حضارة واحدة
سلسلة كتب مترجمة تصدرها
مؤسّسة الفكر العربي

الرأسماليّة والتقدُّم الاجتماعيّ

Telegram:@mbooks90

أنطون براندر
ترجمة: د. جان ماجد جبّور

© حقوق الترجمة إلى اللّغة العربيّة والطبع والنشر محفوظة
لمؤسّسة الفكر العربيّ
بموجب تعاقدها مع دار النشر الفرنسيّة La Découverte

حقوق الطبع للكِتاب الأصليّ محفوظة
Capitalisme et Progrès Social
Copyright © Éditions La Découverte, Paris, 2020

الطبعة الأولى بالعربيّة 2023م - 1445هـ
ISBN: 978-9953-0-5642-5
سعر الكتاب 8$

المُراجعة اللّغويّة والتدقيق:
مركز البحوث والدراسات في مؤسّسة الفكر العربيّ

مؤسّسة الفكر العربيّ
شارع الجامع العمري، الوسط التجاري، بيروت
ص.ب.: 524-11 بيروت - لبنان
هاتف: 100 997 1 961+ - فاكس: 101 997 1 961+
www.arabthought.org - info@arabthought.org

الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبّر بالضرورة عن وجهة نظر «مؤسّسة الفكر العربيّ»

مُقدّمـــة

في البلدان الأكثر تطوّراً، يواجه التقدُّم الاجتماعي طريقاً مسدوداً. في مواجهة التنامي شبه العامّ للتفاوتات، لاسيّما في مواجهة ركود الدخل لجزءٍ كبيرٍ من السكّان، هناك ضرورة للإقرار بهذا الواقع. وممّا يُثير القلق بشكلٍ أكبر أنّ الأضرار التي لحقت بالكوكب بسبب النموّ السابق لهذه البلدان أصبحت الآن أكثر وضوحاً، بحيث أنّ تقدُّمها الذي حصل بالأمس سيكون له تكلفة على أجيال الغد. إنّ إلقاء اللّوم على الرأسماليّة التي بُنيَ تطوّر هذه البلدان عليها هو أمرٌ مُغرٍ. إلّا أنّ ذلك سيكون خطأً، ذاك أنّ الرأسماليّة لا تتحمّل مسؤوليّة التعثُّر الحاليّ، بقدر ما لا يُمكن أن نلقي عليها تبِعات التقدُّم المُحرَز بالأمس. في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، شهد السكّان الغربيّون تحسُّناً عميقاً في ظروفهم المعيشيّة تَشَارَك فيه الجميع على نطاقٍ واسع، وذلك لأنّهم إثر تاريخٍ طويل وصاخب، نجحوا في السيطرة على القوّة الإنتاجيّة للرأسماليّة. إلّا أنّ تقدّمهم السابق لا يجب أن يُعزى إلى الرأسماليّة نفسها، وإنّما إلى المَسار الذي سلكوه لكي يُحقّقوا نجاحاتهم. فهُم لم يسعوا إلى تدمير الرأسماليّة، ولكنّهم لم يتركوا لها كذلك الحبل على غاربه؛

Telegram:@mbooks90

من هنا، نظّمت القوى الاجتماعيّة نفسها لفرضِ القواعد والقيود عليها ولمُمارَسةِ ضغطٍ على ارتفاع قيمة العمل. من دون هذه القوى، ومن دون قدرتها على التعبير عن نفسها من خلال التمثيل الديمقراطي، لم يكُن لهذه المُجتمعات أن تشهد مثل هذا التقدُّم.

من أجل التبسيط، سيُشار إلى المَسار الذي سلكوه على أنّه مَسار «الديمقراطيّة الاجتماعيّة». والمصطلح بالطبع له دلالة كبيرة اليوم. فأولئك الذين كانوا أوّل مَنْ جعلوا منه مذهبهم، في بداية القرن العشرين، رموا إلى الذهاب باتّجاه الاشتراكيّة عن طريق التحوُّل الديمقراطي بدلاً من الثورة. بداية الأمر، كان يُنظر إلى هؤلاء على أنّهم «إصلاحيّون»، والأشخاص الذين تبنّوا هذه الفكرة في ألمانيا لم يُسهموا في تحسين هذه الصورة، إذ إنّه وبعد مرور قرن، لا يزال الحزب

الاشتراكي الديمقراطي الألماني يُشير بارتباك الى مسؤوليّته عن اغتيال اثنَين من أعضائه السابقين: روزا لوكسمبورغ (Rosa Luxemburg) وكارل ليبكنخت (Karl Liebknecht)... ومع ذلك، فإنّ المَسار الذي تمّ سلوكه آنذاك، وإنْ لم يوصِل بالفعل إلى الاشتراكيّة، فقد سمحَ للسكّان الغربيّين أن يعيشوا تحسّناً حقيقيّاً في حياتهم الماديّة. لقد أصبح هذا التحسُّن مُمكناً بفضل النموّ الاستثنائي في نوعيّة السلع والخدمات وكميّتها، والتي تمكّنت الرأسماليّة من إنتاجها، ليس على الرّغم من القيود والضغوط التي تعرّضت لها، ولكن بفضل تلك القيود والضغوط.

تمّ إنشاء مؤشّر لقياس هذا الإنتاج: الناتج المحلّي الإجمالي (PIB). إنّ ثغرات هذا المؤشّر عديدة، وقد تمّت الإشارة إليها مرّات عدّة [Stiglitz et al., 2009] (1). ومع ذلك، فإنّ تطوّره، مقارنةً بعدد السكّان، يعطي فكرة تقريبيّة عن معدّل تقدُّم الظروف المعيشيّة الماديّة في الاقتصادات الغربيّة منذ انطلاق الرأسماليّة هناك: بالنسبة إلى الولايات المتّحدة، كما بالنسبة إلى فرنسا، المتّخذتَين هنا كمِثال، فإنّ نصيب الفرد من الناتج المحلّي الإجمالي اليوم هو أعلى بعشرين مرّة ممّا كان عليه في بداية القرن التاسع عشر [Bolt et al., 2018]. من الصعب التشكيك في أنّ هذا التحسُّن المادّي قد أسهم، جزئيّاً على الأقلّ، في التقدُّم الاجتماعي. بخاصّة أنّه في الوقت نفسه الذي شهدنا فيه هذه الزيادة في نصيب الفرد من الإنتاج، انخفض الوقت الذي يقضيه كلّ شخص في العمل بشكلٍ كبير: بما أنّ إنتاجيّة العمل قد زادت بشكلٍ كبير، فإنّ وقت العمل انخفض بمقدار النصف، في فرنسا كما في الولايات المتّحدة.

إنّ تلخيص تقدّم المُجتمع من خلال الإنتاج لكلّ ساعة عمل سيكون أمراً سخيفاً. تُعتبَر حصّة الإنتاج التي يقوم بها كلّ فرد حاسمةً في تحديد ما إذا كانت الظروف المعيشيّة تتحسّن ليس في المعدّل الوسطي فحسب، ولكن أيضاً بشكلٍ يشمل الجميع؛ فإذا تعذّر أن يكون هذا التحسّن موزّعاً بشكلٍ عادل، فأقلّه

أن يكون شاملاً، وإلّا فإنّ الحديث عن التقدُّم الاجتماعي لا معنى له. مرّة أخرى، على الرّغم من حَجمِ التفاوتات الآخذة في الاتّساع، يصعب إنكار التحسُّن. في السبعين عاماً فقط التي أعقبت الحرب العالَميّة الثانية، زاد الدخلُ قبل الضريبة للبالغين الأميركيّين في الشريحة العشريّة الأعلى من توزيع الدخل مرّتَين أسرع من دخل نصف الشريحة الأقلّ أجراً بين السكّان، ولكن دخل هذه الأخيرة تضاعف مع ذلك [Piketty et al., 2018].

يُمكن إجراء الملاحظة نفسها على مؤشّرات أخرى، مثل متوسّط العمر المُتوقَّع؛ ففي جميع البلدان المتقدّمة تقريباً، لم يتوقّف متوسّط العمر المتوقّع عن الزيادة لأكثر من قرن، حتّى وإن لوحظت فروقاتٌ كبيرة داخل كلّ مجتمع. وبالتالي، لا يزالُ هناك فَرقٌ كبير - ما يزيد قليلاً على ستّ سنوات- في فرنسا بين متوسّط العمر المتوقّع لعاملٍ يبلغ من العمر 35 عاماً ومتوسّط العمر المتوقّع لشخصٍ في سنّه نفسه يتبوّأ منصباً إداريّاً [Blanpain, 2016]. تتّسع هذه الفجوة -عشر سنوات- إذا نظرنا إلى متوسّط العمر المتوقّع الخالي من الإعاقة. لكنّ متوسّط العمر المتوقّع للعامل البالغ من العمر 35 عاماً قد ارتفع مع ذلك من 36 إلى 43 عاماً في العقود الأربعة الماضية وحدها [Cambois et al., 2008]. لا ينبغي أن نتفاجأ من هذه المعطيات، ذلك أنّ السِمة الأوضح للرقيّ الاجتماعي في البلدان المُتقدّمة كان الاعتراف البطيء بأهميّة حياة الأفراد. إلى جانب ارتفاع أسعار العمالة، رأينا الأهميّة المُعطاة في هذه البلدان لحياة كلّ فرد. في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، مع استثناء ملحوظ للولايات المتّحدة، فإنّ الحقّ في الصحّة، والعدالة، والمدرسة، والأمن... أصبح عامّاً: سواء كان الفرد غنيّاً أم فقيراً، يجب أن يكون الجهد المبذول لرعايته أو لتربية أطفاله أو لمُقاضاته أو لحمايته هو نفسه. ولكي يتمّ احترامه، افترض مبدأ المساواة هذا أنّ مُجتمعاتنا تمتلك الوسائل للقيام بذلك. وهي تمكّنت من توفير ذلك لأنّ الرأسماليّة زادت إنتاجيّة العمل بشكلٍ كافٍ: لقد أصبح إنتاج السلع والخدمات التي تهدف إلى إشباع الاستهلاك اليومي بوتيرةٍ جعلت من المُمكن تغطية ليس احتياجات أولئك الذين

يشاركون في هذا الإنتاج فحسب، وإنّما أيضاً الأطبّاء والمُعلّمين والقضاة ورجال الشرطة المشغولين بمهامٍ أخرى.

ومع ذلك، فقد تميّزت ثمانينيّات القرن الماضي بتغيُّرٍ واضح في التطوّرات التي بدأت بعد الحرب العالَميّة الثانية. في العديد من المُجتمعات المتقدّمة، بدأت تظهر علامات التراجُع. في الولايات المتّحدة، أكثر الاقتصادات الغربيّة تقدُّماً من حيث إنتاجيّتها، توقّفت عملياً الزيادة في أجور النصف الأقلّ ثراءً من البالغين، بعد أن كانت قويّة خلال العقود التي أعقبت الحرب العالَميّة الثانية مباشرةً. لم يكُن الأمر كذلك بالنسبة إلى العشرة في المئة من بين الأكثر ثراءً الذين تضاعف دخلهم بين أوائل الثمانينيّات ومنتصف العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين [Piketty et al., 2018]! وقد لوحظ تدريجيّاً هذا الارتفاع في التفاوتات في الدخل، إلى جانب زيادةٍ طفيفة، أو حتّى ركود، في المداخيل الأكثر انخفاضاً، في العديد من الاقتصادات الغربيّة، مع استثناءٍ نِسبيّ لفرنسا هنا [Keeley, 2018]. كما أنّ مبدأ المُساواة في الحقوق كان أقلّ احتراماً، بقدر ما راح يرتفع الإنفاقُ اللّازم لتحقيقه. من جهةٍ أخرى، اعتمدت نوعيّة الرعاية الصحيّة أو نوعيّة التعليم أو الأمن أو العدالة بشكلٍ متزايد على قدرة كلّ فرد على تأكيد حقّه، وقد أدّت مكانةُ الفرد في التسلسُل الهرمي الاجتماعي في هذا الإطار دَوراً حاسِماً. هذا التسلسل الهرمي نفسه أُصيب بالجمود وأدّى إلى الملاحظة نفسها في كلّ مكان تقريباً: تعطيلٌ لِما كان يُسمّى «الرافعة الاجتماعيّة». خلال العقود التي أعقبت الحرب العالَميّة الثانية مباشرةً، لم يتمّ تسريع تقدُّم الظروف المعيشيّة الماديّة للجميع فحسب، ولكن أيضاً من جيلٍ إلى جيل، كان مَوقع الأطفال في سلّم الدخل يرتفع في كثيرٍ من الأحيان مُقارَنةً بمَوقع والدَيهم. في العقود الأخيرة، أصبحت هذه «الحركيّة الاجتماعيّة التصاعُديّة» أقلّ تواتُراً [OCDE, 2019]. وقد تعزّزت الحدّة المُتزايدة للتسلسُل الهرمي الاجتماعي من خلال التفاقُم المُذهل، منذ التسعينيّات، للتفاوُتات ليس في الدخل فحسب، ولكن أيضاً في الثروة [Piketty, 2013].

بعد التسارُع الحادّ للتقدُّم الذي لحظناه في المُجتمعات الغربيّة في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، تَراجَعَ هذا التقدّم، إذا لم نَقُلْ إنّه توقَّف، في الوقت نفسه الذي لاحظنا فيه تباطؤاً ملحوظاً في ارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلّي الإجمالي [Bergeaud et al., 2014]. وقد أضيف إلى ذلك عنصرٌ آخر أكثر إثارة للقلق، تمثَّل في أنّ التقدُّم المُحرَز حتّى الآن كان ثمنه تدهوراً أصاب البيئة العالَميّة. إذا لم يتمّ فعل أيّ شيء، فسوف تتدهور الظروف المعيشيّة، في وقتٍ ليس ببعيد، في المناطق المتقدّمة كما بدأ الأمر يحصل بالفعل في بعض المناطق الأقلّ تقدّماً. لوقف هذا الانزلاق، ليس هناك أمامنا الكثير من الخيارات: يجب أن تتغيّر طُرق الإنتاج والاستهلاك. إنّ توسُّع «المجتمع الاستهلاكيّ»، كما اخترعته المُجتمعات الغربيّة، يصطدم الآن بمعوّقات. يبدو إذاً أنّ المَسار الذي اتّبعته هذه المُجتمعات قد أفضى في نهاية المطاف إلى طريقٍ مسدود، إذ إنّ الأمر لا يقتصر على أنّ احتمال التقدُّم الاجتماعي المستمرّ قد تلاشى فحسب، بل إنّ الانتهاكات المُتراكِمة التي تطال البيئة على مستوى العالَم ترخي بثقلها وتبدو كأنّها ارتهانٌ لمستقبلِ هذه المُجتمعات... ومستقبل مناطق أخرى من العالَم.

يودّ هذا الكِتاب أن يُلقي الضوءَ على أسباب هذا المأزق. لن يكون هناك لا تأريخ للرأسماليّة، ولا سرد للنضالات الاجتماعيّة والصراعات السياسيّة التي دفعت بالرأسماليّة لخدمة التقدُّم الاجتماعي. إنّ طموح الكِتاب الوحيد هو وَصف آليّات التفاعُل بين الرأسماليّة والمُجتمعات التي ازدهرت فيها، وتبيان السبب الذي جَعَلَ هذه الآليّات، التي كانت بالأمس في أصل التقدُّم الاجتماعي، تُكبَح في أيّامنا الحاضرة. ومع ذلك، فإنّ المَسارَ الديمقراطي الاجتماعي الذي سلكته هذه المُجتمعات لم يكُن من المُفترَض أن يُحكَمَ عليها بالفشل. فثمانينيّات القرن الماضي شكّلت انتصاراً للإيديولوجيّة اللّيبراليّة، وفي مواجهة «العَوْلَمَة» والتغيّرات التقنيّة التي شقّت طريقها في تلك الحقبة، كان من الضروريّ بذل جهدٍ مُضاعف لجعْلِ المُجتمعات الغربيّة تُحافظ على توازنٍ قويّ مُلائِم

مع الرأسماليّة. هذا الجهد لم يُبذل، وحتّى الدول التي ادّعت حكوماتها أنّها ديمقراطيّة اجتماعيّة اكتفت بتركِ الأمور على غاربها. بعد أربعين عاماً من الانحراف، هل فات الأوان على هذه المُجتمعات لكي تُمسك بزمام المبادرة مرّةً أخرى؟ هذا هو السؤال الذي نودّ المساعدة في الإجابة عنه.

لا بدّ من التذكير أوّلاً كيف تطوّر تنظيم الرأسماليّة حتّى أصبحت في وضعٍ يُمكنها، بعد الحرب العالَميّة الثانية، من أن تكون بمثابة محرّك للتقدّم الاجتماعيّ. من المؤكّد أنّ المؤسّسات التي تُجسّدها يُحرّكها الهاجس نفسه - مُراكَمة الأرباح- لكنّها بعيدة كلّ البُعد عن تشكيلِ كلٍّ مُتجانس. لإنتاج السِلع التي قام عليها تطوّر المجتمع الاستهلاكي ولتحسين الظروف المعيشيّة للسكّان، اعتمدت الرأسماليّة على المؤسّسات ذات الوظائف المُختلفة. فبعض هذه المؤسّسات قامَ بتصنيع السلع التي كانت بمثابة دعمٍ لهذا التحسين، فيما عرف بعضها الآخر كيف يأخذ على عاتقه وبفاعليّة مُتزايدة تداوُل السلع المُنتَجة والمعلومات اللّازمة لإنتاجها، وأخيراً عمل قسمٌ ثالث على تخفيف القيود النقديّة، إذ لولا ذلك كنّا شهدنا إعاقة لتوسّع التداول التجاريّ. لقد استغرق هذا التداخُل بين الأنشطة الصناعيّة والتجاريّة والماليّة قرناً تقريباً حتّى تترسّخ الرأسماليّة، وكي تتمكّن في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية من الاستفادة الكاملة من التقدُّم في تقنيّات الإنتاج. لقد أسهمت المُجتمعات الغربيّة بشكلٍ مباشر في ذلك، إذ إنّها درّبت عُمّالاً قادرين على ابتكار هذه التقنيّات ووضْعها مَوضع التنفيذ، وإنشاء البنى التحتيّة الماديّة والاجتماعيّة كذلك التي من دونها لم يكُن بوسع الرأسماليّة أن تبسط سلطتها بالكامل (الفصل الأوّل).

في هذا التطوّر، كان دَورُ القوى التي عارضت الرأسماليّة حاسماً. فهذه القوى هي التي دفعتها تدريجيّاً في الاتّجاه الوحيد الذي فَتح أمامها أبواب المستقبل: الإنتاج للاستهلاك. لقد ناضلت هذه القوى، من خلال الصراع الاجتماعي أو من خلال أولئك الذين مثّلوها في النقاش السياسي، لتهيئة الظروف من أجل

رفعِ مستوى حياة الأفراد. من خلال فرضِ تخفيضٍ مُستمِرٍّ في ساعات العمل ومُمارَسةِ ضغطٍ مُتواصِل من أجل رفعِ رواتبهم، مكّنت العُمّال من عيش حياةٍ أفضل مع زيادة إنتاجيّة عملهم. وما كانت هذه القوى لتنجح في هذه المهمّة لو لم تُحسِن الحكومات الغربيّة تجنُّبَ أزمات «العمالة الناقصة» - كانت الأزمة التي حدثت في العام 1929 هي الأكثر فظاعة- التي عرفتها الرأسماليّة دوريّاً بعدما تُركت تتصرّف على هواها. إنّ ارتفاع معدّلات البطالة في الواقع، ومن خلال إضعاف القدرة التفاوضيّة للموظّفين، يقوّض الجهود المبذولة لزيادة أسعار العمالة. من دون «التوظيف الكامل» النِسبي الذي شهدته الاقتصادات الغربيّة في العقود التي أعقبت الحرب العالَميّة الثانية، وأيضاً من دون بعض «القيود» الذي تمّ إدخالها في تسيير سوق العمل، لما كان التقدُّم الذي أحرزته بالقوّة نفسها ولا بالسرعة نفسها (الفصل الثاني).

بدءاً من سبعينيّات القرن العشرين، أصبح هذا الاتّساق بين الضغوط الاجتماعيّة والسياسات العامّة وتنظيم الرأسماليّة موضعَ شكٍّ بسبب ظاهرة جديدة: العَوْلَمَة.

في الواقع، لم تكُن العَوْلَمَةُ أمراً جديداً بالنسبة إلى الرأسماليّة. قبل الحرب العالَميّة الأولى، كان يتمّ التداوُل بالرأسمال وبالسلع بحريّة تامّة من بلدٍ إلى آخر. لكنّ هذا لا يعني أنّ الرأسماليّةَ كانت مُعَوْلَمَة، إذ إنّ التنافُس بين القوى الأوروبيّة، والأهميّة الاقتصاديّة لمُستعمراتها واللّجوء المتكرّر إلى الحمائيّة أسهم في منحِ الدول الغربيّة رأسماليّاتٍ «وطنيّة» للغاية. إلّا أنّ هذا التركيز على المنحى الوطني تراجَعَ مع التحرير المالي الذي تسارع منذ نهاية السبعينيّات. ففي عالَمٍ يسوده السلام نسبيّاً، وقد تحرّر من الاستعمار وانخرطَ بخطىً ثابتة في التجارة الحرّة، تعَوْلَمت الرأسماليّةُ ودَفعت بمُختلف المناطق إلى المُنافَسة. ردّاً على هذه المُنافَسة، قامت الدولُ الغربيّة، في أغلب الأحيان، بتقليص متطلّباتها بدلاً من السعي، من خلال الاستثمارات على أنواعها، لتبرير المستوى المُرتفع لأسعار

العمالة، وبشكلٍ أعمّ لمستوى الفضاء الاقتصاديّ. من هنا، فإنّ الاستمرار في التقدُّم الاجتماعي كان لا بدّ أن يتعرَّض للخطر (الفصل الثالث).

أدّى الظهورُ الاقتصادي لأقاليم جديدة إلى التأكيد على هذا الاتّجاه. في الستّينيّات، انخرطت بعض الدول الآسيويّة - كوريا الجنوبيّة وتايوان...- في التجارة الدوليّة بهدف تسريع تَنميتِها. ولم يكُن لديها لتحقيق غايتها سوى ورقة رابحة واحدة: التكلفة المُنخفضة جدّاً لليد العاملة. لقد استخدموها في خدمة الاستراتيجيّات الهادفة لجذبِ أنشطةٍ تصنيعيّة إلى أراضيها. إنّ نقلَ قطاعاتٍ كبيرة من الوظائف الصناعيّة التي بدأت في ذلك الوقت فاجأ البلدانَ المتقدّمة. اتّخذت الأمور بُعداً جديداً عندما قرّرت الصين في منتصف الثمانينيّات استلهام هذه الأمثلة. لم يكُن حجمها غير مُتناسِب مع حجمِ البلدان التي اتّبعت مَسارها فحسب، بل كانت تكلفة حياة الأفراد فيها، وبالتالي تكلفة اليد العاملة ضئيلة جدّاً. وقد تبيَّن أنّ التكيُّفَ مع هذه المنافسة الجديدة يُمثِّل تحدّياً للدول الغربيّة. وبخاصّة أنّ دخول الصين إلى الاقتصاد المُعَوْلَم لم يُربِك خارطةَ الصناعة العالَميّة فحسب، بل كان أيضاً، من خلال الكمّ الكبير من المدّخرات الماليّة التي تراكمت لديها، مصدرَ خللٍ عميق في التداول المالي الدوليّ. من جرّاء ذلك، كان الإبقاء على العمالة الكاملة في البلدان المتقدّمة معقّداً إلى حدٍّ كبير (الفصل الرابع).

لم تكُن العَوْلَمَةُ العاملَ الوحيد الذي أرخى بثقله على العمالة الغربيّة. فهذه الأخيرة وَجدت نفسَها عالقةً بين فكّي كمّاشة: المنافسة مع البلدان ذات الأجور المتدنّية، والتقدّم التقني ذي الطبيعة الجديدة، والمُتمثّل بالثورة المعلوماتيّة التي لا تزال تَستكمل مَسارها، والتي لم تعُد تعني الإنتاج المادّي فقط، وإنّما أيضاً جفع المعلومات التي توجّه هذا الإنتاج ومُعالجتها. هكذا تمّ إلغاء العديد من الوظائف التي كانت تُعطي أولئك الذين يشغلونها مكانةً وسيطةً في التسلسل الهرمي الاجتماعي. بالنسبة إلى الاقتصادات الغربيّة، سرعان ما أصبحت المشكلة

هي استخدام العمالة التي «تمّ تحريرها». كان من الضروري اتّباع سياساتٍ عامّة طموحة للتدريب وكذلك لإعادة التوزيع. ولعدم توفّر ذلك، فإنّ العمل الذي تمّ تحريره أُثقِلَ كاهلَ توازُنِ سوق العمل: فقد أدّت التخفيضاتُ النّاتجة عن التقدُّم التقني والتبادُل الدولي إلى انخفاض الأجور الدنيا، وفي الوقت نفسه فإنّ أجور الموظّفين الذين عَرفوا كيف يفيدون من هذه العوامل راحت على العكس من ذلك تزداد بسرعةٍ أكبر (الفصل الخامس).

على هذه المُشكلات الهيكليّة، ردّت البلدانُ المتقدّمة بسياساتٍ ظرفيّة تهدف إلى الحفاظ على العمالة الكاملة. في كلّ مكان تقريباً – مع استثناءِ لليابان في هذا المجال- سرعان ما تمّ إلقاء المهمّة على عاتق السياسة النقديّة. إلّا أنّ اعتمادَ هذا النهج بشكلٍ مستمرّ، زادَ من الأضرار الجانبيّة، مع تراجُعٍ في فعاليّته. فالنِسَب المُنخفِضة جدّاً للفائدة، لا بل السلبيّة، أثبتت أنّها غير قادرة على توليد طلبٍ كافٍ لتحفيز الاستثمار التجاري وتحقيق أرباحٍ إنتاجيّة بشكلٍ أسرع. قد تكون السياسةُ الماليّة أداة أكثر مُلاءمة: فهي لا تجعل من المُمكن من خلال إعادة توزيع الدخل فقط، تقليل المدّخرات الزائدة التي تؤدّي إلى إبطاء النموّ في كلّ مكان، بل يُمكنها أيضاً، من خلال الاستثمارات التي تموّلها، دعم الطلب بشكلٍ مستدام. إنّ القلق بشأن الزيادة في الدَّين العامّ التي يُمكن أن تَنتُجَ عن ذلك غير مُبرَّر إذا كان هذا الدَّين يُموِّلُ استثماراتٍ من شأنها أن تُقلِّلَ الالتزامات «خارج الميزانيّة العموميّة» للشركات الغربيّة، وبخاصّة الالتزامات المُتراكِمة، التي قد تؤول إلى تراجُعِ التماسُكِ الاجتماعي وتدهور البيئة العالَميّة (الفصل السادس).

يجب على المُجتمعات الغربيّة بالفعل أن تُوسّعَ أُفُقَ سياساتها. فلا يُمكنها الاستمرارُ في تجاهُلِ التكاليف التي تتسبّب بها الأضرارُ التي تلحق بالكوكب بفعل أسلوب التنمية الذي تتّبعه. وإلقاء اللّوم على الرأسماليّة لن يكون منطقيّاً هنا كما في أيّ مجالٍ آخر، ذلك أنّ الرأسماليّة لا تهتمّ إلّا بعالَم السِلع. ونظراً لأنّ البيئة العالَميّة لا تؤمّن أيّ ربح، لم يكُن لها من دافعٍ للحفاظ عليها. إنّ المُجتمعات

المتقدّمة تُدرك الآن هذا الأمر وتحاول، بوسائل مُختلفة، أن تُحدّدَ ثمناً لهذه البيئة. إلّا أنّه لا بدّ من جهدٍ أكبر لعكس الاتّجاهات الواجب السَير بها. إنّ حشد قوى اجتماعيّة قادرة بما يكفي لتحقيق ذلك لن يكون سهلاً، لأنّ الجمود الذي يجب التغلّب عليه يتمتّع بما يكفي من الصلابة. هنا تبرز الحاجةُ لرصدِ مَبالغ ماليّة كبيرة.، ولاسيّما أنّ التحويلات والاستثمارات التي يجب تمويلها لا تتعلّق بالبلدان المتقدّمة فقط، ذلك أنّ بيئة الكوكب لا تعرف حدوداً... ولا يُمكن إيقاف حركات الهجرة الناشئة عن طريق بناء الجدران (الفصل السابع)!

الفصل الأوّل
أسُس التقدُّم الاجتماعيّ

لقد مَنحت الرأسماليّةُ لبعض المُجتمعات القدرةَ على الإنتاج المُكثَّف لمجموعةٍ متنوّعة من السلع والخدمات المعدَّة للاستهلاك. وقد تمكّن أولئك الذين يعيشون في هذه المُجتمعات من الوصول إلى رفاهيّة لا تزال غائبة إلى حدٍّ كبير في أماكن أخرى. ومن خلال «عدم الرغبة» في أيّ شيء سوى تجميع الأموال، طوّر الرأسماليّون وشغّلوا آلةً كانت بمثابة مُحرّكٍ إن لم يكُن للتقدّم الاجتماعي نفسه، فعلى الأقلّ للإنتاج المادّي الذي جَعَلَ هذا التقدُّمَ مُمكناً. إنّها نوابض وعجلات هذه الآلة هي التي سوف نتفحّصها هنا. هذه القِطَع، لم يفكّر أحدٌ في توصيفها، ولم يفكّر أحدٌ في طريقة ترتيبها أيضاً. لقد استغرق الأمرُ عقوداً طويلة لكي تقوم الآلةُ التي «فبركوها» بالدوران بكامل طاقتها. من أجل ذلك، كان من الضروري للرأسماليّة أن تُدرك أنّ عليها أن تأخذ على عاتقها الأنشطة التي، وعلى الرّغم من أنّها منفصلة عن الإنتاج المادّي، إلّا أنّها مع ذلك ضروريّة لتوسيع نظام السوق: فمن دون التجارة القادرة ليس على ضمان تداول السلع فقط، ولكن أيضاً تداول المعلومات اللّازمة لإنتاجها، ومن دون وجود مصارف قادرة على تخفيف القيود النقديّة التي من شأنها أن تحدّ من التطوّر، لم يكُن بإمكان الرأسماليّة وضع الأُسُس الماديّة للتقدُّم الاجتماعيّ. على هذه الأُسُس، تمكّنت المُجتمعات الغربيّة من تجميعِ رأسمالٍ معيَّن يتكوّن من أشياءٍ ومؤسّساتٍ ومُمارساتٍ لا تخضع للمنطق التجاريّ. كما أسهم الرأسمالُ الاجتماعي، المُلكيّة الجماعيّة، بشكلٍ كبير في زيادة إنتاجيّة العمل. في الوقت نفسه، أتاحَ وصولُ الجميع إلى الخدمات التي يُقدّمها رأس المال إمكانيّةَ تحويل التقدُّم المادّي الذي جعلته الرأسماليّةُ مُمكناً إلى تقدّمٍ اجتماعيّ حقيقيّ.

ديناميكيّة تراكُم المَوادّ

من أجل فَهم طبيعة الديناميكيّة التي بدأت منذ ما يقرب من قرنَين من الزمان في المُجتمعات الغربيّة، من المفيد البدء من تحليل ماركس للرأسماليّة. بالنسبة إليه، يتميّز هذا الشكل الاجتماعي الجديد بسِمة فريدة تتمثّل في أنّ الرغبة في المُراكَمة لا تتعلّق بالأشياء المُعدّة للاستخدام فقط - البضائع، المباني، الأراضي...- كما كان الحال حتّى ذلك الحين، وإنّما تتركّز على قيمة تبادليّة: المال [Heilbronner, 1988]. يَستخدمُ الرأسماليُّ المالَ الذي لديه - رأسماله- لشراء السلع (المباني، المواد الخامّ، الآلات، العمالة...) التي يوظّفها في إنتاجِ سلعٍ أخرى. ومع ذلك، فإنّ هدفه ليس هذا الإنتاج المادّي، إذ إنّه يُنتج سلعاً ليتبادلها مقابل مبلغٍ من المال يأمل أن يكون أكبر من ذاك الذي وظّفه في البداية. إذا نجح، سيزداد رأسماله بالقدر نفسه، وسوف يُعاود العمليّة على أمل رؤية الرأسمال هذا ينمو باستمرار... لخّص ماركس هذا الإغراق المُتكرّر للمال في عالَم السلع، وهو ما يضبط إيقاع المُراكَمة الرأسماليّة، بالتسلسل A - M - A’ (2) (يتمّ استثمار الأموال في السلع على أمل أن تكون هذه الأخيرة قادرة على التحوُّل إلى مزيدٍ من المال).

يشرح ماركس أنّ هذا التراكُم مُمكن، لأنّه في عالَم يتمّ فيه تبادُل السلع بسعرٍ تُحدّده تكلفة إنتاجها، يشتري الرأسمالي سلعة معيّنة: العمل «الحيّ». هذا الأخير له فضيلة فريدة: هذا العمل الذي يُشترى مثل السلع الأخرى بقيمته التبادليّة - الأجر- يُمكنه أن يُنتِج سلعاً تتجاوز قيمتها التبادليّة - سعرها- تكلفة إنتاجها. هذا «الفائض في القيمة» يُغذّي التراكُمَ الرأسماليّ. يرجع ذلك إلى حقيقة أنّ القيمة التبادليّة لقوّة العمل - الأجر الذي يحدّده السوق- هي أقلّ من قيمة استخدامها، أي ما تسمح هذه القوّة بالفعل بإنتاجه [Henry, 1976].

في لحظةٍ معيّنة، يتمّ تحديد القيمة التبادليّة للعمل المأجور، مثل قيمة السلع الأخرى، من خلال تكلفة إنتاجه، وبالمناسبة تُحدّد قيمة السلع الضروريّة، في ذلك المجتمع وفي تلك اللّحظة، لإنتاج (وإعادة إنتاج) قوّة العمل. بمجرّد أن

يصبح وقت العمل اللّازم لهذا الإنتاج (ولإعادة الإنتاج) أقلّ من وقت العمل الذي يُفرض على الموظّفين، يُمكن أن يُنتِج فائضُ قيمة ويصبح من المُمكن مُراكَمة رأس المال. يُمكن بعد ذلك تخصيص جزء من العمل الذي يقوم به المجتمع لإنتاج شيء آخر غير السلع الضروريّة في المباشر لمعيشة الموظّفين. يُمكن «استثمار» هذا الجزء في تصنيع السلع التي لم يعُد يُقصد استهلاكها ولكن لتكون بمثابة وسائل إنتاج؛ وبذلك يُمكن لإنتاجيّة العمل «الحيّ» أن تزداد. من هنا، فإنّ الرأسماليّين المُعزّزين بقدرتهم على شراء العمل المأجور بسعر السوق، والمُسيَّرين بالرغبة في تجميع قيَمٍ تبادُليّة فقط، سوف يقودون المجتمع بعد ذلك إلى تجميع وسائل الإنتاج. وبالتالي سوف يُسهمون في زيادة قدرته الإنتاجيّة.

إنطلاقُ ديناميكيّة

في أوروبا الغربيّة، مع اقتراب نهاية القرن الثامن عشر، أتاح انحلالُ النظام الإقطاعي، والاستغلالُ الأفضل للأراضي الزراعيّة، وتدفُّقُ جزء من سكّان الريف إلى المَراكز الحضريّة، وتشكُّلُ بورجوازيّة تجاريّة... تطوّراً من شأنه أن يُغيِّرَ طُرُقَ الإنتاج تدريجيّاً [Bloch, 1968]. شيئاً فشيئاً، تمّ كَسْرُ التكرار اليومي للإجراءات الروتينيّة التي كانت حتّى ذلك الحين تُتيح تغطية احتياجات الناس - طعامهم ومَلبسهم ومَسكنهم- [Braudel, 1985]. أمّا أنشطة التصنيع -الغَزْل والنسيج وما إلى ذلك- فقد غادرت المنزل أو ورشة العمل المحلّية لتستقرّ في المصنع. أصبحت المُنتجات أكثر تخصّصاً في الوقت نفسه الذي تغيّر فيه حَجْمُ إنتاجها. تمّ حشدُ الاختراعات، التي غالباً ما تمّ التوصّل إليها قبل عقودٍ عدّة، لوضْعِها في خدمة تقنيّات الإنتاج الجديدة. هكذا بدأ تطويرُ صناعةٍ تحكمها قوانين السوق.

لم يتمّ تنظيم وتيرة هذا التطوّر من قِبَلِ أحد لفترة طويلة؛ فقد اعتمد على كميّة العمالة التي استُخدمت في بناء المصانع وصنْعِ الآلات بدلاً من إنتاج السلع للاستهلاك. ومع ذلك، طوال بداية القرن التاسع عشر، ظلّ التطوّرُ الصناعي

يتركّز إلى حدٍّ كبير على صنعِ الآلات؛ وكانت صناعاتُ النسيج هي أوّل مَنْ تقنت مَكْنَنَتُها. في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، عندما ارتفعت نسبةُ الاستثمار في الإنتاج، وهي كانت في الأساس ضعيفة جدّاً، تسارَعَ تراكمُ رأس المال ومعه نموّ إنتاجيّة العمل. تمّ تحديد وتيرة هذا التراكُم من خلال ميزان القوى الذي يضع في المُواجَهة الرأسماليّين، أصحاب المَصانع والمعامل، مع أولئك الذين كان يُدفع لهم لتسيير هذه المصانع. وكان مستوى الأجور يُحدّد بالفعل قيمةَ السلع التي يُمكن أن يحصل عليها هؤلاء العُمّال ويستهلكونها. فكلّما زادت قوّتهم الشرائيّة، وكانت السلع الاستهلاكيّة التي يشترونها ذات قيمة، انخفضت حصّةُ الإنتاج المُخصَّصة للاستثمار، وبالتالي أيضاً معدّل التراكُم. لذا كانت المصلحة المباشرة للرأسماليّين تقضي بالطبع بأن يدفعوا أجوراً بالحدّ الذي يكفي لتلبية احتياجات العاملين الأساسيّة، وهُم بذلك يُحقّقون الحدَّ الأقصى من الأرباح، وترتفع معه وتيرة تراكُم رأس المال.

إلّا أنّ هذا التطوّر، وهو الأكثر مُلاءمة للرأسماليّين على المدى القصير، كان من شأنه أن يؤدّي بسرعةٍ إلى كارثة: لا يُمكننا أن نقوم إلى أجلٍ غير مُسمّى باستثمارات لا تخدم أيّ غرض آخر سوى إنتاج ما يؤمّن القيام باستثماراتٍ أخرى، من دون أن يؤدّي ذلك إلى أزمة... الإفراط في الاستثمار. إذا كان كلّ ما نقوم به هو إنتاج آلاتٍ تُنتج آلات، فسنكتشف في النهاية أنّ لدينا عدداً كبيراً جدّاً من الآلات! فقط التقدُّم المستمرّ في الاستهلاك يُمكن أن يخلق فرصةً لتراكُمٍ مستمرّ لرأس المال ونموّ الإنتاج الذي يجعله مُمكناً. لا يُمكن للاقتصاد الرأسمالي أن يزدهر إذا لم ينمُ الاستهلاك بمعدّلٍ كافٍ. استغرقَ هذا التقدُّم وقتاً طويلاً لكي يبدأ، وتعدّدت أزماتُ التراكُم المُفرط (كانت الأزمة التي اندلعت في أواخر العشرينيّات من القرن الماضي هي أكثر الأزمات التي لا تُنسى). ولكن في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، كان نموُّ الاستهلاك قادراً على التسارُع في معظم الاقتصادات المتقدّمة اليوم: زادت الأجور، في المتوسّط على الأقلّ، كما زادت إنتاجيّة العمالة، وأمّن تقدُّمُ الاستهلاك المُستمرّ للرأسماليّين الفُرصَ التي لولا

ذلك كان يُمكن أن تفوتهم في نهاية المطاف. ومنذ منتصف القرن الماضي، وفّر «المُجتمع الاستهلاكي» الذي أنتجته الرأسماليّةُ لسكّان البلدان الغربيّة الأساسَ المادّي للتقدُّم الاجتماعي الحقيقي.

التقدُّم التقنيّ والتقدُّم الماديّ

لم يكُن هذا التقدُّم مُمكناً لولا السلسلة الطويلة من التطوّرات التقنيّة التي حَدثَت على مدى القرون العديدة الماضية. بالطبع، لم تكُن كلُّ الاكتشافاتِ والاختراعاتِ التي استندت إليها هذه التطوّراتُ من صنع الرأسماليّة. لكنّ الرأسماليّين، وبدافعٍ مِن سَعيِهم الوحيد لتحقيق أكبر ربحٍ مُمكن، تمكّنوا من وضْعِ اليد عليها. فللردّ على ارتفاع أسعار العمالة، فتّشوا عن طُرُقٍ جديدة للإنتاج ووضعوها مَوضع التنفيذ. ومن أجل توسيع أسواقهم، قاموا بتصميمِ منتجاتٍ جديدة وتصنيعها؛ ولتقليلِ سعر التكلفة، استخدموا موادَّ جديدة. منذ بداية القرن التاسع عشر، قاموا بغزْلِ القطن المُستورَد ونَسجِه من مناطق بعيدة، بدلاً من الكتّان المُنتَج محليّاً، وبالتالي حرّروا الأراضي الزراعيّة التي كانت مُهدَّدة بنقصٍ في المحصول [Verley, 1997]. لن نُدرِج هنا الابتكارات - من اكتشافِ المُحرّك البُخّاريّ إلى الترانزستور أو الألياف الاصطناعيّة ...- التي جَعَلَت من المُمكن زيادة القدرة الإنتاجيّة للعُمّال. نودّ التأكيد فقط على أنّ الرأسماليّة قادَت هؤلاءَ العُمّالَ إلى تحويلِ الموادِّ الخامّ المتنوّعة بشكلٍ متزايد، وإلى استخدام المزيد من الآلات، التي تُحرّكها مَصادِر طاقةٍ أكثر قوّة من أيّ وقتٍ مضى. وهكذا زادت إنتاجيّتهم بشكلٍ مستمرّ تقريباً.

منذ اللّحظة التي لم يعُد فيها الناس مضطرّين إلى تكريسِ كلّ عملهم لتلبية احتياجاتهم الأساسيّة، أمكن استخدامُ جزءٍ من هذا العمل لِبناءِ معدّاتٍ من شأنها زيادة إنتاجيّة عملهم. ومع ذلك، سرعان ما تمّ استخدامُ جزءٍ آخر من هذا العمل لإنتاج سلعٍ تهدف إلى تحسين نوعيّة حياتهم اليوميّة. على مرّ العقود، أسهمت الرأسماليّةُ، في الوقت نفسه الذي أحدثت فيه تحوّلاً جذريّاً في ظروف عمل

الناس، في تحسين الظروف المعيشيّة لأكبر عددٍ في المُجتمعات الغربيّة على الأقلّ. والابتكارات التي مكّنت من قيام هذا التحسين بشكلٍ مباشر لم تكُن دائماً الأكثر ذكاءً أو إثارة. فقد أدّى تعميمُ المياه الجارية و«الصرف الصحيّ»، منذ نهاية القرن التاسع عشر، إلى إحداثِ تحوّلٍ عميقٍ في حياةِ أغلبيّة الرجال، وبخاصّة النساء، ذلك أنّ النساء هنّ اللّواتي كُنّ في أغلب الأحيان يتولّينَ إمدادَ المنازل بالمياه والتخلُّص من مياه الصرف الصحّي [Gordon, 2012].

