

فرهنگ کار آفرینی

چرا اقتصادهای اروپایی از آمریکا عقب مانده‌اند

نویسنده:

ادموند اس فلیس (Edmund S. Phelps) استاد دانشگاه کلمبیا و برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۶

دوشنبه ۱۲ فوریه ۲۰۰۷

برگرفته از سایت www.OpinionJournal.com

مترجم:

محمد کیهانی

(www.mkaihani.com , m.kaihani@gmail.com)

ملت‌های قاره اروپای غربی^۱ در اصلاحاتی که جهت بهبود عملکرد اقتصادی خود انجام می‌دهند می‌توانند بستری برای آزمایش این دیدگاه فراهم کنند که فرهنگ در موفقیت اقتصادی یک جامعه تعیین کننده است.

همانطور که بیشتر و بیشتر اعتراف می‌گردد، عملکرد اقتصادی تقریباً تمامی کشورهای قاره اروپا عموماً در مقایسه با ایالات متحده و معدود کشورهایی که دارای ویژگی‌های مشترک با ایالات متحده هستند، ضعیف است. سرعت افزایش بهره‌وری در سه بزرگ قاره (آلمان، فرانسه و ایتالیا) از اوائل دهه ۱۹۹۰ دیگر به پای آمریکا نرسید و بعد از رکودهای اخیر در اروپا و افزایش سرعت آمریکا، این فاصله بیشتر هم شد. نرخ بیکاری در این کشورها عموماً بسیار بالاتر از ایالات متحده، انگلیس، کانادا، و ایرلند است. نرخ مشارکت^۲ نیروی کار نیز چندین دهه است که پایین تر بوده و در همین ارتباط، میزان تعهد کاری و رضایت شغلی کارکنان هم اکثراً در نظرسنجی‌ها پایین تر گزارش می‌شود.

معقول است اینگونه استنباط کنیم که سیستم‌های اقتصادی قاره اروپا ساختار مناسبی برای عملکرد قوی ندارند. از نظر من، عملکرد ضعیف اقتصادهای قاره اروپا از دوران بین دو جنگ جهانی آغاز شد و با بعضی اقدامات اصلاحی اینجنا و بعضی اقدامات اشتباه آنجا، در سال‌های بعد از جنگ همچنان ادامه پیدا کرد. در آن «سال‌های باشکوه» از اواسط دهه ۵۰ تا سال‌های دهه ۷۰ که فرصت جذاب بهره‌برداری از فناوری‌های جدید آن طرف آب و انگیزه اروپایی‌ها برای بازیابی ثروتی که در جنگ از دست دادند، محرک رشد سریع و میزان اشتغال بالا بود، کسی احساس کمبود ساختاری نمی‌کرد. امروز، وجود یک مشکل حس می‌شود.

ریشه این عملکرد ضعیف چه می‌تواند باشد؟ شاید اینطور باشد که کمبود نسبی میزان رضایت شغلی و تعهد کاری در قاره یک علت موثر (گرچه نه علت ریشه‌ای) نرخ بیکاری و مشارکت ضعیف است. و نرخ بیکاری بالا ممکن است منتج به عدم تطابق میان کار و کارکننده شود، و این موضوع باعث عدم رضایت شغلی و تعهد کاری شود. چالش پیش رو، پیدا کردن علت یا علت‌های ریشه‌ای کل عارضه‌های بیکاری، بهره‌وری پایین، عدم رضایت شغلی و کمبود تعهد کاری است.

^۱ منظور کشورهای اروپایی است که از طریق زمین به یکدیگر متصل هستند و شامل کشورهایی مانند انگلیس، اسکاتلند و ایرلند نمی‌شود. در ادامه مقاله عبارات «قاره اروپا» و «قاره» به همین منظور به کار می‌رود. م.

^۲ نرخ یا میزان مشارکت: درصد افراد واجد شرایط که از یک فرصت معین استفاده می‌کنند. (منبع: واژه‌نامه علوم اقتصادی تألیف دکتر منوچهر

فرهنگ) م.

بسیاری از اقتصاددانان میزان بیکاری بالاتر، مشارکت پایین‌تر، و حتی بعضاً بهره‌وری پایین‌تر قاره را به مدل اجتماعی آن نسبت می‌دهند. به خصوص انبوه امتیازات بیمه اجتماعی و مالیات‌هایی که برای تأمین هزینه آنها لازم است. با این حال استدلال استاندارد این منتقدین گمراه‌کننده است. کاهش که بر اثر این امتیازات و مالیات‌های بالا در میزان دستمزد پس از کسر مالیات روی می‌دهد بعید است که به طور دائمی عاملی ضد انگیزشی برای کار باشد. چرا که درآمد کمتر پس‌انداز کمتر را به دنبال دارد، و پس از اینکه نسبت ثروت شخصی به دستمزد پس از کسر مالیات به مقدار قبلی کاهش پیدا کند، مردم به همان اندازه انگیزه برای کار خواهند داشت.

