کننده نیازها و سپس توزیع این محصولات و خدمات به مصرف‌کنندگان در جامعه مسئولیتی خطیر و عظیم است، بدیهی است که همگان در جامعه با روشی که بازاریابی این وظایف را به انجام می‌رساند موافق نباشند. در حقیقت، مخصوصاً در نیمه دوم سده حاضر بهره‌گیری بی‌ملاحظه از منابع محیطی کمیاب و بنابه گفته بعضی نادیده‌گرفتن رفاه عمومی، زیر انتقاد تندی قرار گرفت. در آن حال که جمعیت گیتی به‌صورت چشمگیری افزایش یافت و بازاریابی به‌گونه‌ای پیوسته در اهتمام برای پیشبرد استانداردهای عمومی زندگی برای این جمعیت در حال رشد بود، بسیاری از افراد جامعه پی‌بردند که منابع حیاتی در محیط در معرض خطر قرار گرفته‌اند. این نگرانی در مورد تأثیر بازاریابی

^۱ Jagdish N. Sheth, David M. Gardner & Dennis E. Garrett

^۲ Market Theory: Evolution and Evaluation

بر روی محیط بر سه موضوع متمرکز است. اول، در فرایند استخراج منابع از محیط برای استفاده در تولید محصولات، بازاریابی بار سنگینی را بر تعدادی منابع تجدیدناپذیر همچون نفت تحمیل کرد. دوم بازاریابی به این علت با سرزنش مواجه شده است که استفاده بسیاری از محصولات توسط مصرف‌کنندگان تاثیر مستقیمی بر کیفیت محیطی داشته است. نگرانی در مورد گازهای سمی پخش‌شده از خودروها و پایین آمدن سطوح پاکي هوا، ناشی از آن است و در نهایت، دفع بسیاری از پسماندها که به محیط‌زیست آسیب می‌زنند. خوشبختانه نظام بازاریابی به ندای جامعه برای بررسی و تحلیل تاثیر بازاریابی بر محیط‌زیست پاسخ مثبت داده است. نظام بازاریابی شروع به تمرکز جدی بر شیوه مقررات دولتی جهت تلاش برای پایش و کنترل بر تاثیرات اجتماعی عملکردهای بازاریابی کرد. اما در حال حاضر، تاکید بیشتری بر محدودیت‌های توزیع، موضوعات مسئولیت محصولات و مقررات تبلیغات وجود دارد.

برای نظریه‌پردازان بازاریابی، چالش اصلی خلق و ارائه نظریه‌هایی است که موضوعات مناسب و پیوسته‌ای درباره رابطه میان بازاریابی و جامعه داشته باشد. لازم است نتیجه‌گیری شود که آیا بازاریابی لازم است که به‌طور کامل برای هر فعالیت خود در جامعه مسئولیت بپذیرد؟ یا بایستی برای بنیان‌های نظری جدیدی پژوهش کرد که کمک می‌کنند تا بازاریابی از عهده نتایج عملکرد اجتماعی خود برآید؟ برای اجرای این وظیفه دشوار، نیاز به نظریه‌های دگراندیشانه‌تری است که در اینجا مفهوم «بازاریابی توسعه» برسازی شده است. پیرو منطق فوق، تا به امروز، مفهوم بازاریابی، گسترش یافته، تعمیق شده، تعمیم یافته، بازتعریف شده و بازجایگاه‌سازی برای آن صورت گرفته است. در نتیجه، رسالت و مأموریت بازاریابی، قلمروهای مختلفی را شاهد بوده است. بازاریابی، شاخه‌ای از اقتصاد و علوم اجتماعی است. فناوری از دنیای مکانیکی به دنیای الکترونیکی در حال تغییر است، دنیایی شامل اینترنت، رایانه، تلفن همراه و رسانه‌های اجتماعی که تاثیر بسزایی بر رفتار تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان گذاشته است. بازاریابی با وجود این مسائل و سایر تغییرات، نیازمند بازاندیشی و تفکری دوباره پیرامون پرسش‌های جدید است. مفهوم بازاریابی را می‌توان مفهومی تعادلی برگرفته از متغیرهای اقتصاد کلان دانست. با دگردیسی محیط اقتصادهای کلان، رفتار مصرف‌کننده تغییر می‌یابد و این امر بازاریابی را نیز به تغییر رهنمون می‌سازد. بازاریابان همواره تفکرات خود را با بازار و مشتریان بالقوه و نیازهای آن‌ها آغاز می‌نمایند. مأموریت آن‌ها این است که محصولات، خدمات، تجارب و راهکارهایی را توسعه دهند که استاندارد زندگی را بهبود می‌دهند. ایجاد طبقه متوسط نیرومند برای هر کشوری مزیت‌بخش است و بازاریابی ابزارها و فلسفه نیل به این هدف را فراهم می‌سازد.

با توجه به اینکه آمیزه نیروهایی که باعث تحول بنیادی در سامانه‌های اجتماعی دنیا شده و توازن میان انسان و کره زمین را برقرار می‌کردند با گذر زمان تغییر یافته است و در سده بیستم، عامل بازاریابی به‌عنوان یک عامل پر قدرت تغییر، ظهور کرده است که به شیوه‌های بسیاری، عوامل دیگری چون اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و ... را یکپارچه یا مهار می‌کند یا حتی تحت‌شرایطی جایگزین آن‌ها می‌شود و بازاریابی به‌عنوان نیرو و توانشی تلقی می‌شود که توان بازآفرینی چهره جهان را دارد و در این کتاب از پارادایم جدید بازاریابی به نام «بازاریابی توسعه» مفهوم‌آفرینی شده است، از این‌رو انتظار می‌رود که کسب‌وکارهای پیشرو اهداف محوری پارادایم بازاریابی توسعه را در فرایند بازاریابی خود مدنظر قرار دهند:

۱. بازاریابی توسعه به‌مثابه فرایندی در تسهیل نیل به آزادی انسان‌ها،
۲. بازاریابی توسعه به‌مثابه فرایندی در کمک به رفع فقر جوامع و انسان‌ها،
۳. بازاریابی توسعه به‌مثابه فرایندی در پشتیبانی از داشتن جمعیتی متوازن،
۴. بازاریابی توسعه به‌مثابه فرایندی در همراهی به برخورداری انسان‌ها از دانش،
۵. بازاریابی توسعه به‌مثابه فرایندی در پشتیبانی به برخورداری جوامع از سلامتی و بهداشت،

۶. بازاریابی توسعه به مثابه فرایندی در همراهی حفاظت از زیست بوم‌ها،

۷. بازاریابی توسعه به مثابه فرایندی برای کمک به برخورداری انسان‌ها از غذای کافی،

۸. بازاریابی توسعه به مثابه فرایندی در همراهی به برخورداری انسان‌ها از آب سالم،

۹. بازاریابی توسعه به مثابه فرایندی در کمک به جلوگیری از تغییر آب و هوا،

۱۰. بازاریابی توسعه به مثابه فرایندی محیط زیست محور،

۱۱. بازاریابی توسعه به مثابه فرایندی اخلاقی، و

۱۲. بازاریابی توسعه به مثابه فرایندی ارتباط محور.

به بیان دیگر، پارادایم بازاریابی توسعه که می‌تواند نقطه عطف و تحولی سترگ در بازاریابی به شمار آید دیدگاه رایج و مرسوم اقتصادی و فنی را با مفاهیم بازاریابی ارتباطی و دیدگاه‌های اجتماعی، اخلاقی، زیست محیطی و بین نسلی در برنامه توسعه پایدار ترکیب می‌کند. نگرانی‌های رو به افزایش پیرامون تأثیرات اجتماعی و زیست محیطی رشد اقتصادی و به ویژه تشویش در مورد تأثیر تغییرات آب و هوا، کسب و کارها و بازاریابان را به سمتی سوق داده است که به دنبال راه‌های پایدار برای حفظ پیوند با مشتریان و ارائه ارزش به آن‌ها باشند. اگر انسان می‌خواهد از فجایع فقر، دیکتاتوری، معضلات زیست محیطی و اجتماعی که توسط الگوهای ناپایدار کسب و کارها، رشد و سبک زندگی که در سده بیستم بروز کرده‌اند، در امان باشد، بازاریابی نقش بسیار مهمی به عنوان گذرگاهی برای گذار به توسعه پایدار در سده بیست و یک دارد.

«پارادایم اجتماعی غالب^۱» یا DSP یا فرهنگ مسلط یک جامعه، نشان دهنده ارزش‌ها، باورها، نهادها و عادت‌هایی است که در ترکیب با هم لنزی را ایجاد می‌کنند که از طریق آن، افراد، جهان اطراف خود را مشاهده، تفسیر و درک می‌کنند. به باور پژوهشگران، در حال حاضر پارادایم اجتماعی غالب موجود، افق‌های پیشرفت به سمت توسعه را تنگ و محدود می‌سازد. پارادایم اجتماعی غالب کنونی در بیشتر کشورهای صنعتی مبتنی بر این باور شکل گرفته است که باید به رشد اقتصادی ایمان داشت و به کارایی بازارهای تجاری و بازاریابی برای برآورده کردن نیازهای مشتری (و بسیاری از نیازهای اجتماعی) اعتماد کرد و استفاده و توزیع منابع را مدیریت نمود. پارادایم اجتماعی غالب کنونی نیازهای فردی، حق آزادی مصرف کننده کنونی را فراتر از راحتی سایر گونه‌ها، نسل‌های آینده و کسانی که در خارج از اقتصاد مصرف کننده زندگی می‌کنند، در نظر می‌گیرد. برای برون رفت از این تنگنا و ساختن اقتصادی با پیشرفت مستمر به سوی تولید و مصرف پایدارتر، به پارادایم شیفت یا افق گشایی و به چالش کشیدن پارادایم‌های کهن و ظهور یک پارادایم جدید نیاز است. در این راستا مفهوم توسعه نیاز به یک جهان بینی جایگزین دارد تا در پویش تحقق بخشی همکنشی میان توسعه اقتصادی، عدالت اجتماعی و کیفیت محیطی باشد. گذار از پارادایم اجتماعی غالب موجود به یک پارادایم اجتماعی جدید مبتنی بر بازاریابی توسعه، به تغییرات مهمی در ارزش‌ها، باورها، نهادها و عادت‌های جامعه نیاز دارد. روند به چالش کشیدن جهان بینی سنتی با مفروضات تشکیل دهنده آن، نیازمند مساعدت تمامی عوامل بازار و بازاریابی و نیز سیاستمداران، آموزگاران، رسانه‌ها و رهبران عقاید است. برخی از پژوهشگران می‌گویند که رهایی از طبیعت ناپایدار سرمایه داری معاصر و فرهنگ مصرفی آن به گونه مشابهی از ارتباطات فراگیر و تلاش‌های بازاریابی نیاز دارد که برای ترویج مصرف به کار گرفته شود، ولی باید آن را برای ترویج رفتارها و سبک‌های زندگی کمتر مصرف گرا مورد استفاده قرار داد. پارادایم اجتماعی غالب کنونی در کشورهای صنعتی غربی از نوعی است که کیفیت و رفاه زندگی هم‌ارز افزایش سطح مصرف معنی می‌شود. اما با توجه به رشد جمعیت جهانی و هستش منابع محدود، جویش برای رسیدن به افزایش رفاه از طریق مصرف رو به افزایش مواد نمی‌تواند پایدار باشد. پیشرفت به سوی دگرگونی‌های

^۱ Dominant Social Paradigm (DSP)

بازاریابی توسعه بستگی به تغییرات در سامانه‌های سیاسی، فناورانه و اقتصادی در بازارهای موجود خواهد داشت. بازاریابی، علمی است که از طریق تلاش‌های بازاریابی کلان با گرایش توسعه می‌تواند باعث ارتقاء تغییرات اجتماعی مورد نیاز شود. رویکرد بازاریابی توسعه می‌تواند در ظهور پارادایم توسعه‌ای جایگزین و جدید نیز نقش ایفا کند.

فردیک ای وبستر و رابرت اف لوش^۱ (۲۰۰۲) در مقاله خود پیرامون ارتقای بازاریابی می‌گویند که ما می‌توانیم اعلام کنیم که «بازاریابی مرده است. زنده‌باد بازاریابی». این ایده از عبارت مشهور «پادشاه مرده است! زنده‌باد پادشاه» در اروپای سده سیزدهم، الهام گرفته شده است که مطابق با آن، نه تنها مرگ حاکم اعلان می‌گردد، بلکه انتقال فوری قدرت به وارث او نیز اعلام می‌شود. آن‌ها اظهار می‌دارند که بازاریابان باید فلسفه وجودی بهتری برای بازاریابی ارائه دهند، به گونه‌ای که انتقال قدرت از دیگاه دیرین به دیدگاه جدید بازاریابی را برای شهروند - مصرف‌کنندگان، شرکت‌ها و کل جامعه هدایت نماید. بازاریابی باید جهت‌گیری مجددی به سوی مفهوم رفاه مصرف‌کننده داشته باشد در عین حال که رضایت مشتری را نادیده نمی‌گیرد، از آن فراتر می‌رود و مفهوم کلی‌تری از کیفیت و استاندارد زندگی ارائه می‌دهد. بازاریابی همچنین باید از تعریفی که بازاریابی را فروش در نظر می‌گیرد و فرایندی است که در آن بازاریاب بر فناوری کنترل داشته و انتخاب مصرف‌کننده را تحت تأثیر قرار می‌دهد، رها شود. بازاریابی نباید به عنوان چیزی که شرکت در مورد مشتری انجام می‌دهد، در نظر گرفته شود، بلکه باید چیزی باشد که شرکت همراه با مشتری انجام می‌دهد. بازاریابی باید به هدایت و مدیریت فرایندهای پیچیده‌ای که مصرف‌کنندگان و سایر ذی‌نفعان به وسیله آن‌ها بر روی شرکت تأثیر گذاشته و آن‌را به سوی تأمین سطوح بالاتری از ارزش تعریف شده به وسیله مشتری هدایت می‌کنند و عواید بیشتری را برای شرکت به همراه داشته و به نفع جامعه است، یاری رساند. برخی از این عواید بین سهام‌داران تقسیم می‌گردند، ولی با این حال، در فرایندهای خلاقانه کسب و کار نیز سرمایه‌گذاری می‌شوند و برای جبران خدمات، نفع‌رسانی یا پاداش‌دهی به همه ذی‌نفعان دیگری که سامانه خلق مشترک ارزش به وسیله شرکت را شکل می‌دهند، مورد استفاده قرار می‌گیرند.

پیرامون بازاریابی و بازتعریف اهداف بنیادین بازاریابی همگام با تغییرات بنیادین محیطی باید خاطر نشان شود که بازاریابی که یک سده پیش از این، به عنوان موضوعی برای آموزش و پژوهش در دانشگاه‌ها ظهور کرد و پس از نیم قرن، به کارکرد و کارویژه‌ای رسمی در بسیاری از کسب و کارها تبدیل شد، هم‌اکنون بر سر یک دوراهی قرار گرفته است. در سال‌های اخیر، بسیاری از پژوهشگران بازاریابی، اذعان نموده‌اند که بازاریابی نیازمند بازنگری به راهی است که طی کرده است. برخی بر این باور هستند که راه انتخاب‌شده به وسیله دانشگاهیان رشته بازاریابی، روزه‌روز با کسب و کار و حکومت، بی‌ارتباط‌تر شده است. در عین حال، بسیاری ادعا می‌کنند که نقش و اهمیت بازاریابی در شرکت افول کرده است. کسب بینش‌هایی درباره افراد در نقش مصرف‌کننده، طراحی تجربیات به جای محصولات، فناوری اطلاعات موبایلی و تأثیر آن بر روی عملکرد بازارها، اعتماد میان افراد و نهادهای آنان و در شبکه‌های اجتماعی و سازمان‌ها و قابلیت‌های در حال تکامل بازاریابی، باید به سطح بالاتری در آگاهی مدیران، اجتماع مصرف‌کنندگان و سیاست‌گذاران بخش عمومی ارتقا یابد، اگر بازاریابی بخواهد به عنوان یک رشته علمی دانشگاهی باقی بماند و به آن به عنوان یک نهاد مشروع در جامعه نگریسته شود. پارادایم بازاریابی توسعه به وسیله پژوهشگران بازاریابی می‌تواند رهبری در ارتقاء بازاریابی را تسهیل کند و مدیریت و تصمیم‌گیری خط‌مشی عمومی و نیز تعریف مسائلی که نیازمند پژوهش و گفت‌وگوهای علمی هستند را هدایت نماید. به طور خلاصه، رشته بازاریابی در اثر تغییرات بنیادین در اقتصاد، جامعه و سیاست، با نیازی فوری جهت بازاندیشی اهداف بنیادین، پایه‌ها و مدل‌های ضمنی که در طول ۵۰ سال گذشته آن‌را تعریف کرده‌اند، روبه‌رو شده است. بازاریابی نیازمند نظریه‌های جدیدی برای تحقق هدف و نقش خود در محیط اجتماعی/اقتصادی است که رویکرد سیستم‌ها را در پیش گیرد. این رویکرد باید به جای تمرکز بر معاملات، مبادله و دوگانه خریدار - فروشنده که در دهه‌های اخیر بر این رشته مسلط

^۱ Frederick E. Webster & Robert F. Lusch

بوده است، همه کنشگران و نقش‌های اجتماعی را در فرایند پیچیده خلق ارزش شامل گردد. بازاریابی باید گستره فکری و هدف خود را بازبینی، بازتعریف و احیا کند تا با رسش اقتصاد جهانی در سده بیست‌ویکم، به آنچه فرانکلین دلانو روزولت^۱ (۱۹۳۶) «یک زندگی سرشارتر» می‌نامید، نایل شود. کما اینکه در طی سال‌های اخیر در خصوص موارد فوق نظرات بدیعی در بازاریابی طرح و پدیدار شده‌اند.

وبستر و لوش (۲۰۰۲) رویکرد بازاریابی ارتقاءیافته^۲ (که می‌توان آن را رویکردی از بازاریابی توسعه تلقی کرد را بسط می‌دهند و عنوان می‌کنند که مفهوم بازاریابی ارتقاءیافته باید توجه بیشتری به آموزش و نه فقط دادن اطلاعات به مصرف‌کنندگان داشته باشد و آن‌ها را در اتخاذ تصمیمات بهتر و متناسب با اهداف چندبعدی خرید و مصرف خود یاری رساند. بسیاری از شرکت‌ها در فعالیت‌های خرید خود از تأمین‌کنندگان انتظار دارند تا دانش و اندیشه‌هایی را در اختیار آنان قرار دهند که اقدامات تدارکاتی آن‌ها را بهبود بخشند و ایشان را از وضعیت بازار و آخرین پیشرفت‌ها در فناوری مربوطه مطلع سازند. شرکت‌ها باید با همین حس وابستگی و مسئولیت دوسویه در فرایند آفرینش مشترک ارزش به مشتریان خود نزدیک شوند. بسیاری از شرکت‌ها بدواً با جنبش‌های حمایت از مصرف‌کننده و حفاظت از محیط‌زیست به مخالفت برخاستند. آن‌ها گمان می‌کردند انتقادات و ایرادات وارده، غیردادگرانه یا بی‌اهمیت‌اند. اما هم‌اکنون بیشتر آن‌ها حقوق جدید مصرف‌کننده را به‌طور اصولی پذیرفته‌اند. شاید آن‌ها با بعضی از قوانین موضوعه، ناهم‌سو باشند به این سبب که می‌پندارند بعضی از این روش‌ها برای حل و فصل بعضی از مشکلات خاص مصرف‌کننده مناسب نیستند، اما حق مصرف‌کننده برای داشتن اطلاعات و نیاز به حمایت از او را پذیرفته‌اند. بسیاری از این شرکت‌ها به منظور تأمین هر چه بهتر نیازهای مصرف‌کننده، آرایه‌های حمایت از او و حفاظت از محیط زیست را پذیرفته‌اند.

