



البنك الإسلامي للتنمية  
المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

# التعاون الاقتصادي من أجل الاستقرار الإقليمي

سلسلة محاضرات العلماء البارزين

رقم ٢٢

## المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

### تأسيسه:

تأسس المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بموجب قرار مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية عام ١٤٠١هـ (١٩٨١م) تنفيذاً للقرار رقم م/ ١٤-٩٩ الصادر عن مجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية في اجتماعه السنوي الثالث الذي انعقد في العاشر من ربيع الآخر عام ١٣٩٩هـ (١٤ من مارس / آذار ١٩٧٩م). وقد باشر المعهد أعماله عام ١٤٠٣هـ (١٩٨٣م).

### هدفه:

الغرض من إنشاء المعهد هو إجراء البحوث اللازمة لممارسة النشاطات الاقتصادية والمالية والمصرفية في الدول الإسلامية، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وتوفير وسائل التدريب للمشتغلين في مجال التنمية الاقتصادية بالدول الأعضاء بالبنك.

### وظائفه:

أنيطت بالمعهد الوظائف والصلاحيات التالية:

- تنظيم وتنسيق البحوث الأساسية بغرض تطوير نماذج وطرق لتطبيق الشريعة الإسلامية في المجالات الاقتصادية والمالية والمصرفية.
- توفير التدريب للموظفين المهنيين وتنمية قدراتهم في مجال الاقتصاد الإسلامي تلبية لاحتياجات هيئات البحوث والهيئات التي تطبق الشريعة الإسلامية في معاملاتها.
- تدريب الموظفين العاملين في مجالات النشاط التنموي في الدول الأعضاء في البنك.
- إنشاء مركز للمعلومات لتجميع وتنظيم ونشر المعلومات في المجالات المتصلة بميادين نشاطه.
- القيام بأية أعمال أخرى تساعده على تحقيق هدفه.

### هيكله التنظيمي:

رئيس البنك الإسلامي للتنمية هو - أيضاً - رئيس المعهد؛ كما أن مجلس المديرين التنفيذيين للبنك هو السلطة العليا التي ترسم سياساته. ومن الناحية الإدارية: يضطلع بمسئولية الإدارة العامة للمعهد مدير يعينه رئيس البنك بالتشاور مع مجلس المديرين التنفيذيين. ويتألف المعهد من ثلاث شعب فنية هي: البحوث، والتدريب، والمعلومات، والخدمات الإدارية.

### مقره:

يقع المعهد ضمن المقر الرئيسي للبنك الإسلامي في مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية.

### عنوانه:

البنك الإسلامي للتنمية

المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

ص.ب: ٩٢٠١ جدة ٢١٤١٣ المملكة العربية السعودية

هاتف: ٦٣٦١٤٠٠ - فاكسيميلى: ٦٣٧٨٩٢٧ / ٦٣٦٦٨٧١ برقيا: بنك إسلامي

E.Mail Address: [IDB@ISDB.ORG.SA](mailto:IDB@ISDB.ORG.SA)

Home page: [HTTP://WWW.IRTI.ORG](http://WWW.IRTI.ORG)



البنك الإسلامي للتنمية  
المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

## التعاون الاقتصادي من أجل الاستقرار الإقليمي

بشير الدين يوسف حبيبي<sup>(١)</sup>

نيون كيزاي شيمبون، المتحدة  
مؤتمر دولي عن مستقبل آسيا  
١٧ مايو ١٩٩٦ طوكيو / اليابان

سلسلة محاضرات العلماء البارزين

رقم ٢٢

---

(1) أستاذ ودكتور في الهندسة، ودكتور في العلوم، وزير الدولة للبحوث والتكنولوجيا، رئيس مجلس البحث الوطني، رئيس وكالة تقييم وتطبيق التكنولوجيا، رئيس وكالة الصناعات الإستراتيجية - جمهورية إندونيسيا.

البنك الإسلامي للتنمية، ١٤١٧ هـ  
فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

ح

المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

حبيبي، بشير الدين يوسف

التعاون الاقتصادي من أجل الاستقرار الإقليمي - جدة.

٣٦ ص - ١٧ × ٢٤ سم

ردمك ٥ - ٦ - ٣٢ - ٩٩٦٠

العلاقات الدولية الاقتصادية

١٧ \ ٢٢٢٤

ديوي ٣٢٧.٠١

وجهات النظر في هذا الكتاب لا تعكس بالضرورة وجهات نظر المعهد أو البنك.

الاقتباس مسموح به شريطة الإشارة إلى المصدر.

الطبعة الأولى: ١٤١٧ هـ (١٩٩٧)

الطبعة الثانية: ١٤٢٢ هـ (٢٠٠٢)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



## المحتويات

الصفحة	الموضوع
٧	تقديم.....
٩	مقدمة.....
١٤	التعاون: النطاق والدافع.....
١٦	التكنولوجيا والاقتصاد.....
١٩	التنمية الاقتصادية.....
٢٠	هيكل الاقتصاديات والطرق إلى التنمية الاقتصادية.....
٢٣	التعاون والتنمية الاقتصادية.....
٢٨	التعاون في آسيا.....
٣١	المراجع.....



## تقديم

تقوم رسالة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب على أساس إجراء البحوث للمساعدة في تنظيم الأنشطة الاقتصادية والمالية والمصرفية حسب أحكام الشريعة السمحة وتوفير وسائل التدريب لتنمية قدرات العاملين في مجال التنمية الاقتصادية في الدول الأعضاء بالبنك الإسلامي للتنمية. ويقوم المعهد ضمن أنشطته في مجال البحوث بتوجيه عناية خاصة للدراسات ذات الصلة بدعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي في الدول والمجتمعات الإسلامية.

ويسر المعهد أن ينشر هذه الرسالة بعنوان « التعاون الاقتصادي في سبيل تحقيق الاستقرار الإقليمي» بقلم معالي وزير الدولة للبحوث والتكنولوجيا في جمهورية إندونيسيا وقد ألقى معاليه هذه المحاضرة في المؤتمر الدولي حول مستقبل آسيا، الذي عقد في اليابان في مايو ١٩٩٦ م. ونظرا لأهمية التعاون الاقتصادي بين الدول النامية بعامة والدول الإسلامية بخاصة، فقد تبين للمعهد مدى الفائدة من طباعة ونشر هذه المحاضرة. وتبرز المحاضرة أهمية التعاون الاقتصادي وآثاره بالنسبة للاستقرار الإقليمي في نطاق الدول الآسيوية. فهي تتضمن نظرة تحليلية تنطبق أيضا على مناطق ودول أخرى. ومن المأمول أن يساعد نشر هذه المحاضرة على إثراء التفكير الجدي حول هذا الموضوع.

مدير المعهد

د. معبد الجارحي



## مقدمة

أود أن أبني ملاحظاتي الراهنة على الخطاب الذي ألقته أمام المؤتمر الثالث المعني بدفاع آسيا والباسيفيكي، الذي عقد في سنغافورة، في ٧ فبراير من هذا العام (وعنوانه «تطبيق سياسة إستراتيجية قوية ومتقدمة لتحقيق الأمن القومي والتنمية الاقتصادية»).

وفي ذلك الخطاب، أعربت مرة أخرى عن رأيي الذي أبديته مرارا وتكرارا ومفاده أن جوهر الإنتاج كنشاط اقتصادي يتمثل في إضافة القيمة إلى المواد الخام والمكونات أو ما عسى أن تبدأ به العملية من أشياء. وقد تحدث عملية القيمة المضافة هذه فيما يتعلق بالآلات أو البرامج أو الأدمغة. ولا يمكن أن تتحقق عملية القيمة المضافة بدون التكنولوجيا.

وهناك نطاق من التكنولوجيات يتعلق بمدى انتشار استخدامها وحجم أسواقها. فبعض التكنولوجيات المتقدمة لها استخدامات محدودة جدا. وبمرور الوقت فإن هذه التكنولوجيات قد يتوسع في استخدامها، ومن ثم تكون لها أسواق أكبر ويزداد الحجم الاقتصادي لإنتاجها. ويطلق عليها بعد ذلك تكنولوجيا عالية.