وارد کردن اتهام به امتیازات اجتماعی بایستی متمرکز روی «ثروت اجتماعی» عظیمی باشد که دولت رفاه با یک امضا ایجاد می‌کند. با این حال آزمون‌های آماری مربوط به تأثیر هزینه‌های رفاهی دولت روی میزان بیکاری به نتایج متغیری می‌رسند. در هر صورت به راحتی نمی‌توان تصور کرد که کاهش امتیازات اجتماعی برای عملکرد اقتصادی تحول‌آفرین باشد. (حتی بعضی از اقتصاددانان، افزایش مجموع ثروت اجتماعی و شخصی را موجب رغبت بیشتر جمعیت برای تحمل شوک‌های بازار و کمک به کارآفرینان برای تأمین مالی نوآوری می‌دانند. من در این مورد تردید دارم.)

طبق تز من، مشکل ریشه‌ای اقتصادهای قاره کمبود پویایی اقتصادی است، یا شاید بتوان گفت نرخ نوآوری موفق از نظر تجاری. پویایی یک کشور از آنجا که بسیار کند تغییر می‌کند، از طریق نرخ رشد در بازه‌های کوتاه مدت و میان مدت اندازه‌گیری نمی‌شود. سطح پویایی مربوط به این است که یک کشور تا چه اندازه در زایش ایده‌های نوآورانه که دورنمای سودآور دارند بارور است، تا چه اندازه در تشخیص و پرورش ایده‌هایی که بهترین دورنماها را دارند توانا است، و تا چه اندازه برای ارزیابی و امتحان روش‌ها و محصولات جدیدی که به بازار معرفی می‌شود آماده است.

برای وجود این کمبود شواهدی وجود دارد. به نظر می‌آید که آلمان، ایتالیا و فرانسه نسبت به ایالات متحده و کشورهای مشابه دیگر از پویایی کمتری برخوردار هستند. تعداد شرکت‌هایی که می‌توانند رشد کنند و به بالاترین سطح رده‌بندی‌ها برسند در این کشورها کمتر است و طبق گزارشات تعداد کمتری از کارکنان در مشاغل خود دارای اختیار و آزادی زیاد در تصمیم‌گیری هستند. چیزی که برای شرکت‌های درگیر در فعالیت‌های بدیع و خلاق ضروری است.

علاوه بر این، من استدلال می‌کنم که دلیل این کمبود پویایی در «مدل اقتصادی» نهفته است که در بیشتر کشورهای قاره، اگر نه در همه آنها، یافت می‌شود. مدل اقتصادی یک کشور تعیین‌کننده پویای اقتصادی آن است. و پویایی مدل اقتصادی نیز خود یک عامل تعیین‌کننده حیاتی در عملکرد اقتصادی یک کشور است: جایی که فعالیت کارآفرینانه بیشتر باشد، و در نتیجه نوآوری و فعالیت‌های مالی و مدیریتی حاصل از آن بیشتر باشد، شغل‌های بیشتری وجود خواهد داشت، و آن شغل‌های اضافه شده نسبتاً جالب و ارضاکنده خواهند بود. مشارکت هم به تناسب افزایش پیدا خواهد کرد و بهره‌وری نیز به سطوح بالاتری صعود می‌کند. بنابراین من نوع مدل اقتصادی غالب در کشورهای قاره را به عنوان یک دلیل عمده، اگر نه عمده‌ترین دلیل عملکرد نه چندان درخشانشان می‌بینم.

مدل اقتصادی یک کشور دو بعد دارد. یک بخش آن متشکل از نهادهای اقتصادی است. این نهادها در قاره به نظر نمی‌آید چندان برای پویایی مناسب باشند. یک بخش مالی بالکانیزه و منقطع طرفدار داخلی‌ها، انبوهی از محدودیت‌ها و جریمه‌های پیش روی کارآفرینان خارجی، مصرف‌کنندگانی که در پذیرش محصولات جدید خطرپذیر نیستند و یا آموزش‌های لازم برای این پذیرش را ندیده‌اند، رأی (و نه فقط پیشنهاد) اتحادیه‌های کارگری در تصمیمات مدیریتی، و مداخله‌گری دولت از جمله پیامدهای این

نهادها هستند. بعضی از تحقیقات من در زمینه اینکه کدام ویژگی‌ها تعیین‌کننده کم جنب و جوش ترین اقتصادهای پیشرفته هستند، یا آنهایی که کمترین واکنش را نسبت به محرک یک انقلاب فناوری دارند، به قدرت‌های محدودکننده مانند قوانین حفاظت از امنیت شغلی و کاغذبازی‌های دست و پا گیر، و ضعف‌های تواناساز مانند بازار بورس سالم و آموزش‌های علوم انسانی و هنرهای آزاد اشاره داشته‌اند.