بازاریابی در حالت گسترده خود – مسئولیت کمک به جامعه جهت دستیابی به بهترین استاندارد و کیفیت ممکن از زندگی – باید به بالاترین سطوح سازمانی ارتقا یابد. بازاریابی باید به سطح بالاتری از آگاهی ارتقا پیدا کند و از حل مسائل فوری کوچک به مسائل بزرگ بلندمدت و نیز از رضایت مشتریان فردی و عملکرد مالی کوتاه‌مدت به کل سامانه خلق ارزش بپردازد. این رشته علمی در مقام نظر و عمل، باید از تمرکز محدود بر روی مشتری گذار کرده و مشتریان را به‌عنوان شهرند – مصرف‌کننده در نظر بگیرد. این امر مستلزم تعهد دگرباره بازاریابی به هدف بنیادین آن، یعنی بهبود استاندارد زندگی همه شهروندان از طریق خلق مشترک ارزش در تمامی سطوح سامانه اجتماعی – اقتصادی است. یک رویکرد ارتقاءیافته از بازاریابی، باید بر روی سیستم‌های خرد، متوسط و کلان، تمرکز یابد و ضمن درک هدف و چشم‌انداز مشترک هر سیستم، مسئولیت‌های آن‌ها را شناسایی و بر اثربخشی و کارایی منابع تأکید کند. پارادایم بازاریابی توسعه بر مدیریت منابع نیز باید تمرکز کند. منابع به‌صورت موجودیت‌ها و دارایی‌های ملموس و ناملموس نگریده می‌شوند که می‌توانند برای پشتیبانی به‌کار گرفته شوند. این منابع می‌توانند ایستا (چون منابع طبیعی) یا پویا (چون منابع انسانی) باشند. در پاسخ به این نیاز، پیشنهاد شده است که نگرش کسب‌وکارها از تمرکز محدود بر مشتریان به توجه گسترده‌تر به شهروندان – مصرف‌کنندگان تغییر یابد. منظور از این کار، بازگرداندن بازاریابی به هدف بنیادین خود، یعنی بهبود استاندارد زندگی همه شهروندان است، البته نه به‌عنوان مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، بلکه به‌عنوان کنشگرانی که با شرکای متعددی در پیوند هستند و به خلق مشترک ارزش در همه سطوح سامانه اجتماعی – اقتصادی می‌پردازند.

از دهه ۱۹۶۰، پژوهشگران بازاریابی، عمدتاً تحت‌تأثیر سه پیشران^۳ بوده‌اند:

۱. تأکید بر روش‌شناسی و تحلیل داده‌محور، به‌جای پرسمان‌های ماهوی، که به بخش‌بندی فزاینده بازاریابی منجر شده است.

۲. تکیه بیش‌از حد بر پارادایم اقتصاد خرد و مدل‌های هنجاری که می‌کوشند یک متغیر خاص – سود – را بهینه نمایند.

^۱ Franklin Delano Roosevelt

^۲ Enhanced marketing

^۳ Drive

۳. تمرکز نزدیک‌بینانه بر شرکت (فروشنده) با هدف دستیابی به کارایی مصرفی، که تقریباً به صورت نیاز به بیشینه‌سازی بازگشت سرمایه‌گذاری و ارزش‌افزوده تعریف می‌شود و فاصله گرفتن از اثربخشی بازاریابی که طیف گسترده‌تری از نتایج برای منافع مصرف‌کنندگان و ذی‌نفعان و رفاه اجتماعی را دربرمی‌گیرد.

یک عینک مفهومی جدید مورد نیاز است تا توانایی مشاهده، اندیشه و فعالیت در سیستم‌های کلان بازاریابی را که در فواصل زمانی طولانی مشخص می‌شوند، فراهم آورد (لوش، ۲۰۰۶). به طور خلاصه، نیازمند حرکت از سیستم‌های خرد (غالباً دوگانه خریدار - فروشنده) به سیستم‌های کلان (پیوندهای متعددی از تأمین‌کنندگان، مشتریان و ذی‌نفعان) و نیز از چارچوب‌های زمانی معاملاتی به چشم‌اندازهای زمانی نسبی ضرورت دارد که در بازاریابی توسعه مستتر است. وبستر و لوش (۲۰۰۲) خاطرنشان می‌کنند که چارچوب پیشنهادی ما برای اجرایی‌سازی، مبتنی بر یک روش سازمان‌دهی بازاریابی است که پاسخ‌گوی چهار سیستم مرتبط می‌باشد: مشتری فردی یا خانوار، شرکت، سیستم بازاریابی یا مجموعه ارزش^۱ و سیستم اجتماعی. آرایه‌های مذکور در قالب سطوح خرد (مشتری و شرکت)، متوسط (مجموعه ارزش) و کلان (جامعه) مرتب می‌شوند. دو سیستم از چهار سیستم مرکزی، سیستم خرد بوده و مستلزم این هستند که مشتری نقش‌های خود را به عنوان شهروند - مصرف‌کننده و سایر نقش‌هایی که فراتر از رابطه با شرکت هستند، در نظر بگیرد. آن‌ها مدعی می‌شوند که در سطح سیستم متوسط، سیستم بازاریابی (که به گونه‌ای تاریخی غالباً کانال بازاریابی نامیده می‌شود) یا آنچه در اصطلاحات معاصر مجموعه ارزش یا زیست‌بوم خدمت نامیده می‌شود را شناسایی کرده‌اند. نهایتاً در سطح کلان، سیستم اجتماعی وجود دارد که با جدیدترین تعریف انجمن بازاریابی آمریکا (۲۰۰۸) از بازاریابی هم‌راستا می‌باشد: «بازاریابی مجموعه‌ای از فعالیت‌ها، فرایندها و تصمیمات برای ایجاد، اطلاع‌رسانی و ارائه کالاها و خدماتی است که برای مشتریان، شرکا و کل جامعه، ارزش ارائه می‌کند». این تعریف به طور آشکار مستلزم این است که بازاریابی نه تنها بر روی شرکت و مشتریان، بلکه بر روی جامعه نیز تمرکز نماید.

کاتلر و آرمسترانگ (۱۹۹۰) نیز بازاریابی ازبندسته^۲ و آگاه را معرفی می‌کنند که می‌تواند رویکردی از بازاریابی توسعه باشد. این مفهوم از بازاریابی، مقرر می‌دارد که بازاریابی یک شرکت باید بهترین کارایی سیستم بازاریابی را در بلندمدت تأمین کند. بازاریابی ازبندسته دارای ۵ اصل زیر است:

۱. بازاریابی مشتری‌گرا^۳ - یک شرکت باید از دیدگاه مصرف‌کننده به فعالیت‌های بازاریابی خود نگاه کند و بر همین اساس آن را سازمان‌دهی کند، بنابراین شرکت باید به خوبی مشتریان هدف خود را بشناسد.

۲. بازاریابی نوآور^۴ - بازاریابی نوآور ایجاب می‌کند که یک شرکت، مرتباً در پی بهبود کالا و بازاریابی حقیقی و واقعی باشد. شرکتی که در جویش روش‌های جدید و بهتر نباشد ناگزیر باید بازار را به نفع شرکت رقیب ترک کند که شیوه بهتری را یافته است.

۳. بازاریابی ارزش^۵ - یک بازاریابی آگاه و ازبندسته، باید در پی ایجاد وفاداری در مصرف‌کننده باشد و این فقط با انجام بازنوساخت پایا و پویا و در یک پویش تکاملی با ایجاد و خلق ارزش برتر برای مصرف‌کننده مقدور می‌شود.

۴. بازاریابی حس رسالت‌شناختی^۶ - این موضوع ناظر بر این مضمون است که یک شرکت به جای این که رسالت خود را در چارچوب ارائه یک محصول محدود کند، باید آن را در گستره رسالت اجتماعی، تعریف و تبیین کند.

۵. بازاریابی اجتماعی^۷ - یک شرکت آگاه با پیروی از اصول بازاریابی اجتماعی، پس از بررسی خواسته‌های مصرف‌کنندگان و نیازهای شرکت و منافع بلندمدت مصرف‌کنندگان و جامعه به اتخاذ تصمیم درباره مسائل بازاریابی می‌پردازد. این شرکت خواهان تولید کالاهایی است که نه فقط

^۱ Value Constellation

^۲ Enlightened Marketing

^۳ Consumer-oriented marketing

^۴ Innovative Marketing

^۵ Value Marketing

^۶ Sense of Cognitive Mission Marketing

^۷ Social Marketing

خوش آیند باشند، بلکه مفید نیز باشند.

بنابراین، می‌توان مدعی شد که بازاریابی می‌تواند چه به‌طور مستقیم در رشد اقتصادی و توسعه بنگاه‌های اقتصادی و چه به‌طور غیرمستقیم بر رشد اقتصادی و توسعه جوامع و کشورها نقش سترگی داشته باشد.

چرایی ضرورت برنامه‌ریزی توسعه

در دهه‌های نخستین پس از جنگ جهانی دوم و به استقلال رسیدن مستعمرات سابق، تلاش برای رسیدن به توسعه در برنامه‌ریزی توسعه که در سطح جهانی تقریباً مورد پذیرش همه قرار گرفته بود تجلی یافت. برنامه‌ریزی توسعه به‌عنوان مطمئن‌ترین مسیری که کشورها را به سوی توسعه رهنمون می‌سازد شناخته شد. تعدادی از توسعه‌پژوهان بر این اعتقاد بوده و هستند که برنامه‌ریزی ملی می‌تواند سازوکارهای سازمانی و نهادی لازم را برای فائق آمدن بر موانع عمده توسعه فراهم کند و از نرخ بالای رشد اقتصادی پایدار مراقبت و آن را تضمین نماید. اما وجود چارچوبی برای سیاست‌گذاری جامع توسعه می‌تواند نقش مهمی را در شتاب بخشیدن به رشد اقتصادی، کاهش فقر و تحقق اهداف توسعه انسانی ایفا کند. به‌ویژه طرفداران برنامه‌ریزی اقتصادی در کشورهای توسعه‌نیافته استدلال می‌کنند که اقتصاد بازار با نحوه کارکرد اصلی اجرایی اقتصاد کشورهای فقیر در عمل تناسبی ندارد یعنی موجب تحرک منابع محدود اقتصادی برای تغییر ساختاری لازم نخواهد شد تا کل اقتصاد بتواند به رشد متوازن و پایدار برسد. از این‌رو در همه کشورهای توسعه‌نیافته، برنامه‌ریزی به‌عنوان ابزاری محوری و ضروری برای هدایت و شتاب بخشیدن به رشد اقتصادی و توسعه پذیرفته شده است.

برنامه‌ریزی را می‌توان کوشش آگاهانه دولت برای هماهنگ کردن تصمیم‌گیری اقتصادی در بلندمدت، برای تاثیر، هدایت و حتی در برخی موارد کنترل میزان رشد و متغیرهای اصلی اقتصاد (درآمد، مصرف، اشتغال، سرمایه‌گذاری، پس‌انداز، صادرات، واردات و غیره) برای رسیدن به مجموعه‌ای از اهداف ازپیش تعیین شده توسعه دانست. هر برنامه اقتصادی به سادگی مجموعه‌ای از اهداف کمی اقتصادی ویژه و مشخصی می‌باشد که می‌بایست هم به‌صورت جامع و هم به‌صورت بخشی باشند. یک برنامه جامع^۱ هدف‌هایی را برای پوشش همه جنبه‌های عمده اقتصاد ملی دربر می‌گیرد. یک برنامه بخشی^۲ تنها بخشی از اقتصاد ملی مثل صنعت، کشاورزی، بخش عمومی، بخش خارجی و نظایر آن را شامل می‌شود. باری فرایند برنامه‌ریزی^۳ به‌عنوان عملی توصیف می‌شود که براساس آن دولت اهداف کیفی اجتماعی را انتخاب کرده و سپس اهداف کمی گوناگون را معین ساخته و سرانجام چارچوبی را برای اجرا، هماهنگی و پایش برنامه توسعه طراحی می‌کنند. اغلب برنامه‌های توسعه در چارچوب کشورهای در حال توسعه با اقتصاد مختلط تهیه، تدوین و به اجرا درآمده‌اند. مشخصه این اقتصاد وجود نظامی نهادینه است که در آن برخی از منابع تولیدی کشور در مالکیت بخش خصوصی و توسط آن اداره می‌شود و برخی دیگر در کنترل و اداره دولت می‌باشد. با این حال نظام‌های اقتصادی مختلط دارای یک بخش دولتی هستند که به‌گونه‌ای چشمگیر مالکیت و کنترل منابع را بر عهده دارند.

ادوارد میسون^۴ استاد دانشگاه هاروارد در دهه ۱۹۶۰ می‌گوید: «توسعه در آینده چندان شباهتی به انقلاب‌های کلاسیک صنعتی نخواهد داشت. تکنولوژی، اقتصاد و ایدئولوژی، این امکان را ایجاد خواهند کرد که در این فرایند، دولت‌ها نقش اصلی رهبری را برعهده گیرند»^۵. این شیوه اندیشه

^۱ Comprehensive plan

^۲ Planning process

^۵ Mason, Edward. (1963). *Technological and economic development*, Ascientific American book.

^۲ Partial plan

^۴ Edward Mason

در بسیاری از اقتصاددانان مشترک است. به این ترتیب، شمار کسانی که از نقش دولت و برنامه‌ریزی در توسعه به دفاع می‌پردازند روز به روز افزایش می‌یابد. موریس هربرت داب^۱ قاطعانه به جانبداری از «برنامه‌ریزی و نقش آن در دستیابی به توسعه» پرداخته و می‌گوید: «امروزه به‌صورت نسبتاً گسترده‌ای تشخیص داده می‌شود که در کشورهای توسعه‌نیافته، بدون برنامه‌ریزی اقتصادی نیل به توسعه صنعتی و نرخ رشد سریع اقتصادی تحقق نخواهد یافت ... چاره‌اندیشی کار که امروزه کشورهای توسعه‌نیافته با آن مواجه هستند، این پرسش را مطرح می‌کند که آیا می‌توانند به‌صورت آگاهانه «توسعه اقتصادی مبتنی بر برنامه‌ریزی متمرکز» را انتخاب کنند یا خیر؟ کشورهای توسعه‌نیافته برای خودداری از در غلطیدن در رکود، یا باید راه سنتی سرمایه‌داری را در پیش گیرند که معنای آن وابستگی به سرمایه‌های خارجی و تابعیت توسعه از منافع بخش سرمایه‌داری انحصاری است. یا آنکه، راه برنامه‌ریزی متمرکز را انتخاب کنند و توسعه را آگاهانه و در جهت منافع همه‌جانبه کشور و مردمان آن برنامه‌ریزی کنند.» اگر برنامه‌ریزی تا به این حد در روند توسعه اهمیت دارد، مسئولیت انجام آن بر عهده کیست؟ پاسخ کاملاً روشن است. زیرا این تنها دولت است که می‌تواند کار دشوار برنامه‌ریزی را در سطح جامعه برعهده گیرد. میسون در توجیه نقش دولت به‌عنوان برنامه‌ریز به‌ویژه در فرایند توسعه اقتصادی می‌نویسد: «در اغلب کشورهای توسعه‌نیافته، تمایلات ایدئولوژیکی متوجه نوعی سوسیالیسم محلی است که تعریف دقیق آن مشخص نیست. در هند از طرح جامعه سوسیالیستی، در کشورهای عربی از مزایای سوسیالیسم عربی و در بسیاری از کشورهای نوین آفریقایی از سوسیالیسم آفریقایی سخن می‌رود. بدون قصد برای تشخیص این انواع سوسیالیسم، تنها می‌توان گفت که مقصود آن‌ها، ترغیب و توجیه ابتکار دولت در کمک به توسعه اقتصادی است. دولت‌های کشورهای توسعه‌نیافته برای ادای وظیفه سنگینی که از این حیث قبول می‌کنند و یا بر آن‌ها تحمیل می‌شود، از برنامه‌ریزی به‌عنوان یک تکنیک برتر و اساسی‌تر حمایت می‌کنند. چون رابینسون از اقتصاددانان متعلق به مکتب اقتصادی پساکینزی با انتقاد از نقش بازار و تأکید بر برنامه‌ریزی دولتی صریحاً می‌گوید: «وقتی که مقامات ملی هدایت توسعه اقتصادی را برعهده می‌گیرند، سرمایه‌گذاری باید به جای پیروی از خوی حیوانی و مردد اقتصاد خصوصی، به وسیله یک برنامه آگاهانه تحت‌نظارت قرار گیرد.»

به عقیده جان گالبرایت^۲، اغراض و عقائد شخصی و سیاسی همواره در قضاوت پیرامون برنامه‌ریزی اقتصادی موثر بوده است. گروهی برنامه‌ریزی را شرط لازم برای رشد و توسعه اقتصادی می‌دانند. در مقابل، گروهی دیگر آن را سرچشمه تمامی نابسامانی‌ها و دشواری‌های اقتصادی می‌خوانند. انجمن‌ها و سازمان‌های زیادی برای جانبداری از برنامه‌ریزی و یا مخالفت با آن به‌وجود آمده و به فعالیت مشغول هستند. گالبرایت در پاسخ به این پرسش که روش برنامه‌ریزی چیست؟ می‌گوید در گام نخست باید توجه داشت که اصول برنامه‌ریزی و شیوه اجرای برنامه‌ها باید به‌طور قطع و یقین هم‌سو با شرایط خاص هر کشور و هماهنگ با مرحله رشد اقتصادی آن باشد. نکته اساسی این است که در مرحله اول رشد اقتصادی آنچه حائز اهمیت است، مسائل اقتصادی محض نیست، بلکه وجود یک دستگاه مجهز و سالم اداری و اجرایی، پی‌ریزی مبانی تعلیم و تربیت عمومی و دفع موانع اجتماعی در راه رشد و توسعه است. بنابراین از نظر گالبرایت تعیین عوامل واقعی و اساسی توسعه، توجه همه‌جانبه و درنظر گرفتن تمامی جنبه‌های تولید صنعتی و توجیه و تدوین یک سیاست مصرفی صحیح، سه اصل عمده برنامه‌ریزی هستند که متأسفانه تاکنون چنان‌که باید، مورد توجه قرار نگرفته‌اند. پس اکنون وقت آن فرا رسیده است تا در مقام جبران این فراموشکاری‌ها برآییم.