فإذا حدث بعد ذلك أن تقدمت المعرفة لدرجة أن هذه التكنولوجيات يمكن أن يستخدمها كل الأشخاص، فإنها سوف تفقد خاصيتها، ويطلق عليها بعد ذلك التكنولوجيا العادية أو حتى التكنولوجيا المنخفضة المستوى. فعند نقطة زمنية معينة في بداية الثورة الصناعية، كانت صناعة المنسوجات تعتبر تكنولوجيا عالية. وهي ليست الآن كذلك. ويصدق الحال على تكنولوجيا التصوير باستخدام الكهرباء كيميائيا والتي كان استخدامها مقصورا على الفضاء والجوانب العسكرية ولكنه الآن يدخل في عدد كبير من سلع المستهلك.

- وإنني أميز أيضا بين التهديدات الداخلية التي تنشأ من داخل المجتمع البشري ذاته، وبين التهديدات الخارجية التي تنشأ من خارج المجتمع؛ وأحدد مصادرها.
- وهناك ثلاثة مصادر للتهديدات الداخلية تم تحديدها وهي:
- انعدام التحسينات المستمرة في الرفاه الاجتماعي.
  - الإجحاف الملحوظ في توزيع متجمع الثروة الوطنية.
  - الرأي العام الواسع الانتشار القائل بأنه لا يوجد تقدم محرز في تحقيق رؤية مشاركة لمستقبل أفضل.
  - وتمت مناقشة مصدرين للتهديدات الداخلية للأمن الوطني لبلد ما وهما:
    - دوام عدم استقرار الأمن الوطني للدول المجاورة بسبب الثلاثة الأسباب المذكورة أعلاه منفردة أو متجمعة.
  - محاولة البلدان المجاورة في استبعاد النمو الاقتصادي السليبي أو الإيجابي الهامشي لدخل الفرد، بسبب اختلالات الموارد البشرية أو الطبيعية، وذلك بممارسة الضغوط على البلدان الأخرى أو بتوجيه تهديدات لها.
- وقد تم ذكر ثلاثة أمثلة:
- يتعلق المثال الأول بدولة ليس لها أية موارد طبيعية وتكون مواردها البشرية قد بلغت حد التشبع وتعاني لذلك السبب من صعوبات في دفع عجلة تقدمها الاقتصادي.

● وأما المثال الثاني، فيتعلق بدولة ذات موارد بشرية متقدمة ومتطورة جدا، ولكن مواردها الطبيعية هامشية جدا، ونتيجة لذلك فإن معدلها الاقتصادي إلى معدل النمو السكاني يكون أعلى من واحد بقليل جدا. ونظرا لأنه، بالإضافة إلى ذلك، وبسبب أن معدل الزيادة السكانية صفر أو سلبى، فإن هذه الدولة تعاني من مشكلة إضافية تتمثل في تحملها بنسبة متزايدة من السكان المعمرين، وهو عبء يقع بشكل متزايد على كاهل النسبة المتضائلة من صغار السن من سكان هذه الدولة. وبسبب المستوى المرتفع بالفعل لرفاهها الاقتصادي، فإن هذه الدولة سيكون اقتصادها مكلفا جدا، الأمر الذي يؤدي إلى آثار سلبية على مقدرتها التنافسية.

● وأما المثال الثالث، فيتمثل في دولة متقدمة النمو بالفعل وبها موارد بشرية مختلطة ولكن مواردها الطبيعية أصبحت مستنزفة نوعا ما.

ووفقا للملاحظة، فإن هناك احتمال وجود نوعين من التهديدات الخارجية: أولهما النزاع العسكري أو الاقتصادي، وثانيهما التوفيق أو الإجماع على الحفاظ على الوضع الراهن، مرة أخرى عسكريا أو اقتصاديا. وأن النزاع، بدوره، قد يؤدي إلى مزيد من ردود الفعل المضادة، وتتمثل في (١) المواجهة، أو (٢) التعاون.

وفي الحل التوفيقي العسكري، أو «الحرب الباردة»، فإنه يتم الحيلولة دون تصعيد الوضع إلى درجة الحرب أو النزاع العسكري، وذلك بالإجماع على الحفاظ على التكافؤ العسكري بدون حرب. وأما في الحل التوفيقي الاقتصادي فإنه يتم الحيلولة دون بلوغ التهديدات إلى حد النزاع المفتوح، عن طريق بذل جهود للحفاظ على توازن القوة بين القوى الاقتصادية. ويكون رد الفعل المعاكس للحل التوفيقي إما (١) المواجهة، وإما (٢) التعاون.

وبعبارة أخرى، فإنني أرى أن كلا من النزاع والحل التوفيقى قد يؤدي إلى مواجهة عسكرية أو اقتصادية أو إلى تعاون عسكري أو اقتصادي.

وجدير بالذكر أن المواجهة العسكرية كرد فعل معاكس للنزاع تسبب أعباء ثقيلة، ليس فقط من حيث فقدان الموارد البشرية والطبيعية في أعمال القتال، وإنما أيضا من حيث تكلفة تطوير واستخدام الأسلحة وأجهزة الأسلحة اللازمة للانخراط في العمليات العسكرية. حقيقة إن المواجهة العسكرية يمكن أن تحدث تطورا للتكنولوجيات المتقدمة بالمعنى الذي ذكرته لهذا الاصطلاح. ومع ذلك، فإن الأسلحة وأجهزة التسليح مكلفة وليست لها منافع اقتصادية نظرا لأن هدفها الرئيسي يتمثل في التدمير. وبالإضافة إلى ذلك، فإن تحويل الموارد إلى استخدامات غير اقتصادية يمثل عبئا على الإنتاجية والفاعلية الاقتصادية للدولة.

يضاف إلى ذلك أن المواجهة العسكرية تنشئ أو تزيد من تفاقم الأزمات في ميزان المدفوعات والحساب الجاري وتستتفز احتياطات العملة الأجنبية، وربما تؤدي إلى الركود والانهيار الاقتصاديين. ولهذا الأسباب فإنه يجب تلافي المواجهة العسكرية كرد فعل إضافي للمنازعات الناجمة عن التهديدات الخارجية.

وأما النوع الثاني من المنازعات الناجمة عن التهديدات الخارجية للأمن، فهو النزاع الاقتصادي. وهنا مرة أخرى، فإن رد الفعل قد يتمثل في المواجهة؛ وهي في هذه الحالة، المواجهة الاقتصادية حيث تغلق الدول أسواقها أمام منتجات دول أخرى. ففي المواجهة الاقتصادية، تقوم الدول بتحديد الحجم الاقتصادي لصناعاتها، ومن ثم تضحي بالإنتاجية والفعالية الاقتصادية. وقد تؤدي المواجهة الاقتصادية إلى إنتاجية وفعالية عالية. ومع ذلك فإنه على المدى الطويل، قد تؤدي المواجهة الاقتصادية إلى ارتفاع التكاليف في اقتصادات الأطراف المتنازعة. لذلك، فإن المواجهة الاقتصادية لا تعتبر الاستجابة المثلى للنزاع.

وهناك استجابة محتملة أخرى للنزاع تتمثل في التعاون: الاقتصادي أو العسكري. فالتعاون الاقتصادي في ظل النزاع العسكري قد يكون مقصورا على حلفاء الأطراف المتنازعة.

ويؤدي التعاون الاقتصادي إلى مزيد من الاستخدام الأمثل للموارد. والسبب في ذلك أن السوق التي ينشئها التعاون الاقتصادي أوسع بكثير من السوق الناجمة عن المواجهة الاقتصادية. فالحجم الاقتصادي في ظل التعاون الاقتصادي أكبر بكثير، وتكلفة إنتاج الوحدة فيه أقل بكثير مما عليه الحال في ظل المواجهة الاقتصادية. وكان هذا دائما هو أكبر الأسباب الدافعة إلى إيجاد التعاون الاقتصادي المتعدد الأطراف والإقليمي. ذلك أن التعاون الاقتصادي يتيح الفرصة كاملة لاستغلال المكملات وأوجه الترابط النفعي المشترك، وإنشاء التحالفات. كما أن التعاون الاقتصادي يتيح الفرصة لاستخدام جوانب القوة التي تتمتع بها الأطراف الأخرى، حتى تلك الموجودة لدى الخصوم، وذلك من أجل النفع المشترك.