بخش دیگر مدل اقتصادی متشکل از عناصر گوناگون فرهنگ اقتصادی کشور است. بعضی از ویژگی‌های فرهنگی در یک کشور می‌توانند مستقیماً در عملکرد تأثیر بگذارند ضمن اینکه به طور غیرمستقیم نیز از طریق نهادهایی که پرورش می‌دهند تأثیرگذارند. ارزش‌ها و نگرش‌ها مشابه نهادها هستند، بعضی محدود می‌کنند و بعضی دیگر توانا می‌سازند. آنها به همان اندازه نهادها جزوی از «اقتصاد» هستند و بلکه به همان اندازه نیز برای کارکرد مناسب آن اهمیت دارند. به وضوح هر تحقیقی درباره منشأ عملکرد اقتصادی ضعیف در قاره که این قسمت از سیستم را در نظر نگیرد، تنها نتایجی با اعتبار نامعلوم به دست خواهد داد.

البته انسان‌ها ممکن است همگی در باطن خواسته‌های مشابه داشته باشند. اما همه آنها ممکن است درایت لازم برای درخواست و پیگیری چیزهایی که به بهترین نحو آنها را به اهداف نهایی‌شان نزدیک می‌کند نداشته باشند. شواهدی از «نظرسنجی ارزش‌ها» در دانشگاه میشیگان به دست آمده که حاکی از وجود تفاوت میان کارکنان سه بزرگ قاره و ایالات متحده و دیگر کشورهای مورد مقایسه از نظر تعداد افراد دارای ارزش‌های مختلف در محل کار است.

در اینجا ارزش‌هایی که می‌توانند در پویایی تأثیرگذار باشند از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند. تعداد به نسبت کمتری از افراد در سه بزرگ گزارش می‌دهند که به دنبال مشاغلی هستند که برای آنها دارای فرصت‌های توفیق^۳ (۴۲٪ در فرانسه و ۵۴٪ در ایتالیا، در مقابل میانگین ۷۳٪ در کانادا و آمریکا)، فرصت‌های ابتکار عمل (۳۸٪ در فرانسه و ۴۷٪ در ایتالیا، در مقابل میانگین ۵۳٪ در کانادا و آمریکا)، و حتی کار جالب (۵۹٪ در فرانسه و ایتالیا، در مقابل میانگین ۷۱.۵٪ در کانادا و انگلستان) باشد. تعداد به نسبت کمتری علاقه‌مند به پذیرش مسئولیت، و یا آزادی بیشتر در محل کار هستند (۵۷٪ در آلمان و ۵۸٪ در فرانسه در مقابل ۶۱٪ در آمریکا و ۶۵٪ در کانادا)، و تعداد به نسبت کمتری از دستور گرفتن راضی هستند (۱۰.۳٪ از ۳۰٪ در ایتالیا و ۱۰.۳٪ در آلمان در مقابل ۱.۳۴٪ در کانادا و ۱.۴۷٪ در آمریکا).

شاید به نظر بدیهی بیاید که روحیه تحریک، حل مسئله، کسب مهارت و اکتشاف بر پویایی یک کشور و در نتیجه عملکرد اقتصادی‌اش تأثیر دارد. در کشورهایی که این روحیه ضعیف است، فردی که دارای روحیه کارآفرینی است ممکن است هنگام فکر کردن به راه‌اندازی کسب و کار به خاطر دورنمای داشتن کارکنانی که اشتیاق چندانی به این گونه تجربیات ندارند، منصرف شود. و اصلاً خود افرادی که دارای روحیه کارآفرینی باشند هم ممکن است کم پیدا شوند. به طور اتفاقی، نتایج مطالعه‌ای که من سال گذشته روی ۱۸ کشور پیشرفته انجام دادم نشان‌دهنده این بود که اختلاف شاخص‌های عملکرد میان کشورها به طور معنی‌داری به وسیله اختلاف در ارزش‌های فرهنگی نامبرده میان این کشورها توضیح داده می‌شود (تقریباً تمامی این ارزش‌ها تأثیر معنی‌داری روی اکثر شاخص‌ها دارند).