بخش خصوصی در کشورهای رو به توسعه به‌گونه‌ای سنتی معمولاً از پنج گونه مالکیت خصوصی و بخش جدیدتر در سال‌های اخیر تشکیل شده‌اند: ۱. بخش معیشتی که دربرگیرنده مزارع خصوصی خرد، کارگاه‌های کوچک صنایع دستی می‌شود که بخشی از تولید خود را در بازارهای محلی به فروش می‌رسانند،

^۱ Maurice Herbert Dobb

^۲ John Kenneth Galbraith

۲. فعالیت‌های تجاری و خدماتی در مقیاس کوچک فردی یا خانوادگی در بخش‌های رسمی و غیررسمی شهری،
 ۳. بنگاه‌های تجاری متوسط در بخش کشاورزی، صنعت، تجارت و حمل‌ونقل که در مالکیت و اداره کارآفرینان محلی می‌باشد،
 ۴. موسسات صنعتی کارخانه‌ای بزرگ، شرکت‌های معدنی، کشت و صنعت‌ها، که کاملاً در مالکیت شرکت‌های خارجی است یا در مالکیت مشترک با بخش خصوصی داخلی است، و
 ۵. تعداد روبه رشد موسسات نسبتاً بزرگ در داخل که به‌طور عمده به‌وسیله تعدادی از سرمایه‌داران بزرگ محلی اداره می‌شوند که سهام آن‌ها در بازار بورس ملی خرید و فروش می‌شود.
- دو اصل را در برنامه‌ریزی توسعه در کشورهای با اقتصاد مختلط باید مشخص کرد:
۱. استفاده آگاهانه دولت از پس‌انداز داخلی و سرمایه خارجی برای اجرای پروژه‌های سرمایه‌گذاری عمومی و هدایت منابع کمیاب به حوزه‌هایی که انتظار می‌رود بیشترین کمک را برای تحقق اهداف بلندمدت اقتصادی بنمایند (مثلاً احداث راه‌آهن، مدارس، پروژه‌های برق‌آبی و برپایی زیرساخت‌های اقتصادی)^۱ علاوه بر ایجاد صنایع جایگزین یا پیشبرد بخش‌های صادراتی در آینده.
 ۲. سیاست اقتصادی دولت (مثل وضع مالیات، اعطای جواز فعالیت‌های صنعتی، برقراری تعرفه‌ها و برقراری سهمیه‌ها، تعیین کمینه دستمزد، نرخ بهره و قیمت‌ها) به منظور تحریک، هدایت و در برخی موارد حتی کنترل فعالیت بخش خصوصی به‌گونه‌ای که بتوان از وجود رابطه موزون میان فعالیت بنگاه‌های بخش خصوصی و اهداف اجتماعی دولت مرکزی مراقبت کرد.
- برخی از توسعه‌پژوهان اعلام می‌دارند که پذیرش سریع و گسترده برنامه‌ریزی به‌عنوان ابزاری برای توسعه مبتنی بر بحث‌ها و استدلال‌های بنیادین درباره اقتصاد و نهادها می‌باشد. از میان این استدلال‌ها به چهار علت اساسی برای برنامه‌ریزی که بیش‌از همه مورد تأکید قرار می‌گیرند اشاره می‌شود:
۱. شکست (ناکامی) بازار^۲ - بازارها در کشورهای توسعه‌نیافته چه به‌لحاظ ساختاری و چه به‌لحاظ اجرایی در عمل با ناکامی روبرو می‌شوند. بازارهای کالا و عوامل تولید غالباً به‌گونه ناهمگونی سازمان یافته‌اند و وجود قیمت‌های انحراف‌یافته (از قیمت اصلی بازار) به این معناست که تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان به علایم و انگیزه‌های اقتصادی واکنش نشان می‌دهند که البته بازتاب ضعیفی از هزینه واقعی جامعه برای کالاها، خدمات و منابع می‌باشد. بنابراین استدلال می‌شود که دولت‌ها باید نقش مهمی را در یکپارچگی بازارها و بازسازی قیمت‌ها ایفا کنند. افزون‌بر آن شکست بازار در قیمت‌گذاری صحیح تولید موجب می‌شود که تفاوت‌های ناخالصی در ارزش‌گذاری میان گزینه‌های پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری از طرف بخش دولتی و توسط بخش خصوصی به‌وجود آید. شکست بازار در شرایطی می‌تواند روی دهد که هزینه‌ها و منافع اجتماعی از هزینه‌ها و منافع خصوصی برای بنگاه‌ها و مصرف‌کنندگان با یکدیگر تفاوت کند. وجود کالاهای عمومی، هستش پیامدهای خارجی و نداشتن قدرت بازار از جمله عوامل در ناکامی بازار می‌باشند مثل وجود کالاهای عمومی و «کسانی که از این کالاها به‌طور رایگان^۳ استفاده می‌کنند» و پولی بابت این کالاها پرداخت نمی‌کنند و نمی‌توان بدون صرف هزینه زیاد آن‌ها را از این کار منع کرد. شکست و ناکامی بازار به پدیده‌ای گویند که به عللی (مثل وجود قدرت انحصاری، فقدان تحرک در عوامل تولید، هستش پیامدهای خارجی عمده، فقدان دانش و عدم تقارن اطلاعات) منجر به تضعیف کارکرد اقتصاد بازار شود. افزون‌بر آن توسعه اقتصادی فرایندی برای تغییرات ساختاری است. بازار می‌تواند در تخصیص منابع کارآمد باشد به شرطی که اجازه دهد براساس اصل تخریب خلاق، برخی از صنایع تشکیل و پا گرفته و برخی دیگر از دور خارج شوند. قدرت بازار زمانی روی می‌دهد که بنگاه‌ها بتوانند با محدود کردن مقدار تولید و عرضه بر قیمت‌ها تأثیر بگذارند یعنی قدرتی که تحت‌بازده به مقیاس صعودی امری معمول است.

^۱ Economic Infrastructure^۲ Market Failure^۳ Free-rider problem

همچنین ممکن است مسائلی در پیوند با بهروزی و سعادت نسل‌های آینده مطرح باشد یعنی افرادی که نمی‌توانند در بازارهای اقتصادی و یا جریان سیاسی امروز مشارکت داشته باشند. کالاهای عمومی نظیر بهداشت، درمان، آموزش و تامین اجتماعی پایه می‌توانند به‌عنوان کالاهای عمومی که به‌عنوان حقوق اجتماعی دیده می‌شوند به وسیله دولت‌ها تضمین شوند. متأسفانه نمی‌توان سریعاً این نتیجه‌گیری را کرد که بر پایه نظریه اقتصادی، سیاست‌گذاری دولت در عمل می‌تواند الزاماً شکست بازار را برطرف سازد. ناکامی‌های دولت‌ها نیز ممکن است در بسیاری از موارد روی دهد زمانی که در آن سیاستمداران، بوروکرات‌ها و افراد گروه‌های ذی‌نفوذ، منافع شخصی خود را به جای منافع عمومی در اولویت خود قرار دهند.

۲. تحرک منابع و تخصیص آن‌ها – این استدلال تأکید بر این دارد که کشورهای توسعه‌نیافته آنقدر ثروت ندارند که بخواهند همان منابع محدود مالی و نیروی انسانی ماهر محدود خود را صرف فعالیت‌های غیرکارآمد سازند. طرح‌های سرمایه‌گذاری نه‌تنها براساس پردازش بهره‌وری بخشی انتخاب می‌شوند بلکه براساس نسبت سرمایه به محصول در هر صنعت مشخص می‌شود. پروژه‌ها و طرح‌های سرمایه‌گذاری باید در چارچوب یک برنامه کلی توسعه باشند که همه پیامدهای خارجی اقتصادی و اهداف بلندمدت را در نظر داشته باشد. برنامه‌ریزی اقتصادی کمک می‌کند که بتوان محدودیت‌های ویژه موجود را شناسایی کرده و با انتخاب و هماهنگی طرح‌های سرمایه‌گذاری، عوامل محدود تولید را در بهترین حالت خود با بالاترین بهره‌وری به کار گرفت.

۳. اثرات رفتاری یا روانشناسی – غالباً چنین فرض می‌شود که تقریر اهداف اجتماعی و اقتصادی ملی به‌گونه‌ای مشروح در شکل یک برنامه‌ریزی توسعه ویژه، تأثیر رفتاری یا روانشناسی بسیار مهمی دارد که می‌تواند مردم یک کشور که از اقوام متفاوت و چه بسا شکننده تشکیل شده‌اند را با هم هماهنگ سازد. این برنامه می‌تواند در به صحنه آوردن مردم در پشتیبانی از دولت در یک حرکت ملی برای زدودن فقر، از بین بردن بیسوادی و بیماری‌های مسری کمک کند و موجب شود قدرت ملی کشور افزایش یابد. با به حرکت در آوردن توده‌ها در حمایت از برنامه ملی، جامعه از مرزهای طبقه، کاست، نژاد، مذهب یا قبایل عبور کرده و جامعه متشکل از شهروندانی می‌شود که با همکاری با یکدیگر در جهت ساخت یک ملت عمل می‌کنند.

۴. کمک‌های خارجی – ساماندهی و بازآرایی برنامه‌های تفصیلی توسعه چه بسا یکی از پیش‌شرط‌های لازم برای دریافت کمک‌های خارجی دو جانبه یا بین‌المللی می‌باشد. با ارائه فهرستی از پروژه‌ها و طرح‌های عمرانی دولت‌ها در اخذ کمک‌های خارجی، کمک‌دهندگان را تشویق می‌کنند که پول خود را در طرح‌های ضروری استفاده کنند و در چارچوب برنامه‌ای عملیاتی سازگار و خوب طراحی شده، باشند.

تودارو و اسمیت (۱۳۹۳) اعلام می‌دارند که به‌گونه متداول بیشتر برنامه‌های توسعه براساس کم و بیش برخی از مدل‌های رسمی اقتصاد کلان قرار دارند. مدل‌های برنامه‌ریزی اقتصادی می‌توانند به سه گروه اصلی تقسیم شوند:

۱. مدل‌های رشد کلی یا هم‌فزون^۱ – نخستین و مقدماتی‌ترین مدل برنامه‌ریزی که تقریباً در همه کشورهای توسعه‌نیافته استفاده شده است، مدل رشد کلی یا هم‌فزون می‌باشد. این مدل از مجموعه‌ای از متغیرهای محدود نظیر پس‌انداز، سرمایه‌گذاری، ذخیره سرمایه صادرات، واردات، کمک‌های خارجی و غیره استفاده می‌کند که در زمره مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده بر میزان و نرخ رشد اقتصادی و تولید ملی یک کشور می‌باشند. مدل‌های رشد هم‌فزون روشی سهل و ساده برای پیش‌بینی رشد مقدار تولید ملی (و شاید اشتغال) در طی یک دوره زمانی ۳ تا ۵ سال می‌باشند. تقریباً همه این مدل‌ها با اندکی تفاوت شبیه مدل هارود – دمار می‌باشند. با انگاشت یک نرخ رشد معین در تولید ناخالص داخلی و نسبت سرمایه به محصول معین، مدل هارود – دمار، می‌تواند برای تعیین میزان پس‌انداز لازم برای رسیدن به نرخ رشد مورد هدف

^۱ Aggregate Growth Model

به کار رود. این مدل رسمی اقتصادی است که رشد اقتصاد را برحسب یک یا چند بخش با استفاده از چند متغیر محدود توصیف می کند.

۲. مدل های چندبخشی و پیش بینی های بخشی - مدل های چندبخشی نهاده - ستاده، حسابداری اجتماعی و مدل های تعادل عمومی محاسبه پذیر^۱ (CGE) که میزان تولید، مصرف منابع، سطح اشتغال و نرخ ارز را با توجه به مجموعه اهدافی برای تقاضای نهایی در یک چارچوب داخلی سازگار که جریان محصول را بین صنایع مختلف نشان بدهد، تهیه می شود. رویکرد بسیار پیچیده تر به برنامه ریزی توسعه استفاده از الگوهای بین بخشی یا مدل نهاده - ستاده می باشد که در این مدل ها ارتباط فعالیت های بخش های عمده صنعتی اقتصاد با استفاده از مجموعه ای از معادلات همزمان جبری، فرایند تولیدی یا تکنولوژیکی هر کدام از صنایع نشان داده می شود. مثلاً بخش کشاورزی هم تولیدکننده محصول یا ستاده (مثلاً گندم) است و هم مصرف کننده داده ها یا نهاده هایی از بخش صنعتی (مثل ماشین آلات کشاورزی، کود) می باشد. بنابراین اثرات مستقیم و غیرمستقیم مترتب بر تغییرات برنامه ریزی شده در مقدار تقاضا برای محصول (ستاده) یک صنعت را می توان بر روی سطح تولید، اشتغال و میزان واردات همه صنایع دیگر از طریق شبکه پیچیده ارتباطی بخش های اقتصادی با یکدیگر دنبال کرد. مدل های بین صنایع (بین بخشی) محدوده ای از مدل ها را از مدل های ساده نهاده - ستاده، که معمولاً دربرگیرنده ۱۰ تا ۳۰ بخش در اقتصادهای توسعه نیافته و ۳۰ تا ۴۰۰ بخش در کشورهای پیشرفته می شود تا مدل های پیچیده تر برنامه ریزی خطی یا مدل های پردازش فعالیت ها که در آن با توجه به امکان پذیری (با توجه به محدودیت میزان موجود و منابع در دسترس) در پویش بهینگی^۲ (بهترین، میان گزینه های مختلف) می باشند. اما مهم ترین ویژگی و خصوصیت متمایز مدل های بین صنایع یا رویکرد نهاده - ستاده کوشش این مدل ها برای تهیه و تدوین برنامه جامع توسعه برای کل اقتصاد می باشد که به لحاظ درونی و داخلی سازگاری را میان بخش های اقتصادی برقرار سازد.

۳. ارزیابی پروژه (طرح) و پردازش هزینه - سود اجتماعی - شاید مهم ترین جزء تهیه و تدوین یک برنامه انتخاب طرح های سرمایه گذاری ویژه و خاص در داخل هر بخش می باشد که با استفاده از تکنیک ارزیابی پروژه ها و پردازش هزینه - سود اجتماعی انتخاب می شود. شمار بیشتر تصمیمات عملیاتی روزانه با توجه به تخصیص منابع محدود مالی سرمایه گذاری عمومی براساس تحلیل روش اقتصاد خرد که معروف به ارزیابی پروژه است انجام می شود. مدل های کلان رشد اقتصادی تعیین کننده استراتژی های کلی هستند، پردازش نهاده - ستاده از سازگاری درونی مجموعه ای از هدف های بخشی مراقبت می کند و ارزشیابی پروژه برای مطمئن شدن از برنامه ریزی کارآمد تک تک پروژه در درون هر بخش می باشد.

فرایند مدیریت توسعه

مدیریت در تعریف مرسوم و کلاسیک خود عبارت است از فرایند نیل به اهداف از طریق تحلیل، برنامه ریزی، اجرا و کنترل امور مربوطه به صورت اثربخش و کارا. بازاریابی به مثابه یک فلسفه کسب و کار، فرایند نیل به اهداف سازمانی از طریق ایجاد، توسعه و ارائه سازمان شمول گزاره ارزش برتر^۳ به مشتریان هدف در بستر انجام یک معامله^۴ یا رابطه مبادله ای^۵ است. از دیدگاه اجتماعی، وظیفه بازاریابی این است که نیازهای مادی جامعه را با الگوهای اقتصادی ای به هم پیوند دهد که به این نیازها پاسخ می دهند. بازاریابی به معنی کار با بازارها است برای بسترسازی انجام مبادلات با هدف

^۱ Computable General Equilibrium (CGE)

^۲ Superior Value Proposal

^۵ Exchange relationship

^۳ Optimality

^۴ Transaction

تامین خواسته‌ها و نیازهای انسان. مبانی اجتماعی بازاریابی، تامین نیازهای بشر است.

کشورهای هوشمند و بالنده نیز به‌منظور پایش روند تغییرات، شناخت تاثیر عوامل بین‌المللی و داشتن یک نقشه‌راه باید دارای یک نظام جامع مدیریت توسعه باشند. فرایند مدیریت توسعه^۱، فرایندی پویا برای سازگاری و همسویی کشورها با دنیای در شرف تغییر و بهره‌گیری از بهترین فرصت‌های موجود در بازارهای جهانی است. فرایند مدیریت توسعه با برگیری و اقتباس از تعریف مدیریت و فرایند مدیریت بازاریابی دربرگیرنده ۵ مرحله است:

۱. توسعه‌پژوهی یا تحلیل موقعیت و شناخت راهبردی،

۲. تعیین هدف یا اهداف توسعه،

۳. تدوین و انتخاب راهبردهای توسعه،

۴. اجرای برنامه‌های توسعه، و

۵. کنترل روند اجرای برنامه‌های توسعه.

این الگو به‌مثابه یک نقشه ذهنی^۲ سبب درک فرایندی از توسعه و نیز هدف‌مند کردن فعالیت‌های توسعه‌ای کشورها می‌شود. فرایند مدیریت توسعه مطابق شکل ۱۸ دربرگیرنده مراحل زیر است:



شکل ۱۸. فرایند مدیریت توسعه

توسعه‌پژوهی یا تحلیل موقعیت و شناخت راهبردی

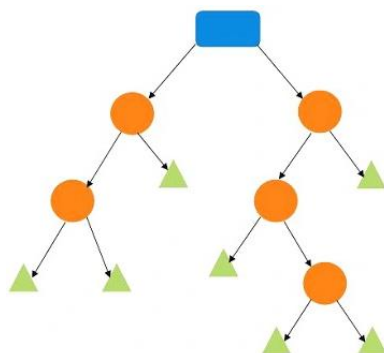
برای انتخاب اهداف و متعاقب آن راهبردهای توسعه، نخست باید به تحلیل موقعیت و شناخت راهبردی یا توسعه‌پژوهی پرداخت و سپس متناسب با اهداف توسعه، از راهبردهای متناسب با وضعیت بهره گرفت. توسعه‌پژوهی یا تحلیل موقعیت، برای تبیین و پیش‌بینی امور توسعه جامعه مورد نظر صورت می‌گیرد. برای تحقق اهداف و نیل به جایگاه مشخص توسعه یک جامعه، نخست باید وضعیت فعلی مورد تحلیل و ارزیابی قرار گیرد و در گام بعد اهداف و آرمان‌ها و سپس راهبردهای مناسب به‌منظور برون‌رفت از موقعیت فعلی برای نیل به وضعیت آرمانی انتخاب شوند. توسعه‌پژوهی یکی از روش‌های پژوهش کیفی است و به اعتبار نقشی که مدل تحلیل موقعیت، یا منطق موقعیت در وحدت‌بخشی میان رهیافت‌های تبیین‌کننده

^۱ Development Management Process

^۲ Mental Map

گوناگون، از جمله مدل‌های علی، الگوهای متکی به تعمیم‌های قانونمند، تبیین‌های مبتنی بر تفسیرها، مدل فراگیر و کارآمدی که دارد در مقایسه با برخی از الگوهایی که در پژوهش‌های حوزه توسعه مورد استفاده قرار می‌گیرد، یافته‌ها و دعاوی آن دارای این مزیت است که عینی، نقدپذیر و متعلق به حیطه عمومی است. این تحلیل، نوعی پرده‌برداری از شیوه‌های نوین برای تحلیل پدیده‌های اجتماعی و رفتاری و در اینجا توسعه است. در این مرحله کشورها با انجام توسعه‌پژوهی به بررسی عوامل کلان و عوامل خرد در محیط می‌پردازند. کشورها از قوت‌ها، ضعف‌ها، فرصت‌ها و تهدیدها تجزیه و تحلیل کاملی ارائه می‌دهند. این قسمت شامل شناخت مسائل اساسی فراوی کشورها می‌باشد.

سرمایه‌گذاری کارآمد و گسترش کارآفرینی نقش برجسته‌ای در شتاب‌بخشی به رشد و پیشرفت افزون‌تر توسعه ایفا می‌کنند. اما امروزه وجود تنها یک سیاست و یک نسخه توسعه‌ای مناسب برای استفاده همه کشورها توهمی بیش نیست. کشورهای گوناگون با محدودیت‌های متنوعی در مسیر رشد و توسعه خود مواجه هستند. رسالت خطیر توسعه‌پژوهان هر کشور کمک به بازشناسی ماهیت این محدودیت‌ها در خلال توسعه‌پژوهی است. ریکاردو هاسمن، دنی رادریک و آندره ولاسکو^۱ (HRV) مدلی را برای شناسش تنگناهای رشد ارائه کرده‌اند که می‌تواند در زدودن محدودیت‌های رشد و توسعه مفید باشد. آن‌ها توضیح می‌دهند که کشف و اولویت‌بندی محدودیت‌های مهم و برطرف ساختن آن‌ها، دارای مزیت بیشتری نسبت به سایر روش‌ها در امر انتخاب سیاست‌های دیگر توسعه است. اگر کشوری توسعه‌نیافته با سطح پایین سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و کارآفرینی مواجه باشد چه گام‌ها و راهبردهایی را برای حل آن باید بردارد؟ ترسیم درخت تصمیم‌گیری همانند شکل ۱۹ می‌تواند برای یافتن پاسخ این پرسش کمک کند. روش تشخیص مشکلات توسعه‌ای براساس درخت علت و معلولی ابزاری ارزشمند برای توسعه‌پژوهان و تحلیل‌گران داخلی و بین‌المللی توسعه است تا فهم عمیق‌تری از مشکلات یک کشور توسعه‌نیافته داشته باشند. ترسیم این درخت و پردازش آن می‌تواند در شناخت مشکلات، محدودیت‌ها و موانع توسعه مفید بوده و در تعیین اولویت‌های سیاست‌گذاری برای اجرای توسعه به کار آید.