وفضلا عن ذلك، فإن التعاون الاقتصادي يمكن من إنشاء مراكز التفوق فيما يتعلق بالتصميمات، والإنتاج، والتوزيع، والتمويل، الأمر الذي يؤدي إلى إيجاد منتجات متفوقة تنافسيا وممول عليها تنافسيا بتكاليف أقل، وتفيد جميع الأطراف المتعاونة. ويلاحظ أن المنتجات المتفوقة تنافسيا هي تلك التي تتفوق في حجم مبيعاتها على المنتجات المماثلة نظرا لجودتها العالية وتكلفتها المنخفضة. وأما المنتجات الممول عليها تنافسيا فإنها منتجات يمكن أن تعتمد الدولة عليها في المنافسة مع دول أخرى. وبطبيعة الحال فإن أفضل الأوضاع هو الاعتماد على المنتجات المتفوقة تنافسيا وليس الاعتماد على المنتجات التي تفتقر إلى ميزة تنافسية أو مقارنة. ويؤدي التعاون الاقتصادي إلى تطوير تكنولوجيات ملائمة تتضمن التكنولوجيات العالية المرتكزة على مفهوم الترابط، وتجعل من الممكن تكوين مراكز التفوق باستخدام أقل التكلفة من الموارد البشرية والطبيعية من خلال اقتسام المهارات البشرية والموارد الطبيعية والموارد المالية والتكنولوجيا، للتوصل إلى إيجاد أفضل المنتجات العالمية (المعدات والبرامج والأدوية) ذات النوعية العالية بتكلفة منخفضة.

ولهذا السبب، فإن التعاون الاقتصادي، حتى فيما بين الأعداء، يمثل استجابة للتزاع أفضل بكثير. إذ تؤدي إلى درجة أعلى من الاستقرار الاقتصادي والسياسي على الأصعدة الوطنية والإقليمية والعالمية.

كذلك فإنه في ظل الحل التوفيقي العسكري أو الاقتصادي يمكن أن تكون هناك استجابة مضادة للمواجهة. ففي تصور المواجهة في ظل الحل التوفيقي العسكري، يتم توجيه الأطراف المتعارضة صوب تطوير تكنولوجيات متقدمة موجهة حيال الأسلحة وأجهزة التسلح والبنية الأساسية العسكرية للحفاظ على توازن عسكري واعٍ على مستويات آخذة في الارتفاع. وتشابه عواقب ردة الفعل هذه مع المواجهة العسكرية. كما أنه في تصور المواجهة في ظل الحل التوفيقي الاقتصادي، وهو بذل الجهد للحفاظ على توازن قوة بين القوى الاقتصادية، فإن الطرفين المتعارضين سيرفضان توسيع السوق إذا كان من المتوقع أن يؤدي هذا التوسيع إلى زيادة القوة الاقتصادية للطرف الآخر، ومن ثم يخل بتوازن الوضع القائم. ومرة أخرى، فإن الاستجابة المعاكسة الأفضل سوف تتمثل في التعاون الاقتصادي.

### **التعاون: النطاق والتحفيز**

يتمثل الاستنتاج الشامل الذي نستخلصه من العرض السابق في أنه عندما توجد تهديدات خارجية، فإن التعاون، حتى فيما بين الخصوم، هو البديل المفضل على البدائل الأخرى مثل التزاع والمواجهة والحل التوفيقي.

ومن الواضح، أن التعاون العسكري والاقتصادي لن يكون بديلا للدول المتخاصمة في نزاع عسكري، ولكنه سوف يقتصر على كل طرف وحلفائه.

إن قدر وحجم هذا التعاون سيكون مقصورا على الموارد المتاحة لكل من الأطراف المتخاصمة من خلال الجهود الحربية.

بيد أنه يمكن أن يوجد نطاق للتعاون الاقتصادي بين الأطراف في تنازع اقتصادي، بين بعضها البعض. وسوف يكون هناك مجال أكبر للتعاون في إنتاج وبيع السلع المعمرة غير الإستراتيجية و سلع المستهلك غير المعمرة مثل المنسوجات، والملابس، والأجهزة، والأجهزة الإلكترونية الأخرى الخاصة بالمستهلك. وبالرغم من أن التعاون فيما يتعلق بالسلع الإستراتيجية الاستهلاكية مثل الوقود والغذاء ومعدات النقل سيكون أكثر تقييدا ومحدودية، إلا أنه يمكن أن يكون، من حيث المبدأ، محلا لتفاوضات ثنائية.

وبالرغم من أن نطاق التعاون فيما بين الخصوم محدود، إلا أنه يمكن بالتدريج وعلى نحو منتظم تعميقه وتوسيع نطاقه بما يتناسب مع تعميق وتوسيع نطاق التفاهم والثقة المشتركين. ويمكن أن يبدأ الأطراف بالتعاون في مجالات محدودة في المشاريع باستخدام التكنولوجيا ذات المستوى المنخفض. وإذا أردنا أن نستخدم الجاز، فإن التعاون في منتج واحد يمكن أن يطلق عليه نقطة واحدة من نقاط الاتصال، وهذه النقطة الوحيدة للاتصال يمكن فيما بعد أن تتوسع بحيث تصبح خطا للاتصال (التعاون بشأن مجموعة من المنتجات المتماثلة)، والذي يمكن فيما بعد توسيعه ليصبح كثيرا من خطوط الاتصال غير المرتبطة، (التعاون بشأن كثير من مجموعات الإنتاج غير المرتبطة). وبالمثل، فإن التعاون يمكن تعميقه بالزيادة التدريجية لمستوى تطور التكنولوجيات المستخدمة. وبنفس الأسلوب، فإن التعاون بين اثنين من الخصوم يمكن إجراؤه مبدئيا لفترة قصيرة ثم مده فيما بعد ليشمل فترات أطول وأطول.

وبطبيعة الحال، فإن التعاون بين الحلفاء أوسع نطاقا، حيث يضم كلا من التعاون العسكري والاقتصادي، كما أنه، ضمن التعاون الاقتصادي، يغطي كلا من منتجات المنتج والمستهلك، بما في ذلك المنتجات الإستراتيجية. وقد يتضمن التعاون بين الحلفاء ليس فقط نقاط وخطوط اتصال وإنما خططا ذات بعدين أو ثلاثة أبعاد. وفي التعاون ذي البعدين، ينبغي بذل العناية لإنشاء فيوضات في التعاون. ومع تعميق التعاون وتوسيع نطاقه، فسوف يؤول به المآل إلى أن يرتبط

بأسلوبين مشتركين، الثقة المشتركة والرغبة المشتركة لإيجاد ترتيبات «أربح-أربح». أما فيما إذا كان الواقع الفعلي لهذه الرغبة موجودا، فهذه بطبيعة الحال مسألة يقررها الناس أنفسهم. فمستقبل الجنس البشري يقرره الجنس البشري نفسه. فهم الذين يقررون ما إذا كانوا يرغبون في تهديد بعضهم البعض أم لا. كما يرجع الأمر إليهم حيث هم الذين يقررون أن يذهبوا إلى الحرب مع الآخرين أو أن يقرروا - بدلا من ذلك - منع اندلاع الحرب، وأن يجيوا في ظل صداقة وأن يتعاونوا. إن النقطة التي أبديتها هنا هي ببساطة أنه إذا كان الرفاه والتقدم الماديين مرغوبين، فإن التعاون، حتى بين الخصوم، يعتبر بديلا يجب التفكير فيه بجدية.

### التكنولوجيا والاقتصاد

كما قلت في سنغافورة، يمكن للمرء أن يميز بين نوعين من الأنشطة الاقتصادية. الأول: هو تصنيع السلع من المواد الخام وتقديم الخدمات من المشتغلين بها، والذي أطلق عليه عملية القيمة المضافة. الثاني: هو تسليم البضائع المجهزة والخدمات إلى المستهلك الأخير، والذي يمكن أن نطلق عليه عملية الخدمات. والهدف من تصنيع السلع والخدمات يتمثل في زيادة قيمتها المضافة إلى أقصى حد ممكن بأقل تكلفة ممكنة، في حين أن الهدف في تسليم السلع والخدمات إلى المستهلك هو تقليل التكلفة المضافة إلى أقصى حد ممكن بأقل قدر ممكن من الإنفاق.

وهذان النوعان من الأنشطة يضطلع بهما في أي نوع من الأنظمة الاقتصادية، سواء المركزية التخطيط أو ذات الاقتصادي السوقى أو اشتقاقا من أيهما.

ومن أجل زيادة القيمة المضافة إلى أقصى حد ممكن وتقليل التكلفة المضافة إلى أقصى حد ممكن، ينبغي للمرء أن يستخدم وبشكل متزايد، التكنولوجيا المتقدمة، أو أن يزيد من الإنتاجية والفعالية أو يستخدم الاثنين معا.