وهكذا كانت العلاقةُ بين التقدّم التقني والتقدّم المادّي وثيقة: فالأوّل جَعَلَ الثاني مُمكناً. لكنّ الرابط بينهما لم يكُن فوريّاً ولا آليّاً. فلِكَي تتغيّر في النهاية ظروف الحياة اليوميّة لأكبر عددٍ ممكن من الناس، كان من الضروري القيام بـ«التفافٍ» طويل. إذا كان إنتاجُ مجموعةٍ واسعة من الموادّ والأشياء المعدّة للاستهلاك اليومي قد خَضع للمَكْنَنَة، اعتباراً من نهاية القرن التاسع عشر، كان لا بدّ من الانتظار حتّى منتصف القرن العشرين لرؤية الإنتاج الكثيف للآلات المُعدّة لا لتجهيز المَصانِع أو المَعامِل، وإنّما المنازل الفرديّة. في بعض المُجتمعات على الأقلّ، تلك التي تطوّرت فيها الرأسماليّةُ أوّلاً، تمتلك معظم الأُسَر الآن قدراً كبيراً من المعدّات، من السيّارة إلى الهاتف أو الثلّاجة، وهي تحتلّ مكانةً أساسيّة في الحياة اليوميّة.

توسيع نِظام السوق

إنّ إدارةَ اقتصادِ السوق الذي يؤدّي فيه الاستهلاكُ الشامل دَوراً مركزيّاً ليس مع ذلك بالأمر السهل. لقد عرفتِ الرأسماليّةُ أيضاً كيف «تخترع» المؤسّسات والآليّات التي جَعلت هذا العملَ مُمكناً. يفترض الأخير، على وجه الخصوص، أن يتمكّنَ رائدُ الأعمال الرأسمالي من أن يجيب، يوماً بعد يوم، عن سؤالٍ أساسيّ.

عندما تتجاوز القوّةُ الشرائيّةُ المُتاحة للموظّفين تلك اللّازمةَ لتلبية احتياجاتهم الأساسيّة وحدها، كيف نعرف ما هي طبيعة ما يريدون شراءه غير ذلك؟ على هذا السؤال، يجب أن يكون رائدُ الأعمال قادراً على تقديم إجابة

أقرب ما تكون إلى اليقين. حدّد ماركس المرحلةَ الأخيرة من التسلسل – A - M A′ على أنّها «القفزة الخطِرة» للسِلعة، وهي المرحلة التي ستسعى فيها، بعد أن خضعت للتحوُّل بفعل العمل البشري، لأن تُصبحَ مرّةً أخرى قيمةً تبادُليّة. إذا لم يكُن من المُمكن بَيع البضائع المطروحة في السوق بسعرٍ أعلى من المبلغ A الذي تمّ توظيفه في البداية، فإنّ الرأسمالي سيُمنى بالخسارة. وهو لا يمتلك أيّ ضمانةٍ تُجنّبه هكذا خسارة، لذا فإنّ القفزة التي يتعيّن عليه القيام بها هي فعلاً محفوفة بالمخاطر. ومع ذلك، فهي ليست قفزة في المجهول. فالرأسمالي ليس مُقامِراً: إذا كانت شكوكُه بأنّ فُرَصَه في نجاحِ هذه القفزة وتحقيق الربح ليست مؤكّدة تماماً، فهو لن يُغامِر برأسماله وسيعزف بكلّ بساطة عن الإنتاج. هذا الأمر قد ينطبق على مجتمعٍ يكون فيه لكلّ مُستهلكٍ تفضيلاته الخاصّة وحيث يريد كلُّ واحدٍ أشياءً مُختلفة تماماً عن الآخر. كان من المستحيل أن تُواجِه الرأسماليّةُ مثل هذا التنوّع في المَطالِب منذ البداية.

تنميطُ الرغبات

لقد واجَهتِ الرأسماليّةُ هذا التحدّي من خلال الاعتماد على سلسلةٍ من الاختراعات، التي من المُسلّم به أنّها ليست ملموسةً بقدر تلك التي ذكرناها حتّى الآن، ولكنّها ربّما تكون قد شكّلت وجهَ المُجتمعاتِ الغربيّة. تَرَافَقَ تطوّرُ المُجتمع الاستهلاكي مع «تنميط التفضيلات» الفرديّة من خلال لعبة التفاعُلات المستمرّة بين الرأسماليّة والمُجتمع. فظهورُ الدعاية والعلامات التجاريّة، ولعبة الموضة والتقليد... كلّ ذلك أتى ليُوجّهَ ويَضبط، إلى حدٍّ كبير على الأقلّ، رغبات الجميع. وتجدر الإشارة إلى أنّ الآليّات التي أثّرت في هذا السياق قد أعادت إنتاجِ الآليّات التي كانت سائدة على نطاقٍ أصغر وتضخيمها، حتّى قبل بدايات التصنيع، لدى الشريحة المحظوظة من السكّان، حيث كان الاستهلاكُ لدى جماعة البلاط، كما لدى الطبقة البورجوازيّة في المُدُن، يُلبّي بالفعل الحاجةَ إلى التقليد والتميُّز [Elias, 1985]. وقد انتشرَ هذا المنطق بقدرِ ما كان يتمّ تلبية الاحتياجات

الأساسيّة للجزء الأكبر من السكّان. أمّا تطوّرُ وسائل الإعلام ووسائل الاتّصال الحديثة، الذي تسارعَ بشكلٍ كبير في القرن العشرين، فأدّى دَوراً حاسماً في هذا المجال. ارتبطت «نماذج» الاستهلاك بالمستويات المُختلفة للتسلسل الهَرمي الاجتماعي، التي تقاربت من مستوى الدخل.

إنّ الندرة، التي كانت حقيقةً موضوعيّة عندما كان الناس يسعون إلى تلبية احتياجاتهم الأساسيّة، أصبحت نِتاجاً اجتماعيّاً: «السلع المُستهلَكة هي علاماتٌ متنوّعة تُشير إلى قيمةِ مالِكِها» [Orléan, 2011].

لم يؤدِّ تنميطُ التفضيلات هذا إلى تحديدِ مجالِ الرغبات المُحتمَلة على جميع مستويات التسلسل الهرمي الاجتماعي فحسب، بل فَتَحَ أيضاً إمكانيّةَ التقدُّم المستمرّ للاستهلاك، حيث سعى كلُّ واحدٍ من خلال الارتقاء في هذا التسلسل الهرمي إلى الوصول إلى استهلاكٍ «أعلى». وفَّرَ هذا الطموحُ الحافزَ الذي كان يحتاجه الاقتصادُ الرأسماليُّ للحفاظ على زيادةٍ مُستمرّة في الإنفاق الاستهلاكي، إذ إنّ مروحةً واسعة بما فيه الكفاية من التفاوتات الاجتماعيّة جَعَلَتْ من المُمكن الحفاظ على رغبةٍ دائمة لكسبِ المزيدِ من أجل توفُّرِ القدرة على الاستهلاك بشكلٍ أفضل، أو على أيّ حال، «بشكلٍ يلفت الانتباه» [Veblen, 1899]. لقد كانت مَكاسب الإنتاجيّة التي أتاحها الإنتاجُ الضخم كبيرة إلى درجة أنّ سلّمَ الأجور بدرجاته كافّة، مكّنَ الجميعَ عمليّاً من اقتناءِ المجموعة نفسها من الموادّ. وحده الثمن، ومعه المواصفات، الحقيقيّة أو الموهومة، هو الذي ميّزَ هذه الموادّ وكذلك مَنْ يمتلكها [Bourdieu, 1979]. هكذا سَمحت الرأسماليّةُ خلال قرنَيْن من الزمن، ومن دون أن تكون لديها الإرادة، بتحسينٍ حقيقيٍّ في الظروف المعيشيّة الماديّة للأُسر الواقعة في أسفل الهَرَمِ الاجتماعيّ. بالنسبة إلى هذه الأُسر، كان التحسُّنُ بلا شكّ أكثر وضوحاً من تلك التي كانت على رأسه، والتي كان يقوم بتلبية احتياجاتها الماديّة عددٌ كبير من العاملين في الخدمة المنزليّة.

توجيهُ الإنتاج

يجعل تنميطُ الرغبات طلبَ المُستهلِكين أكثر قابليّةً للتوقُّع ولكنّ يصعب تحديده بكلّ تفاصيله. علاوةً على ذلك، وبسرعةٍ كبيرة بعد الحرب العالَميّة الثانية، زادَ تنوّعُ الموادّ المعروضة للمُستهلِكين، على جميع المستويات، وبشكلٍ كبير. فإدارة تنوُّع النماذج والألوان والأحجام وما إلى ذلك، والتأكُّد من أنّ السلعةَ التي نبحث عنها مُتاحة في الوقت المُناسِب عندما نُريد شراءها هي مُشكلاتٌ لا يُمكن لتحرُّكات الأسعار حلّها بشكلٍ فعّال. عادةً ما يتمّ بَيع السلع الاستهلاكيّة «بأسعارٍ ثابتة». وإذا تغيَّرت الملابس الموجودة في المَتاجِر مع تغيُّر المواسم، فالأمر لا يرتبط بتقلُّبِ الأسعار وإنّما بطلبيّات الموزِّعين. وهنا، تُساعِدُ مُراقَبةُ المُعاملات التجاريّة السابقة وما يبقى منها في الذاكرة في تحديد التشكيلة التي يرغب المُستهلِكون في رؤيتها على الرفوف. لا يقوم التجّارُ «بتوزيع» السلع التي يُصنّعها الآخرون فحسب، بل يحصلون من هذا النشاط على معلوماتٍ ينقلونها إلى المُنتِجين من خلال طلبيّاتهم. بذلك، فإنّهم «يحدّدون مَسارَ» بَرامِج إنتاجهم. وبالتالي، فإنّ المعلومات المنقولة تُساعد في جَعْلِ حصيلة «القفزة الخطِرة» المذكورة أعلاه أقلّ غموضاً.

إنّ دَور «التجّار» الذي تمّ تجاهُلُه بشكلٍ غريب لفترةٍ طويلة من قِبَلِ مُنَظِّري السوق، هو دَورٌ أساسي [Brender, 1977]. لكي يتمكّن المنتِجون على أفضل وجه من ضبطِ وتيرة مُنتجاتهم وتكوينها وتحديد وجهتها، فإنّهم يحتاجون إلى معلوماتٍ لا يستطيع سوى التجّار وحدهم تأمينها لهم. من وجهة النَّظر هذه، كان ظهورُ التوزيع الشامل ابتكاراً رئيساً. أوّلاً، لأنّ حَجمَ المُعاملات التي تقوم بها التجارةُ على نِطاقٍ واسعٍ يوفِّر على الفور معلوماتٍ أفضل عن التطوّر التفصيلي للطلب على المُنتجات المُختلفة. ثانياً، لأنّ التجارةَ واسعة النّطاق استفادت بسرعةٍ من التقدُّم في تكنولوجيا المعلومات لالتقاطِ هذه المعلومات ومُعالَجتِها ونقلها، في بعض الحالات، في الوقت الحقيقي إلى المُنتِجين. في توازن القوى بين الموزِّعين والمُنتِجين، تَمنحُ هذه القدرةُ للموزِّعين «قوّةً سوقيّة» تُميّزهم عن المُنتِجين. فمن ناحية، جَعلوا المُستَهلكين يستفيدون منها عبر مُمارَسةِ ضغطٍ

مُستمرٌ كي تتراجع أسعارُ البضائع التي يوزّعونها. وبهذه الطريقة أيضاً، أدّوا دَوراً رئيساً في تنمية المُجتمع الاستهلاكيّ.

المعروضُ النقديّ

لا يزال هناك اختراعٌ أخير للرأسماليّة يُهمَل دَوره أحياناً: عملة الائتمان التي تصدرها البنوك. من دونها، لم يكُن من المُمكن ببساطة حصول التوسُّع المُستمرّ في إنتاج السلع الذي وفّرَ الأساسَ المادّي للتقدُّم الاجتماعيّ. إنّ نظامَ السوق الذي أسّسته الرأسماليّةُ يقوم بالفعل على التبادُلِ النقديّ. المُقايَضةُ غريبةٌ بالنسبة إليه. والتسلسُل A - M - A' المذكور أعلاه ليس تسلسُلاً نظريّاً: إنّه واقعٌ يوميّ بالنسبة إلى الرأسمالي، وكذلك بالنسبة إلى الموظَّف. للحصول على سلعة، عليك أن تدفع ثمنها بالمال. كما يتمّ دفع الرواتب بالعملة. ولتحقيق الربح، يجب تداوُل السلع المُنتَجة مقابل المال. لنتخيَّل للحظةٍ عملةً مصنوعة بالكامل من القطع الذهبيّة. يوماً بعد يوم، يتمّ الدفع بالقطع مقابل سلع، أو خدمات مُباعة أو مقابل عملٍ مُنجَز، ويوماً بعد يوم، يستخدمها مَنْ حصلوا عليها بدَورهم لدفْعِ ثمنِ مُشترياتٍ يقومون بها: على مَدارِ عمليّات التبادُل، يتمّ تداوُل العُملات المعدنيّة (في الاتّجاه المُعاكِس للسلع أو الخدمات أو العمالة المُشتراة). ومع ذلك، فإنّ سرعة هذا الدوران ليست بلا حدود. لا ينفق الجميعُ كلَّ الأموال التي يتلقّونها كلّ يوم، فبعضها يبقى في صندوق الشركة أو في جيب الموظَّف. إذا زادت قيمة الإنتاج، فإنّ كميّة هذه المبالغ الباقية في الصندوق (أو في الجيب) ستزداد أيضاً. لكنْ يجب أن يكون ذلك مُمكناً. إذا كانت العملة المُستخدَمة عبارة عن عملةٍ معدنيّة -قطع ذهبيّة- فإنّ قيمة إنتاج السلعة ستكون محدودةً بكميّة العملات المُتاحة، إلّا في حال وجدنا باستمرار الذهب الضروري لضرب عملات جديدة - أو نشهد تعديلاً تنازليّاً مستمرّاً للمعدَّل العامّ للأسعار والأجور-، من هنا سيؤدّي جمود كميّة الأموال المُتاحة إلى كبْحِ التوسّع في إنتاج السلع، وبالتالي إلى تراجُع التراكُم الرأسماليّ.

تتميّز عملةُ الائتمان التي تُصدرها البنوك بأنّها تَجعل مبلغَ المال المُتاح لتسوية المُعاملات مَرِناً. تتكوّنُ هذه العملةُ في الواقع من ودائع مصرفيّة - قيود في دفاتر حسابات البنوك- ولم تعُد عملاتٍ معدنيّة. في كلّ مُعامَلة، يتمّ الحَسْمُ من حساب المُشتري لصالح البائع. لذلك، فإنّ القيود النقديّة لم تعُد جامدة. لم يعُد المبلغ الإجمالي للودائع المُتاحة مُرتبطاً بكميّةٍ معيّنة من المعادن المُستخرجَة، بصعوبةٍ إلى حدٍّ ما، من الطبيعة، بل هو ناتج عن قرارات الإقراض للبنوك. وإجمالي الودائع يُساوي بكلّ بساطة القروض التي منحوها. عندما يقدّم البنك قرضاً، فإنّه يُقَيّد حساب المُقترِض في دفاتره.

هذا الأخير يَستخدم القرضَ لدفْعِ نفقاتٍ يقوم بها. بمجرّد إنشاء هذا الإيداع، فإنّه سوف ينتقل من حسابٍ إلى آخر. في نهاية المطاف حلّت هذه القيود التي تضمَن تداوُلَ الودائع المصرفيّة محلّ تداول العملات المعدنيّة كليّاً. كانت هذه القطيعة التامّة مع الذهب هي أيضاً ابتكاراً رئيساً. فبمجرّد أن تعلّمنا كيف نُسيطر على الآثار المُترتّبة عن ذلك، سمحَ الائتمانُ المصرفيّ لكميّةِ الأموال المُتاحة بأن تواكِب توسُّعَ اقتصاد السوق. من دون هذه القطيعة، فإنّ النموّ الهائل في الإنتاج الذي لوحظ في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية في المُجتمعات الغربيّة لم يكُن مُمكناً بكلّ بساطة.

أساسيّات تراكُم الرأسمال الاجتماعيّ

وهكذا فإنّ نظامَ السوق قدّمَ إسهاماً حاسماً في التقدُّم الاجتماعي من خلال تمكين أكبر عددٍ مُمكن من الناس من الحصول على السلع التي يحتاجونها ليس لتلبية احتياجاتهم الأساسيّة فحسب، ولكن أيضاً لزيادة الرفاهيّة والتمتّع بحياتهم اليوميّة. ومع ذلك، كان هذا الإسهام أكبر، بحيث إنّ مَكاسب الإنتاجيّة التي تحقّقت في مجال السوق جَعَلَتْ من المُمكن إنتاج السلع والخدمات بكميّاتٍ كافية لتلبية الاحتياجات الماديّة ليس للرأسماليّين وموظّفيهم فحسب، ولكن أيضاً لشريحةٍ مُتزايدة من السكّان المُنخرطين في أنشطةٍ لم تكُن تعني السوق

مباشرةً. في المُجتمعات المتقدّمة، كان وَزنُ العمالة في الزراعة، ثمّ في الصناعة، يتناقصُ باطّراد. استندت مكاسِب الإنتاجيّة المُحقَّقة إلى تطويرِ مجموعةٍ من خدمات السوق - الخدمات التجاريّة والمصرفيّة التي ذكرناها للتوّ، على سبيل المثال-، في الوقت نفسه الذي أتاحت فيه إمكانيّة تطوير عددٍ مُتزايدٍ من الخدمات «غير السوقيّة». من خلال فَرضِ الضرائب، تولّت الدولُ تمويلَ عددٍ مُتزايدٍ من الخدمات العامّة. أصبح المزيدُ والمزيدُ من الناس قادرين على تكريس وقتهم للتدريس أو البحث، والاهتمام بالحفاظ على صحّة الأفراد أو صحّة النظام الاجتماعي، بينما آخرون ينشطون في المُناقشاتِ الفكريّة أو السياسيّة...

وهكذا فإنّ تراكُمَ رأس المال المُنتِج من قِبَلِ الرأسماليّة جَعَلَ من المُمكن تراكُم الرأسمال الاجتماعيّ. كان هذا الأخير هو الدّاعم للبُعد «غير الماديّ» للتقدُّم الذي عرفته مُجتمعاتنا. لم يتمّ بِناءُ المدارس والمُستشفيات فحسب، بل تمّ أيضاً تدريبُ المُعلّمين والأطبّاء والباحثين والقضاة ورجال الشرطة. تمّ إنشاءُ عددٍ مُتزايدٍ من الوظائف في قطاعاتٍ ناشطة – مثل التعليم والصحّة والشرطة والعدالة ...- إلى حدٍّ كبير خارج مجال الرأسماليّة وأسواقها. وكانت النتيجةُ زيادة في المستوى العامّ للتعليم، وزيادة في طول الحياة ونوعيّتها وكذلك تحقيق السّلم الأهلي، الذي غالباً ما يكون مفقوداً في أجزاءٍ أخرى من العالَم. بالاعتماد على القدرة الإنتاجيّة للرأسماليّة، راكَمتِ المُجتمعاتُ الغربيّة، إلى جانب رأس المال السوقي، رأس مالٍ اجتماعيّاً لا يزال العديد من المُجتمعات الأخرى تفتقر إليه.

إنّ وتيرةَ هذا التراكُم للرأس المال الاجتماعي لم يحكُمها ميزان قوى مُماثل لذاك الذي حَكَمَ تراكُم رأس المال السوقيّ. لقد كان نتيجة الصعود البطيء لنفوذِ الدول الديمقراطيّة. في هذه الدول، تمّ التصويتُ لاتّخاذِ قرارٍ بشأنِ مقدار الضرائب والرسوم والإسهامات المفروضة على نفقاتٍ أو دخلِ كلّ فرد، ولكنْ أيضاً على الطريقة التي سيتمّ بها تخصيص هذه الإيرادات للأنشطة المُختلفة

في المجال غير السوقيّ. لم يكُن تطويرُ هذا المجال الأخير، الذي نظّمته الدولةُ إلى حدٍّ كبير على المُستويات المُختلفة، مكوّناً أساسيّاً لرفاهيّة الفرد فحسب، بل كان له أيضاً بدَوره، تأثيرٌ حاسِمٌ على وتيرة تراكُم رأس المال في مجال السوق. من خلال السماح لحياةٍ أطول بصحّة جيّدة وتقليل معدّلات وفيّات الرضّع، تمّت زيادةُ حَجمِ العمل المُتاح. لقد أتاحَ رفعُ مستوى التعليم زيادةَ مستوياتِ تأهيل القوى العاملة ومَهاراتها، ما ساعدَ على تحسين إنتاجيّتها. ساعدَ الدّعمُ العامّ للجهود البحثيّة في تسريعِ وتيرة التقدّم التقنيّ. إنّ زيادةَ سرعة النقل وسلامته، وضمان احترام العقود، والحفاظ على السِّلم الأهلي، جَعلتْ من المُمكن التعميق المُستمِرّ لتقسيم العمل، وبالتالي الإسهام في تحسين إنتاجيّته. وهكذا، فإنّ تقدُّم البُعد غير المادّي للظروف المعيشيّة وبُعدها المادّي مُرتبطان بشكلٍ وثيق، كما هو الحال بالنسبة إلى رأس المال السوقي ورأس المال الاجتماعي.

لا ينبغي في النهاية أن نتفاجأ مِن أنّ التقدُّمَ الاجتماعي لم يكُن أكبر عنصر مُشترَك في العالَم. فقد كان الطريق الذي سَلَكَتْهُ بعض المُجتمعات في القرون الأخيرة أبعد ما يكون عن الوضوح. والمُعجزة أنّها تمكّنت من السَّيرِ فيه، مع التحكّم بشكلٍ مؤقّتٍ على الأقلّ بديناميكيّة الرأسماليّة.

الفصل الثاني
رأسماليّة تحت السيطرة

عند الفحص الدقيق، نجد أنّ الصِلة التي نشأت بين التقدُّم الاجتماعي وديناميكيّة التراكُم، التي لا همَّ لها سوى السعي لتحقيق أكبر ربحٍ مُمكن، هي أقلّ تناقضاً ممّا يبدو. منذ بداية القرن التاسع عشر، واجَهت الرأسماليّةُ بشكلٍ متكرّر قوىً كانت غريبة عنها. وإذا تمكّنت من الازدهار في المُجتمعات الغربيّة، فليس مردّ ذلك إلى تسهيلاتٍ قُدِّمت لها، بل على العكس من ذلك، نتيجةً للمُعارضات التي واجهتها، وللقيود والضوابط التي فُرضت عليها، وكذلك بفضل الجهود التي بَذَلَتها الدولُ لدَعْمِ توسّعها. من خلال الحدّ من تفلّت حركة السوق، ومن خلال تقييد الرأسماليّة، جنّبت المُجتمعاتُ الغربيّةُ هذه الأخيرةَ من الوصول إلى الطريق المسدود الذي كان ماركس يراه يلوح في الأفق: تراكُم يتعرّض للاختناق التدريجي بفعل الافتقار إلى الفُرص. بعد ترك الملكيّة الخاصّة لوسائل الإنتاج، أعادت هذه المُجتمعات، جزئيّاً على الأقلّ، توزيع الدخل النّاتج عن ملكيّتها. من خلال تعزيز ارتفاع الأجور وتخفيض ساعات العمل، ومن خلال إعطاء قيمة أعلى لحياة الأفراد، أتاحت تطويرَ الاستهلاك الشامل. وهكذا فُتحت أمام الرأسماليّة مجالاتٌ غير مُتوقَّعة للتوسّع، في الوقت نفسه الذي توصّلت فيه، لفترةٍ من الوقت على الأقلّ، إلى وضْعِ طاقتها في خدمةِ التقدُّم الاجتماعيّ. إنّها هذه الآليّات والمؤسّسات التي واكبَت هذا التطوّر هي التي نودّ الآن مُعالجتها بإيجاز. وهي التي امتدّ إنشاؤها، كما سنرى، على مدى فترة طويلة إلى حدٍّ ما [Aglietta, 1997].

في مُواجَهةِ البؤس المُرتبط بالرأسماليّة الناشئة، استجابَ كلُّ مُجتمعٍ في البداية بما يُشبه ردّة الفعل: سنّ قوانين صاغَها مُمثّلو جزءٍ واسعٍ من السكّان، وهي جاءت للحدّ من الظروف التي يُمكن من خلالها استغلالُ اليدِ العاملة. تمّ تعزيزُ مَوقع العُمّال في ميزان القوى القائم بينهم وبين أرباب عملهم، وأصبح

رفعُ أجورهم مُمكناً. ومع ذلك، كان لا بدّ من انتظار انتهاء الحرب العالَميّة الثانية كي تتمكّن الدولُ من السيطرة تدريجيّاً، وكلّ دولة بطريقتها، على دَورات النشاط المميّزة للرأسماليّة المتروكة لأجهزتها الخاصّة. من خلال ضمان الحفاظ على العمالة الكاملة النسبيّة، أُعطت سياساتُ الاقتصاد الكلّي المُنفَّذة بعد ذلك للموظّفين القدرةَ على المُساوَمة اللّازمة لتحسين وضع الأجور والمَنافِع بالمعدّل نفسه تقريباً. لم يقتصر دَور الدولة على تنظيم الاقتصاد الكلّي هذا. في الواقع، منذ البداية طَلَبَ منها الرأسماليّون أنفسهُم وضْعَ قواعد للعبةِ المُنافَسة التي ينخرطون فيها، إذ إنّه من دون وجود قواعد، يُمكن أن يكون لسعي الجميع، بغية تحقيق أكبر ربحٍ مُمكن، عواقبُ وخيمة على الجميع!

قوّة القوانين

إنّ ظهورَ مُناهَضةِ الرأسماليّة «المتوحّشة» بعيدٌ كلّ البُعد عن أن يكون نتيجةً لتحليلٍ نقدي، أو بالأحرى، لاستراتيجيّةٍ مدروسة. من المؤكّد أنّه في النصف الأوّل من القرن التاسع عشر، دَفعت بداياتُ المَكنَنَة وبؤسُ الطبقة العاملة المُرتبطة بها إلى تشكيكِ بعض المُفكّرين باللّيبراليّة الاقتصاديّة التي سادت حينها. لكنّ المُقترحات التي قُدّمت، والتي اتّسمت بالطوباويّة - اقتراحات فوريه أو سان سيمون في فرنسا، واقتراحات أوين في إنكلترا- لم يكُن لها صدىً إلّا في الدوائر الضيّقة. أمّا القانون الاجتماعي، الذي سيؤدّي دَوراً كبيراً في تحسين ظروف المعيشة، فقد ظَهَرَ بشكلٍ كبير خارج تأثيرهم. في فرنسا، يُعتبر القانون الأوّل المتعلّق بعمالة الأطفال - الذي يعود تاريخه إلى العام 1841- مثاليّاً من وجهة النّظر هذه [Lemercier, 2006].

والذين أسهموا في التوصّل إليه ليسوا سياسيّين ولا ثوريّين، وإنّما هُم أُناسٌ ميدانيّون يتفاعلون مع واقعٍ يُخيفهم. من بين هؤلاء، نجد جنباً إلى جنب خبراءَ صحّةٍ هالَهم ما اكتشفوا من بؤسٍ لدى الطبقة العاملة، وعسكريّين قلقين بشأن الحالة الجسديّة والمعنويّة لأولئك الذين بلغوا سِنّ الانخراط في الجنديّة، بعد

سنواتٍ قضوها في العمل في المَصانع في ظروفٍ بائسة! ومع ذلك، فإنّ إصدار القانون لا يُعَدّ شيئاً مهمّاً إذا لم نَضمن تطبيقه. عُهدت المهمّة بادىء الأمر إلى وجهاءٍ متطوّعين، فنفّذوها ببطء، إذ إنّهم غالباً ما كانوا يهتمّون بمُراعاة أقرانهم. كان لا بدّ من الانتظار حتّى العام 1874 حين صَدَرَ قانون آخر - بشأن عمالة الأطفال والفتيات القاصرات- أنشأ عدداً من الدوائر القليلة تُعنى بالتفتيش. وكان لا بدّ من قانونٍ ثالث، بعد عقدَين من الزمن، لتأسيس هيئةٍ حقيقيّة من المُفتّشين. في المُحصّلة، استغرق الأمرُ نصفَ قرنٍ حتّى ظَهَرَ الإطارُ التشريعي الذي يُمكن أن يتمّ فيه تحديدُ سعرِ العمل ليس من خلال «القوّة السوقيّة» الوحيدة لأصحاب العمل، بل بالأحرى من خلال توازن القوى مع أولئك الذين يستخدمونهم، لا بل مع المُجتمع بأسره بعد إدخال حقّ الاقتراع العامّ.

ارتفاع أسعار العمالة وتحسين ظروف المعيشة

من خلال حظرِ عمالة الأطفال، ومن خلال تنظيم مدّة عمل الفتيات والنساء، حُرِمَ أرباب العمل تدريجيّاً من الحريّة المُطلقة في استخدامِ يدٍ عاملة مطواعة ورخيصة. كما أنّ التخلّي عن «بطاقة العمل» لعب في الاتّجاه نفسه. فهذه البطاقة التي استخدَمها أربابُ العمل طوال الجزء الأوّل من القرن التاسع عشر، كانت تحدّ من تنقُّل العُمّال الذين وَجدوا صعوبةً في الضغط على مُشغّليهم للحصول على زيادةٍ في الأجور. وأتت تطوّراتٌ أخرى إيجابيّة، هي غالباً حصيلة صراعاتٍ طويلة، لتكونَ أكثر حَسماً: في بداية عهد الإمبراطوريّة الفرنسيّة الثانية، أُلغيَ «جُرم التحالُف» وتمّ الاعترافُ بالحقّ في الإضراب. بعد عشرين عاماً، مُنح العُمّالُ الفرصة لتنظيمِ أنفسهم للدفاع عن مصالحهم من خلال إنشاء النقابات. ثمّ كانت لعبة الاقتراع العامّ – الذي أصبح فعليّاً، للرجال فقط، مع الجمهوريّة الثالثة-، وتشكيل الأحزاب التقدّميّة، ومن ثمّ صعود قوّة اليسار الإصلاحي، كلّ ذلك عزّز قدرةَ المُجتمع في أن يفرض على الرأسماليّة المُحافِظة على توحّشها النِسبي تحسّناً بطيئاً في ظروف العمل والمعيشة لأولئك الذين كانت تُشغّلهم في مَناجمها

ومَصانعها.

وهكذا سَمحتِ التطوّراتُ السياسيّة والنضالاتُ الاجتماعيّة بزيادةٍ تدريجيّة للغاية في الأجور اليوميّة، ولكن أيضاً، وقبل كلّ شيء، سَمحت بانخفاضٍ في ساعات العمل. في منتصف القرن التاسع عشر، غالباً ما كان معدّل ساعات العمل اثنتَي عشرة ساعة يوميّاً في المصانع، والعطلة الأسبوعيّة بعيدة المنال. مع مَوجة التصنيع التي ميّزت بدايات الإمبراطوريّة الثانية، سرعان ما أصبح شعارُ «ثماني ساعات عمل في اليوم» المطلبَ الرئيس للعُمّال، ولن يُصبح الأمرُ قانونيّاً حتّى... عام 1919 [Marchand et Thélot, 1991]. أمّا عطلةُ يوم الأحد، فلم تُصبح إلزاميّةً إلّا في بداية القرن العشرين. في عام 1936، حدّدت حكومةُ الجبهة الشعبيّة وقتَ العمل الأسبوعي القانوني بأربعين ساعة، وهو إنجازٌ رئيس، ومنحَت للجميع أسبوعَين إجازة مدفوعة الأجر. كانت هذه القوانين التي بموجبها فَرضت كلّ المُجتمعات، على غِرار فرنسا، شروطاً أكثر تقييداً للرأسماليّة لمَنعِها من استغلالِ اليد العاملة لديها، في صميم الاستراتيجيّة الديمقراطيّة الاجتماعيّة. لقد كانت الأساس غير الملموس لِما سيُصبح بعد الحرب العالَميّة الثانية مُجتمعات «استهلاك» بالتأكيد، ولكن أيضاً مُجتمعات «رفاهيّة».

قُصر نَظَرِ الرأسماليّة

في مُواجَهةِ القوى المُنظَّمة بشكلٍ مُتزايد، والتي منذ منتصف القرن التاسع عشر دفعت إلى رفع أسعار العمل، لم تقف الرأسماليّةُ أبداً مكتوفةَ الأيدي. ففي أغلب الأحيان عارَضَ «أرباب العمل» بشدّة الإصلاحات والتغيُّرات المُطالَب بتحقيقها. ونَدّدوا بالتدخُّل العامّ في عمل مؤسّساتهم - التي كانت تُدار لفترةٍ طويلة كمُمتلكاتٍ خاصّة بحتة- وما ينتج عن ذلك من تهديداتٍ لقدرتها التنافسيّة وقدرتها على الابتكار. هذه القيود الجديدة، التي كانت تتعارض بوضوح في كلّ مرّة مع مَصالحهم المباشرة، انتهى بها الأمر مع ذلك إلى أن تُصبح مقبولة، وذلك لسببٍ بسيط هو أنّها قيود... لم تكُن تتخطّى قدراتهم. وسرعان ما رأى أربابُ

العمل الأكثر استنارة ما يُمكن أن يكسبوه من ذلك. أحد هؤلاء، وهو فرنسيّ، علّقَ على آثار القيود الأولى على عمالة الأطفال في إنكلترا، فوَصَفَ بوضوح المُكتسبات التي حقّقتها الصناعةُ الإنكليزيّة من جراء ذلك: «إنّ العمل، الذي يتمّ إنجازه في الوقت الحاليّ بواسطة أيدٍ أكثر مهارة وأماناً، اكتسبَ جودةً وسرعةً في التنفيذ؛ إنّ مستقبل التصنيع مضمونٌ هناك من خلال احتياطٍ قويّ من العُمّال الأذكياء والأقوياء» [Bordeaux, 1998]. لقد قيل الكثير في كلمات قليلة: إذا كان العمل، وفي الوقت نفسه الذي يصبح أكثر تكلفةً، يُحقّق «جودةً» أكبر، فإنّ مَنْ «يشتري» هذا العمل لا يخسر بالضرورة، وإنّما يُمكنه تحصيل أرباح.

ومع ذلك، لم تكُن حصافة الرأسماليّين لوحدها، ولا كرمهم لوحده بالتأكيد، كافياً لرفع سعر العمل. فالرأسماليّة تتمتّع بديناميكيّة غير عاديّة، لكنّ المُنافسةَ التي تُحرّكها تجعلها قصيرة النظر، لذا فإنّ قلّةً من الشركات ستُخاطر بزيادةِ تكاليفها بمُفردها لضمانِ الازدهار في المُستقبل للجميع، أو لتُسهِم في رفاهيّة المُجتمع. بالطبع، كما تمّ شرحُهُ في كثيرٍ من الأحيان، فَهِمَ هنري فورد أنّه من خلال زيادة أجور عُمّاله، يَمنحهم الفرصةَ لشراء السيّارات التي يُصنّعها ويوسّعُ أسواقَ مَصانعه. لكن لو كان موظّفوه فقط هُم القادرين على شراء سيّاراته، لكانت شركته قد زالت بسرعةٍ! فالازدهار الذي شهدته كان بسبب الارتفاع العامّ في مستوى الأجور. إلّا أنّ الرأسماليّةَ إذا ما نُظِرَ إليها كقوّةٍ اجتماعيّة، لم تكُن ترغب أبداً في هذا الارتفاع، والمُجتمع من خلال مُاجهاتٍ لا حصر لها، هو الذي فرضه عليها. للاقتناع بهذا الأمر، يكفي أن نتذكّر المعركة الطويلة – التي دامت لخمس سنوات!- والتي كان لا بدّ من خَوضها في الولايات المتّحدة من أجل تحديد الحدّ الأدنى للأجور، الذي قرّره الكونغرس في العام 1933 في قلب الكساد الكبير، وأعلنته المَحكمة العليا في نهاية المطاف وفقاً للدستور. كانت المقاومةُ شَرِسَةً بالقدر نفسه، هذه المرّة في فرنسا، عندما تعلّق الأمر بتطبيق القانون الذي حدّد ساعات العمل الأسبوعيّة بأربعين ساعة، مباشرةً قبل الحرب العالَميّة الثانية.

زيادة جودة العمل

في كِفاحها لفزضِ قيودٍ على الرأسماليّة، لم تترك الديمقراطيّاتُ الغربيّة لها أيّ خيار، فكان عليها، من أجل البقاء، أن توظّف التقدّمَ التقني المُتوفّر، وأن تبتكرَ من أجل أن تَستخدِمَ العمالةَ الأكثر تكلفةً وصولاً لإنتاجيّة مُتزايدةٍ باستمرار. وهذا يتطلّبُ أيضاً أن تُمكّنها من ذلك البنى التحتيّة الماديّة والاجتماعيّة الموضوعة بتصرُّفها، والتقدّم الخاصّ في التأهيل، وكذلك الحالة الجسديّة لِمَنْ كانت ستوظّفهم. إذا كان المُجتمعُ لم يقُم سوى بفزضِ ارتفاعٍ في تكلفة العمل من دون إعطاءِ الرأسماليّة، في الوقت نفسه تقريباً، وسائلَ للمُواجَهة، فإنّ النتيجة ستكون بلا شكّ مُختلفة! في هذا المسعى لتكديس رأس المال البشري والاجتماعي، وبالتّوازي مع التراكُم الرأسمالي، أدّت الدولةُ دَوراً مركزيّاً، كما تبيّن لنا في الفصل السابق. وهي فعلت ذلك تحت تأثير أولئك الذين أرادوا، في كلّ عصر، ومن دون أن يكون هدفُهم دوماً إخضاعَ الرأسماليّة، الدّفعَ باتّجاه التغيير الاجتماعيّ.

جول فيري (Jules Ferry)، الذي غالباً ما يتمّ تسليطُ الضوء على دَوره في تكوين الإمبراطوريّة الاستعماريّة الفرنسيّة، كان في البداية جمهوريّاً. بالنسبة إليه، كان جعلُ المدرسة علمانيّة ومجّانيّة وسيلةً لتأكيدِ قِيَمِ الجمهوريّة وترسيخها بعُمقٍ في جميع أنحاء البلاد ومُقاوَمةِ أولئك الذين يرغبون في الحفاظ على النظام القديم. لقد كان ذلك أيضاً وسيلةً لتزويدِ أكبر عددٍ من الناس بالتعليم الابتدائي الذي من دونه ما كان للرأسماليّة أن تجدَ العُمّالَ والموظّفين الذين تحتاج إليهم. نظراً لتقدُّم المَكنَنَة، تطلّبَ تطوير قطاع الخدمات بسرعةٍ مؤهّلات ومهارات يصعب اكتسابها من دون تعليم. من هُنا، كان تدريب المواطنين وتدريب العامِلين يسيران بالتوازي إلى حدٍّ كبير. من خلال الشروع في هذا الجهد، أطلقتِ الدولةُ الجمهوريّةُ عمليّةً راحت شيئاً فشيئاً تكتسب زَخماً. وبعد حوالى خمسين عاماً، أصبح التعليمُ الثانوي بدَوره مجّانيّاً في فرنسا. في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، ستكون الجامعةُ مفتوحةً أمام الجميع، وسيُصبح

تنظيمُ التعليم العامّ المجّاني والعلماني على جميع المستويات «أحد واجبات الدولة».

إنّ الطريقةَ التي أُحرزت بها الولايات المتّحدة منذ أواخر القرن التاسع عشر تقدُّماً ملموساً على العديد من البلدان الأخرى في مجال التعليم، تُظهر كيف أنّ قوى التغيير قد تكون مُختلفة من مجتمعٍ إلى آخر. هكذا فإنّ «حركة المدرسة الثانويّة» التي لم تكُن أبداً نِتاجَ قوّةٍ دافِقةٍ مركزيّة، والتي جَعَلَت من أميركا في غضون بضعة عقود الدولةَ الرائدة في التعليم الثانوي العامّ، انطلقت من مُجتمعاتٍ حضريّة، غالباً ما تكون صغيرة. فقد أدركَ سكّانُها، القريبون من المناطق الريفيّة والشاهدون المُباشرون على تقدُّم الإنتاجيّة الزراعيّة، أنّ الوظائف في المستقبل ستتطلّب مزيداً من التدريب. إنّ بُعد رؤيتهم - وجهودهم الماليّة- يُفسّر لماذا كان العُمّال الأميركيّون في منتصف القرن العشرين هُم الأكثر مهارةً في العالَم الغربي [Autor, 2015].

في مُواجَهةِ الرأسماليّة، كان عملُ الدولة على المستوى المركزي أو المحلّي ذا شقَّين: من ناحية، حدَّدت قوانينها الإطارَ الذي من خلاله يُمكن للعُمّال، وحتّى المُجتمع ككلّ، مُمارَسة الضغط باتّجاه ارتفاع الأجور؛ ومن ناحية أخرى، من خلال سياساتها، قامت بتحسينِ جودة العمل في الوقت نفسه الذي أطلقت فيه الجهد التعليمي الضروري لمُمارَسةِ الديمقراطيّة. هكذا أخذت الدولةُ على عاتِقها دَعْمَ الاستثمار في رأس المال البشري والاجتماعي الضروري لتقدُّمِ الرأسماليّة. لم تقتصر مُبادراتها في هذا المجال على التعليم؛ ففي أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، وفي كلّ مرّة انطلاقاً من تجارب خاصّة، قامت في مُعظم البلدان الغربيّة مؤسّساتٌ عامّة لِـ«الضمان الاجتماعيّ»، شملتْ تقديماتها جميع السكّان. فبعد تمويلها من خلال اقتطاعات إلزاميّة، تمكّنت هذه المؤسّساتُ من توفيرِ معاشٍ تقاعديّ للعُمّال والتأمين الصحّي للجميع. في المُقابل، فإنّ الولايات المتّحدة التي كانت رائدة في مجال التعليم، حلّت في آخر اللّائحة في ما يعود إلى مشروعات

الضمان؛ فبَرامج التأمين الصحّي الفيدراليّة، والتي اقتصرت بكلّ الأحوال على الفئات الأكثر حرماناً وكِبار السنّ، لن تبصر النور ما وراء الأطلسي إلّا في أوائل الستّينيّات من القرن الماضي.

لولا هذا التحسُّن المُستمِرّ في جودة العمل وصحّة العُمّال، ولولا السِّلم الأهلي الذي أسهم الإنفاقُ العامّ في قيامه، لما كان الاستثمارُ المادّي للشركات الخاصّة قد حقّق، كما سَبَقَ وذكرنا، كاملَ فعاليّته - حتّى أنّه لم يكُن ليَحدثَ أساساً -، ولَما كانت إنتاجيّةُ العمل قد ازدادت على النحو الذي حَصَل. إنّ هذا التوازي بين ارتفاع جودة العمل والضغط لرفْع سعره هو ما جَعَلَ الرأسماليّين يتحمّلون هذا الضغط: فمن ناحية، ازداد إنفاقهم على اليد العاملة؛ ومن ناحيةٍ أخرى، كان من المُمكن احتواء هذا الإنفاق من مَكاسِب الإنتاجيّة التي تحقّقت من خلال تحسين جودة العمل، وبشكلٍ أعمّ من خلال ظروف استخدام رأس المال المُنتِج.