شکل ۱۹. درخت تصمیم‌گیری تشخیص عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی و توسعه

در نمودار فوق، در نخستین سطح درخت، تحلیل‌گران در جویش شناسش مهم‌ترین دلایل کاهش بازدهی سرمایه یا معضل بالا بودن هزینه تامین مالی برای سرمایه‌گذاری یک کشور توسعه‌نیافته هستند. به عنوان مثال، بازدهی پایین برای سرمایه‌گذاران می‌تواند برگرفته از این حقیقت باشد که به لحاظ اجتماعی و محیطی شرایط مناسبی برای سرمایه‌گذاری در کشور وجود ندارد یعنی سرمایه‌گذاران در اخذ سهم پاداش کافی از سرمایه‌گذاری خود با محدودیت روبرویند. ناهمگون بودن شرایط اجتماعی خود می‌تواند برآمده از سه عامل باشد: ۱) شرایط گرمسیری و آفات گرمسیری، کوهستانی بودن کشور یا سایر موانع طبیعی و دورافتاده از بازارهای جهانی و محصور بودن در خشکی و عدم دسترسی به دریا، که می‌تواند توانایی یک کشور فقیر را برای شروع و پیوستگی توسعه به‌ویژه وقتی مشکلات دیگر هم وجود داشته باشد، محدود کند. وقتی چنین محدودیت‌هایی وجود دارد سیاست

^۱ Hausmann-Rodrik-Velasco (HRV0)

توسعه‌گرایی باید مبتنی بر تدوین استراتژی‌هایی باشد که برای غلبه بر این مشکلات طراحی شده باشند، (۲) پایین بون سرمایه انسانی که شامل پایین بودن مهارت و دانش و سطح آموزش و سلامت نیروی کار جامعه است. نیروی کاری که مکمل با سایر عوامل تولید است و بر بازدهی فعالیت اقتصادی تاثیر جدی می‌گذارد. به عنوان مثال اگر بازدهی اقتصادی به علت مهارت نداشتن نیروی کار پایین باشد در آن صورت توسعه نیروی انسانی و تربیت نیروی کار ماهر و متخصص در سیاست توسعه اولویت پیدا می‌کند، (۳) هر کشور توسعه نیافته‌ای باید زیرساخت‌های حیاتی لازم را برای حصول و حفظ یک اقتصاد مدرن ایجاد کند که این کار با طرح‌ریزی ساختارهای فیزیکی نظیر جاده‌ها، پل‌ها، راه‌آهن، بنادر، مخابرات، لوله‌کشی آب و گاز و توسعه انرژی شروع می‌شود. در صورت فقدان یا ناهمگون بودن زیرساخت‌ها، بازده فعالیت‌های اقتصادی سودآور نخواهند بود. در برخی از کشورها، فقدان زیربنای کافی و نامتوازن، مهم‌ترین بازدارنده در پایین بودن نرخ رشد اقتصادی و شتاب گرفتن نرخ رشد بوده است. در چنین مواردی سیاست‌های اقتصادی توسعه باید متمرکز بر پی‌افکنی زیرساخت‌ها و افزایش سرمایه‌گذاری در ایجاد زیربنای اقتصادی باشد، و (۴) اما مشکل دیگری که ممکن است وجود داشته باشد این است که زمینه برای سرمایه‌گذاری نامساعد باشد که این می‌تواند در نتیجه شکست و ناکامی سیاست‌های دولت یا شکست سازوکار بازار باشد.

برخی از توسعه‌پژوهان بر این باور هستند که با ریشه‌یابی دلایل عدم توسعه یافتگی می‌توان یک نتیجه کلی را اتخاذ کرد که نمی‌توان یک سیاست و راهبرد توسعه مناسب و یکسانی را به صورت نسخه‌ای برای همه کشورها تجویز کرد. بسیاری از توسعه‌پژوهان کشورهای توسعه نیافته این روش را در تحلیل مسائل و محدودیت‌های توسعه کشورشان به کار برده‌اند. با وجود اینکه روش شناسش محدودیت‌های رشد افزون‌تر به عنوان یک هنر تا یک روش عملی شناخته شده است کمینه فایده این روش این بوده است که بتوان با توجه به شرایط خاص یک کشور مشکلات آن را بخوبی شناسایی کرد. این یکی از دلایلی است که مدل‌های شناختی علت و معلولی محدودیت‌های موانع رشد و توسعه، به ابزاری مکمل و ارزشمند برای مطالعات و تحلیل مسائل اقتصادی درآمده‌اند.

تعیین هدف یا اهداف توسعه

توسعه از نظر این کتاب عبارت از رشد مداوم و بهبود پیوسته وضعیت یک جامعه برآمده از دگرگونی و تحول در ارکان و بنیان‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، تجاری، مدیریتی و فرهنگی و ... است که در مظاهر زیست انسانی افراد آن جامعه نظیر رفاه، رشد و بالندگی اقتصادی، آزادی، دموکراسی، گسترش انتخاب‌ها، نوآفرینی و نوآوری و ... متبلور می‌شود. بنابراین، توسعه فرآیندی است که طی آن رفاه اقتصادی و کیفیت زندگی یک ملت، منطقه، جامعه محلی یا یک فرد بر اساس اهداف و مقاصد هدفمند بهبود می‌یابد. تعیین هدف در فرایند توسعه از دو جهت حائز اهمیت است: (۱) به دولت‌مردان کمک می‌کند منابع محدود خود را حول اهداف از پیش تعیین شده و اولویت‌دار هزینه کنند، و (۲) آن‌ها را وادار به پاسخگویی می‌کند تا عملکردشان نسبت به اهداف برنامه، مورد ارزیابی قرار گیرد. هدف نهایی توسعه، کاهش فقر، نابرابری، بیکاری و تعالی جایگاه و منزلت انسانی است به عبارت دیگر فرصت‌سازی، توانمندسازی و ایجاد امنیت فردی و اجتماعی از ارکان اساسی توسعه به شمار می‌روند.

همان گونه که پیشتر نیز اشاره شد اهداف توسعه هزاره سوم (MDGS) اهدافی تعهدآمیز در سطح جهانی است برای پایان بخشیدن به فقر که در طی ۸ هدف اصلی مشخص شده‌اند. قبول ماهیت چند سویه‌ای توسعه و کاهش و خاتمه فقر، نیازمند چیزی بیش از افزایش درآمد فقرا می‌باشد. این ۸ هدف ظاهراً جاه طلبانه عبارتند از: ریشه کن ساختن فقر، رفع گرسنگی شدید، دسترسی همگان به آموزش مقدماتی، پیشبرد و برابری جنسیتی و

تواناسازی زنان، کاهش مرگ و میر کودکان، بهبود سلامت و بهداشت مادران، مبارزه با بیماری‌های ایدز و اچ آی وی، مالاریا و سایر بیماری‌های مسری، توسعه پایدار زیست‌محیطی و هم‌آفرینی جهانی همه کشورها برای توسعه اقتصادی، اجتماعی در سطح جهان.

تدوین و انتخاب راهبردهای توسعه

همان‌گونه که در فصل ۴ کتاب، به بازخوانی «راهبردهای توسعه» پرداخته شد، در آنجا اشاره شده است که انتخاب یک راهبرد فراگیر رشد و توسعه و تعمیم آن برای همه کشورها، بدون توجه به شرایط بومی و محلی آن‌ها سبب ناکامی این کشورها خواهد شد. اگر چه بعضی از اصول مشترک در همه جا وجود دارند، تبدیل این اصول کلی از تئوری به عمل مستلزم داشتن نگرش توسعه‌گرایی خاص برای هر کشوری است. راهبردهای مرور شده برای توسعه کشورها در این فصل می‌تواند به کشورها و جوامع کمک کند تا براساس شرایط و اقتضائات خاص خود آن‌ها را انتخاب کنند. اما نکته بسیار اساسی این است که الگو یا راهبرد واحد و جهان‌شمولی برای توسعه همه کشورها وجود ندارد. حکمرانی هوشمند و کارآمد و اندیشمندان توسعه‌پژوه بایستی با نگرشی آگاهانه و جامع پیامدهای منفی راهبرد به کار گرفته شده را با اتخاذ راهکارهای مناسب تعدیل و راهبرد اقتضایی توسعه را استخراج و اجرا نمایند. در انتخاب یک راهبرد، در نظر گرفتن شرایط زمانی و مکانی، موقعیت، امکانات و اهداف کشور و جایگاه و رابطه آن با نظام بین‌الملل حیاتی می‌باشد. بنابراین این باور وجود دارد که مهم‌ترین محدودیت یا مانع از کشوری به کشور دیگر فرق می‌کند. بنابراین استراتژی‌های توسعه کشورها باید متناسب با شرایطشان اتخاذ شود و به صورت اقتضایی تغییر کند. هرچند یافتن مهم‌ترین و اصلی‌ترین محدودیت و مانع برای توسعه کار ساده‌ای نیست. در تعیین جایگاه و اهمیت موانع و محدودیت‌ها در هر اقتصادی، نااطمینانی‌های زیادی وجود دارد و باید آن‌را براساس ارزیابی و تحلیل آماری، اطلاعات و احتمالات واقع‌بینانه برآورد کرد که کدام محدودیت برای توسعه اصلی و مهم‌تر از همه است. افزون‌بر آن وجود یافتن محدودیت حاکم در زمان حاضر نباید موجب شود که نگرش درازمدت نسبت به مسائل در آینده به بته فراموشی سپرده شود. روشن است شناسایی و برخورد با محدودیت‌ها و عواملی که در آینده به عنوان بازدارنده برای رشد و توسعه در خواهند آمد بسیار چالش‌برانگیز در هدف‌گذاری توسعه می‌باشد.

اجرای برنامه‌های توسعه

یقیناً رابطه بین رشد اقتصادی و بهبود وضع فقرا بخودی خود نشان‌دهنده یک رابطه علت و معلولی نیست. اما شواهدی وجود دارد که احتمالاً بهبود در توزیع درآمد، آموزش و بهداشت می‌تواند رشد اقتصادی را تسریع کند. افزون‌بر آن کاهش فقر امکان‌پذیر است بدون اینکه روندگی رشد را کند و یا آن‌را به تاخیر انداخت. اما ترسیم سیمای کلی از فقر مطلق کافی نیست. پیش از تهیه و تدوین و سپس اجرای سیاست‌ها و برنامه‌های موثر توسعه در کشورها، لازم است درباره اینکه کدام گروه‌ها در جامعه فقیر هستند و فقر از کدام خصوصیت اقتصادی برخوردارند و چگونه باید آن‌ها را در برنامه‌ریزی توسعه مدنظر قرار داد، باید آگاهی و اطلاعات ویژه‌ای پیدا کرد که در زیر به‌طور مختصر به آن‌ها اشاره می‌شود:

۱. روستائیان و توسعه – شاید بیشترین عمومیتی که می‌توان برای فقرا قائل شد و معتبر هم باشد، این است که بیشتر فقرا در روستاها و دهات زندگی می‌کنند. یعنی کسانی که کار عمده آن‌ها کشاورزی و فعالیتهای مرتبط به آن می‌باشد. زنان و کودکان بیش‌از مردان بزرگسال فقیر بوده و اغلب فقرا در میان گروه‌ها و اقلیتهای قومی و یا افراد بومی می‌باشند. داده‌های آماری و اطلاعات بدست‌آمده از بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته موید این عمومیت می‌باشد. همچنین براساس این یافته‌ها، حدود دو سوم افراد بسیار فقیر به کشاورزی معیشتی یا بخورونمیر اشتغال دارند یعنی یا دهقانانی هستند که مالک اراضی بسیار کوچک هستند و یا کارگرانی هستند که با دستمزد بسیار پایین در مزارع و

کشتزارها و باغات برای مالکان کار می‌کنند. بقیه یک سوم فقرا در مناطق روستایی بوده اما به ارائه خدمات کوچک مشغول بوده یا در حاشیه شهرهای بزرگ زندگی می‌کنند. این افراد خوداشتغال هستند و به دستفروشی، خدمات خرده‌پایی و خرید و فروش در مقیاس کوچک مشغول هستند. می‌توان نتیجه گرفت که به‌طور متوسط حدود ۸۰ درصد کل گروه‌های فقیر در قاره‌های آفریقا و آسیا و حدود ۵۰ درصد فقرا در آمریکای لاتین در مناطق روستایی زندگی می‌کنند. جالب است به این نکته اشاره شود با توجه به تمرکز فقر مطلق در مناطق روستایی، بخش عمده هزینه‌های دولت‌ها در بیشتر کشورهای توسعه‌نیافته در چندین دهه گذشته در شهرها و به‌ویژه بخش‌های تجاری و کارخانه‌ای مدرن متمرکز بوده است.

۲. زنان و توسعه - زنان جمعیت بزرگ و قابل‌ملاحظه‌ای از تعداد فقرا در جهان را شامل می‌شوند. اگر زندگی افراد ساکن جوامع بسیار فقیر در سراسر گیتی توسعه‌نیافته هم‌سنجی و بررسی شود، مشخص خواهد شد که تقریباً در همه این جوامع، زنان و کودکان هستند که بیشترین محرومیت و فقر را دارند. این حقیقت که رفاه زنان و کودکان به میزان قابل‌توجهی تحت‌تاثیر نوع سیاست توسعه می‌باشد، در نظر گرفتن زنان و کودکان در برنامه‌ها و سیاست‌های توسعه بسیار پراهمیت است. یعنی در برنامه بهبود شرایط زندگی فقرا، زنان باید مورد توجه قرار گیرند و این بدین معناست که این برنامه‌ها موجب مشارکت بیشتر زنان در مسائل اجتماعی و اقتصادی و سیاسی جامعه می‌شوند که این کار با بالا رفتن سطح آموزش و تحصیلات، حقوق برابر و امکانات مساوی و رفع هرگونه تبعیض جنسیتی امکان‌پذیر است. زنان نسبت به مردان بزرگسال فقیرتر بوده و از سوءتغذیه بیشتر، برخورداری کمتر از خدمات درمانی، دسترسی کمتر به آب نوشیدنی سالم، دسترسی کمتر به امکانات و سایر منافع اجتماعی دارند. زنانی که به تنهایی سرپرست خانوار هستند دارای درآمد پایین‌تری می‌باشند و از طرف دیگر زنانی که همسر دارند اختیار محدودی بر درآمد همسران‌شان داشته که این عوامل پدیده مذموم فقر میان زنان را تقویت می‌سازد. افزون‌بر آن زنان و دختران در هم‌سنجی با مردان و پسران دسترسی کمتری به مراکز آموزشی داشته و امکان تحصیلات عالی‌تر برای آنان کمتر فراهم می‌باشد. زنان عموماً در بخش رسمی استخدام نمی‌شوند و از امنیت اجتماعی، برنامه‌های رفاه اجتماعی و برنامه‌های کمک‌های دولت برای اشتغال برخوردار نیستند. زنان در هم‌سنجی با مردان با انجام کار مشابه و یکسان، دریافتی کمتری دارند و معمولاً زنان را در مشاغل با پست‌های بالاتر و دستمزد و پرداختی بیشتر استخدام نمی‌کنند. در مناطق شهری، تمایل بخش‌های خصوصی در استخدام زنان در هم‌سنجی با مردان کمتر است یا در بخشی از ادارات دولتی، استخدام زنان محدود و یا غیرقانونی بوده و اگر زنان هم استخدام شوند و به آن‌ها کارها و مشاغل با دستمزد پایین داده می‌شود. گاه قوانین و آداب و رسوم اجتماعی نیز زنان را در مالکیت دارایی به اسم خودشان یا امضا قراردادهای مالی بدون کسب اجازه و امضا همسرشان منع کرده است. مطالعات موجود درباره روال تخصیص منابع میان خانوارها به روشنی نشان می‌دهد در بسیاری از مناطق جهان، تبعیض شدیدی بر علیه زنان نسبت به مردان در پرسمان‌هایی چون تغذیه، مراقبت‌های بهداشتی و درمانی، آموزش و تقسیم ارث وجود دارد. این پژوهش‌ها نشان می‌دهد تبعیض جنسیتی شدید در توزیع همان منابع اندک در خانوارها میان دختران و پسران، زنان و مردان تاثیر می‌گذارد. کنترل زنان بر روی درآمد و منابع مالی خانواده بنا به دلایل عدیده‌ای محدود است. هر فرایند رشد که در جهت بهبود جایگاه فقرا به‌ویژه زنان و کودکان نباشد در رسیدن به اهداف توسعه ناموفق خواهد بود. در بلندمدت جایگاه و موقعیت پایین اقتصادی زنان منجر به آهسته‌تر شدن رشد اقتصادی خواهد شد. بنابراین سرمایه‌گذاری در بهبود وضع زنان جامعه به نوعی آثار مثبت برای نسل‌های بعدی و رشد اقتصادی در دوره‌های بعدی در جامعه را در پی خواهد داشت.

۳. اقلیت‌های قومی، جمعیت‌های بومی و توسعه - از دیگر پدیده‌های فقر در جهان رو به توسعه عمومیت فقر بیشتر در میان گروه‌های قومی و اقلیت‌ها و جمعیت‌های بومی و اولیه است. همان‌گونه که اشاره شد حدود ۴۰ درصد جمعیت کشورهای جهان دارای پنج جمعیت قومی

قابل ملاحظه‌ای هستند که یکی یا بیشتر آن‌ها با تبعیض اجتماعی، سیاسی و اقتصادی روبرو می‌باشند. مثلاً پژوهشی در مکزیک نشان می‌دهد بیش از ۸۰ درصد بومیان در هم‌سنگی با ۱۸ درصد جمعیت غیربومیان در آن کشور فقیر می‌باشند. اینکه درباره تأمیل‌ها در سریلانکا، کارن‌ها در کشور میانمار، نجس‌ها در هندوستان یا تبتی‌ها در چین صحبت شود، فقر در میان اقلیت‌های قومی به همان اندازه بومیان اهمیت جدی دارد.

دسترسی به تکنولوژی‌های جدید غربی این فرصت را برای کشورهای جدیداً در شرف صنعتی شدن جهان فراهم آورده که از نتایج تحقیق و توسعه کشورهای توسعه‌یافته غربی به خوبی اقتباس و استفاده کنند. کشورهای رو به توسعه با استفاده از فناوری‌های برگرفته از این کشورها و کپی‌سازی از محصولات آن‌ها توانسته‌اند وارد مدار تولید^۱ تجارت جهانی شوند. کشورهای رو به توسعه با بهره‌گیری از نقطه قوت اقتصادشان یعنی سطح پایین‌تر دستمزدها نسبت به کشورهای توسعه‌یافته توانستند به تدریج از تولید و صدور کالاهای با فناوری پایین به تولید کالاهای با فناوری بالاتر حرکت کنند و فاصله توسعه صنعتی خود را با کشورهای صنعتی شده کم کنند. نهایتاً این امید وجود دارد که این کشورها به مانند ژاپن، سنگاپور و کره جنوبی بتوانند به لحاظ صنعتی به سطح کشورهای توسعه‌یافته برسند. کشور چین پیشرفت‌های خیره‌کننده‌ای در استفاده از این استراتژی داشته است. چرخه تولید در تجارت بین‌الملل، جایگزین شدن محصولات صنعتی تولیدی کشورهای توسعه‌یافته به وسیله کشورهای توسعه‌نیافته و حرکت کشورهای توسعه‌یافته به تولید محصولات صنعتی دیگر که از پیچیدگی‌های بیشتر فناوری بالا برخوردار است، را نشان می‌دهد.

هیرشمن (۱۳۹۸) ارائه پاسخ به این پرسش را حائز اهمیت می‌داند که اساساً چرا انقلاب صنعتی در انگلستان رخ داد و نه جای دیگر؟ به محض آن‌که پیشرفت اقتصادی در کشورهای پیشرو بدل به یک واقعیت مشهود شد، چرخه میل به تقلید، آهنگ انجام کاری مشابه، گرایش به هم‌رسی، بدل به عامل تعیین‌کننده ضروری برای آن‌چه که در میان غیرپیشروها رخ می‌دهد، زده می‌شود. این احساس که تغییر و پیشرفت هم ممکن و هم مطلوب است، به‌طور قطع نیرویی پویا را در جامعه‌ای که تا به حال ایستا بوده است، خلق می‌کند.