ولنفرض أنه من أجل إنتاج بند معين، يحتاج المصنع إلى ٥٠ نقطة من المواد، وساعات تشغيل الآلات، والتكاليف الثابتة، وأن يضيف إلى هذا ١٥ نقطة من التكلفة والأرباح. فإذا كان العميل على استعداد لأن يدفع ١٠٠ نقطة ليتسلم هذه الأصناف مباشرة من ورشة المصنع، فإنه يمكننا أن نقول إن القيمة المضافة بعملية التصنيع تساوي ٣٥ نقطة. وهذا بسبب التكنولوجيا.

غير أنه لا يوجد كثير من الناس على استعداد ليتسلموا البضائع مباشرة من ورشة المصنع، إذ إنهم يتوقعون عادة أن يضطلع المصنّع بأنشطة أخرى لكي يسلم البضاعة في مواقع أكثر ملاءمة للعميل، إما بواسطة المصنّع نفسه وإما بواسطة آخرين. ومن أجل أن يتم القيام بهذه الأنشطة، فإن على المرء أن يتحمل تكلفة مضافة مثل تكلفة النقل وتكلفة التخزين، وتكلفة العرض، وتكلفة التسويق، وتكلفة الترويج ونحو ذلك، على مختلف مستويات التوزيع والبيع بالجملة أو القطاعي. ولنفرض أنه لكافة هذه التكلفة المضافة زائدا عليها أرباح الموزعين وتجار القطاعي يلزم ٨٠ نقطة أخرى، فإن الثمن، الذي ينبغي على المستهلك أن يدفعه عندئذ، سيكون ١٨٠ نقطة.

ومن أجل التنافس بنجاح، يستطيع المصنّع الآن أن يحدد هدفه. ويتمثل في زيادة القيمة المضافة (مثلا لنقل من ١٠٠ نقطة إلى ١٢٠ نقطة) وأن يقلل تكلفة التسليم (لنقل من ٨٠ نقطة إلى ٥٠ نقطة). وبفعل ذلك، فإنه يكون قد زاد من قيمة المنتج (إلى ١٢٠ نقطة) وقلل من الثمن النهائي الذي على العميل أن يدفعه [من ١٨٠ نقطة إلى  $(١٢٠ + ٥٠) = ١٧٠$ ]. ويدفع العميل بعد ذلك ثمنا

أقل منتج ذي قيمة أعلى. ومن أجل أن يحدث هذا، يجب على المصنّع أن يزيد من إنتاجيته، وأن يزيد من فعاليته وأن يستخدم تكنولوجيا محسنة.

ومن قبل، ناقشت العلاقة بين قطاع التكنولوجيات المتعلق بتوسعة استخداماتها وحجمها وأسواقها وفرقت بين التكنولوجيات المتقدمة، والعالية، والمنخفضة. وأود الآن أن أبين نقطة مفادها أنني أرى أن هناك علاقة قوية بين الانفراد بتكنولوجيا معينة وبين المقدرة على المنافسة. ففيما يتعلق بتكنولوجيات كثيرة متقدمة، يمكن الحفاظ على الانفراد بها على مدى فترات زمنية طويلة سواء كان ذلك بسبب صعوبة التمكن منها أو بسبب حماية ملكيتها الفكرية.

ولذلك، فإنني على حد تعبير، أرى أن إنتاج السلع والخدمات المرتكز على هذه التكنولوجيات المتقدمة الاقتصادية هو على الدوام تقريبا تحصيلٌ على ميزة تنافسية. وبعبارة أخرى، فإن منتجات التكنولوجيا المتقدمة الاقتصادية هي منتجات ذات ميزة تنافسية. وعلى النقيض من ذلك، فإنه بمجرد أن تنتشر هذه التكنولوجيات التي كانت ذات مرة متقدمة وتصبح واسعة الانتشار فإنها تصير تكنولوجيات عادية أو منخفضة، وبعد ذلك، فإن التنافس لن يكون مرتكزا على الجانب الاقتصادي وإنما سيكون مرتكزا على التكلفة. وسوف يكون لدى المصنّعين، الذين يمكنهم استخدام هذه التكنولوجيات بأقل تكلفة، سيكون لديهم ميزة على الآخرين، وسوف يكون لديهم - على حد تعبير - ميزة تنافسية يتفوقون بها على منافسيهم.

وإن المثال الذي استخدمته لتوضيح النقطة التي مفادها أن مقدرة المصنّع على زيادة قدرته التنافسية (من ١٨٠ نقطة إلى ١٧٠ نقطة) تتألف من عنصرين: زيادة في ميزته التنافسية (من ١٠٠ نقطة إلى ١٢٠ نقطة) وزيادة في ميزته المقارنة (التكلفة) (من ٨٠ نقطة إلى ٥٠ نقطة).

## التنمية الاقتصادية

ومن هذا المثل البسيط يستطيع المرء أيضا أن يستنبط عبارة عامة مهمة جدا، وهي أنه إذا كان هناك منتجون كثيرون على غرار مصنِّعنا هذا الناجح، فإن التقدم يتم إحرازه. ذلك أن نوعية المنتجات (ونوعية حياة العملاء) تكون قد تحسنت، وتكون التكلفة قد انخفضت.

وهذا يعني أن مشكلة تحقيق تنمية اقتصادية مستمرة هي مشكلة زيادة الإنتاجية الكلية لاقتصادياتنا. ولهذا عناصر شخصية وموضوعية. أولا، أن التحسينات في الإنتاجية الشاملة تتوقف على التحسينات في نوعية الموارد البشرية. وهذه العملية لا يمكن أن تحدث بمعزل عن ثقافتهم وفلسفتهم في الحياة التي هي عوامل شخصية. ومن جهة أخرى، فإن التحسينات في الإنتاجية الشاملة لا يمكن فصلها عن العلم والتكنولوجيا التي هي عوامل موضوعية.

وأيا ما كان النظام الاقتصادي، فإن المشكلة المحورية تتمثل دائما في وضع الهياكل الأساسية الاقتصادية في مكانها، وتطوير الموارد البشرية، وتعزيز العلم والتكنولوجيا، كيما تزيد القيمة إلى أقصى حد ممكن وتقل التكاليف إلى أقل ما يمكن، بحيث يتم توصيل الخدمات إلى المستخدم النهائي بالسعر الصحيح «للسوق».

وإن ما يدعم كل هذا، ويعمل كأساس لاستقرار العملية برمتها، هو إدراك المجتمع بما إذا كان تجميع الإنتاج، والدخل، والثروة، يتم على نحو عادل ومنصف. وأيا ما كان النظام، فإنه سوف ينهار، ويسود اعتقاد كبير بأن توزيع الدخول والثروة مفرط في عدم العدالة أو عدم الإنصاف. مع ملاحظة أن التعريف المقبول أو المفهوم الذي يشكل «العدالة» أو «الإنصاف» سوف يختلف من دولة إلى أخرى، وتقرره إلى حد بعيد القيم الثقافية، والتي بدورها هي مسألة خاضعة للتطور التاريخي.

وفيما يتعلق بالناس الذين يمكنهم تحقيق زيادات مستمرة في إنتاجيتهم الكلية، فإنه يجب أن تكون لديهم آليات تسمح لهم بأن يقوموا على نحو مستقل بتطوير العلم والتكنولوجيا.

إن نمو القدرة على القيام - على نحو مستقل - بتطوير العلم والتكنولوجيا أمر تطوري بحسب طبيعته. فالتفوق في العلم والتكنولوجيا لا يمكن أن يتم تحقيقه بين عشية وضحاها. وليست هناك اختصارات في هذه العملية. فينبغي للمرء أن يتخذ جميع الخطوات الضرورية واحدة بعد الأخرى. ذلك أن المرء لا يستطيع أن يقفز من مرحلة تكنولوجيا قيد النمو إلى مرحلة التكنولوجيا المتطورة عن طريق نوع من الثورة يتجاوز بها بعض الخطوات الضرورية. وأود أن أؤكد على هذا من واقع تجريبي وخبرتي الشخصية، وأن أركز على أن المحاولات لتحقيق القدرة فيما يتعلق بالعلم والتكنولوجيا من خلال وسائل ثورية أمر سيكون في بعض الحالات معوق وعكسي. وهذا لأن النهج الثوري سوف يسفر عن كثير من العوائق الخبيثة التي تطفو على السطح فقط عندما تصبح الأوضاع معقدة.