Telegram:@mbooks90

ضبْط الدورات

لا يجب أن نُخطِىء التقدير بشأن القوى التي ضمنت هذا التوازي والاتّجاه الذي سلكته: ليس لدى ربّ العمل أيّ سبب وجيه لزيادة الأجور إذا لم يدفعه شيء ما للقيام بذلك. إذا انتهى الأمر بالمستوى العامّ للأجور إلى الارتفاع بشكلٍ مطّرِد خلال عقود ما بعد الحرب، فليس ذلك ببساطة لأنّ العمل أصبح أكثر إنتاجيّة، ولكن بسبب ظهور توازن قوى مؤاتٍ بما يكفي للموظّفين، ألزمَ أصحاب العمل بقبولِ زياداتٍ على الأجور تتناسب مع مَكاسب الإنتاجيّة المُحقّقة. وقد لعبَ الحفاظُ على العمالةِ الكاملة النسبيّة دَوراً حاسماً هنا.

لا يوجد بالفعل أيُّ سببٍ مُقرَّر سَلفاً يجعل الأجور تتطوّر بشكلٍ موازٍ لإنتاجيّة العمل. بالطبع، إذا زادت أيُّ مؤسّسةٍ من أجورِ موظّفيها أكثر ممّا تزداد إنتاجيّتُهم، فسرعان ما تأتي المُنافَسةُ لتُصحّحَ هذا «الخطأ»؛ فما أن تتناقص ربحيّتها، حتّى يُطلب من المُشرفين على إدارتها أن يُظهروا المزيدَ من التبصُّر أو... سوف يتمّ استبدالهم. إنّ هذا الضغط الاستدراكي لا يؤثّر مع ذلك بطريقةٍ مُتماثلة: إنّه

يحدّ من إمكانيّة رؤية الأجور ترتفع بشكلٍ مُستدام أسرع من الإنتاجيّة... لكنّه لا يمنعها من الارتفاع ببطءٍ أكثر من هذه الأخيرة! إذا لم تقُم المؤسّسةُ بزيادةِ أجورِ موظّفيها فيما إنتاجيّتهم تتزايد، فلن يُصيبها أيّ ضَرر، بل على العكس من ذلك سوف تزداد أرباحُها.

لكي تُواكِب الزياداتُ في الأجور نموَّ الإنتاجيّة، يجب أن يكون العُمّالُ في وضعٍ يسمح لهم بفرضِ هذا الواقع. لا يُمكن أن يكون الحال كذلك إذا كان الاقتصادُ بعيداً جدّاً عن التوظيفِ الكامل، ذلك أنّ ارتفاعَ معدّل البطالة يجعل من السهل على أصحاب العمل الوقوف بوجه المُطالَبة بزيادة الأجور! لم يكُن الارتفاعُ السريع في مستويات المعيشة الذي لوحِظَ في أعقاب الحرب العالَميّة الثانيّة ليحدث لو لم تُحافِظ الدولُ الغربيّة على اقتصاداتها في وضعٍ يُقارب العمالة الكاملة. هذا الواقع الذي بقيَ قائماً في كلّ الأحوال في النصف الثاني من القرن العشرين، أعطى لعقودٍ قليلة على الأقلّ، نموَّ الأجور الطابعَ العامّ والمُنتظم الضروري لتنمية الاستهلاك الشامل. إلّا أنّ هذا السياق لم يكُن ليحصل تلقائيّاً. فما من سببٍ يدعو الرأسماليّةَ لأن ترغب بالتوظيف الكامل لليد العاملة، بقدر ما هي غير راغبة في زيادة الأجور! كان على المُجتمعات الغربيّة أن تشهد، خلال الثلاثينيّات من القرن الماضي، ركوداً دراماتيكيّاً في الطلب الموجّه إلى الشركات، لكي يُصبح التوظيف الكامل، في مُواجَهةِ الارتفاع في البطالة النّاتج عن هذا الركود، هدفاً للسياسة الاقتصاديّة. والفكرة العزيزة على قلب دُعاة سياسة عدم التدخُّل، والقائلة إنّ العرض يخلق الطلبَ الخاصّ به، أُصيبت بانتكاسةٍ كبيرة، لفترةٍ من الوقت على الأقلّ. حينها بدأنا نَفهم أنّ العملةَ وميزانيّةَ الدولة يُمكن أن تكونا أدواتٍ لسياسةِ الاقتصاد الكليّ: من خلال المُساعدة على استقرارِ تطوُّرِ الطلب الموجّه إلى الشركات، يُمكن أن تُساعِدا في التخفيف من عنف الدورات التي تتعرّض لها الرأسماليّة.

السياسةُ النقديّة في خدمة التوظيف الكامل

أدّى اختراعُ البنك وتطوّرُ النقد الائتماني اللّذان أتينا على ذكرهما في الفصل السابق، وبعد مسارٍ طويل، إلى إزالة القيد المفروض على توسّع نشاط السوق المتمثّل بتوافُر كميّة محدودة من العملات المعدنيّة. إنّ استخدامَ معيار الذهب الذي كان مُعمَّماً تقريباً عندما ازدهرت الرأسماليّة، لم يُلغِ هذا القَيد على الفور، بل خفّف من وطأته فقط. في كلّ بلد، كُلّفت سلطةٌ ذات وضْعٍ خاصّ، ولكنّها تتمتّع بامتيازٍ وطني، بالسهر على إمكانيّة استبدال العملة - الأوراق النقديّة الصادرة كما الودائع المصرفيّة- مقابل الذهب بسعرٍ ثابت. لم يكُن على هذا البنك «المركزيّ» أن يتصرّف وكأنّه مُنافِسٌ للبنوك الأخرى، وإنّما يعمل لمصلحتها المُشترَكة؛ لقد ساعدَ في بناء الثقة في العملة التي أصدروها بالتشارُك مع الجميع. وقد اندرجَ البنكُ المركزي الفرنسي [بنك فرنسا]، الذي أنشأه نابليون في العام 1800، ضمن هذا المنطق. طيلة ما يقرب من قرنٍ ونصف، تمثّلت مهمّته، كما هو حال البنوك المركزيّة الأخرى، بضمانِ استقرارِ النظام المصرفي وتنظيم إصدار الأموال، من أوراقٍ نقديّة أو ودائع. من خلال اللّعب على مستوى أسعار الفائدة لِما يقرضه للبنوك الأخرى، سعى إلى مُوازَنةِ المَبالغ التي يُصدرها من العملة بما يتوافق مع مقدار الذهب الموجود لديه في الاحتياطي.

أدّت الأزمةُ التي حصلت في ثلاثينيّات القرن الماضي وما نجمَ عنها من كسادٍ اقتصادي إلى إلزام الدول الغربيّة بفكّ هذا الارتباط بالذهب. من هنا، بدّلت السياسةَ التي تنتهجها البنوك المركزيّة في أهدافها، وهي سوف تسهر بعد الآن على أن تنمو كتلة الودائع التي يتمّ تداولها بما يتماشى مع القدرات الإنتاجيّة للاقتصاد. وسوف يتّجه مبدأ تدخّلها لأن يُصبحَ هو نفسه في كلّ مكان. إذا نما الائتمان، ومعه إصدار النقود، بسرعةٍ كبيرة، فإنّ الطلب على المؤسّسات سينمو بشكلٍ أسرع من القدرة الإنتاجيّة. لمنعِ التضخّم من الخروج عن السيطرة، ترفع السلطةُ النقديّةُ أسعارَ الفائدة لزيادة تكلفة الائتمان؛ وسيتمُّ كبحُ توزيع القروض ويتباطأ نموّ الطلب. على العكس من ذلك، سيُخفّض البنك المركزي معدّلاتِه الرئيسة إذا كان نموّ النشاط مُقيّداً، بفعل النموّ الضئيل للغاية في الائتمان. فمن

خلال تحفيز الطلب على الشركات، يُسهِمُ في منعِ نِسَب البطالةِ من الارتفاع.

دَور المُوازَنة العامّة للدولة

هنا مرّةً أخرى، يوجد مع ذلك عدم تناسق مهمّ. يُمكن للبنك المركزي أن يُخفِّض دائماً أسعار الفائدة لتشجيع أولئك الذين لديهم خطط استثماريّة على الاقتراض لإنجازها، من هنا فإنّ إنفاقَهم المموَّل عن طريق الائتمان سيدعم هذا النشاط. ولكن قد يحدث، نتيجة لانخفاضٍ حتّى وإن كان حاداً في أسعار الفائدة، ألّا يقوم أحدٌ بالاقتراض؛ فنادراً ما تكون معدّلات الفائدة المُنخفِضة لوحدها، على سبيل المثال، كافيةً لدفعِ مؤسّسةٍ للاستثمار. حينها تتعقّد الأمور بالنسبة إلى البنك المركزيّ. وكما يُقال على سبيل المزاح لتوضيح هذا الموقف، إنّه لا يُمكننا «إجبار حمار غير عطشان على الشرب». لقد علّمنا كينز (Keynes) أنّه في هذه الحالة، وحده التدخُّل الحكومي، والذي لا يتعلّق هذه المرّة بالسياسة النقديّة، وإنّما بالسياسة الماليّة، يُمكن أن يُعيد النموّ ويجعل الاقتصادَ أقرب إلى التوظيف الكامل. يُمكن للدولة فقط أن تُقرّر عمداً أن تُنفق أكثر ممّا تكسب لدعم النشاط. من خلال الاقتراض لتمويل عجز الميزانيّة في وقتٍ لا يرغب أحدٌ في الاستدانة، على الرّغم من أسعار الفائدة المُنخفِضة، يُمكن للدولة محاولة تجنُّب ارتفاع معدّلات البطالة.

من خلال الاعتماد على السياسة الماليّة والنقديّة، انتهى بنا الأمر في الاقتصادات المتقدّمة، بأن نتعلّم تنظيم وتيرة توسُّع النشاط والحفاظ على الاقتصاد ضمن مَسار العمالة الكاملة نسبيّاً، من دون ارتفاعٍ حادّ في التضخّم. كان تنظيم «الاقتصاد الكليّ» هذا، وفقاً للبلدان والأوقات، ناجحاً إلى حدٍّ ما. لكن من دون هذا التنظيم، فإنّ توسُّع الرأسماليّة سيكون بكلّ بساطة قصير الأجل! من دون العمالة الكاملة النسبيّة التي شهدتها اقتصاداتنا في العقود التي تلت الحرب العالَميّة الثانية، كان من المُرجح أن تظلّ الزيادات في الأجور غير كافية لتنمية الاستهلاك الشامل.

شرطةُ رأس المال

المجال الأخير الذي لعب فيه تدخُّل الدولة دَوراً مهمّاً هو ضبط مُحرّك الرأسماليّة بالذّات: السعي وراء الربح. تكمُن القوّة العظيمة للرأسماليّة في بساطةِ النّابضِ الذي يُحرّكها وقوّته: المصلحة الفرديّة. يُقال إنّ المُنافسة، ومن خلال تأمين كلّ فرد لمصلحته الخاصّة، فإنّما يخدم أيضاً المصلحة العامّة بأفضل طريقةٍ مُمكنة. في الواقع، لم تتّسم الأمور في أيّ وقتٍ من الأوقات بهذه البساطة الجميلة.

الحفاظُ على المُنافَسةِ العادلة

لا يجدُ الرأسماليّون أفضلَ من المَواقف الاحتكاريّة التي يُمكن أن تَضمن لهم، من خلال خنقِ أيّ مُنافَسة، أرباحاً ضخمة على حساب المصلحة العامّة. ولكنْ لا يتعارَض كلُّ احتكارٍ بالضرورة مع المصلحة العامّة. في بعض مجالاتِ نشاطٍ مُعيَّن، يكون حَجمُ الاستثمارات التي سيتمّ توظيفها كبيراً جدّاً - كإنشاء شبكة تَخدم كلّ الإقليم على سبيل المثال- بحيث إنّه إذا تنافَسَ عددٌ كبيرٌ من الشركات من أجل إنجازِ هذا العمل، لن تُحقّق أيُّ شركة منها الربحَ المنشود. في وضعٍ كهذا، يتوافقُ احتكارُ شركةٍ واحدة لمشروعٍ ما مع المصلحة العامّة. ومع ذلك، يجب ألّا تستفيد من ذلك لفَرضِ أسعارٍ باهظة. وحده وجود سلطة عامّة - أو تأميم الشركة!- يُمكن أن يضمن ذلك. في قطاعاتٍ أخرى، كصناعة الأدوية على سبيل المثال، فإنّ احتمال الاحتكار، موقّتاً على الأقلّ، يُمكنه أن يُبرَّر فقط بكون شركة خاصّة ستُجازَف بتمويل البحث الضروري لإنتاجِ مُستحضرٍ جديد، الأمر الذي غالباً ما يكون طويلاً ومُكلِفاً. هنا أيضاً، من الضروري وجود سلطة عامّة مسؤولة وقادرة على فرضِ المُلكيّة الصناعيّة، مع الحفاظ على المُنافَسة الضروريّة.

مِن مُنطلق أنّ ما يُناسِب رأسماليّاً لا يخدم بشكلٍ عامّ مصلحة رأسماليّ آخر، فإنّ الدّفاع عن براءات الاختراع، ومُكافحة الكارتلات غير المشروعة، أو إساءة استخدام مَركزٍ مُهيمِن... هي أنشطة غالباً ما كانت الرأسماليّة بنفسها تطلب من

الدولة المُساعدة في ضبطها. وقد فَرضت هذه الأخيرة قواعد على المُنافَسة مَنَعَتْها من أن تكون «متوحّشة» تماماً. في هذا المجال، كانت الولايات المُتّحدة رائدة، ويُعتبر «قانون شيرمان» الذي يمنع الكارتلات كما الاحتكارات، هو في أصل قانون المُنافسة. تمّ التصويت على هذا القانون في العام 1890، وهو يُعتبر جزءاً من الإجراءات المتّخذة ما وراء الأطلسي خلال ما سُمّيَ بـ«العصر التقدُّميّ»، تلك الفترة التي أُعيد النظر فيها جزئيّاً ولوقتٍ مُحدَّد بمزايا سياسة عدم التدخُّل. وبعد بضع سنوات تمّ إنشاءُ لجنة التجارة الفيدراليّة للإشراف على تنفيذه. في فرنسا، هذا النشاط «البوليسي» للرأسماليّة تمّ لفترةٍ طويلة بطريقةٍ أكثر غموضاً. فقد ظلّ الكفاحُ ضدّ الكارتلات خجولاً ما بين الحربَين العالَميّتَين، وهي فترة هَيمَنَت فيها النقابويّة أو جماعات المَصلحة. بعد ذلك تحوَّلَ هذا النشاط إلى أداةٍ بيد السياسة الصناعيّة، وكان لا بدّ من انتظار السبعينيّات، وتنفيذاً لموجبات اتّفاقيّاتٍ أوروبيّة، حتّى تظهر سلطةٌ عامّة أُنيطت بها مهمّة ضمان المُنافَسة العادلة فقط.

مُحاربة الغِشّ

إنّ قمعَ الغِشّ في ما يتعلّق بجودة المُنتَج هو نشاط الرقابة الآخر الذي اضطرّت الرأسماليّةُ لأن تعتمد فيه على الدولة. فهذه الأخيرة هي في الواقع الوحيدة التي تمتلك القدرة على تجنُّب مَخاطِر المُنافَسة المشوَّهة، ليس بفعل القدرة على إساءة استخدام السوق أو عدم احترام الترخيص، وإنّما بسبب الغِشّ اللّاحق بطبيعة المُنتَج بالذّات. إذا تُركت الرأسماليّة على هواها، فإنّها لا تَمتلكُ الحسّ الأخلاقيّ لا في هذا المجال ولا في مجالاتٍ أخرى. ما يُحرّكها دائماً هو السعي الأوحد لتحقيق الربح. بالطبع، لا شيء يَمنع صاحبَ مؤسّسةٍ من أن يُلزِم نفسه، انطلاقاً من حسّه الأخلاقي أو من أجل الحفاظ على سمعته، بعدم تزوير مُنتجاته أبداً. لكنّ القوّة الخارجيّة فقط هي التي يُمكنها أن تجعل جميع أصحاب المؤسّسات يفعلون الشيء نفسه، سواء كان لديهم الحسّ الأخلاقي أو

الاهتمام بالحفاظ على سمعتهم، أم لم يكُن لديهم ذلك. إنّ السعيَ لتحقيقِ ربحٍ سريع سيؤدّي دائماً ببعضهم إلى «الغِشّ في البضاعة»، وهُم من خلال بَيعِ مُنتَجٍ مُزيَّفٍ بسعرٍ مُنخفض، يُعقّدون الأمور أمام مُنافسيهم الشرفاء، أو حتّى يدفعون بهم لفعل الشيء نفسه. في فرنسا، تمّ إنشاءُ دائرة قمع الغِشّ في بداية القرن العشرين بناءً على طلب مُنتِجين وقّعوا ضحايا مُمارساتٍ - مزْج الحليب بالماء، تحليَة النبيذ، وما إلى ذلك - من قِبَلِ فلّاحين أو تجّار عديمي الضمير لم يتردّدوا في التلاعُب بالمُنتجات المُخصَّصة في أغلب الأحيان للمُستهلِكين الفقراء. في الولايات المتّحدة، تمّ إنشاءُ ما سيُعرف لاحقاً بإدارة الغذاء والدواء (FDA) في الوقت نفسه تقريباً، وإنّما بمَنطقٍ مُختلف، إذ إنّ الأمر لم يكُن يتعلّق في البداية بحماية المُنتِجين، وإنّما المُستَهلِكين. هذه الحماية التي أقرّتها السلطاتُ الأميركيّة، أتت استجابةً لقلقٍ واستياء السكّان الذين هالهم على وجه الخصوص الوَصف الذي قدّمته رواية **الأدغال (The Jungle)** لأبتون سنكلير (Upton Sinclair) عن عمل المَسالِخ في شيكاغو. على مرّ العقود، تطوّرت دائرة مُكافَحة الغِشّ الفرنسيّة، التي تمّ إنشاؤها هنا مرّةً أخرى بمنطقٍ نقابوي، لتُصبح مثل إدارة الغذاء والدواء، إحدى ركائز تنمية المُجتمع الاستهلاكيّ. وبهذه الطريقة، تولّت الدولةُ مهمّةً أساسيّة: حماية المُستهلِكين في مُواجَهة كتلة من المُنتجات التي لم يكُن بوسعهم مَعرفة ومراقبة مَنشئها وتكوينها.

قد يبدو هذا النشاط الأخير من دون أهميّةٍ تُذكَر. ومع ذلك، فإنّه يوضِح جيّداً كيف نجحت المُجتمعات الغربيّة ببطء، وكلّ منها على أرضها، في توجيه طاقة الرأسماليّة نحو إنتاج السلع والخدمات اللّازمة لمُجتمعٍ تكون فيه حياة الأفراد مهمّة. فمن ناحية، من خلال مُقاوَمة الرأسماليّة، عبر تنظيم ديناميكيّتها الطبيعيّة، بات من المُمكن لكلٍّ من هذه المُجتمعات زيادة الأجور وتحسين ظروف العمل بشكلٍ مُستمِرّ؛ من ناحيةٍ أخرى، نجحت في أن تفرض على الرأسماليّة قيوداً متزايدة الدقّة طالت طبيعة ما تُنتجه وطريقة إنتاجه. لفترةٍ من الوقت على الأقلّ، تمكّن كلُّ مُجتمعٍ من أن يوجّه الرأسماليّةَ بطريقتهِ الخاصّة، فألزمها

على الذهاب في اتّجاهٍ لم يكُن من المُمكن أن تسلكه من تلقاء ذاتها، وهو ما تمثّلَ بوضْعِ الأُسُسِ الماديّة للتقدُّم الاجتماعيّ. إلّا أنّ عَوْلَمَةَ الرأسماليّة، التي بدأت في نهاية القرن العشرين، أفضَت إلى إعادة النَّظر في التأثير الذي كان لكلّ دولةٍ عليها.

الفصل الثالث

عَوْلَمَة الرأسماليّة والمُنافَسة بين الأقاليم

إذا كانت الاستراتيجيّة المُتّبعة، من حيث المبدأ، لوضْعِ الرأسماليّة في خدمة التقدُّم الاجتماعي هي نفسها في كلّ مكان، فإنّ تنفيذها كان مُختلفاً من بلدٍ إلى آخر. كانت القوانين التي قيَّدت الرأسماليّة وطنيّة، وكان الحفاظ على العمالة الكاملة هدفاً وطنياً، ولم يتمّ تنظيم مُراقَبة الرأسماليّة إلّا على المستوى الوطني. هكذا اكتسبَت الرأسماليّةُ سِماتها الخاصّة في كلّ إقليم. منذ نهاية السبعينيّات، بدأت الأمور تتغيّر، بحيث أتاحت المُجتمعاتُ الغربيّة للرأسماليّة سلوكَ منحىً عَوْلَمي. فصعود الإيديولوجيّة اللّيبراليّة أقنع هذه المُجتمعات بأنّ نجاحَها لا يرجع إلى الاستثمارات التي قامت بها لتطوير البنى التحتيّة الماديّة والاجتماعيّة، ولا إلى القيود والضوابط التي فَرضتها على الرأسماليّة السائدة لديها، بل يعود إلى الرأسماليّة نفسها. من هنا، فإنّ تركها تتصرّف كما يحلو لها بدا لها أفضل طريقة للمضيّ قُدُماً. وهكذا سيتمّ تدريجيّاً إزالة العوائق المفروضة على تحرّكات رؤوس الأموال الدوليّة. هذا التحرير المالي، الذي جاء بعد تبادُل السلع إثر الحرب العالَميّة الثانية، عدَّلَ في الرابط الذي أُقيمَ بين ديناميّة الرأسماليّة والتقدُّم الاجتماعي. منذ اللّحظة التي أصبح فيها الرأسمالُ قادراً على الانتقال من بلدٍ إلى آخر، ضعفَ التضامُنُ الفعليُّ القائم بين المُجتمع ورأسماليّته: فبعد أن أصبح الرأسمالُ أكثر قدرةً على الحركة، وَضَعَ المُجتمعات في حالةِ تنافُسٍ في ما بينها وألزمَ الأكثر تطلُّباً على الاصطفاف وراء الأقلّ احتياجاً. وسرعان ما أصبحت السلبيّةُ التي واجَهت بها العديدُ من المُجتمعات المُتقدّمة هذه المُنافَسةَ عاملاً من عوامل الانحدار الاجتماعي.

رأسماليّاتٌ وطنيّة في بداية الأمر

مع بداية ظهور الرأسماليّة، في نهاية القرن السابع عشر، عندما بدأت كياناتٌ

وطنيّةً في أوروبا في التبلْور، استشعرَ مَنْ يحكمها بالرابط الذي يُمكن إقامته بين التبادُلات الدوليّة والتنمية الاقتصاديّة لأقاليمها. بالطبع، لم يُنظر إلى هذه التنمية على أنّها شرطٌ أساسيّ مُسبَق للتقدُّم الاجتماعي، وإنّما رأى الأمراءُ فيها قبل أيّ شيء شرطاً لتعزيز سلطتهم السياسيّة. من هنا، فإنّ الجهود التي بذلوها للاستفادة من التجارة الدوليّة تحمل دلالةً واضحة. كانت المركنتيليّة - البحث عن فائضٍ من التبادُلات مع الخارج-، التي غالباً ما تُنتقد بسبب منحاها التبسيطي، هي الطريقة السلميّة لتزويدِ المناطق التي كانت تشكو من النقص، ولاسيّما مناطق شمال أوروبا، بالذهب الضروري لتوسيع التداوُل التجاريّ. ولتخفيف القيود النقديّة التي أثّرت على نشاطها الاقتصادي، لم يكُن لدى المَمالك، كما هو حال فرنسا، التي لم يكُن لديها إمكانيّة الوصول إلى مَناجم الذهب في أميركا اللّاتينيّة، من خيارٍ كبير: تحقيق فائض في ميزانها التجاريّ... أو الاعتماد على صَيدِ قراصنتها.

مع الثورة الصناعيّة، اتّخذت عمليّاتُ الانتقال الدوليّة للسلع ورؤوس الأموال بُعداً جديداً وأسهمت بشكلٍ مباشر في ديناميكيّة التراكُم المذكورة في الفصول السابقة. من خلال إتاحة تعميق تقسيم العمل، ساعدت على زيادة مَكاسِب الإنتاجيّة. في الوقت نفسه، ومن خلال ضمان توفير الموادّ الخامّ اللّازمة لإنتاج كتلةٍ مُتزايدةٍ باستمرار من السلع، ومن خلال إمكانيّة توسيع مَنافِذ هذا الإنتاج، جَعَلَتْ من المُمكن تحرير ديناميكيّة الرأسماليّة بالكامل.

التبادُل الدوليّ وتخصُّص المناطق

غالباً ما يُنظر إلى إلغاء «قوانين الذُرَة» في منتصف القرن التاسع عشر على أنّه نقطة تحوّل في سياسة التجارة الإنكليزيّة. تمّ وضْعُ «قوانين الذُرَة» هذه بعد حروب نابليون للحدّ من الواردات الآتية من القارّة الأوروبيّة. فقد استفادت إنكلترا من الحصار الذي ضُرب عليها لتتعلّم كيفيّة إنتاج الحبوب بكميّاتٍ أكبر، وأصبح لديها رغبة في حماية الطبقة الأرستقراطيّة المُهَيمِنَة – التي استمدّت

معظم دخلها من ريع الأرض- من المُنافَسة القارّية [Ashton, 1947]. خلال الجدل الطويل الذي أدّى إلى وضْعِ حدٍّ لهذه الحماية، كَشَفَ دايفيد ريكاردو (David Ricardo) عن فكرةٍ مركزيّة: يُمكن لبلدٍ أن يربح من خلال التبادُل مع الآخرين إذا كان مُتخصّصاً في إنتاجٍ يكون فيه أكثر فعاليّة بالنسبة إلى الآخرين. لن يَسري إلغاء قوانين الذُرَة في العام 1846 بشكلٍ نهائي إلّا بعد بضعة عقود، عندما انطلق التطوّرُ الصناعي الأوروبي. فالمَكاسِب التي حقّقتها إنكلترا من التبادُلات الدوليّة بَدَتْ حينها واضحةً للعيان. حالَت الواردات الضخمة من الحبوب دون أن يُحدِث الارتفاعُ السريع للغاية في أسعار الخبز - وبالتالي العمالة أيضاً- تآكُلاً في القدرة التنافُسيّة للصناعات البريطانيّة. فإنكلترا المُستورِدة للمَوادّ الأوّليّة الزراعيّة، أصبحت مُصدِّراً رئيساً للسلع المُصنّعة... وأيضاً للفحم الذي كانت تمتلكه بوفرة [Ashworth, 1960]. وقد أسهمَ تخصُّصها، من خلال وفورات الاقتصاد الكبير والمَكاسِب في الخبرة التي أتاحها، في تسريعِ تقدُّمِ إنتاجيّة عُمّالها.

إنّ التبادُلات المعطوفة على تخصُّص الأقاليم الذي أكّد فعاليّته، لم تكُن فعليّاً من صنع الأُمم، وإنّما هي حصيلة قرارات الرأسماليّين الذين انحصر همُّهم الوحيد بشراء البضائع بأقلّ سعرٍ مُمكن، لإنتاج بضائع أخرى يَجنون أرباحاً من بَيعها. للنجاح في تصدير مُنتجاتهم، سوف يقومون باستغلالِ مَوارِد الأراضي الوطنيّة من خلال إبراز مميّزات التربة أو باطن الأرض -على سبيل المثال القرب من مَجرىً مائيّ أو منجمٍ للرواسب المعدنيّة-، وكذلك أيضاً وفرة اليد العاملة لديها، وخبرة أو مؤهّلات عُمّالها، وتميُّز مُهندسيها، وعبقريّة مُخترعيها... إذا كانت رهانات هؤلاء الرأسماليّين صائبة، وإذا سُمح لهم ببيع مُنتجات العمالة الوطنيّة بسعرٍ جيّد في الخارج، فإنّهم سيُحقّقون ربحاً وسيتمكّن موظّفوهم من الاستفادة من ذلك. وكما هو الحال مع التقدُّم التقني، يجب أن يكون الموظّفون في مَوقِف قويّ بما فيه الكفاية، في المُواجَهة بينهم وبين أصحاب العمل، ليتمكّنوا من فَرْضِ هذه المُعادَلة عليهم. ومع ذلك، فإنّ قسماً آخر من الرأسماليّين قامَ برهاناتٍ

أقلّ صوابيّة. فهؤلاء لم يتنبّهوا لوصول المُنافَسة الأجنبيّة، ممّا جَعَلَ حصّتهم في السوق الوطنيّة تنخفض. وبدلاً من الأرباح التي كانوا يأملون في تحقيقها، تراكَمت الخسائر؛ لذا فإنّهم إذا لم يُغيّروا في نَهجِ عملهم، سوف يضطرّون سريعاً لتقليصِ عددِ عُمّالهم أو حتّى إغلاق مؤسّساتهم. وبالتالي فإنّ تخصُّصَ بلدٍ ما هو نِتاجُ عددٍ لا يحصى من الرهانات التي قام بها الرأسماليّون: بعض هذه الرهانات كان مُربِحاً، فيما بعضها الآخر أوصَلَ إلى الخسارة!

توجّهاتٌ وطنيّة

كان الانفتاحُ على التبادُلات التجاريّة في الاقتصادات التي كانت أوّل مَنْ شرعَ في مَسارِ التصنيع تدريجيّاً: بين نهاية القرن التاسع عشر ونهاية القرن العشرين، فإنّ معدّلات الانفتاح – من خلال قياس النسبة القائمة بين كميّة السلع المُصدَّرة والنّاتج المحلّي الإجمالي- تطوّرت بالنسبة إلى فرنسا كما بالنسبة إلى ألمانيا من 12 % إلى 20 %، ولطالما بقيَ تقدُّم التبادُلات التجاريّة مُقيّداً بوسائل النقل والاتّصالات المُتاحة. وفوق كلّ شيء، نظراً لأنّ هذا التقدُّم كان يُثير التساؤل حول مَواقِع مُكتسَبة، فإنّ مُقاوَمة الانفتاح كانت قويّة، بحيث بَقيت الحمائيّةُ، في فتراتٍ طويلة من القرن التاسع عشر، مُمارَسةً شائعة. وحدها إنكلترا، أكثر القوى الأوروبيّة انفتاحاً على الخارج، كان لديها معدّل تصدير في مطلع القرن العشرين – 15 % - قريباً ممّا هو عليه اليوم(3).

ترَافَقَ هذا التطوّرُ التدريجي لتجارة السلع مع تطوّرٍ ملحوظٍ آخر تمثّل في تكثيف حركة رؤوس الأموال، التي سهّلتها لعبة غطاء الذهب. إنّ حريّة هذه الحركة، التي ميّزت ما يُسمّى اليوم بِـ«العَوْلَمَة الأولى» - بدأت في النصف الثاني من القرن التاسع عشر وتوقّفت فجأة في العام 1914- لم توصِّل مع ذلك إلى عَوْلَمَة الرأسماليّة [Schularick, 2005]. بالطبع، كان تحويل المدّخرات بين المناطق على قدرٍ من الأهميّة. وهي سمحت لبعض المُجتمعات الغربيّة التي كانت في ذلك الوقت في قلب الاقتصاد العالَمي - المَمْلَكة المتّحدة وفرنسا

وألمانيا على وجه الخصوص- باستثمار رأسمالها الفائض في مناطق طرفيّة - الأميركيّتان وروسيا وآسيا وأفريقيا- كانت تزوّد هذه المُجتمعات بالموادّ الخامّ وتَستقبل المُهاجرين منها. هناك رقمٌ يُعطي فكرةً عن أهميّة التحويلات المُتوافِرة من هذه المدّخرات: في العقود الأربعة التي سبقت الحرب العالَميّة الأولى، كان حَجمُ رأس المال المُستثمَر في الخارج من قِبَلِ بريطانيا العظمى يوازي تقريباً نصف استثماراتها في الداخل! ومع ذلك، فإنّ نصف هذه الاستثمارات الخارجيّة تمّت داخل الإمبراطوريّة البريطانيّة، وخُمسها ذهبَ إلى الولايات المتّحدة [Thomas, 1967]. فبعد أن أصبحت إنكلترا القوّةَ الصناعيّة الأولى، راحت تَستورِدُ موادّها الخامّ من الأراضي التي يسكنها مُستوطنوها (أو مُهاجروها) وحيث تمّ استثمار رأسمالها.

على الرّغم من أهميّة حركات رأس المال هذه، فإنّها كانت بعيدةً كلّ البُعد عن أن تؤدّي إلى تكوين رأسماليّة مُتجانسة. فقد ظلّ الرأسماليّون الأوروبيّون مُتجذّرين بعُمقٍ في بلدانهم الأصليّة، واحتفظت رؤوسُ أموالهم بارتباطٍ قويٍّ بأراضي هذه البلدان ومُستعمراتها. إنّ تشكيل الإمبراطوريّات الاستعماريّة والامتيازات التي كان يتمتّعُ بها المُواطنون هناك يُفسّر ذلك جيّداً. وقد لَعبت المُنافساتُ المُتواترة إلى حدٍّ ما بين «القوى العظمى» في الاتّجاه نفسه، بحيث كانت مصدراً للإنفاق العسكري، أفادت منه الشركاتُ الوطنيّة بشكلٍ حصريٍّ تقريباً. أخيراً، ساعدت الإجراءاتُ الحمائيّةُ التي لَجأت إليها بلدانُ القارّة على نطاقٍ واسع، من خلال حمايةِ جزءٍ من شركاتها من المُنافَسة الأجنبيّة، على تعزيز الهويّة الوطنيّة للرأسماليّة. إنّ فترة ما بين الحربَيْن العالَميّتَيْن، التي تميّزت بالعودة العامّة للحمائيّة، وعَسكَرَةِ الصناعة والتخلّي عن المعيار الذهبي، جَعَلَتْ بصمةَ كلّ دولة على رأسماليّتها أكثر وضوحاً.

دولٌ مُتنافِسة من خلال شركاتها

إنّ النظام الدولي الذي أُرسيَ في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية سوف يكون

مُختلفاً جذريّاً عن الفوضى والانعزاليّة التي سبقت هذه الحرب مُباشرة. فالدول التي وقّعت على «الاتّفاقيّة العامّة للتعريفات الجمركيّة والتجارة» GATT في العام 1947، تعهّدت بأن تنحو باتّجاه التجارة الحرّة، وتتخلّص تدريجيّاً من القيود المفروضة على التجارة الدوليّة، وتخفّض الرسوم الجمركيّة. في السنوات التالية، سوف تؤدّي تهدئة الخصومات بين الدول الغربيّة التي طبعت العقود السابقة، إلى تطوّرٍ سريع في التبادُلات التجاريّة في ما بينها، وهو تطوّر سوف يزيد من وتيرته التكامُل الأوروبيّ. من هنا، سوف نرى ازدياداً مُذهلاً في عمليّات التبادُل. في حين أنّ هذه التبادُلات بالكاد تضاعفت في العقدَين السابقَين للحرب العالَميّة الأولى، فإنّ حجمَ الصادرات العالَميّة سيتضاعف عمليّاً خمس مرّات بين عامَيّ 1950 و1970(4).

ومع ذلك، فإنّ تطوّر حركات رأس المال الدوليّة لم تكُن مُثيرة بالقدر المُتوقّع. والسبب بسيط. فقد هدفت اتّفاقيّات بريتون وودز النقديّة والماليّة، الموقّعة أيضاً في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، إلى استخلاصِ العِبر من المأساة التي حلّت في الثلاثينيّات. قَضت هذه الاتّفاقيّات من الدول الموقّعة، إن لم يكُن الحفاظ على سعر عملتها ثابتاً، فعلى الأقلّ عدم إجراء تخفيضاتٍ «تنافسيّة». ولتحقيق ذلك، تُركت كلّ دولة حرّة في التحكُّم في تدفُّقات رأس المال الداخلة والخارجة من أراضيها. فضلاً عن ذلك، بقدر ما كان على كلّ دولة أن تضع لنفسها هدفاً يتمثّل في مُوازَنة تجارتها مع بقيّة العالَم - أي ألّا تُنفِق لا أكثر ولا أقلّ ممّا تكسبه- فإنّ التحويلات الدوليّة الناجمة عن الوفورات، وبالتالي أيضاً حركات رأس المال التي تدعمها، لم يكُن لديها سبب لاستعادة أهميّتها التي كانت قائمة قبل الحرب العالَميّة الأولى.

أسفرت القيود المفروضة على حركة رأس المال في الوقت الذي نما فيه تبادُل البضائع بسرعةٍ عن نتيجةٍ تمثّلت في أنّ المَوقع الذي احتلّه كلُّ بلدٍ في تقسيم العمل استمرّ في الاعتماد على الرأسماليّين لديه. فهؤلاء هُم الذين من

خلال الاستثمار في هذا الميدان أو ذاك سعياً لتصدير مُنتجاتهم، قدّروا بدرجاتٍ مُتفاوِتة من النجاح نقاطَ القوّة التي تتمتّع بها بلادهم. وبنوعيّة هذه الاختيارات ارتبطت السهولة التي تمكّن بها كلُّ بلدٍ من مُوازَنة حركته التجاريّة. فاليابان التي عَرفت شركاتها كيف تحصل على حصّةٍ في السوق من المُنتجات التي كان طلبها ينمو بسرعةٍ - والتي حلّت مكان مُنتجات أخرى كان الطلب عليها بطيئاً نسبيّاً- تمكّنت من النموّ بشكلٍ أسرع وارتفعت قيمة عملتها. وعلى العكس من ذلك، لم تتمكّن دولٌ أخرى، مثل فرنسا، من تخفيف «ضغوط» التوازُن مع الخارج إلّا من خلال تخفيض عملتها [Lafay, 1979].

خلال العقود التي أعقبت الحرب العالميّة الثانية، لعبت مميّزاتُ رأسماليّةِ دولةٍ ما، وخصائص النظام المالي الذي يُغذّيها، ومواصفاتُ التجّار الذين يوجّهونها، فضلاً عن الدعم العامّ الذي قد تكون استفادت منه، دَوراً حاسِماً في المكاسب التي تَمكّنَ هذا البلد من جَنيها من التجارة الدوليّة [Hall et Soskice, 2001]. ومن بين الذين حقّقوا إفاداتٍ كبرى، تمكّنت الشركات من الاستجابة لضغوط موظّفيها من دون المُساوَمة بالضرورة على ربحيّتها. وبالتالي، فإنّ المُنافَسة بين الشركات التي ظلّت جميعها مُرتبطةً إلى حدٍّ كبير بأرضها الوطنيّة قد حدّدت أيضاً مدى سهولة تحسين الظروف المعيشيّة في كلٍّ من هذه المناطق. ربّما لا شيء يوضح هذا الأمر بشكلٍ أفضل من النموّ السريع الذي شهدته اليابان في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية. ويُمكن تفسير هذا النموّ في جزءٍ كبير منه بالبنية الخاصّة للغاية للرأسماليّة القائمة هناك. فالتكتُّلات التي انتظمت الرأسماليّة حولها كانت حينها مصدر الديناميكيّة الرائعة للصناعة والصادرات اليابانيّة.

عَوْلَمَة الرأسماليّة

بدءاً من نهاية سبعينيّات القرن الماضي، أدّى تحرير حركات رأس المال الدوليّة إلى تغيير الأمور بشكلٍ جذريّ. فقد مكّنَ هذا التحرير سكّان الدول الغربيّة من تنويع الثروة الماليّة التي لم يكُن بالإمكان حتّى ذلك الحين استثمارها إلّا في

الأصول المحلّية. من خلال إقامة اتصال أوثَق بين المراكز الماليّة التي ظلّت معزولة نسبيّاً عن بعضها بعض، أسهمت تدفُّقات رأس المال هذه أيضاً في تقليص الفروق التي كانت قائمة بين مختلف الرأسماليّات. تدريجيّاً، ستتنوّع جنسيّة المساهمين في كبرى الشركات، وجنسيّة دائنيها أيضاً، وستصبح معايير الربحيّة التي سيخضعون لها أكثر تجانساً. في الوقت نفسه، سيسمح التحرير المالي للشركات بالاستجابة للضغوط التي يُمارسها مقدّمو رأس المال من خلال الاستثمار في المجالات التي تسمح لهم بالحصول على ربحٍ أفضل. وبفضل تقدُّم وسائل النقل والاتّصالات، سيتمكّنون من اختيار أماكن إنتاجهم لتقليل تكاليفهم بجميع أنواعها. إنّ تنقُّل رأس المال هذا سيكون له نتيجة لم تكُن المُجتمعات الغربيّة مستعدّة لها، إذ ستجد نفسها في منافسةٍ مباشرة من خلال نظام رأسمالي اتّخذ منحىً عالَميّاً بشكلٍ متزايد.

ربحيّةٌ أكثر تجانُساً

لم يتّسم المجتمع الاستهلاكي بارتفاعِ منسوبِ الاستهلاك الشامل فقط؛ فمع ارتفاع الرواتب، تمكّن عددٌ مُتزايدٌ من الموظّفين من ادّخار جزء من دخلهم لمُواجَهة تقلّبات الحياة ولكن أيضاً لسدّ نفقات «دَورة حياتهم»: شراء مُمتلكاتٍ غير مُستهلَكة، شراء مَسكن، تأمين احتياجات الشيخوخة... وغالباً ما كان يتمّ تغطية هذه الاحتياجات الأخيرة جزئيّاً من خلال أنظمة المعاشات العامّة للتقاعُد المدفوعة أوّلاً بأوّل؛ ومع الحصول على أمدِ حياةٍ أطول، أسهمَ الإعدادُ لفترةِ التقاعُد في تكوينِ وفرٍ مهمّ. بشكلٍ عامّ، في العقود التي أعقبت الحرب العالَميّة الثانية مباشرةً، كان جزءٌ مُتزايدٌ باستمرار من تراكُم رأس المال في الاقتصادات الغربيّة يتغذّى من مدّخرات الموظّفين. كانت حصّةُ مدّخرات الأُسر المعيشيّة في الدخل القومي مُختلفةً بالطبع بحسب البلد، كما كانت الطريقة التي تمّ بها استقطابها من قِبَلِ الرأسماليّة مُختلفة: في الولايات المتّحدة، على سبيل المثال، فإنّ صناديق المعاشات التقاعديّة أصبحت من المُساهمين الرئيسيّين في العديد

من الشركات المُسجّلة ذات الأسهم المُتداوَلة؛ في ألمانيا، غالباً ما كانت تُستثمَر مدّخرات تقاعُد الموظّفين مباشرةً في الشركة التي كانوا يعملون فيها. في كلّ البلدان، هناك جزءٌ من القروض التي تمنحها البنوك للشركات، وحتّى مساهماتها في رأس المال، تعوَّض بالودائع التي تمتلكها الأسر لديها. لقد أدّى تنوّعُ قنواتِ التمويل هذه وخصائصها، على مرّ العقود، إلى إبرازِ الطابع الوطني للرأسماليّات الغربيّة: فقد ظلّت أنماطُ إدارتها وكذلك علاقاتها مع موظّفيها ذات طابعٍ خاصّ. وسوف يؤدّي تحريرُ حركات رأس المال إلى تعطيلِ هذه العلاقة الحميمة بشكلٍ خطِر.

