

ميشيل ألبير

# الرأسمالية ضد الرأسمالية

ترجمة حلیم طوسون





# الرأسمالية ضد الرأسمالية

تأليف  
ميشيل ألبر

ترجمة  
حليم طوسون



الناشر مؤسسة هنداوي

المشهرة برقم ١٠٥٨٥٩٧٠ بتاريخ ٢٦ / ١ / ٢٠١٧

يورك هاوس، شبيث ستريت، وندسور، SL4 1DD، المملكة المتحدة

تليفون: ١٧٥٣ ٨٣٢٥٢٢ (٠) ٤٤ +

البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org

الموقع الإلكتروني: https://www.hindawi.org

إن مؤسسة هنداوي غير مسؤولة عن آراء المؤلف وأفكاره، وإنما يعبر الكتاب عن آراء مؤلفه.

تصميم الغلاف: ولاء الشاهد

الترقيم الدولي: ٩٧٨ ١ ٥٢٧٢ ٣٥٥٤ ٧

صدر أصل هذا الكتاب باللغة الفرنسية عام ١٩٩١.

صدرت هذه الترجمة عام ١٩٩٥.

صدرت هذه النسخة عن مؤسسة هنداوي عام ٢٠٢٤.

جميع حقوق النشر الخاصة بتصميم هذا الكتاب وتصميم الغلاف محفوظة لمؤسسة هنداوي. جميع حقوق النشر الخاصة بنص العمل الأصلي محفوظة لأسرة السيد الأستاذ حليم طوسون.

## المحتويات

٧	تمهيد
١١	مقدمة
٢٩	١- عودة أمريكا
٤٧	٢- أمريكا تتقهقر
٦٧	٣- المال والمجد
٨٩	٤- التأمينات الأنجلو-ساكسونية في مواجهة نظيرتها في منطقة جبال الألب
١٠٣	٥- رأسمالية أخرى
١٢٧	٦- تفوق النموذج الرايني اقتصادياً
١٤٣	٧- التفوق الاجتماعي للنموذج الرايني
١٦١	٨- تراجع النموذج الرايني
١٨١	٩- لماذا يتغلب الأقل إنجازاً؟
١٩٩	١٠- الدرس الثاني الذي تقدمه ألمانيا
٢١٧	خاتمة
٢٢٩	الملحق الأول
٢٣٥	الملحق الثاني



## تمهيد

- شهد العقد الأخير من القرن العشرين انهيار الاتحاد السوفيتي، وخروج دول أوروبا الشرقية والجمهوريات الإسلامية الجديدة — والبقية تأتي — من الستار الحديدي.
- عد الكثيرون ذلك بمثابة شهادة وفاة للشيوعية، وفي نفس الوقت شهادة صلاحية للرأسمالية، بل غالى البعض واعتبره شهادة تفوق أبدي للرأسمالية، إن لم يكن احتكارًا ووحداية بين النظم الاقتصادية والاجتماعية.
- فما هي الرأسمالية؟  
وهل لها وجه واحد أم أكثر؟  
كيف تطورت ... وكيف ستتطور؟
- يعرض ميشيل البير في هذا الكتاب لنماذج رأسمالية ثلاثة ... النموذج الأمريكي — ومعه لحد ما الإنجليزي — الباهر والكاسح إعلامياً ... والنموذج الرايني — ألمانيا والسويد وسويسرا — الفعّال والعاقل لحد ما ... عديم الجاذبية والباهت إعلامياً لحد كبير ... حتى إنه شبهه عند المقارنة بالنموذج الأمريكي بعفة جونون أمام مفاتن فينوس ... ثم النموذج الياباني.
- يقارن المؤلف بين الأهداف الرئيسية لكل نموذج، ووسائله ونتائجه ... من خلال التعليم ... الصحة العامة ... البطالة ... الدخول وتفاوتها ... الادخار ... المديونية ... الضرائب ... المنشآت والبنوك والبورصات ... التأمينات ... القانون والقضاة والمحامون ... الأخلاق والجريمة.
- ويثير كثيراً من التساؤلات عن المتناقضات الظاهرة، فكيف أصبحت أمريكا — التي احتفظت بيد على الكتاب المقدس ويد على الدستور — من كافة البلدان المتقدمة،

- الدولة الأولى في عالم الإجرام والمخدرات، والأخيرة في مجال التطعيم ضد الأمراض ومعدلات الإيداء بالأصوات في الانتخابات؟ وكيف وصل الأمر في التعليم للتقرير المشهور **أمة في خطر**، وأن نظام التعليم الأمريكي على حافة السقوط؟<sup>١</sup>
- ونقل عن الإحصائيات الأمريكية حصول ٢,٥ مليون أمريكي غني على نفس دخل الـ ١٠٠ مليون أمريكي أسفل المقياس.<sup>٢</sup> ثم نقل انتقاد أكيو موريتا، رئيس ومدير عام سوني: «بينما نخطط نحن لعشر سنوات، فإنهم لا يهتمون إلا بأرباح العشر دقائق القادمة ... وبهذا الإيقاع أصبح الاقتصاد الأمريكي مجرد شبح.»
- ولكن في أمريكا أحسن العقول ... وبعض جامعاتها الأحسن في العالم ... ومنها أغلب الاختراعات والأفكار الجديدة ... وهي حلم شباب كل العالم عدا أوروبا الغربية واليابان ... وهي محط أنظار أكثر حكومات العالم الثالث، بل والثاني سابقاً ... وهي أكبر سوق في العالم ... وأخيراً هي من حمى أوروبا الغربية من الشيوعية.
  - ثم انتقل للنموذج الرايني، وفيه اقتصاد السوق الاجتماعي،<sup>٣</sup> حيث لا يمكن ترك السوق وحده ليحكم الحياة الاجتماعية. ويقترح المؤلف ثلاثة معايير لقياس التفوق الاجتماعي، أحدها الحد من تفاوت الدخل، ثم يقارن بين حجم الطبقات المتوسطة؛ في أمريكا ٥٪، وألمانيا ٧٥٪، والسويد وسويسرا ٨٠٪.
  - ونقل تصريحاً فلسفياً اقتصادياً اجتماعياً عسكرياً أدلى به **هافل الأديب التشيكي ورئيس الجمهورية**: «منطقة اليأس وعدم الاستقرار والفوضى في شرق أوروبا، لن يكون تهديدها لأوروبا الغربية أقل من الفرق المدرعة لحلف وارسو.»<sup>٤</sup>

<sup>١</sup> ولا يملك المرء إلا أن يعجب لتوالي بعثات مدرسي وموجهي وزارة التعليم لأمريكا، وانتشار المدارس والمؤسسات التعليمية الأمريكية البالغة الغلاء في مصر.

<sup>٢</sup> قال كلينتون في كتابه **رؤية لتغيير أمريكا** الذي وضعه قبيل انتخابه رئيساً: خلال عقد الثمانينيات حصل الواحد في المائة الأكثر ثراءً على ٧٠٪ من إيرادات الدخل.

<sup>٣</sup> نص الدستور الألماني الصادر في التسعينيات على أن ألمانيا جمهورية ديمقراطية اتحادية تقوم على سيادة القانون والتكاتف الاجتماعي.

<sup>٤</sup> في البنوك المصرية ودائع تقارب ١٥٠ مليار جنيه، وتراوح تقديرات ودائع المصريين خارج مصر بين ٤٠-٢٠٠ مليار دولار، بينما متوسط الدخل في مصر ٦٠٠-٩٠٠ دولار في السنة، والبطالة حول الـ ٣ ملايين!

## تمهيد

- واختتم المؤلف كتابه بملحقين، قالت مسز تاتشر – الحليف المخلص المحبوب لريجان – في أحدهما: «أوروبا لا يمكن أن تكون مثل أمريكا، لأن تاريخ أوروبا مختلف عن تاريخ أمريكا.»



## مقدمة

لأول مرة في التاريخ أحرزت الرأسمالية حقًا قصب السبق في أيامنا هذه، على طول الخط. فقد حسمت المسألة التي ربما كانت أهم قضايا هذا العصر. وقد حققت الرأسمالية انتصارها على ثلاث جبهات.

دارت المعركة الأولى في إنجلترا على يد مسز تاتشر، وفي الولايات المتحدة على يد الرئيس ريجان. وهي معركة داخلية ضد تدخل الدولة. الذي يسيء إلى الرأسمالية وهكذا تزعمًا سويًا، ابنة البقال والممثل السابق، أول ثورة محافظة في مجال السياسة الاقتصادية، وهي ثورة الحد الأدنى من الدولة. وتتمثل أوضح مبادئ تلك الثورة في أقل قدر من الضرائب يُفرض على الأغنياء. فلو دفع الأغنياء، وفي مقدمتهم الرأسماليون، أقل لأصبح نمو الاقتصاد أشد، ولاستفادة الجميع من ذلك. ففي عام ١٩٨٠م كانت الحكومة الاتحادية في الولايات المتحدة تستقطع ما يصل إلى ٧٥٪ من أعلى دخل يحققه المواطن، وفي عام ١٩٨٨م وصلت أعلى نسبة لفرض الضرائب ٣٣٪. وفي المملكة المتحدة بلغ الحد الأقصى للضريبة ٩٨٪ من دخل رأس المال في ظل الحكومات العمالية. وفي عهد مسز تاتشر انخفض ذلك الحد الأقصى فبلغ ٤٠٪ فقط. ولم يحدث أبدًا من قبل أن حظي أي إصلاح مالي بمثل تلك الشعبية في العالم. فقد غير اتجاه العلاقات التاريخية بين الدولة والمواطن في عشرات البلدان. فالضغط الضرائبي لم يكف عن التصاعد خلال قرنين من الزمن في البلدان المتقدمة. وقد انقلب ذلك التطور الآن وبتنا نشهد، على العكس، سباقًا دوليًا من أجل تخفيض الضرائب. وتلك ثورة بالفعل.

أما الانتصار الثاني للرأسمالية فكان باهرًا حقًا، خاصة وأنه جرى على الجبهة بشكل مباشر وشامل، وتم إحرازه دون خوض معركة. كانت الرأسمالية تواجه الشيوعية منذ قرن. ومنذ حوالي نصف قرن هيمنت تلك المواجهة الدائرة أساسًا بين الولايات المتحدة

والاتحاد السوفيتي، هيمنت على كافة العلاقات الدولية. فشاب ألمانيا الشرقية الذي تجاسر في التاسع من نوفمبر ١٩٨٩م واجتاز سور برلين كان طليعة ثلاثمائة مليون من المحرومين في البلدان الشيوعية؛ إذ كانوا محرومين من الحرية ومن العديد من المنتجات الاستهلاكية، أي الرأسمالية.

أما الانتصار الثالث فقد تطلب خوض معركة استغرقت مائة ساعة على الجبهة الجنوبية للعراق، وتم إحرازه بنسبة ألف إلى واحد. وهو أول انتصار مشترك للقوة والحق، وانتصار للولايات المتحدة التي ساندها ثمانية وعشرون بلدًا، من بينها ثماني دول إسلامية، ووقفت في صفها الأمم المتحدة، بل وأيضًا الاتحاد السوفيتي والصين الشيوعية. وهو انتصار أيضًا للرأسمالية على أوهاام شعوب حرمتها من التنمية الاقتصادية الدكتاتوريات التي تضطهدها. وبوسعنا أن نراهن بأن الجماهير التي خدعها صدام حسين ستسلك إن آجلًا أو عاجلًا نفس الطريق الذي سلكته الجماهير الشيوعية، أي طريق الرأسمالية.\*<sup>١</sup>

وهذا الانتصار الذي حققته الرأسمالية يلقي ضوءًا جديدًا على التاريخ الاقتصادي للعالم، ويجري تغييرًا عميقًا في جغرافيته. فبمجرد تبديد أضواء الواقع لعتمة «الليلة السيبيرية» المرتبطة بالشيوعية انقسم ماضيها بأسرها إلى مرحلتين متناقضتين:

- قبل الرأسمالية، وعلى مدى التاريخ، كان العالم بأسره، بما في ذلك أكثر الحضارات تآلقًا، أشبه بالعالم الثالث كما نعرفه اليوم. ففي هذا العالم كان الناس يولدون «بشكل طبيعي» وبيولوجي، إلى حد ما مثل البهائم، ويموتون في المتوسط قبل السنوات الثلاثين من عمرهم، ضحايا المجاعات الدورية والأوبئة المرتبطة بسوء التغذية وبالاضطهاد الأزلي و«المقدس»، على يد السلطة. لقد عانت فرنسا، حتى فرنسا، رغم زراعتها «الغنية» من مجاعات حقيقية حتى عشية ثورة ١٨٤٨م! كان ذلك عالم الحاجة والعوز، عالم ما قبل تاريخ الاقتصاد.

<sup>١</sup> لا نوافق على هذه الفقرة التي اشتملت معلومات وأفكارًا منها ما هو ظاهر التناقض، ولا تخفى على أحد العلاقة القوية بين صدام حسين والغرب والعرب طيلة حربه ضد إيران، ولا يزعم أحد أن الكويت — وغيرها من دول التحالف — ذات أنظمة ديمقراطية.

• وقد تمثلت مهمة الرأسمالية التاريخية، المهمة التي لم تعهد من قبل، في البدء في دفع الفقر والمجاعات والاضطهاد والتعذيب والحرمان، وذلك منذ قرابة ثلاثة قرون. وبدأت تلك الثورة في البلدان ذات التقاليد اليهودية-المسيحية، وانتشرت وتعاظمت وتسارعت منذ مائة سنة في الشرق الأقصى، وقامت في كل مكان على أساس نفس النظام المعتمد على قواعد ثلاث: الرأسمالية، أي حرية تحديد الأسعار في السوق؛ وحرية تملك وسائل الإنتاج (لن أقدم أي تعريفات أخرى؛ إذ إن هذين التحديدين يعبران في رأيي عن الجانب الأساسي في الموضوع)؛ وحقوق الإنسان، وفي مقدمتها حرية العقيدة؛ والتطور التدريجي نحو الفصل بين السلطات، والديموقراطية.

وبعد عهد الفاقة المتواصل في الماضي، بدأ بالكاد عهد النمو الاقتصادي الجديد. ويرسم أمامنا بعد الانتصار التاريخي الثلاثي للرأسمالية، بل ويتجسد لنا البعدان الجديان للجغرافيا الاقتصادية في العالم.

هناك أولاً مشكلة التزود بالبتروال التي ظلت طوال حوالي عشرين سنة كالسيف المسلط على رقابنا. فهو الأكسجين اللازم لحياتنا الاقتصادية. وقد تم حل هذه المشكلة عملياً، ولم تعد القضية ما إذا كنا سنحصل على ما يكفينا منه، بل بأي ثمن سيكون ذلك، وما إذا كنا نطلق في الجو قدرًا من عادمه أكثر من اللازم. وستمثل الجغرافيا الجديدة للطاقة لا في عمليات التنقيب عن البترول، ولكن في البحث عن طاقات بديلة ووسائل لمكافحة التلوث. والأهم من ذلك «زوال» مضمون العالم الثالث نفسه، منذ انتهاء الحرب الباردة. لقد كان بوسعنا الحفاظ على التقسيم الثلاثي: بلدان رأسمالية، وبلدان شيوعية، وعالم ثالث، مع التظاهر بالافتناع بذلك التقسيم طالما كانت الشيوعية تجرؤ على تحدي الرأسمالية في عقر دارها، ألا وهو الفعالية الاقتصادية.

ويجب ألا ننسى أن خروتشوف ما كان يثير دهشة أحد عندما أعلن من فوق منصة الأمم المتحدة في عام ١٩٦٠م أن عالم ٢٠٠٠م سيسجل لحاق الاقتصاد السوفيتي باقتصاد الولايات المتحدة! وحتى عهد قريب كانت المئات من الجامعات في أنحاء العالم تواصل تدريس هذا النوع من الحماقات.

أما الآن، وقد سقطت الأفتنة وتبين لكل ذي عينين مدى تخلف الاقتصاد الشيوعي الذي يدعو إلى الرثاء، فإنه يتعين بكل وضوح إدراجها في فئة البلدان المتخلفة نفسها؛ إذ إن التقسيم الثلاثي تخلى عن موقعه لتقسيم ثنائي بسيط. فهناك من جهة البلدان المتقدمة أو النامية بسرعة، وهي جميعًا من البلدان الرأسمالية؛ وفي جهة أخرى البلدان المتخلفة، أي الفقيرة. فاصطلاح «العالم الثالث» لم يعد له مغزى بالمعنى الحرفي للكلمة.

وبالطبع لا يكفي أن تقام الرأسمالية في بلد لكي ينطلق في طريق النمو الاقتصادي. فهناك حد أدنى من الشروط: أن تكون الدولة فعالة وليست فاسدة. وبالطبع هناك فقراء بل وأحياناً أناس يزدادون فقراً في بعض البلدان الرأسمالية المتقدمة للغاية، وبالأخص الولايات المتحدة. ولكن يتعين أن نلاحظ في هذا الصدد أن السمعة في الولايات المتحدة باتت مشكلة صحية على الصعيد القومي، وإن كان الفقراء هم الذين يعانون من البدانة. وإليك إذن قائمة بالبلدان الرأسمالية المتقدمة أو السريعة النمو:

- أمريكا الشمالية، بما في ذلك المكسيك، وشيلي، نظراً لانطلاقة البلدين الأخيرين الجديدة المتميزة بعنفوانها؛
- بلدان أوروبا الغربية عموماً، سواء كانت منتمية إلى الوحدة الاقتصادية الأوروبية أو إلى الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة؛
- اليابان والبلدان الصناعية الجديدة في آسيا: تايلاند وكوريا و«النمور» الأخرى، تايوان وهونج كونج وسنغافورة.<sup>٢\*</sup>

ومما لا شك فيه أن هذه القائمة ستثير اعتراضات منها على سبيل المثال:

- لماذا لا ندرج المملكة العربية السعودية والإمارات في قائمة البلدان الرأسمالية المتقدمة مع أنها ثرية جداً؟
- لأن ثراءها لا يتحقق عن طريق الأسواق، ولكن بضخه من باطن الأرض، مما أعفاها حتى الآن من الالتزام بقواعد الديمقراطية والفصل بين السلطات.
- ولماذا نجعل المكسيك في تعارض مع بقية بلدان أمريكا اللاتينية؟
- لأن المكسيك هي التي انسلخت عن تلك البلدان منذ بضع سنوات بفتح أبواب اقتصادها للمبادلات الخارجية، حتى إنها عقدت اتفاقية للتبادل الحر مع الولايات المتحدة. وشيلي هي أيضاً راحت تنطلق بعد أن أخضعت اقتصادها لقوانين السوق. ولكن هناك ثروات كبيرة تتكون في بلدان أمريكا اللاتينية خارج نظم الاقتصاد الرأسمالي؛ لأنها لا تلتزم بقواعد المنافسة وقوانين اقتصاد السوق، مما يؤدي إلى بقاء تلك البلدان تحت نير التضخم والتخلف.

<sup>٢</sup> \* لم يذكر المؤلف ماليزيا، ولها تجربتها الثرية الفريدة.

• ولماذا لا تشمل هذه القائمة جنوب إفريقيا؟

لأن الديمقراطية فيها تقوم حالياً على إحلال التمييز العنصري الاقتصادي محل التمييز العنصري الاجتماعي. غير أن الناس لا يعلمون إلا النذر اليسير عن إفريقيا، وأن هذه القارة البائسة تضم بلدًا قرر منذ عدة سنوات أن يمد جسراً بين شمال إفريقيا وجنوب أوروبا، وأعنى بذلك المغرب.

فيا له من تبسيط مثير للدهشة لعالم يقال عنه إنه مقضي عليه بأن يزداد تعقيداً! وفجأة تبدو لنا الجغرافيا الاقتصادية الدولية بسيطة للغاية وثنائية التركيب. ولكن أليست هذه التفرقة القاطعة مسألة لا تطاق، خاصة وأن الهيمنة بل والاحتكار الذي تتمتع به الرأسمالية اليوم كنظام يتعارض تماماً مع طبيعتها، خصوصاً وأنه قد سبق لنا أن قررنا أن السوق، أي المنافسة، هي الأساس الذي تقوم عليه الرأسمالية؟ ولكن ها هي قد أصبحت الآن قوية ومنتصرة، حتى إنه لم يعد هناك منافس لها.

لقد فقدت مرآتها وقدرتها على تأكيد قيمتها نتيجة لذلك الانتصار الشامل. فالديموقراطية والليبرالية والرأسمالية لم تختبر الاحتكار الصرف من قبل. فكيف يساس ما لا يلقي منافساً؟

وبدلاً من المغامرة بعرض افتراضات، يجدر بنا أن نفحص الحلول الملموسة التي تقدمها مختلف البلدان الرأسمالية في مواجهة مشاكل محددة. وقد أكون متعسفًا في اختيار عشر من بين تلك المشاكل نظرًا لأهميتها الخاصة ولتعدد الحلول المتميزة، وبالأخص لأننا سنلاحظ مع كل منها أن الرأسمالية ليست متجانسة، بل تتميز من خلال نموذجين أساسيين يتجاهاً: «رأسمالية ضد رأسمالية أخرى».

## (١) الهجرة

قد تحتل الهجرة مركز الصدارة بين موضوعات الحوار السياسي خلال القرن الحادي والعشرين في أغلب البلدان المتقدمة. ويهم هذا الموضوع الرأسماليين بشكل خاص؛ لأن اليد العاملة المغتربة أقل تكلفة دائماً من اليد العاملة الوطنية بالنسبة لنفس المردود. ولعل ذلك يفسر لنا لماذا أصبحت الولايات المتحدة الآن أكثر البلاد انفتاحاً للهجرة، خاصة الهجرة الأمريكية اللاتينية، بعد أن اتبعت لأمد طويل سياسة متشددة تعتمد على الحصص. فهناك قانون صدر في عام ١٩٨٦ م يضيف الشرعية على ثلاثة ملايين من المهاجرين الذين دخلوا

البلاد بطرق غير قانونية، كما صدر في عام ١٩٩٠م قانون آخر ٤٧٠ ألفًا إلى ٧٠٠ ألف في عام ١٩٩٥م. ويتم ذلك في الوقت الذي يحل فيه محل آليات الاندماج والانصهار في المجتمع الأمريكي، نوع من القبلية الجديدة بين المجموعات العرقية التي تحرص على تأكيد «هويتها الثقافية» أكثر من حرصها على أن يصبح أفرادها مواطنين أمريكيين حقًا.

ولكن لماذا ظل اليابان الرأسمالي بلدًا منغلِقًا على نفسه إلى هذا الحد؟ لا شك في أن الكثافة السكانية تشكّل عاملًا أساسيًا وإن لم تكن العامل الوحيد. فالمعاملة السيئة التي يلقاها الكوريون والفلبينيون المهاجرون في اليابان لا يمكن تصورها في الولايات المتحدة، تمامًا كما لا يمكن أن يتخيل أحد في اليابان استطلاع الرأي الذي أفاد بأن أمريكيًا واحدًا من بين كل اثنين يود أن يصبح الجنرال الزنجي كولين باول، رئيس أركان حرب القوات العسكرية، نائبًا لرئيس الولايات المتحدة.

وعلى غرار الولايات المتحدة، تمنح إنجلترا على نطاق واسع وضعًا أشبه بوضع المواطن للهنود والباكستانيين المهاجرين. ولا يوجد شيء من هذا النوع في ألمانيا، حيث يقرر الأصل العرقي الانتماء إلى الأمة. وقد صدر قانون في عام ١٩٩٠م يعطي الأفضلية للتجانس الثقافي الألماني. فالألمان ملتزمون بواجب التضامن مع كل الشعوب المتحدثة باللغة الألمانية، ولكنهم لا يتصورون إدماج المهاجرين الأتراك.

فهناك نموذج أنجلو-ساكسوني في جهة، ونموذج ياباني-ألماني في جهة أخرى.

## (٢) الفقر

هذه القضية مرتبطة إلى حد كبير بالهجرة، والموقف منها شديد التعارض بين مختلف البلدان الرأسمالية، سواء من حيث تصورها أو تنظيمها. فمن هو الفقير؟ في معظم المجتمعات البشرية وحقب التاريخ، عومل الفقير في أغلب الأحوال كشخص بائس، لا يصلح لشيء، أو فاشل، أو كسول أو مريب بل وحتى مذنب. وأين هو البلد الذي لا يميل فيه مَنْ توفر لهم حظ الحصول على عمل إلى النظر إلى العاطل على أنه شخص ممتع في كسله، أو على الأقل شخص خائنه الشجاعة في التكيف مع مقتضيات سوق العمل؟ وعلى أي حال فذلك هو الرأي السائد على أوسع نطاق في أكبر بلدين رأسماليين: الولايات المتحدة واليابان.

وعليه لم يلجأ أي من هذين البلدين — ولا ينوي أي منهما على أي حال — إلى إقرار نظام للرعاية الاجتماعية على غرار النظم التي أُقيمت في أوروبا منذ حوالي خمسين سنة،

هذا بينما يقل متوسط دخل الفرد عندنا بنسبة الثلثين أو الثلاثة أرباع بالمقارنة مع متوسط دخل الأمريكي أو الياباني في الوقت الراهن. ولكن من أين تأتي تلك الفروق الجذرية في تنظيم المجتمعات؟ ربما لأن هناك تقاليد أوروبية تعتبر الفقير ضحية لا مذنباً، وذلك من خلال إدراك متعدد الأبعاد يشمل الجهل والفاقة واليأس الشخصي والعجز الاجتماعي. وهل يمكننا مواصلة تحمل تكاليف الرعاية الاجتماعية عندنا؟ السؤال مطروح في كل مكان نظراً لأن أكبر دولتين في النظام الرأسمالي العالمي لا تتجشمان تلك التكاليف. والقضية مثارة في فرنسا بحدة تفوق أي بلد آخر.