وفي الوقت ذاته، فإن هذا التطور حيال القدرة على تطوير العلم والتكنولوجيا، بشكل مستقل، يمكن التعجيل به. وفي هذه العملية (عملية التطور المعجل) يكون على المرء أيضا أن يتخذ أيضا جميع الخطوات الضرورية. ولكن يمكنه أن يسرع في بعض الخطوات ويبطئ في البعض الآخر، بأسلوب محكم يقلل من المخاطر المتأصلة في كافة المراحل اللازمة. وبهذا الأسلوب، يمكن للمرء أن يضطلع بعملية تطوير معجل ومحكوم صوب تحقيق الإتقان في العلم والتكنولوجيا في وقت قصير نسبيا.

### هيكل الاقتصاديات والممرات إلى التنمية الاقتصادية

يغلب على بعض الاقتصاديات التوجه صوب إنتاج البضائع (السلع والسلع المصنعة) وبعضها يسود فيه التوجه صوب التجارة والخدمات. وفيما يتعلق بتكنولوجيتنا، فيمكن للمرء أن يقول إن بعض الاقتصاديات لديها كثافة

مرتفعة نسبيا في عمليات القيمة المضافة، والبعض الآخر لديه كثافة مرتفعة في عمليات التكلفة المضافة. فضلا عن هذا، فإن بعض الاقتصاديات التي لديها نفس الكثافة في عمليات القيمة المضافة قد تكون لها كثافات تكنولوجية مختلفة.

وقد يكون لبعضها كثافة تكنولوجية مرتفعة وبعضها متوسطة وبعضها منخفضة، ويصدق القول نفسه على الاقتصاديات ذات الكثافة المرتفعة نسبيا في عمليات التكلفة المضافة.

وهناك فارق بين هذين النوعين من الاقتصاديات.

ويرجع هذا أولا إلى الفوارق في طبيعة التصنيع بالمقارنة بالتجارة.

فالتجارة تنشئ أرباحا أكثر وتدر عاتدا أسرع على رأس المال وفترات سداد أقصر. وبسبب التقدمات السريعة في التكنولوجيا فإن تكاليف الوحدة تقل بشكل أسرع. وبالمقارنة بالتصنيع، فإن المخاطر أقل وهوامش الربح أعلى. وعلى النقيض من ذلك فإن أنشطة التصنيع اتصفت بفترات سداد أطول، وبعائدات أبطأ على رأس المال، وبمخاطر أعلى وهوامش ربح أقل.

والتجارة أقل في التعقيد نسبيا من التصنيع. فمن اليسير زيادة الكم في التجارة عنه في التصنيع. فالقدرة في التجارة يمكن مد نطاقها خطيا أو حتى أسيا في حين أنه في التصنيع يكون المسار خطويا فقط. ذلك أنه يمكن أن يتم إنشاء مكاتب المبيعات ومراكز التوزيع بأسرع من إنشاء مرافق الإنتاج.

إن تطوير واستحداث منتجات جديدة يعتبر في الغالب أشد تكلفة، ويستغرق وقتا أطول، مما هي الحال في استحداث وسائل جديدة للبيع. الأمر يتطلب وقتا أطول واستثمارا لتصميم وتصنيع رقائق ذاكرة جديدة، وأدوية جديدة، ولقاحات جديدة، مما يستغرقه استحداث سبل جديدة لبيعها. التصنيع إذن أقل تقيدا نسبيا (وأصعب فيما يتعلق بإعادة توطينه) من التجارة والخدمات.

والنوع الثاني من الفوارق يثور بسبب اختلاف كثافة التكنولوجيا. وبوجه عام، فإنه كلما ارتفعت كثافة التكنولوجيا، ازداد تعقد النشاط، وتطلب الأمر وقتاً أطول، وارتفع معدل المخاطر. فالمجتمعات التي تنتج سلعا وخدمات بفعالية كبيرة ولها قيمة مضافة عالية وتكلفة قليلة، وبعبارة أخرى المجتمعات ذات الإنتاجية الكلية العالية، سيكون لها في العادة تكاليف إنتاج أعلى نظرا لارتفاع تكلفة الموارد البشرية.

وطالما أن المجتمع لا يشعر بالحاجة إلى التجارة على نحو دولي، ويشعر بالارتياح لأن يكون لديه اقتصاد مغلق مكثفي ذاتيا، وطالما أن المجتمع ليس مهتما بتجميع احتياطات العملات الأجنبية، فلا شيء يهم. غير أنه لا يوجد مجتمع كهذا. فلا توجد دولة في العالم تستطيع أن تكون مغلقة تماما ومكثفية اكتفاء ذاتيا تماما. فهناك مقدار معين للاحتياجات، وإن كان ضئيلا، ينبغي استيراده ببساطة لأنها لا تستطيع أن تكون متنافسة، أو أنها لا تنتجه محليا على الإطلاق. وهذا يعني أن الدولة يجب عليها الآن أن تصدر جزءا معيناً من إنتاجها الكلي من السلع والخدمات لكي تدفع ثمن السلع والخدمات المستوردة. وتوجد التجارة الدولية إذ لا تستطيع دولة في العالم أن تكون مكثفية اكتفاء ذاتيا تماما. والحاجة إلى الاستيراد تعني أن عليها أن تكون متنافسة دوليا.

وتستطيع الدولة، بطبيعة الحال (في حدود القيود التي تسمح بها الجات) أن تدعم صادراتها لتمكينها من التنافس بشكل أفضل في الأسواق الدولية، ولكن في التحليل الأخير، فإن الإعانات تعني أن شخصا ما آخر داخل الدولة يدفع للمصدرين بحيث يكون ما تحصل عليه الدولة من عائدات تصديرها أقل مما يتسلمه المصدر. وهذا يعني أن عائدات التصدير المسجلة (ميزان التجارة) اصطناعية أو «ضمنية».

وهذا يؤدي بنا إلى استنتاج مفاده أن التجارة الدولية، حتى بالنسبة للدول المتقدمة النمو جدا والدول المكملة النمو، ضرورية لاستمرار التنمية الاقتصادية؛ وأنه لكي تكون ناجحة في التجارة الدولية لتحقيق موازين تجارة إيجابية نوعا ما، فإن على الدول أن تنافس دوليا. وهذا يعني أن هناك منطلقا اقتصاديا لهذه الدول يتمثل في استثمار الموارد المالية والتكنولوجيا للدول ذات القوى المتناسبة في

الموارد البشرية، والهياكل الأساسية الاقتصادية القائمة سواء كانت هياكل دعم دقيقة أو كلية، والمناخ الاستثماري الطيب والائتماني، والاستقرار الاقتصادي والسياسي، والنمو الاقتصادي المستمر الأعلى مما عليه حالة الاستثمار في الدولة الأصل التي أتى منها هذا الاستثمار. وإن رأس المال المستثمر من حيث النقود، والتكنولوجيا، والنظام فيما يتعلق بتنمية الموارد البشرية، لن يعطي فقط في وقت قصير نسبيًا عائدا طيبا للنقود المستثمرة، وإنما سوف يضمن أيضا المبيعات ودعم الإنتاج بعد بيع خدمة منتج منافس في السوق المحلية للدولة التي يجري فيها استثمار رأس المال (النقود، والتكنولوجيا، والموارد البشرية).

بل إن المحتوى المحلي للسوق المحلية سوف يزيد ولكن التكنولوجيا العالية والقيمة المضافة العالية للمحتوى الوطني (محتوى دولة الأصل) للمنتج سوف تزيد كذلك. فمعدل الساعة/ رجل في دولة الأصل سيحقق زيادة مستمرة أو على الأقل سيظل كما هو، وفي النهاية فإن ثمة تقسيما معقولا للعمل اللازم للإنتاج وحتى لتنمية التكنولوجيا سوف ينشأ فيما بين دولة الأصل و «الدولة الجديدة» للحصول على قيمة مضافة عالية للمنتج ذات نوعية عالية وتكلفة منخفضة، وتسويق فعال، ودعم لمبيعات المنتج وشبكة لخدمة المنتج بعد البيع في الأسواق المحلية الجديدة وأيضا في السوق العالمية على حد سواء. وسوف يتم تطوير واستحداث منتجات تنافسية جديدة، وإنتاجها بواسطة الدولة الأصلية مع «الدولة الجديدة» وتسليمها إلى السوق.