هذا التحرير الذي أصبح عامّاً في الاقتصادات الغربيّة خلال ثمانينيّات القرنَ الماضي، سيَسمح للأسر أو لأولئك الذين يُديرون لهم مدّخراتهم بتنويع استثماراتهم. وتدريجيّاً فإنّ حافظات الأصول الماليّة التي كانت تتألّف حتّى ذلك الحين من الأوراق الماليّة المحلّية فقط، سوف تشمل الأسهم والسندات الأجنبيّة. هكذا، في نهاية العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين، كانت محفظة الأوراق الماليّة الأجنبيّة المحتفَظ بها في فرنسا كما في ألمانيا، والتي كانت لا تُذكَر قبل عشرين عاماً، تُمثّل ما يقرب من نصف الثروة الماليّة للأسر. هذا البُعد من العَوْلَمَة الماليّة أسهمَ في تراجُع أهميّة بعض المميّزات الخاصّة العائدة لكلّ واحدة من الرأسماليّات الوطنيّة. عندما لا يكون لدولةٍ ما فائضٌ كبيرٌ من المدّخرات، ومن بابٍ أولى، إذا لم يكُن لديها ما يكفي من المدّخرات - هذا هو الحال عندما يكون ميزانها التجاري للتبادُلات الجارية، مثل فرنسا، يُعاني من عجزٍ مُزمن- فإنّ لهذا التنويع نتيجة مهمّة: حين تُستثمَر الثروة الماليّة الوطنيّة أكثر في الأوراق الماليّة الأجنبيّة، فإنّها تُستثمَر بشكلٍ أقلّ في الأوراق الماليّة المحلّية. لذلك فإنّ جزءاً من الأوراق المحلّية يذهب بشكلٍ متزايد الى أيدٍ أجنبيّة. إنّما يبقى أن تتوافر الرغبة لدى الأجانب لحيازة هذه الأوراق. لجذب الاستثمار الأجنبي، لن يكون أمام الشركات المحلّية سوى القليل من الخيارات: سوف تحتاج إلى تقديم فُرَصِ عوائد مُماثِلة لتلك الموجودة في أماكن أخرى. وهكذا فإنّ التنويعَ الدولي

للحافظات فَرَضَ التجانُسَ بين الرأسماليّات، وإن لم يكُن بينها كلّها فعلى الأقلّ في جزءٍ من كلّ منها، ذاك المكوَّن من الشركات التي تُموّل نفسها في الأسواق. بالنسبة إلى هذه الأخيرة، أصبح «إنشاء قيمة للمُساهمين» هو القاعدة، ما أدّى أحياناً إلى «انحرافاتٍ» خطِرة [Aglietta et Rebérioux, 2004].

أقاليم وُضعت في المُنافَسة من قِبَلِ الشركات

تعاظمت مفاعيل هذه القوّة الأولى من خلال دفعٍ آخر مردُّه هذه المرّة إلى سلوك الشركات نفسها. فالتحرير الذي سَمَحَ بتدفُّق الاستثمارات الماليّة من بلدٍ إلى آخر أتاحَ لرأس المال المُستثمِر مُباشرةً في الإنتاج أن يفعل الشيء نفسه. وهكذا تمكّنت الشركاتُ من نَقْلِ مكان أنشطتها. في فترة ما بعد الحرب مباشرة، لم تكُن الاستثمارات «المباشرة» في الخارج إلّا من صنيعة عددٍ صغير من «الشركات مُتعدّدة الجنسيّات»، وهي في معظمها أميركيّة. في الغالب، كانت هذه المؤسّساتُ الأجنبيّة مُعَدّة لتسهيل توزيع المُنتجات المُصنّعة في الولايات المتّحدة، أو لتصنيعها في أقرب مكان مُمكن من أماكن استهلاكها، من أجل تخفيض تكاليف النقل. مع الانخفاض السريع في هذه التكاليف، وكذلك مع تقليل العوائق التي تعترض حركة البضائع، أدّت إمكانيّة الاستثمار بحريّة في الخارج، والتي أصبحت عامّة خلال الثمانينيّات، إلى قيامِ استثماراتٍ تخضع لمنطقٍ جديد: الإنتاج على أرض أجنبيّة، والغرض لم يعُد لبَيعه هناك في المقام الأوّل، ولكنْ لخفْضِ تكاليف إنتاج السلع التي سيتمّ بَيعها في مكانٍ آخر [Michalet, 2002].

هذا النوع الجديد من تحرُّكاتِ رأس المال سيَجعل الرأسماليّةَ أكثر عالَميّة. فبقدر ما أصبح بيد الشركات الآن تحديد المكان الذي تُوطّنُ فيه مُنتجاتها، فإنّها ستدفع بالمناطق وبساكنيها إلى التنافُسِ في ما بينهم. بالتأكيد، كان تبادُلُ السلع سابقاً يَضع البلدانَ في حالٍ من التنافُس، ولكنْ كلّ بلدٍ كان يخوض هذه المُنافَسة من خلال شركاته. هكذا، كان بإمكان شركة ما أن تُصدّر مُنتَجاً من دون

أن تكون تكاليفه تنافُسيّة بالضرورة في جميع مراحل تصنيعه، بل كان المطلوب فقط أن يكون سعره النهائي تنافُسيّاً. عندما يكون هذا هو الحال، تسمح الشركةُ لبلدها بأن يبيع في الخارج عملاً يكون في جزءٍ منه على الأقلّ أدنى سعراً من أماكن أخرى. لذا، ولفترةٍ طويلة، «حمى» الطابعُ الوطني للرأسماليّة جزءاً من القيمة المُضافة لصناعة الدولة... ووظائف أولئك الذين أسهموا فيها من المُنافَسة الأجنبيّة. وقد أدّت إمكانيّة نقل مرحلةٍ معيّنة من سلسلة الإنتاج إلى إلغاء هذه الحماية. هكذا، ومن أجل تحسين ربحيّتها، ستتمكّن كلُّ شركة الآن من مَوْضَعَةِ النقاط المُختلفة لسلاسل الإنتاج الخاصّة بها في المكان الذي يؤمّن أكبر كسبٍ لها.

بدءاً من سبعينيّات القرن الماضي، انتقلت أنشطةُ التجميع، التي تحتاجُ إلى عددٍ كبيرٍ من الأيدي العاملة، إلى بلدانٍ تُعتبر تكلفة العمالة فيها مُنخفِضةً نسبيّاً: المكسيك بالنسبة إلى الشركات الأميركيّة، والبرتغال وإسبانيا أو المَغرب بالنسبة إلى الشركات الموجودة في أكثر الدول الأوروبيّة تقدُّماً. وهكذا توزَّعت المُنافَسةُ الدوليّةُ في اتّجاهَين. من ناحية، تتنافس الشركاتُ مع بعضها بعضاً لبَيْعِ السلع التي تُنتجها والحصول على أفضل العوائد لرأسمالِ مُساهميها. من ناحيةٍ أخرى، تتنافسُ الدولُ مع بعضها بعضاً لجذْبِ مُنشآتٍ صناعيّة أو للحفاظِ عليها على أراضيها من أجل تعزيز مَواردها الإنتاجيّة، وبخاصّة عمل أولئك الذين يعيشون في هذه البلاد.

شكّلت هذه المُنافَسةُ بين الدول، وقد أصبحت مُباشرةً الآن، مَصدرَ مُشكلةٍ جديدة: كيف يُمكن لمُجتمعٍ أن يأمل في فَرْضِ زيادةٍ على سعر عمله، وبشكلٍ أعمّ على السعر الذي يجب دفعه مقابل الإنتاج على أراضيه، إذا كانت جميع الدول تتنافس على جذْبِ رأس المال الذي أصبح مُتنقّلاً؟ في البلدان الأكثر تقدُّماً، حيث ارتفعت تكلفة حياة الأفراد بشكلٍ حادّ، غالباً ما كان الحدّ من المُتطلّبات التي تفرضها الرأسماليّة هو الحلّ. تراجَعَ الضغطُ من أجل ارتفاع أسعار العمالة،

وخُفِّفت القيود المفروضة على الشركات، وخُفِّضت الرسوم... وبدل الخشية التي كانت سائدة بالأمس من مجيء رأس المال الأجنبي، كان هناك سعيٌ لاجتذاب رؤوس الأموال. في مُواجَهة التحدّي الذي يُشكّله الانفتاحُ المُتزايد على العالَم الخارجي، استجابت المُجتمعات الغربيّة، في أغلب الأحيان، بمزيدٍ من عدم التدخُّل.

سلبيّةٌ خطِرة

إنّ التفكير في مُواجَهة عَوْلَمَة الرأسماليّة من خلال المزيد من عدم التدخُّل، يَنتج مع ذلك عن تحليلٍ سطحي لنوابض المُنافَسة بين الفضاءات الوطنيّة. على غرارِ المُنافَسة بين الشركات، لا تتعلّق هذه المُنافَسةُ الجديدة في الواقع بمستوى الأجور والمُتطلّبات التي يفرضها أيُّ فضاءٍ من هذه الفضاءات المذكورة فقط، بل بعلاقة السعر/الجودة. فالشركاتُ لا تُقارِنُ مُتطلّباتِ كلّ بلد فقط، بل تزِنها بما يُقدّمه هذا البلد في المقابل. إنّ ارتفاعَ سعر العمل الذي فَرضَتْهُ المُجتمعاتُ الغربيّة منذ ما يقرب من قرنٍ ونصف القرن على الرأسماليّة، لم يخنق، كما رأينا، ديناميّتها لأنّ جودة العمل وإنتاجيّته لم تتوقّف في الوقت نفسه عن التقدُّم. فما الذي تسعى أيُّ شركةٍ لشرائه عندما تستقرّ في منطقةٍ ما لتُصَنِّع فيها مُنتجاتٍ متطوّرة نسبيّاً؟ إنّها تشتري عملَ أولئك الذين ستوظّفهم بالطبع، ولكنْ أيضاً العديد من الأشياء الأخرى: كثافة وفعاليّة شبكات النقل التي سيكون بإمكانها استخدامها، قدرة القُضاة على ضمان تطبيق الاتّفاقات المعقودة، الاستقرار الاجتماعي، ضمان حُسن قيامها بأنشطتها... باختصار، إزاء القيود والمتطلّبات التي يفرضها بلدٌ ما، ستُقارِن الشركةُ الأرباحَ التي يُمكن أن تجنيها من رأس المال البشري والمادّي والاجتماعي الذي سيوضع في تصرُّفها. لذلك فإنّ تدريب الموظّفين وخبراتهم ومُثابرتهم، ونوعيّة البنى التحتيّة المُختلفة، والجهاز القضائي، وكذلك المؤسّسات الاجتماعيّة والسياسيّة في بلدٍ ما ستقوم كلُّها بدَورٍ حاسمٍ في جذْبِ الشركات إلى أراضيه. إذا كانت الميّزات التي يُقدّمها البلد،

بالنسبة إلى المُنتجات التي تُصنّعها هذه الشركاتُ، تبدو حقيقيّة، فلن تتردّد في دفْعِ الرواتب العالية والرسوم والضرائب أو احترام قانون عمل أكثر تقييداً نسبيّاً من أيّ مكانٍ آخر.

إنّ هذه المُنافَسة التي اتُّخذت طابَعاً أكثر شموليّة، والتي وُلِدَت من عَوْلَمَةِ رأس المال، لم تكُن إذاً في حدّ ذاتها عقبةً أمام السعي لتحقيق التقدُّم الاجتماعيّ. وبقدر ما ترتبط جاذبيّةُ منطقةٍ ما بالعلاقة بين السعر والجودة، يُمكن لكلّ دولة الاستجابة لهذه المُعادَلة إمّا عن طريقِ خَفْضِ السعر أو عن طريق زيادة جودة ما تُقدّمه في المقابل. إنّ الحفاظَ على المُتطلّبات العالية، المُتوافِقة مع السعي إلى تحقيق التقدُّم الاجتماعي، يستَوجب أن تترافق هذه المُتطلّبات مع مُضاعَفةِ الجهود لتحقيق الجودة. إنّ أيّ دولة ترغب في الإبقاء على أجورِ عُمّالها مُرتفعة، ولا تفعل أيّ شيءٍ في هذا الاتّجاه، تُخاطِر بعدم القدرة على بَيعِ نِتاج العمل بهذا السعر. فمع ارتفاع معدّلات البطالة، وفي وقتٍ ليس ببعيد، ستنتهي هذه المُطالَبات بتخفيض سقوفها. إنّ زيادة جودة العمل، وبشكلٍ أعمّ تثمير ما يُوفِّرُه الفضاء الوطني، ضروريٌّ للحدّ من هذه المَخاطِر. وهذا يتطلّب إظهار الإرادة الكافية والقدرة على التوقُّع... وتعبئة الوسائل اللّازمة. إنّ تحسين التدريب، وتحديث البنى التحتيّة وتطويرها، وجَعْلَ الخدمات العامّة أكثر كفاءة، والتشجيعَ على تطويرِ أنشطةٍ جديدة، يستغرق وقتاً ويتطلّب مُبادراتٍ واستثماراتٍ عامّة.

خِفّةٌ مُذهِلَة

في مُواجَهةِ الضغط المُتزايد النّاتج عن عَوْلَمَة الرأسماليّة، ظلّت المُجتمعات المُتقدّمة سلبيّةً إلى حدٍّ كبير. كانت الثمانينيّاتُ، التي تميّزت بالضعف المُستمِرّ للنظام السوفياتي، سنواتَ انتصارِ الإيديولوجيّة اللّيبراليّة، وسادت أهميّةُ المشروعات في كلّ مكانٍ تقريباً: في البلدان التي كانت حكوماتها مُحافِظةً بالطبع - الولايات المتّحدة وإنكلترا، على وجه الخصوص- ولكنْ أيضاً في

بلدانٍ مثل فرنسا، كانت تُجاهِر بانتمائها إلى الديمقراطيّة الاجتماعيّة. فاشتدادُ المُنافَسَةِ الدوليّة التي بدأت حينها تحوَّلت بسرعةٍ إلى قوّةٍ للتراجُع الاجتماعيّ. في العديد من البلدان الأوروبيّة، بما في ذلك فرنسا، تمَّ «تعويض» «المُتضرّرين» من التجارة الدوليّة - أولئك الذين خسروا وظائفهم تحت تأثير المُنافَسة الخارجيّة من دون أن يتمكّنوا من إيجاد عملٍ آخر– من خلال تحويلات عامّة شكّلت عبئاً مُستمِرّاً على التوازُن الماليّ. في أماكن أخرى، ولاسيّما في الولايات المتّحدة، لم يكُن أمام هؤلاء من خيارٍ سوى البحث عن وظيفةٍ براتبٍ أقلّ، ما شكّلَ ضغطاً على أجور الوظائف التي تتطلّب مَهاراتٍ متدنّية. على أيّ حال، كان هذا التراجُع في الأوضاع الفرديّة أحد مَظاهِر انهيار التقدُّم الاجتماعي الذي كان قد انطلق. كما كان أيضاً علامةً على الخِفّة التي تمَّ بها تقبُّل عَوْلَمَة الرأسماليّة وتكثيف التجارة الدوليّة من قِبَلِ المُجتمعات المُتقدّمة. فالاعتقاد بأنّ «العَوْلَمَة» في حدّ ذاتها يُمكِن أن تكون عاملاً من عوامل التقدُّم الاجتماعي هو إنكارٌ للعِبر التي نستخلصها من التجارب السابقة: كما هو الحال مع التقدُّم التقني، وحده الجهد المكثَّف للتكيُّف والحراك الاجتماعي هو الذي مكّنَ مُجتمعاتِ الدول الغربيّة من الاستفادة منه تدريجيّاً.

لا شيء يوضح مدى خِفّة تعامل هذه المُجتمعات مع العَوْلَمَة بشكلٍ أفضل من المُنافَسة الضريبيّة التي أطلقتها. فالاستثمارات المباشرة لم تَضع المناطقَ في مَوضِع المُنافَسة على مواقع المصانع فحسب، وإنّما فتحت المجالَ أمام الشركات لاتّخاذ قرارٍ بشأن توطين أرباحها. فمن خلال اللّعب على الأسعار عبر نقْلها مُنتَج بين المؤسّسات العائدة لها في مراحل مُختلفة من تصنيعه، ومن خلال اللّعب أيضاً على المكان الذي تُسجّل فيه حقوق الملكيّة الفكريّة أو الماليّة - براءات الاختراع، العلامات التجاريّة، المساهمات، وما إلى ذلك-، يُمكن للشركات أن توظّف أرباحها في المناطق التي تخضع فيها لضرائب أقلّ. هكذا رأينا داخل منطقة اليورو بالذّات بلداناً -على وجه الخصوص إيرلندا وهولندا- «تتخصّص» في جذْبِ حقوق الملكيّة هذه عن طريق فرضِ ضرائب ضعيفة على المَداخيل

التي تحقّقها. من أجل عدم تآكل قاعدتها الضريبيّة، لم يكُن أمام الدول الأخرى من خيارٍ سوى الحفاظ على مُعدّلاتِ ضرائب متدنّية نسبيّاً - أو حتّى اللّجوء إلى تخفيضها. وقد أصبح العبءُ المُنخفِض في النّاتج المحلّي الإجمالي للضرائب المباشرة التي تدفعها الشركات سمةً مُشترَكةً بين مُعظم الدول الغربيّة. وهو واقع لم يتمّ الإقرارُ به إلّا في أوائل العقد الثاني من القرن الحالي [مُنظّمة التعاون الاقتصادي والتنمية، OCDE 2013]! فضلاً عن ذلك، لم تكُن الشركات وحدها هي التي تمكّنت من الوصول إلى «تحقيق أقصى استفادة ضريبيّة» يُتيحها تنقُّلُ رأس المال. غالباً ما لجأ الأفراد الأكثر ثراءً - سواء كانوا رأسماليّين حقيقيّين أم من أصحاب المَداخيل الريعيّة- إلى ذلك أيضاً، ما حَرَمَ البلدانَ التي يعيشون فيها من مَوارِد مهمّة تصبّ في موازناتها. ومع ذلك، فإنّ قدرة المُجتمع على بَذْلِ الجهد الاستثماري الضروري للاستفادة من العَوْلَمَة تَعتمد على هذه المَوارِد، بقدرٍ محدودٍ على الأقلّ.

هناك عنصرٌ أخير يُظهر الافتقار إلى الوضوح الذي تمّ به قبول تكثيف التقسيم الدولي للعمل. حتّى أوائل السبعينيّات، كانت البلدان المُشارِكة في هذا التكثيف تتمتّع بمستوياتِ تنميةٍ - وبالتالي مُستويات أجور أيضاً- مُتقارِبة نسبيّاً. فعلى سبيل المثال، كانت واردات الولايات المتّحدة، وهي الدولة الأكثر تقدُّماً، تأتي من مناطق يُوازي متوسّطُ دخل الفرد فيها ثلثَي دخل الفرد لديها. بعد عشرين عاماً، أصبحت هذه الواردات تأتي من مَناطق يقلّ متوسّط دخل الفرد فيها عن نصف مستوى دخل الفرد لديها. وكان التكيُّفُ مع تبادُلاتٍ تجاريّة تقوم على فجواتٍ إنمائيّة واسعة يتطلّب جهداً كبيراً. وهذا الجهد نادراً ما تمّ القيام به. كما أنّ البلدان المُتقدّمة التي لم تحسِب أنّ العَوْلَمَة ستَجعل المُنافَسةَ التي كانت مُنخرطةً فيها أكثرَ حدّة، لم ترَ أيضاً أنّها ستسمح لمناطق جديدة بالمُشارَكة فيها.

الفصل الرابع
ظهور مناطق جديدة

لم تكُن سبعينيّاتُ القرن الماضي هي السنوات التي بدأت فيها عَوْلَمَةُ الرأسماليّة الغربيّة فقط. بل سوف يطبعها ظهورُ لاعبين جُدُد في مُواجَهةِ الدول المتقدّمة، استخدموا التجارة الدوليّة لتسريع التنمية الاقتصاديّة لبلادهم. سيكون منطقُ هؤلاء مُختلفاً تماماً عن منطق الدول الغربيّة. ففي حين بدأت الدولُ الغربيّةُ في اعتبار أنّ السماح لقوى السوق بتزكِ العنان لكلّ إمكانيّاتها هو أفضل طريقة للاستفادة من التبادُل الدولي، فإنّ الوافدين الجُدُد الذين ظلّوا حتّى ذلك الحين على هامش الرأسماليّة الغربيّة، سوف يضبطون ويؤطّرون هذه الإمكانيّات، وبدلاً من تَزكِ تخصُّص مَناطقهم يخضع لرهانات الرأسماليّين فقط، فإنّ حكوماتهم، على العكس من ذلك، وَضعت هذا التخصّصَ تحت إشرافها. وستُثبت بعضُ دول جنوب شرق آسيا على وجه الخصوص أنّه من المُمكن، من خلال الاعتماد على التجارة الدوليّة، المضيّ قدماً على طريق التقدّم الاقتصادي والاجتماعي بشكلٍ أسرع بكثيرٍ ممّا فعلت مُجتمعات الدول الغربيّة، وقد تمكّنت هذه الدول في غضون عشرين عاماً من إقامة أنشطة صناعيّة على أراضيها بقيَت حتّى ذلك الحين حِكراً على الدول الأكثر تقدُّماً. في الوقت نفسه، سيرى سكّانُ هذه البلدان أوضاعهم المعيشيّة تتحسّن بسرعةٍ وتُقارِبُ أوضاعَ المُجتمعات الغربيّة. بالنسبة إلى هذه الأخيرة، كان من المُمكن أن تظلّ العواقب خفيفة الوطأة نسبيّاً لو لم تُقرّر الصين بدورها، منذ منتصف الثمانينيّات، الاستفادةَ من هذه النجاحات لتسريع تطوّرها. إنّ الدخولَ في المُنافَسة بين أقاليم أكثر البلدان عدداً على هذا الكوكب، وحيث مستويات المعيشة - وبالتالي الأجور أيضاً- مُنخفِضة بشكلٍ خاصّ، سوف يُزعزع بشدّةٍ استقرارَ المَواقِع المُكتسَبة، ويُسهم في زيادة تعريض السعي لتحقيق التقدُّم الاجتماعي في الدول المتقدّمة للخطَر.

مناطق طرَفيّة أكثر ديناميكيّة

في نهاية ستّينيّات القرن الماضي، كان لدى المُجتمعات الغربيّة مستوىً من التنمية الاقتصاديّة ارتفع بشكلٍ كبير. كان التقدُّم في الاستهلاك، على الصعيدَين الخاصّ والعامّ، مُذهلاً. ومع ذلك، فإنّ هذه المُجتمعات شكّلت جزيرةً من الازدهار في عالَمٍ ظلّ مُتخلّفاً إلى حدٍّ كبير. في العديد من المناطق، كانت حياةُ الأفراد ذات ثمنٍ بخس، وهو ما تُظهره الظروف المعيشيّة لأعدادٍ كبيرة من السكّان بشكلٍ لا لبس فيه. في مُعظم البلدان التي كانت مُستعمَرةً من قوّةٍ أوروبيّة أو خاضعةً بشكلٍ وثيق للنفوذ الأميركي، لم تحدث أيُّ ديناميكيّةٍ مستقلّة لتراكُم رأس المال.

المَوقِع الجَحود لمُنتِجي الموادّ الأوّليّة

للخروج من «التخلُّف» واللّحاق تدريجيّاً بالاقتصادات الأكثر تقدُّماً، سوف تحتاج البلدانُ التي كان لا يزال يُطلق عليها «دول العالَم الثالث» إلى استيراد المعدّات والتقنيّات والمُنتجات من جميع الأنواع. في المقابل، لم يكُن عليها سوى أن تبيع شيئاً واحداً يحتاجه باقي أنحاء العالَم: الموادّ الأوّليّة. ومع ذلك، غالباً ما كان استغلال هذه الموادّ وتسويقها في أيدي الشركات الغربيّة. فهذه الشركات، ومن خلال وضْعِ الدول المُنتِجة في المُنافَسة، راحت تضغط على أسعار المَوارِد المُستخرَجة من أرض هذه البلدان أو من باطن الأرض، بحيث تتّجه هذه الأسعارُ إلى الانخفاض مُقارَنةً بأسعارِ المُنتجات الصناعيّة. وبالتالي لا يكون مَوقِعُ هذه البلدان في التجارة العالَميّة مُتوائماً جدّاً مع تنميتها الاقتصاديّة. علاوة على ذلك، يتزايد عددُ السكّان في معظم هذه البلدانِ بشكلٍ أسرع ممّا هو عليه في البلدان الصناعيّة: من أجل البدء في اللّحاق بهم، من حيث نصيب الفرد من الناتج المحلّي الإجمالي، يجب على بلدان العالَم الثالث أن تُحقّقَ نموّاً أسرع من البلدان الصناعيّة. وبالتالي فإنّ أيّ بلدٍ يُحاوِل اللّحاق بالركب سيُواجِه خَطَرَ رؤية الفجوة تتّسع بين الزيادة السريعة في الإنفاق على الواردات وتباطؤ نموّ عائدات

الصادرات. لسدّ هذه الفجوة، لن يكون أمامه من خيار سوى تحمُّل المزيد والمزيد من الديون. ولكنْ من أجل ذلك عليه أن يَجِدَ مَنْ يُقرضه. في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، أراد عددٌ من بلدان أميركا اللّاتينيّة - المكسيك، البرازيل ودول أخرى- التخلُّصَ من هذا القَيد من خلال مُمارَسة سياسات «استبدال الواردات». فمن خلال حماية أسواقها المحلّيّة ودعم شركاتها، حاولت حكوماتُ هذه البلدان تسريعَ تشكيلِ قاعدةٍ صناعيّة وطنيّة، وبالتالي تخفيض الحاجة إلى الاستيراد. إلّا أنّه سيُعاد النّظر بهذه السياسة إثر صدمات أسعار النفط في سبعينيّات القرن الماضي.

من صدمة أسعار النفط إلى «العقْد الضائع»

بدءاً من ستّينيّات القرن الماضي، قرّرت مجموعةٌ من البلدان، وهي أيضاً مُصدِّرة للموادّ الأوّليّة، اعتمادَ سياسةٍ مُختلفة جذريّاً: التوصُّل إلى اتّفاقٍ لوضْعِ حدٍّ للتدهور في معدّلات تبادُلِها التجاري والقيود النّاتجة عن ذلك. من خلال العزوف عن التنافُس في ما بينها كما كان الحال لعقودٍ عدّة، بدفعٍ من الشركات الغربيّة التي استغلّت موَاردها - وبعض هذه الشركات طالها التأميم عند الاقتضاء-، ومن خلال الاتّفاق في ما بينها للحدّ من إنتاجها، تمكّنت حوالى 12 دولة مُصدِّرة للنفط، في العام 1973، من مُضاعَفةِ السعر أربع مرّات. ونظراً إلى أنّ النفط هو من الموادّ الخامّ القليلة التي يتمّ الطلبُ عليها بقوّةٍ بفعل الاستهلاك الغربي المُتنامي، فقد تأثّر نموُّ الاقتصادات المُتقدّمة بشدّة. لأوّل مرّة منذ الحرب العالَميّة الثانية، تنامت مُعدّلاتُ التضخّم والبطالة بوتيرةٍ مُتوازية، خلال عقدٍ من الزمن. أُضيف إلى هذا التعثُّر في الاقتصادات المُتقدّمة اضطّرابٌ دولي عميق: فالضغط الذي أحدثته الزيادةُ في قيمة وارداتِ الطّاقة طالَ بوطأته كلَّ شيء، بحيث انهارَت الأطرُ التي تمّ وضعها في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية -أسعار الصرف الثابتة، التوازن في التجارة الخارجيّة- على نحوٍ فُجائيّ.

أدّى ارتفاعُ أسعار النفط في أوائل سبعينيّات القرن الماضي إلى زيادةِ مَداخيل

البلدان المُنتِجة للنفط الأقلّ كثافة سكّانيّاً - بلدان شبه الجزيرة العربيّة- بما يتجاوز بكثيرٍ ما يُمكن أن تُنفقه. فمن أجل إدارة تحويلات المدّخرات التي ستنجم عن ذلك، عَملت الرأسماليّةُ، ببادرةٍ مستقلّة، على ابتكارِ نظامٍ ماليٍّ دوليّ. وُضع فائض دخل الدول المُنتِجة للنفط في البنوك الغربيّة التي ستُعيد «تدويره». إنّه مُصطلح مُضلِّل بالطبع بشأن الاتّجاه الذي ستؤول إليه الأمور. سواء كانت لهذه البنوك أنشطةٌ دوليّة أم يقتصر عملها بكلّ بساطة على الأنشطة المحلّيّة، فالأمر لا يُغيّر بشيء في الآليّات المذكورة أعلاه: لكي توضع المدّخرات على شكلِ ودائع، يجب على البنوك أوّلاً إنشاء ودائع من خلال قروضها. خلال بضع سنوات، أتاحت البنوكُ الغربيّةُ فعليّاً للدول النفطيّة تكديسَ كتلةٍ كبيرة من «دولارات النفط» [بترودولار] عن طريق إقراضِ دول أميركا اللّاتينيّة. من خلال الكفاح من أجل إقراض هذه الدول، ومن دون احتساب الأموال التي يحتاجونها لتمويل شراء التجهيزات وتنفيذ المشروعات الكبرى، خفّفت البنوكُ بصورةٍ موقّتة للغاية القيودَ المفروضة على هذه البلدان. فعندما انقلبت الظروفُ الاقتصاديّة العالَميّة في أوائل الثمانينيّات، انخفضَ الطلبُ على الموادّ الأوّليّة وهبطت أسعارها. واتّضح بعد ذلك أنّ المُقترِضين لا يستطيعون سداد ديونهم. بالنسبة إلى أميركا اللّاتينيّة، بدل أن تكون المرحلة بداية اللّحاق بالركب، فإنّها كانت مطلع ما سُمّي بِـ «العَقد الضائع» [Cepii, 1984].

الظهور غير المُتوقَّع لبلدانٍ صناعيّة جديدة

في مُوازاة هذه التطوّرات المُذهِلة، حصلت أحداثٌ أخرى في آسيا لم تكُن بالإثارةِ نفسها، ولكنّ عواقبها كانت أكثر أثراً على المُجتمعات الغربيّة. بدءاً من الستينيّات، حاوَلت مجموعةٌ صغيرةٌ من البلدانِ إيجادَ المَوارِد اللّازمة لتسريع تنميتها بطريقةٍ أخرى. فقد استفادت من انفتاحِ الأسواق الغربيّة لا لكي تَبيعها الموادّ الأوّليّة –وهي لم تكُن تمتلكها عمليّاً-، وإنّما المُنتجات المُصنّعة. بالنسبة إلى بلدٍ في طور التنمية، لا بدّ من التأكيد على أنّ المُحاوَلة كانت أشبه بالتحدّي؛

فبما أنّ هذه البلدان لا تمتلك شبكةَ توزيع، كان لا بدّ لها من إقناعِ مُستوردٍ غربي بأن يتقدّم إليها بطلبيّة. لكن لماذا تَستورِد شركةٌ غربيّة مثل هذه المُنتجات من أماكن بعيدة في العالَم؟ وحده فَرقٌ كبيرٌ في السعر يُمكن أن يُبرّر هذا الأمر؛ وإلّا كيف نُغطّي تكاليف النقل والرسوم الجمركيّة المفروضة ونَترك هامشاً كافياً من الربح للمُستورِد؟ لضمان فارق السعر الضروري، لم يكُن لدى هذه البلدان سوى بِطاقة رابحة واحدة: السعر المُنخفِض للعمالةِ لديها. من هنا، ركّزت تايوان وكوريا الجنوبيّة وهونغ كونغ وسنغافورة جهودها على قطاعٍ كان لهذه الورقة الرابحة الوحيدة فيه الإمكانيّة في أن تُحدِث الفَرق: تصنيع المَلابِس. من بين جميع أنشطة التصنيع، كانت الملابس آنذاك هي النشاط الذي تُمثّل فيه حصّة العمالة الجزءَ الأكبر من القيمة المُضافة. لذا، من أجلِ جَعْلِ سعر تكلفة المَلابس المُصدَّرة تنافُسيّاً، لم يكُن يصحّ أن يكون سعر العمالة المحلّية أقلّ بقليل ممّا هو عليه في الدول الغربيّة، وإنّما أقلّ بكثير. ولكن لتصنيع هذا الثوب، كان يتعيّن على المصانع الموجودة في آسيا استيراد النسيج والخيوط اللّازمة! بالنسبة إلى سعر التكلفة، فإنّ هذه المُنتجات الوسيطة كانت تُشكّل العبءَ نفسه الذي يقع على المُنتِجين الغربيّين. لذلك يجب أن يكون سعر العمالة مُنخفِضاً بدرجةٍ كافية، بحيث يُمكن الحصول على فَرق السعر المطلوب كلّه بفضل التكلفة المُنخفِضة لتصنيع المَلابس فقط.

بأجورٍ أقلّ بعشر مرّات ممّا هي عليه في الغرب، ويد عاملة سهلة الانقياد بشكلٍ خاصّ، نَجحت بعض دول جنوب شرق آسيا في أن تُصبح أماكن تصنيع المَلابس لسائر أنحاء العالَم... أمام الاستياء العارِم للعاملين في هذا القطاع في البلدان المتقدّمة. فهؤلاء راحوا يخسرون .وظائفهم من دون أن يُقصّروا بأيّ شيء، والسبب بكلّ بساطة هو أنّ المُجتمع الكوري كان حينها أقلّ تطلُّباً من مُجتمعهم. فبعد أن حَجَزَت بلدانُ آسيا مَوقِعاً لها في التجارة الدوليّة بهذه الطريقة، سوف تستخدم رأسماليّاتها الوليدة والانفتاح المُتزايد باستمرار للدول المتقدّمة لكي تخطو خطواتٍ سريعة على طريق التنمية الاقتصاديّة. وفي

الوقت الذي كانت فيه الرأسماليّاتُ الغربيّة تتّجه نحو العَوْلَمَة، كانت رأسماليّاتُ تلك البلدان على العكس من ذلك، تتّجه برعايةٍ من حكوماتها ودعمها، لتأكيدِ طابعها الوطنيّ. لذلك لم يكُن هناك من سبب لوقْفِ هذا المَسار. فالمنطق الذي دَفَعَ بالمُصنّعين الغربيّين إلى نقْلِ نشاطهم، لخفْضِ سعر كلّ مرحلة من مراحل الإنتاج، سيعمل هنا بشكلٍ عكسيّ.

بعد أن أصبح «تنانين» آسيا مُصدّرين للمَلابس، استَخدموا عائداتهم من النقد الأجنبي لبدء التصنيع. وهُم قاموا ببناء مصانع النسيج في بلدانهم، بمُساعدة الاستثمارات الغربيّة المُباشرة في الكثير من الأحيان. وبما أنّ النسيجَ والغزلَ هُما أنشطة تدرّ أقلّ بكثيرٍ من تصنيع المَلابس، فإنّ المستوى المُنخفِض للأجور لن يكون كافياً هذه المرّة للسماح لهم بتصدير الخيوط أو الأقمشة. ومع ذلك، فإنّهم فعلوا ذلك من خلال دمْجها في الملابس التي يُصنّعونها؛ هكذا في كلّ قطعة ملابس يتمّ تصديرها، سيكون هناك المزيد من القيمة المُضافة المحلّيّة. كانت آثارُ هذه المُنافَسة غير المُتوقَّعة مُدمّرةً على هذه الإنتاجات التي تتطلّب رأسمالاً مهمّاً نسبيّاً، وهكذا بحلول أواخر السبعينيّات، تحوَّلَ الجزءُ الأكبر من إنتاج النسيج في العالَم إلى آسيا. ولمَدّه بما يلزم، رأينا إنشاء مصانع للألياف الاصطناعيّة هناك، مرّةً أخرى بمُساعَدة الاستثمار الغربي المباشر. وهنا أيضاً في مجال الألياف الاصطناعيّة، فإنّ مردودَ العمل كان متدنّياً، وحتّى أكثر من قطاع النسيج أو الغزل، والربح الذي توفَّرَ من تكاليف العمالة المُنخفِضة كان زهيداً جدّاً. ولكنْ بمجرّد أن احتلّت صناعةُ المَلابس المَواقِعَ المُتقدّمة، فإنّ الألياف الكوريّة أو التايوانيّة هي التي استُخدمت في صناعة الأقمشة التي صُنّعت منها هذه الملابس... ومرّةً أخرى، فإنّ أولئك الذين كانوا يعملون في مصانع الألياف في الغرب، رأوا بدورهم وظائفهم تَختفي.

من هنا، فإنّ الدول الآسيويّة استفادت بصورةٍ مُنتظمة من التجارة الدوليّة لتسريع تنميتها. بعد الملابس، فَرضت شركاتُ هذه البلدان نفسها، بإتباع المنطق

نفسه دائماً، في الصناعات التي تكون على قدرٍ كبير من التعقيد، والتي تشتمل معظم مراحل تصنيعها النهائيّة على عملٍ تجميعي كبير، الأمر الذي يتطلّب بالتالي جهداً في العمل: الإلكترونيّات، أحواض بناء السفن، السيّارات... في غضون بضعة عقود فقط، سوف تلحق عمليّاً بالبلدان التي كانت بالأمس في مركز الاقتصاد العالَميّ: في منتصف الستّينيّات، كان دخلُ الفرد في كوريا الجنوبيّة يُضاهي مَثيله في غانا؛ بعد نصف قرن، وفيما دخل الفرد في غانا بالكاد ارتفع، وصلَ دخل الفرد في كوريا إلى مستوى الولايات المتّحدة في أوائل الثمانينيّات.

دخول الصين إلى الميدان

في منتصف الثمانينيّات، أتت المفاجأة هذه المرّة من الصين. بعد سنوات قليلة فقط من وفاة ماو تسي تونغ، أعلن زعيمها دينغ شياو بينغ أنّ الصين، ولكي تتطوّر بسرعةٍ أكبر، سوف تتبع المسار الذي سلكته... تايوان. في ضوء النتائج التي أحدثتها نجاحات البلدان المصنّعة حديثاً في آسيا على المُجتمعات المتقدّمة، كان التغيير في استراتيجيّة جمهوريّة الصين الشعبيّة مدعاة للقلق. فقد كان عدد سكّانها في الواقع يبلغ عشرة أضعاف عدد «التنانين الأربعة» مجتمعةً، وكان سعر العمالة لديها في ذلك الوقت أقلّ بكثيرٍ ممّا كان عليه في تايوان قبل عشرين عاماً!

انخراطٌ ديناميكيّ في الاقتصاد العالَميّ

في هذا المضمار، وانطلاقاً من وفائها للشِعار الماوي، انخرطت الصين في التجارة الدوليّة من خلال «الاعتماد على قواها الذاتيّة». وهنا، لم تكُن تمتلك سوى عنصر قوّة واحد فقط: السعر المُنخفِض للغاية للعمالة لديها، الأمر الذي يعكس السعر البخس لحياة الأفراد هناك. للاستفادة من ذلك، سوف تُغيّر الصين نظامها الاقتصادي بشكلٍ جذريّ في غضون عقدٍ من الزمن، بحيث لم تعُد ملكيّة وسائل الإنتاج جماعيّة تماماً، ولم تعُد المعاملات التجاريّة تُدار مركزيّاً، كما كانت

حتّى ذلك الحين. أصبح البحثُ عن الربح النقدي، وليس الالتزام بخطّةٍ ما، هو المُحرّك للنشاط الاقتصاديّ. للمضي قدماً على طريق التنمية، تبنّت الصينُ نوابض الرأسماليّة. وهذا ما قاله دينغ بطريقةٍ براغماتيّة منذ البداية: «لا يهمّ إذا كانت القطة سوداء أو رماديّة ما دامت تصطاد الفئران».

كما كان الحال في الغرب في القرن التاسع عشر، لم تكُن بدايات الرأسماليّة في جمهوريّة الصين الشعبيّة مرادفةً للتقدُّم الاجتماعيّ. لذا، لم يكُن أمام هذه الرأسماليّة إلّا أنْ تكون «متوحّشة». من هنا، فإنّ حقوق الإنسان وقانون العمل ومَعايير السلامة والصحّة والتحكُّم في التصنيع... كلّ ذلك كان يتماشى مع التكلفة المنخفضة لحياة الأفراد. إنّ الحديث عن المُنافَسة غير العادلة، لأنّ الأجور في الصين كانت أقلّ بكثيرٍ وظروف العمل متدهورة أكثر بكثيرٍ ممّا كانت عليه في الغرب، كان بمثابة عدم رؤية أنّه من دون هذه الفروقات، لن يكون لدى الصين أيّ وسيلة لاختراق الأسواق العالَميّة. بكلّ حال، في كثيرٍ من الأحيان، سوف تحتلّ الصين في البداية المكانَ الذي كان يشغله قبل سنوات قليلة هذا أو ذاك من «التنانين الأربعة». فبقدر ما كانت الأجور ترتفع في كوريا أو تايوان، راحت معامل تصنيع الملابس تنتقل إلى الصين... حيث كان يتمّ تزويدها بأقمشةٍ كوريّة أو تايوانيّة. وحدها المُنافَسة «غير العادلة» كان من شأنها أن تسمح لدولةٍ نامية مثل الصين بالحصول على موطئ قدمٍ في سوقٍ عالَميّة لم تكُن بحاجة إليها في البداية. إنّ الاعتقاد بأنّه كان من المُمكن تجنُّب التجاوُزات الخاصّة بالرأسماليّة المتوحّشة هو الاعتقاد بأنّ الدولة التي تكون فيها الحياة بخسة الثمن يُمكن أن تطالِب بحقوق العمل وبمعايير صارمة للصحّة والسلامة.

إنّ انخراط هذه المنطقة التي ظلّت حتّى الآن مُحيّدة تماماً، في مجال المُنافَسة العالَميّة، وَضَعَ قطاعاتٍ كاملة من الصناعة الغربيّة في مَوقِف حَرِجٍ. في البداية، طال الأمرُ صناعةَ المَلابس، حيث تكاليف العمالة هي المُحدّد الرئيس لسعر التكلفة، ولكن بعد ذلك شمل أيضاً بالتدرُّج جميع القطاعات التي يوفّر

فيها وجود يد عاملة مطواعة ورخيصة ميزة تنافسيّة. ذلك أنّه على غرار دول جنوب شرق آسيا التي مهّدت لها الطريق، لم يكُن لدى الصين أيّ سبب للاكتفاء بأن تكون مصنع الملابس في العالَم. بسرعةٍ كبيرة، ودائماً بسبب انخفاض تكاليف العمالة، أنشات الشركاتُ الغربيّة فيها مصانع تجميع للمُنتجات الإلكترونيّة، ومن ثمّ مصانع للآلات من جميع الأنواع. شيئاً فشيئاً، تمّ أيضاً «نقل مكان» تصنيع المكوّنات المُراد تجميعها، ثمّ ما يُستخدم لتصنيع هذه المكوّنات. أدّى هذا التقدُّم المستمرّ للصين في مجال الأعمال إلى قلب خريطة الصناعة العالَميّة رأساً على عقب. إنّ الزيادة السريعة في مخزون رأس المال، المادّي بالطبع، ولكنْ البشريّ والاجتماعيّ أيضاً، جعلت هذا الأمر مُمكناً. فقد تمّ إنشاء البنى التحتيّة على أنواعها، وشهدت المؤهّلات والخبرة تقدّماً، وتمّ دعم جهود التعليم والتدريب... كلّ ذلك سمحَ، فضلاً عن تراكُم رأس المال الإنتاجي، بارتفاع إنتاجيّة العمالة بشكلٍ كبير، وبقاء الصين قادرة على المُنافَسة حتّى مع ارتفاع مستويات الأجور.