### (٣) هل التأمين الاجتماعي في صالح التنمية الاقتصادية؟

هذه القضية تأتي في مقدمة سابققتها، كما أنها هي أيضاً مثار وجهات نظر متعارضة، والإجابة بالسلب طبعاً عند الرأسماليين المناصرين لريجان ومسر تاتشر: فلا يوجد ما هو أفضل من ذلك في رأيهم لنشر التواكل الذي يشجع على الكسل وعدم تحمل المسؤولية. غير أنه من الملاحظ مع ذلك أن مسر تاتشر لم تتمكن عملياً من المساس بنظام الخدمة الطبية العامة، رغم الجهود التي بذلتها طوال عشرة أعوام. أما الرأسماليون اليابانيون فيعتبرون التأمين الاجتماعي مسألة تخص المنشأة لا الدولة ... شريطة أن تكون المنشأة غنية بما فيه الكفاية لمنحه للعاملين لديها، وهو ما لا يمكن أن يتوفر أبداً للمشاريع المتوسطة الحجم والصغيرة. والرأسمالي الياباني يقبل ذلك حتى ولو كانت المنشأة هي التي تتحمل تكاليف تلك التأمينات الاجتماعية الاختيارية.

على العكس من ذلك فإن بلدان منطقة جبال الألب (سويسرا، والنمسا، وألمانيا) والبلوكس (بلجيكا، هولندا، لوكسمبورج) واسكاندينافيا (النرويج، والسويد، والدانمارك) تعتبر التأمين الاجتماعي، بشكل تقليدي، نتاجاً عادلاً للتقدم الاجتماعي، بل إن الكثيرين يرون أنه مؤسسة في صالح التنمية الاقتصادية؛ لأن المستبعد منها يستحيل انتشاره لو كان وضعه أدنى من حد معين من مستوى الفقر. ولذا توفر البلدان الأوروبية الأكثر تقدماً (ألمانيا الاتحادية، فرنسا، إنجلترا، هولندا، الدانمارك) حذاً أدنى من الدخل لمواطنيها.

كما أنه يتعين الاعتماد على ذلك التقليد للفوز في الانتخابات. ولكن النقاش لا يزال دائراً بهذا الخصوص في إطار الوحدة الاقتصادية الأوروبية بالذات، حيث يعتبر التأمين الاجتماعي أكثر فأكثر عنصرًا يزيد من الإنفاق العام الذي يتحملة الاقتصاد الوطني، ويؤثر

بالتالي على القدرة على المنافسة. بل إن «النموذج السويدي» الشهير يتعرض لهذا السبب للطعن في صلاحيته، حتى من جانب الحكومة الاشتراكية الديموقراطية ذاتها في هذا البلد. وعلى النقيض من ذلك، يرى قسم من الرأي العام الأمريكي (وإن كان لا يزال يمثل الأقلية) أن غياب التأمين الاجتماعي بات أكثر فأكثر مسألة لا تطاق.

#### (٤) تدرجات الأجور

تدرجات الأجور هي في الأصل وسيلة فعّالة لا غنى عنها في المفهوم الرأسمالي. فإذا كنا نريد من العمال أن ينتجوا فيجب أن يحصلوا على أجر يتناسب مع ما يقدمونه من إنتاج. وهذا كل ما في الأمر. وهو ينطبق أيضًا على الإلحاق بالعمل والفصل منه. وقد اكتسب أحد أصحاب شركات التأمين الأمريكية شهرة واسعة عن طريق لوحة عيد الميلاد التي تتضمن أسماء العاملين لديه مع تقييم لتكلفة كل منهم والعائد الذي حققه له، ليستخلص من ذلك استنتاجاته. ولنصف بهذا الصدد لدوي القلوب الرقيقة أن هذا النظام لا يجرح مشاعر أحد هناك. وكانت الفروق في الدخل تتضاءل على المدى الطويل في مجمل البلدان المتقدمة في عهد تدخل الدولة والرعاية الاجتماعية باعتبارها من علامات التقدم. ولكن منذ الثورة المحافظة الأنجلو-ساكسونية في بداية الثمانينيات راحت الفروق بين الدخل تتسع في الولايات المتحدة وإنجلترا والعديد من البلدان الأخرى التي حذت حذو المثال الأنجلو-ساكسوني، وينطبق ذلك على فرنسا بالأخص، حيث ترى الأغلبية أن دعم المنافسة الاقتصادية يستدعي التوسع في فئات الدخل.

وعلى العكس تبذل المنشآت في بلدان رأسمالية أخرى الجهود لتحجيم فروقات الأجور لتكون في حدود ضيقة في الكثير من الأحوال. وهذا هو الحال في اليابان مثلًا، حيث تتخذ القرارات بشكل جماعي، بما في ذلك تحديد المكافأة على العمل، وحيث يشكّل الانتماء «الوطني، للمنشأة حافزًا أقوى من الأجر. وينطبق ذلك على البلدان التي سأسميها بلدان منطقة الألب (سويسرا، النمسا، ألمانيا) غير أن هذا التقليد يتعرّض الآن لإعادة النظر فيه. فهناك نزاعات حقيقية وسط المهن والمنشآت بين المواهب الشابة المتلهفة على إبراز قيمتها وبين الرؤساء القدامى الذين يرفضون التنازل عن امتيازاتهم.

#### (٥) هل تشجع الضرائب على الادخار أم على الاستدانة؟

يقف الرأي العام في فرنسا في صف الادخار حتى وإن كنا ندخر أقل فأقل.

وفي ألمانيا واليابان يعتبر الادخار من الخصال القومية الحميدة، ويلقى التشجيع من جانب النظام الضرائبي على نطاق واسع . أما الولايات المتحدة فهي على العكس بلد التوسع في الإنفاق. فرموز نجاح الفرد تجسده علامات الثراء الخارجية خاصة بعد «الثورة المحافظة الجديدة». ولذا تشجع الضرائب على الاستدانة. فكلما زادت استدانة المرء قل ما يدفعه من ضرائب، فما الداعي إذن لأن يحرم نفسه من تلك الميزة؟

وكانت النتائج مثيرة حقاً خلال الثمانينيات. فقد انخفض معدل ادخار العائلات بالمقارنة مع النسبة المئوية للدخل المتاح من أكثر من ١٣٪ إلى ٥٪ في الولايات المتحدة ومن ٧٪ في إنجلترا إلى ٩,٢٪.

وفي هذا المجال الأساسي بالنسبة لمستقبل كل بلد، يتعارض تماماً النموذج الأنجلو-ساكسوني مع النموذج الألماني-الياباني. فمنذ عدة سنوات تقدّم كل من اليابان وألمانيا قروضاً للولايات المتحدة والمملكة المتحدة. لماذا؟ لأن معدل ادخار العائلات في البلدين الأولين يبلغ تقريباً ضعف ما هو عليه في بريطانيا والولايات المتحدة.

ومن الجلي أن هذا الفارق لا يمكن أن يستمر على المدى البعيد. فمن بين التحديات المحفوفة بالمخاطر بالنسبة للرأسمالية الأنجلو-ساكسونية العمل على إقناع الناخبين بضرورة تعلم الادخار من جديد، كما كان الحال في عهود التقشف وسيادة العقلية التطهيرية، خاصة وأن هذا الفارق تتركز فيه وحده الأسباب والنتائج العميقة للخلاف بين النوعين من الرأسمالية كما سيتبين لنا فيما بعد.

**(٦) هل من الأفضل أن يكون هناك المزيد من النظم والموظفين اللازمين لتطبيقها، أم من الأفضل أن تكون النظم أقل مع توفر المزيد من المحامين لرفع القضايا؟**

في كل مكان يثور دائماً الرأسماليون الناجحون — الذين يجنون الأرباح — على القواعد. ولم يستمع أحد إليهم طوال نصف قرن تقريباً، بينما كان تدخل الدولة يتزايد في كل المجالات تقريباً، خاصة في ظل حكم حزب العمال البريطاني، حيث أثار ذلك رد الفعل التاتشري. وعلى أثر ذلك أصبح إلغاء القواعد مسألة جوهرية حقاً تحتل مركز الصدارة في عقائد التيار المحافظ الجديد.

وتثير هذه القضية حالياً نوعين من المناقشات المتعارضة:

فقد لوحظ بالأخص في إنجلترا بالذات وفي الولايات المتحدة أنه نتيجة لسوء تنظيم النقل الجوي وإفلاس صناديق الادخار، فإن الربحيين الأساسيين من التخلي عن النظم هم

في الكثير من الأحوال المحامون الذين لا يزالون مهنة حرة وفقاً للتقاليد المعهودة في أوروبا، بل مهنة تجارية، وأقاموا صناعة حقيقية في مجال الإجراءات القانونية. وقد انتشرت تلك المهنة في الولايات المتحدة حتى فاق عدد أربابها عدد المزارعين.

أما فيما يتعلق باليابانيين، فإن رفع قضية يعتبر عملاً مخزياً شأنه في ذلك شأن استشارة طبيب أمراض نفسية ... والألمان المعروفون هم أيضاً بالتمسك بالانضباط يفضلون توفر النظم المحددة بكل دقة. غير أن القانون الموحد في إطار الوحدة الاقتصادية الأوروبية مستوحى أساساً من أيديولوجية التخلص من القواعد. ويتجه أعضاء البرلمان نحو الاحتجاج على التعدي على اختصاصاتهم. ولا يزال النقاش في بدايته في هذا المجال.

### (٧) البنك أم البورصة؟

تؤكد النظرية الليبرالية أن حرية تنقل رءوس الأموال المنفتحة تماماً على التنافس هي وحدها التي يمكن أن توفر أقصى قدر من الموارد الضرورية لتطوير المنشآت، ويستخلص الكثيرون من ذلك أن انحسار دور البنوك في توزيع القروض عامل يحقق الفعالية. ففي عام ١٩٧٠م كان «معدل الوساطة»، أي نصيب البنوك بوجه عام في تمويل الاقتصاد الأمريكي كان بنسبة ٨٠٪، ولكنه هبط في عام ١٩٩٠م فأصبح بنسبة ٢٠٪. وكان المقابل لذلك التدهور الملفت للأنظار التوسع المدهش في أسواق الإقراض والقيم المنقولة، أي باختصار إحلال البورصة محل البنك. وتعتمد الرأسمالية الأنجلو-ساكسونية الجديدة بأسرها، على تلك الأفضلية، كما أن لجنة بروكسل التابعة للوحدة الاقتصادية الأوروبية تجد من يدافع عن تلك الرأسمالية في شخص السيد ليون بريتان، نائب رئيسها.

وتقوم رأسمالية بلدان منطقة جبال الألب كلها على عكس تلك الفكرة. وتتخذ فرنسا موقفاً متردداً. ويشكّل قطيع الذئب الفتية وحملة الأسهم القدامى معاً الحزب الأنجلو-ساكسوني. أما رؤساء المنشآت المجتمعون في معهد المنشأة، وهو جهاز مستقل أشبه باللجنة الوطنية لأرباب العمل الفرنسيين، فقد اتخذ موقفاً مشايحاً تماماً لبلدان منطقة جبال الألب (استراتيجية المنشآت ومشاركة العاملين في ملكية الأسهم، يناير ١٩٩٢م).

والمسألة حيوية بالنسبة للرأسماليين الحقيقيين. ففي الواقع لا توجد إلا وسيلتان يمكن البوح بهما لجني الثروة: القدرة على المنافسة في الإنتاج، أو المضاربة والاقتصاديات التي تعطي الأفضلية للبنوك على البورصة تتيح إمكانيات أقل لجني الثروة بسرعة. ولا يمكن أن يتجنب اتخاذ موقف مؤيد لتلك الطريقة في تحقيق الثروة إلا من لا يهمه الأمر.

وسيدور الحوار القادم على نطاق واسع حول البنك أو البورصة في الولايات المتحدة. وقد أجرت حكومة بوش إصلاحًا مستوحىً من النموذج الأوروبي والألماني (نسبة إلى منطقة الألب) بالذات خوفًا من إفلاس النظام المصرفي القديم المغلق والمشرف على الإعسار.

## (٨) كيف يجب أن يتم توزيع السلطة داخل المنشأة بين حملة الأسهم من جهة والمديرين والعاملين من جهة أخرى؟

هذه القضية المرتبطة بسابقتها. حولت العديد من قاعات مجالس الإدارات إلى ساحات معارك. فهناك مجالس لا يقبل فيها أصحاب الأسهم أن يكون لها أكثر من سكرتير واحد بجانب الرئيس، ومجالس أخرى يتعادل فيها عدد المديرين وأصحاب الأسهم، وثالثة يختار فيها المديرون أصحاب الأسهم أو العكس! وال حرب تدور رحاها ويشد أوارها باستمرار حول حدود السلطة داخل المنشأة. والأمر يتعلق بطبيعة المنشأة ذاتها ومصيرها. فهل هي مجرد سلعة يتصرف فيها صاحبها حامل الأسهم، بحرية (النموذج الأنجلو-ساكسوني)؟ أم أنها على العكس نوع من المشاركة المعقدة التركيب، حيث تتوازن سلطات صاحب الأسهم مع سلطات الإدارة التي يتم اختيارها بالاتفاق مع البنوك، أو من جانب العاملين بشكل صريح إلى حد أو آخر (النموذج الألماني-الياباني)؟

## (٩) ما هو الدور الذي يجب أن تضطلع به المنشأة في مجال التدريب والتأهيل المهني؟

الرد الأنجلو-ساكسوني هو: أقل قدر ممكن، وذلك لسببين: أنه أولاً إنفاق مباشر من أجل مردود بعيد المدى، بينما لم يعد يتوفر الوقت للعمل على المدى الطويل، ويتعين تحقيق أقصى قدر من الربح فوراً؛ وثانياً أنه استثمار نتيجته غير مضمونة إلى حد كبير نظراً لعدم استقرار اليد العاملة. وهذا الافتقاد للاستقرار يعبر عنه من تلقاء نفسه مستوى الرواج الذي تشهده «سوق العمالة».

والإجابة عكس ذلك على طول الخط من الجانب الألماني-الياباني، حيث تُبدل الجهود لرفع الكفاءة المهنية لدى العاملين في إطار سياسة إدارية تعد العدة للمستقبل، وترمي بقدر الإمكان إلى تحقيق الانسجام الاجتماعي والفعالية الاقتصادية. غير أن المناقشات الخاصة

تدور هنا أيضًا من جهة بين من يتقاضون أقصى ما يمكن لقاء الخبرة التي اكتسبوها في منشآت أخرى، وبين المتمسكين من جهة أخرى بالتقاليد الاجتماعية؟  
ومن الممكن استقراء عدة اتجاهات انطلاقًا من تلك المشكلة الملموسة: بالتقاليد الأنجلو-ساكسونية تحدد للمنشأة مهمة محددة ومتميزة تتمثل في تحقيق الربح؛ وتقاليد القارة الأوروبية واليابان تسند إليها مهمة ذات أبعاد أرحب، بدءًا من خلق فرص العمل حتى القدرة على المنافسة.

### (١٠) قطاع التأمين: قطاع نموذجي للمناقشات الدائرة

بما أنني من العاملين في مجال التأمين، فربما كان ذلك تعبيرًا من جانبي عن ميل مهني، وإن كنت لا أعتقد ذلك. فكل مجتمع رأسمالي يحتاج إلى أن يكون تقدّمه مصحوبًا بل ومسبقًا بتنمية التأمينات بكافة أنواعها؛ لكي يدعم قدراته على الابتكار والمنافسة. وفضلاً عن ذلك فإن ما يميز بعمق بين نوعي الرأسمالية، يتمثل في الأهمية التي يوليها كل منهما للحاضر والمستقبل. والواقع أن المؤمن مدفوع إلى الاهتمام بالمستقبل لأن مهنته تقوم على نقل موارد الحاضر إلى المستقبل مع استثمارها.

بيد أنه يوجد مفهومان حول التأمين يشدد التعارض بينهما. فالمفهوم الأول الأنجلو-ساكسوني يعتبر التأمين مجرد نشاط سوقي، ولهذا المفهوم تمثيل قوي في المفوضية الأوروبية ببروكسل. والمفهوم الثاني يؤكد على أهمية التأمين كمؤسسة توفر الضمانات اللازمة للمنشآت والأفراد. وإذا كنتم ترون أن هذا النقاش لا يخصكم فذلك لأنكم مقتنعون بأنكم لن تتعرضوا لحادث سيارة، ولن تحتاجوا إلى أي مساعدة عندما يتقدم بكم العمر. فهل هذا مؤكد حقًا؟

وهكذا يتعارض النموذجان المؤسسان لنظام التأمين: فالأول ينتمي إلى عالم المقامرة بالمال والمخاطرة الفردية والمغامرة التجارية؛ والثاني ينبع من الحرص على توفير الأمن الجماعي أو التضامن بالاعتماد على شبكة تأمين بغية استكشاف المستقبل بشكل أفضل. وتلك حقًا صورة كاريكاتورية لنموذجين من الرأسمالية سأتعرض لهما، مدرّكًا أن العهد الذي تفرض فيه عليك مقتضيات التلفزيون أن تعالج أي قضية مهما كان مدى تعقدها، في أقل من ثلاث دقائق، يدعوك إلى التجانس واللجوء إلى الرسم الكاريكاتوري الذي يبسط الأمور بأكثر قدر ممكن دون مغالاة.

يبدو أن هذه العجالة حول عشرة أمثلة ملموسة لها أهمية مزدوجة. ولو نظر المرء إلى الرأسمالية التي اتخذت حالياً وضع الاحتكار على الرغم من طبيعتها، لتصور أنها جسم واحد وكتلة حتمية جديدة توارثت الحتمية الماركسية. بيد أنه تبين لنا، على العكس، بمجرد التوغل والواقع الملموس لكل حالة، أن الرأسمالية على حقيقتها، كما هي متواجدة في مختلف البلدان، لا تقدم إجابة واحدة أو السبيل الأفضل بالنسبة لقضايا المجتمع الكبرى. فالرأسمالية، على النقيض من ذلك، متعددة ومعقدة، شأنها شأن الحياة نفسها. وهي ليست أيديولوجية بل ممارسة عملية.

غير أن هذا التنوع يتجه نحو التحول إلى قطبين يمثلان نوعين أساسيين من الرأسمالية، حجمهما متقارب، ولم يحسم المستقبل بعد الأمر بينهما. وكان لا بد من الانطلاق من ملاحظة الوقائع قبل عرض مثل هذه الفكرة، ذلك أن النظرية الليبرالية الأنجلو-ساكسونية التي أصبحت هيمنتها شبه تامة، سواء في مجال التعليم أو البحوث الاقتصادية، تعتبر بكل بساطة أن ما عرضته آنفاً شيئاً لا يتصوره العقل. والواقع أن هذه الفكرة تفترض أنه لا يمكن أن يتواجد سوى منطق واحد خالص ومؤثر لاقتصاد السوق. أما كل ما عدا ذلك، وكل ما يرتبط بترشيد الأسعار لاعتبارات ذات طابع سياسي أو اجتماعي أو مؤسستي، فليس سوى انحدار وخط غير مقبول.

وفقاً لتلك الفكرة الأكاديمية، فإن الولايات المتحدة تشكل من حيث المبدأ النموذج الوحيد الفعال، الذي يجب أن يكون المرجع للآخرين، بل و«قدس الأقداس». والواقع أن المسائل ليست بتلك البساطة لحسن الحظ. بل إن الهدف الأول لهذا الكتاب هو إثبات أن هناك إلى جانب النموذج الاقتصادي الأمريكي الجديد نماذج أخرى يمكن أن تكون أكثر فعالية اقتصادياً وعدالة اجتماعية في آن واحد. فكيف نسمي تلك النماذج؟

(١) في عملية التقريب الأولي حاولنا إبراز التعارض بين النموذجين «الأنجلو-ساكسوني» و«الألماني-الياباني».

والاصطلاح الأول فضفاض إلى حد كبير: فإدراج أستراليا ونيوزيلاندا في نفس الفئة مع إنجلترا التاتشرية يعني التغاضي عن كون النفوذ العمالي لا يزال أقوى إلى حد كبير في البلدين الأولين. وفيما يتعلق بكندا هي أيضاً، فقد حقق «إقليمها الجميل» الكيبك نمواً استثنائياً خلال حوالي خمس عشرة سنة بالاعتماد على مؤسسات مثل صندوق الودائع ومجموعة ديجاردان، وهما يمثلان بالذات عكس ما يمثله النموذج «الأنجلو-ساكسوني»، في مجموعته منذ عشر سنوات.

غير أن إدراج الولايات المتحدة والمملكة المتحدة تحت بند واحد معناه استبعاد ظاهرة أساسية. فقد رأينا من قبل أنه لا يوجد نظام عام للتأمين الاجتماعي في الولايات المتحدة، بينما لم تتوصل مسز تاتشر إلى تجريد الكيان الاجتماعي البريطاني من نظام التأمين الاجتماعي الشامل الذي تعود أصوله إلى عهد بسمارك، لا بيفيردرج فقط.

أما الاصطلاح الثاني «الألماني-الياباني»، فهو يذكرنا بالصفة التي التصقت باليابانيين منذ قرن مضى؛ إذ أُطلق عليهم اسم «ألمان آسيا»، وبأن أكبر الشركات اليابانية والألمانية تشتركان معًا الآن في ارتباطات لا مثيل لها في أي مكان آخر: فميتسوبيشي مع ديملر بنز، وتويوتا مع فولكس فاجن، وماتسوشيتا مع سيمينز.

ومن جهة أخرى، هناك إلى جانب تشابه نظم التمويل والدور الاجتماعي للمنشأة عنصر تقارب آخر أساسي بين الاقتصاديين الياباني والألماني، يتمثل في الدور الرئيسي الذي يقوم به التصدير. بيد أننا لا نجد في ألمانيا تلك الثنائية الشائعة وسط المنشآت اليابانية الكبرى في تعاملها مع المنشآت الصغيرة التي تعمل لحسابها من الباطن، ولا الدور الفريد الذي تضطلع به بيوت التجارة اليابانية. وأخيرًا فإن مركز الدراسات المستقبلية والمعلومات الدولية (CEPII)، الذي يدرس منذ عشرين عامًا تطور التخصصات في المجال الصناعي، ينوه بأن الحالتين الأشد تعارضًا تمثلهما بالذات ألمانيا باستقرار جوانب القوة لديها (الصناعات الميكانيكية ومعدات النقل والكيمياء)، واليابان المتميزة بتخصصاتها السريعة التغير، مع تراجع النسيج والتحول عن الترسانات البحرية والانطلاق المدوي في إنتاج السيارات والمنتجات الإلكترونية الاستهلاكية المستخدمة على نطاق واسع.

وفي نهاية المطاف فإن اصطلاح «النموذج الأنجلو-ساكسوني»، ونقيضه «النموذج الألماني-الياباني»، لا يصلحان إلا إذا نظرنا للأمور من بعيد.

(٢) النموذج الأمريكي، أو بالأحرى النموذج الأمريكي الجديد.

لما كانت إنجلترا لا تستطيع أن تتخلف عن التقارب مع أوروبا والابتعاد عن أمريكا رغم الثورة المحافظة التي جاءت بها مسز تاتشر، فإنه يتعين أن نعتبر أن الولايات المتحدة تشكّل نموذجًا اقتصاديًا على حدة.

وقد تم ذلك بالأخص منذ انتخاب رونالد ريجان في عام ١٩٨٠م. والواقع أنه منذ أزمة الثلاثينيات كان تعاضم دور الدولة في المجالين الاقتصادي والاجتماعي، سواء في الولايات المتحدة أو أوروبا، قد أحدث تقاربًا بين شكلي الرأسمالية على جانبي المحيط الأطلنطي، وذلك في إطار جهد مشترك للوقوف في وجه التحدي الشيوعي.

وعلى العكس، لم يحدث في أي مكان في القارة الأوروبية ما يشبه الثورة الريجانية في الولايات المتحدة. وهكذا نشأ هذا النموذج الاقتصادي الجديد الذي أطلقت عليه تسمية ريجانوميكس (REAGANOMICS). على أن المصاعب التي يصادفها هذا النموذج داخل أمريكا لا تتعوق أبداً ازدهاره الدولي المثير للدهشة. وهذه الظاهرة المعقدة التي تتغلب فيها العوامل السيكلوجية على معطيات الاقتصاد الحقيقي هي ما أسماه النموذج الأمريكي الجديد.