### التعاون والتنمية الاقتصادية

لدى الكثير من الدول المتقدمة والاقتصاديات العالية النمو أعداد سكانية مستقرة بها نسبة مئوية عالية من الأشخاص المسنين والمكتملي النمو والمشتريين المثقفين، ويشتركون في سوق فعالة مع منظمات بيع فعالة. فإذا أصبحت السوق المحلية متشعبة، فإن التنافس سيكون قاسيا جدا. ولذلك فإنه ليس من غير المعتاد أن تكون معدلات النمو الاقتصادي في المجتمعات المترفة أقل بالمقارنة مع

الأسواق النامية، حيث يتسم الطلب على السلع والخدمات والبنية الأساسية بأنه مرتفع. ومعظم الحكومات في الدول المتقدمة لديها أفضلية عالية للتضخم المنخفض. وعلى هذا، فإن معدلات الفائدة والتوسع النقدي تتسم بالانخفاض هي الأخرى بالمقارنة مع نفس المعدلات في دول أخرى ذات اقتصاديات أقل نموا ولكنها تنمو بشكل أسرع.

وفي مواجهة نمو أبطأ ومنافسة أشد في أسواقها المحلية، فإنه ليس من المدهش أن كثيرا من شركات التصنيع والخدمات والبنية الأساسية في المجتمعات المترفة تكون مدفوعة للحصول على أسواق في الخارج حيث الطلب أكبر والمنافسة أقل كثافة. وفي ظل هذا المفهوم، فإنها تكون أيضا مدفوعة للتوجه إلى الخارج بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج لارتفاع الأجور وزيادة معدلات الضرائب وارتفاع تكاليف الضمان الاجتماعي في «دولتها الأم» أو السوق المحلية بالدولة الأم. ومن أجل أن تكون تنافسية من حيث الأسعار في الأسواق مع الاقتصاديات المتوسطة الأقل منها في الأسواق المحلية لهذه الاقتصاديات، فإنه سيكون من المنطقي لهذه الشركات أن تضع ترتيبات تعاونية مع شركات نظيرة في بعض الدول المحددة الأقل ترفاً لكي تحول إليها رأس المال، ويتمثل في هذه الحالة، في الموارد المالية والتكنولوجية، بل ويتمثل، وإن لزم الأمر، في الآليات/ الأنظمة المتعلقة بتنمية الموارد البشرية لهذه الدول.

وهناك على الأقل سببان رئيسان يبرران لماذا يكون الأمر مربحا للشركات المعنية والمستفيدة. بما يتعلق بكل من الدول المترفة والدول الأخرى الأقل ترفاً. فأولا، في الدول الأقل ترفاً، تكون الأجور منخفضة للعمالة ذات المهارات المتماثلة. وبشكل أدق، فإن الأجور الحقيقية للعمالة ذات المهارات المتماثلة أقل، وحتى أقل مع انخفاض الإنتاجية الكلية في بعض الحالات، بهامش كبير.

ثانياً، أن هوامش الربح في الدول الأقل ترفاً تكون عادة أعلى بالمقابلة مع ارتفاع أسعار الفائدة التي تجتذب رأس المال، ومع توقع أن تكون ممارسة النشاط التجاري في الدول الأقل ترفاً أعلى مخاطرة.

فيذا حدث، بالإضافة إلى ذلك، أن كانت هذه الدول الأقل ترفاً تتمتع باستقرار سياسي مع طلب متنامي في أسواقها المحلية، فإنه يوجد أساس قوي لتحقيق التوقعات المتعلقة بنمو أكثر استمرارية وأوسع انتشاراً. وسوف تتمثل منافع الشركات القادمة من دول أكثر ترفاً، في أحجام مبيعات أكبر وأرباح أكثر استناداً إلى قدرة تنافسية عالية تتعلق بالأسعار في الأسواق الدولية، الأمر الذي سوف يؤدي بدوره، إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي للدول المترفة.

وأما فيما يتعلق بالمنافع التي تعود على الناس في الدول ذات الاقتصاديات الأقل نمواً أو الأقل ترفاً، فسوف تمثل في الزيادة السريعة في إجمالي الإنتاجية وفي الدخول. وسوف تنشأ حلقة مفرغة تتواصل فيها القدرة الزائدة التنافسية فيما يتعلق بالأسعار، على المستوى العالمي، وسوف ينتقل رأس المال والتكنولوجيا من الاقتصاديات المترفة إلى الاقتصاديات الأقل ترفاً ذات الموارد البشرية المتماثلة، الأمر الذي سوف يؤدي إلى زيادة الإنتاجية والدخول والطلب في كل منها. ونظراً لأن اقتصاديات الدول الأقل ترفاً سوف تنمو بشكل أسرع، مع مرور الوقت، فإن هذا من شأنه أن يساوي معدلات الإنتاجية، والتنافسية، ومستويات الدخول، والطلب في العالم.

وبشكل أكثر واقعية، فيمكن للمرء - على الأقل - أن يتوقع حدوث ضيق مستمر للفجوات في الإنتاجية والدخول بين الدول المترفة من جهة، وبين الدول المستقرة سياسياً ذات التعداد السكاني الكبير والأقل نمواً ولكن اقتصادياتها تنمو بسرعة من جهة أخرى. وفي هذا العالم المستقبلي، والممكن، فإن التنافس بين الدول سيكون، مساوياً - نوعاً ما - وستكون التجارة بينها متوازنة نوعاً ما.

وهذا هو ما يحدث الآن بين بعض أعضاء الاتحاد الأوروبي.

ولكن ليس هذا كل شيء. فإذا لم تثر العراقيل، عند نقطة زمنية ما، فإن مراكز التفوق سوف تنشأ في بعض الاقتصاديات الأقل نمواً أو الاقتصاديات الأقل ترفاً، والتي سوف تزيد من تنمية التكنولوجيات المستوردة أصلاً من الخارج. وهذا من شأنه ليس فقط إيجاد تدفق للموارد المالية (رأس المال + الأرباح) مرة أخرى إلى الدول المترفة (بمعدل أسرع مما إذا كان رأس المال قد تم استثماره في الدول المترفة ذاتها)، بل إن هذا من شأنه أيضاً أن يؤدي أيضاً إلى تدفق عكسي لمزيد من التكنولوجيات المتطورة والتكنولوجيات المتقدمة من الدول الأقل ترفاً إلى الدول المترفة. وجميع الدول، المترفة والأقل ترفاً، سيكون بمقدورها أن تستفيد من التكنولوجيات المتطورة بتكلفة أقل في دول أقل ترفاً لانخفاض مستويات الأجور الحقيقية بها.

ولكن هناك تحذير بطبيعة الحال.

فلن يكون بوسع جميع الدول الأقل ترفاً أن تشارك في هذه التنمية. فقط بعض الدول الأقل ترفاً المختارة يمكنها أن تشارك في هذه التجربة.

أولاً: يجب أن يكون لديها سوق محلية كبيرة بشكل ملحوظ ويمكن السيطرة عليها، وذلك لتوليد وتأمين الأرباحية لترتيبات الأعمال التجارية التعاونية بين الشركات المعنية.

ثانياً: يجب أن تكون قد طورت حداً أدنى من الكتلة الحرجة اللازمة لمواءمة الموارد البشرية والموارد المالية والقدرات التكنولوجية.

ثالثاً: يجب أن تكون قد أقامت بالفعل وأنشأت قدرًا معيناً من البنية الأساسية الاقتصادية والتكنولوجية.

رابعاً: يجب أن تكون لديها بيئة سياسية واقتصادية واجتماعية مستقرة ويمكن التنبؤ بها.

و فقط عندما تكون السوق المحلية كافية ويمكن السيطرة عليها، فإنه في هذه الحالة

يمكن تأمين التدفق الارتجاعي النهائي لرأس المال التمويلي والأرباح.

ولا يمكن أن يتم استيعاب التكنولوجيا المستوردة بسرعة. إلا عندما تكون الكتلة الحرجة للقوى العاملة التكنولوجية والبنى الأساسية الاقتصادية موجودة بالفعل، وعندما تكون هناك بنية أساسية تكنولوجية معينة في موضعها فإنه في هذه الحالة يمكن تكييف التكنولوجيا المستوردة وتطويرها. وكذلك فإنه فقط في ظل ظروف الاستقرار السياسي والاجتماعية (استمرارية الهيكل الأساسي، وانعدام الشغب الاجتماعي الكبير، واستمرار الإطار القانوني وتواصل السياسات) والاستقرار الاقتصادي (توازن بين المدخرات والاستثمارات، وتضخم منخفض يمكن التحكم فيه، ومستويات يمكن التحكم فيها لموازن المدفوعات، ونحو ذلك)، فإنه يمكن تأمين الوقت الأساسي الأولي اللازم لاستثمار الموارد المالية والتكنولوجيا لتوليد تدفقات من الأرباح وتحقيق المزيد من تنمية التكنولوجيا وعودة التكنولوجيا المتقدمة مرة أخرى إلى الدولة المترفة المستثمرة.