ضعف این ارزش‌ها در قاره تنها مانع احیای مجدد پویایی در آنجا نیست. وجود هدف تعاون‌گرایانه حفاظت از «شرکای اجتماعی»، شامل مجامع و مناطق، صاحبان کسب و کار، اتحادیه‌های کارگری، و اصناف حرفه‌ای، در مقابل نیروهای مخرب بازار نیز هست. وجود هدف وفاق‌گرایانه جلوگیری از کسب و کارها در اقداماتی که فاقد تأیید «دی‌نفعان»^۳ باشند که منافی مغایر با منافع صاحبان کسب و کار دارند (مانند کارکنان، مشتریان و حتی شرکت‌های رقیب) هم هست. یک جریان فکری نشأت گرفته از

³ Achievement

شاخه‌های ضد ماده‌گرا و مساوات‌طلب در فرهنگ غربی، جایگاه جمع و جامعه را بالاتر از اقدامات فردی و رشد شخصی می‌برد. علاوه بر اینها یک نوع «علم‌گرایی» نیز وجود دارد که معتقد است کلید بهره‌وری بالاتر در تحقیقات هدایت‌شده توسط دولت قرار دارد. همچنین، وجود سنت سازمان‌های سلسله‌مراتبی نیز در کشورهای قاره قابل اشاره است. و در آخر گرایش‌های ضد سوداگرانه نیز وجود دارد. هانس ورنر سین^۴ اقتصاددان یک بار به من گفت «یک آلمانی ترجیح می‌دهد بگوید ثروتش را به ارث برده است تا اینکه بگوید خودش آن را به دست آورده است».



در کارهای قدیمی‌ترم، تفکراتم را حول چند جریان فکری سازماندهی کرده بودم که در واکنش به جنبش‌های روشنگری و سرمایه‌داری در قرن نوزدهم ظهور کردند: مکتب تعاونی^۵، وفاق‌گرایی^۶، ضد سوداگری^۷، و همنواگری^۸. قابل درک است که چنین محیطی برای کارآفرینان بالقوه تأثیر مایوس‌کننده داشته باشد. اما اگر بخواهم صادق باشم، باید بگویم که تصور نمی‌کردم انسان قاره‌ای ممکن است کمتر کارآفرینانه باشد. به ذهنم خطور نکرد که او ممکن است کمتر به چالش فکری، حل مسئله، ابتکار، و مسئولیت نیاز داشته باشد.

شاید اینطور باشد که ساکنین قاره بعد از آنکه دیدند در طول قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم فرصت‌ها و پاداش‌های کمی برای آزادی‌خواهی و مسئولیت‌پذیری وجود دارد، یاد گرفتند که به این ارزش‌ها چندان اهمیت ندهند. به شکلی مشابه، شاید اینطور باشد که امریکایی‌ها بعد از اینکه طی نسل‌ها مقادیر زیادی آزادی و ابتکار تجربه کرده‌اند، به آن عادت کرده‌اند. به نظر می‌رسد توکویل^۹ هم همین نظر را داشت که گفت: نقش بیشتر امریکایی‌ها در حاکمیت خودشان، تحصیلات نسبتاً گسترده‌شان، و وجود برابری فرصت بیشتر در میانشان همگی ظهور «مرد عمل»ی که «مهارت» «بودن فرصت لحظه» را دارد، را تشویق کرده‌اند.

اصلی‌ترین نکته‌ای که از این بحث می‌توان برداشت کرد این است نتایج تجربی مرتبط مؤید همان تم نهضت روشنگری هستند که فرهنگ یک ملت نهایتاً در تمامی جوانب عملکرد اقتصادی‌اش (بهره‌وری، رفاه، و رشد شخصی) تأثیر گذار است.

این اشتباه بود که اروپاییان قاره فکر کنند که ارزش‌های درستی را ابراز کرده‌اند (درست برای خودشان). این ارزش‌ها باعث شد تا مدل‌های اقتصادی‌ای که در این کشورها تکامل پیدا کردند سطحی از عملکرد اقتصادی به بار بیاورند که اکثر افراد در سنین کار از آن ناراضی باشند. شاید راه‌هایی، برای رسیدن از عملکرد غیر رضایت‌بخش به عملکرد قوی، نه تنها احتیاج به اصلاح نهادها بلکه احتیاج به تحوّل فرهنگی داشته باشد تا اروپا را به همان ریشه‌های فلسفی برگرداند که از ابتدا آن را روی نقشه جهان قرار داد.

www.opinionjournal.com/editorial/feature.html?id=110009657

⁴ Hans-Werner Sinn

⁵ Solidarism

⁶ Consensualism

⁷ Anti-commercialism

⁸ Conformism

⁹ Tocqueville