(٣) والمسألة التي تفرض نفسها عند هذه النقطة التفكير هي معرفة ما إذا كان هناك نموذج أوروبي صرف. والواقع أن كل الأمور تدفع مقدماً إلى افتراض وجوده: فقد بدأت عملية إقامة السوق الأوروبية المشتركة منذ أكثر من ثلاثين سنة، والوحدة الأوروبية ليست وحدة سياسية أو دبلوماسية أو عسكرية، وهي ليست وحدة اجتماعية، وإنما وحدة اقتصادية أساساً. ولا يكف الحديث عنها باعتبارها شيئاً تحقق أو على وشك الإنجاز، ومع ذلك يوجد نموذج اقتصادي متجانس في أوروبا. فالنموذج البريطاني أقرب إلى الولايات المتحدة منه إلى ألمانيا. والنموذج الإيطالي الذي تهيمن عليه الرأسمالية العائلية وجوانب ضعف الدولة والعجز الهائل في الميزانية، والحيوية المدهشة التي تتميز بها المنشآت المتوسطة الحجم والصغيرة، لا يمكن أن يقارن بأي نموذج آخر، اللهم إلا بعض التشابه بينه وبين نموذج الصينيين في المهجر.

أما أوجه التشابه بين فرنسا وإسبانيا فلم يدُر الحديث عنها بما فيه الكفاية. فهما تتقاسمان تركة مشتركة قوامها إجراءات الحماية والاقتصاد الموجه والطوائف الحرفية. وقد تحررت كل منهما بعد معاناة من تلك التركة القديمة عن طريق التحديث المتسارع. ولا يزال البلدان يتأرجحان بين ثلاثة اتجاهات: التقاليد المرتبطة بالمؤسسات والتي يمكن أن تحدث التقارب بين بلدان منطقة الألب من خلال إحيائها من جديد؛ ولحة أمريكية، تضاعف من إقامة المنشآت والمضاربات والتوترات الاجتماعية المميزة للمجتمعات الثنائية التركيب؛ وأخيراً «عودة رأس المال» على الطريقة الإيطالية مع انطلاق الثروة الشخصية وأمجاد العائلات الكبيرة.

ولذا لا يمكننا أن نتحدث عن «نموذج أوروبي».

(٤) غير أنه يوجد مع ذلك نوع من «النواة الصلبة» لأوروبا الاقتصادية تتمثل في

جانبيين:

• الجانب الألباني: وهو منطقة «المارك الألماني» التي تشمل سويسرا والنمسا (هذا عدا هولندا). وفي هذه البلدان نجد أقوى عناصر نموذج أوروبي مضاد للنموذج

الأمريكي، كما أنه لا توجد أي عملة أخرى تدار شئونها منذ أكثر من جيل بطريقة مختلفة تمامًا عن الدولار، سوى المارك الألماني.

- أما إذا نظرنا للأمور من الزاوية الاجتماعية أساسًا فإن اصطلاح «الرايني» — نسبة إلى نهر الراين — سيكون الأنسب. فعلى غرار «التكساس» التي تقدم صورة نموذجية لأمريكا، فإن الراين يؤكد على السمات المميزة لألمانيا الجديدة التي لم تستوح من العقلية البروسية، بل من عقلية الراين. وقد تمت صياغتها بالفعل في بون، المطلة على نهر الراين، لا برلين.

فقد قررت الاشتراكية الديمقراطية الألمانية في مؤتمرها التاريخي الذي انعقد في عام ١٩٥٩م في محطة باد جودسبرج للمياه الحارة، على مقربة من بون، قررت الانضمام إلى الرأسمالية، وهو الأمر الذي كان مثيرًا حَقًّا للدهشة في تلك الحقبة. ومع ذلك لم يكن هناك أي لبس؛ إذ نوه المؤتمر «بضرورة حماية الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وتشجيعها» ونادى «بحرية المنافسة وحرية المنشأة». وقد أدانت آنذاك الأحزاب الاشتراكية في مجموعها هذا البرنامج باعتباره خيانة، ولكنه أصبح مقبولًا شيئًا فشيئًا، إن لم يكن من حيث المبدأ، فعلى الأقل من حيث موقف تلك الأحزاب من واقع الخبرة.

وهكذا قدمت لنا ألمانيا هلموت كول، وريثة ألمانيا أديناور وايرهارد من قبل، وأيضًا برانت وشميدت، صورة لما يمكن أن نسميه من الآن فصاعدًا النموذج الرايني للرأسمالية، الذي نجد مثيلًا له ليس فقط على امتداد هذا النهر الأوروبي، من سويسرا إلى هولندا، ولكن أيضًا في اسكاندينافيا إلى حد ما، وبالأخص في اليابان، رغم التمايزات الثقافية التي لا مفر منها.

وها هي الآن الأطراف المختلفة وقد احتلت مواقعها على خشبة المسرح تمهيدًا لبداية العرض. لقد أدى انهيار الشيوعية إلى بروز التعارض بين نموذجين للرأسمالية، أحدهما أمريكي جديد، يعتمد على النجاح الفردي والربح المالي القصير الأجل، والآخر، «رايني» مركزه في ألمانيا ويتضمن العديد من أوجه التشابه مع النموذج الياباني. فهو يشجع النجاح الجماعي والإجماع والاهتمام بالمدى البعيد. ويثبت تاريخ العقد الأخير «النموذج الرايني» الذي لم يكن قد حصل بعد على بطاقة الهوية الخاصة به، هو مع ذلك النموذج الأكثر عدالة وفعالية في الوقت نفسه.

فقد شهدت نهاية عام ١٩٩٠م انتصار هلموت كول في ألمانيا واستقالة مارجريت تاتشر في بريطانيا، وهما حدثان لا تفسرهما الدوافع السياسية الداخلية وحدها. ولو نظرنا

إلى الأمر إلى حد ما عن بُعد ومن أعلى لوجدنا أننا بصدد الجولة الأولى من معركة أيديولوجية جديدة لن تواجه فيها الرأسمالية الشيوعية، بل ستواجه فيها الرأسمالية الأمريكية الجديدة الرأسمالية الراينية.

وستدور تلك الحرب الخفية تحت الأرض وبعنف وبلا هوادة، ولكنها ستظل متسترة ومغلقة بالنفاق، كما هو الحال مع المعارك بين مختلف الطوائف داخل الكنيسة الواحدة. إنها حرب بين إخوة أعداء مسلحين بنموذجين مستنبطين من نظام واحد، ولكن يحركهما منطقتان متناقضان للرأسمالية، في إطار ليبرالي واحد.

بل قد يكونان كما سنرى، نظامين للقيم متعارضين فيما يتعلق بموقع الإنسان في المنشأة، وموقع السوق في المجتمع، ودور النظام الشرعي في الاقتصاد الدولي. كانت الشكوى تدور حول غياب المناقشات منذ نهاية الأيديولوجيات، ولكن أملنا لن يخيب في هذا الصدد.



## الفصل الأول

# عودة أمريكا

كان مجد أمريكا قد بهر الأبصار بعد حرب الخليج، حتى إن أكاليل الشرائط المعقودة فوق مدخل البيت الأبيض احتفالاً بجورج بوش، كادت تنسينا أن شعار «أمريكا تعود» كان قد رفعه ونفذه من قبل رونالد ريجان.

ومع ذلك فإن أمريكا رونالد ريجان لا تكف حتى الآن عن التألق في كافة أنحاء العالم. ففي نصف الكرة الأرضية الجنوبي، لا تزال رأسمالية ريجان الغازية تستهوي متخذي القرارات الغارقين في الديون والاقتصاد الموجه، وحتى المثقفين. فمن برازيليا حتى لاجوس، تجسد أفكار ريجان أكثر فأكثر النجاح والديناميكية والازدهار منذ الثمانينيات. أما العالم الشيوعي فيبدو أنه زكَّى رونالد ريجان بالمعنى الصريح للكلمة في اندفاعه واحدة، بل وألَّهه (ومعه مارجريت تاتشر) خلال سنتي ١٩٨٩-١٩٩٠م اللتين شهدتا قمة الانهيار. ففي بودابست أصبح الحزبان المجران المنتدى الديمقراطي وتحالف الديمقراطيين، لا يتصوران أي حل آخر سوى اقتصاد السوق في صيغته الخالصة والحازمة. وفي بولندا تم تشغيل ناديين ليبراليين في جدامسك وكراكوف اعتبرا رونالد ريجان ومارجريت تاتشر الصورة الرمزية لهما. أما خطة بالسيروفيتش (باسم وزير الاقتصاد والمالية الشاب) التي طُبِّقت بشجاعة وقدر من النجاح في بولندا، فقد استوحت بصراحة تامة النموذج الريجاني. وهذا بالطبع عدا نسبة الأصوات المذهلة التي حصل عليها في الجولة الأولى من انتخابات الرئاسة في نوفمبر ١٩٩٠م المدعو ستانسلاف تيمينسكي، وهو شخص مجهول لا يعرف سوى المفردات الأساسية في لغة بلده وما كان ريجان لينكره، إذ كان يعلن: كُونُوا ثرواتكم كما فعلت أنا شخصياً! وهذا الانتصار الشعبي للريجانية الذي بلغ قمة الكاركاتورية لا يدعو أبداً للدهشة؛ إذ إن الجميع أضحوا مقتنعين

تمامًا بأن الشيوعية تجسد الشر والفشل المطلق، وباتوا مهيأين للإيمان بأن الرأسمالية ستكون أقرب إلى الخير المطلق كلما كانت أنقى وأشد حزمًا.

وقد كتب تيموثي جارتون آشي، وهو من أحسن الخبراء البريطانيين في شؤون بلاد شرق أوروبا الذين تابعوا «ثورة ١٩٨٩م» خطوة خطوة، كتب يقول في مؤلفه الصادر في عام ١٩٩٠م (الغلّاية، الناشر جاليمار، ١٩٩٠م): «يمكننا أن نقول إن السوق الحرة هي آخر الأحلام الطوبوية في وسط أوروبا.»

يوتوبيا، معجزة ... بالقطع فإن تلك هي «المعجزة» التي تراود المواطنين الخمسمائة أو الستمائة الذين يضربون الأرض كل يوم «محلّك سر» في ميدان بوشكين بموسكو، لكن يصلوا بعد الانتظار في طابور، طوال ثلاث ساعات، إلى مطعم ماكدونالد الذي افتتح في عام ١٩٩٠م، وأطلق عليه تسمية «الضريح الجديد». وحتى في بكين أصبح اسم ريجان معروفًا للمواطن الصيني العادي، وهو يحظى أيضًا باحترام مشوب بالخشوع.

ولكن ليس هناك ما يدعو إلى الابتسام إزاء تلك «السذاجات غير المألوفة». فعندنا في أوروبا الغربية لا يزال هذا التيار الفكري نفسه مهيمناً، بينما لم يعد كذلك فيما وراء الأطلنطي. لقد أصبحت الصيغة الجديدة المقدسة التخلي عن القواعد المنظمة للأمر، وانحسار دور الدولة، وتخفيض الضرائب، والإشادة بالربح من أجل الربح. أما عن «المناخ العام» فلا مغالاة في القول بأنه أصبح «ليبرالياً» بشكل فاضح. وبالطبع غدا البعض في الأوساط اليمينية في سنوات ١٩٨٦-١٩٨٨م ريجانيين أكثر من ريجان نفسه، ولكن لا يملك المرء إلا أن يبدي دهشته عندما يكتشف عند اليسار أيضاً فضائل الربح ومزايا أرباب العمل تحت أنقاض «البرنامج المشترك»، لليسار الفرنسي (الحزبين الاشتراكي والشيوعي من عام ١٩٧٠ إلى عام ١٩٧٨م).

بل إن ريجان انتصر كذلك، ومعه مارجريت تاتشر، وسط الدول الاثنتي عشرة التي تتكون منها السوق الأوروبية المشتركة. وقد انهزمت حقاً مسز تاتشر داخل حزبها بالأخص لتصديها للبناء الأوروبي، ولكن أفكارها هي التي ألهمت في الواقع «سوق المستقبل الكبيرة لعام ١٩٩٢م» التي عظمت من شأن الجانب التجاري وأصابت الناحيتين السياسية والاجتماعية بالضمور بالرغم من جهود جاك ديلور، رئيس المفوضية الأوروبية والبرلمان الأوروبي. فالأمر يتعلق إذن بصفة عامة بسوق، بل بسوبر ماركت. فلم يشهد التاريخ أبداً من قبل هذا الحجم من الاندماج التجاري المصحوب بمثل هذا القدر الضئيل من السلطة السياسية المحصورة في إطاره. وفي هذا المجال تم تجاوز الولايات المتحدة ذاتها.

وبصفة عامة، وبطريقة ملتوية، يبدو أن «قيم» ريجان، سواء كانت صحيحة أو زائفة، باتت مستقرة. وكأن التشاؤم الأوروبي الغابر قد حلت محله صيغة ليبرالية أخرى مفتولة العضلات وإن كانت محدودة. فقد غدت أوروبا أيضًا، بطريقة ما وبالوكالة، انعكاسًا لانتصار راعي البقر السابق في البيت الأبيض ولحرب النجوم. فالثناء ينصب على «الكسيبة» بينما شاع التغاضي عن الجوانب الاجتماعية وعمت اللامبالاة بالمهمشين، وانتشرت عبادة التفوق الإنتاجي وتواصل التفاؤل.

غير أنه بالأخص انتصار لمفهوم خاطئ؛ إذ إن أوروبا التي أساءت التقدير في الماضي بالمغالاة في تقدير قوة الاتحاد السوفيتي الاقتصادية، اختلط عليها الأمر الآن بخصوص أمريكا. فهي تجد صعوبة في كشف جوانب ضعف أمريكا في المجالين الاقتصادي والاجتماعي، الكامنة خلف قوتها العسكرية. وهذا المفهوم الخاطئ لا يمكنه أن يتعلل بالأعذار التي كان يوفرها الغموض الشديد المحيط بالكرملين، والعتامة الإعلامية المفروضة على الاتحاد السوفيتي، والنجاحات المزعومة، والإحصائيات المزورة. فأمریکا — أول دولة ديمقراطية في العالم وأكثرها شفافية — تتخبط تحت الأضواء الساطعة التي تخطف الأبصار حقًا.

## الانفجار الأمريكي الكبير

لكن هذا الانفجار العظيم (البيج بانج) الذي نتج عنه «الضوء الأمريكي» الخاطف للأبصار، والذي لا يزال يشع حتى الآن — بدون حق في الغالب — في العالم بوجه عام، هل كان يتعين أن يكون مدويًا إلى هذا الحد، وأن تكون نشأة الريجانية في بداية الثمانينيات مبهرة لمن يراها من الخارج؟ ماذا حدث إذن آنذاك؟ ولماذا؟ من المستحسن أن نعرف من أين جاءت الأسطورة حتى نكشف النقاب عنها.

فالشعار «أمريكا تعود» الذي رفعه رونالد ريجان في عام ١٩٨٠م، قبل فوزه برئاسة الولايات المتحدة، كان يرمي إلى إيقاظ همة الأمريكيين وتدارك أثر الهزيمة في فيتنام وإحياء أسطورة الرواد الأوائل الذين أنشئوا أمريكا. كانت تلك الصحوحة ملححة للغاية بالنسبة للدولة الكبرى الأولى في العالم، المتخبطة في أزمتها الداخلية، والمهانة في الخارج، خاصة في جانب إيران الخومينية ومشكلة الرهائن، والتي كانت تهددها، كما كانت تتصور، الهيمنة العسكرية السوفيتية، وتعاني من المنافسة على يد البلدان الأوروبية واليابان.

كيف وصلت الأمور «بالإمبراطورية» الأمريكية إلى هذا الدرك؟ وما هي المسارات الغامضة للوعي الجماعي تحت تأثير الشك في النفس والبلبلة التي دفعته إلى أن يعهد بمصيره إلى ممثل له أفكار قوية وإن كانت مختصرة، ورجل من الغرب يتحلى بأخلاقيات تقليدية وأيديولوجية قديمة بشكل غير واضح؟ ولماذا اجتاحت تلك «الثورة المحافظة» المباغثة مجتمعاً منفتحاً وحديثاً إلى أقصى درجة، كان يحتفل قبل ذلك بسنوات قليلة بغلاة الإصلاحيين من فريق ماكجفرن وتجارب العهد الجديد في كاليفورنيا؟ ومن أين انبثقت إرادة القوة المفاجئة هذه والرغبة في الثأر؟

إنها أسئلة لم يتقدم عليها العهد بعد، بل إن تقديم الإجابة عليها ملح إذا كنا نريد أن نفهم الوضع الراهن في أمريكا، أمريكا جورج بوش، والاستدانة في ظل الأمجاد ... غير أن فهم الرأسمالية الأمريكية يتطلب أن نضع في اعتبارنا المدى الطويل والتطورات العميقة المهمة للغاية في الكثير من الأحوال. وهناك في الواقع بعض المعطيات الأساسية يرجع إليها في آن واحد ضعف أمريكا وقوتها على حد سواء.

### أسباب مهانة أكثر من اللازم وقدر من اليقين غير كافٍ

لقد اتفق وصول رونالد ريجان إلى البيت الأبيض مع حالة اضطراب خاصة مترسبة في الوعي الأمريكي يمكن تلخيصها في: أسباب إذلال أكثر من اللازم وقدر من اليقين لا يكفي. ففيما يتعلق بأسباب الإحساس بالخزي، كانت السنوات العشر السابقة على انتخاب ريجان عامرة بسلسلة لا نهائية من الهزائم الدولية النكراء التي لحقت بالولايات المتحدة. وكان الاندحار في فيتنام وكمبوديا نذيراً بتقهقر عام لا مفر منه. وفي نفس تلك الفترة كان الاتحاد السوفيتي وحلفاؤه الكوبيون يسجلون في إفريقيا نقاطاً بدت حاسمة في إثيوبيا وأنجولا وغينيا بيساو وموزمبيق. وفي الشرقين الأدنى والأوسط فقدت الولايات المتحدة من خلال شاه إيران، شرطي الخليج، خير حليف لها في المنطقة، وظلت عاجزة عن التحكم في الحرب الأهلية اللبنانية التي بدأت في عام ١٩٧٥م، بينما كان زمام المبادرة في يد سوريا على نطاق واسع، وراح كيسنجر يبذل الجهود لكي تقبل إسرائيل اتفاقيات فض الاشتباك في سيناء. وفي أمريكا الوسطى، وعلى أعتاب الولايات المتحدة نفسها، كان سقوط سوموزا في نيكاراغوا وتولي الساندينيون السلطة نذيراً بزوال مبدأ مونرو الذي تقرر بمقتضاه أن تكون أمريكا اللاتينية الحديقة الخلفية للولايات المتحدة وحصنها المنيع.

ففي كل أنحاء العالم كان النفوذ الأمريكي بادي التراجع لصالح التوسع السوفيتي. وكان علم الولايات المتحدة يُحرق في شوارع النصف الجنوبي من الكرة الأرضية، وراحت

التحديات تواجه أمريكا، والهتافات تنطلق ضدها، والاتهامات تُوجّه إليها. تلك كانت صورة العالم التي كان يسجلها كل يوم المتفرج المتوسط على التلفزيون في هيوستون أو سبرينج فيلد أو ديترويت. وهذا الإنزال والسأم كانا مصحوبين بقدر من الحنق العاجز. وما كان الأمر يتطلب المزيد لكي ينشأ شيئاً فشيئاً وسط الرأي العام حنين غامض إلى العظمة الغابرة والقوة المفتقدة. ولو لم يكن ريجان قد تواجد بأفكاره الواضحة ومفردات لغته المستخدمة في جانب جون واين، لكان من الضروري قطعاً أن يتم اختراعه تحت شعار «أمريكا تعود».

ومن المؤكد أن الأمر المؤلم للغاية وسط هذا الفيض من الإهانات كان ذلك العجز الخطير في رصيد اليقين الذي كانت تشعر به أمريكا بشكل مبهم. وكانت السبعينيات هي أيضاً سنوات سوداء على هذا الصعيد. فقد حل الشك محل اليقين، واحتلت «العلة الأمريكية»، التي اتخذها ميشيل كروزيه عنواناً لأحد مؤلفاته، محل «الحلم الأمريكي» ولكن أي علة؟ تناول كروزيه تلك الفترة التي قضاها في هارفارد، حيث كان هناك قبل ذلك بعشر سنوات. وقد وصف شعوره قائلاً: «كان كل شيء مماثلاً لما كان عليه من قبل، ولكنه كان مختلفاً مع ذلك. لقد تبدد الحلم ولم تتبقَّ منه سوى كلمات وبلاغة خاوية» (العلة الأمريكية، الناشر فايار، ١٩٨٠م).

غير أن هذه العلة الأمريكية ليست من حالات الإحباط المهمة التي تنتاب الأمم أحياناً، بل كانت تنال من القوانين والمؤسسات التي تستند في هذا البلد على الكتاب المقدس والدستور، وتعتبر الوطن الحقيقي عند كل مواطن. وكانت أزمة ووترجيت والأكاذيب، ثم استقالة ريتشارد نيكسون قد زعزعت تلك الثقة بشكل خطير، حتى إن رئاسة جيمي كارتر تميّزت بوهن السلطة التنفيذية، بينما لم يكن الكونجرس البديل المتمتع بالمصداقية. كيف يمكن إذن أن تحكم الدولة الكبرى الأولى في العالم بينما تشل مبادئ راقب الأمور ووازنها المستوحاة من مونتيسكيو، تشل السلطة التنفيذية بالمعنى الحرفي للكلمة؟ ويحكي كيسنجر في مذكراته كيف تعيّن عليه أن يراوغ باستمرار لكي يحمي بعض الأسرار الأساسية في تنفيذ سياسته الخارجية.

وفي ظل هذا المناخ كان الامتناع التقليدي عند الأمريكيين عن التصويت في الانتخابات السياسية (نادراً ما كان يقل عن ٥٠%) بلغ بكل بساطة حد النفور منها. وفي نهاية الستينيات كان الرأي العام لا يتوقع أي شيء هام من السياسة، ولكن كان ينتظر بغير وضوح مجيء المنقذ.

ولم يقتصر الأمر على ذلك. فهناك علل أخرى خبيثة راحت تنهش أمريكا، ومن بينها عبادة القانون الذي تحول إلى وثن؛ إذ استحوذ هوس الإجراءات القانونية على العقلية الأمريكية. ومن المهم بنفس القدر أن نعرف أن «مودة» جديدة اجتاحت الولايات المتحدة، فحواها أن سيادة القانون القائم على اجتهاد المحاكم المستمر في تطوره، تشكّل تفوقاً متزايداً لها على أوروبا. غير أن الواقع يختلف عن ذلك تماماً. فهذا الهوس المتعلق بالإجراءات القانونية يحقق الثروة للمحامين، ولكنه يجعل الأداة القضائية في دولة القانون غامضة وخانقة ومرعبة. فقد أصبح كل شيء قابلاً لإيجاد مبرر لرفع القضية، والمحامون يحاصرون الصيد الثمين، ويطاردون الصيد الضعيف بحاسة الشم المرهفة عند كلاب القنص.

وهناك مثال في هذا الصدد ظل متمتعاً بالشهرة. فقد اضطرت شركة أي. بي. إم إلى استئجار مبنى بأكمله في واشنطن ليقيم فيه المحامون الذين أوكلت إليهم مقاضاة الحكومة في نزاع واحد.

وهكذا غدا القانون، الذي تأسست أمريكا على قواعده، والمنظم البارِع «لمجتمع التعاقدات»، أدغلاً تتشابك فيها وتتعارض النظم الفيدرالية والمحلية العديدة مع الاجتهاد القضائي.

غير أن أساساً آخر من أسس المجتمع الأمريكي أصابه الضعف بشكل خطير في تلك الحقبة يتعلق بنظام الجمعيات، تلك الخلايا المحلية العديدة في مجالات الرياضة وأعمال الخير والمجتمع الفئوي ... إلخ التي حازت إعجاب المؤرخ توكفيل، وكانت تجعل الحياة تدب في المجتمع المدني. إنها آلاف الجمعيات الغربية في الكثير من الأحوال، ولكنها حية وقوية، تنشر أفكاراً حول الخير العام والإخلاص للوطن. ولكن أمريكا المتحررة في الأوهام وجدت نفسها غير مسلحة بالقدر اللازم لمقاومة ذلك الإحساس الذي لا ينتمي أبداً إلى تقاليدنا، ألا وهو الاحتيال الوقح. أما «الأغلبية الصامتة» الشهيرة فكانت تتألم من ذلك التفكك الذي أصاب نسيجها الاجتماعي والنظام السياسي. وهكذا انتاب هذا المجتمع الذي فقد الاتجاه نتيجة للتغيرات السريعة وهوس الإباحة الوافد من كاليفورنيا، ذلك التطلع إلى العودة إلى القيم التقليدية والتعطش إلى التيقنات حتى الأولوية منها بل والبالية.

وجاء خطاب رونالد ريجان بمضمونه المقتول العضلات والمبسط للأمور في اللحظة المناسبة لتلبية تلك التطلعات. وقد عرف كيف يستغل الظروف الاقتصادية المواتية والمغالاة البيروقراطية وتدخلات الحكومة الفيدرالية والمناخ العام، هذا عدا الوضع الدولي الذي ضاعف من تأثير رسالته «أمريكا تعود».

## التحدي الأمريكي الجديد

فاز رونالد ريجان، مرشح الحزب الجمهوري في انتخابات الرئاسة، بنجاح ساحق؛ إذ تغلب على منافسه جيمي كارتر بأغلبية تسعة ملايين صوت. وقد أدلت أربع وأربعون ولاية بأصواتها لصالحه من بين واحد وخمسين ولاية، بل إنه نجح في نيويورك وولايات الشمال الصناعية، وهي مناطق النفوذ التقليدية للديمقراطيين. وفي عام ١٩٨٤م كانت إعادة انتخابه انتصارًا باهرًا، إذ حصل على الأغلبية بفارق سبعة عشر مليون صوت.