طی چندین دهه رشد سریع و خارق‌العاده اقتصادها در سراسر گیتی، مفهومی تحت‌عنوان همپایی صنعتی^۲ در ادبیات توسعه شکل گرفت. ادبیاتی که به مفهوم همپایی می‌پردازد، برخوردار از تئوری‌های خاص خود است. این مفهوم با تأکید بر رشد سریع کشورهای تازه‌صنعتی از مسیر ارتباط با کشورهای فرارشدیافته^۳ برای توسعه‌پژوهان این کشورها انگیزاننده است. در پاسخ به چیستی همپایی می‌توان گفت همپایی تلاشی برای یادگیری از دیگران است، تلاشی که با یک «پویایی خاص» و در «بستری خاص» انجام و به «نتیجه‌ای خاص» منجر می‌شود. همپایی را نهایتاً می‌توان در دو هدف خلاصه کرد: «افزایش توانش فناورانه» و «افزایش سهم بازار». لی و لیم^۴ (۲۰۱۱)، این دو نتیجه را در قالب دو گونه همپایی تبیین کرده‌اند که شامل همپایی فناوری و همپایی بازار است. همپایی فناوری ناظر بر افزایش توانش فناورانه و همپایی بازار ناظر بر افزایش سهم از بازار است. این دو همپایی اگر چه یکسان نیستند اما پیوند نزدیکی با یکدیگر دارند و کشورها برای کسب موفقیت پیوسته و درازمدت نیازمند همپایی در هر دو بخش هستند. به‌عنوان مثال، افزایش سهم بازار کشورهای دیرآمده، بدون افزایش قابلیت‌های فناورانه و صرفاً مبتنی بر فناوری‌های وارداتی و نیز نیروی کار ارزان نوعی همپایی در بازار است. در این حالت دو گونه همپایی از یکدیگر جدا هستند. اما یک همپایی درازمدت در بازار بدون افزایش در توانمندی‌های فناورانه بسیار دشوار است و شرکت‌ها می‌باید به‌واسطه افزایش توانمندی‌های فناورانه سهم افزون‌تر از بازار را در اختیار گیرند. در این حالت، این دو گونه همپایی با یکدیگر مرتبط هستند. گام اول در مسیر توسعه، با تحول در باور و اندیشه و ایجاد چارچوب ذهنی مناسب برداشته می‌شود. کشورها بعداز بسیج سرمایه، آموزش نیروی کار و طرح‌ریزی زیرساخت‌های لازم می‌توانند مرحله دوم را آغاز کنند که مرحله کسب فناوری‌های جدید و

^۱ Synthetic substitutes

^۳ Post-Growth countries

^۲ Industrial Catch up

^۴ Keonnyeong Lee & Seong-Gyun Leem

کپی‌برداری از فناوری‌های موجود کشورهای توسعه‌یافته است. بریتانیا، نخستین رهبر صنعتی جهان از این قاعده مستثنی است. آمریکایی‌ها در سده نوزدهم و ژاپنی‌ها در سال‌های پیش و پس از جنگ جهانی دوم در کپی‌برداری شهره بودند. صنایع برخوردار از فناوری‌های پیشرفته به مرور به صنایع دارای فناوری‌های معمولی تبدیل می‌شوند و فناوری‌های خاص و ویژه به‌تدریج از کشورهای فرارشدیافته به کشورهای توسعه‌نیافته منتقل می‌شوند. نخستین نمونه آن بعد از وقوع انقلاب صنعتی، در صنعت نساجی رخ داد. آفرینش فناوری پیشرفته و کاربرد آن در صنعت نساجی از آغازین سده نوزدهم در بریتانیا شروع شد، اما در اواخر همین سده به آلمان و آمریکا راه یافت که در تعقیب بریتانیا بودند. این صنعت نقطه آغاز جنبش اقتصادی دو کشور آلمان و آمریکا شد. سرانجام، پس از حدود دو سده، نوبت به کشورهای بسیار فقیر رسید که توسعه صنعتی خود را از همین صنعت آغاز کنند. کشورها از صنایع کشوری کپی‌برداری می‌کنند که فراتر از آن‌ها قرار داشته باشد. آن‌گاه دستاوردهای فناوری جدید در الگوی توسعه اقتصادی جایگزین محصولات وارداتی می‌شود. محصولاتی که پیشتر وارد می‌شدند در داخل کشور ساخته می‌شوند.

لستر سی. تارو^۱ (۱۳۸۳)، پیرامون کسب فناوری‌های جدید می‌گوید که در سده نوزدهم هیئت‌های نمایندگی رسمی ژاپن به سراسر گیتی فرستاده شدند تا آن‌چه را که الگوهای سازمان اجتماعی و گسترش فناوری پیشرفته و پیشرو تلقی می‌کردند، مطالعه کنند. سپس این الگوها را به ژاپن آوردند. بعد از جنگ جهانی دوم انواع سیاست‌ها اتخاذ و اجرا شدند تا فرایند نمونه‌برداری را شتاب بخشند. در واشنگتن مرکزی تاسیس شد تا مقاله‌های علمی و مهندسی را به زبان ژاپنی ترجمه کنند و برای شرکت‌های ژاپنی بفرستند که شاید چیزی از آن بیاموزند. دانشجویانی که برای شرکت‌های خصوصی ژاپنی کار می‌کردند به دانشگاه‌های معتبر آمریکا فرستاده شدند تا فناوری‌های آمریکایی مرتبط با کارفرمایان خود را فرا گیرند. در پی صدور حکم ضدتراست که آزمایشگاه‌های بل^۲ وابسته به AT&T را مکلف می‌ساخت که فناوری‌های خود را در اختیار دیگران هم بگذارند، ژاپنی‌ها در نیوجرسی دفتری باز کردند تا فناوری‌های آزمایشگاه بل را زیر نظر بگیرند و به ژاپن منتقل نمایند. ژاپنی‌های دوربین عکاسی به‌دست و مشغول بازدید از کارخانه‌های آمریکایی آن‌قدر فراوان بودند که موضوع شوخی‌های خنده‌دار کم‌دین‌های برنامه‌های شب تلویزیون شده بودند. اگر فناوری‌هایی بودند که باید خریده می‌شدند، دولت ژاپن وارد عمل می‌شد و به‌عنوان خریدار انحصاری چانه می‌زد تا فناوری را ارزان بخرد و آن‌را در اختیار همه شرکت‌ها و دینفعان ژاپنی بگذارد. استراتژی ژاپن این بود که فناوری کپی شده ۱۰ درصد بهتر یا ۱۰ درصد ارزان‌تر از آب درآمد و آن‌گاه این حاشیه برتری را به‌کار گیرد تا با صاحبان اصلی فناوری هم‌وردی کند و بازار را از دستشان بگیرد. ربات و ماشین فتوکپی نمونه‌های خوبی از این دست هستند.

کره جنوبی بهترین نمونه از کشورهای توسعه‌نیافته‌ای بود که در آن مقطع الگوی ژاپن را دنبال کرد. الگوی ژاپنی در صورتی موفق از آب درمی‌آید که سازمان اجتماعی، شایسته و کارآمد باشد. نیروی کار فرهیخته و خرج بی‌دریغ در فناوری‌های فرایند، لازمه توفیق در صدور محصولات کپی‌برداری شده است. محصولی که ساخته می‌شود باید دارای تمایزات و ویژگی‌های عملکردی بهتری نسبت به محصول اصلی باشد. عجیب نیست که کره جنوبی تنها کشور توسعه‌نیافته‌ای بود که در آن مقطع بودجه تحقیق و توسعه آن در هم‌سنگی با محصول ناخالص داخلی با کشورهایی که بیشترین بودجه‌های تحقیق و توسعه را دارند برابری می‌کرد و از بودجه بسیاری از کشورهای صنعتی ثروتمند افزون‌تر بود. اگر به کشورهای نظیر سنگاپور، تایوان، ایرلند، مالزی، چین و تایلند، که اخیراً دارای توفیقات اقتصادی معجزه‌آسایی بوده‌اند، نگرسته شود، ملاحظه می‌شود که کپی‌برداری از راه‌های گوناگون و به‌گونه‌ای غیرمستقیم صورت گرفته است. کشورها درصدد جذب شرکت‌های جهانی هستند تا هزینه‌های خود را کاهش دهند. شرکت‌های جهانی در تاسیسات تولیدی برون‌مرزی خود آخرین فناوری‌های خود یا چیزی را که نزدیک به آن باشد به‌کار می‌گیرند.

^۱ Thurow, Lester C.

^۲ Bell Labs

کشور انگلستان در بیشتر سال‌های سده نوزدهم، رهبر بی‌هم‌آورد و بلامنازع تکنولوژیک دنیای سرمایه‌داری بود. تا پیش از نیمه دوم این سده، گسست این کشور با سایر کشورهای پیشرو نظیر آلمان و آمریکا تا جایی بود که سرانه تولید ناخالص داخلی انگلستان ۵۰ درصد بالاتر از میانگین این کشورها بوده است. در نیمه دوم این سده، آمریکا و آلمان فرایند همپایی را آغاز کردند و با تلاش‌هایی که در تقلیل گسست تکنولوژیک با انگلستان صورت گرفت، به گونه چشمگیری شکاف بین خود و انگلستان را کاهش دادند. نلسون (۲۰۰۸) تقریر می‌کند که در کشورهایی که در تکاپوی همپایی هستند، چالش اصلی یادگیری آن است که بر روش جدید انجام کارها تسلط پیدا کنند. منظور از روش جدید انجام کار، نوآوری از دیدگاه شومپیتر است. لذا نوآوری در همپایی شامل به‌دست آوردن و تسلط یافتن بر راه‌های انجام کارهایی است که پیش از این در سایر کشورها انجام می‌شده است.

بنابراین، نظریه‌هایی که در ادبیات همپایی صنعتی توسط متفکران مربوطه معرفی شده است عبارتند از:

۱. نظریه ایجاد نهادهای جدید و تدوین استراتژی‌های مطلوب - یکی از نخستین جریان‌های نظری در همپایی مربوط به همپایی صنعتی آلمان به کشور انگلستان پیش‌جنگ جهانی اول و تبیین نقش سیاست و نهادها در این بستر است. از شناخته شده‌ترین صاحب‌نظران منتسب به این جریان الکساندر گرشنکرون^۱ است. گرشنکرون به گونه چشمگیری بر برپایی نهادهای جدید و پیروی از راهبردهای مطلوب تاکید دارد، نهادها و راهبردهایی که مبتنی بر جایگاه و اقتضائات کشورها باشد. از نظر وی، این نهادها و راهبردها باید به گونه‌ای سازمان‌دهی شوند که از مزیت کشورها در دوره همپایی به صورت بیشینه بهره‌برداری شود و بر کمبودها غلبه کند.

۲. نظریه فشار بزرگ - جریان شناخته شده دیگر همپایی، ناظر بر تبیین توسعه صنعتی کشورهای شرق آسیا، به گونه‌ای خاص ژاپن و بعد از آن کشورهای چون کره، تایوان و غیره است. پل روزنشتاین-رودان، رادلت و ساکس^۲ (۱۹۹۷) در تحلیل تجربیات نیم قرن تلاش برای همپایی در کشورهای دیرآمده، این الگوی همپایی را معرفی کردند. بر پایه این الگو، دولت‌ها می‌بایست تمامی اجزای پشتیبان همپایی را تقریباً به گونه‌ای هم‌هنگام و از مسیر یک سرمایه‌گذاری فیزیکی عظیم در زیرساخت‌ها، صنایع اساسی، تحقیق و توسعه و تغییرات قانونی و نهادی تدبیر کرده و با یک فشار بزرگ، کشور را در مسیر جهش سترگ قرار دهند.

۳. نظریه حمایت از صنایع نوپا (استارت‌آپ‌ها) - این الگو نیز توسط رادلت و ساکس معرفی شده و بر حمایت از صنایع نوپا بر فرصت تنفس دادن به صنایع داخلی از طریق سیاست‌هایی چون منع واردات و جایگزینی محصولات داخلی تاکید دارد، فرصتی که به مرور منجر به آمادگی این صنایع برای رقابت با رقبای خارجی شود.

۴. نظریه گازهای پرنده - این الگو که برگرفته از تجربه کشورهای شرق آسیاست، نظریه کانامی آکوماتسو^۳، موسوم به گازهای پرنده است. در این رویکرد کشورهای توسعه‌نیافته به مرور همان حرکتی را در گسترش فناوری می‌کنند که پیشتر کشورهای دیگری آن را انجام داده‌اند. به عنوان مثال با حرکت ژاپن به سمت صنایع الکترونیک، تایوان و کره رهبری را در صنایع نساجی برعهده می‌گیرند و با حرکت تایوان و کره به سمت صنایع الکترونیکی و قطعه‌سازی خودرو، کشورهایی چون اندونزی، تایلند و ویتنام جایگاه آن‌ها را در صنایع نساجی می‌گیرند (رادلت و ساکس، ۱۹۹۷). براساس این تئوری، کشورهای توسعه‌نیافته نیازمند آن هستند که به نوعی به کشورهای فرارشدنیافته مرتبط شده و از این طریق، فعالیت‌های اختصاصی و متناسب با شرایط خاص خود را تولید کرده و از مزیت موقت خود مبنی بر پایین بودن هزینه‌ها، بهره بیشینه را ببرند، الگویی که جریان صنعتی شدن را در فراز و فرود کشورهای مرتبط به هم و به سان دسته‌هایی از گازهای در حال پرواز و مبتنی بر مزیت رقابتی هر یک توصیف می‌کند.

^۱ Aleksandr Gerschenkron

^۲ Radelet & Sachs

^۳ Kaname Akamatsu

۵. نظریه عدم تعادل یا نامتوازن - یکی دیگر از جریان‌های نظریه همپایی را می‌توان در رویکرد ساختارگرایان و در چارچوب «نامتوازن» یافت. این جریان‌ها به گونه گسترده‌ای در نظریه‌های روزنشتاین، میردال و خصوصاً هیرشمن مشاهده می‌شود. هیرشمن در کتاب سال ۱۹۵۸ خود، (به عنوان بانی این مکتب فکری)، به تحلیل دلایل موفقیت گسترش صنعتی در شرق آسیا می‌پردازد. موضوعی که وی در این تحلیل‌ها تاکید می‌کند این است که توسعه فرایندی است که در عدم تعادل و به صورت نامتوازن رخ می‌دهد، یعنی وضعیتی که طی آن فرصت‌هایی برای آغاز کارآفرینی‌های جدید ایجاد می‌شود.
۶. نظریه پنجره فرصت‌ها - جریان نظری دیگر را در رویکرد نئوشومپیترین‌ها، همچون فریمن، پرز^۱ و سوت^۲ می‌توان مشاهده کرد که آن‌را تحت عنوان پنجره فرصت‌ها معرفی می‌کنند. آن‌ها بر سیر تحولاتی که در پارادایم‌های اقتصادی - فناوریانه رخ می‌دهد تاکید کرده و معتقدند در تغییر این پارادایم‌ها پنجره‌هایی از فرصت در مقابل کشورهای دیرآمده باز می‌شود. هر پارادایم جدید، دانش جدید، مهارت‌ها و تجربیات جدیدی نیاز دارد، براین اساس مزیت کشورهای پیشرو در این پارادایم از بین می‌رود.
۷. نظریه جذب کارکنان ماهر - وبلن^۳ (۱۹۱۵) بیان می‌کند که فناوری عمدتاً در افراد ذخیره شده است، از این رو نقل مکان و مهاجرت کارکنان ماهر، پیش‌نیاز ضروری انتشار فناوری به مکان‌های گوناگون است. مبتنی بر این رویکرد آن‌چه سرآغاز همپایی در کشورهای دیرآمده است، جذب میزان متناسبی از کارکنان ماهر است. با گذر زمان این رویکرد دچار تحولاتی شد. نخست این‌که با پیدایش فناوری ماشین این پنداشت ایجاد شد که فناوری در قالبی صریح و بدون ابهام قابل انتقال است. در چنین شرایطی کشورهای دیرآمده قادرند بدون پرداخت هزینه‌های توسعه فناوری، به آسانی یک فناوری از پیش آماده شده را دریافت و احاطه کنند. تصویری که از سوی برخی نظرات بعدی مورد مخالفت قرار گرفته و مختص دوران خاصی دانسته شد و تجربه متعدد کشورهای توسعه‌نیافته نیز نافی آن بود. گرشنکرون (۱۹۶۲) ضمن مخالفت با این رویکرد، بیان می‌کند در دوران صنعتی شدن انگلستان، فناوری‌ها در مقیاس کوچک و با پیچیدگی‌های اندکی همراه بودند اما در دورانی که کشور آلمان همپایی را آغاز کرد، شرایط به گونه‌ای بنیادین دچار تحول شده بود. لذا همچنان جذب فناوری از سوی کشورهای پیرو، امری دشوار و وابسته به عوامل پیچیده‌ای است.
۸. نظریه تکرار سه مرحله‌ای «ارتباط»، «اهرم کردن» و «یادگیری» - در ادبیات مدیریت استراتژیک، پیوند میان کشورهای پیشرو و پیرو به واسطه تبدیلی است که میان شرکت‌ها در این کشورها انجام می‌شود. در این رویکرد، شرکت‌ها به منابعی نیاز دارند که برای دسترسی به آن‌ها، چیزی را در مقابل پیشنهاد می‌دهند. به عنوان مثال فناوری در مقابل بازار یا نیروی کار ارزان. این رویکرد را می‌توان «اهرم کردن منابع»^۴ نامید. اما در رویکرد توسعه اقتصادی می‌توان همپایی را برآمده از تکرار مکرر سه مرحله‌ای «ارتباط»، «اهرم کردن» و «یادگیری» دانست. با جهانی شدن اقتصاد، «ارتباط» میان کشورها و شرکت‌ها افزوده شده و این پیوند «اهرمی» است برای «یادگیری». با این یادگیری، ارتباط بیشتر شده و اهرم موثرتری برای یادگیری‌های بعدی خواهد بود. توالی این مراحل، در نهایت به یادگیری صنعتی منجر می‌شود.
۹. نظریه الگوهای پیروی در مسیر، جهش در مسیر و آفرینش مسیر جدید - در رویکرد دیگر، لی و لیم (۲۰۱۱) سه الگو را در همپایی معرفی می‌کنند. الگوی نخست، همپایی از طریق پیروی در مسیر است، به این معنا که شرکت‌های دیرآمده دقیقاً همان مسیری را طی می‌کنند که کشور پیشرو طی کرده است. الگوی دوم، همپایی از طریق جهش در مسیر است، به این معنا که همان مسیر اما با جهش از برخی مراحل طی می‌شود. الگوی سوم نیز خلق مسیری جدید و متفاوت از کشورها و شرکت‌های پیشرو است.

^۱ Perez^۳ Thorstein Veblen^۲ Soete^۴ Leveraging Resources

۱۰. همپایی همراه با اصلاحات خلاقانه و متناسب با شرایط بومی - زمانی که به توسعه یک بخش به گونه‌ای دقیق نگریسته شود، می‌توان تشخیص داد هر کشوری با توجه به فرایند یادگیری بومی خود، به شکلی اقدامات را انجام می‌دهد. نسخه‌برداری عینی تقریباً غیرممکن است. همپایی تا حد زیادی همراه با اصلاحات عامدانه و اغلب خلاقانه برای متناسب و درخور کردن تجربه با شرایط بومی است. تکرار سویه‌های سازمانی، مدیریتی و نهادی تجربیات معمولاً بسیار دشوار بوده و هماهنگ‌سازی آن با شرایط، هنجارها و ارزش‌های داخلی بسیار پیچیده است. در تجربه همپایی آلمان و آمریکا به انگلستان، این کشورها فاصله خود را صرفاً با تقلید از فناوری‌های پیشرفته‌ای انجام ندادند که پیشتر در انگلستان وجود داشت. بلکه روش‌های جدیدی از سازمان‌دهی تولید و توزیع را توسعه دادند. درخصوص آمریکا، این روش‌ها مبتنی بر تولید انبوه، توزیع و بهره‌برداری در مقیاس اقتصادی و تغییر الگوی رهبری بود. همچنین آلمان روش‌های جدیدی را در سازمان‌دهی تولید اتخاذ کرد به‌خصوص در پیوند با تحقیق و توسعه و در صنایع شیمیایی و مهندسی که در درازمدت آثار مهمی دربر داشت. در سال‌های اخیر نیز همپایی سریع ژاپن به سطح بهره‌وری کشورهای غربی، در طول نیمه اول جنگ جهانی دوم، بر پایه نوآوری‌های سازمانی بسیار ضروری (مانند سیستم‌های بهنگام^۱) اتفاق افتاد که بعدها به کشورهایی چون آمریکا نیز منتقل شد.