العلاقة البراغماتيّة للحزب الشيوعيّ الصينيّ مع الرأسماليّة

خلال عقودٍ ثلاثة، استفاد مئات الملايين من الصينيّين من تحسُّنٍ غير عاديّ في ظروف معيشتهم. لم يحدث في الماضي أن شهد هكذا عدد كبير من السكّان مثل هذا التقدُّم السريع. من المؤكّد أنّ مروحة التفاوتات كانت مذهلة، لكنّ دخل الأشخاص الأقلّ حظّاً زادَ بشكلٍ ملحوظ. على وجه الخصوص، فإنّ الفقر المُدقع الذي كان لا يزال يشمل نصف السكّان في عام 1995، اختفى عمليّاً بعد عشرين عاماً [Milanovic, 2016]. لتحقيق ذلك، اعتمد المُجتمع الصيني على الرأسماليّة. لكنّ علاقته معها لم يكُن بإمكانها أن تكون إلّا مختلفة عن تلك التي صاغتها الديمقراطيّات الغربيّة. فحيث تصرّفت هذه الأخيرة وكأنّها قوّةٌ خارجيّة عملت على تقييد الرأسماليّة تدريجيّاً، فإنّ الحزب الشيوعي الصيني، من جهته، لجأ إلى التحكُّم من الداخل بالرأسماليّة التي أوجَدَها. على عكس الاتّحاد السوفياتي، غيّرت الصين بالفعل نظامها الاقتصادي من دون تغييرٍ يُذكَر

في نظامها السياسيّ. بعد التأكيد على أنّ البلاد ليست متقدّمة اجتماعيّاً بما يكفي لتكون ديمقراطيّة، واصلَ الحزبُ وقادته تحديد الاتّجاه الذي يجب أن تتقدّم فيه البلاد من خلال المُناقشات الداخليّة التي تتّسِم دوماً بالغموض وأحياناً بالعنف. كما في الماضي، بقيَ الحزب مُمسِكاً بجهاز الدولة، ولكنّه كان موجوداً أيضاً ومؤثّراً في جميع الوحدات الاقتصاديّة المهمّة - الشركات الكبيرة والبنوك ومَراكِز البحوث وما إلى ذلك- سواء كانت رسميّة أم خاصّة. فأولئك الذين كانوا يُديرون هذه المؤسّسات ينتمون إلى نخبة من الأشخاص الذين يخضع تعيينهم لمُوافَقة الحزب. هذا الدور التوجيهي «من الداخل» أشارَ إليه جيانغ زيمين (Jiang Zemin) في أوائل العقد الأوّل من القرن الحاليّ، عندما سرّعَ انضمامُ الصين إلى منظّمة التجارة العالَميّة نموَّها الاقتصادي بشكلٍ قويّ: يُمثّل الحزب «المصالح الأساسيّة للأغلبيّة الساحقة من السكّان»، وبقدر ما يعمل الرأسماليّون بأمانة، يُمكنهم أن يكونوا أعضاء فيه [Lewis et Litai, 2003]. ما مِن مِثال أفضل على البراغماتيّة من الطريقة التي تعاملت بها الإيديولوجيّة الشيوعيّة مع الرأسماليّة وأفادت من ديناميكيتّها لرفع مستوى معيشة الصينيّين!

إنّ تزامُن هذا التطوّر مع توقّف التقدُّم الاجتماعي في الدول الغربيّة قد يوحي بأنّ العَوْلَمَة هي لعبة محصّلتها صفر. إذا تقدّم بعضهم، فسوف يتوقّف الآخرون عن فعل ذلك، أو الأسوأ من ذلك، سيتراجعون. لكنّ الأمور هي أبسط من ذلك وأقلّ ترابُطاً. أوّلاً، استفادت البلدان المُنتِجة للموادّ الأوّليّة، وبخاصّة دول العالَم الثالث بشكلٍ مباشر من تنمية الصين. فقد نما حَجْمُ اقتصادها بسرعةٍ لدرجة أنّ نموّها رفعَ الطلب العالَمي على الموادّ الأوّليّة، وهذا ما أفادت منه البلدان المُنتِجة على الفور: مع زيادة صادراتها، استقامت معدّلات التبادُل التجاري لديها. وهكذا، ساعدت الصين لبضع سنوات في تخفيف القيود الخارجيّة التي كانت تضغط حتّى الآن على عددٍ كبير من هذه البلدان. بالنسبة إلى المُجتمعات المتقدّمة، كانت نتائج التنمية في الصين أقلّ مؤاتاة لها.

البلدان المُتقدّمة تفشل

بالنسبة إلى البلدان الغربيّة، كان دخول عشرات الملايين من العُمّال «ذوي الأجور الرخيصة» في المُنافَسة الدوليّة في البداية مَصدراً لخفْضِ الوظائف في بعض القطاعات المعرَّضة مباشرة لهذه المُنافَسة الجديدة: الملابس والمنسوجات. بالنسبة إلى العاملين الأقلّ تأهيلاً والأقلّ أجراً في قطاع الصناعات التحويليّة، لم يكُن إيجاد وظيفة جديدة أمراً بديهيّاً. فبعد العمل لمدّة ثلاثين عاماً كعامل في مصنع للغزل، ليس من السهل أن تُصبح فنيّاً في قطاعٍ آخر! أدّى دخولُ بلدانٍ ذات أجورٍ مُنخفضة جدّاً إلى المُنافَسة الدوليّة إلى زيادةِ حِدّة مشكلة «إعادة الانتشار» التي تفرضها التجارة الدوليّة. وبقدر ما تراجعت فئة كاملة من الوظائف الصناعيّة التي تتطلّب مهاراتٍ مُتدنّية، لم يعُد الأمر يتعلّق بضمان تنقُّل الموظّفين من قطاعٍ إلى آخر، بل إلى وظائف أكثر تأهيلاً.

الضغط على فاتورة أجور القطاع الصناعيّ في الدول المُتقدّمة

كان تحقيق ذلك أكثر صعوبةً لأنّ هذه التبادُلات، على عكس التبادُل بين البلدان على المستوى نفسه من التنمية، كانت غير مُتوازِنة إلى حدٍّ كبير من حيث محتوى العمالة. للاستفادة الكاملة من التكلفة المُنخفضة لليد العاملة، ركّزت البلدان الناهضة جهودها أوّلاً على الأنشطة التي تتطلّب وفرةَ يدٍ عاملة. وبالتالي، فقد أدّى «نقل مَواقِع» هذه الصناعات إلى إلغاء وظائف أكثر ممّا هو مطلوب لإنتاج ما اشترته هذه البلدان في المقابل: بميزان الربح والخسارة، كانت هذه التبادُلات، بالمنطق الذي قامت عليه، مُدمِّرة للوظائف الصناعيّة في البلدان المتقدّمة. بطبيعة الحال، بالنسبة إلى هذه الدول، كانت التجارة مع البلدان ذات الأجور المُنخفضة مصدراً لأرباحٍ ناجمة عن القوّة الشرائيّة، وبالتالي مناسبة لنفقاتٍ إضافيّة وخلْقِ فُرص عملٍ إضافيّة. ولكنّ ذلك كان أبعد من أن يُعوّض العواقب التي طالت العمالة الصناعيّة من جراء تنمية هذه التبادُلات؛ وبخاصّة أنّ المُنافَسة مع الدول ذات الأجور المُنخفضة دَفعتِ الشركات الغربيّة إلى التحديث

في مُحاولةٍ لخفْضِ التكاليف. في العديد من الصناعات، تسارعت أتْمَتَة الإنتاج ومعها... خَفْض الوظائف. وهكذا وقعت الوظائف الصناعيّة بين فكّي كمّاشة: من ناحيةٍ أولى، نقْل مَواقع التصنيع إلى الخارج؛ من ناحيةٍ أخرى، الأتْمَتَة. في المحصّلة، كان هناك ضغطٌ مُستمرّ على فاتورة الأجور الصناعيّة في الاقتصادات المُتقدّمة. في الولايات المتّحدة، على وجه الخصوص، على مدى العقود الثلاثة الماضية، تحمَّلَ الجزءَ العائد للعمالة لوحده الانخفاضَ الكامل في حصّة الصناعة من الدخل القومي، فيما بقيت أرباحُ المؤسّسات الصناعيّة من دون أيّ تغيُّرٍ يُذكر [Brender et Pisani, 2018].

من صعود نجم المدّخرات الصينيّة...

لم تستفد الصين من الانفتاح التجاري للدول المتقدّمة فحسب، بل إنّ العَوْلَمَة الماليّة، بشكلٍ غير مُتوقَّع، قدّمت مُساهَمةً حاسمةً في تسريع نموّها. وقد كان هذا مصحوباً بالفعل بتراكُم مدّخرات لم يسبق لها مثيل من قبل. فقد ارتفعت حصّة الأرباح في الدخل القومي الصيني أكثر من البلدان المُتقدّمة، وعلى الرّغم من أهميّة الاستثمار الذي قامت به الشركات، فإنّ ثقل احتياجاتها التمويليّة بقي يتقلّص باستمرار. لم يكُن الأمر كذلك بالنسبة إلى مدّخرات الأسرة، بل على العكس من ذلك، لم تدّخر الأسر في أيّ مكانٍ آخر خلال هذا العدد الكبير من السنوات مثل هذه الحصّة المرتفعة من دخلها. إلّا أنّ الزيادة المستمرّة في الدخل لم تكُن كافية بالضرورة لزيادة الاستهلاك بالمعدّل نفسه، إذ كان من الضروري أيضاً إعطاء المزيد من الوقت لبلْوَرة «معايير» استهلاك جديدة. إنّ تطوير «المُجتمع الاستهلاكيّ»، كما أظهر تاريخُ الدول المُتقدّمة، يخضع لشروطٍ مُسبقة لم يكُن من المُمكِن تحقيقها منذ البداية في الصين. فقد وَضعَتِ الحكومة الصينيّة استراتيجيّةً مُحدَّدة لتطويرِ جهازِ إنتاجٍ قوي، لكنّها أهملت تطوير البنى التحتيّة الاجتماعيّة التي يقوم عليها المُجتمع الاستهلاكي بالوتيرة نفسها، وبخاصّة تلك التي تهتمّ بمَخاطِر الحياة. من هنا، فإنّ الأسر بَذَلَت جهوداً كبيرة

في الادّخار بمجرّد زيادة دخلها لتأمين نفسها من مَخاطِر المرض والشيخوخة. فضلاً عن ذلك، وقبل ربعِ قرنٍ فقط، كما سبق ورأينا، كان نصف سكّان الصين في حالةِ فقرٍ مُدقع، لذا فإنّ عمليّة «توحيد الرغبات»، نتيجة النضج البطيء في المُجتمعات الغربيّة يُمكن أن تكون مُختصَرة للغاية في مُجتمعٍ تتقدّم فيه المَداخيل بسرعةٍ، الأمر الذي لم يسبق له مثيل أيضاً في أيّ مكانٍ آخر. ولذلك، رأينا ادّخاراً يُستخدم في «حُسن التدبير» يُضاف إلى مدّخرات التأمين المذكورة للتوّ.

...إلى الأزمة الماليّة الكبرى لعام 2008

منذ بداية العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين، أظهرت بيانات البنك الدولي أنّ المدّخرات قد تراكمت في الصين، بعد إطفاء استهلاك الاستثمارات السابقة، بمقدار مساوٍ لتلك المتولّدة من مجموع الاقتصادات المتقدّمة. هذه المدّخرات اتّخذت، في الغالب، شكلَ ودائع مصرفيّة، وهو السبيل الوحيد المُمكن في اقتصادٍ كان نظامه المالي لا يزال في طور النموّ أيضاً. ولكنْ إذا كانت الأُسر الصينيّة تضع دائماً المزيد من الأموال جانباً والشركات الصينيّة تقترض دوماً أقلّ، كيف يُمكن أن يستمرّ توسُّع الاقتصاد الصيني بهذه الوتيرة السريعة؟ لماذا لم يختنق النموّ تدريجيّاً بسبب التراجُع التدريجي لتداوُل الأموال؟ في مُواجَهة هذا التهديد، قدّمت العَوْلَمَةُ الماليّةُ علاجاً غير مُتوقَّع. فإزاء الفشل في إيجاد تعويضٍ عن هذا التراكُم من خلال قروضٍ تُمنح للشركات أو للأُسر الصينيّة، تمّ إلى حدٍّ كبير تحريك التراكُم السريع للودائع الذي لوحظ منذ بداية العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين من خلال القروض التي أفادت منها شرائح في أماكن أخرى من العالَم، وعلى وجه الخصوص الأُسر الأميركيّة. من خلال الإفادة من العَوْلَمَة الماليّة، ومن خلال تكديس الفوائض التجاريّة عاماً بعد عام في الولايات المتّحدة، أقرضت النملةُ الصينيّةُ مئات المليارات من الدولارات للجندب الأميركي [Brender et Pisani, 2009].

هكذا، وحتّى الأزمة الماليّة الكبرى، تمكّنت الأُسر الأميركيّة من الإنفاق أكثر ممّا كانت تكسب من خلال الإفادة من المدّخرات التي تحقّقت في الصين. لكن من دون هذه الاستدانة - التي سيتبيّن في النهاية أنّها مُفرطة- لم يكُن من المُمكن أن يكون نموُّ الصين، ومعه مُستوى معيشةِ جزءٍ كبيرٍ من سكّانها، بهذه السرعة. وهذا ما رأيناه بكلّ حال عندما اندلعت الأزمةُ الماليّة في العام 2008. في جميع أنحاء العالَم المُتقدّم، توقّفت الأُسر عن الاقتراض. فحتّى لا يُعاني النموُّ الصينيُّ من التداعيات، لم يعُد أمام السلطات من خَيارٍ سوى استخدام التدابير كافّة لحثّ الشركات والأُسر الصينيّة، وكذلك الجماعات المحلّيّة، على الاقتراض أكثر بكثيرٍ ممّا كانت تفعل. بعد بضعِ سنوات، ظَهَرَتْ نتيجةٌ كانت مُتوقّعة: بالقياس للدخل القومي، فإنّ عبء ديون الوكلاء من القطاع الخاصّ أصبح أعلى في الصين من أيّ مكانٍ آخر – هذا العبء الذي كان أعلى بقليل من 100 % من النّاتج المحلّي الإجمالي خلال السنوات التي سبقت الأزمة الماليّة، ارتفعَ بشكلٍ مطّرد إلى الضعف تقريباً بحلول نهاية العقد التالي-، ويلوح بشكلٍ مُنتظِم في الأُفق شَبَحُ الانهيار المالي. بالطبع كان القلقُ مشروعاً في هذا المجال. من المهمّ أيضاً أن نَعي أنّه من دون هذا الارتفاع المُستمرّ في الاستدانة في الصين، فإنّ الأموال التي واصلت الأُسرُ والشركاتُ الصينيّة في وضْعها جانباً في المصارف بشكلٍ مُستمِرّ كانت ستؤدّي تدريجيّاً إلى خَنْقِ نموّ النشاط هناك.

هكذا مكّنت العَوْلَمَةُ الماليّة بلداً كان، حتّى الأمس القريب، من بين أفقر دول العالَم من أن ينمو بمعدّلاتٍ غير مسبوقة. لم يكُن على الدول المُتقدّمة أن تُقرِضه المال، بل قامت «بإعارته» أنظمتها الماليّة فقط، وهذه الأنظمة هي التي استَبَقَت جزءاً من المدّخرات التي تحقّقت في الصين..في هذه المناسبة، أمكننا مرّةً أخرى أن نتبيّن حدود عمل هذه الأنظمة. بالتأكيد تمّ إقراضُ مئات المليارات من الدولارات. لكنّ استخدام هذه المبالغ - بناء الآلاف من المنازل التي لم يكُن بوسع مَنْ اشتراها أن يُسدّد ما يتوجّب عليه- كان إلى حدٍّ كبير كارثيّاً. وقد أثّرت عواقب الأزمة النّاتجة عن ذلك على الاقتصادات المُتقدّمة لمدّة عقدٍ

تقريباً. من وجهة النظر هذه، كانت الأزمةُ الماليّة لعام 2008 هي الصدى الكبير لديون أميركا اللّاتينيّة في الثمانينيّات. وهنا أيضاً، فإنّ إلصاقَ المسؤوليّة عن هذه الفوضى بالرأسماليّة وحدها سيكون مرّةً أخرى غير مُبرَّر، إذ ما من سببٍ لدى العَوْلَمَة كي تدفع بالرأسماليّة للتخفيف من قُضرِ نَظَرِها. فالمشكلة هي أنّ القوى التي كانت تقود الرأسماليّةَ حتّى ذلك الحين لم يكُن لها من تأثيرٍ سوى على أراضيها الوطنيّة. من خلال إزالة حدود أنظمتها الماليّة، خَلقتِ المُجتمعاتُ الغربيّة أرضاً حراماً لم يكُن لكلِّ واحدةٍ منها على حِدَة، أيّ وسيلة للإمساك بزمام الأمور فيها. في هذا المجال أيضاً، فاجأت العَوْلَمَةُ هذه المُجتمعات.

الفصل الخامس

تقدّمٌ تقنيٌ جديد

من خلال الحفاظ على سلبيّتها في مُواجَهة العَوْلَمَة، سمحت المُجتمعاتُ الغربيّة لقوى التخلُّف الاجتماعي بأخذِ حيّزٍ أكبر. وممّا زاد من مضارّ هذه السلبيّة هو أنّ الرأسماليّةَ أُنتَجَتْ ووَضَعَتْ موضع التنفيذ في موازاة ذلك ابتكاراتٍ تقنيّة ذات طبيعةٍ مُختلفة عن تلك المعروفة حتّى ذلك الحين. إنّ الوقوف بوجه هذه الابتكارات من دون التصدّي لعواقبها على التوظيف لم يكُن إلّا ليزيد الأمور سوءاً. في الواقع، لم تعُد هذه الابتكارات تُركِّز على الأجهزة التي تَستخدمها الرأسماليّةُ لتحويل الطبيعة وإنتاج السلع، وإنّما على تلك التي يتمّ من خلالها مُعالَجة المعلومات التي توجّه هذا الإنتاج. في العقود الأخيرة، قَلَبَ التطوُّرُ في الإلكترونيّات الطريقةَ التي تتمّ فيها مُعالَجة الأمور رأساً على عقب، وبشكلٍ شبه مُستمِرّ. وكما حَصَلَ مع الثورة الصناعيّة، فإنّ ثورة المعلوماتيّة هذه شكّلت مَصدراً لمكاسبَ إنتاجيّةٍ كبيرة، حتّى لو كان من الصعب قياسها في بعض الأحيان. في المَكاتِب والمَصانِع، اختفت بالتالي العديد من المَهامّ التي أفلتَت من مَكْنَنَة أنشطة التصنيع التي بَدأت في منتصف القرن التاسع عشر. في غضون عقودٍ قليلة، تمّ إلغاءُ عددٍ لا يحصى من وظائف السكرتاريا والكَتَبَة والمُحاسبين وأيضاً العُمّال المَهَرَة... في الاقتصادات المُتقدّمة. حتّى ذلك الحين، نمَت أعدادُ هؤلاءِ بشكلٍ مطّرد، ما أدّى إلى تكوينِ طبقةٍ «وسطى» كان دَورها محوريّاً في تنمية المُجتمع الاستهلاكيّ. من خلال الضغط لإلغاء عددٍ من الوظائف الوسيطة، أدّى التقدُّمُ التقني غالباً إلى تراجُعٍ في الوضعيّة الاجتماعيّة لأولئك الذين ينتمون إلى هذه الطبقة المُتوسّطة. وهكذا اصطدمَ التقدُّمُ التقني بالتقدُّم الاجتماعي. لكنّ هذا التصادُم لم يكُن مع ذلك مُميتاً. فحيث كان من الضروري توسيع أُفُق الاستراتيجيّات العامّة، وحيث كان ينبغي اعتماد سياسات مواكِبة أشمل وأكثر طموحاً، فإنّ العديد من المُجتمعات الغربيّة قامت بما يتوجّب عليها

في الأمور الأساسيّة.

الثورة المعلوماتيّة

في المرحلة الأولى من توسُّع الرأسماليّة، قلَّل التقدّمُ التقني من الجهد المادّي والعمل اليدوي المطلوبَيْن لتحويل المَوارِد الطبيعيّة إلى سِلَع. على مدى أكثر من نصف قرن، سَمَحَ التقدُّمُ في الإلكترونيّات بـ«مَكْنَنَةٍ» أكثر تطوّراً للأنشطة التي توجّه هذا التحوّل على مستوياتٍ مُختلفة. إنّ هذه الأنشطة التي تتنوّع من حيث تعقيدها وقُربها من عمليّة الإنتاج نفسها، تشترك في شيءٍ واحد يتمثّل في إدخال المعلومات واتّخاذ القرارات والتحكُّم في تنفيذها. لهذا السبب، يُمكن أن تكونِ «قابلة للحَوْسَبَة» بالسرعة المطلوبة وبالكامل تقريباً.

المجال الضخم للمَهامّ القابِلة للحَوْسَبَة

بالنسبة إلى المَهامّ الملموسة، فهي تستوجب الاتّصال المباشر بالآلات الموجودة في وِرَشِ التصنيع، ونحن هنا أمام إجراءاتٍ روتينيّة لا تزال ضروريّة لضمان تشغيل الآلات والتحكُّم بإنتاجها. إلى جانب هذه الأنشطة التي تتطلّب قبل كلّ شيء انتباهاً مُستمرّاً من أولئك الذين يقومون بها، هناك حاجة إلى أنشطةٍ أخرى، غير ملموسة، تتمثّل في إنشاء بَرامِج الإنتاج. يَعتمدُ تطويرُ هذه البَرامِج على المعلومات - حالة المخزون والطلبيّات، توافُر العُمّال والمعدّات، وما إلى ذلك-، ما يَجعل من المُمكن تحديد طبيعة المُنتجات والكميّات المُنتَجة بشكلٍ دَوريّ. هذه البَرامِج هي نفسها جزءٌ من بَرامِج أخرى أكثر استراتيجيّة تُحدّد على مدىً أطول الطريقة التي تأمل الشركةُ من خلالها ضمانَ نموّ أرباحها. لم يعُد الأمر يتعلّق فقط بتحديد ما ستُنتجه كلُّ آلة أو ما سيفعله كلُّ موظّف، وإنّما أيضاً نوعيّة الآلات التي سيتمّ الحصول عليها أو التخلُّص منها، والموظّفين الذين سيتمّ استخدامهم أو فَصلهم، والمُنتجات التي يتوجّب تطويرها أو التخلّي عنها ...

بغضّ النظر عن مدى تعقيدها وبُعدها عن نشاط الإنتاج، فإنّ القرارات التي يجب اتّخاذها تفترض أن تكون المعلومات الضروريّة ملحوظة قبل أيّ شيء. فالمعلومات المُرتبِطة بمهامّ العُمّال يُمكن الاستحصال عليها مباشرةً من الشخص المولج بالقيام بها: حالة آلة، مَوقع قطعة، شكل مُنتَج... ومع ذلك، بالنسبة إلى الجزء الأكبر من هذه المعلومات لا بدّ بطريقةٍ أو بأخرى من ملاحظتها وتدوينها أوّلاً. هذا ما ينطبق، على سبيل المثال، على حالة مجمّع المعدّات القائم، وحالة المخزونات أو الطلبيّات، ولكنّه ينطبق أيضاً على المعلومات التي لا تتعلّق بالبُعد المادّي للإنتاج، وإنّما بأبعاده السوقيّة: سيصف قسمُ المُحاسَبة في الشركة، من الناحية النقديّة هذه المرّة، تطوّرَ حالتها الماليّة وتطوّرَ المقادير التي تُسهِم في تكوين رِبحها. وهنا تظهرُ قيمةٌ تلعب دوراً رئيساً في توجيه نشاطها: الربحيّة.

حوسَبةُ الصناعة...

على كلّ هذه المستويات، تُتيح الإلكترونيّات اليوم إمكانيّة استبدال الأشخاص في المَهامّ التي كانوا لا يزالون لوَحدهم قادرين على القيام بها، حتّى الأمس القريب. إنّها تُتيح توفير حصّةٍ مُتزايِدة من المعلومات اللّازمة لتزويد بَرامِج اتّخاذ القرار التي تتحكّم بإنتاج الشركة وتطوُّرِها، من الأكثر واقعيّة إلى الأكثر تجريداً، ومن الأُفق الأضْيَق الى الأكثر اتّساعاً. هكذا يُمكن أن تلتقط آلاتُ الاستشعار المعلوماتِ التي كان العامِل يجمعها، ويُعهَد إلى روبوتٍ بالحركات التي كان يقوم بها. إنّ العديد من القرارات التي تُشكّل العصبَ للإدارة اليوميّة للشركات تخضع للروتين، ويُمكن لأجهزة الكمبيوتر مُعالَجة المعلومات المطلوبة وإرسال التعليمات على الفور إلى الآلات والموظّفين المَعنيّين. هنا أيضاً، تتقلّص الحاجة إلى التدخُّل البشريّ. وبخاصّة أنّ المزيدَ من البيانات المُتعلّقة بحسابات الشركة مُتاحة مباشرةً على وسائط التخزين الإلكتروني. وبقدر ما تُصبح طبيعة البَرامِج التي يتوجّبُ تطويرها أكثر تعقيداً، يتراجع الطّابع الروتيني للقرارات الواجب اتّخاذها. بالنسبة إلى القرارات الأكثر استراتيجيّة، فإنّ ما هو

على المِحَكّ هو مُستقبل الشركة لا أكثر ولا أقلّ: هذه القرارات تُترجِم من حيث المُصطلحات التشغيليّة «رهان الرأسماليّ». إذا كان بإمكان المعلوماتيّة المساعدة في بلْوَرةِ القرارات، من خلال الجمعِ بين «لوحات المعلومات» والتحليلات الضروريّة بطريقةٍ آليّة أكثر من أيّ وقتٍ مضى، فإنّ أولئك الذين يُديرون رأس المال المُستثمَر في المؤسّسة يتحمّلون مسؤوليّةَ تحديد مضمونها.

في الاقتصادات المُتقدّمة، إنّ هذه الحَوْسَبَةَ الدائمةَ التطوّر للعمليّات التي توجّه إنتاج الموادّ - والتي يُشارُ إليها اختصاراً في بعض الأحيان بتسمية «الصناعة 4.0»- لا تستجيب للاهتمام المُطلَق بالتحديث. إنّها تعكس الهَمَّ المركزيّ للرأسماليّة: الربحيّة. في العقود الأخيرة، تراجعت نِسبةُ السعر/الأداء لأجهزة الكمبيوتر بشكلٍ عميق للغاية، ذلك أنّ وجود آلات تقوم بمَهامٍّ كان يؤدّيها البشرُ سابقاً أصبح ليس مُمكناً فحسب، وإنّما مُربِحاً؛ وبخاصّة أنّ السَّيْرَ في هذا الاتّجاه كان بالنسبة إلى العديد من الشركات في الدول المُتقدّمة، كما رأينا، الطريقةَ الوحيدةَ التي تبعثُ على الأمل في مُواجَهةِ مُنافَسةِ الدول النّاهضة. هكذا تمّ إلغاءُ العديد من المَهامّ من دون أن يقلّ في المقابل عددُ الوظائف: من خلال المُعالَجة السريعة للكتلة المُتزايِدة من المعلومات، تمكّنت الشركاتُ من الاستجابة للتنوُّع المُتزايِد للإنتاج المُرتبِط بـتوسُّع المُجتمع الاستهلاكيّ. وقد تفاقَمَ هذا التنوُّعُ بسبب تعميق تقسيم العمل الذي أتاحته العَوْلَمَة. مُقارَنةً بكميّة المعلومات المُعالَجة، زادت إنتاجيّةُ العمل بشكلٍ كبير، ولكنْ مع زيادة كميّة المعلومات التي يجب مُعالجتها أيضاً، فإنّ عددَ الوظائف لم يتقلّص نسبيّاً.

... والخدمات

لم يؤثّر هذا التطوّرُ على الصناعات التحويليّة فحسب، بل إنّ التجارة والمُواصلات التي تنقل البضائع المُنتَجة والموادّ الأوّليّة التي تحتاجها، تأثّرت بالقدر نفسه. هنا أيضاً، كما هو الحال في الصناعة، سمحتِ الابتكاراتُ الماديّة - الحاويات، المنصّات النقّالة...- بمَكْنَنَةِ نَقْلِ البضائع ومُناوَلَتِها، ما رَفَعَ في الوقتِ

نفسه من إنتاجيّة العمالة القائمة بهذه الأنشطة. كما في الإنتاج، فإنّ هذا التداوُل للبضائع يَسترشِدُ بالمعلومات، التي يُمكن الآن التقاطُها ومُعالجتُها، في الجزء الأكثر روتينيّة منها على الأقلّ، من خلال آلاتٍ (بفضل «الترميز الشريطي»، على سبيل المثال). ومن هنا اختفاء العديد من المَهامّ التي كان يؤدّيها البشرُ في ما مضى. ولكنّ، هنا أيضاً، تمّ تعويضُ الوظائف المُلغاة من خلال الزيادة الكبيرة في كتلة السلع التي يتوجَّب نقلُها، وبالتالي أيضاً كثافة المعلومات التي يجب مُعالَجتُها. انطبقَ الأمرُ نفسه على التداوُل المالي والنقدي. ما يتمّ تداولُه - أرقام في حسابات أو سندات ملكيّة أو ديون- يُمكن حَوسَبَته بشكلٍ تامّ، لأنّ الأمر لا يتعلّق، على المستوى الأساسي على الأقلّ، إلّا بجمع وتخزين... معلومات. إنّ عمليّتَي الإدخال والتخزين اللّتَين كانتا لفترةٍ طويلة تتمّان يدوياً، أصبحتا الآن إلكترونيّاً: يُمكن عبر بطاقة الدفع أو التحويل الإلكتروني سَحبُ المال من حسابٍ وإيداعه في حسابٍ آخر من دون الحاجة إلى تدخُّلٍ بشري؛ تسمح إزالةُ الطابع المادّي للأوراق الماليّة بتسجيل المُعاملات التي تنشأ عنها وتسويتها بطريقةٍ إلكترونيّة... وهنا مرّةً أخرى، تمّ تخفيف الآثار على التوظيف الناجمة عن الحَوسَبَة من خلال الانفجار في حَجمِ المُعاملات.

مَكاسِب التقدُّم الاجتماعيّ

مع ذلك، فإنّ تقييم العواقب على التقدُّم الاجتماعي للابتكارات التقنيّة التي تستخدمها الرأسماليّة اليوم لا يُمكن أن يقتصر على إجراء جردةٍ للمَهامّ التي تمّ إلغاؤها وتعداد الوظائف المخفّضة المُرتبطة بها مباشرةً. مثل أيّ تغييرٍ تقني، فإنّ التغيير الجاري أدّى إلى إزالةِ عددٍ من المَهامّ، ولكنّه أسهَمَ بطُرقٍ مُتعدّدة في خلقِ مَهامّ أخرى. أوّلاً، في الشركات ذاتها التي تختفي فيها الوظائف، يتمُّ إنشاءُ وظائف أخرى لتركيب المعدّات الجديدة وتشغيلها: يجب تحديد بنية تكنولوجيا المعلومات، كما يجب صياغة البَرامِج وضمان الصيانة... ثمّ إنّ إنتاج الأجهزة والبَرامِج التي تتزوّد بها الشركات يَدعم نموّ صناعاتِ المعلومات

الذي يؤدّي بدَوره إلى خلْقِ فُرصِ عمل. أخيراً، نظراً إلى أنّ استخدام المعدّات الجديدة هو مَصدرُ مَكاسِب إنتاجيّة في جميع القطاعات التي تُستخدم فيها، فإنّ تكاليف الإنتاج يُمكن أن تنخفض وكذلك الأسعار أيضاً. هكذا يتمُّ تحريرُ القوّة الشرائيّة. وبما أنّ الدخل لم يتغيّر، يُمكن لأولئك الذين يستفيدون منه أن يُنفِقوا أكثر، وبالتالي هناك طلب أكثر ووظائف إضافيّة. فضلاً عن ذلك، يُنتِجُ قطاعُ الإلكترونيّات أيضاً سِلعاً استهلاكيّةً تدوم طويلاً. فالانخفاض في أسعارِ مكوّناتِ السلع وكفاءتها التقنيّة العالية حفَّزَ بقوّة الطلبَ عليها، وفَتَحَ مجالاتٍ جديدة لتوسُّع الرأسماليّة. لقد أتاح التغييرُ التقني في الواقع ليس تجديد السلع «القديمة» فقط (أجهزة التلفزيون والسيّارات وما إلى ذلك)، ولكنْ أيضاً الانتشار السريع للسلع الجديدة (أجهزة الكمبيوتر الشخصيّة و«الهواتف المحمولة» على وجه الخصوص)، ودَعَمَ تطويرَ خدماتٍ جديدة في مجالَي الإعلام والاتّصالات. وهذه الخدمات الأخيرة التي تَستهدِفُ الأُسرَ والشركاتِ على حدٍّ سواء، أوجَدت هي أيضاً فُرَصَ عملٍ جديدة.

تغييرٌ في تكوين الوظائف

إنّ تحديد تأثيرات هذه الثورة التقنيّة الجديدة على سوق العمل هو أمرٌ في غاية الصعوبة، وبخاصّة أنّ العَوْلَمَةَ أتَت لتُضاعِف هذه التأثيرات. ومع ذلك، سرعان ما ظَهَرَتْ للعيان بعضُ نتائجها على التقدُّم الاجتماعيّ. وهي تأثيراتٌ لا تنجم عن عددِ الوظائف المُتاحة بقدر ما تنتج عن جودتها. في الشركات التي تعتمد النظام المعلوماتي، أُلغيت بعض الوظائف المَكتبيّة أو وظائف عُمّال الإنتاج، والتي تقع تقليديّاً في المستوى الوسيط من التسلسُل الهرمي للأجور، بينما تمّ إنشاءُ وظائف أخرى أقلّ عدداً، وإنّما بأجورٍ أفضل. نُلاحِظ ذلك، على سبيل المثال، عندما يتمّ استبدال المُحاسِبين بأجهزة الكمبيوتر أو العُمّال المَهَرَة بآلاتٍ يتمّ التحكُّم بها رقميّاً، أو حتّى بواسطة الروبوتات: أولئك الذين يشغلون وظائف البرمجة والصيانة المُرتبطة بالمعدّات الجديدة هُم أقلّ عدداً ولديهم

مؤهّلات أعلى من أولئك الذين أُلغيت وظائفهم. إلى حدٍّ كبير، تُزيل الحَوسَبَةُ المَهامَّ العاديّة وتخلق مَهامّاً أخرى أقلّ روتينيّة. وهذه المَهامّ الجديدة تتطلّب قُدراتٍ أكبر على التكيُّف والخيال - وغالباً ما تحتاج كذلك تدريباً أوّليّاً. وسيكون لمُعظم الوظائف التي تمّ إنشاؤها في صناعات المعلومات أو خدمات الاتّصالات هذه الخاصّية أيضاً. بشكلٍ عامّ، أدّى كلُّ ذلك إلى تآكلِ حصّة الوظائف ذات الأجر المتوسّط وزيادة وزن الوظائف ذات الأجور الأعلى.

يبدو هذا الأمر بغاية الوضوح إذا ما نظرنا إلى تطوّرِ التوظيف الأميركي من بداية ثمانينيّات القرن الماضي إلى نهاية العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين. من بين حوالى 50 مليون وظيفة صافيَة تمّ إنشاؤها، كان أكثر من 30 مليوناً في المَناصِب الإداريّة العليا أو المُتخصّصة. خلال السنوات نفسها، لم يَزِد عدد الوظائف ذات الأجور المُتوسّطة -عُمّال المكاتب غير الاختصاصيّين وعُمّال الإنتاج [Brender et Pisani, 2018]. مع تحوُّل هيكل التوظيف في الولايات المتّحدة لصالِح الوظائف الأكثر مَهارة، اتّسعت الفجوة في متوسّط الأجور. إنّ تطوّر «علاوة التدريب» – الزيادة في الراتب التي تُميِّز، ضمنيّاً على الأقلّ، مستوى تعليم الموظّف- يُفسّر ذلك إلى حدٍّ كبير. منذ أوائل الثمانينيّات، شهدَ الموظّفون الأميركيّون الحاصلون على تعليمٍ جامعي زيادةً كبيرة في رواتبهم مقارنةً بمَن لا يمتلكون مثل هذه المؤهّلات. كان هذا الارتفاع، جزئيّاً على الأقلّ، نتيجة عدم التوازن بين النموّ القويّ في الطلب على خرّيجي التعليم العالي والعرض الضعيف نسبيّاً [Goldin et Katz, 2007]. في منتصف السبعينيّات، وبالتحديد في الوقت الذي تطلّب فيه التقدُّم في الحَوسَبَة والأتْمَتَة زيادةَ الاستثمار في رأس المال البشري في الولايات المتّحدة، لم تَحصل زيادةٌ في شريحة خرّيجي التعليم العالي الذين بلغوا سنّ العمل. كما لوحظ في أوروبا الغربيّة تآكلٌ في الوظائف التي تتطلّب مهاراتٍ وسيطة، والتي غالباً ما يتمّ اكتسابها «أثناء العمل»، وزيادة في تلك التي تتطلّب مهاراتٍ أعلى، والتي يصعب اكتسابها من دونِ تعليم عالٍ. وهكذا، بين نهاية التسعينيّات ونهاية العقد الأوّل

من القرن الحالي، في فرنسا كما في ألمانيا، لم يتطوّر عددُ الوظائف المَكتبيّة وعُمّالِ الإنتاج، بينما كان يُصار إلى خلقِ فُرصِ عملٍ في كلٍّ من البلدَين، بما يقرب من 2.5 مليون وظيفة بأجرٍ أعلى بكثيرٍ من المُتوسّط(5).

تعميقُ عدم المُساواة

كان التراجُعُ في فُرَص الوظائف التي تتطلّب مؤهّلاتٍ مُتواضعة، والتي غالباً ما يُمكن الحصول عليها أثناء العمل، مصدرَ ضغطٍ انحداري على أجور الموظّفين الأقلّ تأهيلاً، ولاسيّما العاملين في قطاعات التجارة في التجزئة والفنادق والمَطاعم والصحّة... وقد لعبت بالفعل لعبة العرض والطلب هذه المرّة في غير صالحهم. هنا أيضاً، كان هذا الاتّجاه ملحوظاً بشكلٍ خاصّ في الولايات المتّحدة. لم يَترك الانخفاضُ في حصّة الوظائف المَكتبيّة وعُمّالِ الإنتاج سوى القليل من الخيارات لأولئك الذين يشغلونها تقليديّاً (أو كانوا يستعدّون لشغلها). فقد كان على هؤلاء أن يتحوّلوا إلى وظائف خدماتيّة، بشكلٍ خاصّ «الخدمات الشخصيّة»، التي تؤمّن رواتب مُتواضِعة في كثيرٍ من الأحيان. على عكس أوروبا الغربيّة، لا يوفّر التأمينُ ضدّ البطالة في الواقع للعُمّال الأميركيّين إمكانيّةَ البقاء من دون عملٍ لفترةٍ طويلة. فكان هذا «العرض الزائد» مصدرَ ضغطٍ مُستمرّ على الأجور المتدنّية كثيراً. على الرّغم من التحسُّن المُستمرّ في إنتاجيّة العمل، إلّا أنّ مستوى الأجور الأكثر تدنّياً لم يرتفع فعليّاً خلال نصف قرن! وبعض السِمات الخاصّة بالاقتصاد الأميركي - نهاية مقايسة الحدّ الأدنى للأجور بالنسبة إلى التضخُّم منذ الثمانينيّات، ضعف التمثيل النقابي، مرونة إجراءات الفصل...- ضاعفت هذا الاتّجاه مرّة أخرى. في أوروبا الغربيّة، وفي فرنسا على وجه الخصوص، خفّفت إمكانيّة التعويض الطويل الأمد على البطالة، والإجراءات المُتشدّدة في سوق العمل ووجود حدٍّ أدنى للأجور، من الضغط على الأجور المتدنّية. ولكنّ، حيث أصبحت أسواق العمل «أكثر مرونة»، فإنّ هذا الضغط لم يتأخّر في الظهور. ففي ألمانيا، منذ منتصف العقد الأوّل من القرن الحادي

والعشرين، لم تتحسّن القوّة الشرائيّة للمَداخيل المُدرجَة في أدنى سلّم الأجور – الشريحة العشريّة الدُنيا-، بينما زادَ العشر الأعلى، خلال اثني عشر عاماً، بنحو 20 %. في العديد من البلدان المُتقدّمة، ترافقَ تآكلُ حصّة الوظائف الوسيطة مع تباطؤٍ في نموّ الأجور المتدنّية.

من خلال إلغاء عددٍ من المَهامّ الروتينيّة، غيّرت ثورةُ المعلوماتيّة تكوينَ الوظائف المُتاحة: في البلدان التي لم تتحضّر لهذه الثورة بشكلٍ كافٍ، كان هذا التطوّرُ مَصدراً للفجوة المُتزايدة بين أعلى سلّم الأجور وأدناه. وبهذه الطريقة، ازدادت التفاوتات في الوقت نفسه الذي تمّ فيه كَبْحُ ارتفاع مستوى معيشة جزءٍ من السكّان. وقد تفاقَمَ هذا التطوّرُ بسبب اتّجاهٍ يرتبط ليس بالتغيير التقني نفسه، وإنّما بالاهتمام المُستمِرّ للشركات بزيادة ربحيّتها؛ من هنا الاستخدام المُتزايد لمُقدّمي الخدمات الخارجيّين للقيام بمَهامٍّ كان يؤدّيها موظّفو الشركات في السابق. هذه «الاستعانة بالخارج» لتنفيذ مهامٍّ روتينيّة أو بسيطة بالطبع، ولكنّ مَكْنَنَتَها صعبة أو غير مُربِحة، كانت بالنسبة إلى هذه الشركات وسيلة أخرى لخفْضِ نفقاتها. وكما فَعلتِ العَوْلَمَةُ التي زَعْزَعَتِ التضامُنَ القائم داخل البلد بين أولئك الذين يُشاركون في المراحل المُختلفة لإنتاجِ سلعةٍ ما، فإنّ هذه الاستعانة بالخارج كسرَت التضامُنَ النِسبي القائم بين أولئك الذين يعملون داخل الشركة نفسها. لفترةٍ طويلة، كان الموظّفون الذين لم تكُن مَهامهم أساسيّة في حركيّتها –عُمّال التنظيفات أو موظّفو الأمن، والعديد من الوظائف المكتبيّة، وما إلى ذلك- يفيدون مع ذلك من التقديمات التي يتمتّع بها سائر الموظّفين. شيئاً فشيئاً، عُهِدَ بهذه المَهامّ إلى شركاتِ تنظيفٍ وأمنٍ وخدمات تكنولوجيا المعلومات وشركات التعاقد الموقّت... التي تبيع خدمات موظّفيها. سَمحتِ الاستعانةُ بالخارج للشركات التي تشتري هذه الخدمات بألّا يكون لديها سوى الموظّفين الذين يُسهمون بشكلٍ مباشر في إنتاجيّتها. لذلك، فإنّ أولئك الذين يقومون بالمَهامّ الموكَلة إلى شركات الخدمات لن يعودوا مُستفيدين من تقديماتها. لهذا السبب أيضاً، أصبحت أجورُ أسفل السلّم تتحرّك بسرعةٍ أقلّ من الأجور الأخرى.

إنّ التطوّرَ الأخير في «اقتصاد المنصّة» الذي يسمح بفضل أجهزة الكمبيوتر بإسنادِ مَهامٍّ «جزئيّة» لعُمّالٍ مُنفردين لا يستطيعون التفاوُض بشأن أُجرهم مع صاحب العمل أو مع عملائهم، هو جانب آخر من جوانب اختفاء إطار التضامُن الذي شكّلته الشركة... وعامل آخر من عوامل إضعاف أدنى الأجور.