والواقع أن أي معلق ما كان يتوقع مثل هذا الانتصار الذي حققه ريجان الممثل للجناح المحافظ في الحزب الجمهوري، وكان برنامجه الذي يتلخص في عدد من المبادئ الكبرى، مشبوعًا بأساطير مؤسسي أمريكا ورواها الأوائل، والتي راح يدافع عنها بإخراج بارع وقدرة خاصة على مخاطبة الجماهير.

فهو يؤكد أولاً أنه يريد أن يعيد أمريكا إلى مركزها الأول على المسرح الدولي. ولا بد من التخلص نهائيًا من الإمانات والهزائم التي لحقت بها. ولن تكون هناك من الآن فصاعدًا تلك الصور الفظيعة للهليكوبترات الأخيرة التابعة للجيش الأمريكي وهي تسارع بتأمين الجلاء عن سايجون، أو صور جثث جنود البحرية الأمريكية المحترقة في صحراء طاباس الإيرانية بعد فشل محاولات تحرير رهائن السفارة الأمريكية في طهران في أبريل ١٩٨٠م. ولن يكون هناك أبدًا تخلف عن مساندة الحلفاء، ولا استسلامات يرثى لها أمام «قوى الشر». فأمریکا أول قوة عسكرية في العالم، وهي عازمة من الآن فصاعدًا على أن تثبت ذلك، خاصة أمام الهيمنة السوفيتية في أواخر عهد برجنيف. فريجان هو الذي واجه السوفيت بذلك التحدي الخرافي «حرب النجوم» أو «مبادرة الدفاع الاستراتيجي».

ماذا كان هناك؟ لقد شرح رونالد ريجان ذلك في ٢٣ مارس ١٩٨٣م أمام كل أمريكا في خطاب أذيع عبر التلفزيون ودرس وقعه بكل عناية وكان مقتنعا به تمامًا. وقد أوضح بكل بساطة أن الأمر يتعلق بإلغاء أي احتمال لقيام حرب نووية بإقامة درع في الفضاء قادر على اعتراض سبيل كل الصواريخ السوفيتية. فمبادرة الدفاع الاستراتيجي ستستغل بعض التقنيات المخترعة (الكشف الإلكتروني والأقمار المدمرة) وغيرها المتوقعة (الليزر ومدافع الحزم الإلكترونية... إلخ)؛ بغية توفير الحماية الحاسمة للأراضي الأمريكية.

وقد أثار هذا المشروع الخيالي إلى حد بعيد مناقشات لا حصر لها بين الخبراء. فبعض مكوناته تحتاج في الواقع إلى «قفزة تكنولوجية» كبرى دون أن يكون أحد واثقًا تمامًا من صلاحيتها. أما من الناحية المالية فهو محفوف بالمخاطر حتى بالنسبة لأغنى دولة

في العالم. وقد خصص مبلغ مائتين وخمسين مليار دولار لتنفيذه، منها ١٠٪ للأبحاث وحدها. وتلك تكاليف فادحة، علاوة على التجاوزات المتوقعة التي لا يستطيع أحد أن يحدد حجمها.

وعلى النقيض من ذلك حققت «حرب النجوم» نجاحاً إعلامياً وسياسياً لا نزاع فيه، فتصميمها المستقبلي وهدفها (لا حروب بعد الآن) خلب لب الرأي العام العالمي وأثّر حتى على اللامبالين. وهل هناك ما يمكن أن يستهوي العالم أكثر من هذا المفهوم الدفاعي الصرف لذلك الدرع الذي يحول دون تسليط سيف النار النووية على رقاب البشر؟ وقد استغل ريجان صورة بلاغية مفحمة وهو يحلم بصوت مرتفع بالانتصار المقبل للدرع على السيف. أوليس «الدرع» سلاح «الأبرار» بينما السيف سلاح «الأشرار»؟ (وعلاوة على ذلك كان «درع الصحراء» الشفرة التي أُطلقت في أغسطس ١٩٩٠ على عملية الرد على ضم صدام حسين للكويت، والتي تحولت فيما بعد إلى «عاصفة الصحراء»). ومهما كانت إدانة أعداء مبادرة الدفاع الاستراتيجي خاصة في أوروبا «لطموحات ريجان الخفية» ألا وهي وضع حد للتعاقد النووي بتوفير الحماية مقدماً للمواقع الاستراتيجية، إلا أن تأثير «حرب النجوم» كان هائلاً. أما الرسالة فكانت واضحة تماماً: لقد استعادت أمريكا زمام المبادرة، ولكن «حرب النجوم» لا تستخدم سوى الأسلحة الدفاعية. وهذا حسب مزاعم ريجان انطلاقة عسكرية وسلامية في الوقت نفسه. ولنلاحظ أن بعض الانتصارات العسكرية الأمريكية في حرب الخليج في يناير ١٩٩١ م أمكن تحقيقها بواسطة التكنولوجيا المأخوذة عن مبادرة الدفاع الاستراتيجية.

أما التحدي التكنولوجي والمالي الهائل الذي وُوجه به الاتحاد السوفيتي فقد أثبت أنه أكثر فعالية مما كان متوقعاً. ففي نهاية الثمانينيات، وبعد عدة سنوات من البريسترويكا، اعترف بعض المسؤولين السوفيت بالدور الذي لعبته «حرب النجوم» في استسلام النظام السوفيتي أيديولوجياً. ففي هذه المرة لم يتمكن الاتحاد السوفيتي من مواصلة عملية المقامرة العالمية الهائلة المتمثلة في سباق التسلح. وفي المقابل، كانت تلك الدفعة التكنولوجية المتمثلة في مبادرة الدفاع الاستراتيجي رابحة على طول الخط بالنسبة لأمريكا، لأن التحكم في القرن الحادي والعشرين سيتم عن طريق الفضاء والمعلوماتية والليزر.

وفي نفس تلك الفترة ضاعف ريجان من تحركاته السياسية والدبلوماسية لمساندة حلفاء أمريكا، فنصبت صواريخ برشينج في أوروبا للتصدي لصواريخ إس إس-٢٠ التابعة للجيش الأحمر، وحصلت الحركات المعادية للشيوعية في أنجولا وأفغانستان ونيكاراجوا على

مساعداً مالية مع الإعلان في كل مكان عن العزم على دفع النفوذ السوفيتي إلى التقهقر. فأمرىكا تعود!

وصاحبت تلك العودة الدولية عملية تجديد إرادية للرأسمالية الأمريكية في صيغتها الغازية، بلا أي عقد نقص. ففريق ريجان يشيد بأصحاب المنشآت ويشجب إسرار الحكومة وتبديدها للأموال، ويدين الضرائب بشكل خاص باعتبارها الآفة التي تثبط هم المبادرين وتكبح قوى أمريكا الحية. فأمرىكا قارة الأحلام والمجازفات، حيث يستطيع أي فرد أن يصبح روكفلر شريطة أن تتحرر قوانين المنشأة الحرة «المقدسة»، وأن يتذكر كل شخص أن «يداً» خفية، هي يد آدم سميث والآباء المؤسسين لليبرالية، ستجعل إثراء الفرد في خدمة الجميع. عليكم أن تغتنوا، وليصبح الأثرياء أكثر ثراءً! وليعمل الفقراء بدلاً من انتظار معونة الدولة، وكل تلك «البرامج الاجتماعية» ليست إلا تبريراً للكسل والتعاس! أما الحاجات الضرورية للمعدمين والهامشين فستكفلها الأعمال الخيرية، فتلك مسألة لا شأن للدولة بها. والرسالة بسيطة وهي تلقى آذاناً صاغية.

بل إن هذه الرسالة تستمد قوتها الجديدة من ضروب الفشل السابقة والأزمة التي لحقت بأفكار كينز من خلال الانكماش الاقتصادي في السبعينيات. والواقع أن ذلك الانكماش كان نذيراً بالقضاء على تلك النظرية القائمة على تشجيع الطلب وعجز الميزانية، والتي ساهمت من قبل في نجاح «السنوات الثلاثين المجيدة» (١٩٤٥-١٩٧٥م) في أوروبا بالأخص.

ولنتوقف هنا لحظة. فسنرى أن ريجان لجأ إلى الإصلاح بإلغاء النظم وتحجيم دور الدولة. وهناك مجال واحد عمد فيه، على العكس، إلى دعم القوة الاتحادية بأن هياً لأمريكا مشروغاً طويل المدى، له الأولوية، ألا وهو الدفاع. ففي هذا المجال تخطى النجاح الآمال المعقودة عليه، كما أكدت ذلك حرب الخليج.

ولنلاحظ هنا مفهوم المدى الطويل هذا لأن أمريكا ريجان نسيت في كافة المجالات الأخرى، مع أنه أساس قوة الصناعات الألمانية واليابانية.

ولم تكن أمريكا البلد الوحيد الذي دفن أفكار كينز في عام ١٩٨٠م ... فقد فشلت في أوروبا سياسات إنعاش الاستهلاك التي اتبعتها جاك شيراك في عام ١٩٧٥م وهلموت شميدت في ١٩٧٨م. والدرس الذي تم استخلاصه من حالات الفشل هذه يتناقض مع الأفكار التي ترسخت من قبل. فقد ظهر في الواقع أن البطالة والتضخم يمكن أن يتعايشا معاً، على عكس ما كان يتم تدريسه في كافة الجامعات. أما منحنى فيلبس الشهير، الذي

كان يسلم بعكس ذلك، فلم يعد يصلح إزاء ذلك المرض الاقتصادي الجديد الذي يتفشى في كل مكان ويحمل تسميته الوحشية: الركود التضخمي.

وتلك في الواقع فكرة اقتصادية اعتبروا أنها قد تقادم عليها الزمن. وقد انبثقت مكانها وضدها تيارات جديدة راديكالية سيجعل ريجان نفسه بطلاً لها. فأصحاب نظرية العرض (اقتصاديات العرض) والنقديون يقترحون بزعامة ميلتون فريدمان، سياسة أخرى تسير في عكس اتجاه أبسط المبادئ الكينزية. فشعاراتهم الرئيسية هي: تخفيض الأعباء الضريبية، والسيطرة الكاملة على النقد، وإلغاء النظم، والتوسع في الخصخصة. ففي أمريكا التي اهتدت، يستعيد العصامي مكانه وتفقد الدولة مركزها.

وقد أجريت بالفعل عدة إصلاحات جذرية كان رأس حربتها قانون الإصلاح الاقتصادي الذي يتضمن ثلاثة بنود أساسية: البند الأول إلغاء القيود في قطاعات النفط والاتصالات عن بُعد والنقل الجوي والبنوك والمنافسة. والواقع أن إلغاء القيود كان قد بدأ في عام ١٩٧٨م، في عهد جيمي كارتر، إلا أنه أصبح يطبق الآن فصاعداً بكل قوة، ويتعلق البند الثاني بالنظام الضرائبي. وقد تم إصلاح واسع النطاق في هذا المجال يرمي إلى تبسيط الضريبة على الدخل، ويلغي الاستنزالات ويحد من معدلات فرض الضريبة، خاصة المرتفعة منها. والبند الثالث: مكافحة التضخم عن طريق إحكام الرقابة على الكتلة النقدية. وقد ركز بول فولكنر، رئيس الاحتياطي الفيدرالي (الذي عينه كارتر في هذا المنصب) ركز جهوده من أجل هذا الهدف بروح نضالية حازمة. وكانت النتيجة المباشرة ارتفاع سعر النقد وانتهى بذلك الحفل. فقد بلغت معدلات الفائدة مستويات مدهشة، بل وتجاوزت الـ ٢٠٪ في عامي ١٩٨٠-١٩٨١م. وعلى الفور ارتفع سعر الدولار حتى تعدى عشرة فرنكات فرنسية في بداية ١٩٨٥م. وتمكن مستشارو ريجان من تصوير ذلك على أن مركز الدولار أصبح قوياً لأن الاقتصاد الأمريكي نفسه قوي.

وبغية استكمال ما ورد في قانون الإصلاح الاقتصادي لجأت إدارة ريجان إلى خفض النفقات الاجتماعية بلا تردد وزيادة الميزانية العسكرية بالأخص. وربما كان هذا الاختيار موضع نزاع، إلا أنه يتميز بوضوحه واتساقه. فخفض النفقات الاجتماعية يدل على استعادة الثقة في الفرد وفي قوانين السوق. والمزيد من الاعتمادات العسكرية سيوفر القوة لأمريكا وإمكانات تحقيق طموحات مخططي الاستراتيجية في فريق ريجان.

إنها سياسة الصدمات وصدمة سياسية: «الثورة المحافظة»، كما سماها عنوان كتاب لجي سورمان (الناشر فايار، ١٩٨٣م)، تشق طريقها، وإذا كانت لن تجتاح العالم بأسره، إلا أنها ستخلب لبه.

## أمريكا، أمريكا

لقد عادت أمريكا. ومع الشهور الأولى تحولت هنا وهناك شكوك الذين كانوا لا يتصورون أن يستقر راعي بقر من هوليوود في البيت الأبيض، تحوّلت إلى حذر ثم إلى فضول، وأخيراً إلى دهشة مشوبة بالإعجاب. وجرى ذلك حتى عند بعض المثقفين الأوروبيين الذين كانوا يتندرون بذلك بالأمس. والحق أن قوة الرئيس الجديد تعود جزئياً إلى موهبته المهنية الشديدة في استخدام التأثير الهائل لوسائل الإعلام لنشر رسالته. وقد استعان رونالد ريجان في ذلك بفريق من خبراء الاتصال، واستفاد من المواهب التي يحسده عليها العديد من رؤساء الدول. فهو يحدد جرعات تأثيره، ويحرص على تلميع صورته «كسيد بيت» هادئ الأعصاب، ومواطن أمريكي يحب مزرعته وغرب بلاده، ويستأثر بوسائل الإعلام دون أن يعطي أبداً الانطباع بأنه يستنفد جهوده في دراسة الملفات مثل كارتر. إنه رئيس لديه الوقت وهو شجاع حقاً. ألم ينهض وهو يمزح فور محاولة اغتياله في ٣٠ مارس ١٩٨١م؟ ألم يخضع بلا مشاكل لعملية جراحية ركزت وسائل الإعلام الأضواء عليها؟ وسيطلق عليه لقب «المنفتح الكبير» الذي سرعان ما توصلت أمريكا إلى تصدير صورته بلا مصاعب.

غير أن ريجان رجل سريع البديهة أيضاً، قادر على ركوب موجة الليبرالية التي تميّزت بها الثمانينيات. وهو يستغل تشاؤم الاشتراكية الديمقراطية الأوروبية. وبرنامج يتفق مع «موضة» الحقبة. وهو يدرك ذلك ويعرف كيف يستفيد منها، ولو بالخداع لأنه قادر أكثر أي شخص آخر على إخفاء جوانب الضعف والشك، ومنها على سبيل المثال ذلك العجز الفاحش في الميزانية الذي تضخم سنة بعد أخرى حتى أصبح أعمق عجز في كل التاريخ الأمريكي. وهناك أيضاً مساندته للحركات المشايعة للغرب في النصف الجنوبي من الكرة الأرضية التي حدّ منها الكونجرس المناهض له.

ومع ذلك ورغم نواحي الضعف فإن أمريكا التي أحياها رونالد من جديد بلغت بسرعة أوج نفوذها، بل إنها بدت وكأنها أصبحت مرة أخرى كعبة الرأسمالية القادرة على غمر العالم بأضوائها. وعلى أي حال فقد انتشرت دعوة ريجان كالنار في الهشيم. وتصدر الأوروبيون مقدمة المسيرة، وسرعان ما لحقت بهم بلدان العالم الثالث، وراح البنك الدولي لإعادة البناء والتعمير وصندوق النقد الدولي يشجعان العالم الثالث أكثر من أي وقت مضى على اللجوء إلى السوق، والمنافسة، والقطاع الخاص. وانتشرت عمليات الخصخصة على نطاق واسع في الجنوب على غرار أوروبا. أما السياسة النقدية فهي من وحي صندوق

الاحتياطي الفيدرالي مباشرة. فالمطلوب القضاء على التضخم الذي ينهش في الذم المالية وتتأكل بفعله الدخول ويزيد من نواحي عدم المساواة.

وباختصار، راحت أمريكا تسطح من جديد في منتصف الثمانينيات مثل النجوم التي تزين علمها، وأصبحت تحظى مرة أخرى بالاحترام (أو التهيب منها)، واستعادت حقاً زعامتها، والآخرون يحسدونها ويقلدونها.

## أسس النفوذ الأمريكي

غير أن الشكوك بدأت تساور البعض في تلك الحقبة. فهل تقوم حقاً هذه النهضة الملفتة للأنظار على أساس أم أنها تعود إلى مواهب المشعوذ ريجان؟ وهل تعود نجاحاتها، كما يعلن في كل مكان، إلى الفضائل «الأيدولوجية» والفلسفية للريجانية أم أن هناك بعض الأوراق الرابحة أو المزايا التي تتمتع بها أمريكا؟ وطرح هذا السؤال يعني أصلاً تقديم الإجابة. «فالتجديد» الريجاني الذي بهر عيون العديد من متخذي القرارات في أنحاء العالم ليس في الواقع معجزة اقتصادية على غرار ما كان بوسع بلدان مثل اليابان وألمانيا الاتحادية وكوريا الجنوبية، أن تتفاخر بها. فالعملية مختلفة إلى حد ما مع الولايات المتحدة لأن هناك امتيازات تتمتع بها.

فليدبها أولاً رصيد لا مثيل له، وتركبة اقتصادية ومالية وتكنولوجية هائلة تدر أرباحاً وجدها ريجان عند وصوله إلى البيت الأبيض، وهي:

الرأسمال المخزون الذي تراكم لدى الولايات المتحدة منذ نهاية الحرب ولا يوجد مثيل له. فهي تملك داخل حدودها شبكات ممتدة من المرافق العامة الحديثة في أغلب الأحوال: مطارات، وطرقاً سريعة، وجامعات، ومصانع، وعقارات ... إلخ. وفي الخارج تتحكم شركاتها المتعددة الجنسيات في أرصدة لا تقدر قيمتها على حقيقتها لأن حساباتها تعتمد على ثمن شرائها دون الأخذ في الاعتبار قيمتها الراهنة. ففي عام ١٩٨٠م كان رصيد الاستثمارات الأمريكية في الخارج يبلغ ٢١٥ مليار دولار، وأصبح ٣٠٩ مليار دولار في عام ١٩٨٧م (بول منتريه، أمريكا ونحن، الناشر دونو، ١٩٨٩م) وهذا الرصيد لا يوفر فقط دخولاً لها وزنها، بل ويسمح لها بالاستفادة من السبق بدرجة كبيرة. ففي عام ١٩٨٨م كانت الاستثمارات المباشرة للشركات الأمريكية في الخارج لا تزال تمثل ثلاثة أضعاف ما لدى اليابان من استثمارات في الخارج.

الموارد الطبيعية في أمريكا هي أيضًا من أكبر ما يتوفر في العالم. ومصادرها من الطاقة هائلة خاصة الغاز الطبيعي والفحم. ولديها كافة المعادن فيما عدا بعض الخامات الاستراتيجية. وأخيرًا فإن حجم سكان أمريكا، الرابع من حيث العدد، هو الأول بين البلدان المتقدمة، ويشكل ثروة لا مثيل لها في العالم. وباختصار فإن أمريكا تجلس فوق كومة من الذهب، وهذا وضع مريح بالمقارنة مع اليابان مثلًا التي لا تملك مواد أولية أو مصادر طاقة، ولديها نسبة مرتفعة من المتقدمين في السن، وستعاني أكثر فأكثر من النقص في اليد العاملة على مساحة أراضيها المحدودة.

وفي المجال التكنولوجي تتمتع أمريكا بمزية كبيرة بالمقارنة مع غيرها. فأكبر الباحثين وأفضل المهندسين وألمع الطلبة يتوجهون إلى الولايات المتحدة ليعملوا هناك سواء كان ريجان الرئيس أو لم يكن. وهم يحضرون معهم هذا الرأسمال المعروف الذي يتفق الجميع على أنه أتمن رأسمال، وهو يتمثل في المادة السنجابية الموجودة داخل أدمغتهم. وهناك دليل واحد يكفي لإثبات ذلك، وهو عدد جوائز نوبل التي يحصل عليها بانتظام العلماء الأمريكيون، وسنة بعد أخرى تزود هجرة العقول أمريكا بالذكاء لأنها تتيح لأصحاب هذه العقول إمكانية الازدهار. وهذا ليس ربيعًا بل مزية مكتسبة، وكثيرًا ما يقلل الناس من مدى أهمية ذلك. فالكل يعلم أن صواريخ باتريوت الشهيرة تتضمن مكونات يابانية، ولكن عدم تمكن سوني من إنتاج كاميرات فيديو بدون المكونات الدقيقة التي تنتجها شركة موتورولا الأمريكية لا يُعامل على أنه حدث له أهميته.

الامتياز النقدي الذي أثبت أنه حاسم. فمِنذ اتفاقيات بريتون وودز في عام ١٩٤٥ م أصبح الدولار المرجح في التعاملات الدولية. وهو أيضًا العملة الاحتياطية الدولية الرئيسية التي تحتفظ بها البنوك المركزية في أغلب بلدان العالم. وهذا الامتياز الإمبراطوري الفريد يتيح للولايات المتحدة إمكانية دفع نفقاتها وتمويلها والاقتراض بعملتها هي. ويمتد هذا الامتياز إلى أبعد مما نتصور عادة. وقد شرح ذلك الاقتصادي الأمريكي جون نويلر بلا لف أو دوران (جريدة الموند، ١٠ يوليو ١٩٩٠ م) إذ يقول:

«تصور للحظة أن كل شخص تلتقي به يقبل أن تدفع له ما عليك له بشيكات تصدرها بنفسك. وأضف إلى ذلك أن كل من يستحق شيكاتك الموزعة في أنحاء العالم يمتنع عن صرفها ويستخدمها كعملة لتسديد نفقاته. وسترتب على ذلك نتيجتان هامتان بالنسبة لماليتك أنت. الأولى هي أن قبول كل الناس شيكاتك سيجعلك غير محتاج إلى استخدام العملات الورقية؛ إذ سيكون دفتر شيكاتك

كافياً. والنتيجة الثانية هي أنك عند إطلاعك على كشف حسابك ستفاجأ بأن رصيدك يزيد على المبالغ التي أنفقتها. لماذا؟ للسبب المذكور أعلاه، وهو أن الشيكات التي أصدرتها يجري تداولها دون تحصيلها؛ إذ إنها تنتقل باستمرار من أيدي إلى أيدي أخرى. أما النتائج العملية لذلك فهي أنك تجد تحت تصرفك قدرًا أكبر من الموارد للاستهلاك والاستثمار. وكلما لجأ الآخرون إلى شيكاتك كعملة يتعاملون بها، زادت الموارد الإضافية الموجودة تحت تصرفك ...»

وبناءً على ذلك يقدر نويلر أن الولايات المتحدة تمكّنت من أن تضع تحت تصرفها حوالي خمسمائة مليار دولار تزيد على ما حصلت عليه من الضرائب التي يدفعها الأمريكيون، والقروض التي يقدمها المدخرون الأمريكيون والأجانب. وهذا المبلغ — الخمسمائة مليار — يعادل واحدًا وثلاثين سنة من المعونات الأمريكية للعالم الثالث (التي تبلغ في الواقع ١٦ مليار دولار في السنة).

ويظل هذا الامتياز النقدي مهمًا للغاية، وهو مصحوب بعدد من الامتيازات المالية التي لا تقل أهمية عن ذلك. فالمبالغ التي يتم تداولها يوميًا من خلال الشيكات المالية الأمريكية تقدر بألف ومائتي مليار دولار، وهو ما يعادل إجمالي الناتج القومي السنوي في فرنسا. وهكذا تسيطر أمريكا على أموالها وأموال الآخرين. ويشكل الدولار في حد ذاته الدليل على تلك القوة، كما أنه أداة تلك القوة.

الهيمنة الثقافية تظل هي أيضًا قائمة رغم كل تقلبات التاريخ الأمريكي، بل وتتدعم. فكأن أمركة العالم عملية تطور لا يمكن مقاومتها، تستمد قوتها من حركتها الذاتية، وتتغلب على الانتقادات وعمليات المقاومة المحلية دون أن يؤدي ذلك إلى إضعافها. والتوصل إلى الحدثة يعني بالنسبة لآلاف الملايين من الناس في العالم — بما في ذلك في الصين الشيوعية — وربما أكثر من أي مكان آخر في العالم، يعني محاكاة أسلوب الحياة والتفكير الأمريكي. وتعتمد تلك الهيمنة الثقافية على ثلاثة عوامل على الأقل؛ وهي: اللغة، والجامعات، ووسائل الإعلام.