مجموعه این موارد نشان می‌دهد که همپایی موفق به گونه‌ای تاریخی صرفاً هم‌نوایی تکنیک‌های کنونی در صنایع نیست، بلکه همراه با نوآوری، به گونه‌ای ویژه و در شکل سازمانی متناسب با آن است.

نظریه پردازان اقتصاد رشد، عوامل گوناگونی را بر همپایی در رویکرد ملی موثر می‌دانند که مهم‌ترین آن‌ها عبارتند از:

۱. آبراموویتز^۲ (۱۹۸۶) به عنوان یکی از نخستین نظریه‌پردازان همپایی، در تحلیل پویای همپایی موفق کشورهای شرق اروپا به آمریکا پس از جنگ جهانی دوم، دو عامل «همخوانی فناوریانه» و «قابلیت‌های اجتماعی» را معرفی کرده است. همخوانی فناوریانه یعنی سازگاری بستر فنی و اقتصادی یک کشور با فناوری‌های وارداتی. به عنوان نمونه‌ای از همخوانی فناوریانه، آبراموویتز به یکپارچگی اقتصاد اروپا و هستش یک بازار همگن اشاره کرده است که طی آن زمینه انتقال فناوری‌های اقتصاد مقیاس که پیش از این در آمریکا گسترش یافته بود، فراهم بود. به عنوان نمونه‌ای از قابلیت‌های اجتماعی نیز وی از میان نمونه‌های مختلف، به فرازش و ارتقای سطح آموزش، افزایش سهم منابع اختصاص یافته به تحقیق و توسعه بخش خصوصی و عمومی و نیز ایجاد یک نظام تامین مالی خوب اشاره کرده است.

۲. گروشنکرون (۱۹۶۲) نیز بر دو جهت‌گیری عمده در همپایی تاکید می‌کند. نخست ایجاد «نهادهای جدید» و دوم، جویش و پیگیری «استراتژی‌های مناسب» و مبتنی بر وضعیتی که کشورها در آن قرار دارند. نهادهای جدید، ضرورتی است که کشورها برای غلبه بر ناملایمات برآمده از دیرآمدگی به آن نیاز دارند. شرکت‌ها اغلب دانش وسیعی دارند از این که چگونه باید با مسائل مواجه شوند و رهنگاشت آینده برای دستیابی به فرآورده‌ها و فناوری‌ها چیست، اما در کشورهای توسعه نیافته، این شرکت‌ها توسط عوامل محیطی محدود و کران‌مند شده‌اند. ممکن است این شرکت‌ها بخواهند (و حتی توان آن‌را داشته باشند) که فرآورده یا فرایند جدیدی را به بازار معرفی کنند، اما این کار وابسته به مهارت‌هایی باشد که مستقیماً آن‌را در اختیار ندارند ولی در شرکت‌های دیگر موجود است. مسلماً برای این که در این مسیر، به دلیل سختی‌های ناشی از دیرآمدگی متوقف نشوند، هستش ابزارهای نهادی یک ضرورت است، نهادهایی که پیوند با پرچم‌داران عرصه فناوری را تسهیل کند، ارتباط با بازار و مصرف‌کنندگان پیچیده آن، نهادهای تامین مهارت، خدمات و سایر ورودی‌های مورد نیاز و در نهایت نظام و شبکه نوآوری محلی را تامین کند.

^۱ Just In Time (JIT)

^۲ Abramowitz

۳. متیوز^۱ (۲۰۰۶) مجموعه‌ای از سیاست‌ها را تحت عنوان سیاست‌های به‌روز شده گرشنکرون ارایه می‌کند، شامل تعیین جایگاه بین‌المللی مبتنی بر مزیت‌های بومی و اقتضائات جهانی، دگردیسی ساختار صنعت، ورود به زنجیره ارزش منطقه‌ای و بین‌المللی، یادگیری نهادی و اقتصادی از طریق گشایش مجموعه‌ای از آژانس‌های خدماتی (همچون تامین مالی، پژوهش و توسعه، بازاریابی و غیره)، زمینه‌سازی برای شرکت‌های جدید به‌عنوان بازیگران محوری فرایند همپایی، ایجاد صنایع جدید و پیشرو، گسترش صادرات و جایگزینی واردات، انجام حمایت‌های گزینشی از شرکت‌ها و سازمان‌دهی آن‌ها برای مواجهه با پیچیدگی‌های حوزه بین‌المللی خصوصا در شرایطی که سازوکارهای بازار قادر به سامان‌دهی این شرایط نیستند، سازمان‌دهی خوشه‌ها و بلوک‌های صنعتی به‌منظور هم‌افزایی میان شرکت‌ها و شتاب دادن به جهانی‌شدن شرکت‌ها خصوصا با استفاده از شیوه جذب سرمایه‌گذاری خارجی.
۴. وونگ^۲ (۱۹۹۹) ضمن تاکید بر جایگاه محوری بنگاه‌ها در همپایی، چهار عامل را معرفی کرد که براساس آن نظام ملی نوآوری بر سلوک بنگاه‌ها در همپایی اثر می‌گذارد: (۱) تناسب ساختار اولیه صنعت برای ورود به فرایند همپایی و مواردی چون اندازه بنگاه‌ها، سطح تمرکز و توانمندی بنگاه‌ها، (۲) هستش ظرفیت‌های کارآفرینی، ظرفیت‌هایی که شکل‌گیری آن‌ها عمدتا متأثر از تجربیات تاریخی کشورها، زمینه‌های آموزشی و نیز ارزش‌های اجتماعی - فرهنگی جامعه است، (۳) ساختار رقابت، وجود یک بازار داخلی ضمانت شده، انگیزه‌های زیادی را برای نوآوری ایجاد می‌کند، و (۴) شبکه ارتباطات خارجی شرکت‌ها، ارتباطاتی که به‌واسطه آن‌ها فرصت دسترسی و یادگیری از منابع فناورانه خارجی را فراهم می‌کند.
۵. فاگر برگ و گودینهو^۳ (۲۰۰۵) بیان می‌کنند که با گذشت زمان و تقاضای روزافزون برای توانمندی‌های فناورانه و نیز تلاش‌های نوآورانه کشورها برای کم کردن شکاف و گسست با کشورهای پیشرو، شرایط همپایی، دشوارتر شده است. درحالی‌که طی دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، مهم‌ترین عوامل پشتیبان همپایی، انباشت سرمایه و زیربنای کافی تولید بوده است، در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، انباشت توانمندی‌های فناورانه و تخصص‌گرایی در خدمات، مهم‌تر به‌نظر می‌رسند. لذا آن‌ها از میان عوامل متعدد موثر بر همپایی، سه عامل را مهم‌تر می‌دانند: (۱) مهارت (آموزش)، (۲) پژوهش و توسعه، و (۳) نوآوری. موضوع دیگری که مورد توجه آن‌ها قرار گرفته است، جایگاه شرکت‌ها در همپایی است. آن‌ها معتقدند نقطه ضعف بسیاری از مباحث حول سیاست‌های همپایی، توجه بیش‌از حد به سطح سیاست‌گذاری و غفلت از شرکت‌ها به‌عنوان مبدعان همپایی در کشورهاست.
۶. ریچارد نلسون^۴ (۲۰۰۴) موفقیت همپایی را مستلزم «بازتعریف جهت‌گیری نظام نوآوری» به‌خصوص در دو زمینه می‌داند: (۱) توجه به این واقعیت که فرایند همپایی حاوی نوآوری در یک مسیر ویژه است، آن نوآوری که پیشران فرایند همپایی است متفاوت از نوآوری حول فناوری‌های پیشرو در کشورهای توسعه‌یافته است، نوآوری در فرایند همپایی، نوآوری به معنای جدایی از تجربیات آشنای گذشته است، به معنای عدم قطعیت در تجربیات جدید است، نیازمند یادگیری در عمل است، همراه با ریسک بالا و همین‌طور احتمال یک موفقیت اساسی است، و (۲) دوم اهمیت نهادهای داخلی است، خصوصا نهادهای علم و فناوری، این موضوعی است که مرکز توجه نظام ملی نوآوری است.
۷. علاوه بر این مجموعه عوامل، برخی سیاست‌ها نیز به‌گونه‌ای ویژه در مطالعات همپایی مورد تاکید ویژه‌ای قرار گرفته‌اند. سرمایه‌گذاری خارجی یکی از این سیاست‌هاست. نلسون و همکاران در تبیین اهمیت سرمایه‌گذاری خارجی بیان می‌کنند که یادگیری از شرکت‌های خارجی همچنان به‌عنوان پیشران اصلی انتقال فناوری بوده و به تبع آن سرمایه‌گذاری خارجی نیز همچنان نقش بسیار مهمی در این امر ایفا می‌کند.

^۱ Mathews^۲ Jan Fagerberg & Manuel Mira Godinho^۳ Wong^۴ Richard Nelson

۸. در کنار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، سایر روش‌ها در همکنشی با شرکت‌های خارجی نیز حایز اهمیت‌اند، روش‌هایی چون تولید تحت‌لیسانس، اتحاد استراتژیک، گسترش مشترک و حتی یادگیری غیررسمی.

تحلیل همپایی صنعتی مبتنی بر نظام نوآوری بخشی، رویکردی است که هر روزه بیشتر از پیش مورد توجه قرار می‌گیرد. ضرورت نگرش بخشی به همپایی، همان ضرورت نگرش بخشی به نظام نوآوری است. در نگرش بخشی به نظام نوآوری، محیط نوآوری میان بخش‌ها به‌لحاظ منابع، بازیگران و نهادها متفاوت است. منبع و دینامیک نوآوری در هر بخش (صنعت) متفاوت است. با توجه به این‌که همپایی نیز در بخش‌ها رخ می‌دهد، اقدامات لازم برای همپایی و جهش در نوآوری نیز به‌گونه عمیقی وابسته به شرایط متفاوت هر بخش است. ما شاهد آن هستیم کشورهایی که در همپایی دارای شهرت‌اند، نه در تمام بخش‌ها، بلکه در یک یا چند بخش محدود همپایی را تجربه کرده‌اند و مساعی آن‌ها برای گسترش سایر بخش‌ها با توفیق چندانی روبه‌رو نبوده است. به‌عنوان مثال، کره جنوبی، پرآوازه‌ترین ببر آسیای شرقی، توسعه اقتصادی سریع را مرهون صناعی چون خودرو و لوازم الکتریکی مصرفی است و در صناعی چون ماشین‌افزار و رایانه شخصی، علی‌رغم تلاش‌های قابل توجه، به موفقیت مداومی دست نیافت (لی و لیم، ۲۰۰۱).

در بحث همپایی صنعتی باید اضافه شود که تکیه بر ناسیونالیسم چه توسط کشورهای توسعه‌یافته و چه از سوی کشورهای توسعه‌نیافته، خود مانع بزرگی در راه تبادل تکنولوژی نوین تلقی می‌شود. پس چه باید کرد؟ گالبرایت در اینجا به کمک می‌آید و راه‌حل مطلوب را نشان می‌دهد. او می‌گوید: «اگر تقلید از روش‌های فنی مالک پیشرفته به‌جا، به‌موقع و عاقلانه انجام شود، بسیار مناسب خواهد بود. اگر این کار رویه شود، نه سبب افتخار و غرور برای کشورهای صنعتی است و نه موجب شرمساری و سرشکستگی برای کشورهای عقب‌مانده. کاری است ضروری و لازم که باید انجام گیرد. هر چند که کشورهای پیشرفته نسبت به آن نظر خوشی نداشته باشند. در سده گذشته انگلیسی‌ها به تقلید آلمانی‌ها با نظر انتقاد، تحقیر و یا ناخرسندی می‌نگریستند زیرا همین که یک روش جدید و موثر فنی در «شفیلد» به کار می‌رفت، کارشناسان فنی و ارباب صنایع «سولینگن» از آن تقلید می‌کردند و در نتیجه به رقابت با تولید و صادرات انگلستان می‌پرداختند. در این اواخر ژاپنی‌ها و روس‌ها نیز به همین راه رفتند و نتایج بسیار درخشانی به دست آوردند. تقلید تکنولوژی، باعث انتقاد، تمسخر و نارضایتی کشورهای پیشرفته می‌شود. اما این‌ها نباید کشورهای عقب‌افتاده را دلسرد و ناامید کند. آن‌ها باید بی‌پروا علوم و فنون جدید کشورهای پیشرو را به خدمت بگیرند و برای پیشرفت خود به کار بندند. اما در این راه باید با درایت و تشخیص گام بردارند نه از روی تقلید محض و به خاطر تظاهر و خودنمایی.» شاید تحت‌تاثیر این نظر بود که کشورهای توسعه‌نیافته به این نتیجه رسیدند که ناگزیر نیستند تا برای رسیدن به توسعه اقتصادی راه‌های دراز و رنج‌آوری را طی کنند. بلکه می‌توانند از مراحل دشواری که انقلاب‌های صنعتی کشورهای غربی پشت‌سر نهاده‌اند، با جهش بگذرند. تقلید از تکنولوژی پیشرفته کشورهای صنعتی نسخه خوبی است که می‌توان برای درمان عقب‌ماندگی آن‌را تجویز کرد. هر چند که این فکر شاید خوشایند آن‌هایی نباشد که صنعتی‌شدن را جدای از توسعه‌نیافتگی در نظر می‌گیرند. باوجوداین، پرسش این است که از کدام تکنولوژی باید تقلید کرد؟ در وهله اول این فکر به‌نظر می‌رسد که در راه دستیابی به توسعه، تقلید از تکنولوژی‌های پیشرفته مجاز است. اما اگر به‌نظر گالبرایت دقیقاً توجه شود می‌توان متوجه شد که او نیز درایت و تشخیص را در این زمینه تجویز کرده است. این تجویز، نشان می‌دهد که حتی تقلید از تکنولوژی‌های متداول در کشورهای پیشرفته، به شرایط زمانی و مکانی کشورهای عقب‌مانده

- بستگی دارد. ردی^۱ (۱۹۷۷) که در متن اقتصاد هند به بحث می‌پردازد، برای رهایی هند از حالت توسعه‌نیافتگی و با توجه به شرایط زمانی و مکانی این کشور پیشنهاداتی را به شرح زیر برای به‌کارگیری تکنولوژی عنوان می‌کند:
۱. برتری تکنولوژی‌های کاربر نسبت به سرمایه‌بر،
 ۲. برتری صنایع روستایی و کوچک نسبت به صنایع بزرگ،
 ۳. برتری تولید کالاهای پرمصرف نسبت به تولید کالاهای لوکس و کم‌مصرف،
 ۴. برتری تکنولوژی‌هایی که به مهارت اندکی نیاز دارند و یا با تغییر کمی در مهارت کارگران سنتی می‌توان آن‌ها را به کار گرفت،
 ۵. برتری تکنولوژی‌هایی که مواد اولیه محلی را به مصرف می‌رسانند نسبت به تکنولوژی‌هایی که از مواد اولیه وارداتی استفاده می‌کنند،
 ۶. برتری تکنولوژی‌هایی که به انرژی کمتری نیاز دارند،
 ۷. برتری منابع انرژی محلی از قبیل خورشید، باد و گاز حاصل از کود حیوانی،
 ۸. برتری فناوری تولید انبوه در ابزارسازی نسبت به فناوری تولید انبوه در کالاهای مصرفی،
 ۹. برتری تکنولوژی‌های تولید دستی نسبت به تولید ماشینی، و
 ۱۰. برتری تکنولوژی‌هایی که بین صنایع شهری و جمعیت روستایی رابطه متقابل برقرار می‌کنند.

کنترل برنامه‌های توسعه

ارزیابی عملکرد توسعه را فرایند کمی نمودن تجارب توسعه‌ای کشورها، تعیین جایگاه کنونی آن‌ها در جهان، خلق راهبرد و به‌طور کلی، چشم‌اندازی برای آینده کشور را می‌گویند. به‌علت نقش مهمی که ارزیابی عملکرد در کنترل برنامه‌های توسعه کشورها ایفا می‌کند، آن را کلید موفقیت‌های پیوسته توسعه می‌دانند. کشور باید در دوره زمانی و با معیارهای سنجش مختلف دریابد که در روند اجرای برنامه توسعه، پیشرفتی حاصل شده یا خیر. اگر نتیجه مطلوب به‌دست نیامده باشد، باید در اهداف، استراتژی‌ها یا اقدامات توسعه کشور تجدیدنظر کرده و اصلاحاتی را به‌عمل آورد.

^۱ Reddy, A. K. N. (1977). *Technical alternative and the Indian energy crises, economic and political weekly, Bombay.*

منابع و مراجع

- آذرمند، حمید (۱۳۸۶). نقش نهادهای سیاسی و حقوقی در توسعه اقتصادی، فصلنامه روند، پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
- آزاد ارمکی، تقی (۱۳۷۲). مشارکت و توسعه اقتصادی - اجتماعی، فرهنگ توسعه، شماره ۱۰
- استیگلitz، جوزف (۱۳۸۲). نقش دولت در جهان معاصر، در دولت، فساد و فرصت‌های اجتماعی. راغفر، حسین، انتشارات نقش و نگار، چاپ اول
- استیگلitz، جوزف ای. (۱۳۸۲). جهانی‌سازی و مسائل آن، گلریز، حسن، نشر نی
- انتظاری، یعقوب (۱۳۹۹). اقتصاد دانش‌بنیان: توسعه به‌مثابه ساخت اکوسیستم‌های دانش‌بنیان، موسسه پژوهش و برنامه‌ریزی آموزش عالی
- باران، پل (۱۳۵۸). اقتصاد سیاسی رشد، ریشه‌های عقب‌ماندگی، قراچه داغی، تهران اطلس
- بانک جهانی (۱۳۷۸). گزارش توسعه جهانی ۱۹۹۷، نقش دولت در جهان در حال تحول، گروه مترجمین مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، تهران
- بلز، فرانک - مارتین، پیتی، کن (۱۳۹۱). بازاریابی پایداری (یک دیدگاه جهانی)، روستا، احمد، عسگری ماسوله، سعید، موسویان، سید ایمان، شرکت چاپ و نشر بازرگانی
- پورتر، مایکل ای. (۱۳۹۴). مزیت رقابتی ملل، مجیدی، جهانگیر، موسسه خدمات فرهنگی رسا
- پیت، ریچارد، هارتویک، الین (۱۳۹۶). نظریه‌های توسعه: اختلاف‌ها، استدلال‌ها، راهکارها، رضایی، مهدی، اداره نشر وزارت امور خارجه
- تافلر، الوین، تافلر، هیدی، ۱۳۸۶، جنگ و ضد جنگ: بقا در آستانه قرن بیست‌ویکم، خوارزمی، شهیندخت، انتشارات آسونه
- تفضلی، فریدون (۱۳۹۴). تاریخ عقاید اقتصادی، نشر نی
- تودارو، مایکل پی. (۱۳۶۹). برنامه‌ریزی اقتصادی، عرب‌مازار، برنامه و بودجه
- تودارو، مایکل پی. (۱۳۷۸). توسعه اقتصادی در جهان سوم، فرجادی، غلامعلی، مؤسسه عالی پژوهش در برنامه‌ریزی و توسعه، چاپ هشتم
- تودارو، مایکل پی.، اسمیت، استفن سی. (۱۳۹۳). توسعه اقتصادی، طاهری، شهرام، نشر کوهستان
- توسلی، محمود، نیکونستی، علی، ابوجعفری، روح‌ا... (۱۳۹۵). اقتصاد دانش‌بنیان: بررسی نقش فناوری و نوآوری در توسعه اقتصادی، نشر چشمه
- جباری، حبیب (۱۳۹۸). توسعه اجتماعی و اقتصادی: دوروی یک سکه؟، فصلنامه رفاه اجتماعی، ویژه‌نامه سیاست اجتماعی