هناك عاملٌ أخير لتنامي التفاوتات في الأجور يرتبط بطبيعة الثورة التقنيّة الجارية. فأولئك الذين قبل غيرهم تمكّنوا من التمرُّس بالأنشطة التي ولّدتها هذه الثورة - إنتاج البَرامِج، إنشاء شبكات الاتّصالات أو المنصّات الإلكترونيّة وإدارتها، وما إلى ذلك- يتمتّعون بميزةٍ تفضيليّةٍ بحيث يُصبح من الصعب بعد ذلك مُنافستهم. وبخاصّة أنّ دخلهم يسمح لهم بسرعةٍ حمايةَ مَراكزهم من طريق شراء مُنافسيهم المُحتمَلين فور ظهورهم! هذه الظاهرة - نتحدّث عن الفائز يستحوذ على كلّ شيء أو الفائز يأخذ أكثر- هي مَصدر دخل لبعض الشركات التي أصبحت مُهَيمِنَة، كلُّ واحدةٍ في مجالها الخاصّ [Autor et al., 2017]. إنّها توزِّع المُنتَج على مُساهميها بالطبع، ولكن أيضاً على موظّفيها. وبالتالي يُمكنها أن تَجتذبَ الأشخاصَ الأكثر فعاليّة أو الأكثر إبداعاً في مَجالهم وتُحافظ عليهم. ومن خلال تعزيز مَوقفها، فإنّها تُسهِمُ كذلك في تعميق فجوة الأجور، وإنّما هذه المرّة لدى الشريحة الأعلى.

سياسات عامّة ضيّقة الأُفق للغاية

في مُواجَهةِ هذه الاتّجاهات، أثبتت مُجتمعاتٌ غربيّة عدّة أنّها قصيرة النّظر بشكلٍ مُذهل. وممّا يزيد من خطورة قُصر النّظر هذا هو أنّ الثورة التقنيّة الجارية لم تَصل بعد إلى خواتيمها. حتّى الآن، اقتصر الأمرُ على الجزء الأكثر روتينيّة من مُعالَجةِ المعلومات. إلّا أنّ التطوّرات في مجال الإلكترونيّات تذهب في اتّجاهٍ يَجعل من المُمكن قريباً تصنيع ليس روبوتاتٍ أكثر تنوُّعاً فحسب، وإنّما أيضاً أنظمة ذات «ذكاء اصطناعي». وسيكون بوسع هذه الأنظمة، في أكثر المجالات تنوُّعاً، تولّي مسؤوليّة أنشطة أكثر تعقيداً وأقلّ روتينيّة من تلك المَحوسَبة حتّى

الآن. لذلك، خلال العقود القليلة المُقبلة، سيُصبح من المُربِح حَوْسَبَة عدد كبير من المَهامّ الجديدة، ولن يكون هناك سببٌ لتراجُعِ القوى التي أعاقت التقدُّمَ الاجتماعيّ. إنّ استخلاصَ العِبَر من الماضي القريب هو على قدرٍ كبيرٍ من الأهميّة. وهنا أيضاً، تبدو التجربةُ الأميركيّةُ مُفيدة.

أولويّةٌ غير كافية للتعليم

إنّ الولايات المتّحدة، وهي التي تسلّمت الريادة في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، سواء من حيث المستوى التعليمي أم من حيث إنتاجيّة اليد العاملة لديها، لم تقُم بالجهد اللّازم في الوقت المناسب للتعامُل مع تطوّرٍ تقنيٍّ كان بالإمكان استشعار مَفاعيله إلى حدٍّ كبير. في بحثٍ تنبّؤيٍّ صدرَ عام 1960، أعلن هـيربرت سايمون (H. Simon) بوضوح استبدال الإنسان بآلاتٍ إلكترونيّة في المَهامّ التي راحت هذه الأخيرة تكتسب فيها ميزةً تفاضليّة. وكان العديد من الأشخاص، وعلى مستوىً ملموس للغاية، قد أعطوا صورةً عن نتائج هذا التطوّر. هكذا، لحظَ مَكتب إحصاءات العمل الأميركي، بعد دراسةِ مفاعيل إدخالِ أجهزة الكمبيوتر في عشرين شركة رائدة، أنّ الوظائفَ التي تمّ إنشاؤها كانت أقلّ من حيث العدد ولكنّها أفضل أجراً من تلك التي تمّ إلغاؤها، وأنّ الموظّفين الشباب نسبيّاً فقط، الذين بدأوا على الأقلّ تعليمهم العالي، كانوا قادرين على التكيُّف مع المَهامّ الجديدة (أغلبيّة أولئك الذين كانوا يشغلون الوظائف التي أُلغيَت لم يتجاوزوا المرحلة الثانويّة) [مكتب إحصاءات العمل، 1960]. ومع ذلك، فإنّ الجهود المبذولة لتطويرِ نِظامِ التعليم في أميركا لم ترقَ إلى مستوى التحدّي الذي واجَهته طفرةُ المواليد في فترة ما بعد الحرب. لم يتمكّن مستوى التدريب الأوّلي للسكّان في سنّ العمل من الارتفاع بالسرعة الكافية لتجنُّب الخَلل المذكور أعلاه. من المُسَلَّم به أنّه بين بداية الستّينيّات ومنتصف السبعينيّات، تضاعَفت نسبةُ خرّيجي التعليم العالي بين الأجيال الشابّة التي دخلت سوق العمل (في هذه الحالة من سنّ 25 إلى 29 عاماً) لتصل إلى نسبة 25 %. ولكنْ مع وصول

أجيالٍ أكثر عدداً في فترة ما بعد الحرب، لم يستطع هذا التقدُّم أن يستمرّ وسيكون من الضروري الانتظار ما يقرب من عشرين عاماً قبل انطلاقه مجدّداً وعشرين عاماً أخرى قبل التمكُّن من اجتياز عتبة 35 %(6). بحلول نهاية العقد الأوّل من القرن الحاليّ، لم يكُن مستوى التحصيل العِلمي لحوالى ثلثَي الأميركيّين في سنّ العمل يتخطّى مستوى الإجازة الجامعيّة [البكالوريوس]. ولم تكُن هذه النسبة مُختلفة تماماً في كوريا الجنوبيّة، البلد الذي كان سعر العمالة فيه بعد الحرب العالَميّة الثانية لا يزال من بين أدنى الأسعار على هذا الكوكب(7)!

إنّ تطوير التعليم العالي الجيّد لأكبر عددٍ من الناس، وليس لعددٍ محدودٍ فقط هو أمرٌ مكلف، وهو قبل كلّ شيء، يستغرق وقتاً طويلاً. كما أنّه لا يُمكننا زيادة نسبة خرّيجي التعليم العالي من دون تحسين جودة التعليم الثانوي أوّلاً، وبالتالي جودة التعليم الابتدائي... وفي كلٍّ من هذه المستويات، يجب علينا أوّلاً إعداد المُدرِّبين. وبما أنّه لم يتمّ التحسُّب بشكلٍ كافٍ لهذا الأمر وتخصيص مَوارِد كافية لذلك، سمحت العديد من الدول المتقدّمة لتنامي قوىً سرعان ما أصبحت عاملاً من عوامل التأخّر الاجتماعيّ. إنّ تعويض هذا التأخّر هو أمرٌ ضروري إذا لم نكُن نريد أن تزيد التطوّرات التقنيّة المُتوقَّعة من تفاقُمِ هذا الاتّجاه. هذا لا يعني، بالطبع، أنّ مَنْ سوف يَجِدُ عملاً في المستقبل هُم أولئك الذين سيحصلون على شهادة جامعيّة فقط، ذلك أنّ هذه التطوّرات ستوفِّر أيضاً في العديد من القطاعات، وظائفَ كثيرة جديدة ذات مستوى متوسّط. ولكنّ للقيام بهذه المَهامّ هناك حاجة إلى تعليمٍ ثانوي مَتين، وعادةً ما يتمّ استكماله بتدريبٍ مُتخصّص. هذا هو الحال بالنسبة إلى الوظائف الفنيّة في الصناعة ولكنْ أيضاً بالنسبة إلى العديد من الوظائف في قطاع الخدمات، من الخدمات اللّوجستيّة إلى الصحّة، مروراً بقطاع التمويل. ومع ذلك، فإنّ العديد من المُجتمعات الغربيّة قد أهملت أيضاً إنشاء أنظمةِ تدريبٍ مهني فعّالة.

إعادةُ توزيعٍ خجولة للغاية

في مُواجَهةِ التفاوُتات المُتزايدة، وبشكلٍ أعمّ في مُواجَهةِ علاماتِ تآكلِ التماسُك الاجتماعي، كان من الضروري اتّباع سياساتٍ تصحيحيّة طموحة. منذ اللّحظة التي أدّت فيها المَكاسب المُحصّلة من التجارة الدوليّة وتلك المُرتبطة بالتقدّم التقني إلى تكوين رَيعٍ استفاد منه عددٌ صغير من الشركات وأقليّة من الموظّفين، كان لا بدّ من إعادة توزيعٍ أكثر فعاليّة. منذ الانطلاق، اقتضى الأمرُ مُكافَحةَ تشكُّلِ وإساءةِ استخدامِ مَراكِز مُهَيمِنَة. هكذا، في الولايات المتّحدة على وجه الخصوص، ولاسيّما بتأثيرٍ من روبرت بورك [1978] R. Bork، تطوّرت نظريّةُ سياسة مُكافَحة الاحتكار في اتّجاهٍ أدّى إلى قبولِ هذه المَواقِف بشرط ألّا تَضرّ بالمُستهلِك. فبقدر ما كان قيامُ الشركات العملاقة، شبه الاحتكاريّة، يرتبط فعليّاً بتخفيضٍ للأسعار (أو حتّى في حالة المنصّات أو محرّكات البحث الإلكترونيّة التي تقدّم خدماتٍ مجّانيّة لمُستخدميها)، لم تتمّ مُحاربتها. ومن هنا جاءت المَداخيل التي استفادت منها الشركاتُ في هذه القطاعات، وهي مداخيل كما رأينا يُمكن أن تُفلِت إلى حدٍّ كبير من الضرائب. أضف إلى ذلك، بما أنّ آثار التقدُّم التقني الحاليّ، المُنحاز لصالح الأفراد الأفضل تدريباً، قد تفاقَمت بسبب القصور في نِظام التدريب، كان من المُمكن تبرير المزيد من الضرائب التصاعُديّة على دخل الأجور. ومع ذلك، فقد كان هذا الاتّجاه معكوساً في كلّ مكان، بحيث انخفضَ تصاعُد الضريبة على دخل الأسرة. إلّا أنّه كان من الضروري وضع سياسة لإعادة التوزيع تكون أكثر وضوحاً ليس لجغلِ نموّ الدخل الحقيقي لأكبر عددٍ من الناس مُمكناً مرّةً أخرى فحسب، ولكنْ أيضاً لتجنُّب خطر الاختناق الذي يُثقِل كاهِل الرأسماليّة اليوم، إذ إنّه من خلال تَزكِ المَداخيل المتولّدة عن الإنتاج تتركّز في أيدي وكلاء لا يُنفقون منها سوى جزء صغير نسبيّاً، يُخشى في نهاية المطاف أن يتعثّر التوسُّع المُستمِرّ في الإنتاج.

الضرورةُ المَنسيّة للعمالة الكاملة

تُضفي الثورةُ التقنيّةُ الجارية حدّةً جديدة على مسألة قديمة: من خلال إلغاء عددٍ مُتزايدٍ من المَهامّ، ألن يكون التقدّمُ التقني مصدرَ ضغطٍ مُستمِرٍّ لزيادة البطالة؟ من خلال إبطاء تقدُّمِ رواتبِ عددٍ كبير من الموظّفين، ستمنع هذه الزيادة بشكلٍ دائم الأجورَ من التطوّر، في المُتوسّط على الأقلّ، وهذا ما ينطبق على إنتاجيّة العمل، وستدفع من أجل زيادة مُستمرّة في حصّة الأرباح في النّاتج المحلّي الإجماليّ. إنّه سؤالٌ يستحقّ أن يُطرَح. من خلال إلغاء بعض الوظائف بعد أتْمَتَة المَهامّ التي كان يقوم بها بعض العاملين، فإنّ التقدّم التقني فَتَحَ بالتأكيد إمكانيّة القيام بمَهامٍّ جديدة من شأنها أن تكون مَصدراً لخلْقِ فُرصِ عملٍ [Acemoglu et Restrepo, 2018]. لكنْ لكي تُصبح هذه الإمكانيّةُ حقيقةً واقِعة، يجب تلبيةُ العديد من الشروط. يجب أن يكون العُمّالُ المُتوافرون بالطبع قادرين أوّلاً على تولّي مَهامٍّ جديدة. بعد ذلك، يجب ألّا توجد احتياجات إضافيّة فحسب، بل يجب أن تتمظهر على شكلِ طلبٍ فعليّ. ستعتمد طبيعةُ هذا الطلب على طبيعة المَهامّ الجديدة التي يتوجّبُ القيامُ بها، وبالتالي على الوظائف التي تمّ إنشاؤها.

تلفتُ هذه النقطةُ الأخيرة الانتباهَ إلى سِمةٍ تتفرّد بها الرأسماليّة: في اقتصاد السوق، لا يخلق العرضُ طلباً خاصّاً به. استخدامُ العمالة التي تمّ تحريرها من خلال التقدّم التقني (أو التجارة الدوليّة) يَفترِض دائماً أنّه يُمكن أن ينشأ طلبٌ إضافيّ فعليّ. سيكون هذا هو الحال، كما رأينا، عندما تؤدّي مَكاسِب الإنتاجيّة المُحقَّقة إلى انخفاضٍ في الأسعار أو زيادةٍ في الأجور: قد تسمح زيادةُ القوّة الشرائيّة بعد ذلك بأن تظهر احتياجاتٌ لم يتمّ تلبيتها حتّى الآن. فإنْ ظَهرت هذه الاحتياجاتُ لدى أولئك الذين زادت قوّتهم الشرائيّة، سيزدادُ حَجمُ النشاط، ويُمكن استخدامُ العمل الذي تمّ تحريره من خلال التقدّم التقنيّ. إلّا أنّه إذا ذهبت حصّةٌ كبيرة من مَكاسب الإنتاجيّة، بطريقةٍ أو بأخرى، إلى عُملاءٍ لا يُنفقون الدخل الإضافيّ بالكامل، فإنّ الأمور تتعقّد. لن يكون هناك طلبٌ آخر إذا لم يُنفِق الآخرون أكثر ممّا يكسبون. خلاف ذلك، لن يكون النشاطُ قادراً على التقدُّم،

وسيُسهِم العملُ المُحرَّر فقط في زيادة نسبة البطالة. للحفاظ على العمالة الكاملة، يجب تخفيف هذا القَيد بطريقةٍ أو بأخرى. يُمكن أن يَحدث هذا في النهاية، لفترةٍ من الوقت على الأقلّ، إذا قرَّر بعض العُملاء الذين وضعوا المال جانباً أن يُنفِقوه. خلاف ذلك، فإنّ ظهور الطلب الإضافي الضروري للدفع بإمكاناتِ إنتاجيّةٍ إضافيّة يَفترِضُ أن يقومَ بعضُ العملاء، مِمَّنْ لديهم احتياجات يرغبون في إشباعها أو مشروعات يودّون تنفيذها، بالاقتراض حتّى يتمكّنوا من الإنفاق أكثر ممّا يكسبون، وبذلك لن يكون الإنتاجُ قادراً على النموّ - والعمالة الكاملة مُحافظاً عليها- من دون تراكُمِ ديونٍ إضافيّة [Koo, 2018]. وبالتالي، فإنّ آثار التقدّم التقني على الاستخدام، كما هو الحال بالنسبة إلى التجارة الدوليّة، سترتبطُ أيضاً بالسياسات التي سيتمّ - أو لن يتمّ- تنفيذها لكي يجري قدر الإمكان تكييفُ تطوّر الطلب العالَمي مع تطوّر الطّاقة الإنتاجيّة.

Telegram:@mbooks90

الفصل السادس

الحفاظ على الطلب المُستمِرّ

طالما أنّ لدى أيّ مُجتمع حاجات يرغب في إشباعها، يُمكن أن يُسهِم التقدّمُ التقني في التقدُّمِ الاجتماعيّ. لتحقيق ذلك، ينبغي أن يتمّ التعبير عن هذه الاحتياجات على شكلِ طلبٍ فعليّ فقط. في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، كان هذا هو الحال في المُجتمعات الغربيّة. فقد أتاحَ التقدّمُ التقني إمكانيّةَ الإنتاج الضخم للسلع والخدمات اللّازمة لتنمية المُجتمع الاستهلاكي. وبارتفاع الأجور مع ازدياد إنتاجيّة العمل، تحسّنت الظروف المعيشيّة لأكبر عددٍ مُمكن من الناس. من هنا، جَعلتِ السياساتُ الدوريّةُ من المُمكن المُوازَنة بين العرض والطلب من دون اختلالاتٍ دراماتيكيّة؛ وما زادَ من سهولة الأمر هو أنّ المُجتمع الاستهلاكي الناشئ أعطى الإشارات للرأسماليّة عن طبيعة الاحتياجات التي يرغب بإشباعها. حتّى الصدمة النفطيّة الأولى، لعب التوظيفُ الكامل النِسبيّ الذي ساد دَوراً حاسماً، إذ أعطى الموظّفين القوّةَ التفاوضيّة اللّازمة، ما جَعَلَ ارتفاعَ أجورهم يتماشى مع ارتفاعِ الإنتاجيّة، ويُشجّعُ في الوقت نفسه الشركاتِ على تحديثِ ذاتها. منذ ثلاثة عقود، تعرّض هذا التطوّرُ الحميدُ للخطَر. فالمَوجةُ الجديدةُ من الابتكار والعَوْلَمَةِ تُفيد الشركات أو الأُسر أو البلدان التي تُنفِق القليل جدّاً من الدخل الإضافي الذي تحصل عليه منها. لذا فإنّ تباطؤ الطلب النّاتج عن ذلك دَفَعَ بالاقتصادات المُتقدّمة إلى التخلّي عن التوظيف الكامل. وهذا ما أضعفَ القدرةَ التفاوضيّة لكتلةِ الموظّفين، وخصوصاً أولئك الموجودين في أسفل سلّم أصحاب المَهارات. في مُواجَهة القوى التي تتسبّب بهذا الانحراف، لم تتفاعل الحكوماتُ الغربيّة إلّا بسياساتٍ آنيّة. في منطقة اليورو، تخلّت هذه الحكومات لمَصارِفها المركزيّة حتّى عن مهمّة تحريك عجلة النشاط الاقتصاديّ. إلّا أنّه في مُواجَهة التحدّيات الحاليّة، ستكون ميزانيّاتها هي الأداة الأنسَب. فهي لا تُقدّم دعماً مُستداماً يستجيب للطلب فحسب، بل يُمكنها أيضاً أن تكون أداةً للتغييرات

الاجتماعيّة العميقة. إنّها تجعل من المُمكن، في الواقع، تصحيح التفاوُتات، وجعْل بعض الاحتياجات الفرديّة قابِلة للحلّ، وهو أمر لم يكُن ليتحقَّق لولا ذلك، فضلاً عن سماحها بالتعبير عن الاحتياجات الجماعيّة التي يُريد المُجتمع تلبيتها.

التوظيف الكامل وضغوط الطلب

كان الكساد الكبير في ثلاثينيّات القرن الماضي بمثابة تذكيرٍ صارِخ للمُجتمعات الغربيّة بالدمار الذي أحدثته البطالةُ الجماعيّة. في فرنسا والولايات المتّحدة وبريطانيا، حاوَلت الاشتراكيّةُ الديمقراطيّةُ التي وَصَلَت إلى السلطة التخفيفَ من آثارها. إلى جانب التدابير لمُساعَدة أولئك الذين فَقدوا وظائفهم، سعَت أيضاً إلى التخفيف من عواقب انهيار القدرة التفاوضيّة لأولئك الذين كانوا يعملون. في الولايات المتّحدة، إلى جانب إنشاء نظام تأمين ضدّ البطالة، كان إقرارُ حدٍّ أدنى للأجور – وهو أمرٌ صعب كما رأينا- يهدف على وجه التحديد إلى أن يمنع وجود أعداد كبيرة من العاطلين الباحثين عن عمل من أن يؤثّر على مستوى الأجور. في أعقاب الحرب العالَميّة الثانية، كان ويليام فيليبس (A. W. Phillips) (1958) أوّلَ مَنْ قدَّمَ إثباتاً إحصائيّاً للدَور الذي تلعبه البطالةُ في تطوير الأجور. من خلال استخدامه البيانات المُتاحة منذ ما يقرب من قرنٍ من الزمن في المَمْلَكة المتّحدة، تمكّنَ من إظهار الرابط العكسي بين هذَين المُتغيّرَين: إنّ ارتفاع معدّل البطالة، ولكونه يُقلِّل من القدرة التفاوضيّة للموظّفين، فإنّه يحدّ من نموّ الأجور؛ على العكس من ذلك، يؤدّي انخفاض معدّل البطالة إلى تسريع نموّها.

دروس مُنحنى فيليبس (Courbe de Phillips)

يُسلِّط التمرينُ الرقمي الذي أجراه ويليام فيليبس في خِتام دراسته الضوءَ على دَور التوظيف الكامل في تحويل التقدّم التقني إلى تقدُّمٍ في ظروف المعيشة. انطلاقاً من فرضيّة نموّ إنتاجيّة العمل بنسبة 2 %، يفتّش عن معدّل البطالة الذي من شأنه أن يسمحَ للأجور الحقيقيّة بالنموّ بالمعدّل نفسه. إذا كان مستوى الأسعار مستقرّاً، فإنّ العلاقة التي قدّرها تُشير إلى أنّ معدّل البطالة

يزيد قليلاً على 2 %. مع ارتفاع معدّل البطالة، سيكون نموّ الأجور الاسميّة أقلّ ولن يسمح سوى انخفاض الأسعار للأجور الحقيقيّة بمُواكَبة نموّ الإنتاجيّة. من المؤكّد أنّ الفرضيّة الذي تمّ اعتمادُها لنموّ هذه الأخيرة هي بالتأكيد أعلى بقليل ممّا لوحظ بالفعل في المَمْلَكة المُتّحدة بين عامَي 1861 و1913، وهي الفترة التي قُدّرَت خلالها العلاقة. ومع ذلك، يُمكن ملاحظة أنّ معدّل البطالة في المَمْلكة المتّحدة لم يكُن قريباً من 2 % إلّا في ذروة الدورات الثماني التي توالت خلال هذه الفترة. في سائر الأوقات، كان معدّل البطالة أعلى بكثير، ووحدها التخفيضات في الأسعار هي التي سمحت في النهاية بتحسين مستويات المعيشة... بالنسبة إلى أولئك الذين لديهم وظيفة على الأقلّ! على مدى نصف قرنٍ تقريباً، وَجَدَ الموظّفون البريطانيّون أنفسَهم في توازُنٍ قوى مع أرباب عملهم لا يميل لصالحهم. بما أنّ الأجور الاسميّة كانت تتقدّم بشكلٍ طفيفٍ في أحسن الأحوال فقط، فإنّ ظروف المُنافَسة بين الشركات وقوّتها السوقيّة هي التي حدّدت وتيرةَ التقدُّم في ظروف معيشة الموظّفين، وذلك من خلال جغلِ أسعار السلع الاستهلاكيّة تميل إلى حدٍّ ما نحو الانخفاض.

لا بدّ من الإشارة إلى أنّ «مُنحنى فيليبس» لا يذكر شيئاً عن التشارُك بين الأرباح والأجور، ولا بكلّ حالٍ عن الصلة بين البطالة والتضخُّم. عندما تزداد إنتاجيّة العمل، ما من سببٍ بالفعل يدفع لأن يؤدّي ارتفاعُ الأجور تلقائيّاً إلى ارتفاعٍ في الأسعار: إذا عوَّضت مَكاسِب الإنتاجيّة الارتفاعَ في الأجور، فإنّ تكاليف العمالة لكلّ وحدةٍ مُنتِجة ستظلّ من دون تغيير. لا يُمكن استبعاد أنّه حتّى مع انخفاض مَكاسِب الإنتاجيّة، ستكون الشركات غير قادرة على تمرير الزيادة في تكاليف العمالة من خلال أسعارها؛ وحينها سيتمّ تقليل هوامش ربحها ويأتي تقاسُم الدخل في صالح الموظّفين. في المُقابل، فإنّ الأمرَ المؤكّد هو أنّ المعدّل المُرتفع للبطالة لا يحرم من الدخل أولئك الذين ليس لديهم عمل فحسب، ولكنّ من المُرجّح أنّه يمنع أولئك الذين يعملون من رؤية أجورهم تتماشى مع وتيرة الإنتاجيّة نفسها. يُمكن حينها زيادة هوامش الشركات الأقلّ تعرُّضاً

للمُنافَسة وستزيد حصّة الأرباح في النّاتج المحلّي الإجماليّ. ومع ذلك، يُمكن أيضاً مُلاحظة مثل هذا التطوّر مع معدّلِ بطالةٍ مُنخفِض: هذا المعدّل لا يُعطي دائماً المقياس الصحيح لحالة التوتُّر في سوق العمل.

وجود «جيوش احتياطيّة»

كان هذا هو الحال عندما هاجر سكّانُ الريف، على مدى عقودٍ، إلى المَراكِز الحضريّة. فإلى جانب العاطلين عن العمل المُسجَّلين في المُدن - البيانات المُستخدَمة من قِبَلِ ويليام فيليبس، على سبيل المثال، هي تلك التي جمعتها النقابات العُمّاليّة-، كان يوجد كذلك «جيشٌ احتياطيٌّ» كبير في الريف. مع مُراعاة الفوارق، كان هذا هو الحال أيضاً مؤخّراً بعد الأزمة الماليّة الكبرى، عندما انسحبَ بعض الذين فقدوا وظائفهم من سوق العمل أو ارتضوا بتولّي وظائفَ غير مُستقرّة ومُنخفِضة الأجر. وبمجرّد إنشاء وظائف «جيّدة» مرّةً أخرى، كانوا على استعداد لشغلِها، ما أثّر على تطوّر الأجور. إنّ غموض مقياس توتُّر سوق العمل النّاتج عن معدّل البطالة لا يخلو من مفاعيل. فالمُنحنى الذي رَسَمَه في البداية ويليام فيليبس هو في الواقع «مُنحَنٍ» بشِدّة تجاه أدنى معدّل بطالة ملحوظ: بالنسبة إلى معدّل البطالة الذي ينخفض من 3 % إلى 2 %، يتسارع الارتفاعُ في الأجور بنسبة 1 %، ولكن عندما يتحسّن هذا المعدّل من 2 % إلى 1 % يكون التسارُع بنسبة... 6 %! يبدو في الوقت الحاضر أنّ عدم الاستقامة الخطّيّة هذه قد ضعفت بشكلٍ ملحوظ: خلال العقد الأوّل من القرن الحاليّ، لم تؤدّ معدّلاتُ بطالةٍ مُتدنّية تاريخيّاً إلّا إلى تحسُّنٍ ضعيف في زيادات الأجور. في أوروبا الغربيّة كما في الولايات المتّحدة، أكثر من معدّل البطالة، فإنّ معدّل توظيف السكّان في سنّ العمل، أو حتّى لجزءٍ من هذه الشريحة، هو الذي يبدو الآن أنّه يُحدّد المقياس المُناسِب لِما تمتلك أغلبيّة الموظّفين من قوّةٍ في التفاوُض. في الولايات المتّحدة، على سبيل المثال، منذ الأزمة الماليّة الكبرى ارتبطت الزياداتُ في الأجور ارتباطاً وثيقاً بمعدّل التوظيف «الأساسيّ»

الوحيد للسكّان في سنّ العمل - أولئك الذين تتراوح أعمارهم بين 25 و54 عاماً- أكثر ممّا ارتبطت بمعدّل البطالة (أو التوظيف) لجميع السكّان. هذه الشريحة الأساسيّة بالتحديد هي الأكثر تضرُّراً من التخفيضات المُرتبِطة بانتقالِ المؤسّسات والتغيير التقني، وقد انخفضَ معدّل مُشارَكة الأشخاص في هذه الفئة العمريّة من 92 % إلى 88 % بين عامَي 2000 و2015. باستثناء ألمانيا، لوحظَ تطوّرٌ مُماثِلٌ في بلدان منطقة اليورو الرئيسة، ولاسيّما في فرنسا.

ومع ذلك، لا يُمكن أن يُعزى انخفاض الزيادات في الأجور التي لوحظت منذ عام 2015، على الرّغم من استمرار معدّلات البطالة في الانخفاض، إلى وجودِ عُمّالٍ على استعدادٍ للانخراط في سوق العمل أو العودة إليه. إنّه مرتبطٌ أيضاً بالتقدّم التقني المُتاح اليوم في جميع القطاعات تقريباً، ذلك أنّ التغييرات التي يُتيحها هذا التقدُّم تُشكّل لأصحاب العمل نَوعاً من «السلاح الاحتياطي» الذي يؤثّر أيضاً على تطوّر الأجور. إنّ الخوفَ من أن يُستعاض عنهم بالروبوتات أو اللّجوء الى الأتمَتَة يحدّ من مُطالَبات المُوظّفين الذين لا يمتلكون الثقة الكافية في قدرتهم على العثور على وظيفةٍ أخرى. إنّ تسطيح «مُنحنى فيليبس» الذي يُلاحَظ اليوم، في عالَمٍ يصعب فيه انخفاض أسعار المواد المُستهلكة نسبيّاً، يهدّد بتجميد الآليّة التي تقوم على أنّ مَكاسِب الإنتاجيّة تؤدّي إلى زيادة قوّة الأجور الشرائيّة. كما أنّه يخلق إمكانيّة حدوث توازنٍ غير محمود. في الواقع، قد تتباطأ مَكاسِب الإنتاجيّة نفسها في المقابل: إذا لم يرتفع سعر العمالة، فإنّ المصلحة بالاستثمار في الآلات التي تجعل من المُمكن التوفير تتراجَع، وبخاصّة إذا كانت توقّعات الطلب غير مؤكّدة. من خلال ردعِ المُطالَبات بتحسين الأجور، فإنّ خطر التغيير التقني أيضاً يحدّ من حوافز الشركات للاستثمار من أجل التحديث.

ضغط الطلب

هناك عنصرٌ أخير في تحليل فيليبس، يحجبه المُلخّص الذي قدّمه المُنحنى الذي أُطلق عليه اسمه، يستحقّ أن نذكره هنا. يُلاحظ فيليبس أنّ تأثير البطالة

على تطوّر الأجور ليس هو نفسه في المَراحِل المُختلفة من الدورة. بالنسبة إلى معدّل البطالة نفسه، تزداد الأجور بسرعةٍ أكبر في مرحلتها الصعوديّة، تلك التي يتسارع فيها النشاط وحيث تُطلِق «الغرائز الحيوانيّة» كلّ طاقاتها، مقارنةً بمرحلتها التنازليّة، حيث على العكس من ذلك تخمد ديناميّتها. ولهذا السبب أيضاً، فإنّ معدّل البطالة لا يُعطي بالضرورة المقياس الصحيح «للضغط» في الاقتصاد. في القرن التاسع عشر، بما أنّ اتّساعَ الدورات كان ملحوظاً بشكلٍ خاصّ، فإنّ هذا الضغط كان يتباين بشكلٍ كبير من مرحلةٍ إلى أخرى، ومعه تزداد وتيرة الأجور، وكذلك الاستثمار. أدّى التقدُّم في التنظيم الدّوري إلى تقليلِ اتّساع الدورات، لكنّ تأثيرَ هذه الاختلافات في الضغط لم يختفِ. حتّى مع انخفاض معدّل البطالة، يُمكن أن يؤدّي الضغطُ القليل جدّاً على الطلب إلى إبطاءِ وتيرة زيادة الأجور ومَكاسِب الإنتاجيّة. وبحجّة أنّ «الركود الكبير» يُهدّد الاقتصادات الغربيّة، لخّصَ لاري سامرز (L. Summers) [2014] هذا الوضع بإيجاز: «يُمكن أن يؤدّي عدم كفاية الطلب إلى نقصٍ في العرض».

في العام 2016، في مُواجَهة عدم تسارُع زيادات الأجور على الرّغم من الانخفاض الواضح في معدّل البطالة، أشارت جانيت يلين (J. Yellen) [2016]، رئيسة الاحتياطي الفيدرالي آنذاك، إلى هذا الاحتمال بوضوح. فقد افترضَت أنّ النموَّ الأكثر استدامةً في الطلب يُمكن أن يؤدّي إلى ديناميكيّةٍ حَميدة. لتحقيق ذلك، فإنّ الحفاظ على سياسةٍ نقديّة مَرِنة للغاية، على الرّغم من المعدّل المُنخفِض للبطالة، سيكون له ما يُبَرِّره. إنّ استمرارَ نموّ العمالة، من خلال تحفيز نموّ الدخل، سيدعم إنفاق الأسر. للتجاوب مع هذا الأمر، سيتمّ إنشاء وظائف جديدة، ومع استمرار تمدُّد سوق العمل، سيعود إليه أولئك الذين انسحبوا منه في السابق. إذا استمرّ ضغطُ الطلب، فإنّ اليد العاملة المُتاحة تُصبح أكثر ندرةً، وسترتفع الأجور في النهاية بشكلٍ أسرع قليلاً. في الوقت نفسه، ستكون الشركاتُ مُستعِدّةً لبذلِ جهدٍ لتدريب موظّفيها أو مَن تلجأ لتوظيفهم. خلاف ذلك، لن يكون في النهاية أمام هذه الشركات من خيار سوى زيادة الاستثمار،

وسيؤول الأمر في نهاية المطاف إلى تسارُع الإنتاجيّة.

يبدو أنّ التطوّرات في سوق العمل الأميركيّة في النصف الثاني من العقد الأوّل من القرن الحاليّ قد أكّدت صحّة هذا التخمين. فقد ترافقَ الانخفاضُ المُستمِرُّ في معدّل البطالة مع ارتفاعٍ بطيءٍ في زيادات الأجور وازديادٍ في معدّل مُشارَكة النساء - وبدرجةٍ أقلّ في معدّل مُشارَكة الرجال- من بين الشريحة الأساسيّة للقوّة العاملة النشِطة. وبعد الارتفاع المطّرد في معدّل الإعاقة، بدأ هذا المعدّل بالانخفاض بشكلٍ طفيف. في الولايات المتّحدة، في ظلّ عدم وجود خطّة بطالةٍ طويلة الأجل، يبدو أنّ الإعاقة كانت بالفعل بمثابة ملجأ لبعض العُمّال الذين تراجعت وضعيّتهم في العمل. حتّى أنّنا شهدنا اعتباراً من عام 2017، زيادةً في وتيرة مَكاسب الإنتاجيّة، التي ظلّت مُنخفِضة للغاية منذ الأزمة الماليّة. مع ذلك، فإنّ الجهود المُتزايدة للاستثمار من قِبَلِ الشركات، والتي أتت في النهاية استجابةً لضغوط الطلب، تعثّرت بسرعةٍ (على الرّغم من التخفيضات الضريبيّة الهائلة التي هدفت إلى تحفيزها) وتوقّفت وتيرةُ الزيادات في الأجور. وأتت عمليّة الكبح الخفيفة من جانب الاحتياطي الفيدرالي في العام نفسه، وبخاصّة حالة عدم اليقين التي خلقتها الحرب التجاريّة التي شنّها الرئيس ترامب، لتوقِف حميّة «الغرائز الحيوانيّة» التي كاد ضغطُ الطلب أن يعطيها بعض الزخم!

عجز البنوك المركزيّة

تُظهر الحلقةُ حدودَ فعاليّة السياسة النقديّة في بلدٍ أظهر مَصرفه المركزي منذ فترةٍ طويلة استعدادَه للتحلّي بالجرأة. إنّ الولايات المتّحدة هي بالفعل، من بين جميع البلدان المتقدّمة، البلدُ الذي يُعتبَر فيه سوق العمل الأكثر مرونةً، وإبقاؤه مُفعَماً بالنشاط هو السبيل الوحيد لمنعِ تدنّي الدخل الحقيقي للعُمّال ذوي الأجور المُنخفِضة (لم يرتفع الحدّ الأدنى للأجور الفيدراليّة بالقيمة الحقيقيّة منذ ثمانينيّات القرن الماضي). من هنا، فإنّ الحفاظَ على العمالة الكاملة، التي هي من ركائز التوازُن الاجتماعي، يُعَدّ من أولويّات السياسة الاقتصاديّة منذ منتصف

القرن العشرين، ومنذ نهاية الثمانينيّات، كان البنك المركزي هو الذي أخذ هذه المسؤوليّة على عاتقه. وإذا كان الأمر قد ألزمه اللّجوء إلى سياسة المِحنة خلال السنوات العشر التي تلت الأزمة الماليّة، فإنّ ذلك يُعطي فكرةً عن مكانة القوى الضاغطة التي تعمل اليوم على إبطاء توسُّع الرأسماليّة ومعها التقدُّم الاجتماعيّ. وُلِدَت هذه القوى، كما رأينا، من منطق اقتصاد السوق، ذاك أنّ العَوْلَمَة، مثل الثورة المعلوماتيّة، تتلاعب بكيفيّة تقاسُم القيمة المُضافة لصالح العُملاء الذين يُنفقون جزءاً صغيراً نسبيّاً من دخلهم، وبالتالي لا يُمكن للنشاط أن يتقدّم من دون أن يَستدين آخرون ويُنفقوا أكثر ممّا يكسبون. قد يبدو اللّجوء إلى السياسة النقديّة لدفعهم للقيام بذلك أمراً طبيعيّاً: من خلال خفْضِ «تكلفة التمويل»، تتمتّع البنوك المركزيّة بالقدرة على التشجيع على الاقتراض أكثر والادّخار أقلّ. ومع ذلك، فإنّ الاستخدامَ المستمرّ لهذه الوسيلة يُمكن أن يتسبّب بمُشكلات.

الديون المعيشيّة للأُسر، في صميم تحوّل السياسة النقديّة

إنّ الآليّات التي تسمح للسياسة النقديّة بالتأثير على الاقتصاد تستحقّ الدراسة. بادئ ذي بدء، إنّ السلوكيّات العائدة للادّخار لا تتأثّر كثيراً بمستوى أسعار الفائدة، ذلك أنّ الشخص الذي يضع المال جانباً لكي يُحضِّر لتقاعده أو لكي يشتري منزلاً أو بكلّ بساطة لأنّه لا يتوافر لديه في الحال مشروعٌ يُنفِق عليه، سوف يواصل دائماً القيام بذلك، حتّى لو كانت هذه المدّخرات ذات مردودٍ ضئيل. بشكلٍ أساسي، تعتمد القدرة المركزيّة للبنوك على التأثير في الاقتصاد على تأثيرها على المُقترضين. هنا أيضاً، يجب أن ننظر إلى الأمور بعناية. على عكس ما يُفترض غالباً، لا يتأثّر الاستثمار التجاري نسبيّاً بحركة أسعار الفائدة، فالزيادة في مخزون رأس المال المُنتج تستجيبُ أوّلاً لتوقُّعات الطلب. لا تكفي الأسعار المُنخفِضة للفائدة لدفع الشركات للاقتراض لزيادة طاقاتها الإنتاجيّة. فإذا اقترضت عندما يكون الطلب بطيئاً، سيكون ذلك بالأحرى من أجل شراء شركاتٍ أخرى أو إعادة شراء أسهمٍ عائدة لها، وفي هذه الحالة ستذهب الأموال

إلى أولئك الذين تخلّوا عن هذه الأصول. ونظراً إلى أنّ امتلاك هذه الأصول يتركّز في أيدي الأكثر ثراءً، فمن المرجّح جداً ألّا تُغذّي هذه المبالغ الطلبَ الكلّي إلّا بشكلٍ هامشيّ. من هنا، يأتي تأثيرُ البنوك المركزيّة في الواقع على النشاط بشكلٍ أساسي من خلال السلوك الاقتراضي للأُسر، ذاك أنّ انخفاضَ أسعار الفائدة سيُشجّع بعضاً منها على القيام بنفقاتٍ لتحسينِ دَورة حياتها (شراء منزل أو سيّارة على سبيل المثال)؛ على العكس من ذلك، فإنّ أسعار الفائدة المُرتفعة ستدفعها إلى تأجيل هذه المُشتريات. وبالتالي، فإنّ التقلّبات في مبيعات المُمتلكات غير المُستهلَكة، وبخاصّة الاستثمار السكني، هي في أصل الدوافع التي تُحفّز أو على العكس من ذلك تبطّء الطلب الكلّيّ. ويأتي الاستثمارُ التجاريّ ليستجيب لذلك [Brender et al., 2015].

إنّ لطريقة التحوّل هذه نتيجةً واحدة، فهي تجعل من الخطر أن يستمرّ دعم النشاط من خلال السياسة النقديّة. لا يُمكننا أن نُحفّز باستمرار الأشخاصَ نفسهم على القيام بنفقاتٍ لتحسينِ دَورة حياتهم. فما أن يحصل هؤلاء على منزل، لن يقوموا بشراءِ منزلٍ آخر على الفورا من خلال الحفاظ على أسعار الفائدة مُنخفضة، أو حتّى خفْضها أكثر، يُمكن للبنك المركزي فقط تشجيع أُسرٍ أخرى على الاقتراض بدَورها. ومع ذلك، فمن المرجّح أن تكون هذه الأُسر أقلّ قدرةً على السداد من مجموعة الأُسر الأولى. لكنّ مخاطر هذه القروض لا يتحمّلها البنكُ المركزي وإنّما البنوك التي تَمنحها. فإذا ظلّت معدّلات الفائدة مُنخفضة لفترةٍ طويلة، ستكون هذه البنوك عرضةً للمزيد من المَخاطر. بالطبع، تجعلُ الابتكاراتُ الماليّة من المُمكن نقلَ جزءٍ من هذه المَخاطر على الأقلّ إلى مُشَغّلين آخرين. لكنّ تحويلَ المَخاطر لا يجعلها تزول، وكلّما تمّ توزيعُ المزيد من القروض تتراكَم المَخاطِر، إن لم يكُن في ميزانيّات البنوك فعلى الأقلّ في النظام المالي العالَمي. وإذا لم يكُن لدى أولئك الذين تقع عليهم هذه المَخاطِر القدرة على تحمّلها، فإنّ استقرار هذا النظام بالذات هو الذي يتعرّض للخطر.

آثار جانبيّة لا يُستهان بها

وممّا يزيد هذا التهديد تعقيداً الآثار الجانبيّة لطريقة انتقال السياسة النقديّة إلى الاقتصاد الحقيقيّ. إذا كانت استدانةُ الأسر تُسهِم دوماً في دعم إنفاقها، فإنّها لا تَدعم بالضرورة، وبالمستوى نفسه، الطلبَ الكلّيّ (الموجّه إلى الشركات). إنّ نفقات دَورة الحياة المموَّلة بالديون يُمكن أن تتعلّق بالفعل بالسلع الموجودة كما بتلك المُنتَجة حديثاً. إنّ أغلبيّة السيّارات التي يتمّ شراؤها كلّ عام تعود للمركّبات المُستعمَلة. فالاستدانة من أجل تمويل هذه المُشتريات لا ترتبط بأيّ إنتاجٍ جديد وبالتالي لا تشكّل دعماً للنشاط الإنتاجيّ. لكنّ الديونَ الناجمة عن هذه العمليّة لا بدّ أن تُسهِم في زيادة حَجمِ المَخاطر التي يجب أن يتحمّلها النظام الماليّ! وينطبق الشيء نفسه على المُشتريات العقاريّة التي تقوم بها الأسر، فهي تتعلّق بشكلٍ أساسي بمُمتلكاتٍ قائمة وليس بإنشاءاتٍ جديدة. بالطبع، إنّ عمليّات البحث التي تتمّ وأعمال التجديد تزيد من الطلب على السلع والخدمات (تلك الخاصّة بوكلاء العقارات، على سبيل المثال)، إلّا أنّ هذه النفقات أقلّ بكثيرٍ من تلك اللّازمة لبناءِ منزل جديد. ومع ذلك، هنا أيضاً، فإنّ المبلغ الإجمالي للاقتراض هو الذي سيزيد من مقدار المَخاطر التي يجب أن يتحمّلها النظام الماليّ. فضلاً عن ذلك، ونظراً إلى أنّ العرض لا يُمكن أن يتمدّد إلى ما لا نهاية من خلال التحفيز على اقتناءِ مَساكِن بمعدّلاتٍ مُنخفِضة، فإنّ أسعارها ستزاد باستمرار، وأحياناً بشكلٍ خطِر!