والأمر واضح بالنسبة للغة. فالإنجليزية أصبحت الاسبرانتو شبه المطلق في العالم. والسائحون يستخدمونها بالطبع، ولكن بالأخص العلماء ورجال الأعمال. وليس هناك منتج مطلوب أكثر من اللغة الإنجليزية، لغة الأمريكان والإمبراطورية ... ومن الأمور التي لا يطيقها مثلًا أهالي كيبك المتكلمة باللغة الفرنسية أن المهاجرين الجدد القادمين من أمريكا اللاتينية أو آسيا لا يريدون أن يتعلموا سوى اللغة الأمريكية ليس إلا. وهناك الآن

في مجال الأعمال والتكنولوجيا بالذات لغة دولية لا تستخدم الإنجليزية فقط، بل وتستعير مضمونها من المفاهيم الرائجة في الجامعات الأمريكية. إنها في الواقع مجموعة من القيم والعادات وطرق التفكير التي تنتشر باستمرار في كافة أرجاء العالم.

ومما لا شك فيه أن أداة الهيمنة الثقافية الثانية هي أقواها، وهي ترجع إلى النفوذ شبه المطلق لنظام التعليم العالي الأمريكي، فالجامعات الأمريكية الفنية والمرموقة (هارفارد، ستانفورد، وارتون، بركلي، ييل، وجامعة كاليفورنيا بولس أنجلس ...) تجتذب في الواقع العناصر القادمة من كافة أرجاء العالم. فنوعية التعليم الذي تقدمه، ومواردها، وإشعاعها يدفع النخبة إلى اللجوء إليها. وهذا لا يرضي فقط اعتزاز الأمريكيين بأنفسهم، بل تمتد فعاليته بشكل عجيب إلى مدى أبعد. فأمريكا تنشر في الواقع ثقافتها وقيمها وأساليبها على أعلى المستويات؛ إذ يتحول الطلبة الأجانب القدامى الذين درسوا في جامعاتها إلى خير دعاة لها فور عودتهم إلى بلادهم. وقد درس أغلب القادة الجدد في بلدان أمريكا اللاتينية في تلك الجامعات، وبدأ نفوذهم في التأثير بشكل إيجابي لصالح التنمية الاقتصادية في عدة بلدان. والمكسيك وشيلي خير مثالين في هذا المضمار.

أما الكوادر الأوروبية الشابة فيحلمون بتلك العصا السحرية التي ستفتح لهم أبواب أحسن الشركات. وفي مجال التعليم الاقتصادي، تتمتع أمريكا حتى الآن بما يشبه الاحتكار. وقد بلغت فعالية هذا التعليم حدًا يدفع الثقافة الاقتصادية العالمية إلى أن تتجاهل بكل بساطة كل ما هو غير أمريكي. فعلى سبيل المثال، فإن اقتصاد السوق الاجتماعي، على الطريقة الألمانية غير معروف تقريبًا بالنسبة للمسؤولين الاقتصاديين، ومن باب أولى بالنسبة للرأي العام في العالم.

وهذا الامتياز الثقافي مفيد بدرجة أكبر وأشد فعالية مما يتصور المرء. وهو يحقق لأمريكا مزايا تضارع مزايا الثروة المعدنية الإنجليزية في القرن الثامن عشر. ووسائل الإعلام أداة تكميلية للهيمنة الثقافية، ولكنها أكثر لفتًا للأنظار ومعروفة على أوسع نطاق، ولذا فهي أشد وسائل نشر الثقافة تعرضًا للانتقاد ولا مجال للخوض هنا في النقاش اللانهائي الذي يثيره بشكل دوري — لا في فرنسا وحدها — المدافعون عن «الثقافة الوطنية» التي تهددها «الثقافة الأمريكية المتدنية». ولنذكر حقيقة واقعة، وهي أن الصناعة السينمائية والتلفزيونية الأمريكية ونماذجها فرضت نفسها بكل بساطة على العالم بأسره. وهذا لحسن الحظ أحيانًا، ولكن لسوء الحظ في أغلب الأحوال، ولكن لصالح أمريكا دائمًا.

وفي هذا المجال يتيح الإتقان المهني والإنتاج بالجملة للولايات المتحدة فرص وجودها في كل الأسواق تقريباً. وبالطبع فإن تعزيز قوانين السوق في مجال الصناعة الثقافية وبالأخص خصخصة قنوات التلفزيون يتم لصالح الأمريكيين. ففي العديد من البلدان تكشف الشركات الخاصة في مجال الاتصالات عن ميلها إلى الاستجابة لمقتضيات الربحية المباشرة بقدر أكبر من الاحتكارات الحكومية السابقة. فالمسلسلات الأمريكية التي تباع بأسعار تقل سبع أو ثماني مرات عن تكاليف الإنتاج لنفس مدة الإرسال ينتظرها مستقبل مضمون. هذا عدا عشرات البرامج الترفيهية والألعاب والمسابقات التلفزيونية العديدة التي تنتجها التلفزيونات الوطنية، ولا تشتريها، وإن كان تصميمها مستوحى مباشرة من النموذج الأمريكي الجديد. فأمریکا تعود!

ولكن هل هي انطلقت حقاً؟ هنا يكمن اللبس كله. وهو لبس يكشف عن التفسيرات الخاطئة والأوهام فيما يتعلق بالريجانية. والواقع أن أمريكا كانت تشهد في عام ١٩٨٠م تدهوراً وتراجعاً نسبياً. ولكن أسس قوتها والمزايا المكتسبة بفضل استعدادات الشعب الأمريكي أولاً والامتيازات التي حباها بها التاريخ، كانت لا تزال متوفرة. وهكذا سرعان ما قيدت لحساب ريجان والريجانية بعض النجاحات الاقتصادية التي تعود أحياناً إلى وضع أمريكا ذاتها، لا إلى حسن بلاء قادتها أو صواب سياستهم. إنه لخداع بصري عجيب! فالولايات المتحدة التي تعيش على مكتسباتها، وفي أغلب الأحوال على الاقتراض، وتستغل الامتيازات الموروثة، وتتمتع بتفوق ثقافي قديم، تمكنت من تمرير «سنوات ريجان» بلا مصاعب في نفس الوقت الذي أعطت فيه الانطباع بأنها استعادت عضلاتها بجهود شاقة.

أما بقية العالم التي أصابها الذهول وساورتها الشكوك، فقد حيت الخدعة متصورة أن الأمر يتعلق بوصفة تحقق المعجزات. فهل كانت الريجانية معجزة؟ الواقع أن القضية كانت تنصب على معرفة ما إذا كان الأمريكيون قد استفادوا على خير وجه من تراثهم في عهد ريجان، وما إذا كانوا يواصلون استثماره. ولو نظرنا إلى السنوات العشر الأخيرة، بعد انقضائها، لوجدنا أن تجربتها ليست قاطعة. فبوسع المرء أن يزعم أن الأمريكيين بددوا جزئياً ذلك التراث وأن «الريجانية الجديدة» أقرب بالأخص إلى تلك الأضواء الأخيرة التي تصدر عن الإمبراطوريات وهي في طريقها إلى الانحدار. أما المتفرجون في الخارج فيستقبلون تلك الأضواء بالتصفيق وقد خدعتهم أوهام القوة وقوة الأوهام.

## عودة أمريكا

فبعد عشر سنوات من استعادة المجد، تنطفئ أضواء كثيرة في أمريكا. فعالم التفاؤل الذي يجسده ميكي ماوس، ومكوك الفضاء، وحرب النجوم، وعمليات شراء الشركات الأجنبية الناجحة، لم يعد تلك الجنة التي يتصورها البعض حتى الآن. فخلف الديكورت والأضواء الخاطفة تتستر حقيقة مختلفة إلى حد كبير.



## الفصل الثاني

# أمريكا تتقهقر<sup>١</sup>

على مسافة لا تبعد كثيرًا عن أجمل المناظر الطبيعية في العالم وأروعها، وعلى مقربة من المراكز المرموقة لعالم الأعمال ورجاله، هناك ما يلفت أنظار زائر المدن الأمريكية الكبرى بشكل صارخ: القذارة، والصدأ، والقمامة، وكافة ضروب التدهور. فالمشاة يتعين عليهم أن يسيروا تحت السقالات المغطاة بالصاج المضلع لا لكي يحمي أعمال التجديد الجارية ولكن من أحجار الوجاهات المتساقطة. وأين يواجه المرء ذلك؟ في نيويورك ذاتها! وكلمة التدهور هي الأنسب فعلاً. فنحن بصدد أمريكا الحديثة التي تتدهور جسدياً، وهذا ما يلفت النظر من الوهلة الأولى. ولكن عندما يتمعن المرء عن كثب يكتشف أيضاً أن التدهور اجتماعي أيضاً. فكيف أصبحت أمريكا من بين كافة البلدان المتقدمة، الدولة الأولى في عالم الإجرام والمخدرات، والأخيرة في مجال التطعيم ضد الأمراض ومعدلات الإيداء بالأصوات في الانتخابات؟

كيف يمكن استيعاب ذلك وكيف يمكن تفسيره؟ وأنا أحس، كأني فرد بحاجة ماسة إلى إجابة على تلك الأسئلة المذهلة. ولكن يجب أن نتمعن أولاً وأن نقارن. وفيما يتعلق بالمدن الأمريكية الكبرى، فإن العاصمتين أصبحتا مفلسيتين. ففي نهاية عام ١٩٩٠م، كانت ميزانية واشنطن تعاني عجزاً قدره مائتا مليون دولار. وكان ماريون باري، عمدة المدينة السابق، قد صدر ضده حكم بالحبس ستة شهور لحيازته وتعاطيه مخدرات. واضطر عمدة نيويورك الجديد، السيد ديفيد وينكينز، إلى الاستغناء عن خدمات ثلاثين ألفاً من مستخدمي البلدية، ومن بينهم أربعة آلاف معلم،

---

<sup>١</sup> العديد من المعلومات الإحصائية الواردة في هذا الفصل مأخوذة عن دراسة لكريستيان موريسون، الأستاذ بجامعة باريس، بانتيون-سوربون.

أي ما يعادل ١٠٪ من العاملين الدائمين ببلدية المدينة، وذلك مع بداية صيف ١٩٩١م، لكي يحد من العجز الهائل في ميزانية المدينة. وقد وجّه إهانة للإمبراطور الروماني فسباسيوس صاحب فكرة إقامة المراحيض العمومية، فأغلق أبوابها جميعاً هي وكل مراكز علاج المدمنين (بينما يوجد أكثر من نصف مليون مدمن من بين سكان المدينة البالغ عددهم سبعة ملايين نسمة)، وكذلك أغلب مراكز الإيواء المخصصة لثمانين ألف مشرد. هذا عدا حديقة الحيوان في سنترال بارك وثلاثين حوض سباحة تتبع البلدية، وإضاءة المدينة التي ستخفّض بنسبة ٣٠٪ بينما تتزايد باستمرار معدلات الإجرام، وبرنامج تحويل القمامة المنزلية الذي تقرر وقفه لمدة سنة. وتواجه كل المدن الأمريكية الكبرى تقريباً أوضاعاً مشابهة.

وهناك أيضاً المطارات التي تفتقد الصيانة اللازمة، والأحياء القذرة في حي البرونكس. وثاوث-دالاس وغيرهما، حيث يتبدى الفقر المدقع. وهؤلاء المحرومون الجدد من البيوت في سان فرانسيسكو، رغم أنهم يزاولون أعمالاً منتظمة إلا أنهم عاجزون عن دفع إيجار مسكن، فيعيشون داخل سياراتهم بسبب المضاربة العقارية. وهذه المدن الكبرى (التي سماها الكاتب الإنجليزي هربرت جورج ويلز منذ أوائل القرن العشرين للامدن) مثل هيوستون وواشنطن ولوس أنجلوس يجتاحها الإجرام وتدور فيها رحى «حرب الكراك» (الكراك مشتق رخيص الثمن من الكوكايين)، وتنتشر فيها أحياء السود (الجيتو) التي تغلي من جديد، كما كان الحال في الستينيات («فالسود يسددون فاتورة سنوات ريجان»، كما أعلن المخرج الشهير سبايك لي).

والواقع أن الإجرام، بالأخص وسط السود، يرتفع في أمريكا بنسب مروعة. ففي نيويورك تسجل كل يوم خمس جرائم قتل، ولكن هناك مدن أخرى قتالية بدرجة أكبر ... وفي واشنطن لاحظت عمدة المدينة الجديدة، السيدة شارون برات ديكسون، عندما تسلمت مهام منصبها أن جرائم القتل البالغ عددها ٤٨٣ جريمة، والتي ارتكبت في عام ١٩٩٠م في المدينة تفوقت بذلك للسنة الثالثة على الأرقام القياسية التي سجلتها هي نفسها من قبل. وفي عام ١٩٨٩م وحده، تم حصر ٢١ ألف جريمة قتل في كافة أنحاء البلاد (وكانت التوقعات ٢٣ ألف جريمة في عام ١٩٩٠م). وهناك الآن في السجون أكثر من مليون مواطن أمريكي وأكثر من ثلاثة ملايين خاضعين للرقابة القضائية.

وقد زاد عدد المسجونين أكثر من الضعف خلال عشر سنوات وتجاوزوا حالياً الرقم القياسي في جنوب إفريقيا بنسبة ٣٠٪ (٤,٢٦ في الألف مقابل ٣,٢٣ في الألف). فما الذي جرى إذن لأمريكا؟

وهناك شيء آخر. فمع أن الشركات الأمريكية المتعددة الجنسيات تواصل الاستثمار في أرجاء العالم كله، إلا أنه حدث تغيير ضخم منذ عشرين سنة أي منذ «التحدى الأمريكي». فكم من رموز القوة الاقتصادية الأمريكية انتقلت إلى أيدي الأجانب. فقد أصبح كل من مركز روكفلر وMCA، CBS في أيدي اليابانيين، وغدت شركة يونيرويال تابعة لميشلان. وأكبر شركتين أمريكيتين لإنتاج أجهزة التلفزيون (وهما الوحيدتان تقريباً) إحداهما فرنسية والأخرى هولندية.

أما الفتيان الذهبيون (GOLDEN BOYS) الأسخياء المنتمون إلى عهد ريجان وأصحاب المواهب الخارقة في عالم المال، الذين كانوا يرتدون بدلاً ثمن الواحدة منها ألفاً دولار، والقادرون على جمع ثروة خلال ثلاثة شهور، فقد أفلسوا أو أودعوا السجن. وكانت أكبر عملية إفلاس في كافة الأزمنة من نصيب صناديق الادخار والإقراض التي ازدهرت أيام إفلات زمام البورصة بجموح، وقد تركت وراءها فجوة لا يعلم أحد ما إذا كانت ستصل إلى ٥٠٠ مليار دولار، أي بمعدل ١٠ آلاف فرنك لكل مواطن أمريكي، وعلى دافعي الضرائب أن يسددوها. فماذا يحدث لأمريكا؟ لا يتردد المؤرخ بول كيندي في أن يقول في كتابه سقوط الدول الكبرى (الناشر راندوم هاوس، ١٩٨٨م، و١٩٨٩م) إن الولايات المتحدة دخلت مرحلة الانحدار التاريخي مثل إمبراطورية الهابسبورج في القرن السابع عشر وإنجلترا في نهاية القرن التاسع عشر.

وربما كان في ذلك قدر من المغالاة، ولكن النقاش مستمر. وعلى أي حال يعارض إخصائي العلوم السياسية جوزيف ني جونيور وجهة نظر كيندي (حتمية القيادة، طبيعة القوة الأمريكية المتغيرة، بيزيك بوكس، ١٩٩١م) وهو يسوق الحجج التالية:

- الولايات المتحدة هي البلد الوحيد الذي يحتفظ بوضع قوي في كافة المجالات (العسكري والاقتصادي والتكنولوجي والثروة الطبيعية ...)
- وهي تهيمن بالأخص على الفضاء والاتصالات والثقافة واللغة العلمية، فأين هم اليابانيون الحاصلون على جائزة نوبل؟
- أليس هناك ما يدعو للحيرة أن نلاحظ أن أطروحة التدهور طُبِّقت على نطاق أوسع من جانب ألمع المفكرين المعادين أحياناً للشيوعية، على الولايات المتحدة لا بالأحرى على الاتحاد السوفيتي؟

غير أن جوزيف ني يعزل هنا عنصراً مشتركاً بين كافة حالات الانحدار، وهو قدرة الحكومة على السيطرة على عجز الدولة المالي، أي القبول بالضرائب. فكل شيء يتم هناك

كما لو أن الامتيازات التي ورثتها الولايات المتحدة تعادل في أذهان مواطنيها الحق في الإعفاء الدائم من الضرائب.

وإذا كان هناك شيء يصعب دفع الأمريكيين إلى قبوله فهو زيادة الضرائب. وعلينا ألا ننسى الدرس الذي تلقاه والتر مونديل، المرشح الديمقراطي الذي لحقت به الهزيمة في ٤٩ من الـ ٥٠ ولاية، عندما رأى أنه ليس بوسعها ألا يشير بشكل متوارٍ إلى أن الأمر قد يتطلب زيادة الضرائب يوماً ما. وعلى أي حال فقد وعد بيل كلينتون الناخبين بعدم زيادة الضرائب، ونحن نعرف ماذا جرى لذلك الوعد الجميل بعد شهرين فقط من انتخابه. ولكن مما لا شك فيه أن السراب ضلل مرة أخرى طريق المواطنين-دافعي الضرائب. وأنا أميل شخصياً إلى الاعتقاد بأن الحدود التي تفصل بين بلد يشق طريقه نحو التقدم وبلد ينحدر، تتضمن إلى حد كبير تفضيل بناء المستقبل عند جانب، والتمتع بالحاضر عند الجانب الآخر. ويقاس هذا التفضيل كما سنرى، بالضرائب والقروض ومعدلات الفائدة.

وعلى أي حال سواء تعلق الأمر بانحدار تاريخي أم لا، فهناك بالتأكيد قدر من البلبلية الأمريكية، حتى إن التأمل المكتئب أو اللامبالي أو المطمئن أصبح حسب قول الاقتصادي برنار كاز «صناعة مزدهرة». كما أن المطبوعات التي تعالج النبوءات المنذرة بكل صنوف النكبات والكوارث تسجل أعلى المبيعات بين الكتب، وتلقى أكبر رواج في الولايات المتحدة، وفي موسكو أيضاً! والمحامون المتخصصون في قضايا إفلاس، لم يحدث من قبل أن ازدهر نشاطهم بهذا القدر.

أما الانتشار الراهن لوباء المخدرات الذي ساعد على رواجه انخفاض سعر «الكراك» فهو ساحق. وقد كشف تحقيق دقيق أُجري في ربيع ١٩٨٨م أن ٢٣ مليون أمريكي تعاطوا مخدراً خلال الأيام الثلاثين السابقة على التحقيق، ومن بينهم ستة ملايين يشمون الكوكايين بشكل منتظم إلى حد ما، ونصف مليون يتعاطون الهروين. أما طلبة المدارس الثانوية والتلاميذ فإن واحداً من بين كل اثنين منهم يدخل الماريجوانا، وواحداً من كل سبعة يشم الكوكايين. وفي نفس السنة قدرت لجنة الاستخبارات القومية لمتعاطي المخدرات المبيعات بالقطاعي من الكوكايين وحده بـ ٢٢ مليار دولار في أمريكا الشمالية وجزئياً في أوروبا. وقدرت المنظمة الدولية لمكافحة المخدرات التابعة للأمم المتحدة، والتي يوجد مقرها في فيينا، قدرت في دراسة ضخمة أُعلن عنها في التاسع من يناير ١٩٩١م أن التكلفة الاجتماعية-الاقتصادية للإسراف في تعاطي المخدرات في الولايات المتحدة تبلغ

٦٠ مليار دولار (سته أضعاف ما كانت عليه في عام ١٩٨٤م). ولكن التقرير يقدر أن استهلاك المخدرات بدأ يقل في الولايات المتحدة. وقد هنا الرئيس جورج بوش نفسه على فعالية الإجراءات الصارمة التي اتُخذت، ولكن الأرقام لا تزال مرتفعة. ومن جهة أخرى يشير التقدير إلى أن استهلاك المنشطات يزداد بشكل متواصل ... وتدلل كل هذه الدراسات على حالة البلبلة التي انتابت أمريكا.

ولا تقتصر تلك البلبلة على الأفراد كل على حدة، فهم محاصرون بكافة أشكال الرعب، وافتقاد الإحساس بالأمان والمخدرات، والبطالة، والاستدانة، والحقد العنصري. ويبدو أن البلبلة تمس أمريكا ذاتها في مجملها؛ إذ ترى أن الحلم الأمريكي الذي كان يدفعها إلى الأمام منذ عهد المهاجرين الأوائل، يتداعى. كما أن البوتقة التي كانت تحقق اندماج المهاجرين القادمين من كافة أنحاء العالم لم تعد إلا من الذكريات البعيدة. فأمریکا الثمانينيات من هذا القرن في طريقها إلى التحول إلى ما يسمى منذ سنوات بـ «القبليّة الجديدة»؛ إذ إن مختلف الجماعات القومية لا تندمج معاً، بل تنغلق على نفسها وتعتصم تدريجياً وتتمسك بأوجه اختلافها وتقاليدھا الخاصة وثقافاتھا.

وعلى أي حال فإن الكل يعتصم من الآن فصاعداً. ففي المدة الأولى التي جئت فيها إلى الولايات المتحدة في عام ١٩٦٠م، استرعى انتباهي أن الأبواب لم تكن تغلق أبداً بالمفتاح، حتى عندما كان الناس يسافرون للإجازة لمدة خمسة عشر يوماً. فلا داعي لذلك إذ لم تكن هناك عملياً عمليات سطو حتى في المدن. وفي المرة الأخيرة تناولت العشاء في عمارة تطل على سنترال بارك مكونة من خمس وسبعين شقة يدفع مستأجروها أجر عشرين حارساً متواجدين ليلاً ونهاراً في أربع ورديات من خمسة أفراد.

تلك هي الصور المثيرة للدهشة والقلق، بلا أي رتوش، والتي يعود بها الآن كل زائر من سفره. وما علينا إلا أن نحاول أن نفهم ما حدث حقاً خلال عشر سنوات، وما يدور خلف أضواء عهد ريجان التي بهرت الأبصار.

## أمريكتنا

في هذا المجتمع المتفسخ ظهر تصور جديد بأقلام الصحفيين وعلماء الاجتماع والمتخصصين في قضايا الإجرام، ألا وهو الازدواجية. وكان هذا التصور مقصوراً حتى الآن على المتابعين للأوضاع في العالم الثالث، وكان يستخدم بالأخص في وصف بعض المجتمعات مثل البرازيل وجنوب إفريقيا. فالازدواجية هي الانشقاق والفصل بحكم الواقع و«الأبارتايد الاقتصادي»

السائد في المجتمع السائر نهائياً وبشكل مفعج «بسرعتين». إنه مجتمع تعيش فيه في الواقع مختلف فئات السكان في عالمين مختلفين يبتعد كلُّ منهما عن الآخر سنة بعد أخرى. وقد شاعت تلك الازدواجية في الولايات المتحدة خاصة تحت تأثير سياسة ريجان المفرطة. إنها ازدواجية تفصل بين الأغنياء والفقراء بالطبع، ولكن أيضاً بين الجامعات ونظام التعليم المتدهور، وازدواجية بين المستشفيات والعيادات التي بلغت قمة الحداثة وكافة المرافق العلاجية الأخرى التي ارتفعت تكاليفها وتجاوزها الزمن، وازدواجية صناعية تعزل الصناعات القمة المرتبطة في أغلب الأحوال بميزانية الدفاع والتي تضع الولايات المتحدة في المقدمة، وتتناقض مع التخلف المتراكم في العديد القطاعات الأخرى.

ولعل أهم نتيجة تمخضت عن الريجانية كانت، كما هو معروف، اتساع الهوة بين الأغنياء والفقراء. وكان ذلك حسب زعمهم «الثمن الذي يجب دفعه» لكي تستعيد أمريكا قوتها من جديد. وهو ثمن فادح في مقابل نتيجة اقتصادية دون المتوسط. ولكن رغم الانتعاش، وعلى عكس الآمال التي عقدها منظرو اقتصاديات العرض، لم ينخفض عدد الفقراء خلال السنوات العشر الأخيرة، بل زاد إلى حد ما، بينما بلغ عدد أصحاب الملايين ثلاثة أضعاف ما كانوا عليه. أما دخل أفقر أربعين مليون أمريكي فقد انخفض بنسبة ١٠٪ خلال السنوات العشر الأخيرة. ولو عرّفنا الفقراء بأنهم كل من يحصل على دخل يقل عن نصف المتوسط القومي، لتبين لنا أن نسبة الفقراء في أمريكا تبلغ ١٧٪ في مقابل ٥٪ في ألمانيا الاتحادية والبلدان الاسكندنافية، و٨٪ في سويسرا، و١٢٪ في إنجلترا. ويرى بعض الخبراء الذين يعارضون طريقة الحساب هذه أن الفقراء يمثلون في الواقع ٢٠٪ من سكان أمريكا. وهذا رقم قياسي بالنسبة للدول المتقدمة صناعياً، علماً بأن تلك الإحصائيات لا تشمل المهاجرين سراً والذين تنزايد أعدادهم أكثر فأكثر خاصة في كاليفورنيا.

وقد توصلت دراسة مستفيضة نُشرت في عام ١٩٨٩م، وتضم الإحصائيات الرسمية لمكتب الميزانية بالكونجرس إلى الاستنتاجات التالية: «الهوة بين الأمريكيين الأغنياء والفقراء اتسعت إلى درجة ستجعل الـ ٢,٥ مليون غني أمريكي خلال الثمانينيات، يحصلون عملياً في عام ١٩٩٠م على نفس مجموع دخل الـ ١٠٠ مليون الذين يحتلون أسفل مقياس الدخل.»