جون، رابینسون (۱۳۶۵). جنبه‌هایی از توسعه و توسعه نیافتگی، گریز، حسن، نشر نی

جیروند، عبدا... (۱۳۷۴). توسعه اقتصادی، مجموعه عقاید، انتشارات مولوی

چنگ، ها - چون، ۱۳۹۲ (۲۰۰۸)، نکته مکتوم سرمایه‌داری، نبوی، میر محمود، شهابی، مهرداد، انتشارات کتاب آمه

چنگ، ها - چون، ۱۳۹۲ (۲۰۱۰)، نیکوکاران نابکار، نبوی، میر محمود، شهابی، مهرداد، انتشارات کتاب آمه

دسای، واندانا، پاتر، رابرت ب. (۱۳۹۹). همگام با مطالعات توسعه، خالندی شیلان آباد، علی، نشر نهادگرا

دهقانی فیروزآبادی، سید جلال، حیدری، محمد (۱۳۹۹). ذهنیت و توسعه: تغییر پارادایم ذهنی و خیز اقتصادی چین، روابط خارجی

رضاقلی، علی (۱۳۷۲). توسعه اقتصادی و جهان‌بینی ما، کتاب توسعه، شماره ۶

رولاند، جرارد (۱۳۹۶). اقتصاد توسعه، سلیمانی، محمد، نشر چالش

سازمان ملل متحد (۲۰۰۶). گزارش اهداف توسعه هزاره ۲۰۰۵

ساعی، احمد (۱۳۸۴). توسعه در مکاتب متعارض، نشر قومس

سریع‌القلم، محمود (۱۳۷۱). توسعه جهان سوم و نظام بین‌الملل، نشر سفید

سوزنچی کاشانی، ابراهیم (۱۳۹۵). مروری بر رویکردها و نظریه‌های اقتصاد دانش‌بنیان، نشر چشمه

سن، آمارتیا (۱۳۸۱). توسعه به‌مثابه آزادی، محمودی، وحید، انتشارات دستان

شومپتر، جوزف، ۱۳۷۵، تاریخ تحلیل اقتصادی، فاطمی، فریدون، نشر مرکز

شیرزادی، رضا (۱۳۸۶). نوسازی، توسعه، جهانی‌شدن، دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج

عجم اوغلو، دارون، رابینسون، جیمز ای. (۱۳۹۲). چرا ملت‌ها شکست می‌خورند؟ ریشه‌های قدرت، ثروت و فقر، میردامادی، محسن، نعیمی‌پور، محمد حسین، انتشارات روزنه

عسگری، محمود (۱۳۸۴). عوامل تولید در توسعه اقتصادی، مجله راهبرد

عطار، سعید، کاظمی، حجت، (۱۳۹۵). ائتلاف‌های سیاسی و توسعه اقتصادی، فصلنامه علمی - پژوهشی سیاست‌گذاری عمومی

عظیمی آرانی، حسین (۱۳۷۱). مدارهای توسعه‌نیافتگی در اقتصاد ایران، نشر نی

عمادزاده، مصطفی، شهنازی، روح... (۱۳۸۶). بررسی مبانی و شاخص‌های اقتصاد دانی‌محور و جایگاه آن در کشورهای منتخب در مقایسه با ایران، پژوهش‌های اقتصادی

فقیه نصیری، مرجان (۱۳۸۶). رقابت، رقابت‌مندی و توسعه اقتصادی، مجله اقتصاد جامعه، سال سوم، شماره سیزدهم و چهاردهم

فوکویاما، فرانسیس (۱۴۰۱). نظم و زوال سیاسی، قهرمانپور، رحمن، انتشارات روزانه

کاتلر، فیلیپ، آرمسترانگ، گری (۱۳۹۰). اصول بازاریابی، فروزنده، بهمن، انتشارات موخته

کاتلر، فیلیپ، کارتاچایا، هرموان، ستیاوان، ایوان (۱۳۹۹). نسل سوم بازاریابی، از محصول به مشتری و به روح انسانی، ایرانی، حمیدرضا، رحمتی، اصغر، آریانا قلم

کاتلر، فیلیپ (۲۰۰۴). ۱۰ گناه مرگبار بازاریابی: علائم و راه‌حل‌ها، ابراهیمی، عبدالحمید، مهرانی، هرمز، انتشارات همای دانش

کاتلر، فیلیپ (۲۰۰۵). فیلیپ کاتلر به سؤالات تخصصی شما در بازاریابی پاسخ می‌دهد، حیدرزاده، کامبیز، رادفر، رضا، انتشارات کسا کاوش

کاتلر، فیلیپ، کسلین، جان ای (۲۰۰۹). مدیریت بازاریابی در عصر آشوب و تلاطم بازار، مهرابی، هرمز، موسسه خدمات فرهنگی رسا

- کاتلر، فیلیپ، دن هوان، هوی، ستیاوان، ایوان (۱۴۰۰). فتح آینده: هماهنگی بازاریابی و کارآفرینی، سلطانی، حسین علی، صادقی، علی، شرکت چاپ و نشر بازرگانی کالینز، جیم (۲۰۰۱). از خوب به عالی، سپهرپور، ناهید، انتشارات آوین
- کانث، راجانی (۱۳۷۴). الگوهای نظری در اقتصاد توسعه، آزاد ارمکی، غلامرضا، نشر دیدار
- لفتویچ، آدریان (۱۳۷۵). دولت‌های توسعه‌گرا، افشار کهن، جواد، انتشارات مرنديز
- لفتویچ، آدریان (۱۳۸۲). دموکراسی و توسعه، علیقلیان، احد، خاکباز، افشین، طرح نو
- لفتویچ، آدریان (۱۳۸۴). سیاست و توسعه در جهان سوم، خسروی، علیرضا، موسسه فرهنگی مطالعات و تحقیقات بین‌المللی ابرار معاصر ایران
- لویس، ویلیام آرتور (۱۳۷۰). برنامه‌ریزی توسعه، شیرازیان، صدیقی و حسینپور، برنامه و بودجه
- متوسلی، محمود (۱۳۸۲). توسعه اقتصادی، مفاهیم، مبانی نظری، نهادگرایی و روش‌شناسی، انتشارات سمت
- محمد دوست، کاظم (۱۴۰۱). نگرشی به مبانی نظری بازاریابی، چاپ و نشر بازرگانی
- محمد دوست، کاظم (۱۴۰۲). بازاریابی (نگرشی به شرکت‌های دانش‌بنیان، چاپ و نشر بازرگانی
- محمدزاده، یوسف و همکاران (۱۳۹۸). تاثیر رقابت‌پذیری بر عملکرد اقتصادی در کشورهای منتخب رو به توسعه و توسعه‌یافته، فصلنامه سیاست‌های راهبردی و کلان
- مصلى‌نژاد، عباس و اکبری، سمانه (۱۳۹۱). نقش دولت در توسعه اقتصادی ترکیه در سه دهه اخیر، مجله مطالعات توسعه اجتماعی ایران، سال چهارم، شماره دوم
- ملکی، بهنام (۱۳۸۸). توسعه اقتصادی و برنامه‌ریزی، سازمان انتشارات جهاد دانشگاهی
- مومنی، فرشاد (۱۳۷۴). کالبدشناسی یک برنامه توسعه، مؤسسه تحقیقات اقتصادی دانشگاه تربیت مدرس
- میر، جلال م. (۱۳۷۵). از اقتصاد کلاسیک تا اقتصاد توسعه، آزاد ارمکی، غلامرضا، نشر میترا
- نافزیگر، ای. واین (۱۳۹۵). توسعه اقتصادی، آزاد ارمکی، غلامرضا، آزاد ارمکی، امیر، نشر نی
- ندروین پیترز، جان (۱۳۹۵). نظریه توسعه، فرهنگ، اقتصاد، جامعه، محمدی، انور، نشر گل‌آذین
- نرکس، راگنار (۱۳۴۸). مسائل تشکیل سرمایه در کشورهای توسعه‌یافته، تحقیقات اقتصادی دانشگاه تهران
- نقیب زاده، احمد، دلفروز، محمدتقی (۱۳۹۳). بررسی فرایند توسعه اقتصادی کره جنوبی در چارچوب الگوی دولت توسعه‌گرای غیردموکراتیک، فصلنامه سیاست، دوره ۴۵، شماره ۴
- نورث، داگلاس سی. (۱۳۷۷). نهادها، تغییرات نهادی و عملکرد اقتصادی، معینی، محمد رضا، سازمان برنامه و بودجه
- نورث، داگلاس سی و همکاران (۱۳۹۴). سیاست، اقتصاد و مسائل توسعه در سایه خشونت، نعیمی‌پور، محمدحسین و میردامادی، محسن، انتشارات روزنه
- هانتینگتون، ساموئل (۱۳۷۵). سامان سیاسی در جوامع دستخوش دگرگونی، ثلاثی، محسن، نشر علم
- هانتینگتون، ساموئل (۱۳۷۹). اهداف توسعه، در درک توسعه سیاسی، پژوهشکده مطالعات راهبردی
- هانت، دایانا (۱۳۹۳). نظریه‌های اقتصادی توسعه (تحلیلی از پارادایم‌های رقیب)، آزاد (ارمکی)، غلامرضا، نشر نی
- هیرشمن، آلبرت او. (۱۳۹۸). استراتژی توسعه اقتصادی، حیدری رمی، حسین، شرکت چاپ و نشر بازرگانی
- یان، گلدین، آلن، وینترز ال. (۱۹۹۵). اقتصاد توسعه پایدار، آزاد ارمکی، غلامرضا، رکن‌الدین افتخاری، علیرضا، چاپ و نشر بازرگانی
- یوسفی، محمد قلی (۱۳۸۷). استراتژی‌های رشد و توسعه اقتصادی، انتشارات نی

- Abramowitz, David (1996). *Technological change and the rise of intangible investments: the US economy's growth path in twentieth century*, in OECD, *Employment and growth in the knowledge based economy*. Paris: OECD.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). *Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution*. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231-94.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). *Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution*. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231-94.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). *Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution*. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231-94.
- Adelman, Irma & Moris, Cynthia Taft. (1967). *Society, politics and economic development*, Baltimore: The John Hopkins press.
- Adelman, Irma (1999). *The Role of Government in Economic Development*, California Agricultural Experiment Station, Giannini Foundation of Agricultural Economics, Working Paper No. 890, at: <https://are.berkeley.edu/~irmaadelman/Finn.pdf>.
- APEC (2000). *towards knowledge based economies in APEC*, November.
- Aubert, Reiffers (2003). *Knowledge economies in the Middle East and north Africa*, World Bank Institute.
- Baran, Paul A. (1973). *The political economy of growth*, a pelican book, London.
- Barber, Benjamin, (1996). *Jihad vs. McWorld: how globalism and tribalism are reshaping the world*, New York: Ballantine books.
- Bealey, F. (1993). *Capitalism and democracy*, in *European journal of political research*, Vol. 23.
- Bergsman, J., (1974). *Commercial policy, Allocative efficiency and X-efficiency*, *Quarterly Journal of economics*, New York.
- Brigs, Asa (1970). *Technology and economic development*, A scientific American book.
- Brown, S. (1993). *postmodern marketing?* *European journal marketing*, 19-34.
- Bruno, M., (1972). *Domestic resource costs. And effective protection: clarification and synthesis*, *Journal of political economy*, Vol. 80, No. 1.
- Chambers, Robert. (2004), *Edeas for development: reflecting forwards*, institute of development studies. Brighton, Sussex, England.
- Chichinisky, g. (1977). *Economic development and efficiency criteria in the safisfaction of basic needs*, *Applied mathematical modeling*,
- Cho, Yong Sam. (1963). *Disguised unemployment in under-developed areas*, Berkeley.
- Christensen, Clayton M., (2000). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*, New York: Harper business.
- Collins, Jim C. & Porras, Jerry I., (1991). *Organizational vision and visionary organization*, *California Management review*, Fall.
- Collins, Jim, (2009). *How the mighty fall and why some companies never give in*, New York: Harpr business.
- Dahl, Robert A. (1971). *Polyarchy: participation and pooosition*, New haven: Yale University press.
- Dahl, Robert A. (1998). *On democracy*, New haven and London Yale University press.
- Day, George S. & Schoemaker, Paul J. H., (2008). *Are you a vigilant leader?* *MIT stoan management review*, spring. Vol. 49, No. 3.
- Deere, Carmen Diana (1982). *The division of labor be sex in agriculture: a peruvian case study*, *economic development and cultural change* 30.

- Dosi, G. (1988). Sources, Procedures and Microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, 26, 1120-1171.
- Dow Jones, (2009). Sustainability world index guide book version 11. 1, Dow Jones, September.
- Drucker, Peter (1969). *the age of discontinuity: Guidelines to our changing society*. New York: Hrper & Row.
- Drucker, Peter F., (2006). *What business can learn from nonprofits, classic Drucker*, Boston: Harvard business school press.
- DTI (1999). *The economics of knowledge driven economy*. London.
- Egholm, L. (2010). Crises in Culture: A Conceptual History of Mentality. In *Mentality and Thought* (pp. 11-28). Copenhagen Business School Press.
- Fageberg, J., & Godinho, M. (2005). innovation and catching-up. In J. M. Fagerberg, *Oxford Handbook of innovation*. Oxford University press.
- Fei, John C. H. & Ranis, Gustay. (1964). *Development of the labour surplus economiy, Theory and policy*, Homewood.
- Foray, D., Lundvall (1996). *The Knowledge-Based Economy: From the Economics of Knowledge to the Learning Economy*, in OECD, *Employment and Growth in the KnowledgeBased Economy*.
- Foray (2000). Rachid and Joe: on the essence of the Knowledge economy. DRUID.
- Foray & David (2002). *Economic fundamental of knowledge society*. Policy Futures In Education. An e-Journal, 1(1).
- Foray, D. (2004). *Economics of knowledge*, MIT Press.
- Foray, D. (2013). patent-free innovation: a review of economic works including the analysis of a recent work in the field of experimental economics, in *revue economique*.
- Freeman, C. (1987). *technology policy and economic performance*, London, Pinter.
- Freeman, C. & Perez, C. (1988). structural vrisies of adjustment, *Business cycles and investment behavior in DOSI et al*.
- Freeman, C. & Louca F. (2001). *as time goes by*, Oxford, Oxford University Press.
- Friedman, Milton. (1976). *Price theory*, Aldine, Chicago.
- Friedman, Thomas. & Friedman, Rose.(1980). *Free to choose: A personal statement*, London: Secker and Warburg.
- Friedman, Thomas. (1999). *The lexis and olive tree: understanding globalization*, New York, Fatter straus and girbux.
- Friedman, Thomas, (2000). *The Lexus and the Olive tree: understanding globalization*, New York: Anchor books.
- Friedman, Thomas L., (2005). *The world is flat: Abrief history of the globalized world in ghe 21st century*, London, Penuin group.
- FTSE4Good (2006). *Index series inclusion criteria FTSE international limited*.
- Gerschenkron, A. (1943). *Bread and demovracy in Germany* (Berkley and Loss Angelos University: University of Callifrnia press.
- Gerschenkron, A, (1962). *Economic backwardness in historical perspective*.
- Godin, Sith, (2009). *Tribs: we need you to lead us*. New York: Portfolio.
- Goldstone, Jack A., (2008). "Pathways to State Failure", *Conflict Management and Peace Science*, Vol. 25.
- Goulet, Denis. (1971). *The cruel choice: Anew concept in the theory of development*, New York: A theneum.
- Greif, Avner (2006), *institution and the path to the modern economy, Lesons from medieval trade*.
- Grindle, Merilee S. (2007). *good enough govnrnance revisited*, *Development policy review*, 25.
- Haberier, Gothfried (1953). *International trade and ecomomic development*, National bank of Egept,
- Hagen, Evert E. 91962). *Afranework for analysing economic and political development*, in Robert E. Asher. *Development of emerging countries*, Washington DC. Brookings institute.

- Hall, Robert and Jones Charls. (1999). Why do some countries produce so much more out put per worker than others? *Quarterly Journal of economics* 114.
- Harberlet, Gothfried, (1953). *Internatioanl trade and economic development*, National bank of Egypt, Feftieth anniversary commemoration of income, aAllen & Unwin, London.
- Harbinson, Fredrick H., Manuhnic, Jhan & Resneck, Jane R. (1970). *Quantitative analysis of modernization and development*, Princeton N. J. Industrial relations section, department of economics, Princeton University.
- Hart, Stuart L., (2005). *Capitalism at the crossreads: the unlimited business opportunities in solving the world's most difficult problems*, Philadelphia: Wharton school publishing.
- Higgins, Benjamin, (1968). *Economic development, problems, principle and policies*, W. W. Northon and company Inc.
- Marx, Karl, (1973). *Acritique of political economy*, Vol. 1.
- Hirschman, Albert O. (1958). *The strategy of economic development*, New Haven, Yale university press.
- Hirschman, A., O. (1958). *the strategy of economic development*. New haven: Yale Univesity press.
- Hirschman, A. O., (1968). *Political evonomy of import substitution*, *Quarterly Journal of economics*, Vol. 821.
- Hirschman, A., O. (1977). *a generalized linkage approach to development with special reference to staples*, *Essay on economic development and cultural change in honor of Bert F. Hoselitz*. Chicago University.
- Hodgson, G. M. (2006). *what are institutions?* *Journal of economic issues*, vol. 40.
- Hoselitz, Bert F. (1960). *Sociological aspects in economic growth*.
- Hunt, S. D. (1971). *The morphology of theory and the general theory of marketing*. *The Journal of Marketing* , 65-68
- Hunt, S. D. (1976). *The nature and scope of marketing*. *The Journal of Marketing*, 17-28.
- Hunt, S. D. (1976). *Marketing theory: conceptual foun-datoins of research in marketing*. Columbus. OH: Gride, Inc.
- Hunt, S. D. (1976). *Should marketing adopt relativism?* Chicago: American marketing association, 30.
- Hunt, S. D. (1983). *General theories and the fundamental explananda of marketing*, *Journal of marketing*, 47.
- Hunt, Shelby D. & John J. Burnett (1982). *The macromarketing/micromarketing dichotomy: a taxonomical model*, *Journal of marketing*, 46.
- Hunt, Shelby D., and Jerry Goolsby. (1988). "The Rise and Fall of the Functional Approach to Marketing: A Paradigm Displacement Perspective." *In Historical Perspectives in Marketing: Essays in Honor of Stanley G. Hollander*, ed. Nevett and Fullerton, 35-54. Lexington, MA: D.C. Heath.
- Hunt, S. D. (1989). *Naturalistic, Humanistic, and interpretive inquiry: Challanges and ultimate potential*, UT association.
- Hunt, S. D. (1989). *Reification and realism in marketing: in defense of reason*, *Journal of macromarketing*, 9.
- Hunt, S. D. (1990). *Modern marketing theory: critical issues in the philosophy of marketing science*, South wesern publishing company.
- Hunt, S. D. (1990). *Truth in marketing theory and research*. *The journal of marketing*. 1-15.
- Hunt, S.D. & Morgan, R. (1995). *The Comparative Advantage Theory of Competition* *Journal of Marketing*.
- Hunt, Shelby D., and C. Jay Lambe. (2000). "Marketing's Contribution to Business Strategy: Market Orientation, Relationship Marketing, and Resource-Advantage Theory." *International Journal of Management Reviews* 2, no. 1: 17-44.
- Hunt, Shelby D., and Dale F. Duhan. (2002). "Competition in the Third Millennium: Efficiency or Effectiveness?" *Journal of Business Research* 55, no. 2: 97-102.
- Hunt, Shelby D., and Caroline Derozier. (2004). "The Normative Imperatives of Business and Marketing Strategy: Grounding Strategy in Resource-Advantage Theory." *Journal of Business and Industrial Marketing*. 19, no. 1: 5-22.