إنّ السياسة النقديّة، كأداة لإدارة الاقتصاد، تقوم بتشجيع بعضهم على الإنفاق عندما يتعثّر النشاط الاقتصادي، فيما تحثّ آخرين على إبطاء الإنفاق، على العكس من ذلك، حين يكون هذا النشاط في غزّ زخمه. فحين تُستخدم لهذا الغرض، تظلّ آثارها الجانبيّة مُحتواة نسبيّاً. بالطبع، ستُراكم الديون - وبالتالي المخاطر أيضاً- بسرعةٍ أكبر في نهاية الدورة، لكنّنا ستُراكم أقلّ من ذلك، عندما ترتفع الفوائد. وبالمثل، فإنّ مراحل الارتفاع السريع في أسعار العقارات سوف

تتناوب مع مراحل أبطأ من الارتفاع... ومع ذلك، فقد أظهرت تجربةُ العقدَين الماضيَين أنّ هذه الآثار الجانبيّة يُمكن أن يكون لها عواقب وَخيمة إذا تمّ استخدام السياسة النقديّة، من دون احتياطاتٍ خاصّة، لدعم النشاط الاقتصادي باستمرار. كان هذا هو الحال بالضبط في الولايات المتّحدة منذ عام 1997. فإزاء انخفاض صادراتها المُرتبِط بالأزمة الآسيويّة عام 1997، وانفجار فقّاعة سوق الأوراق الماليّة في عام 2000 بحجمٍ يوازي فقّاعة عام 1929، وانفجار أسعار النفط في منتصف العقد الأوّل من القرن الحاليّ وخسارة حصّتها في السوق لصالح الصين، واجَهتِ الولاياتُ المتّحدة ذلك كلّه من خلال الحفاظ على سياسةٍ نقديّة تيسيريّة. فكان من نتيجة ذلك ارتفاعٌ مُستمرّ في ديون الأُسر، وتشكُّلُ فقّاعةٍ عقاريّة واندلاعُ أزمةٍ ماليّة كبرى في عام 2008.

آلة تُبلى عند استخدامها لفترةٍ طويلة

في مُواجَهةِ خطر كسادٍ عالَمي أوجدته هذه الأزمة، استَخدمت الحكوماتُ في الولايات المتّحدة كما في الصين والمَملكة العربيّة السعوديّة وألمانيا ميزانيّاتها لفترةٍ وجيزة لتحقيق الاستقرار في الطلب العالَميّ. لكنّها سرعان ما تَركتِ الأمرَ للسياسةِ النقديّة لإنعاش الاقتصاد. وقد تسنّى لنا حينها أن نتبيَّنَ إلى أيّ مدىً فَقدتْ هذه الرافعةُ من فعاليّتها. في الولايات المتّحدة وإسبانيا أو إيرلندا، أسهمت الأعدادُ الكبيرةُ من المَساكن الجديدة المعروضة، والمديونيّةُ المُرتفِعةُ للأُسر، وزيادةُ الحَذَرِ من قِبَلِ البنوك، إلى جانب ارتفاع معدّلات البطالة، في إضعافِ قبضة السياسة النقديّة على الاقتصاد الحقيقيّ. لم يكُن أمام البنوك المركزيّة آنذاك من خياراتٍ كثيرة. لقد خفّضت ليس مستوى أسعار الفوائد الرئيسة فقط، كما تفعل عادةً، ولكنْ معدّلات الأسعار طويلة الأجل أيضاً: من خلال شراء السندات بكثافةٍ دَفَعَتْ إلى تخفيضِ مُعدّلات الفوائد، ومعها الفوائد على القروض العقاريّة. بذلك حاوَلتْ إنعاشَ وضْعٍ اقتصاديٍّ أصابه الكساد بسبب صدمة الأزمة، وبشكلٍ أعمق بسبب تقاسُم الدخل العالَمي المؤاتي بشكلٍ مُزمِن

للعملاء الذين يكون مَيلهم إلى الإنفاق مُنخفِضاً نسبيّاً. كان إصرارُ البنوك المركزيّة على بَذْلِ هذا الجهد باتّجاه «التيسير الكمّيّ» من النّوع الذي أدّى إلى تحوُّلِ معدّلات الاقتراض طويل الأجل للعديد من الحكومات إلى سلبيّة. في نهاية العقد الثاني من القرن الحاليّ، تبيّن مع ذلك أنّ نجاحها كان مُتواضعاً. بالطبع، انخفضَ معدّلُ البطالة في كلّ مكان. ولكنّ في أوروبا، وحتّى في الولايات المتّحدة، بَقيت المعدّلات الأساسيّة للعمالة لدى الشريحة النشطة من السكّان بعيدةً عن المستويات التي بَلغتها في أواخر العقد الأوّل من هذا القرن، كما كانت الأجورُ تَجِدُ صعوبةً في التحسّن وظلّ التضخّمُ منخفضاً للغاية. كانت ألمانيا هنا استثناءً نسبيّاً، حيث ارتفعت الأجور بمعدّلٍ أسرع قليلاً من متوسّط منطقة اليورو. في هذا البلد الذي أصبح سوقُ العمل فيه من أكثر الأسواق مرونةً في المنطقة، توجَّب مع ذلك انخفاض معدّل البطالة إلى حوالى 3 %، وهو مستوىً لم تتمّ ملاحظته منذ أربعة عقود! وكانت الآثار الجانبيّة للسياسة التي يقودها البنك المركزي الأوروبي واضحةً هناك بشكلٍ خاصّ، بحيث إنّه في غضون خمس سنوات، ارتفعت أسعارُ العقارات في ألمانيا بنسبةٍ تُقارب 50 %، ما دَفَعَ إلى التشدُّدِ في كَبْحِ جماحِ الإيجارات في بعض المُدن.

خَجَلُ السياسات الماليّة

في مُواجَهَة المَخاطِر المُرتبِطة بالحفاظ على سياساتٍ نقديّة مُيسّرة بشكلٍ دائم، تصرّفت الحكوماتُ الغربيّة بشكلٍ خجول جدّاً. ومع ذلك، واضحة هي الإشارة التي يعطيها الانتقالُ إلى المنطقة السلبيّة لعائد مجموعةٍ مُتزايدةٍ باستمرار من السندات الحكوميّة. بعيداً عن كونه انحرافاً، فهو يكشف عن عدم التوازُن العميق بين أولئك الذين لا يريدون إنفاقَ كلّ دخلهم وأولئك الذين يرغبون في الاقتراض للتمكُّنِ من الإنفاق. لو أخذْنا الأمرَ في ظاهره، فإنّ هذه المعدّلات السلبيّة تُشير، على عكس ما كان عليه الحال منذ قرون، إلى أنّ تفضيل المُستقبل يَنحو، لعددٍ من الأسباب، لأن يتفوّقَ اليوم على تفضيلِ الحاضر. فعلى

سبيل المثال، إنّ أولئك الذين يدّخرون في كلّ مكان ليكونوا قادرين على توفير نفقاتِ تقاعدهم غداً هُم أكثر عدداً وأكثر ثراءً: إنّ المكوّنَ الرئيس للثروة الماليّة لأكثر من 90 % من الأُسر الأميركيّة يتشكّل من مستحقّاتٍ مودَعة في صناديق التقاعد. هذا التفضيل للمُستقبل يكمن أيضاً في أساس سلوك بعض الدول من النرويج إلى الكويت، التي خصّصت للأجيالِ القادمة جزءاً من الإيرادات المُحصَّلة من بَيعِ موادها الخامّ. وهو تفضيلٌ نَجده كذلك لدى الرأسماليّين الذين يجنون أرباحاً تفوق بكثيرٍ فُرص الاستثمار التي يَعتبرون أنّه من المُناسب اغتنامها الآن، نظراً لعدم اليقين الذي يلفّ الطلب في المُستقبل... بالطبع، إنّ مَظهر هذا الاختلال تضخّمَ بفعلِ تدخُّل البنوك المركزيّة؛ إلّا أنّه على الرّغم من ذلك لم يتشوّه. لو لم تضغط البنوك المركزيّة بكلّ ثقلها على ارتفاع كلفة الائتمان، فلن يكون هناك ما يكفي من المُقترضين لتوفير مقابلٍ لأولئك الذين يريدون بأيّ ثمن التحويل في وقت القوّة الشرائيّة: كان لا بدّ من ضغطٍ أكثر تأثيراً لثَنيِهِم عن ذلك.

الميزانيّة، أداةُ سياسةٍ هيكليّة

لم تتدخّل الحكوماتُ الغربيّة، ولاسيّما الحكومات الأوروبيّة، للحدّ من هذا الخَلل. ومع ذلك، فإنّ السياسة الماليّة نَجَحَت في مُواجَهة المُشكلات الهيكليّة. إلّا أنّ استخدامَها لإدارةِ الوضع الاقتصادي يُمكن حتّى أن يكون أمراً خطِراً. أوّلاً، لأنّ الأداة ليست على قدرٍ من المرونة، ذلك أنّ الميزانيّة توضَع مَوضِع التنفيذ ما أن يتمّ التصويت عليها، حتّى لو تغيّر الوضعُ الاقتصادي في هذه الأثناء. ثمّ إنّ الضغط السياسي يجعل من استخدامها غير مُتماثِلٍ للغاية، ذلك أنّ العديد من البرلمانيّين يميلون بقوّة إلى التصويت لصالح التخفيضات الضريبيّة وزيادة الإنفاق من أجل «إحياء» النشاط الاقتصادي، وهُم يتردّدون في القيام بعكس ذلك عندما يبدأ الانتعاش! إنّ حَجمَ الديون المُتراكِمة على بلدانٍ مُعيّنة، مثل فرنسا على سبيل المثال، يأتي في جزءٍ منه كنتيجةٍ لهذا المَوقف غير المُتوازِن.

في الوقتِ نفسه، فإنّ الطبيعة المُتنوّعة للغاية للضرائب التي يُمكن أن تفرضها الدولةُ والنفقات التي يُمكن أن تتكبّدها تمنحها قدراتٍ فريدة للعمل. من خلال تحديد موازين الضرائب التي تفرضها، ومن خلال إجراء التحويلات، يُمكن لميزانيّتها تصحيح جزء من عدم المساواة في الدخل الذي يعتبره المُجتمع غير مبرَّر وتلبية بعض الاحتياجات الفرديّة التي لا يُمكن إشباعها بطريقةٍ أخرى. إنّ النفقاتِ التشغيليّة للدولة، من تمويل المستشفيات إلى تمويل السجون، تعكس الثمن الذي يُعطيه المُجتمع لحياةِ كلّ فردٍ من أفراده. أمّا النفقات الاستثماريّة، من ميزانيّة التعليم أو البحث إلى تلك المخصَّصة لتطوير البنى التحتيّة، فهي تَصنع إلى حدٍّ كبير مُستقبل هذا المُجتمع. تَدعمُ هذه الاستثماراتُ الطلبَ بالطبع، ولكنّها أيضاً تُحفِّز العرضَ في الوقت نفسه الذي توجّهه فيه: بقدر ما توجد مصلحة، فإنّ الرأسماليّة تعتمد على استثماراتِ الدولة وتتبع المَسار الذي تخطّه.

انضباطٌ يُساء فَهمه

في العديد من الدول الغربيّة، ومن أجل تحقيق الانضباط المالي، تخلّت الحكوماتُ عن الاستفادةِ من اختلال التوازن المالي الذي أدّى إلى انخفاض الطلب العالَمي منذ مطلع القرن. فالفكرة القائلة إنّ ميزانيّة الدولة يجب أن تُدار على طريقة رَبّ العائلة الذي لا يُريد تركَ ديونٍ لأطفاله، هي فكرةٌ مُنتشرة على نطاقٍ واسع منذ زمنٍ طويل. إنّها ليست فكرة خاطئة بالمطلق. فالأب الصالح يعلم أنّه ما من فَرقٍ بين توريث المباني المُتهدّمة التي يجب إعادة تأهيلها وتَوريث الديون. إنّما على عكس الفرد، لا يتعيَّن على الدولة سداد ديونها، ويُمكنها الاقتراض باستمرار لسداد القروض السابقة. إنّها تحتاج إلى أن تكون قادرة على تسديد رسوم الفائدة الخاصّة بها فقط، وبمستطاعها تحقيق الفوائض اللّازمة مُستقبلاً لتجنُّب الزيادة المستمرّة في عبء الديون. سيكون هذا أسهل عندما تكون معدّلات فوائد الاقتراض منخفضةً والنموّ في النشاط الاقتصادي مُتواصِلاً [Blanchard, 2019]. وطالما أنّ دائنيها واثقون من أنّها ستتمكّن من الوفاء

بالتزاماتها، لن يتردّدوا في تجديد قروضهم. وبخاصّة أنّ توسُّع الرأسماليّة في الاقتصادات المُتقدّمة لم يعُد منذ فترةٍ طويلة كافياً لاستيعاب مدّخرات الأُسر. فالثروة الماليّة لهذه الأُسر، صافية من ديونها، تتجاوَز بكثيرٍ قيمةَ رأس المال الذي تستخدمه الشركات. هذه الثروة هي في الواقع أكبر بكثيرٍ من التزامات الشركات. كان هذا مُمكناً لأنّ الدولة قامت بالاستدانة. من دون هذا الدَّين العامّ، لم تكُن الأُسر قادرةً على الادّخار بالقدر الذي تريده، أو بالأحرى لكان دخلُها ينمو بشكلٍ أبطأ، ما يضطرّ عمليّة الادّخار للتكيُّف مع حاجة الشركات للتمويل فقط. فأولئك الذين يخافون من ارتفاع المديونيّة غالباً ما يَنسون أنّها النظيرُ الإجباري لزيادة الثروة الماليّة، وبخاصّة تلك العائدة للأُسر: لا يُمكن دعم الأصول الماليّة لبعضهم إلّا بالتزاماتٍ من قِبَلِ آخرين!

الدراما الأوروبيّة

منذ مطلع القرن الحاليّ، أضاعت الديمقراطيّات الغربيّة فرصةً غير عاديّة للمُساعدة في الحفاظ على ضغط الطلب الكافي مع وضْعِ ميزانيّاتها في خدمة التقدُّم الاجتماعيّ. بالنسبة إلى الجزء الأكبر، لم تُحاول حتّى من خلال الجهود المُتزايدة لإعادة التوزيع، تقليلَ عدم المُساواة من أجل خفْضِ معدّل الادّخار الخاصّ على الأقلّ. مع ذلك، كان بإمكان الحكومات الغربيّة أن تُحفِّزَ النموَّ بهذه الطريقة من دون الحاجة إلى المزيد من الاقتراض. وقد سارَ الإصلاحُ الضريبي الذي أطلقه دونالد ترامب عام 2017 في الاتّجاه المُعاكس تماماً! والإجراء الأكثر كلفة الذي اتُّخذه، المُتمثّل بخفْضِ معدّل الضريبة على أرباح الشركات، بدلاً من أن يُحفِّز الاستثمار، أدّى بشكلٍ أساسي إلى زيادة المبالغ المدفوعة للمُساهمين؛ وهؤلاء في الغالب قاموا بتوفيرها. في المقابل، لم يبقَ شيءٌ من الإعلانات المتعلّقة بتمويلِ بَرامِج البنية التحتيّة الرئيسة، والتي كانت مع ذلك تتصدّر البَرنامج الانتخابي للرئيس المُقبل. في أوروبا، كان السلوكُ المُتعلّق بالميزانيّة أكثر شَططاً كذلك. بتأثيرِ ألمانيا، التي جَعلتِ الانضباطَ في الميزانيّة عقيدة،

وبدعمٍ من فرنسا التي شعرتْ بالذنب لتجاهُل هذا الأمر دائماً، قامت دولُ اليورو في أعقاب الأزمة الكبرى الماليّة بمُمارَسةِ سياسةٍ انتحاريّة. فبعد توسيع عجزها العامّ للمُشارَكة في جهودِ الاستقرار العالَمي التي أعقبت صدمة عام 2008، قرَّرت هذه الدولُ العودة، جميعاً وبسرعةٍ، إلى الامتثالِ للقواعد الموضوعة عند إنشاء العملة الموحَّدة.

إنّ خَفْضَ الاقتراض الحكومي في حين أنّ الوكلاء من القطاع الخاصّ، الشركات والأُسر على حدٍّ سواء، الذين كانوا لا يزالون تحت وقْعِ الأزمة، استمرّوا في عدم إنفاق جزءٍ كبير من دخلهم، دَفَعَ باقتصاداتِ منطقة اليورو لإقراض جزءٍ من مدّخراتها للخارج. في الواقع، لو أخذنا سكّانَ أيّ بلد مُجتمِعين، فإنّه لا يُمكنهم أن يُنفقوا أقلّ ممّا يَكسبون من دون أن يَقترض بقيّة العالَم الفَرق. سيكون هذا هو الحال عندما يبيعون سائر أنحاء العالَم سِلعاً وخدماتٍ أكثر ممّا يشترون منه. ومع ذلك، يُمكنهم القيام بذلك بطريقتَيْن: بتصديرٍ أكثر أو باستيرادٍ أقلّ. في بيئةٍ عالَميّة مأزومة، كما كان الحال في أعقاب أزمة عام 2008، كان الأمل في تصدير المزيد أقرب إلى الوَهم. أقرضت منطقة اليورو كتلةً مُتزايدة من المدّخرات لبقيّة العالَم وقامت بمُشترياتٍ أقلّ، فأدّى الانخفاضُ السريع في العجزِ المالي إلى خفضِ الطلب المحلّي وبالتالي خفْضِ الواردات أيضاً! وقد تبيَّنَ أنّ عواقب هذه السياسة وَخيمة. في جميع بلدان منطقة اليورو، توقَّفَ رصيدُ رأس المال العامّ - البنية التحتيّة والمباني، وما إلى ذلك- عن النموّ في الوقت نفسه الذي أدّت فيه آثارُ تخفيضات الميزانيّة وانخفاضُ معدّلات التوظيف إلى إضعافِ التماسُك الاجتماعي بشكلٍ خطِر. إنّ قيود توازن الاقتصاد الكلّي، التي اكتشفها كينز، لا تكتسي منحىً أيديولوجيّاً فقط، بل هي حقيقة متأصّلة في اقتصاد السوق.

إنّ الرغبة في الاستمرار في تجاهُل هذه القاعدة سيكون أكثر دراماتيكيّة لأنّ دَور الميزانيّات العامّة في بداية القرن الحادي والعشرين أصبح أكثر أهميّة ممّا كان عليه في العقود الأخيرة. ودَورها في عمليّة التدمير الخلّاق، العزيز على

اللّيبراليّة، هو دَورٌ أساسي الآن. كما رأينا، فإنّ العَوْلَمَة والتقدُّم التقني يُحرّران العمل، ولكن لكي يتمّ إطلاق عجلة العمل، لا بدّ من أن يُعلن عن احتياجات يتوجّب تلبيتها. تمتلك ميزانيّة الدولة القدرة على تلبية احتياجاتٍ فرديّة أو جماعيّة، لا يُمكن تحقيق ذلك من دونها، وعلى عكس السياسة النقديّة، يُمكنها إشباع احتياجاتٍ ذات طبيعة جديدة. وبذلك، يُمكنها أن توجّه مستقبلاً استخدام العمل الذي سيتمّ تحريره من خلال التقدّم التقنيّ. في الوقت الذي وصل فيه تطوّر المُجتمع الاستهلاكي إلى حدوده القصوى، على الأقلّ في الاقتصادات الغربيّة، أصبح تحويلُ الرأسماليّة إلى مَسارٍ آخر أمراً ضرورياً. فإذا لم تُسهِم الميزانيّات والسياسات العامّة بذلك بشكلٍ عامّ، ستجد مُجتمعاتنا صعوبةً في إعادة سلوك درب التقدُّم الاجتماعيّ.

الفصل السابع

توسيع الآفاق واختفاء الحدود

أصبح تدهور البيئة الطبيعيّة تهديداً حقيقيّاً بشكلٍ متزايد. للحؤول دون ذلك، هناك حاجة إلى مُبادراتٍ واستثماراتٍ خاصّة وعامّة. ومع ذلك، فإنّ الدول الغربيّةِ وبقصرِ نَظرٍ منها، تتباطأ في وضْعِ هكذا إجراءات مَوضع التنفيذ، حتّى عندما يكون ذلك مُمكناً. وَحده ضغطٌ اجتماعي متعدّد الأوجُه يُمكنه أن يضع حدّاً لهذا التردُّد. في الواقع، يجب على مُجتمعاتِ هذه الدول ألّا تُعيد التفكير في علاقتها بالطبيعة فحسب، بل يجب عليها أيضاً أن تَجِدَ وسيلةً لفرْضِ رؤيتها على الرأسماليّة. والاتّجاه الذي يجب أن تسير فيه هذه الأخيرة اليوم مختلف جدّاً عن الاتّجاه الذي سلكته حتّى الآن بحيث لا يُمكن تزكها لتَجِدَ طريقَها بمُفردها. إنّ طُرقَ الإنتاج التي تبنّتها الرأسماليّة، وأنماط الاستهلاك التي روَّجت لها تُشكّلُ على بيئة الكوكب خطرَ تدهورٍ لا رجعةَ فيه. يجب أن تتغيّر سِماتُ المُجتمع الاستهلاكي التي استند إليها توسّعها السابق. إلّا أنّ تغيير هذا المَسار هو من الصعوبة بمكان بحيث إنّ العمل في بلدٍ واحدٍ لا يكفي. في العديد من المجالات، وبخاصّة في ما يعود إلى المناخ، لا تَعرف البيئةُ العالَميّة حدوداً. لذا لا يتعيّن على الدول المُتقدّمة تنسيق استراتيجيّاتها فحسب، وإنّما يجب أن تأخذ في الاعتبار البلدانَ التي لم يبدأ تطوُّرها الاقتصادي عمليّاً. فالدول المتقدّمة هي مصدر ما يقرب من 40 % من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري فيما هي تمثّل أقلّ من 10 % من سكّان العالَم. من خلال الحدّ من بصمتها على البيئة، ستُعطي البلدان الأكثر تقدُّماً للآخرين مساحةً أكبر قليلاً لتزيد من بصمَتِها. حتّى لو حصلَ ذلك، فإنّ هوامشها تبقى ضيّقة. فإذا لم يستطع المُجتمع الاستهلاكي أن يكون نموذجاً للبلدان التي لا تزال تُكافح من أجل تلبية الاحتياجات الأساسيّة لسكّانها، سيكون الأمر متروكاً لها لابتكار المَسار الذي سيمرّ من خلاله التقدُّمُ الاجتماعي لديها. إنّ مُساعدتها على سلوك هذا الطريق هو في مصلحة الدول المتقدّمة.

بيئةٌ مُهدّدة

منذ آلاف السنين، لم يتوقّف البشر عن التفاعُل مع الطبيعة: من خلال الصيد، وحرث الأرض، واستخدام أحجارها وأشجارها، واستخراج صخورها ومعادنها... لتحسين ظروفهم المعيشيّة، غيّروا بشكلٍ مستمرّ وعميق البيئة التي يعيشون فيها: تمّ تعديل مجاري الأنهار، وتدمير الغابات، وبناء المُدن، وتحسين البذور، وترويض الحيوانات... وقبل أن يبدأ توسُّع الرأسماليّة بوقتٍ طويل، بدأ الناس، من خلال عملهم اليومي، بتعديل التوازُنات الطبيعيّة. لقد فعلوا ذلك لتلبية احتياجاتهم الفَوريّة ومن دون القلق بشأن العواقب التي قد تترتّب عن أفعالهم على بيئتهم على المدى الطويل. وأتت الرأسماليّةُ لتُغيِّرَ الأشياء بشكلٍ جذريّ. أوّلاً، أعطت هذا التفاعُل بين الإنسان والطبيعة قوّةً وأشكالاً غير معروفة حتّى الآن. من ثمّ، وبسرعةٍ، لم تعُد الاحتياجات التي سعى العملُ البشري إلى تلبيتها مجرّد احتياجاتٍ أوّليّة. ففي الوقت نفسه الذي جَعَلَ الحياة اليوميّة أسهل وأكثر إمتاعاً، سمحَ المُجتمعُ الاستهلاكيُّ للاهتمام بالتميُّز ولهاجِس تقليد الآخرين بالبروز على نطاقٍ أوسع. وبعد أن أصبحت الأشياء والخدمات المُستهلَكة أكثر عدداً وأكثر تنوّعاً - وغالباً ما تكون عديمة الجدوى أيضاً-، انفتحت أمام الرأسماليّة احتماليّة الطلب المُتزايد باستمرار. كان هذا التطوّر أساسيّاً في ديناميكيّتها... في الوقت نفسه الذي أسهم فيه في جعل بصمتها الماديّة تترك أثرها بشكلٍ هائل. ومع ذلك، فإنّ السبب الأخير الذي جَعَلَ الرأسماليّةَ تُغيّر علاقة الإنسان بالطبيعة هو السبب الأعمق: بالنسبة إليها، إنّ الطبيعة غير موجودة. فالبيئة - البيئة التي تتصوّرها- مكوّنة من سلعٍ تمتلكها وأخرى تبيعها فقط. لذلك فهي من حيث الأساس تتعامى عن تأثيرات نشاطها على البيئة، وبالتالي تتعامى أيضاً عن القيود التي يُمكن أن تفرضها الطبيعة عليها في النهاية.

بالتأكيد، من بين السلع التي تهمّ الرأسماليّة، هناك سلع كالقمح أو الفحم على سبيل المثال، هي منتجات «طبيعيّة». والرأسماليّة «تترصّدها» لأنّه كما هو

الحال مع أيّ سلعة، يحتاج الأمر لعملٍ بشري للحصول عليها، ولكن قبل كلّ شيء لأنّ الأراضي التي تُزرع فيها هذه المُنتجات أو باطن الأرض الذي تُستخرج منه هي ملكيّة خاصّة. من هنا، يحصل المالِك - الذي يُمكن أن يكون دولة- على عائداتٍ سنويّة تُحدَّد قيمتها بموجب قوانين العرض والطلب. إذا أصبحت بعض المُنتجات أكثر ندرةً، يرتفع سعرها فتضخّ أموالاً لزيادة العرض وتقليل الطلب عليها. يتمّ زراعةُ أراضٍ جديدة، وإطلاقُ استكشافات، وبذْلُ مُحاولاتٍ لتحسينِ المحاصيل أو ظروف الاستخراج. فضلاً عن ذلك، بما أنّ هذه المُنتجات أصبحت أكثر تكلفةً، يتمّ البحثُ عن بدائل ويتمُّ التقليلُ من استخدامها... إنّ القوّة العظيمة للرأسماليّة تكمُن على وجه التحديد في قدرتها، بشكلٍ أو بآخر، على التكيُّف مع ندرة المَوارِد التي تَستخدمها. لذلك يجب استيفاءُ شرطٍ واحدٍ فقط: إنّ الحقَّ في استغلالِ هذه المَوارِد يجب أن يكون «مُتاحاً للحيازة الخاصّة».

مَوارِد مُتاحة للاستحواذ ومَوارِد غير مُتاحة

تمَّ التقليلُ إلى حدٍّ ما من هذه القدرة على التكيُّف من قِبَلِ أعضاء نادي روما عندما سَعوا، عشيّة أوّل صدمةٍ نفطيّة، إلى استكشافِ الحدود التي يَضعها الكوكبُ على النموّ الاقتصاديّ. من حيث المبدأ، كان نَهجُهم مُشابِهاً لنَهجِ مالتوس: إظهار أنّ معدّل النموّ الثابت لسكّان العالَم ليس مُستداماً على مدى طويل. مع الإشارة الى أنّ إطارَهم التحليلي كان أكثر تطوّراً. ففي حين بيّنَ مالتوس ببساطة لماذا لا يُمكن لنموٍّ هائل للسكّان أن يتوافق مع النموّ الخطّي في الإنتاج فقط، قام نادي روما بنفذَجَةِ العلاقات المُتبادَلة التي يُنشئها التصنيعُ والتحضُّرُ بين الديناميّات السكّانيّة وحالة الكوكب [Meadows et al., 1972].

كما هو الحال مع مالتوس، فإنّ نقطة البداية هي نموّ الإنتاج الزراعي الضروري لتلبية الاحتياجات الغذائيّة للسكّان. ومع ذلك، يرتبط النشاط الصناعي به ارتباطاً مباشراً، إذ إنّه يزيد من غلّة الأراضي المزروعة. فمن خلال نفذَجَتِها، يُنتِج القطاعُ الصناعي سلعاً تهدف إلى تلبية الاحتياجات الأساسيّة الأخرى لسكّان العالَم فضلاً

عن المعدّات اللّازمة لضمان النموّ الضروري لأرصدة رأس المال. إلى هذه العلاقات التي تَصِفُ نشاطَ الإنتاجِ بالمعنى الضيّق، يُضاف العديد من الارتباطات الأخرى التي تُلخِّص نِظامَ أنماط الفعل والتفاعُل بين البشر وبيئتهم الطبيعيّة، المُرتبِطة بالنموّ السكّاني. في التمثيل الذي قدّمه نادي روما، على سبيل المثال، يُصاحب هذا النموّ تقدُّمٌ في التحضُّر، ومن هنا تقلُّص مساحة المناطق الصالحة للزراعة... والحاجة إلى تعويضها من المساحات التي تشغلها الغابات، ما يتسبّب بتخفيضِ قدرةِ الكوكب بدَوره على تجديد غلافه الجوّي... بعد العديد من عمليّات المُحاكاة، وعلى الرّغم من الطبيعة التقريبيّة بالتأكيد لمُعايَرة كلٍّ من العلاقات التي تمّ أخذُها في الاعتبار، توصّل التقريرُ الى استنتاج: سيصطدم النموُّ السكّاني باستنفاد احتياطيّاتِ الموادّ الخامّ قبل أن يُعيقه استنفاد الآليّات التي بفضلها «يمتصّ» الكوكبُ التلوّثَ و«يُصلِح» جميعَ أنواع الأضرار النّاجمة عن النشاط البشريّ.

بعد نصف قرنٍ، من المُثير للاهتمام أن نَفهم لماذا، على الرّغم من وضوح التحليل المُقترَح، يبدو المنظور مُختلفاً إلى حدٍّ ما: يُهدِّدُ تدهورُ حالةِ المُحيط الحيوي بتراجُعِ الظروف المعيشيّة لسكّان العالَم والحدّ من نموّها حتّى قبل أن يتوقّفَ توسُّعُ النشاط الاقتصادي بسبب عدم كفاية مَوارِد الموادّ الأوّليّة. وتجدر الإشارة إلى أنّ واضعي التقرير شدّدوا منذ البداية على أنّ حَجمَ المَوارِد المُتاحة كان أسهل على التقييم من قدرة المحيط الحيوي على امتصاص التلوّث. ومع ذلك، فإنّ التغيير في المنظور له سبب أعمق: إذا كانت المَوارِد من الموادّ الأوّليّة «المحدودة» قابلة للاستحواذ، فإنّ الشيء نفسه لا ينطبق على بيئة الكوكب. وبما أنّ ما تُشكّله هذه البيئة من «سلّة نفايات» ليست ملكاً لأحد، فهي بمُتناول الجميع. إنّ حالة النفط، الذي كان يُخشى منذ فترةٍ طويلة أن ينفد بسرعةٍ، هي مثالٌ نموذجي لوجهة النظر هذه. فقد أدّت الزياداتُ المُتكرّرة في الأسعار إلى اكتشافِ حقولٍ نفطيّة جديدة واستغلالها، وكذلك إلى انخفاضٍ كبير في كثافة إنتاج الطاقة واستهلاكها. ومع ذلك، لم يحصل شيءٌ مُماثِلٌ للحدّ من انبعاثات

غازات الاحتباس الحراري. بحلول نهاية القرن الحاليّ، سيؤدّي حَرقُ جزءٍ من احتياطيّات الكربون الأحفوري المُكتشَفة اليوم إلى انبعاثاتٍ كربونيّة تتجاوز إلى حدٍّ كبير العتبة التي سيكون للاحترار العالَمي بعدها عواقب وخيمة [Giraud, 2014].

الرافعات التجاريّة

إذا كانت الرأسماليّةُ تتعامى عن التهديداتِ النّاشئة بسبب رغبتها بمُراكَمة الأرباح، فلا يوجد أيُّ سببٍ يجعل الأمرَ نفسَه ينطبق على المُجتمعات التي نمَت فيها. إنّ النهجَ الديمقراطي الاجتماعي يرغب في أن تدفع هذه المُجتمعاتُ بالرأسماليّةِ في مَسارٍ يتوافق مع السعي لمُواصَلة التقدُّم الاجتماعيّ. لتحقيق ذلك، إنّها تمتلك الرافعاتِ نفسَها التي استخدَمَتْها لزيادةِ سعر العمالة. يُمكنها أن تحظِّر بموجب القانون استخدامَ مُلَوِّثٍ، أو الحدّ من انبعاثاتِ مُلوِّثٍ آخر عبر فرض معايير - قد تكون مصحوبة بغرامات- كما فعل الاتّحاد الأوروبي، على سبيل المثال، في مسألة إنتاج السيّارات [الاتّحاد الأوروبي، 2019]. يُمكن للمُجتمعات المُتقدّمة أيضاً أن تتصرّف بطريقةٍ أكثر حِنكةً وتوجيه قدرات الرأسماليّة على التكيُّف من خلال إعطاء سعرٍ للملوِّثات التي يتوجّب الحدّ منها. فإذا تحوَّلت هذه الأخيرة إلى سلعٍ، ستُقيم لها الرأسماليّةُ وَزْناً [Mistral, 2015]. كان إصدارُ «حقوق التلويث» أوّلَ أداةٍ من هذا القبيل. وكان بَرنامج الحدّ من انبعاثات ثاني أوكسيد الكبريت، الذي بَدأ في مُنتصف التسعينيّات في الولايات المتّحدة لمُكافَحة «المطر الحمضي»، هو المثال النموذجي. ثمّ نُفِّذ هذا البَرنامج في أنحاءٍ عدّة من العالَم وتمّ تطبيقه على ملوِّثاتٍ أخرى. في منتصف العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين، قرَّرَ الاتّحادُ الأوروبي تخصيصَ حقوقِ انبعاث غازات الاحتباس الحراري. المبدأ بسيط: يتمّ تخصيصُ حقوقٍ بقيمةٍ مُساوية للحجمِ الإجماليّ للإصدارات التي لا نريد تَجاوزها للشركات المَعنيّة بالتدبير. هذه الحقوق قابلة للتفاوُض ويُمكن أن تحصل كلُّ شركةٍ على ما يتلاءم

مع وضعها. فالشركاتُ التي تستطيع بسهولة تخفيضَ انبعاثاتها سوف تُشجَّع على القيام بذلك لأنّه سيكون بوسعها بَيْع الحقوق التي لم تَستخدمها إلى الشركات التي يكون التخفيضُ أكثر تكلفةً بالنسبة إليها. وبالتالي، سيتمّ احترامُ إجمالي الانبعاثات المحدَّد من دون أن تخضع أيُّ شركةٍ لقيودٍ صارِمة: تُحدّد السلطاتُ الكميّةَ المقبولة للانبعاثات ويُحدِّد السوقُ سعرَ الحقوق المُخصَّصة. يُمكن استكمالِ هذا النّوع من الحوافز بنمطٍ آخر يعتمد منطقاً مُعاكساً: تُحدّد السلطاتُ سعرَ وحدة التلوُّث وسيُحدِّد السوقُ الكميّةَ المُنبعِثة. هذا هو بشكلٍ خاصّ مبدأ «ضريبة الكربون» التي تهدف إلى الحدّ من انبعاثات أحد الغازات الدفيئة الرئيسة. تتمثّل ميزة هذا النهج الثاني في أنّه لا يطال المُلوّثين الرئيسيّين اللذين يُمكن مُعاقَبة سلوكهم فحسب، بل يشمل جميع المُلوّثين، وبخاصّة المُستهلِكين. ومع ذلك، مهما كانت الأدوات المُستخدَمة، فإنّ مُعايرتها تبقى دقيقة، ذلك أنّ تحديدَ الكميّات المسموح بها من الانبعاثات ومَسارات الأسعار التي يتوجَّب تبنّيها يتطلّبُ تحليلاتٍ لم يتمّ فَهْمُ شروطها بشكلٍ كامل. ولكي تكون هذه المُعايَرة فعّالة، يجب تعديل مِقدار حقوق الانبعاثات المُخصَّصة ومَبلغ الضرائب المُحدَّدة وفقاً لظروف السوق السائدة. فالركود في أوائل العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين الذي أصاب النشاط الاقتصادي بنكسة، أدّى إلى انخفاضِ انبعاثات الملوّثات، وإلى هبوطٍ كبير في سعر الحقوق المُتداوَلة في السوق الأوروبيّة التي كانت في بداية انطلاقتها. من هنا، فإنّ تحديدِ حدٍّ أدنى لسعر الكربون كان يُمكنه ضمان حافِزٍ مُستدام فقط [Charpin et Contamin, 2015].

مشكلة عالَميّة

بما أنّه لا يترتّب عن التقاعُس عن اتّخاذِ إجراءاتٍ في هذا الصدد أيّ عواقب مباشرة، فإنّ احتمالَ تَرْك الأمور على حالها يبقى كبيراً. لأنّ حماية البيئة توجِب إعادة النظر بأساليب الإنتاج كما بأنماط الاستهلاك في المُجتمعات المُتقدّمة. وسيَفقدُ جزءٌ من الرأسمال المُستثمَر من قيمته، في الوقت نفسه الذي يتمّ فيه

التشكيك بالعديد من العادات المُتّبعة. لذلك، فإنّ إيجاد أغلبيةٍ تعمل لصالح القيام بعملٍ سريع ليس بالأمر السهل، إذ لا يتوجّب علينا مُواجَهة ضغط الشركات المُتضرّرة فحسب، وإنّما أيضاً لامبالاة المُستهلِكين. لأنّ أنماط الحياة التي قام عليها المُجتمع الاستهلاكي هي التي تحتاج إلى أن نُغيّرها! في عالَمٍ مُعَوْلَم، تكون المُقاوَمات التي يجب التغلُّبُ عليها أكثر صلابة أيضاً. إنّ السياسة البيئيّة التي يتمّ تنفيذها على المستوى الوطني أو الإقليمي، تؤدّي دائماً، على الأقلّ في المدى القصير، إلى رفعِ قيمة الحَيّز الاقتصادي الذي تريد الحفاظ عليه. إذا لم يتمّ القيامُ بأيّ شيءٍ للتعويض عن ذلك، يُخشى أن تصطدم هذه السياسةُ ليس بمُعارَضةِ الشركات العاملة فقط، ولكن أيضاً بمُعارَضةٍ من موظّفيها، أو حتّى من المناطق المُقامة فيها، وستشجّع هذه الإجراءات بالفعل على نقل جزءٍ من الإنتاج الملوّث إلى مناطق تكون فيها تكلفة الحياة، وبالتالي تكلفة البيئة، أقلّ. إنّ استخدام الميزانيّات العامّة لمُحاولةِ تحقيق العدل حول كيفية تحمُّل تكاليف هذا «التحوُّل» هو السبيل الوحيد للإسراع به.

ومع ذلك، هناك أكثر من ذلك: إنّ جزءاً كبيراً من «عمليّات التلوُّث» لا يضرّ بالبيئة المحلّية فحسب، بل يضرّ بالكوكب أيضاً. هذا هو الحال، على سبيل المثال، مع المواد البلاستيكيّة التي تتراكم في المُحيطات أو البكتيريّات التي تزداد مقاومتها بفعل الاستخدام غير المُنضبِط للمُضادّات الحيويّة، في أفقر البلدان على وجه الخصوص. إنّ ذلك ينطبق بالطبع أيضاً على انبعاثات غازات الاحتباس الحراري. فارتفاع درجة الحرارة، وما يرتبط به من تعديلٍ للمناخ، سيؤثّر بشكلٍ عشوائي على الكوكب بأكمله، وسيُعاني كلّ فضاءٍ وطني - بشكلٍ غير متساوٍ، وهذا صحيح- من عواقب ذلك، بغضّ النّظر عن الجهود المبذولة في كلّ بلدٍ للحدّ من الانبعاثات. يُواجِه التعاون الدولي، الذي بدأ في برلين في عام 1995 في إطار مؤتمرات الأُمم المتّحدة بشأن تغيُّر المناخ، العقبات نفسها الموجودة على المستوى الوطنيّ. ففي عددٍ قليلٍ من البلدان المُتقدّمة، وفي مقدّمتها في نهاية العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين الولايات المتّحدة،

عادت القوى الراغبة بترك الأمور على حالها مرّةً أخرى لتفرضَ ذاتها؛ في البلدان الأقلّ نموّاً التي تسعى للتنمية، إنّ تمويل الاستثمارات اللّازمة لمُكافَحة الاحتباس الحراري كما للتكيُّف معه هو أمرٌ مستحيل. في عام 2015، قدّر مؤتمرُ باريس بِـ 100 مليار دولار سنويّاً المَبالغ اللّازمة لمُساعدتها. ولا يزال المُجتمع الدولي يُكافح من أجل توفير تلك المبالغ. مع ذلك، يبدو المبلغ مُتواضِعاً مُقارَنةً بالتكاليف التي سيتوجَّب تأمينها مُستقبلاً إذا لم تتحقَّق الأهدافُ المتعلّقة بالحدّ من الانبعاثات (لتوضيح الفكرة، في عام 2005 تجاوزت تكلفة إعصار كاترينا وحده 150 مليار دولار). وهذا المبلغ بأيّ حالٍ من الأحوال هو أقلّ من المَبالِغ المُستَثمرَة في بناء المنازل التي بقيت فارغة في الولايات المتّحدة كما في إسبانيا في السنوات التي سبقت الأزمة الماليّة الكبرى... أو في الصين، في السنوات التي تلت! ومع ذلك، إذا تُركت الرأسماليّة تتصرّف على هواها، فما من سببٍ يجعلها توظّف المدّخرات المُتوافِرة لوضعها في خدمة بيئةِ الكوكب. هناك حاجة إلى أدواتٍ أكثر فعاليّة من تلك المذكورة أعلاه (القوانين، حقوق التلوّث، ضريبة الكربون) لحثّها على القيام بذلك. وقد بَدأت مُجتمعاتنا في استخدامها.