ولن يدهش أحد في تلك الأحوال إذا ما انتشرت هنا وهناك في أنحاء أمريكا ظواهر جديدة ببعض بلدان جنوب الكرة الأرضية، ومنها الأحياء العشوائية الصغيرة على مقربة من الفيلات الفخمة، وطوابير العاملين على مسافة خطوتين من بوتيكات تتميز ببذخها

الاستفزازي، ومشردين يزرعون الأرصفة على مقربة من زوايا الأبواب وسط أكوام القمامة المتناثرة. والطبقة المتوسطة التي كانت مدعاة تفاخر أمريكا، وخير عامل لاستقرارها، يقل عدد أفرادها سنة بعد سنة. فالجغرافيا الاجتماعية الجديدة قوامها الآن فقراء يزدادون فقراً في مقابل أغنياء يزدادون ثراءً. وبالطبع، تؤدي تلك الازدواجية إلى تفاقم التوترات الاجتماعية و«الصراع الطبقي» الفوضوي والتلقائي هنا وهناك، وهو ما لا يتصوره في موسكو الشاب الحاصل على مؤهل عال، والذي تبنى حديثاً الليبرالية الريفجانية. والواقع أن الأمريكيين الأغنياء يشكون من افتقاد الأمن في المدن الكبرى ومن «التدهور البيئي»، الناجم بالطبع عن تزايد عدد الفقراء. ومن المنطقي بالتالي أن تصبح شركات الحراسة والشرطة الخاصة والحراس الشخصيين من القطاعات النادرة التي يتسع نشاطها، بينما تحطم مبيعات الأسلحة كل الأرقام القياسية. فالمجتمع الأمريكي المتوتر والقلق يتزود بالسلاح. وفي تحقيق أجرته في عام ١٩٩٠م مجلة التايم الأمريكية في نيويورك اعترف ٦٠٪ من الذين وجهت لهم الأسئلة بأنهم مشغولون طوال الوقت أو في الكثير من الأحوال بالجرائم التي تحدث، في مقابل ٢٦٪ نادراً ما يهتمهم الأمر. وفي نفس هذا التحقيق أجاب ٦٨٪ منهم بأن نوعية الحياة أقل جودة مما كانت قبل خمس سنوات مضت. وقد بلغ افتقاد الأمن حدًا أوجد تجارة جديدة، ألا وهي بيع حقايب مدرسية وملابس داخلية للأطفال واقية من الرصاص. ويتعين أن نعرف في هذا الصدد أن مقتل الشبان الأمريكيين يزيد من أربع إلى ست وسبعين مرة عما هو في بنجلادش، أحد أفقر بلاد العالم. وقد كشفت أحداث لوس أنجلوس عن مدى السخط والتوترات في المجتمع المنقسم إلى أغنياء وفقراء، وسود وبيض، وأمريكيين أوروبيين ولاتينيين وآسيويين.

ومن الواضح أن الأغنياء المتحصنين في فيلاتهم يجدون صعوبة في الاعتراف بأنهم لم يعودوا يعيشون في بلد مثل السويد أو سويسرا، بل في نوع من العالم الثالث المتطور، لكنه عالم لا يعرف المساواة.

إنه عالم عامر بالأغنياء، يعتبر مفهوم العدالة الاجتماعية فكرة هدامة، تكاد تنم الوقاحة وأن البديل الوحيد المقبول هو «مكافحة الفقر» عن طريق الأعمال الخيرية. أما التأمينات الاجتماعية فيفسر على أنه حملة تأديبية موجهة ضد الطبقات الحاكمة.

## محرقة التباهي

في عام ١٩٨٧م نشرت في الولايات المتحدة رواية توم وولف «محرقة التباهي» (ترجمت إلى الفرنسية في عام ١٩٨٨م) التي تعكس على خير وجه مخاوف ومصير أمريكا الجديدة

التي أصبحت نهبًا للزواجية. ماذا تقول الرواية؟ إنها قصة سيقول لك كل أمريكي إنها تتفق تمامًا مع واقع الثمانينيات. وكاتبها توم وولف كان مبتكر الصحافة الأمريكية الجديدة (NEW JOURNALISM) وروايته هذه أشبه بالريپورتاج الصحفي. لقد ذهب شاب من رجال المال إلى مطار كيندي لاستقبال عشيقته ماريا ليعود بها إلى نيويورك. وكان الليل قد أرخى سدوله، فأخطأ في اختيار طابور السيارات عند أحد مفترقات الطرق الرئيسية. ولما كانت السيارات تكاد تلتصق ببعضها بسبب الزحام فإنه لم يتمكن من الخروج من الطابور وتعيّن عليه أن يشق الطريق المؤدي إلى حي البرونكس الذي يسكنه السود، بسيارته المرسيديس التي يبلغ ثمنها ٤٨ ألف دولار. وقد تاه في طريقه وراح يدور إلى أن وجد تفرعًا منحدرًا يؤدي إلى الطريق السريع وهو متردد لأنه طريق لا يناسبه. وتقول له ماريا: «ما علينا، على الأقل ستكون وسط المتحضرين!» ولكن هناك كومة من الإطارات تجبره على التوقف فيخرج من السيارة ليمهد لنفسه سبيلًا وسطها عندما يتجه نحوه شابان من السود. وقد استولى الخوف على ماكوي فقفز بإطار نحو الشاب الأول الذي رده إليه، ثم قفز داخل السيارة حيث جلست ماريا المرتعبة أمام عجلة القيادة وقد راحت تتسلل وسط الإطارات والقمامة لتفلت من الشرك، فسمعت صوت ارتطام عند الحاجز الخلفي للسيارة ولم يعد الزنجي الثاني مرئيًا وهما ينطلقان نحو الطريق السريع.

وعندما وجد ماكوي أن ماريا أصبحت أهدأ نوعًا راح يحدثها عن صوت الارتطام ويقترح إبلاغ الشرطة. ولما وصلا إلى المسكن الذي اعتادا الالتقاء معًا فيه، حدثها مرة أخرى في الأمر، قائلاً إنهما ربما أصابا الرجل بمكروه ويجب الإبلاغ عن ذلك، ولكن ماريا تنفجر قائلة: «سأقول لك ما حدث. أنا أصلاً من كارولينا الجنوبية، وسأقول لك ذلك بالإنجليزية. لقد حاول زنجيان أن يقذفانا في تلك الأدغال، وقد أفلتنا منهما ولا نزال نتنفس. هذا كل ما في الأمر.» وقد عدل ماكوي عن إبلاغ الشرطة بسبب ضعفه؛ ولأنه يريد أن يخفي تلك العلاقة عن زوجته. وقد تقرر بذلك مصيره. فهو بريء ولكنه غني ومن البيض. وعليه أن يكفر عن الحقد المتراكم ضد أفراد طبقتة.

والواقع أن هنري لامب الشاب الذي ارتطمت به السيارة سيموت بعد سنة من وقوع الحادث دون أن يسترد وعيه أبدًا. وتعثر الشرطة على صاحب السيارة. وتكذب ماريا فلا تعترف بأنها كانت تقود السيارة. وسيشهد الزنجي الآخر زورًا ويلقي الاتهام على ماكوي. وهكذا أصبح الأخير طرفًا في معركة لا هوادة فيها يتزعمها ثلاثة رجال عقدوا العزم على تحطيمه: قس أسود، ووكيل النيابة بالحي، وصحفي إنجليزي. ولكل من الأولين أسبابه

التي تدعوه إلى أن يصدر الحكم ضد ثري أبيض. أما الصحفي الإنجليزي الحزم فيتطلع إلى استغلال قضية مثيرة حقًا: ملك السندات في وول ستريت (حي المال) يقتل شابًا أسود ويلوذ بالفرار.

وتعتمد خلفية كل تلك الرواية على التعارض الصارخ بين البذخ والسلطة من ناحية، والفقر المدقع والعوز في حي البرونكس. لقد تخرج ماكوي من جامعة بيل وهو يربح مئات الآلاف الدولارات سنويًا، ويمتلك مسكنًا فخماً ثمنه ثلاثة ملايين دولار. وعندما يخرج كل صباح تحت المظلة المقامة عند المدخل يرى أمامه بساطاً من زهور التوليب الصفراء يتكفل بثمنه سكان بارك أفينيو. ونفس هذه الفخامة متواجدة في الطابق الخامس من المبنى الزجاجي الذي يعمل به. وهو يشعر شأنه شأن كل الفتيان الذهبين أنه سيد الكون. وفي الجانب المقابل هناك حي البرونكس بألاف الشباب السود المخدرين أو المروجين للمخدرات الذين يحتلون أدراج العمارات، حيث يجري كل شيء: المخدرات والجنس والعنف ... وعندما يقرر المرء هناك أن ينتقل إلى مسكن آخر يتعين عليه أن يعمل حسابًا للجيران الذين يسرقون جزءًا من أثاثه. غير أن هنري لامب الذي دهمته مرسيدس ماكوي كان استثناءً، فهو طالب مجد، توصل إلى تعلم القراءة بيسر في الثامنة عشرة من عمره، وهو ما يكفي ليلتحق بكلية نيويورك سيتي. والتناقض بين بارك أفينيو وحي البرونكس صارخ، مثل التناقض بين سويتو وضواحي جوهانسبورج بأحواض السباحة الخاصة والحدائق. والمعلمون ورجال الشرطة والقضاة هم الوحيدون الذين يقيمون الصلة بين هذين العالمين. ولا يتجاسر هؤلاء القضاة على الابتعاد أكثر من مائتي متر عن المحكمة، ويعيشون في مستوى دون المتوسط.

لقد وقع ماكوي الثري والجذاب بين مطرقة الصحافة وسندان السياسة، فأصبح رمزًا وكبش فداء، وبات من المحتم أن يتردى في المغامرة كما تردت من قبل العديد من ضروب التباهي الأمريكية.

وبالطبع فإن اللامساواة ليست جديدة على أمريكا. وكان البؤس يخيم على حي البرونكس قبل رئاسة ريجان. ولكن هذه الازدواجية الهائلة التي أصبحت تفصل بين الأغنياء والفقراء بدت وكأن طبيعتها تغيرت فتفاقت في الثمانينيات. ويرى كيفن فيليبس في آخر مؤلفاته سياسات الثري والفقير الذي حقق أعلى المبيعات، أن الزمن الذي كان للأغنياء أن يثروا دون أن ينالوا جزءهم أو أن يثروا أي ردود فعل قد انقضى. ويبدو له أن حركات التمرد التلقائية التي قد تززع أمريكا يومًا ما ليست أمرًا لا يمكن تصوره.

وقد ساقَت مجلة ذي إكونومست البريطانية نفس الافتراض في مقال يعتمد على الوثائق نُشر في الرابع من مايو ١٩٩٠م.

## المرض يصيب المدرسة والصحة والديموقراطية

وتتسم الآن قطاعات كاملة من المجتمع الأمريكي بنفس تلك الازدواجية ذات العواقب المنذرة بالمخاطر، بما في ذلك بعض تلك القطاعات التي كانت بالأمس مصدر قوتها وحيويتها.

وهناك واقعان قد يكونان متعلقين على الأرجح بأهم شيء: أمراض الديمقراطية الأمريكية.

الواقع الأول هو مشاركة المواطنين الأمريكيين في الانتخابات بنسبة أقل مما هي في كافة الديمقراطيات الغربية. فمعدل الامتناع عن التصويت، أيًا كان نوع الانتخابات يمثل ثلثي الناخبين، مع الاستبعاد شبه التام للفئات الاجتماعية الأقل حظًا، فكأنها قد كتبت أو انسلخت إلى درجة عدم إدراكها أن كل انتخاب يقرر مصيرها إلى حد ما. وتلك ظاهرة جديدة بحكم اتساع نطاقها تمس أغلب البلدان الغربية، ويبدو أن العديد من سماتها مرتبط بالنموذج الأمريكي الجديد. ففي الماضي كان الفقراء يثورون، أما الآن فقد سلب إرادتهم أفيون فقرهم الدارج الذي لا يسترعي اهتمام وسائل الإعلام، فلم يعودوا يدلون بأصواتهم.

الواقع الثاني أنه منذ العهود التاريخية القديمة كان تحضر بلد ما يستدل عليه بقدرته على تعداد سكانه (لنذكر إحصاء هيروود للسكان كما جاء في روايات الأنجيل). وعليه يبدو أن عدم حصر ما يتراوح بين ١٠ و ١٥٪ من سكان أمريكا رغم تمتعهم بوضع قانوني، يمكن أن ينسب إلى بعض التراخي في الإحساس بالدافع الوطني.

وفي مجال التعليم يبدو الوضع غير معقول إلى حد كبير. ولو أخذنا بعين الاعتبار المرحلة الثالثة فقط من التعليم (الدراسة الجامعية) لظل النظام الأمريكي أحسن النظم في العالم. ففي الولايات المتحدة يتم في كل عام نشر ما يربو على ثلث المقالات العلمية. ومن عام ١٩٧٦م إلى عام ١٩٨٦م تضاعف عدد الباحثين في أمريكا. ومما لا شك فيه أن الجامعات الأمريكية التي تختار طلبتها بعناية شديدة لا تزال محتفظة بمستوى صيتها. وتتوفر لديها على أي حال إمكانات مالية وبشرية قد تحسدها عليها بلدان العالم بأسره. غير أن هذا التعليم المعروف برقي مستواه وارتفاع تكلفته بالنسبة للعائلات، يتعايش مع نظام تعليم دون المستوى في المرحلتين الابتدائية والثانوية. وقد تبين من تحقيقات

حديثاً العهد لتحديد مستوى المعلومات العلمية عند التلاميذ من سن ١٠ و ١٣ و ١٧ سنة أن أمريكا تحتل المركز الأخير بين الدول الصناعية. وبعد سن السادسة عشرة لا تتلقى أغلبية التلاميذ الأمريكيين أي تعليم علمي. وفي الجغرافيا، يحتل الطلبة من ١٨ سنة فصاعداً المركز الأخير في عينة تشمل ثمانية بلدان. ولا يجب أن تعترينا الدهشة في مثل هذه الأحوال عندما نجد أن ٤٥٪ من الأمريكيين البالغين لا يستطيعون تحديد موقع أمريكا الوسطى على الخريطة وأن أغلبهم لا يعرف أين توجد بريطانيا أو فرنسا أو اليابان. وفي مجال آخر أكثر حيوية نفاجاً بأن نعلم أن ٤٠٪ من الشباب الأمريكي الذي يلتحق بالجامعات في سن الثامنة عشرة يعترفون بأنهم لا يمكنهم أن يقرءوا بشكل سليم.

فأين توجد نسبة مئوية أعلى من الأميين: في البرتغال أو المملكة المتحدة؟ الجواب: في المملكة المتحدة، وفي بولندا أو الولايات المتحدة؟ الجواب: في الولايات المتحدة.

كيف يمكن أن يتأتى ذلك؟ إن الأفكار الجديدة الملقنة التي تؤكد أنه عندما تعمل السوق بشكل جيد، فإن كل شيء يجرى هو أيضاً على نحو جيد، لم تعد تفسر أي شيء. فالسؤال هو: هل تشكل النوعية العامة للتعليم في كل البلدان قيمة في حد ذاتها؟ إذا كان الرد بالإيجاب، فلنا أن نتساءل لماذا تدهور بهذه الدرجة في الولايات المتحدة خلال السنوات الأخيرة، إن لم يكن ذلك التدهور يرجع إلى النموذج الاقتصادي الأمريكي الجديد؟ غير أنه من الملاحظ أيضاً أن التعليم الشعبي، أي التعليم الرسمي في أوروبا بدأ يسوء بالأخص بين البلدان التي تعتبر أكثر تقدماً: المملكة المتحدة وفرنسا وإيطاليا. والبلدان الأوروبية التي لا تنتمي بالذات إلى النموذج الرايني، هي أكثرها انفتاحاً على النموذج الأمريكي الجديد.

وهذه الازدواجية بين التعليم العالي المستوى المخصص لأقلية ضئيلة من جهة، والتعليمين الابتدائي والثانوي المتداعيين من جهة أخرى، يميز جذرياً أمريكا عن بلدان مثل اليابان وألمانيا، حيث يحقق أغلب الطلبة مستوى متوسطاً بينما النتائج السيئة للغاية شبه منعدمة عملياً. والحق أن الاختيار فيما وراء الأطلنطي لا يمارس إلا في ٢٠٠ كلية وجامعة من بين ٣٦٠٠ منها. أما المذاكرة «في المنزل» فقد تبين من عمليات التقصي أنه نادراً ما يتجاوز الساعة في الولايات المتحدة، في مقابل مشاهدة برامج التلفزيون لمدة ثلاث ساعات! وهكذا نجد أننا غدونا بعيدين للغاية عن أمريكا التي كانت المثال الأصلي للمجتمع الحديث المتعطش إلى التعليم.

ونتيجة للإحساس بخطورة تدهور نظام التعليم الأمريكي، قرر رونالد ريجان في عام ١٩٨٣م تشكيل لجنة وطنية اختارت للتقرير الذي قدمته عنواناً لا يحتمل أي تأويلات: أمة في خطر، جاء فيه أن مستوى التعليم الأمريكي أصبح أدنى مما كان في عام ١٩٥٧م، عندما أرسل السوفيت في الفضاء أول سبوتنيك، مما حدا بأمريكا أن تتساءل عن مدى قدراتها الخاصة.

وفي عام ١٩٩٠م، أصدر حوالي عشرة إحصائيين مجتمعين في جامعة كولومبيا بدعوة من المجلس الأمريكي الذي أسسه أيزنهاور، أصدروا تقريرهم (الاقتصاد الشامل، دور أمريكا في العقد، الناشر نورتون، ١٩٩٠م). ومن بين استنتاجات هذا التقرير هناك ثلاثة منها تستحق الذكر: «نظام التعليم الأمريكي على حافة السقوط؛ ومعدل الادخار منخفض بشكل مشين؛ إشارة إدارة ريجان مرارًا إلى أن العجز التجاري دليل على عنفوان دور الاقتصاد».

ولكن هل تظل أمريكا مع ذلك المجتمع المتمتع بصحة جيدة للغاية كما يجسد ذلك الفتيان ذو الوجنات الحمراء والأكتاف العريضة الذين نراهم في الإعلانات التلفزيونية؟ الوضع ليس كذلك. فنفس الازدواجية التي فاقمتها الريحانية تؤثر الآن، وبشكل خطير، على النظام الصحي الأمريكي العام. وبالطبع فإن الولايات المتحدة هي البلد الذي ينفق عمومًا على الصحة أكثر من كل بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية (أكثر من ١٠٪ من إجمالي الناتج القومي). وهناك العديد من العيادات والمستشفيات الأمريكية التي تعتبر من أحسن ما في العالم من حيث تخصصاتها. وكذلك في مجال البحوث الطبية والأدوية وأنواع العلاج الجديدة، تظل أمريكا في المقدمة في أغلب الأحوال.

على أن حالات التفوق هذه ألا تنسينا الحالة العامة للنظام الصحي الذي أصبح مفاجئًا بقدر يفوق ما قد نتخيل. وهناك في هذا الصدد بعض الإحصائيات الحديثة التي يمكن أن تجعل المرء ينتفض. ففيما يتعلق بالوفيات بين الأطفال تحتل الولايات المتحدة بمعدل ١٠٪ (ضعف النسبة في اليابان) المركز الثاني والعشرين على نطاق العالم. وارتفاع نسبة وفيات الأطفال بين بعض الأقليات العرقية لا يكفي وحده لتفسير ذلك التخلف. فهناك فارق ملحوظ في وفيات الرضع من البيض بالمقارنة مع عدد كبير من البلدان المتقدمة. والمعدلات الأمريكية للتطعيم ضد الأمراض تقل في المتوسط بنسبة ٤٠٪ بالمقارنة مع البلدان الصناعية الأخرى، بل إنها تقل حتى عن معدلات بعض البلدان النامية. أما معدل الحمل بين الفتيات اليافعات (ما بين ١٥ و ١٩ سنة) فهو بنسبة ١٠٪، ويبلغ عشرة أضعاف تلك الحالات في اليابان.

وتفصح جميع تلك الأرقام عن التفكك العائلي وانتشار الفقر في المجتمع. وهكذا نجد أن أمريكا تحتل الآن المركز الأول بنسبتها المئوية من القُصّر من أبناء المطلقين. ومن جهة أخرى فإن حُمس الأطفال الأمريكيين يعيشون في مستوى أدنى من حد الفقر، وفي عام ١٩٨٧م كان هناك ١٢ مليون طفل لا يشملهم أي نوع من التأمين ضد المرض، أي إن عددهم زاد بنسبة ١٤٪ منذ عام ١٩٨١م. والحق أن الولايات المتحدة التي لا يوجد بها نظام عام للتأمين ضد المرض، يحتل نصيب الصحة العامة فيها من إنفاق الدولة أدنى مستوى بين بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية.

فما هي السياسة التي اتبعتها الريجانية في هذا المجال؟ لقد اعترضت بكل قوة على كل نظام عام للتأمين باسم إصلاح البنى العائلية. وهكذا فإن نصف العاملين في المنشآت المتوسطة الحجم والصغيرة لا يتمتعون بأي رعاية اجتماعية، كما أن متوسط مدة الإخطار بالفصل وتنفيذه يومان فقط!

أما تخفيض ميزانية الخدمات العامة وبرامجها بكل قسوة فقد زاد عمومًا من سوء الأوضاع التي لا تدعو أصلًا للحسد. وأسوأ ضروب العجز التي تعاني منها الولايات المتحدة ليست العجز المالي بالرغم من الديون المتراكمة عليها، ولكنه العجز الاجتماعي الذي لا تستطيع أعمال الخير أو الشفقة الفردية أن تصححه. فقد أفرطت بقيادة طاقم ريجان في سعيها إلى «تقوية عضلات أمريكا الكسبية»، وألقت بالفعل بأمريكا «الخاصرين» في حفرة التاريخ، أي ببساطة «الأمريكان المتوسطين»، ولكن هل أفلحت الريجانية حقًا في إصلاح الاقتصاد، على الأقل، عوضًا عن تخليها عن المجال الاجتماعي؟ للأسف لا.

## الصناعة تتقهقر

الصناعة الأمريكية في تقهقر، والاستثناء الوحيد هنا يخص حجم إنتاج الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات في الخارج (٢٠٪ مقابل ٥٪ لليابان)، ولكن كم من التغيرات طرأت في هذا المجال منذ ربع قرن! ففي عام ١٩٦٧م بدأ جان-جاك سرفان شريبير الفصل الأول من كتابه الشهير (التحدي الأمريكي، الناشر دينويل) الذي سجل أرقامًا قياسية في المبيعات بالجملة التالية: «قد تكون القوة الصناعية الكبرى الثالثة في العالم بعد الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي، الصناعة الأمريكية في أوروبا، لا أوروبا نفسها». ولكن تدفق الاستثمارات الخارجية عبر الأطلنطي غير اتجاهه بقدر متزايد سنة بعد أخرى.

ففي ٢١ سبتمبر ١٩٩٠م، نشرت مجلة فورتون مقالات تحت عنوان مذهل: هل أصبحت عبارة «صنع في أمريكا» في طريقها إلى الزوال؟

ففي سنوات حكم ريجان لم تكن أغلب فرص العمل الجديدة البالغ عددها ١٨ مليوناً في مجال الصناعة بل في القطاع الثالث، قطاع الخدمات بأعماله البسيطة وغير الثابتة، وغالبيتها في المطاعم والتجارة وبالأخص الحراسة ... وفقدت الصناعة ذاتها في نفس الوقت مليون فرصة عمل وتعرضت لعجز تجاري قياسي. فقد لحق بها اليابانيون في العديد من القطاعات بل وسحقوها. ففي صناعة السيارات مثلاً أعلنت شركة جنرال موتورز العملاقة عن خسائر قدرها ٢ مليار دولار في الربع الثالث من عام ١٩٩٠م. وسجلت شركة فورد «أسوأ نتائج منذ عام ١٩٨٢م». أما كريسler التي ساءت حالتها، فقد لحقت بها خسائر إضافية قدرها ٢١٤ مليوناً خلال شهور ثلاثة. وبلغ إجمالي الخسائر التجارية في صناعة السيارات الأمريكية ٦٠ مليار دولار.

وبالطبع، يعرف الكل مدى قدرة أمريكا الاستثنائية في الاستفادة من المحن والنهوض من كبوات الفشل. ولكن هناك مهلات لا يمكن ضغطها. ولا تثور مشكلة الوقت حقاً إلا مع الانطلاق في الاتجاه الصحيح. وهذا ما لم يحدث. ففي الوقت الذي كانت فيه حرب الخليج قد انتهت منذ فترة وجيزة، توصل المجلس الأمريكي للمنافسة، المشكل من فريق من المسؤولين في الأوساط الصناعية والجماعية إلى استنتاج مفاده أنه من بين ٩٥ تكنولوجيا رئيسية لن تكون الولايات المتحدة متواجدة على المسرح الدولي في ١٥ منها بحلول عام ١٩٩٥م. كما أن الولايات المتحدة لن تكون منافساً حقيقياً إلا في ٢٥ من تلك التكنولوجيات. وليس من باب المصادفة أن صاروخ باتريوت الشهير ما كان يمكن أن يؤدي مهمته دون استخدام بعض المكونات اليابانية ... وهنا نجد أيضاً الفكرة الأساسية الخاصة بالمستقبل البعيد المدى. والأعمال المقدمة التي أنجزها الجيش الأمريكي في حرب الخليج في عام ١٩٩١م ترجع إلى قرارات اتخذت في الستينيات والسبعينيات.