ولكن لا يهم ما إذا كانت هناك شروط مسبقة ينبغي استيفاؤها، فالنقطة هنا تتمثل في أن الأساس الحقيقي يمكن إنشاؤه من أجل إيجاد شبكة عالمية النطاق من الترابط العالمي الحقيقي حيث يكون باستطاعة كل شخص، المستهلك والمنتج، في الدول المتقدمة النمو أو الأقل نمواً، أو الدول الأقل ترفاً، أن يستفيد من التكنولوجيات المتطورة بتكلفة أقل.

ولكن ألا يمكن أن تنشئ هذه التنمية المنخفضة التكلفة منافسين يمكنهم تحية المنتجين ذوي التكلفة الأعلى وإقصاؤهم من الأسواق؟. على العكس، إن هذا سوف يجبر المنتجين ذوي التكلفة العالية على أن يطوروا تكنولوجيات جديدة وابتكارات ملائمة لخبراتهم ولتحقيق ميزة تنافسية لهم. ويجب أن يكون هذا متمماً للتكنولوجيا المتطورة مع شركائهم في المجتمعات الأقل نمواً أو الأقل ترفاً لإنتاج منتجات ممتازة التشطيب تدخل في أسواقها المحلية وكذا في الأسواق العالمية.

وهذا سوف يضمن النمو المستمر لكلا النوعين من الاقتصاديات.

وسوف يقوم المجتمع الأقل ترفاً بمزيد من التطور ليصل إلى مرتبة المجتمع المترف، وسوف يأتي دوره لتجربة مشكلة التكلفة المرتفعة. وهكذا فإنه

في النهاية، سيكون على كل شخص أن يتنافس نوعا ما بشأن نفس التكلفة. وفي ذلك الوقت، فإن الناس لن يزداد تنافسهم بشأن التكلفة، وإنما بشأن النوعية، والأفكار، وأفضل السبل لخدمة العملاء. وهذا سيكون نوعا من المنافسة أفضل بكثير من المنافسة في أسواق أكبر وأكثر إمكانية، سواء أكانت محلية أو إقليمية، وفي النهاية عالمية.

وهذا المستقبل القريب يوجد بالتأكيد. وما علينا إلا أن نعرف الواقع من أن النقود والمعرفة والعلم والتكنولوجيا لا تعرف حدودا وطنية وليست لها جنسية. وبالتأكيد، فإن الله تبارك وتعالى خلق الناس جميعا أكفاء متساوين، على الأقل متساوين في قدرتهم على التعلم، ومتساوين في إتقان قوانين العلم ومتساوين في مقدرتهم على زيادة تنمية التكنولوجيا. ومن المؤكد أيضا أن الله تبارك وتعالى أعلن أن العلم والتكنولوجيا لا ينتميان إلى قوم بذواتهم وإنما ينتميان إلى الجنس البشري بأسره.

### التعاون في آسيا

يبلغ عدد سكان آسيا اليوم (من اليابان إلى الهند) نحو ثلثي سكان العالم. وتنمو الطبقة المتوسطة نموا سريعا في الحجم، ويقدر بأنه في عام ٢٠١٠ سيكون عددها بين ٥٠٠ مليون نسمة ومليار نسمة، وهذا يمكن أن يشكل سوقا حبيسا للسلع والخدمات المنتجة داخل الإقليم ذاته. ويمكن أن يتبع إنتاج هذه السلع والخدمات النهج المستندة إلى الأساس المنطقي الاقتصادي الذي أشرت إليه.

ولا يوجد هناك سبب لإيجاد أو إبقاء قيود مرئية أو غير مرئية تعوق التدفق الحر لرأس المال، الذي هو الموارد البشرية والموارد التمويلية والتكنولوجيا. ومن الممكن تماما أن تتحرك الموارد المالية والتكنولوجيا من دولة إلى أخرى، ولكن تحريك الموارد البشرية، يتطلب التغلب على عوائق اجتماعية وسياسية واقتصادية كبيرة تسهم في زيادة التكلفة الاقتصادية.

لذلك فإن مشكلة نقل أو تحريك الموارد البشرية باعتبارها جزءاً لا يتجزأ من رأس المال المنقول بتكلفة قليلة - أمر لن يكون ممكناً إلا بتحريك أو نقل آلية تنمية الموارد البشرية إلى «الدولة الجديدة».

وعلى نحو متزامن، فإن زيادة مهارات وإنتاجية الموارد البشرية في «الدولة الجديدة» من خلال التدريب والتعليم، سوف يجعل الموارد البشرية المحلية القليلة التكلفة في «الدولة الجديدة» أكثر تنافسية.

وهذا كله بطبيعة الحال ليس جديداً.

إن مناقب التدفق الحر للسلع والخدمات ورأس المال والتكنولوجيا كثر الإعراب عنها مراراً وتكراراً في كثير من الاتفاقيات والقوانين، ومنها ما تم إبرامه مؤخراً في عام ١٩٩٤، وهي الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة (الجات ١٩٩٤) وهي أهم وثيقة في توسيع نطاق التجارة الحرة وفي إقامة قاعدة تستند إلى العلاقات التجارية بين الموقعين على الاتفاقية وليس على أساس القوة. وفي إقليمنا نحن، التزم الكثير منا بتنفيذ إعلان بوجور لقادة اقتصاديات التعاون الاقتصادي لدول آسيا المطلة على المحيط الهادئ - ١٩٩٤، والتي تضع أهدافاً محددة للتجارة الحرة في منطقة هذه الدول لبعض السنوات المستقبلية المحددة.

وتأسيساً على إعلان بوجور، والاتفاقيات التي تم التوصل إليها في أوساكا في العام الماضي، فإن تنفيذ اتفاقيات التعاون بما يتمشى مع المبادئ التي بيّنتها في هذا الخطاب، على ما آمل، سوف ينشئ أوضاع «أربح - أربح» ضمن إقليمنا، وسوف يستفيد منها ملايين البشر من حيث زيادة الرفاه للعملاء وزيادة الأرباح للمنتجين ومن حيث الآفاق الأفضل للنمو السريع الطويل المدى للرخاء في بيئة تتميز بمعلومات دينامية ونشطة، وتكنولوجيا، وتدفعات نقدية، ونوعية عالية ومتزايدة من جودة الصناعة، والإنتاجية، والحياة، بما يسهم في تكوين الكثير من مراكز التفوق في مجالات تنمية العلم والتكنولوجيا من أجل تحقيق نمو اقتصادي مرتفع وقادر على البقاء، وتوزيع عادل لتجمعات الثروة والمسئولية فيما بين

الأمم في المنطقة وفيما بين الناس داخل الأمم، مما يؤدي إلى تخفيف حدة التهديدات،  
ويسهم في استقرار إقليمي قوي ومستمر.  
وأشكر لكم كريم اهتمامكم.

طوكيو، ١٧ مايو ١٩٩٦

توقيع

بشير الدين يوسف حبيبي

## المراجع

### **I. Honours and Awards Related to Science and Technology:**

1. Theodore von Karman Award from the International Council for Aerospace Sciences (ICAS).
2. Edward Warner Award from the International Civil Aviation Organization (ICAO).
3. Doctor Science Honoris Causa, the Technical University, Cranfield, England.
4. Honorary member of the “Gesellschaft fur Luft und Raumfahrt” Federal Republic of Germany.
5. Honorary fellow of the “Royal Aeronautical Society”, London, England.
6. Member of the Fellowship of Engineering of United Kingdom, London.
7. Member of the “National Academy of Engineering”, United States of America.
8. Fellow of the American Institute of Aeronautics and Astronautic, United States of America (AIAA)
9. Member of the “Royal Swedish Academy of Engineering Sciences”, Sweden.
10. Member of the “Academie Nationale de L’air et de L’espace’, France.
11. Member of the Japanese National Academy of Engineers.
12. Honorary fellow of the Institution of Engineers, Malaysia.
13. SCIENTIFIC AWARD, Department of Education and Culture of the Republic of Indonesia (October 29, 1982).
14. Professor on Aircraft Design and Construction at the Bandung Institute of Technology (ITB), Bandung, Indonesia