«التمويل الأخضر» وحدوده

التمويل الأخضر هو أحد الأمثلة. إنّه يُعبّر عن استعداد بعض العُملاء مِمَّن يقومون بجفع مدّخرات الأسر واستثمارها - صناديق تقاعد، شركات تأمين، وما إلى ذلك-، وحتّى بعض المدّخرين أنفسهم، لتفضيل الاستثمارات المؤاتية للحفاظ على البيئة. فهُم يشترون، على سبيل المثال، سندات الشركات التي تعدّل عمليّاتها الإنتاجيّة بحيث تتسبّب بانبعاثاتٍ أقلّ من الكربون، ويمتنعون عن الاستحواذ على سندات الشركات التي يظلّ إنتاجها، كما في الماضي، مصدراً للتلوُّث المُفرط. وكذلك الأمر، يستبعدون من محافظهم أسهم هذه الشركات الأخيرة، ومن المُحتمل أن ينسحب ذلك على أسهمِ البنوك التي تقرضها. هذا «التفضيل للأخضر»، إذا أصبح عامّاً، من شأنه أن يؤدّي إلى تحويلِ تخصيص

المدّخرات المُتاحة لصالح المشروعات الصديقة للبيئة. إذا ما تشارَكَ جميع المدّخرين بهذا التفضيل، فإنّه في الواقع يَحرم الشركات التي ظلّت «بنّيّة» من نصيبها من مَصادر التمويل الخارجي. وسينتهي بها الأمر حينها إلى أن تنخفض ربحيّتها مقارنةً بربحيّة الشركات الخضراء التي ستكون ظروف تمويلها أكثر مُلاءَمة. وسوف تزداد حصّة «الأخضر» في الاستثمار ومن بعد ذلك في الإنتاج بشكلٍ مستمرّ مقارنةً بحصّة «البنّي».

ولكي يكون لهذا التفضيل للأخضر تأثيرٌ فعّال على تطوير الإنتاج، يجب أن يكون مُنتشِراً بدرجةٍ كافية بين حاملي الأوراق الماليّة. لقد كنّا بعيدين عن ذلك في نهاية العقد الأوّل من القرن الحاليّ، ذلك أنّ أرصدة السندات الخضراء، وهي كانتَ بالتأكيد تتّجه إلى الارتفاعِ بقوّة، لم تكُن تُمثّل إلّا جزءاً صغيراً - أقلّ من 5 %- من مجموع السندات الصادرة عن الشركات غير الماليّة للدول المُتقدّمة. فضلاً عن ذلك، لكي تمتنع البنوك عن تقديمِ قروضٍ «بنّيّة» [غير مُراعية للشروط البيئيّة]، يجب أن يكون أغلبيّة مُساهميها مُصمّمين على فرضِ ذلك عليها. ودَور هؤلاء أساسيّ في هذا المجال. فبين صندوق التقاعُد الذي يَستثمِر مدّخرات الموظّفين والبنك، هناك في الواقع فرقٌ جوهري، ذلك أنّ هذا الأخير هو مشروعٌ رأسمالي مثل أيّ مشروعٍ آخر، وهدفه أوّلاً وقبل كلّ شيء تحقيق الأرباح. إذا كانت الظروف تصبّ لصالح السندات الخضراء، فإنّ الشركات التي بَقيت «بنّيّة» ستسعى أكثر للحصول على التمويل من البنوك التي سوف تزيد من أرباحها! إذا اتّجه حاملو الأسهم إلى تفضيلِ الأخضر على نطاقٍ واسع، فإنّ البنوكَ التي ستقرض الشركات «البنّيّة» ستُواجِه في نهاية المطاف صعوبةً في زيادة الرأسمال، وستكون قدرتها على الإقراضِ مُقيّدة... وبضغطٍ من أسواق السندات والمُساهمين، سوف تضطرّ الرأسماليّةُ ومعها النظام الإنتاجي في الواقع لتبنّي سياسةٍ خضراء أكثر فأكثر.

ولكن لكي يكون هذا الضغط كافياً، سيتعيّن على أغلبيّة المُساهِمين تفضيل

هذا التحوّل إلى البيئة الخضراء، ربّما على حساب هدفهم الوحيد الذي يتمثّل عادةً بتحقيق الربح. ومع ذلك، في معظم الاقتصادات المتقدّمة، تمتلك أقليّةٌ صغيرةٌ جدّاً من السكّان الجزءَ الأكبر من الأسهم (في الولايات المتّحدة، على سبيل المثال، يمتلك 1 % من الأميركيّين الأكثر ثراءً ما يقرب من ربع القيمة السوقيّة). إنّ نشر تفضيل الانحياز للبيئة لدى هذه النواة الصلبة للرأسماليّة قد يكون أكثر صعوبةً، وهذا يعني أنّ الرأسماليّة ستتوقّف عن أن تكون نفسها لتنحازَ بعد الآن إلى مشروعٍ غير مُربِح. لكي يُغيّر التمويلُ الأخضر مسارَ الأمور بشكلٍ جذري، فإنّ المُهمّ ليس عدد المُساهمين الذين يُفضّلون البيئة الخضراء، وإنّما عدد الأوراق الماليّة التي يمتلكونها!

قوّةُ الأفراد

توجَد رافعةٌ أخرى يُمكن أن تُساعد في تقوية عمل الرافعة السابقة بشكلٍ كبير، وهي ناتجة عن قوّة الأفراد ليس بوَصفهم مُدّخرين بل كموظّفين وكمُستهلِكين. إنّ ديناميكيّة الرأسماليّة برمّتها كما سبق وذكرنا قامت على التوسُّع المُستمرّ في الاستهلاك. بمجرّد إشباع الاحتياجات الأساسيّة، اعتمدت هذه الديناميكيّة على تلبية الرغبات في التميُّز والتقليد. إذا لم يعُد الاستهلاكُ «البنّي» [غير المُتوافِق مع الشروط البيئيّة] يُثير الرغبةَ في التقليدِ مستقبلاً، أو حتّى يُعتبر رجعيّاً من قِبَلِ جزءٍ كبيرٍ من السكّان، فسوف يتوقّف تدريجيّاً عن أن يكون عاملَ تميُّزٍ أيضاً. كذلك الأمر، إذا تمنّع الموظّفون عن العمل في الشركات التي لا تُراعي البيئة، فإنّ تكاليف العمالة لهذه الأخيرة سترتفع. إذا تحوّلَ الطلبُ الاجتماعي باتّجاه التفضيل البيئي، فإنّ السعي وراء الربح سيقود الرأسماليّةَ للتكيُّف مع هذا الأمر. وهكذا تتّضح أهميّة المُنعطف الذي وصلت إليه المُجتمعات المتقدّمة. حتّى الآن، قام تطوُّرها على مطلبٍ اجتماعي كانت الرأسماليّةُ تروّج له وقد أسهمت إلى حدٍّ كبير في تحديد مَعالمه. ويَفترض التحوُّلُ البيئي أنّ الأشياء بدأت تنعكس، على الأقلّ جزئيّاً. في هذه الحالة، يجب أن يُصبح ضغط الطلب

الاجتماعي قويّاً بما يكفي لدفعِ الرأسماليّة، وبهدف تحقيق الربح، لكي تجعل ما تُنتجه وكيفيّة إنتاجه مُتطابقاً تدريجيّاً مع الشروط البيئيّة. وقد بدأ هذا الانقلابُ يتحقّق ببطء، إذ إنّ العديد من الشركاتِ التي تتّصل مباشرةً بالمُستهلِكين تقوم بتسليطِ الضوء على تطابُقِ منتجاتها، وحتّى أساليب إنتاجها مع الشروط البيئيّة. والميزة التنافُسيّة التي يكسبونها من ذلك تُسهِم في ربحيّتها. فضلاً عن ذلك، وتأكيداً على صحّة مَسلكها، تفرضُ هذه الشركاتُ على مورّديها الذين ليسوا على اتّصالٍ مباشر مع المُستهلِكين، أن يُصنّعوا هُم أيضاً مُنتجاتٍ صديقة للبيئة. بهذه الطريقة، فإنّ الاهتمامَ بالحفاظ على البيئة، إذا كان موجوداً لدى المُشتري النهائي، يُمكن أن ينتقل ببطءٍ إلى سلاسل الإنتاج القائمة، أو حتّى إنشاء أقسامٍ كاملة من الأنشطة الجديدة، تلك المُتعلّقة بمُعالَجة النفايات أو إعادة تدوير الموادّ على سبيل المثال.

ولكن لكي تتّخذ الأمورُ هذا المَسار، لا بدّ من أن تكون هناك ثورةٌ حقيقيّةٌ في الطريقة التي يعيش ويعمل بها كلُّ واحدٍ من الناس. والأمر يَفترض بطبيعة الحال معلوماتٍ تكون أكثر دقّة وتُستوعَب بشكلٍ أفضل عن البصمة البيئيّة للسلع والخدمات المُقدَّمة. لكنّه قبل كلّ شيء، ينطوي على تغييرٍ عميق في العادات والتطلّعات، وهو تغييرٌ يجب أن ترغب فيه أغلبيّة أفراد المُجتمع. إنّ دَور السياسة هنا هو التنوير والتعجيل بهذا التغيير حتّى لا يَحدث إثر أزمة. بطريقةٍ ما، إنّ القفزة التي يتعيّن القيام بها هي من الطبيعة نفسها، إن لم تكُن بحجمِ القفزة نفسها التي جَعَلَتْها الاشتراكيّةُ الديمقراطيّةُ مُمكِنةً منذ أكثر من قرن: إنّ الرغبة في إعطاء الثمن نفسه لجميع الأرواح البشريّة لم يكُن أكثر عفويّة من الرغبة في الحفاظ على بيئة الكواكب. «إنّ المُساواتيّة السويديّة التي جَعلت من هذا البلد لفترةٍ طويلة نموذجاً للديمقراطيّة الاجتماعيّة، لم تتكوّن «بصورةٍ طبيعيّة»: «على العكس من ذلك، تمّ بناؤها بصبرٍ من قِبَلِ الطبقات الشعبيّة بفضل تحالُف النقابات العُمّاليّة، والكنائس البروتستانتيّة المُعارِضة وحركاتِ الاعتدال التي تمكّنت تدريجيّاً من خلقِ ثقافةٍ شعبيّة مُضادّة» [Hautcœur, 2018].

يُمكن القول إنّ ولادةَ «الثقافة المُضادّة» الخضراء، واختراعَ طُرقٍ جديدة للعيش هي أقوى رافعة لإجبار الرأسماليّة على الشروع في هذا التحوّل. من هنا، فإنّ هذا الطلب الاجتماعي الجديد هو أبعد من أن يكون عائقاً أمام النموّ، أو حتّى عاملاً من عوامل تراجُع النموّ، بل على العكس من ذلك، بإمكانه أن يَفتح للرأسماليّةِ مجالاتٍ جديدة للاستثمار في وقتٍ تتوافر فيه المدّخرات اللّازمة لتمويلها. من أجل الاستفادة من ذلك، لا بدّ لمُجتمعاتنا من أن تُحدِّد بسرعةٍ هذه المجالات. إنّ الجهود التي يبذلها الاتّحاد الأوروبي لكي يُحدِّد بشيءٍ من التفصيل مختلف قطاعات النشاط التي يُمكن أن تساعد في إبطاء تدهور البيئة المناخيّة هي خطوة في هذا الاتّجاه [فريقُ الخبراء التقنيّين التّابع للاتّحاد الأوروبي المَعني بالتمويل المُستدام، 2019]. إنّ تبديد الغموض بأسرع ما يُمكن بشأن ما ستكون عليه الأنماط الجديدة للإنتاج والاستهلاك في المستقبل هو أمرٌ حاسِم بالفعل، ذلك أنّ عدم اليقين يُشكّل عائقاً قويّاً أمام الاستثمار. بخاصّة أنّه يُثقِل كاهلَ الدول المُتقدّمة كما الدول الأقلّ تقدُّماً. لكنْ بالنسبة إلى هذه الأخيرة، فإنّ الحفاظَ على البيئة هو أبعد من أن يُشكّل أولويّة بالنسبة إليها.

«مناطق طرَفيّة» تشكو من الهشاشة

إذا كانت الرأسماليّةُ قد تعَوْلَمَت اليوم، إلّا أنّها لم تَنتشر بشكلٍ مُتجانس في جميع أنحاء الكوكب. على عكس منطقة شرق آسيا، لا تزال العديد من البلدان في أفريقيا وآسيا وأميركا اللّاتينيّة تفتقر إلى رأسِ المال البشري والبنية التحتيّة الاجتماعيّة والمؤسّسات السياسيّة التي يُمكن أن تسمح للرأسماليّة بالتطوّر هناك. في بداية هذا القرن الحادي والعشرين، لا يزال مئات الملايين من الناس يعيشون في مَناطق لا يتمّ فيها تلبية احتياجاتهم الأساسيّة وحيث يكون ثمن الحياة البشريّة ضئيلاً. حول البلدان المُتقدّمة وتلك التي اندمجت حديثاً في الاقتصاد المُعَوْلَم، هناك مَناطق شاسعة يُعاني فيها عددٌ كبير من الناس من ظروفٍ معيشيّة صعبة، وحتّى بائسة، والأنكى من ذلك أنّها مناطق لا تخطو أيّ

خطوة إلى الأمام. حتّى أنّ السّلمَ الأهليّ غير مضمون في بعض البلدان. من هنا، يُحاوِل الكثيرون مُغادَرةَ هذه البلدان، كما أنّ تصميمهم على إنجاح هذه الخطوة مهما كلّفهم الأمر جَعَلَ حدودَ الدول المُتقدّمة مُعرَّضةً للاختراق. وهُنا يبرُز التحدّي أمام النهج الديمقراطي الاجتماعيّ. فهو لم يتوقّف في مُواجهته الرأسماليّة من الدّفع باستمرار لرفعِ قيمة حياة الأفراد. لكنّ المُجتمعات التي ارتفعت فيها قيمةُ الحياة الفرديّة في الوقت الحاضر ليست على استعدادٍ لاستقبال مجموعاتٍ من رجالٍ ونساءٍ تصل بأعداد كبيرة من مناطق لا يزال فيها ثمنُ الحياة رخيصاً.

الهجرة التقليديّة

إنّ تحرُّكات السكّان بالطبع هي أبعد من أن تكون غير مسبوقة. فمنذ بدء توسُّع الرأسماليّة، كانت تدفُّقات الهجرة عديدة وهائلة. حتّى أنّ دَورها كان حاسِماً في التنمية الاقتصاديّة للبلدان الكبيرة التي كانت في البداية قليلة السكّان ولكنّها غنيّة بالمَوارِد الطبيعيّة، مثل الولايات المتّحدة أو كندا أو أستراليا. في الولايات المتّحدة، على سبيل المثال، بين عامَيْ 1870 و1920، نما عددُ المُهاجرين بمعدّل السكّان نفسه المولودين على الأراضي الأميركيّة. على مدى نصف قرن، ظلّت نِسبتهم من إجمالي السكّان مُرتفِعةً بشكلٍ خاصّ، إذ بلغت ما يقارب 14 %. ولولا هذا التدفُّق المُستمِرّ للمُهاجرين، ومعظمهم من أوروبا، لكان توسُّع الرأسماليّة الأميركيّة قد تعثّر بسبب نقصٍ في القوى العاملة. لقد وَضَعَ الكسادُ الكبير والبطالةُ المُصاحبة له، ثمّ الحرب العالَميّة الثانية حدّاً لهذه الحقبة الطويلة من الهجرة الجماعيّة. حتّى أنّنا خلال النصف الأوّل من الثلاثينيّات، رأينا مئات الآلاف من المُهاجرين المكسيكيّين، وبعضهم مِمَّنْ حصل على الجنسيّة بالفعل، يُرَحَّلون إلى «بلادهم الأصليّة» من أجل توفيرِ فُرص عملٍ للعاطلين عن العمل «الأميركيّين» [Johnson, 2005]. وهكذا انخفض عدد المُهاجرين في الولايات المتّحدة حتّى عام 1970، وتراجَعت نِسبتُهم من إجمالي السكّان

إلى 4 %. ثمّ بدأت مرحلةٌ أخرى من الهجرة، والتي ستُعيد عملياً، في نهاية العقد الأوّل من القرن الحاليّ، نسبةَ المُهاجرين بين السكّان إلى المستوى الذي بلغته في بداية القرن العشرين. إلّا أنّ أصولَ هؤلاء المُهاجرين كانت مختلفة تماماً، إذ جاء معظمهم من بلدانٍ في آسيا أو أميركا اللّاتينيّة، وهي بلدانٌ ذات مستوياتٍ معيشيّة أدنى بكثيرٍ ممّا هي عليه في الولايات المتّحدة. ولكنّ هنا أيضاً، استجابَ وصولهم، الذي تكثّف بشكلٍ خاصّ في مطلع هذا القرن، للنموّ الاقتصادي المطّرد. وقد وجدَ هؤلاء المُهاجرون فرصَ عملٍ في الزراعة والبناء وعدد من أنشطة الخدمات ذات الأجور المُنخفِضة نسبيّاً، ولولا ذلك لكان من الصعب إيجاد مَنْ يشغل هذه الوظائف وستكون تكلفتها أكبر.

في أوروبا، على مرّ القرون، كانت الحركاتُ السكّانيّة مُستمرّة، غالباً بفعل الحروب أو التغيُّرات السياسيّة أو الاضطّهاد الديني. لكن منذ منتصف القرن التاسع عشر، أدّى استيطانُ المُستعمرات وتوسُّع الرأسماليّة نحو أراضٍ بعيدة إلى جعْلِ القارّة القديمة مَصدراً للهجرة. وكان لا بدّ من انتظار ستّينيّات القرن الماضي لكي تُصبح أوروبا الغربيّة، وبشكلٍ أدقّ الجزء الشمالي منها، أرضَ استقطابٍ للمُهاجرين. كما هو الحال في الولايات المتّحدة، كانت الحاجة إلى العمالةِ حاسِمة، وقد تمّت تلبيتها من خلال تدفُّق العُمّال ذوي المهارات المُتدنّية، وكثير منهم من المناطق الريفيّة في جنوب أوروبا. لكنّ سرعان ما أدّت الصدمةُ النفطيّة الأولى وارتفاعُ معدّلات البطالة إلى وضْعِ حدٍّ لهذا الطلب على العُمّال. ومع ذلك، استمرّ عددُ السكّان المُهاجرين في الازدياد في أوروبا الغربيّة، من خلال لعبةِ لَمّ شَمْلِ الأُسرة، ثمّ من خلال وصول المُهاجرين من دول أوروبا الشرقيّة التي انضمّت إلى الاتّحاد الأوروبيّ. في نهاية العقد الأوّل من القرن الحاليّ، كانت نسبة السكّان المُهاجرين في أوروبا الغربيّة قريبة في المتوسّط من تلك التي لوحظت في الولايات المتّحدة. على جانبَي المُحيط الأطلسي أيضاً، كانت أعراض الاندماج الصعب لبعض المُهاجرين ظاهرةً للعيان – لدى المُتحدّرين من أصلٍ إسباني في الولايات المتّحدة، والمَغاربَة في فرنسا. وقد تجلّى ذلك، على سبيل

المثال، في التمييز في التوظيف ومحدوديّة شغل هؤلاء لوظائف مُرتفِعة الأجر [Boutchenik et Lê, 2017]. علاوة على ذلك، على جانبَي المُحيط الأطلسي أيضاً، أدّى إحجامُ جزءٍ من السكّان على الأقلّ عن قبولِ تدفُّقِ أعدادٍ كبيرة من المُهاجرين إلى تنامي قوّة الأحزاب والسياسيّين الشعبويّين.

الضغط الجديد للهجرة

في ظلّ هذه الخلفيّة، اندلعت أزماتُ هجرةٍ حقيقيّة في أوروبا والولايات المتّحدة خلال العقد الأوّل من القرن الحادي والعشرين. وهي نجمَت عن ظاهرةٍ جديدة ليس من حيث طبيعتها بقدر ما هي من حيث حجمها، إذ شهدنا تدفُّقاً هائلاً للمُهاجرين كان ضغطه كبيراً لدرجة أنّ الحدود الحاليّة لم تستطع إيقافهم. لم يكُن هذا التدفُّق هذه المرّة استجابةً لنقصٍ في اليد العاملة في البلدان المُتقدّمة، بل أرادَ هؤلاء المُهاجرون أوّلاً وقبل كلّ شيء مُغادَرةَ بلدٍ يَئسوا فيه من إمكانيّة تحسُّن ظروفهم المعيشيّة. فأولئك الذين أتوا عبر المكسيك ليصلوا في مَوجاتٍ مُتلاحِقة إلى الولايات المتّحدة، كانوا في معظمهم من «المُثلّث الشماليّ» لأميركا الوسطى، على وجه الخصوص من هندوراس وغواتيمالا، وهي بلدان ذات مستوياتٍ معيشيّة متدنّية، ونموٍّ ضعيف، ونِظامٍ عامّ غير مُستقِرّ، وحيث أدّت التقلُّبات المناخيّة، على مدى سنواتٍ عدّة، إلى جعْلِ الأنشطة الزراعيّة أكثر فأكثر غير مضمونة المَحاصيل. كما أنّ أولئك الذين خاطروا بحياتهم وغادروا أفريقيا، واجتازوا البحر المتوسّط لبلوغ أوروبا، كانوا يُحاولون أيضاً الفرارَ من مَناطق لم يعُد لديهم فيها أملٌ في العيش الكريم. وينطبق الشيء نفسه على أولئك الذين هَجروا المناطق التي دمّرتها الحربُ في الشرق الأوسط أو آسيا، وقطعوا في ظروف مأسويّة آلافَ الكيلومترات للوصول إلى أوروبا الغربيّة. في مُواجَهَةِ هؤلاء الناس الذين يتطلّعون إلى حياةٍ أفضل، فإنّ النهجَ الديمقراطي الاجتماعي يعيش حالةَ إرباك. من ناحية، يودّ هذا النّهجُ أن يُعطي القيمةَ نفسَها لجميع الأرواح البشريّة، ومن ناحيةٍ أخرى، يمنعه الواقع الاقتصادي من القيام

بذلك.

إنّ خطرَ حدوثِ أزماتِ هجرةٍ جديدة في المُستقبل هو خطرٌ حقيقي، لأنّ المناطقَ الأكثر فقراً معرَّضة لمَخاطر التقلُّبات المناخيّة (فضلاً عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي). ولكي يستعيد النهجُ الديمقراطي الاجتماعي تماسُكَه، فإنّه لا يمتلك الكثير من الخيارات. بادئ ذي بدء، إنّه يحتاج إلى تطوير قدرات الدول الغربيّة ليس من أجل استيعاب المُهاجرين ماديّاً فقط، ولكنْ أيضاً لدمجِهم اجتماعيّاً. فالنوايا الحَسَنَة ولو كانت مُتوافرة بقوّة، لا تكفي لتعليم الصغار وجغل البالغين في وضْعٍ يؤهّلهم للتوظيف، في عالَمٍ تندر فيه أكثر فأكثر الوظائف التي لا تتطلّب مَعرِفةَ اللّغة أو مَهاراتٍ خاصّة. هناك حاجة إلى شبكاتٍ من المؤسّسات المُتخصّصة. ويعتمدُ تطوير هذه البنى التحتيّة الاجتماعيّة إلى حدٍّ كبير على الاستثمارات العامّة. ومع ذلك، فإنّ الجهود والمَوارِد، التي تكون أيّ دولة متقدّمة على استعدادٍ لتكريسها في هذا الاتّجاه، ستكون محدودةً للغاية، لأنّ شريحةً غالباً ما تكون مهمّة من سكّانها لا ترغب في وصول مُهاجرين جُدُدٍ إليها... والطريقة الأخرى هي مُحاوَلةُ كبْحِ جماح الهجرة من خلال العمل «مِن المَنبَع». وهي تقوم على المُساعَدة في وضْعِ البنى التحتيّة الماديّة والاجتماعيّة في البلدان التي لا تزال محرومةً منها، والتي من دونها لن تتوفّر لها سوى فرصة ضئيلة للوصول إلى التنمية الاقتصاديّة. إلّا أنّه هنا أيضاً تبدو عقبة الميزانيّة شائكة، إذ كيف تقنع سكّان بلدٍ بتخصيص مَوارِد كبيرة لتسهيل الرفاهيّة - أو حتّى مجرّد البقاء- لسكّان بلدٍ آخر؟ وبخاصّة أنّه إذا كانت هذه المُساعدة فعّالة بالفعل، فلن تكون آثارها محسوسةً إلّا على المدى الطويل.

كما هو الحال مع المناخ، فإنّ الجهود والاستثمارات المُشار إليها يجب أن تُبذَل من قِبَلِ الجيل الحاليّ لصالح الأجيال المُقبلة. ولهذا السبب، فإنّ توسيع آفاق الاستراتيجيّات العامّة ضرورةٌ للدول المُتقدّمة؛ الأمر الذي أهملوه إلى حدٍّ كبير على الرّغم من توافُر قدرٍ كبيرٍ من المدّخرات. لذا، قد تَدفع هذه البلدانُ الثمنَ

في المُستقبل. فعوامل مثل التقلُّبات المناخيّة، والضعف المؤسّسي الشديد، والحرمان المادّي لا يُمكنها في الواقع سوى الإبقاء على اليأس أو حتّى مُفاقمته لدى أولئك الذين يعيشون في العديد من «بلدان الجنوب». إنّ الدَّفعَ كما نفعل مع بلدانٍ مثل المكسيك وتركيا والمغرب وليبيا لإبقاء الناس في أراضيهم لا يُمكن أن يكون إلّا مُسَكِّناً. الأمر نفسه ينطبق على تطوُّرِ بيئة الكوكب. بالنسبة إلى الدول المُتقدّمة، يبدو الاعتقادُ بقدرتها على عزْلِ نفسها، خلف الجدران، عن المشكلات التي تُحيط بها، وَهماً خطِراً.

خـاتمـة

بالنسبة إلى الدول المتقدّمة، إنّ إيجادَ طريقٍ للتقدُّم الاجتماعي لن يكون سهلاً. على مدى العقود الماضية، خفّت الضغوط التي يُمارسونها على الرأسماليّة. لقد انخفض ثقلُ الاستثمارِ العامّ في كلّ مكان، وضَعُفَ الجهدُ المبذول للتدريب ولم تعُد إعادةُ توزيع الدخل تنجح في احتواءِ التفاوتات التي أوجدتها العَوْلَمَةُ والتقدّمُ التقنيّ. ومن جرّاء ذلك تآكَلَ التماسُكُ الاجتماعيّ. لأنّ الرأسماليّة، إذا تُرِكَت على هواها، فإنّ لها تأثيراتٍ مُدمِّرة بشكلٍ كبير. فهي خلال قرنَين من الزمن، حطّمت أُطُرَ التضامن الواحدة تلو الأخرى - القرية، الأسرة، الأُمّة، والمُجتمع العامِل- حيث كان الأفرادُ لفترةٍ طويلة يَجدون المَلاذَ الآمن. ومع ذلك، كان التقدُّم الاجتماعي مُمكِناً لأنّ الديمقراطيّةَ الاجتماعيّة استبدَلت هذه الأُطُر التقليديّة للتضامُن بأخرى تعود إلى دولة الرعاية، في الوقت نفسه الذي كانت تدفع فيه الرأسماليّة لإنتاج السلع والخدمات التي سمحت بتحسين ظروف المعيشة. إنّ هذا التوازُن الديناميكي بين قوّةٍ هدّامَة وقوىً دافِعة للتقدُّم مُعَرَّضٌ للتداعي. فبسبب تَزلُّكِ زمام الأمور للرأسماليّة لفترةٍ طويلة، تَجِدُ المُجتمعاتُ الغربيّةُ الآن صعوبةً مُتزايِدةً في كبْحِ جماحها. ليس التقدُّم الاجتماعي في طريقٍ مسدود فحسب، بل إنّ خَطَرَ التراجُعِ حقيقيٌّ في العديد من الأماكن.

في مُواجَهةِ هذا التهديد، وكذلك في مُواجَهةِ التهديد الذي يُثقِلُ كاهِلَ البيئة الكوكبيّة، تعود فكرةُ إسقاط الرأسماليّة لتُراوِدَ الأفكار بشكلٍ مُنتظم. ومع ذلك، فإنّ المشكلة ليست في هَدْمِ الرأسماليّة بقدر ما هي في استبدالها! لإيجاد طريقٍ للتقدُّم الاجتماعي، لن يكفي إنتاج كميّات أقلّ للأثرياء، بل سيكون من الضروري قبل كلّ شيء إنتاج المزيد لِمَن ليسوا كذلك. سيكون من الضروري أيضاً الإنتاج لضمان التحوّل البيئي وتعزيز البنى التحتيّة الماديّة والاجتماعيّة، المُهمَلة منذ عقودٍ عدّة. بأيّ نظامٍ آخر غير الرأسماليّة يُمكن أن نأمل في اعتماده بغية ضمان إعادة توجيه أجهزة الإنتاج بسرعةٍ وفعاليّة؟

لمّا لم يكُن بوسعنا مَعرفة ما هو البديل عن الرأسماليّة، ربّما نرغب في تكييفها بطريقةٍ لا يكون الربح هو هدفها الوحيد. من هنا، اقترح توماس بيكيتي [T. Piketty, 2019] فَضلَ ملكيّة الرأسمال عن سلطة اتّخاذ القرار المُرتبطة بها، وبذلك لا تعود الشركة مدفوعةً بالبحث عن ربحيّةٍ أكبر فقط. كما أنّ مَصالح موظّفيها، على وجه الخصوص، ستكون حاضرةً كذلك (قد تكون لها الكلمةُ الفصل على الأرجح). ومع ذلك، فإنّ قوّة الرأسماليّة تنتج على وجه التحديد، وفي كلّ الأحوال، من وحدانيّة هدفها، وبالتالي من تماشكه. فالأمل في الحفاظ على هذه القوّة مع تغييرٍ في الهدف هو مقامَرةٌ محفوفة بالمَخاطر أشبه بما حَصَلَ مع السلطات السوفياتيّة عندما حاوَلت إدخالَ الربح في بَرامِج الشركات التي كان عليها حتّى ذلك الحين تنفيذ خطّة الإنتاج التي كانت قد حُدّدت لها.

إذا كان السَعيُ لتخطّي الرأسماليّة أمراً محفوفاً بالمَخاطر، فإنّ ضخّ الحيويّة والتماشك في النهج الديمقراطي الاجتماعي يظلّ أضمَن طريق للدفع إلى الأمام. إنّ مُجتمعاتنا، من خلال استخدامها بشكلٍ أكثر نشاطاً وحِكمةً الروافع التي تمتلكها، ومن خلال مُمارَسةِ ضغطٍ أكبر على الرأسماليّة، يُمكنها أن تَضَعَ زخمها مرّةً أخرى في خدمة التقدُّم الاجتماعي، كما فعلت في السابق. بكلّ حال، يُحاوِل بعضُ الرأسماليّين من بين الأكثر استنارةً أخْذَ زمام المُبادَرة من خلال الإعلان عن رغبتهم في تحمُّل «المسؤوليّة الاجتماعيّة» وإعطاء شَركاتهم أهدافاً لا تكون مُقتصَرة على السَعي وراء الربح فقط [Business Roundtable, 2019]. ومع ذلك، هناك أمرٌ من اثنَين: إمّا أن تكون النيّةُ صادقةً فتقود باتّجاه رأسماليّةٍ ذات أهداف مُتعدّدة، لا يزال يتعيّن إثباتُ قابليّتها للحياة، كما قلنا للتوّ؛ أو أنّ الأمرَ ما هو إلّا استعراضٌ للنوايا الحسنة، تغدو الحاجةُ معه إلى إجبار الرأسماليّة على التصرُّف بمسؤوليّةٍ أكبر أمراً بالغ الأهميّة!

ومع ذلك، فإنّ ضخّ الحيويّة في عروق النهج الديمقراطي الاجتماعي اليوم يُمثّل تحدّياً. لرفع هذا التحدّي، لا بدّ أوّلاً من إعادة الوضوح إلى النقاش

الديمقراطي. فالظروف التي يتمّ هذا النقاش في ظلّها قد تغيّرت بالفعل بشكلٍ كبير في غضونِ عقودٍ قليلة فقط. لفترةٍ طويلة، كان هذا النقاش يتغذّى من المعلومات التي ينقلها الصحفيّون، والتحليلات التي يُنتجها المُتخصّصون، والمُقترحات التي تَرِد من الأحزاب السياسيّة، والمطالب التي تتقدّم بها النقابات... هذه العناصر التي تُنشَر عبر قنواتٍ مرئيّة، كانت تُثير ردودَ الفعل بالقدر نفسه الذي يتيحه انتشارُ هذه الوسائل. إلّا أنّه تمّ استبدالُ هذا النموذج «الكلاسيكي» تدريجيّاً بنموذجٍ آخر أصبح فيه كلُّ فردٍ مَصدراً للمعلومات أو المُقترحات أو المُطالبات التي تنشرها الشبكات، بهدفٍ تجاري بَحت، انطلاقاً من استخدامها للإنترنت كوسيط. في وقتٍ قصير، أُصبح دَورُ هذه الشبكات في تشكيلِ الرأي العامّ والحركات الاجتماعيّة كبيراً. فإذا ما تُرِكَت هذا الشبكات لتعمل كما يَحلو لها، سوف تُعرّضُ كلَّ الديمقراطيّات لخَطَرِ التلاعُب بها، من الداخل كما من الخارج. حتّى المُراقَبة العامّة المُتزايِدة لن تكون قادرةً بمفردها على استباق الأمور، لذا من الضروري أن يتفهّم الأفرادُ بشكلٍ أفضل التطوّرات والمشكلات التي يواجهونها.

ومع ذلك، فإنّ إعطاء هذا الفَهم الأفضل لأكبرِ عددٍ مُمكنٍ من الناس لن يكون كافياً لمنحِ مُجتمعاتنا الذكاء الجماعي الذي تحتاجه لمُمارَسةِ ضغطٍ فعّالٍ على الرأسماليّة. يجب علينا أيضاً أن نُعيدَ للوسائط والركائز التقليديّة للنقاش السياسي - الصحافة والنقابات والأحزاب...- الدَورَ، وقبل كلّ شيء، القيمةَ التي فقدتها. إنّ إعادة بناء البنية التحتيّة لديمقراطيّاتنا، وإعادة التفكير في بنيتها سوف يَستغرق وقتاً طويلاً، والنجاح أبعَد من أن يكون مضموناً. قد يبدو التغلُّبُ على هذه العقبات مُستحيلاً. لكنّ ليس أمامنا من خيار. فإذا لم يكُن هناك من أملٍ في تغيير طبيعة الرأسماليّة، وإذا كان استبدالُها بمثابةِ قفزةٍ في المجهول، يجب إعطاء الديمقراطيّة القوّة لتوجيهها من خلال القيود التي تفرضها عليها، والضغوط التي تُمارسها والإجراءات التي تتّخذها. إنّه رِهانٌ لا يَخلو من المَخاطِر، وعليه يَتحدّد مستقبلُ التقدُّم الاجتماعيّ... ومُستقبلُ الرأسماليّة.

مَراجِع بيبليوغرافيّة

Acemoglu D. et Restrepo P. (2018), «Artificial intelligence, automation and work», **NBER Working Paper**, n° 24196.

Aglietta M. (1997), **Régulation et crises du capitalisme**, Odile Jacob, Paris.

Aglietta M. et Rebérioux M. (2004), **Dérives du capitalisme financier**, Albin Michel, Paris.

Ashton T. S. (1947), **The Industrial Revolution, 1760-1830**, Oxford University Press, Oxford.

Ashworth W. (1960), **An Economic History of England, 1870-1939**, Methuen, Londres.

Autor D. (2015), «Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation», **Journal of Economic Perspectives**, vol. 29, n° 3.

Autor D., Dorn D., Katz L., Patterson C. et Van Reenen J. (2017), «The fall of the labor share and the rise of superstar firms», **NBER Working Paper**, n° 23396.

Bergeaud A., Cette G. et Lecat R. (2014), «Le produit intérieur brut par habitant sur longue période en France et dans les pays avancés: le rôle de la productivité et de l'emploi», **Économie et Statistique**, n° 474.

Blanchard O. (2019), «Public debt and low interest rates»,

Working Paper, n° 19-4, Peterson Institute for International Economics.

Blanpain N. (2016), «Les hommes cadres vivent toujours 6 ans de plus que les hommes ouvriers», **Insee Première**, n° 1584.

Bloch M. (1968), **Les Caractères originaux de l'histoire rurale française**, Armand Colin, Paris.

Bolt J., Inklaar R., de Jong H. et van Zanden J. L. (2018), «Rebasing «Maddison»: new income comparisons and the shape of longrun economic development», **Maddison Project Database**, **Working Paper**, n° 10.

Bordeaux M. (1998), «Nouvelle et périmée: la loi du 19 mai 1874 sur le travail des enfants et des filles mineures employés dans l'industrie», in Le Crom J.-P. (dir.), **Deux Siècles de droit du travail. L'histoire par les lois**, Éditions de l'Atelier, Paris.

Bork R. H. (1978), **The Antitrust Paradox**, Free Press, New York.

Bourdieu P. (1979), **La Distinction**, Minuit, Paris.

Boutchenik B. et Lê J. (2017), «Les descendants d'immigrés maghrébins: des difficultés d'accès à l'emploi et aux salaires les plus élevés», **Insee Références**.

Boyer R. (2015), **Économie politique des capitalismes. Théorie de la régulation et des crises,** La Découverte, «Grands Repères / Manuels», Paris.

Braudel F. (1985), **La Dynamique du capitalisme**, Arthaud, Paris.

Brender A. (1977), **Socialisme et Cybernétique**, Calmann-Lévy, Paris.

Brender A. et Pisani F. (2009), **La Crise de la finance globalisée**, La Découverte, «Repères», Paris.

— (2018), **L'Économie américaine**, La Découverte, «Repères», Paris.

Brender A., Pisani F. et Gagna E. (2015), **Monnaie, finance et économie réelle**, La Découverte, «Repères», Paris.

Bureau of Labor Statistics (1960), «Adjustments to the introduction of office automation: a study of some implications of the installation of electronic data processing in 20 offices in private industry, with special reference to older workers», United States Department of Labor, **Bulletin**, n° 1276.

Business Roundtable (2019), **Statement on the Purpose of a Corporation**, New York.

Cambois E., Laborde C. et Robine J.-M. (2008), «La «double

peine» des ouvriers: plus d'années d'incapacité au sein d'une vie plus courte», **Population et Sociétés**, n° 441.

Cepii (1984), **Économie mondiale 1980-1990: la fracture?**, Economica, Paris.

Charpin J.-M. et Contamin R. (2015), «Les entreprises prennent-elles en compte le prix du carbone dans leurs décisions?», in Mistral J. (2015), **Le climat va-t-il changer le capitalisme?**, Eyrolles, Paris.

Elias N. (1985), **La Société de cour**, Flammarion, Paris.

EU Technical Expert Group on Sustainable Finance (2019), «Taxonomy technical report», Commission européenne.

Giraud P.-N. (2014), «Ressources ou poubelles», **Le Débat**, n° 182.

Goldin C. et Katz L. F. (2007), «The race between education and technology: the evolution of U.S. educational wage differentials, 1890 to 2005», **NBER Working Paper**, n° 12984.

Gordon R. (2012), «Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds», **NBER Working Paper**, n° 18315.

Hall P. A. et Soskice D. (2001), **Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage**, Oxford University Press, Oxford.

Hautcœur P.-C. (2018), «Le «modèle suédois» ne s'est pas construit en un jour», **Le Monde**, 15 octobre.

Heilbronner R. (1988), «Capitalism», **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Macmillan, Londres.

Henry M. (1976), **Marx**, vol. 2, **Une philosophie de l'économie**, Gallimard, Paris.

Johnson K. R. (2005), «The forgotten «repatriation» of persons of Mexican ancestry and lessons for the «war on terror»», **Pace Law Review**, vol. 26, n° 1.

Keeley B. (2018), «Inégalités de revenu: l'écart entre les riches et les pauvres», **Les Essentiels de l'OCDE**, Paris.

Koo R. (2018), **The Other Half of Macroeconomics and the Fate of Globalization**, Wiley, Chichester.

Lafay G. (1979), **Dynamique de la spécialisation internationale**, Economica, Paris.

Lemercier C. (2006), «Loi de 1841 sur le travail des enfants, savoirs et société civile: quelques pistes de recherche», halshs-00107455.

Lewis J. W. et Litai X. (2003), «Social change and political reform in China: meeting the challenge of success», **The China Quarterly**, vol. 176.

Marchand O. et Thélot C. (1991), «Deux siècles de travail en

France», **Études**, Insee, Paris.

Meadows D. H., Meadows D. L., Randers J. et Behrens III W. W. (1972), **The Limits to Growth**, Universe Books, New York.

Michalet C.-A. (2002), **Qu'est-ce que la mondialisation?**, La Découverte, Paris.

Milanovic B. (2016), **Inégalités mondiales. Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances**, La Découverte, Paris, 2019.

Mistral J. (2015), **Le Climat va-t-il changer le capitalisme?**, Eyrolles, Paris.

OCDE (2013), **Lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices,** OCDE, Paris.

— (2019), **L'Ascenseur social en panne? Comment promouvoir la mobilité sociale**, OCDE, Paris.

Orléan A. (2011), **L'Empire de la valeur**, Seuil, Paris.

Phillips A. W. (1958), «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957», **Economica**, vol. 25, n° 100.

Piketty T. (2013), **Le Capital au XXIe siècle**, Seuil, Paris.

— (2019), **Capital et Idéologie**, Seuil, Paris.

Piketty T., Saez E. et Zucman G. (2018), «Distributional

national accounts: methods and estimates for the United States», **Quarterly Journal of Economics**, vol. 133, n° 2.

Schularick M. (2005), «A tale of two «globalizations»: capital flows from rich to poor in two eras of global finance», **Working Paper**, Free University of Berlin.

Simon H. A. (1960), «The corporation: will it be managed by machines?», in Anshen M. et Bach G. L. (dir.), **Management and Corporations**, McGraw-Hill, New York, 1985.

Stiglitz J., Sen A. et Fitoussi J.-P. (2009), **Vers de nouveaux systèmes de mesure. Richesse des nations et bien-être des individus**, Odile Jacob, Paris.

Summers L. (2014), «U.S. economic prospects: secular stagnation, hysteresis, and the zero lower bound», **Business Economics**, vol. 49, n° 2.

Thomas B. (1967), «The historical record of international capital movements to 1913», in Adler J. H. (dir.), **Capital Movements and Economic Development**, Palgrave Macmillan, «International Economic Association Conference Volumes», Londres.

Union européenne (2019), «Règlement (UE) 2019/631 du Parlement européen et du Conseil établissant des normes de performance en matière d'émissions de CO_2 pour les voitures particulières neuves et pour les véhicules utilitaires légers

neufs», **Journal officiel de l'Union européenne**.

Veblen T. (1899), **The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institution**, The Modern Library, New York.

Verley P. (1997), **L'Échelle du monde**, Gallimard, Paris.

Yellen J. (2016), «Macroeconomic research after the crisis», **Remarks, 60th Annual Economic Conference**, Board of Governors of the Federal Reserve System.

---

(1) تُشير المراجع الموجودة بين معكوفتَين إلى اللّائحة البيبليوغرافيّة في نهاية الكِتاب (المترجم).

(2) A - M - A'=Argent - Marchandises - Argent [مال - سلع - مال أكثر] (المترجم).

(3) - المصدر: قاعدة بيانات على الإنترنت **Our World in Data**.

(4) - المصدر: قاعدة بيانات على الإنترنت **Our World in Data**.

(5) - وظائف تنتمي إلى فئة «المِهن الفكريّة والعِلميّة» و«مُدراء، كِبار الموظّفين، ومستثمرون» – يوروستات [المكتب الإحصائي للجماعات الأوروبيّة].

(6) - المصدر: إحصاء المكتب الأميركيّ.

(7) - معلومات مُستقاة من قاعدة بيانات منظّمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE): «مستوى التعليم والوضع بالنسبة إلى التوظيف» (2018). في فرنسا، وهي من البلدان الأكثر تقدّماً حتّى الأمس القريب، كانت نسبة السكّان في سنّ العمل الذين لم يتجاوز تحصيلهم الإجازة الجامعيّة أكثر ارتفاعاً ممّا هي في هذَين البلدَين!