ومنذ ذلك العهد ازدادت التضحية بالمستقبل لحساب الحاضر، وبالمدى الطويل لصالح المدى العاجل. ومن الطريف حقاً أن رجلاً مثل كارل إنكاهن، وهو رائد في صفوف المغيرين (RAIDERS) اشترى شركة TWA، يدين مناخ كازينو هات المقامرة في الاقتصاد الأمريكي الذي يعيش في مستوى يفوق إمكاناته. وقد قال في هذا الصدد: «البنية التحتية تتساقط، ولم تعد هناك عمليات بناء أو صيانة» ثم شبه الولايات المتحدة بمزرعة تولى الجيل الأول فيها الزراعة وحصد محصولها الجيل الثاني ووقف الجيل الثالث ينتظر وصول المحضر الذي سيوقع الحجز عليها.

كما أن نوعية الإنتاج والخبرة تتراجع نسبياً. ففي بداية نوفمبر ١٩٩٠م استمع مائتان من الكوادر التابعين لشركات أمريكية تورّد قطع غيار لتويوتا إلى أحد قادة تلك

الشركة، وهو يفيدهم ببعض المعلومات المؤلمة، من بينها مثلاً أن معدل القطع المعيبة الواردة من المصانع الأمريكية يبلغ مائة ضعف ما هو عليه في اليابان. ونجد شركات صناعة السيارات الأمريكية نفسها مضطرة أكثر فأكثر إلى عقد اتفاقيات مع اليابانيين والأوروبيين لاستيراد مهاراتهم.

وهذه الظاهرة ملحوظة أيضاً في صناعة الطائرات، حيث أتاح تراجع الشركات الأمريكية الفرصة للأوروبيين للاستثمار بـ ٣٠٪ من السوق الدولية بطائرات إيرباص، وذلك بالرغم من المساعدات المباشرة أو غير المباشرة التي تحصل عليها الشركات الأمريكية عن طريق البنتاجون. كما ينطبق ذلك على القطاعات ذات الأهمية الاستراتيجية الكبرى مثل المعلوماتية والإلكترونيات. فقد ابتكر الأمريكيون الترانزستورات والقطع الإلكترونية الدقيقة، ولكنهم لا يحوزون حالياً إلا على ١٠٪ من السوق الدولية في هذا المجال، في مقابل ٦٠٪ في نهاية الستينيات. ومن بين مائة من المكابس التي تحتاجها شركة جنرال موتورز، فإنها تشتري ما لا يقل عن ثمانين منها من الخارج، حيث الثمن أقل والطرز أحدث والأداء أحسن.

ويتعين أن هذا الصدد بالشجاعة الاستثنائية التي تحلّى بها ريجان لكي يقبل الكونجرس والرأي العام ألا تلجأ الولايات المتحدة إلى اتخاذ إجراءات حماية للتصدي للتغلغل التجاري بالرغم من تقهقرها الصناعي المثير للدهشة.

وهناك على الأقل خمسة أسباب تفسر لنا ذلك التقهقر الصناعي، وهي تتفق مع زوال المزايا الخمس التي تعتمد عليها سنوات الرخاء التي أعقبت الحرب العالمية الأخيرة. وقد وردت تلك الأسباب في تقرير وضعه عدد من الخبراء لحساب معهد ماساشوستس للتكنولوجيا التابع لجامعة هارفرد (صنع في أمريكا، لمايكل درتوزوس، وريشارد لستر وروبرت سولو، مطبوعة معهد ماساشوستس للتكنولوجيا، ١٩٨٩م):

(١) حجم السوق الداخلية انخفض نسبياً وصناعات ما وراء الأطلنطي [المقصود صناعات أمريكا] لم تعد مسلحة بما فيه الكفاية لكسب أسواق أجنبية في مواجهة اليابانيين أو الأوروبيين.

(٢) هيمنة الولايات المتحدة تكنولوجيا لم تعد أبداً بديهية، والابتكارات تتم في الخارج في الكثير من الأحوال، ومعدات استخدام الابتكارات في النظم الإنتاجية أو في تصميم منتجات جديدة أصبحت أسرع بكل وضوح في اليابان أو أوروبا، منها في الولايات المتحدة (أربع سنوات في مقابل سبع في صناعة السيارات).

(٣) انخفض إلى حد كبير مستوى تأهيل العمال الأمريكيين، بينما كان بالأمس أعلى من مستواه في البلدان المنافسة.

(٤) كانت الثروة المتراكمة في الولايات المتحدة قد بلغت في الماضي حدًا مكنها من التصدي للتحديات التي ما كان يمكن تصورها، مثل الهبوط فوق القمر. ولم يعد ذلك ممكنًا اليوم.

(٥) وأخيرًا فإن أساليب الإدارة الأمريكية المعترف بها من قبل، والتي كانت تحسد عليها، غدت أبعد من أن تكون أحسنها. فاليابانيون والأوروبيون يتفوقون عليها أكثر فأكثر، بل إن الأمريكيين وصل بهم الأمر أحيانًا إلى تقليد أساليب صُممت في بلدان أخرى، ومنها التدفق المتواتر وحلقات الجودة ... إلخ.

وبصفة عامة فإن تعلقهم بالبورصة وباقتصاد المضاربة والأرباح السريعة التي تميزت بها الثمانينيات، كان لها تأثيرها السلبي على الصناعات. والحق أنه لم يكن هناك ما يدعو خريجي الجامعات الجدد المهنيّين لدخول سوق العمل إلى اختيار العمل الشاق والمرهق والمتقشف في الإنتاج الصناعي، في عهد الفتيان الذهبيين من أصحاب الملايين العديدة واقتصاد المقامرة. وهكذا انقلبت رأسمالية البورصة الكاركاتورية على الرأسمالية ذاتها، فراحت الصناعة تتداعى بينما انشغل الجميع بالجانب المالي.

ففي أبريل ١٩٩٠م، انعقدت الجمعية العمومية للجنة الثلاثين في طوكيو (وهي تضم قادة المنشآت والنقابات وكذلك الساسة ورجال الاقتصاد في أمريكا الشمالية وأوروبا واليابان). وقد استخلص اليابانيون استنتاجاتهم الخاصة من الملاحظات الواردة أنفًا بلا لف أو دوران، وقالوا إنهم ساهموا كثيرًا في إعادة تصنيع إنجلترا منذ حوالي عشر سنوات، وأن مهمتهم القادمة هي إعادة تصنيع الولايات المتحدة.

### كابوس ضروب العجز

غير أن ما يهدد بقدر أكبر ما بعد ريجان ليس مع ذلك الانحطاط الصناعي أو الازدواجية الاجتماعية بل جوانب عجز لم يكن لها مثيل من قبل. وليس ذلك أقل التناقضات التي يجب أن تُسجّل في بند الخصوم بحسابات الرئيس الذي كان يعد بالحد من تدخل الدولة مع توفير أسباب الاستقلال لبلاده، من جديد. ففي الوقت الراهن لا تزال الأرقام هي التي تصيب العديد من المسؤولين بالأرق كل ليلة، خاصة وأن تلك الأرقام لا تظل على

حالتها بالأمس. ولعلنا نذكر أن نشرات الأخبار في كافة الإذاعات كانت تقدم كل صباح في الستينيات والسبعينيات، في عهد كيندي وجونسون ونيكسون، حصراً رهيباً على بساطته، لعدد الجنود (ال BOYS) الذين قُتلوا في فيتنام. وهناك الآن أرقام أخرى تتغير باستمرار تحتل اللافتة المضاءة في الشارع الثاني والأربعين بنيويورك. إنها حجم دين الحكومة الأمريكية الفيدرالي. وقد بلغ في نهاية عام ١٩٩٢م حجماً لا يتصوره العقل، وقدره ٣٨٧٩ مليار دولار، أي حوالي ثلاثة أضعاف إجمالي موارد الميزانية، أو إجمالي عجز الميزانية على مدى ٣٥ سنة كما سنرى لاحقاً.

أما الأرقام الأخرى فهي تنطق بنفسها بحقيقتها، ومن الممكن رصد أكثرها إفصاحاً عن حجم الكارثة. ولنكتفِ هنا ببعضها المتميز بخطورته. فميزانية المدفوعات الجارية التي كانت في حالة شبه توازن في نهاية السبعينيات، واجهت في عام ١٩٨٧م عجزاً قدره ١٨٠ مليار دولار، أي ما يعادل ٣,٥٪ من إجمالي الناتج القومي. وقد خُفض إلى ٨٥ مليار دولار (١,٥٪ من إجمالي الناتج القومي) في عام ١٩٨٩م، وهو رقم ظل سارياً حتى عام ١٩٩٢م. ويأتي هذا العجز من الصناعة، على عكس الإنتاج الزراعي الذي ظل يحقق فائضاً. غير أن النتيجة لا تدعو إلى الارتياح. فقد أصبح تركيب مبادلات أمريكا، التي تصدر المنتجات الصناعية، أقرب إلى تركيب مبادلات البلدان النامية!

وفيما يتعلق بالميزانية، لم يعد الوضع مطمئناً. فالحساب المدين الذي تركه ريجان يتفق مع ضرب من الدجل الانتخابي. فهل يمكن حقاً تخفيض الضرائب وزيادة ميزانية الدفاع دون المساس تقريباً ببنود الإنفاق الأخرى، ودون أن تترتب على ذلك أي عواقب؟ لقد اقترح الاقتصادي لستر ثورو أن يُسجّل ما يلي على قبر ريجان: «هنا يرقد الرجل الذي نقل دولة كبرى من وضع الدائن إلى وضع المدين بسرعة لم تُعهد من قبل».

ففي سنوات ١٩٨٧-١٩٨٩م كان العجز الفيدرالي حوالي ١٥٠ مليار دولار سنوياً (٣٪ من إجمالي الناتج القومي)، وارتفع إلى ٢٢٠ مليار دولار في عام ١٩٩٠م (٤٪ من الدخل القومي) و٢٩٠ مليار دولار في عام ١٩٩٢م (٥٪). ولكن كيف يمكن تخفيض هذا العجز؟ لا يبدو أن أي سلطة أمريكية تنتوي التراجع عن وعودها الانتخابية. فلا مجال لأي رئيس للقبول بزيادة الضرائب أو خفض الإنفاق العسكري، ولا مجال لأن يمس الكونجرس النفقات الاجتماعية. ولذا فإن استعادة التوازن لن تتحقق قريباً.

بيد أن تلك الاستعادة للتوازن خلال خمس سنوات مفروضة نظرياً بمقتضى قانون جراهام رودمان هولينجز الذي يقرر إمكانية إجراء اقتطاعات أوتوماتيكية في الاعتمادات،

إذا لزم الأمر. ولكن الرئيس والكونجرس يواجهان صعوبة كبيرة في التوصل إلى اتفاق حول تنفيذ ذلك القانون. وفي أكتوبر ١٩٩٠م، جرى في واشنطن مشهد مهين لأكبر دولة في العالم، حيث هدد الرئيس العاجز عن التوصل إلى اتفاق بأن يكف عن دفع مرتبات الموظفين الفيدراليين.

ويشل هذا العجز بالطبع السلطة السياسية ويحول دون أن تواصل تنفيذ بعض البرامج رغم ضرورتها الحيوية، خاصة في مجال التعليم والبحوث والمرافق العامة. هذا عدا الدهشة التي اعترت العالم عندما رأى أمريكا القوية مضطرة إلى أن تمد يدها لتطلب من حلفائها مساعدتها في تمويل حملتها العسكرية عندما نشبت أزمة الخليج في صيف ١٩٩٠م.

وفي هذا الصدد أرى أنه لا يليق بالبعض أن يسخروا. فالعجيب في الأمر ليس في كون المساهمات طُلبت أساسًا من بلدان الخليج العربية، ولكن في عدم مطالبتنا بها من قبل، نحن الأوروبيين الغربيين؛ إذ إننا كنا سنلقى مصير التشيك والمجريين منذ عهد ستالين، لو أن جنود البحرية الأمريكية لم يأتوا لتأمين الدفاع عنا مجانًا أو شبه مجان.

## أكبر مدين في العالم

من المفترض بالطبع في عالم سويٍّ أن يقرض الأغنياء الفقراء، وتقدم الدول الغنية قروضًا للدول الفقيرة حتى تتمكن من تعجيل تنميتها. فمنذ قرن مضى كانت إنجلترا وفرنسا أكبر بلدين يقرضان العالم، وكذلك الولايات المتحدة حتى السبعينيات. ولكن منذ عام ١٩٨٠م حدثت تلك الظاهرة العكسية التي لم يسبق لها مثيل؛ إذ أصبحت أكبر قوة اقتصادية في العالم أكبر مقترض فيه.

ويرجع ذلك إلى سبب واحد جدير بالتمعن فيه من منظور الأخلاقيات الليبرالية التي طالما أشاد بها الريجانيون. فالأمريكيون لم يعودوا يدخرون تقريبًا. وبدلاً من الاستعداد للمستقبل وفقًا للمبادئ الفاضلة التي تملئها التطهيرية، فإنهم يسرفون في الاستدانة من أجل الاستهلاك والاستمتاع الفوري. وهذه الأخلاقيات المالية الجديدة للأهالي والدولة تستخف بفقر البعض وبمستقبل الجميع. ولنفحص ذلك عن كثب.

فالدين الخارجي الخالص بلغ ١١٠٠ مليار دولار في عام ١٩٩٢م، أي ثلثي ديون العالم الثالث. وهكذا أصبحت الولايات المتحدة أكبر مدين في العالم بينما كانت أكبر مقرض منذ أقل من ١٥ سنة. والنتيجة الأولى: تبعية أمريكا المتزايدة إزاء مقرضيها.

ولما كان لا يتوفر لديها ما يكفي من الادخار لتمويل استثماراتها فإنها تضطر إلى اقتراض حوالي ١٥٠ مليار دولار كل عام (٣٪ من إجمالي الناتج القومي) خاصة من اليابانيين والألمان الذين يضارع فائضهم الحالي مقدار استدانتها. إنه حقاً انتقام التاريخ القاسي للدولتين المهزومتين في الحرب العالمية الأخيرة، وتبعية مهينة أيضاً، ففي كل مرة تطرح فيها الخزينة العامة الأمريكية سندات جديدة في السوق، يتعين عليها أن تنتظر تفضل المكتتبين اليابانيين بشرائها. كما أن مسعاها لجذب الاستثمارات الخارجية أجبرها على الإبقاء على معدلات فائدة مرتفعة في الداخل تعوق الاستثمارات وتحجم الانتعاش.

ولكن الدين الذي يقيد أمريكا بمقرضيهما يضاعف أيضاً منشآتها. ومع أنها كانت مشهورة من قبل بتمسكها بالقيم في الشئون المالية لقلّة مديونيتها، فقد راحت تقترض على نطاق واسع. وتضاعفت القروض التي حصلت عليها المنشآت الأمريكية ثلاث مرات منذ عام ١٩٨٠م. كما تضاعفت في نفس الفترة علاقة ديونها بربووس أموالها. وفي ذلك الدليل الجلي على مدى الضعف الذي أصابها. وعلى أي حال فإن معهد بروكينجز يرى أن ١٠٪ من أكبر الشركات الأمريكية ستشهر إفلاسها إذا حدث انكماش اقتصادي خطير.

ولنعلم في نهاية المطاف أن الضعف الذي أصاب اقتصاد أمريكا وماليتها، بما لم يسبق له مثيل، يشكل من الآن عامل زعزعة خطيراً بالنسبة لبقية العالم، فالتبعية المتبادلة هي في الواقع القاعدة في هذا المجال. ففي عام ١٩٨٢م، تم بالكاد تحاشي أزمة اقتصادية مروعة أصابت النظام الحالي العالمي بعد أن أعلنت المكسيك أنها عاجزة عن الوفاء بالتزاماتها. وها هي أمريكا تواجه المصاعب بدورها. فالبنوك الأمريكية تعاني بالفعل من هبوط السوق العقارية ومن مسلسل إفسار بعض المدينين لها، خاصة أولئك الذين أصدروا الأسهم: «الرّمّة» (JUNK BONDS) وأفلسوا تماماً.

ولكن كل بنك يتجاوز حجماً معيناً يكون أكبر من أن يفلس لأنه يستطيع أن يضمن مساندة السلطات له؛ إذ إن إفلاس تلك المصارف سرعان ما سينتشر في أنحاء العالم. وهذا ما يطلقون عليه ظاهرة «جناح الفراشة». فمجرد خفقة جناح الفراشة في طوكيو أو شيكاغو قد تثير زوبعة في باريس ... ولذا فإن مستقبل كل النظام الحالي الأمريكي يتوقف بعد عشر سنوات من الليبرالية<sup>\*٢</sup> المفرطة على مساعدة الحكومة الفيدرالية.

\*٢ ليبرالية من المنظور الفرنسي والألماني والسويدي.

## الرأسمالية ضد الرأسمالية

إنها حقاً لسخرية التاريخ اللاذعة التي عبر عنها بول منتريه بعبارته البليغة، عندما كتب يقول إن: «طيش القوي الذي لا يطاق» هو الذي يهدد العالم اليوم.

## الفصل الثالث

# المال والمجد

كانت الطائرة من طراز بوينج تحد من سرعتها استعدادًا للهبوط في مطار كيندي. وقال لي جاري: «يا له من بلد جميل! هنا على الأقل يستطيع المرء أن يُكوّن لنفسه ثروة حقيقية في فترة وجيزة.»

كلام عابر ومعبر في آن واحد. فكيف يمكن أن يحقق المرء لنفسه ثروة بسرعة دون أن يقامر في الكازينو؟ ليس هناك سوى حلين: الأول صناعي، يتطلب الابتكار والبيع؛ والثاني تجاري، قوامه الشراء والبيع. غير أن التاجر لا يكتفي ببيع السلع على حالها لأنه يضيف دائمًا خدمة، أي قيمة مضافة. أما المالي فهو يتميز بجني الربح من خلال ما يعيد بيعه كما هو على حاله (قيم منقولة في الأسواق المالية، سلع في بورصة العقود التجارية). ولذا فإن القضية الأولى بالنسبة له هي معرفة كيفية التصرف لإيجاد المال اللازم للشراء. ولا توجد سوى سبل ثلاثة لذلك:

### (١) التمويل الذاتي

وهي الموارد التي تستخلصها المنشأة، فهو مستريح البال بهذه الطريقة، ولا يتعين عليه أن يطلب شيئًا من أحد، كما يمكنه أن يتصرف كما يود بالمال الذي ربحه. ورجل الصناعة الذي يحب مهنته ويكره أن يربك نفسه في مسائل مالية يكتفي بذلك الوضع في أغلب الأحوال. ولكن المالي الحقيقي لا يقنع بذلك أبدًا لأن هذه الطريقة ليست سريعة والنمو الداخلي لا يكفي، ويتعين عليه أن يبحث عن موارد خارجية لتنمية أعماله بأكبر سرعة ممكنة.

وكان التمويل الذاتي مسألة تقليدية ومعهودة بدرجة أكبر في البلدان الأنجلو-ساكسونية منها في البلدان الأخرى، ولكن ألمانيا تجاوزتها في هذا المجال، حيث

يبلغ معدل التمويل الذاتي ٩٠٪. وعلى العكس، لا يزال ذلك التمويل الذاتي من أضعفه في اليابان (٧٠٪) بينما يتراوح هذا التمويل في البلدان الأوروبية الأخرى، وبالأخص فرنسا، بين النسبتين المئويتين لكل من ألمانيا واليابان. أما التمويلات الخارجية، وبالأخص الاقتراض، فليست إلا موارد مساعدة، اللهم إلا بالنسبة للذين يجيدون تخطي العقبات لكي يجمعوا الثروات بسرعة.

## (٢) الاقتراض

إذا تركنا جانباً التقنيات الجديدة المسماة تحويل القروض إلى أسهم، فإن المنشأة تقترض عادة إما من البنك الذي تتعامل معه، وإما بطرح سندات في سوق الأوراق المالية. وبقدر ما يتميز اللجوء إلى البنك بالسرية تقليدياً، بقدر ما يتطلب اللجوء إلى البورصة أن يكون مصدر السندات معروفاً للمكتتبين ويحظى بتقديرهم، كما يستدعي التوسع في الدعاية بقدر أكبر طالما كان طالب القرض جديداً على السوق.

وللاقتراض ثلاثة مساوئ. أولاً حجمه الذي يكون محدوداً تقليدياً حسب إمكانات المقترض. فالناس لا يقرضون إلا الأغنياء. وثانياً، تكلفة القرض مرتفعة في وقتنا هذا ما دام معدل الفائدة الحقيقي في البلدان المتقدمة يتجاوز منذ حوالي عشر سنوات كل الأرقام القياسية التي سُجلت خلال القرنين الماضيين. وأخيراً فإن القروض نادراً ما تكون مستديمة، أي إنه يتعين على المقترض لا أن يسدد فوائد ديونه فحسب، بل وتسديد الرأسمال الأصلي.

وكل ذلك محاط بقيود وإجراءات، ويفتقد الدينامية. ولذا فقد تفتقت أذهان رجال المال الأنجلو-ساكسونيين منذ حوالي خمس عشرة سنة عن تقنيات جديدة ابتكروها، تتيح لهم إمكانية جمع كم عظيم من المبالغ شريطة أن يقنعوا المقرضين بأنهم سوف يحصلون لقاء ذلك على أرباح كبيرة للغاية خلال فترة وجيزة. وهكذا يستطيع المقترضون أن يشتروا أكثر ليبيعوا بشكل أفضل. وكانت الأساليب المتبعة عادة هي طرح الأسهم «الرّمة» والحصول من البنوك على ائتمانات «رافعة» (LBO, LEVERAGED BUYOUT).

وهذه الأساليب الجديدة لا تهم المنشآت الكبيرة إلا في الحالات الاستثنائية نظراً لمتانة مراكزها. ولكن إذا كنا بصدد شاب طموح وموهوب، فكيف يمكنه جمع ثروة شخصية بسرعة، ويسهم ذلك في «دمقرطة» (يتكرر استخدام هذه الكلمة باستمرار في جانب المدافعين عن الريجانية) اقتصاد مستبد يعاني من غفوة العمالقة المسيطرين عليه؟ لقد

قدم رجل المال العبقري، رئيس ومدير عام مؤسسة دركسل بورنهام لامبرت، إجابة على هذا السؤال تعد في حد ذاتها حدثاً في التاريخ الاقتصادي والمالي، ويمكن تلخيص تلك الإجابة في استراتيجية تتكوّن من ثلاث مراحل:

في المرحلة الأولى، عليك أن تبحث، بفضل ما أوتيت من موهبة، عن منشأة أسهمها هابطة للغاية، أي إن قيمتها في البورصة أقل بكثير من القيمة التجارية لأصولها. وفي المرحلة الثانية يقدم لك المصرفي الذي تتعامل معه، ولا يقل عنك طموحاً وموهبة، ثلاث خدمات. فهو يبدأ بتعريف السوق بك والدعاية لك. ومن هنا يبدأ كل شيء:

المال والمجد اللذان يشكّلان معاً ثنائياً لا غنى لأحدهما عن الآخر في هذا النظام وعندئذٍ يفتح لك المصرف حساباً خاصاً بإصدار تلك الأسهم «الرّمة» الشهيرة، والتي أساءوا ترجمتها بالفرنسية وأطلقوا عليها عبارة «الأسهم العفنة». وهي أسهم عوائدها مرتفعة لأن مجازفتها أكبر. وتتبع المخاطرة هنا من كون طارحها والمروج لها هو ذلك الشاب الطموح والموهوب، وإن كانت ثروته ضئيلة، مع كونه منفرداً أو شبه منفرد في تلك العملية المحفوفة بالمخاطر النابعة من طرحها بغية جني الثروة. ومن الطبيعي أن يطالبه المكتتبون، أي السوق بمعدلات فائدة أعلى بكثير من شركة أي. بي. إم ... وبالطبع فإن هذه المرحلة التي تستدعي إقناع الجمهور بإقراضه مبالغ كبيرة بالذات في الوقت الذي يعوزه فيه توفر ضامن له، هي أصعب المراحل. ولذا فإن المصرفي الدينامي يقدم له خدمة ثالثة مصممة خصيصاً للمرشحين للحصول على الثروة: قرض بمعدلات فائدة مرتفعة يقدم من خلاله مثلاً للأسواق يثبت به التزامه بالوقوف إلى جانب الشاب الطموح. وبهذا القرض يستطيع الأخير شراء منشأة بالرغم من ضآلة إمكاناته الخاصة، وذلك عن طريق عملية «الرفع» المشار إليها آنفاً. وما عليه بعدئذٍ إلا أن يجني ما يكفي من الأرباح لصالح المصرفي وصالحه هو!