- Hunt, Shelby D., and Debra A. Laverie. (2004). "Experiential Learning and the Hunt-Vitell Theory of Ethics: Teaching Marketing Ethics by Integrating Theory and Practice." *Marketing Education Review* 14, no. 3: 1–14.
- Hunt, Shelby D., and Jared Hansen. (2007). "Understanding Ethical Diversity in Organizations." *Organizational Dynamics* 36, no. 2: 202–16.
- Hunt, Shelby D., and Donna F. Davis. (2008). "Grounding Supply Chain Management in Resource-Advantage Theory." *Journal of Supply Chain Management* 44, no. 1: 10–21.
- Hunt, Shelby D., and Jared Hansen. (2010). forthcoming. "The Philosophical Foundations of Marketing Research: For Scientific Realism and Truth." In *The SAGE Handbook of Marketing Theory*, ed. Pauline Maclaran, Mike Saren, Barbara Stern, and Mark Tadajewski. London: Sage.
- Huntington, Samuel P. (1996). the west: unique, not universal. *Foreign affairs* 75, no. 6.
- International Institute of Management Development (IMD)(2004). world Competitiveness Yearbook.
- Jackson, Ira A. & Nelson, Jane, (2004). Profit with principles: seven strategies for delivering value with values, New York: Currency doubleday.
- Kanter, Rosabeth Moss, (2009). Super-corp: How vangrard companies create innovation, profits, growth, and social good, New York: Random house.
- Kaufmann, Daniel & Kraay, Aart. (2002). Growth without governance, policy research working paper, Washington DC. World bank.
- Kaufmann, D. (2003). Rthinging govrnance: Empirical lessons challenge orthodoxy. Paper prepared for the workshop on assessing European judicial systems, Madrid Spain.
- Kordalska, A., & Olczyk, M. (2016). Global Competitiveness and Economic Growth: A One-Way or Two-Way Relationship? Equilibrium.
- Kordalska, A., & Olczyk, M. (2016). Global Competitiveness and Economic Growth: A One-Way or Two-Way Relationship? Equilibrium, *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 11(1), 121-42.
- Kotler, P. Levy, S. J. (1969). Broaening the concept of marketing. *The journal of marketing*, 10-15.
- Kotler, P., & Zaltman, G. (1971). Social marketing: An approach to planned social change. *Journal of Marketing*, 35(3), 3-12.
- Kotler, P. (1972). Ageneric concept of marketing. *The journal of marketing*, 46-54.
- Kotler, P., & S. J. Levy (1973). Buying is marketing, Too. *Journal of marketing*, 37.
- Kotler, Philip. (1977). "From Sales Obsession to Marketing Effectiveness," *Harvard Business Review*, 55 (6).
- Kotler, Philip. (1991). *Marketing Management – Analysis, Planning, Implementation and Control*, 7th
- Kotler, Philip, and Armstrong, Gary (1994). *Principles of Marketing*.
- Kotler, Philip, Kartajaya, Hermawan & Yong, David Yong, (2004). *Attrcting investors: a marketing approach to finding funds for your business*, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Kotler, P., & Lee, N. (2005). *Corporate social responsibility: Doing the most good for your company and your cause*. New Jersey, United States: John Wiley & sons.ed., Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Kotler, Philip & Lee, Nancy R., (2009). *Up and out of povety: The social marketing solution*, Philaelpiaa; Wharton school publishing.
- Kotler P.,Keller K.L. (2006). *Marketing management 12e*. Upper Saddle River, New Yersey
- Kotler, Philip., Roberto E.,Lee N. (2008). *Social marketing: Sage Publications Concept*. *Journal of Business Research*
- Kotler, P., Kartajaya, H. & Setiawan, I. (2010). "Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit", Publisher, John Wiley & Sons.
- Krueger, A. (1966). Some economic costs of exchange control, *The Turkish case*, *Journal sf political economy*, Vol. Lxxiv.

- Krueger, A. & Tuncer B. (1979). *Industrial priorities in Tukey*, in UNIDO, *industrial priorities in developing countries*, New York.
- Krueger, A. (1984). *Trade policies in developing countries*, in Ronald W. Jones and Peter B. Kenen *Handbook of international economics*, Vol Amsterdam.
- Lall, Sanjaya (1996). *Learning from the Asian tigers*. London Macmillan.
- Lall, Sanjaya (2001). *Competitiveness, technology and skills*. England.
- Lall, Sanjaya (2001). *The role of government policy in building industrial*.
- Lane (1966). *The Decline of Politics and Ideology in a Knowledgeable Society*, *American Sociological Review*, 31, 649-662.
- Lederman, D. & W. F. Maloney (2007). *trade structure and growth*. In Lederman, D. & W. F. Maloney, *natural resources: Neither curse nor destiny*. Stanford university press.
- Lee, K., & Leem, C. (2001). *technological regimes, catch-up and leapfrogging: findings from the Korean industries*. *Research policy*, 30.
- Lee, K. (2005). *making a technological catch up: barriers and opportunities*. *Asian journal of technology innovation*.
- Leftwich, Adrian (2006). *Changing Configuration of the Developmental State in Ahmed Shafiqul Haque and Habib Zafarullah (eds) "International Development Governance"*, CRC Press.
- Leftwich, Adrian (2008). *Development States, Effective States and Poverty Reduction*, UNRISD, *Project on Poverty Reduction and Policy Regimes*, <http://www.unrisd.org>.
- Leibenstein, Harrey. (1960). *Economic backwardness and economic growth, studies in the theory of economic development*, New York.
- Lewis, W. Arthur, (1954). *Economic development with unlimited supplies of labour*, *Manchester school of economic and social studies*.
- Lewis, W. Arthur. (1955). *The theory of economic growth*, G. Allen & Unwin London, LTD.
- Lewis, W. A. (1955). *Economic development with unlimited supplies of labour*, *Manchester school of economic and social studies*.
- Lewis, W. A., (1958). *Employment policy in an under-developed area*, *social economic studies*.
- Lucas, Robert E. (1988). *on the mechanics of economic development*, *Journal of monetary economics*.
- Lundvall, B., A. (1988). *"Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national systems of innovation"*, *Technical change and economic theory*, G. Dosi, London, Pinter publishers.
- Lundvall, B. A. (1992). *national systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*. London. Pinter.
- Lundvall & Johnson (1994). *The learning economy*, *Journal of Industry Studies*, 1(2), 23-42.
- Lundvall (1996). *The social dimension of learning economy*, *DRUID working paper No.96-1*.
- Lundvall & Johnson (2000). *Promoting Innovation systems as a response to the globalizing learning economy*, Alborg University.
- Lundvall & Johnson (2001). *Why all this fuss about codified and tacit knowledge*, *DRUID winter conferences 2001*.
- Lundvall (2004). *Why the new economy is a learning economy*, *DRUID working paper No. .10-40*
- Mason, Edward. (1963). *Technological and economic development*, *Scientific American book*.
- McClilland, David C. (1962). *The achieving society*, Princeton, N. J.
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of economics*, London.
- Marx, Karl, (1973). *A critique of political economy*, Vol. 1.

- Mathews, J., A. (2006). *catch-up strategies and the latecomer effect in industrial development*. New political economy, 11.
- Meek, Ronald. (1968). *Malthus: yesterday and today*. In science & society.
- Mirahsani, M. (2013). [Indicators of competitiveness of Iran and some countries of the world from the perspective of the World Economic Forum report (2014-2013) (Persian)]. *Economic Journal*, 9-10, 128-07
- Mohebi, M., Khazaei Poul, A. (2014). [Green growth and its solutions for small and medium enterprises (Persian)]. Paper presented at: Second National Conference on Entrepreneurship and Competitiveness, Babolsar, Iran, 21 May 2014.
- Myint, D. Hla (1954). *An interpretation of economic backwardness*, Oxford economic papers.
- Myint, D. Hla. (1958). *The classical theory of international trade and the under-developed countries*, The economic journal,
- Myrdal, Gunnar. (1954). *Development and under-development*.
- Myrdal, Gunnar. (1957). *Economic theory and under-developed regions*, London.
- Myrdal, Gunnar. (1957). *Asian drama*, pantheon.
- Myrdal, Gunnar. (1974). *Against the stream, Critical essays on economics*, the Macmillan press LTD, London.
- Nelson, Richard R. (1956). *A theory of the low-level equilibrium trap*, American economic review.
- Nelson, R. R. and S. Winter (1977). *In search of useful theory of innovation*. Research Policy, 6, 36-76.
- Nelson, R. and winter, S G (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Nelson R. (1990). *capitalism as an engine of progress*, research policy.
- Nelson, R. (1991). *The knowledge creating company*, Harvard business review.
- Nelson, R., R. (2008). *economic development from the perspective of evolutionary economic theory*. Oxford development studies, 36.
- Nelson, Richard R. (2008). *what enables rapid economic progress: what are the needed institutions?* Research policy.
- Netherlands Central Plan Bureau (1992). *Scanning the future: A long-term scenario study of the world economy 1990 – 2015*,
- Nowiaroski, Donald. (1965). *The level of living of nations: meaning and measurement*, Estadistica, Journal of inter American statistical institute.
- Nurkse, Ragnar, (1953). *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford.
- Nurkse, Ragnar (1961). *Equilibrium and growth in the world economy*, Cambridge, Mass.
- North, Douglas, (1991). *Institutions*, Journal of economic perspectives, Vol. 5.
- North, Douglass, C. (1995). *the institutional economics and third world development*, in: *the new institutional economics and third world development* .
- North, Douglass, C. (2006). *understanding the process of economic change*, Princeton university press.
- North, Douglass, C. & Wallis, John Joseph & Weeb, Steven B, Weingast, Barry R. (2012). *Limited access order: an introduction to the conceptual framework*, in: *in the shadow of eolince: politics, Economics, and problems of development*, Cambridge university press.
- OECD (1995). *The Implications of the Knowledge-Based Economy for Future Science and Technology Policies*.
- OECD (1996). *The Knowledge based Economy*. Paris.
- OECD (1998). *science, technology and industry outlook*, Paris.
- Palley, Thomas I. (2003). *Economic development and the promotion of democratic open society*, executive summary, directoreat, globalization reform project, open society institute, Washington DC.

- Prahalad, C. K. & Ramaswamy, Venkat, (2004). *The future of competition: co-creating unique value with consumers*, Boston: Harvard business school press.
- Prahalad, C. K., (2005). *The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits*. Philadelphia: Wharton school publishing.
- Prahalad, C. K. & Krishnan, M. S., (2008). *The new age of innovation: driving co-created value through global networks*, New York: McGraw-Hill.
- Prebisch, Raul (1964). *Towards a new trade policy for development*, UNCTAD.
- Peters, Michael A. (2010). *Three forms of the knowledge economy: Learning, creativity and openness*, British journal of educational studies, vol. 58.
- Pink, Daniel H., (2005). *A whole new mind: moving from the information age to the conceptual age*, New York: Riverhead books.
- Polanyi, M. (1962). *Personal Knowledge*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Polanyi, Michael (1967). *The Tacit Dimension*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Porter, Michael E. (1998). *The Competitive advantage of Nation*, Harvard University.
- Prebisch, R. (1964). *Towards a new trade policy for development*, Report by secretary general of UNCTAD United Nations.
- Prebisch, Raul. (1965). *Economic development of monetary stability, the false dilemma*, economic bulletin for Latin America.
- Radelet, S., & Sachs, J. (1997). *Asia's reemergence*. Foreign affairs.
- Reddy, A. K. N. (1977). *Technical alternative and the Indian energy crisis*, economic and political weekly, Bombay.
- Reinert, T. (1995). *Competitiveness and its proceedings a 500 year cross-national perspective*, Structural change and economic dynamics, Vol. 6.
- Ricardo, David (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Chapter 7, Paragraph 16, London: John Murray, Ibemarle-Street.
- Ries, Al, & Trout, Jack. (1981). *Positioning the battle for your mind*, New York: McGraw-Hill.
- Robertson, D. H. (1940). *The future of international trade*, in essays in monetary, London.
- Robinson, Joan (1978). *Economic philosophy*, a pelican book, London.
- Rodan, Rosenstien, (1943). *Problems of industrialisation in eastern and south eastern Europe*, Economic Journal, No. 53.
- Rodrik, Dani. (2003). *Growth strategies*, department of economics, Johannes Kepler University of Linz working paper No. 0317.
- Romer Paul M. (1986). *Increasing returns and long run growth*. Journal of political economy, 96, 500-521.
- Romer, Paul M. (1990). *Endogenous technological change*. Journal of Political Economy, 98 (5, part 2), S71-102.
- Romer, Paul M. (1993). *Two strategies for economic development: rising ideas versus producing ideas*. Washington D. C. World bank.
- Rooney D. (2002). *Public Policy in Knowledge Based Economies*. Edward Elgar Press. 40.
- Rosenberg, N. (1982). *Inside the Black Box: Technology and Economics*. Cambridge University Press.
- Rosenberg N. (1974). "Science, innovation and economic growth", economic journal.
- Rosenstein, Paul, N. (1943). *Industrialization of eastern & southeastern Europe*. The economic journal.
- Rosenstein-Rodan, P. N.. (1943). *Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*, Economic Journal, No. 53.
- Rosenstein, Paul, N. (1957). *Note on the theory of the Big-push*, MIOCIS.
- Rostow, Walt W. (1961). *Reason or revolution in the positivist dispute in German sociology*, London Heinemann.

- Rostow, Walt W. (1961). *The economics of take-off into sustained growth*.
- Rostow, Walt W. (1961), *The stages of economic growth, a non-communist manifesto*. Cambridge.
- Samuelson, Robert J., (2005). *The world is still round*, Newsweek, July 25.
- Schumpeter, J.A., (1911), *The Theory of Economic Development*; Cambridge: Harvard University press.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Harvard University Press, Cambridge.
- Schumpeter, I. A, (1939). *Business cycles*, New York, McGraw-Hill book co.
- Schumpeter, I. A, (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen and Unwin Ltd.
- Schumpeter, I. A, (1981). *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen and Unwin Ltd.
- Scitovsky, Tibor, (1954). *Two concepts of external economies*, *Journal of political economy*, 62.
- Sen, Amartya. (1981). *Poverty and famines: an essay on entitlement and deprivation*, Oxford: Clarendon press.
- Sen, Amartya. (1985). *Commodities and capabilities*, Amsterdam: North Holland.
- Sen, Amartya. (1985). *Well being agency and freedom: the dewey lectures*, *Journal of philosophy*.
- Sen, Amartya (1992). *Missing women*. *British medical journal*.
- Sen, Amartya. (1999). *Development as freedom*. New York.
- Sen, Amartya. (2004). *Elements of a theory of human rights*, *Philosophy and public affairs*.
- Sen, A. (2009). *the idea of justice*, Cambridge MA: Harvard university press.
- Shahiki Tash, M. N., Mahmodpour, K., & Mohseni, H. (2016). [A survey of affecting factors on the countries competitiveness with emphasis on Iran economy (Persian)]. *Quarterly Journal of Fiscal and Economic Policies*, 3(11), 155-88.
- Shirley, Mary M. (2009). *institutions and development*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Singer, Hans (1953). *Obstacles to economic development*, Social Research spring.
- Smigh, Stephen C. (1996). *Industrial policy and export success: third world development strategies reconsidered*. New York.
- Smith, Stephen C. (2005). *Ending global poverty: a guide to what works*. New York.
- Solow RM (1956). *a contribution to the theory of economic growth*. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1).
- Solow, R. (1957). *Technical Change and the Aggregate Production Function*. *Review of Economics and Statistics*, 39, 312-320.
- Stenmark D (2002). *Information vs. Knowledge: The Role of intranets in Knowledge Management*. *Proceedings of the 35th Hawaii International Conference*.
- Stevens, P. (2003). *resource impact: curse of blessing? A literature survey*.
- Solow RM (1956), *a contribution to the theory of economic growth*. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1).
- Solow, R. (1957). *Technical Change and the Aggregate Production Function*. *Review of Economics and Statistics*, 39, 312-320.
- Speth, James Gustave, (2009). *Doing business in a post-growth society*, *Harvard business review*, September.
- Stiglitz, Joseph (1998a). *Toward a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes*, Given as the Prebisch Lecture at UNCTAD, Geneva.
- Stiglitz, Joseph. (2000). *Formal and informal institutions, in social: A multifaceted perspective* P.Dasgupta and I. Serageldin (The world bank: Washington, DC).
- Stiglitz, Joseph. (2000). *Challenges in the analysis of the role of institutions in economic development*, Villa Borsig workshop series.
- Stiglitz, Joseph E. (2001). *An agenda for the new development economics*, United nations research institute for social development.

- Streeter, Paul, (1996). *Good government: history and development of the concept*, Oxford University press.
- Teece, D., J. (2000). *firm capabilities and economic development: implications for the newly industrializing economies. Technology, learning and innovation: experiences of newly industrializing economies*
- Todaro, Michael p. (1969). *A model of labor migration and urban unemployment in LDC's. American economic review.*
- Todaro, Michael p. (1969). *Economic development in the third world.*
- United Nations research institute for social development. (1970), *Contents and measurement of social economic development, Report No. 70. Geneva.*
- Walter Rostow, (1961). *The stages of economic growth*
- Wane, R. H. (2003). *Creating capitalism, introduction to New edition of governing the market*, Princeton University press.
- Webb (98). *Knowledge management: linchpin of change, the association for information management. London.*
- Webster, F. E. & Lusch, R. F. (2013). *Elevating marketing: marketing is dead! Long live marketing! Journal of the Academy of marketing*, 389-399.
- Wiig & Hoog & spek (1997). *Supporting knowledge management: a selection of methods and techniques, Expert Systems with applications*, 13(1), 15-27.
- World Bank, (1993). *The east Asian miracle*
- World Bank, (2000). *International Labour Organization*
- World Bank. (2001). *World development report.*
- World Bank, (2002). *Population Reference Bureau.*
- World Bank. (2004). *Global economic prospects, Washington.*
- World commission on environment and development (1987). *Our common future (The Brundtland report)*, Oxford university press.
- World Economic Forum ,(1996). *Global Competitiveness of growth in GDP per capita. Report.*
- World Economic Forum, (2004). *Global Competitiveness Report 2003- 2004.*
- Yunnus, Muhammad, (2007). *Social business entrepreneurs are the solution*, [www.gramen: info.org/bank/socialbusinessess-entrepreneurs. Htm](http://www.gramen.info.org/bank/socialbusinessess-entrepreneurs.Htm). Last accessed May 2.
- Zakaria, Fareek, (2008). *Post-American world*, New York: W. W. Norton & co.
- Zbigniew Brzezinski (2005). *the dilemma of the last sovereign. American interest* 1, no. 1.



کتاب «بازاریابی توسعه» برآن است تا برای نخستین بار «بازاریابی توسعه یا توسعه‌محور» را به‌مثابه پارادایمی با خاصیت انباشتی و با گستره شمول و جامعیت پارادایم‌های بازاریابی «محصول‌محور»، «مشتری‌محور»، «انسان‌محور» و «زیست‌محور» به دنیای بازاریابی معرفی کند و به این پرسش اساسی پاسخ دهد که بازاریابی چگونه می‌تواند با همراهی حوزه‌های علمی دیگر در توسعه جوامع نقش ایفا کند؟ هدف از برسازی موضوع نوین «بازاریابی توسعه»، جویش پتانسیل‌ها و قابلیت‌های موجود در بازاریابی برای کمک به توسعه جوامع است. آمیزه نیروهایی که باعث تحول بنیادین در سامانه‌های اجتماعی دنیا شده و تعادل میان انسان و محیط را برقرار می‌کردند، با گذر زمان دگرگون شده است. برای سده‌های متمادی، سیاست و فناوری و در سده‌های اخیر اقتصاد و فرهنگ از مهم‌ترین سازه‌های دگرش و تحول بودند. در سده بیستم، یک عامل تغییر دیگر پدیدار شده است که به شیوه‌های بسیاری، عوامل پیشین را یکپارچه یا مهار می‌کند یا حتی تحت‌شرایطی، جایگزین آن‌ها می‌شود. این عامل تغییر جدید، بازاریابی است. بازاریابی به‌عنوان توانشی است که قدرت بازآفرینی چهره گیتی را دارد و می‌تواند و باید همگام با دیگر عوامل، در توسعه جوامع نقش‌آفرینی کند.