## **II. Others Awards / Prizes:**

1. DAS GROSSE VERDIENSTKREUZ MIT STERN UND SCHULTERBAND, Federal Republic of Germany (November 11, 1980).
2. DAS GROSSE VERDIENSTKREUZ, State of Niedersachsen, Federal Republic of Germany (December 1, 1980).
3. DWIDYA SISTHA MEDAL, Department of Defense and Security of the Republic of Indonesia (August 9, 1982)
4. MAHAPUTRA ADIPRADANA MEDAL, Jakarta, Republic of Indonesia (August 17, 1982).
5. GROOTKRUIS IN DE ORDE VAN ORANJE-NASSAU, The Kingdom of Netherlands (May 25, 1983)
6. GRAND CORDON OF THE ORDER OF AL-ISTIQLAL (INDEPENDENCE), Kingdom of Hashemite Yordani.a (April 1986)
7. CAVALIERE DI GRAN CROCE, Republic of Italy (June 16, 1986).
8. GRAND OFFICER DEL'ORDRE NATIONAL DUE MERITE, Republic of France (April 24, 1987).
9. LA GRAN CRUZ DE LA ORDEN DEL MERITO CIVIL, Royal Kingdom of Spain (June 1988).
10. The Highest Honors from The Government of Republic of China, THE ORDER OF BRILLIANT STAR WITH GRAND CORDON, Taipei, Republic of China (June 10, 1994)

## **III. Positions**

1. Minister of State for Research and Technology of The Republic of Indonesia (1978- to present).
2. Chairman Agency for the Assessment and Application of Technology / BPP Teknologi (1978 - to present).
3. Chairman Agency for Strategic Industries / BPIS (1983-1989: Council for Strategic Industhes / DPIS) (1989 - to present)

4. Chairman National Research Council / DRN (1984- to present).
5. Vice Chairman of the Counseling Board Indonesian Strategic Industries, which H. E. President of The Republic of Indonesia as the Chairman (1988 - to present).
6. Chairman, Chief Executive Officer (CEO), President, Indonesian State Aircraft Industry : PT. Industry Pesawat Terbang Nusantara / IPTN (1976 - to present).
7. Chairman, CEO President, Indonesian State Shipbuilding Industry: PT. PAL Indonesian (1978 - to present).
8. Chairman Batam Industrial Development Authority / OPDIP Batam (1978 - to present).
9. Chairman, CEO, President, Small Arms and Munitions Industry / PT. PINDAD (1983 - to present).
10. Chairman of the Counseling Board, Indonesian Defense Industry.
11. Chairman Team for Defense Security Industrial Development (Presidential Decree No. 40, 1980) (1980 - to present).
12. Member Indonesian Parliament: The People's Consultative Assembly / MPR, from Functional Group / GOLKAR the current government political group (1982 - to present).
13. Vice Chairman of the Counseling, Board. Functional Group /GOLKAR the current governingt political group, which HE. President of Republic Indonesia as the Chairman (1982 - 1988: Member of The Counseling Board of GOLKAR), 1993: The Executive Coordinator of The Counseling Board. Functional Group / GOLKAR. (1988 - to present).
14. Founder and Chairman Indonesian Aeronautics and Astronautics Institute (1983 - to present).
15. Founder and Chairman of The Counseling Board, Indonesian Foundation for Technology Development / YPTI (1984 - to present).
16. Chairman of the Counseling Board Indonesian Engineers Association / P11 (1984 - to present).
17. Chairman of The Counseling Board Indonesian Association for Technical Experts / PATI.

18. Chairman Indonesian Moslem Intellectuals Association / ICMI (1990- to present).
19. Chairman Inter Departmental Team on Electric Power Generation Plants Development Project (Presidential Decree No. 35, 1987) 15.10.1987 - to present).
20. Chairman of Engineering Science Committee Indonesian Academy of Sciences / AIPI (Presidential Decree No. 1791M11991, 19.7.1991) (16.11. 199J - to present).
21. Chairman Board of National Standardization (1994 - to present).
22. Member of Supervisory Board of Directors Indonesian State Oil Company / PERTAMINA (1983 - to present).
23. Member of Board of Trustees Founder Indonesian Institute of Technology /TTI (1984 - to present).
24. Chairman of Steering Committee The Surabaya - Madura Bridge Development: Tn Nusa Bima Sakti (Presidential Decree No. 55, 1990) (1978- to present). (1990 to present).
25. Advisory Agency for Wallacea Development (1992 - to present).
26. Chairman of Advisory Board Center for Information and Development Studies / CIDES (1993 to present).
27. Executive Chairman The Development of Eastern Part of Indonesia / DNPKTI, which H.E. President of The Republic of Indonesia as the Chairman (Presidential Decree No. 120, 24.12.1993) (1993 - to present).
28. Chairman Executive Team of Natuna Project (Presidential Decree No. 14,1995, Nation Project Development) (1995 - to present).
29. Chairman Forum for Cooperation on Economic and Technology between Republic of Indonesia and Federal Republic of Germany (04.04.1995 - to present)





## البنك الإسلامي للتنمية

### إنشائه:

البنك الإسلامي للتنمية مؤسسة مالية دولية، أنشئت تطبيقاً لبيان العزم الصادر عن مؤتمر وزراء مالية الدول الإسلامية الذي عقد في مدينة جدة في شهر ذي القعدة من عام ١٣٩٣هـ (الموافق ديسمبر عام ١٩٧٣م).  
وانعقد الاجتماع الافتتاحي لمجلس المحافظين في مدينة الرياض في شهر رجب عام ١٣٩٥هـ (الموافق شهر يوليو من عام ١٩٧٥م). وتم افتتاح البنك رسمياً في اليوم الخامس عشر من شهر شوال عام ١٣٩٥هـ (الموافق العشرين من أكتوبر عام ١٩٧٥م).

### أهدافه:

إن هدف البنك الإسلامي للتنمية هو دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية مجتمعة ومنفردة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

### الوظائف الأساسية للبنك:

تشتمل وظائف البنك على: المساهمة في رؤوس أموال المشروعات، وتقديم القروض للمؤسسات والمشاريع الإنتاجية في الدول الأعضاء، بالإضافة إلى تقديم المساعدة المالية لهذه الدول في أشكال أخرى لأغراض التنمية الاقتصادية والاجتماعية.  
كما أن على البنك أن يقوم بإنشاء وإدارة صناديق خاصة لأغراض معينة، ومن بينها صندوق لمعونة المجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء، وأن يتولى النظارة على صناديق الأموال الخاصة.  
وللبنك قبول الودائع، وتعبئة الموارد المالية بالوسائل المناسبة. ومن مسؤوليات البنك أن يساعد في تنمية التجارة الخارجية للدول الأعضاء والتبادل التجاري فيما بينها وخاصة في السلع الإنتاجية ويقدم لها المساعدة الفنية ويعمل لممارسة أنواع النشاط الاقتصادي والمالي والمصرفي في الدول الإسلامية طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

### العضوية في البنك:

يبلغ عدد الدول الأعضاء حتى تاريخه (٥٣) دولة. والشرط الأساسي للعضوية هو كون الدولة عضواً في منظمة المؤتمر الإسلامي على أن تكتتب في رأس مال البنك وفقاً لما يقرره مجلس المحافظين.

### رأس مال البنك:

رأس المال المصرح به ستة آلاف مليون دينار إسلامي، مقسمة إلى ستمائة ألف سهم، قيمة كل سهم منها عشرة آلاف دينار إسلامي ورأس المال المكتتب فيه أربعة آلاف مليون دينار إسلامي يدفع على مراحل محددة وبعمولات قابلة للتحويل يقبلها البنك وذلك منذ المحرم عام ١٤١٣ هـ (يوليو ١٩٩٢م) بناء على قرار مجلس المحافظين. وكان حتى نهاية عام ١٤١٢ هـ ألفي مليون دينار إسلامي.  
(الدينار الإسلامي وحدة حسابية للبنك تعادل وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة لصندوق النقد الدولي).

### مقر البنك:

يقع المقر الرئيس للبنك في مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية. وقد تم إنشاء ثلاثة مكاتب إقليمية للبنك بناء على قرارات صدرت عن مجلس المديرين التنفيذيين للبنك: أحدهما في مدينة الرباط بالمملكة المغربية، والثاني في كوالالمبور عاصمة ماليزيا. والثالث في ألمانيا عاصمة جمهورية قازاقستان.

### السنة المالية:

السنة المالية للبنك هي السنة الهجرية (القمريّة).

### اللغة:

اللغة الرسمية هي العربية، مع استعمال اللغتين الإنجليزية والفرنسية كلغتي عمل.