ويتعين أن نعترف بأننا بصدد ابتكار فحواه الإقدام على مجازفة كبيرة مقابل معدل فائدة كبير هو أيضاً. ولا تلجأ البنوك التقليدية إلى تلك التفرقة في معدلات الفائدة إلا بحذر شديد، لأنها تنتهج سلوك المؤسسة التي تعطي الأولوية للتحكم في المخاطرة وتأمين ما تقدمه من قروض، أي تفضيل الأجل الممتد على الأجل القصير المدى. وعلى العكس، فمن يمنح قرصاً بمعدل فائدة مرتفع محفوف بمخاطر شديدة، يعطي الأولوية للفوائد التي سيحصل عليها عند حلول موعد صرفها، وللأرباح التي سيتمكن في الإعلان عنها دون أن يهتم بما سيحدث في الأجل البعيد. فالمستقبل لا يعنيه وكل ما يهمه أن تبدو العملية براءة وأن تغزو السوق وتكسب فوراً.

وعلى امتداد هذا الكتاب، سيتضح لنا أن المعركة بين الرأسماليين تدور رحاها هنا بالذات حول الصراع بين الأجلين القصير والبعيد، وبين الحاضر والمستقبل. ولكن لنعد مرة أخرى إلى المرحلة الثالثة من تلك العملية التي لم يبقَ للفتى الذهبي المرتقب إلا أن يؤكد، بعد أن اقترض وحصل على الغنيمة، أنه مدفوع برغبة محمومة على غرار الباحثين عن الذهب، فينقض على فريسته ويتصرف كمغير. ولو أحسن التصرف بدفع سعر أعلى لمساهمي الشركة يزيد على قيمة أسهمهم في البورصة، وإن كان أقل من قيمة أصولها التجارية، فلن يبقى له إلا أن يُقسم الأصول. وفي هذه الحالة لا يتمكن فحسب من تسديد ما عليه، بل ويحقق ربحاً يتقاسمه فوراً مع المصرفي المتعامل معه. وتلك هي نهاية الفصل الأول من قصة نجاحه.

وهكذا أصبحنا في عالم هوليودي حقاً. وقد علق على تكاثر العمليات من هذا النوع فليكس روهاتين المدير الشريك بشركة لازار إخوان، وهو الرجل الذي أنقذ من قبل مالية مدينة نيويورك، فأعلن أن بورصة وول ستريت، أصبحت أسوأ من هوليود. فحتى لو أننا لم نرث لمصير المنشأة التي تم تفتيتها، ولحال العاملين لديها الذين سُتتوا، فإنه يجدر بنا أن نلاحظ أن هذا النوع من العمليات يؤدي إلى تأزم جانب كبير من النظام المالي الأمريكي. وقد قدّم ميشيل-فرانسوا بونسيه، رئيس بنك باريبا بعض البيانات الهامة في هذا الصدد:

فبعد الانهيار المالي في يوم الجمعة الأسود، ١٩ أكتوبر ١٩٨٧م، قررت السلطات النقدية في البلدان المتقدمة فرض إجراءات احتياطية على بنوكها تحد من حجم القروض التي يمكنها أن تمنحها. ويتضح أثر هذا الإجراء بكل جلاء من خلال نصيب البنوك الأمريكية من إجمالي تمويل المنشآت الذي هبط من ٨٠٪ في عام ١٩٧٠م إلى ٢٠٪ في عام ١٩٩٠م. ومن النتائج المترتبة على ذلك أنه بينما كانت ثمانية بنوك أمريكية تدخل في إطار البنوك الخمسة والعشرين الأولى في العالم في عام ١٩٧٠م. أصبح بنك سيتي كورب، الذي يحتل المركز الأول في الولايات المتحدة، البنك الرابع والعشرين في عام ١٩٩٠م. ولكن بقدر ما كانت البنوك الأمريكية تحد من التزاماتها عن طريق القروض، بقدر ما كان يتعين عليها أن تلجأ إلى عمليات تحقق ربحية أعلى، أي ذات مخاطر أكبر، وهكذا فإن التزاماتها في عام ١٩٩٠م، من خلال عمليات «الرفع» كانت ١٩٠ مليار دولار، وهو ما يعادل ثلاثة أضعاف ما قد تواجهه من مخاطر من خلال مجمل قروضها للبلدان المتخلفة (٦٤ مليار دولار).

ومنذ الانهيار الاقتصادي في عام ١٩٨٧م والصحف المتخصصة لا تكف عن التعرض للنمو المنذر بالمخاطر لعدد حالات إفلاس المؤسسات المالية في الولايات المتحدة. فبعد الانخفاض الحاد في حجم نشاطات البنوك التجارية الأمريكية، تعيّن عليها، بحكم مقتضيات النظام الرأسمالي الأمريكي أن تندفع في طريق تحقيق الأرباح بسرعة، أي النشاطات الأكثر تعريضاً للمخاطر، بدلاً من التصرف كمؤسسات متبصرة حريصة قبل كل شيء على تأمين المستقبل. وفي نهاية المطاف يتعين على دافع الضرائب الأمريكي أن يسد الفاتورة.

### (٣) زيادة رأس المال

ولكن لنعد من جديد إلى قصة بطلنا. إنه يتطلع إلى أن يصبح من سادة عالم المال. غير أن السادة الحقيقيين في هذا المجال هم أولئك الذين يتمكنون من الانضمام إلى صفوة بلاط الكبار، رغم أنهم بدءوا من الصفر. وهؤلاء السادة لا يكتفون بالشراء بما لديهم من مدخرات ولا باقتراض أموال الغير، ولكنهم يتوصلون إلى زيادة رأس المال عن فقط، أي أموال تكاد تشبه المعجزة، فهي مستديمة وتكلفتها أقل.

ويكون ذلك المال مستديماً لأن رأس مال الشركة لا يتم تسديده، على عكس الاقتراض الذي يستلزم تسديد فائدة يتراوح حدها الأدنى بين ٨ و ١٠٪ في البلدان المتقدمة، بينما لا يتجاوز عائد السهم ٣ أو ٤٪ من قيمته، إلا في حالات نادرة. والمخاطرات التي يتعرض لها المساهم لا حدود لها. ولكن كيف يتأتى إذن له أن يكتتب بينما المؤسسة التي تصدر تلك الأسهم لا تتمتع بوضع متميز، ولم تثبت بعد جدارتها على مدى بعيد، وأنه بصدد شخص يتطلع إلى أن يكون من عابرة المال؟ والإجابة على ذلك تتمثل مرة أخرى في هالة المجد التي تتوجه وفي قدرته على «بيع الآمال».

فالشراء بالمدخرات يكون دون المستوى، والاقتراض للشراء أقوى، أما الحصول على أرصدة عن طريق السوق بالاعتماد على صيت طارح الأسهم فمن صميم اختصاص آلهة المال. وهناك على أي حال آلهة آخرون، هم مصرفيو الاستثمار الذين لا يستثمرون أبداً، ولا يعرضون أنفسهم إطلاقاً للمجازفات، ولكن مهمتهم التي تتمثل في دفع الآخرين إلى الشراء والبيع تفترض توفر موهبة أكبر في الإقناع وقدرة فائقة في مجال التوليفات المالية. فهم يحصلون على عمولة عن كل صفقة سواء بالبيع أو الشراء. ومما يبرر ذلك قيامهم

بإسداء خدماتهم للباحثين عن مناجم الذهب، فهم يرشدونهم إلى حيث يجب أن ينقبوا ليكتشفوا التبر.

ذلك هو ببساطة المنبع الأصلي «للبراءات المالية» و«الرأسمال المالي» و«إضفاء الطابع المالي على الاقتصاد». إنها القيمة السيكولوجية التي تعلقها الأسواق على أمجاد أبطالها المفضلين. ولا قيام للمنشآت بدون ذلك الأمل. ولكن يتعين التزام جادة الصواب حتى في البورصة.

## نوع من الهذيان

منذ الثمانينيات، والاقتصاديات الأنجلو-ساكسونية تتميز أكثر من أي وقت مضى، ومن أي مكان آخر، بحجم سوقها المالية الضخم، على عكس بلدان منطقة جبال الألب حيث تقوم البنوك بدور أساسي في تمويل المنشآت.

ومما زاد من الأهمية التقليدية للأسواق المالية فيما وراء الأطلسي أن الأوضاع المالية كانت مواتية بشكل استثنائي خلال الثمانينيات. فقد تضاعف مؤشر داو جونز ثلاث مرات. أما الأسواق الآجلة الاختيارية فقد نمت بشكل هائل. ففي شيكاغو يتم التعامل في عمليات يبلغ حجمها ضعف بل ثلاثة أضعاف ما يتم في نيويورك. إنها اندفاعة البورصة وانطلاقة المالية العارمة، بطقوسها وأبهتها وسحرها ... أما الوسطاء الماليون فقد تضاعف عددهم وازداد ثراؤهم بنفس الوتيرة. وغدت شركات مالية جديدة، لم تكن معروفة للجمهور إلا في حدود ضيقة، في مصاف نجوم وسائل الإعلام، وتكاثرت الريبورتاجات حولها. وقد خلعت من عروشها في آن واحد شركات تحمل أسماء لامعة مثل أي. بي. إم، وأبل، وكولجيت. ومن أشهر تلك الشركات المالية دركسل بورنهام لاميرت، وشيرسون ليهمان هوتون، وفاسرستين باريللا ... إلخ. وقد شاركت هذه المؤسسات في أسطورة تجمع بين سحر المضاربات في البورصة وأضواء الاستعراضات الساطعة وألوانها البراقة وملابسها المزركشة. وكما يحدث دائماً في الولايات المتحدة، فقد رفع ذلك من شأن الانتصار الذي حققه المال على الصناعة، وأكد في الوقت نفسه المجد الذي يكلل دائماً النجاحات الفردية الخاطفة التي تسلط عليها أضواء أجهزة الإعلام.

وهكذا ذاعت فجأة شهرة أناس كانوا مجهولين بالأمس القريب كما لو كانوا قد مروا بهوليود، وراحت الصحافة تبدي إعجابها بثرواتهم التي جمعوها بسرعة. ومن هؤلاء مايكل ميلكن، ملك الأسهم «الرّمة»، ذات العائد المرتفع والذي حكم عليه بالسجن

ثلاث سنوات، وإيفان بويسكي، المحكم العبقري لروز (ROLLS ROSE) (ثلاث سنوات سجن ومائة مليون دولار غرامة). أما دونالد ترمب، أعظم رجال الأعمال تيهًا وتباهيًا يكاد يكون ضربًا من جنون العظمة، وصاحب فندق تاج محل الفخم الذي تم تمويله بالكامل بواسطة أسهم «رمة»، فقد ارتقى إلى مرتبة بطل الرأسمالية الأمريكية طوال بضع سنوات. ولكن أي نوع من الرأسمالية هذا؟ وكيف لم يروا فيها نذير شر بالنسبة لاقتصاد الولايات المتحدة؟

لم يتردد موريس آرليه، الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد لسنة ١٩٨٨م، في أن يعلن أن هذا الاقتصاد «استسلم على ما يبدو لنوع من الهذيان المالي المعتمد على المضاربة، حيث تظهر دخول هائلة بلا أي أساس واقعي، تترتب عليها آثار مثبطة للهمم، يُساء تقدير مدى تأثيرها.»

واقْتداءً بالمانوية الأمريكية التي تقسم أبطالها إلى أشرار وأخيار، فقد تكاثر «أشرار» عالم المال الذين عاثوا فسادًا في «قوانين» تلك الأدغال الجديدة. وهؤلاء هم بالأساس «المغيرون» المتخصصون في طرح عروض الشراء العدائية، وتقسيم المنشآت وتقطيع أوصالها، وبيع أجزائها وجني مكاسب طائلة من وراء ذلك. إنهم «أشرار» على كل شاكلة، بعضهم سلك طريق كارل ايكسهان الذي أثار الرعب في البورصة واشترى شركة طيران TWA، وأحاط نفسه في ذات الوقت بهالة من المجد، وتحول إلى رئيس نموذجي حريص على مصلحة شركته. وبعضهم، على غرار ايرفينج جاكوبز الذي لا يلتزم إلا بالمنطق المالي الصرف، أي الحد الأقصى من الربحية والمكسب السريع. وهناك أخيرًا أمثال جيمي جولدسميث الذي حمل لواء الليبرالية الاقتصادية وراح يشن هجومًا لا هوادة فيه ضد تدخل الدولة الزاحف. وبغية الدفاع عن تلك الفكرة حاول جولدسميث شراء شركة جوديير العملاقة واستحوذ بعد ذلك على مجمع كراوز زيلرباخ، على أثر تقدمه بعرض شراء معاد. ويؤكد «جيمي» أنه يريد القضاء على البيروقراطية التي سادت في المنشآت، وطرد قادتها الكسالى الذين يمتصون دماءها دون مراعاة مصالح المساهمين. غير أنه يدبر أموره بالأخص لتحقيق فائض قيمة خرافي.

ومما لا شك فيه أن اللجوء إلى عروض شراء المنشآت ودمجها معًا لم يكن ظاهرة جديدة بالنسبة للولايات المتحدة. فعلى عكس الفكرة الشائعة، كان عدد تلك العمليات يتراوح بين ألفين وثلاثة آلاف خلال الثمانينيات، بل وكان أقل من نصف عمليات الشراء والدمج في سنوات ١٩٦٨-١٩٧٢م. أما الحد الأقصى التاريخي في هذا المجال فقد تحقق

في عام ١٩٧٠م، إذ بلغ ستة آلاف عملية. ولكن إذا وضعنا في اعتبارنا تلك العمليات لا عددها، لتبين لنا أن «سنوات ريجان» سجلت تفجرًا حقيقيًا، فقد كان مبلغها ٢٠ مليارًا في السنة في أعوام ١٩٦٨-١٩٧٢م، وغدا ٩٠ مليارًا في أعوام ١٩٨٠-١٩٨٥م، و٢٤٧ مليارًا في عام ١٩٨٨م وحده. ومن حيث النسبة المئوية لعمليات الشراء أو الدمج من إجمالي الناتج القومي، فقد تضاعف حجمها مرتين خلال سنوات ١٩٨٣-١٩٨٥م، بالمقارنة مع سنوات ١٩٦٨-١٩٧٢م (عودة رأس المال، تحت إشراف بودوان بروت وميشيل روزن، الناشرة أوديل جاكوب، ١٩٩٠م):

«عمليات الدمج والشراء ليست شيئًا جديدًا بالطبع، فمنذ ثلاثين سنة على الأقل تلجأ الشركات الأمريكية إلى توزيع المخاطر، وتحسين نتائج أدائها، والاستفادة في بعض الحالات الضريبية، وزيادة نصيبها من السوق. غير أن الأغلبية الساحقة من الدمج والشراء كانت تتم «بشكل ودي» أو على الأقل بموافقة مجالس إدارة الطرفين المعنيين؛ إذ إن قوانين مختلف الولايات كانت تجعل عمليات الهيمنة صعبة للغاية ومضرة جزئيًا بالنسبة للمنشآت. ففي ولاية إيلينوي مثلًا كان القانون الخاص بالسيطرة على المنشآت يسمح للإدارة بالتدخل إذا كان ١٠٪ من المساهمين في الشركة المستهدفة مقيمين بالولاية. وعندما ألغت المحكمة العليا تلك التدابير في يونيو ١٩٨٢م، وأبطلت في الوقت نفسه قوانين أخرى مشابهة، تغير الوضع جذريًا ويسر إلى حد كبير عروض الشراء العلنية المعادية.

وبينما كانت عمليات الدمج والشراء التقليدية تأتي من جانب مجمع يرمي إلى توسيع نطاق المجموعة، حتى لو أدى ذلك إلى انخفاض مؤقت في قيمة الأسهم، فإن عمليات الهيمنة الراهنة هدفها تجزئة الشركة المشتراة ببيع مختلف أقسامها بغية رفع سعر الأسهم».

## تصاعد التكبر

ولا محل للدهشة في ظل تحوُّل المؤسسات المالية الحالية إلى نجوم المجتمع والدعاية لقصص نجاح قادتها، أن يجتذب قطاع المال الأمريكي جزءًا كبيرًا من طليعة المثقفين في البلاد. وقد وجه ذلك ضربة قاسية للصناعة التي كانت تجد أصلًا صعوبة في إلحاق

المهندسين والماليين الذين تحتاجهم للعمل لديها، وهي ترى خير كوادرها والشباب الحاصل على المؤهلات العالية يلوذون بالفرار ليلتحقوا بالبنوك وبيوت السمسة حيث المكسب وفير، ودون أن تتسخ أيديهم أو حتى أحذيتهم، كما هو الحال في المصنع. ويجب ألا نتصور أن الأمر يتعلق هنا فقط بنوبات الهوس الأمريكي في الثمانينيات! إذ يكفي أن نستعلم هنا في باريس، عن مكافآت الأبطال الشبان في ميدان الأموال الصرف. إنهم يحصلون في الكثير من الأحوال على ضعف، بل وأحياناً على ثلاثة أضعاف زملائهم السابقين في المدارس، والذين يعملون على مقربة منهم، بل وحتى في نفس المؤسسة المالية، ولكن في قطاعات أقل تخصصاً ومشاركة في المضاربات. إنهم حاصلون على نفس المؤهلات ولديهم نفس الكفاءات، ولكن المجازفات مختلفة. وتلك بالذات إحدى المجالات التي تدور فيها يومياً المعركة بين رأسمالية ورأسمالية أخرى.

وفي الولايات المتحدة تجمعت كل العناصر اللازمة لتقديم استعراض كبير متواصل عن طريق وسائل الإعلام، حول تلك العمليات الأكثر إثارة من الروايات البوليسية، المعتمدة على النجاحات المبهرة واجتذاب خير المواهب والكفاءات وحجم المبالغ التي يسيل لها اللعاب. وكان هذا الاستعراض المالي، على غرار ذلك الذي اجتاح وول ستريت فرصة ذهبية للإعلام. وسرعان ما احتلت المناورات والخطبات المالية مساحات في الصحف لم تألفها من قبل، فلا يمر يوم دون أن تنشر صحيفة يومية — بما في ذلك الـ وول ستريت جورنال — الوقورة، إحدى الحلقات المثيرة للغاية في ذلك الصراع الأشبه بصراعات رعاة البقر في أفلام الـ وسترن (الغرب): عرض شراء علني يقطر دماً، أو أرباح أسطورية، أو خبطة بارعة أو مجازفة شديدة. هذا بالطبع عدا المشاكل الشخصية التي تخص ملوك البورصة الجدد، ذوي الحياة الخاصة المضطربة (ومنها مثلاً شجار دونالد ترمب اللانهائي مع زوجته المشاكسة التي تطالبه بالطلاق ... وبنصف ثروته، والتي احتلت العناوين الرئيسية في العديد من المجلات). وهكذا أصبحت الأضواء مسلطة على الشؤون المالية والحياة الاقتصادية، لحسن الحظ أحياناً، ولكن لسوء الحظ في أغلب الأحوال.

وتجاوز ذلك البث الإعلامي نطاق وول ستريت، فغير من ردود فعل رؤساء الشركات وكبار مديريها. فقد أصبحوا حساسين بشكل متزايد نتيجة لتعرض الصحافة لهم بوصفهم «القباطنة الكبار» في عالم الصناعة، وأبطال اللقطات التلفزيونية التي تصور مواجهتهم للجمهور المخيفة وتغلبهم على الشدائد التي تضرها لهم البورصة. وقد انتشرت خلال الثمانينيات مصطلحات خاصة، من المفيد دراسة إيماءاتها بعناية. فهي في أغلب

الأحوال ذات طابع قتالي، ومن تعبيراتها: الفرسان البيض أو السود، والأقراص السامة، والأصفاد، والمظلات الذهبية، كما أن الاقتصاد والمالية يتم تشبيههما بحرب النجوم. وبالطبع فإن هذا المسلسل المسي يدفع إلى متابعة أحداثه وروايتها للأخريين، على عكس البيانات حول إنتاج السيارات والاحتمالات المتوقعة لأحوال المعلوماتية في السوق الدولية. وهؤلاء القادة الأبطال الذين يلتبس الأمر حولهم، والمشاركون في مباريات البورصة أصبحوا أنصاف آلهة بالنسبة لوسائل الإعلام والرأي العام، فتحرروا من مشاكل الحياة اليومية التي يواجهها الناس، وراحوا يتداولون المليارات وأصول الشركات والمهن ويستخفون بالحدود بين الدول. فكيف لا يستسلم بعضهم لجنون العظمة؟ وكيف لا يغيرون تدريجياً أساليبهم في الإدارة لكي تتفق على نحو أفضل مع صورتهم التي تعكسها لهم وسائل الإعلام؟ ومن الخطأ الاعتقاد بأن عمليات الدمج والاستحواز وعروض الشراء تخضع دائماً لمبررات عقلانية. فقد تكون هناك أحياناً حاجة إلى «عملية رائعة» تحقق رضا «أنا» الرئيس، وتستأثر بعدد من العناوين البارزة المثيرة لخيلائه في الصحف، كما قد يحتاج الأمر لعملية أخرى لتجنب الحكم على إدارة منشأة من جانب العاملين بها الهيايين أو المحافظين. ثم إن عملية عرض للشراء من النوع الجيد قد تكون مفيدة لتحسين صورة منشأة ما.

وهذا التصاعد المتواصل للمجد، والتكبر، والنفوذ المالي، جر أمريكا وسنوات ريجان، جرها بالمعنى الحرفي الكلمة، وراء وول ستريت، فراح الرأسمال يحدد المسار أكثر مما كان يحدده في الماضي، كما تعين التضحية بكل شيء من أجله. وهكذا أصبحت السياسة الاقتصادية خاضعة لتقلبات مزاج وول ستريت. فعندما تتحرك المؤشرات وتتقلب المعدلات تنتاب الحمى أمريكا، وتصاب السوق بالذعر من جراء البيانات السيئة عن التجارة الخارجية أو بسبب ظهور بوادر اتجاه نحو تزايد البطالة. وهكذا يصبح تأثير أي حدث على البورصة أهم من الحدث ذاته. فانخفاض الصادرات أو ركود الإنتاج لم يعد مشكلة في حد ذاتها، لأن ما يشغل بال الرأي العام هو رد فعل الأسواق.

## قانون السوق

في ظل تلك الأوضاع، تصبح الصناعة أشبه بفرع الأسرة المغلوب على أمره، أو بابنة العم القادمة من الأقاليم وقد ارتدت فستائناً من طراز عفا عليه الزمن، يثير الابتسامات. ويؤكد التقرير الذي نشره معهد ماساشوستس للتكنولوجيا على مدى ندرة التفاهم بين

الصناعة والمالية. فقد زعزت بشدة موجة عروض الشراء العلنية ثقة الصناعة بنفسها. أما الجوارح المفترسة التي يمثلها هؤلاء المغيرون الذين تسلطت عليهم فكرة تحقيق الربح الفوري، فلا يمكن أن يأمل أحد في أن يرسموا استراتيجية صناعية. ويقول معهد ماساشوستس إن هذا الهوس المالي «ساهم في تركيز اهتمام المنشآت بشكل مفرط على الربح الفوري»، وهذا في الواقع مجرد تعبير ملطف!

لقد وصل الأمر بالسوق الحالية إلى حد ممارسة وصايتها على الاقتصاد بوجه عام وعلى المنشآت بشكل خاص. فهو يدفعها إلى اتباع سلوكيات واستراتيجيات تتباعد، من وجهة النظر الاقتصادية والصناعية البحتة عن العقلانية التي تنتمي إليها أصلاً.

فالبورصة تقتضي أولاً من المنشأة أن تستخلص حداً أقصى من الربحية من رصيدها. فقد أصبح يتحتم عليها أن تعمل على إرضاء المساهمين الذين تزايدت مطالبهم، خاصة وأنهم جعلوا في عدم إخلاصهم للمنشأة سلاحاً يلوحون به. ولذا ستحرص المنشأة على أن تدفع لهم عائدات منافسة. ومن جهة أخرى، فإن ارتفاع سعر السهم في البورصة سيكون خير وسيلة لتجنب عروض الشراء العدوانية، حتى يعدل المشترون المحتملون عن تنفيذ خططهم. ولذا ستعمل المنشأة على تحقيق أقصى حد من الأرباح في الأجل العاجل لكي تتمكن من تقديم نتائج مرضية لولول ستريت كل شهور ثلاثة، وهذا ما يسمى الآن «طغيان التقرير ربع السنوي».

ويعلم كل من يدير شركة أن الوسيلة الفعالة حقاً لزيادة الأرباح في المدى القريب تتمثل في خفض الإنفاق الأقل إلحاحاً: الدعاية، والبحوث، والتأهيل، والدراسات المتعلقة بالمدى البعيد. .. إلخ، وللأسف فإن هذه النفقات هي التي تمكن المنشأة عادة الاستعداد للمستقبل، بتصميم منتجات جديدة، وتحسين تقنيات الإنتاج، وزيادة كفاءة العاملين لديها، والتخطيط لتسويق منتجاتها في المستقبل. وإذا تم استقطاع جانب كبير من تلك النفقات فإن المنشأة تصبح مهددة في المدى البعيد. وهنا يتعارض منطق المال بكل وضوح مع المنطق الصناعي.

غير أن عواقب الشراء لا تقل خطورة عن مصير المنشأة نفسها. فالشركات المرتبطة بعرض للشراء (سواء كانت مستهدفة أو تنوي الشراء) تلجأ إلى الاستدانة على نطاق واسع لكي تحقق عملية الشراء أو لتقاومها، مما سيؤثر على موازنتها. وسيتعين على المنشآت أن تتحمل نفقات مالية ضخمة — لمدد طويلة أحياناً — مما يتسبب في اختلال توازن حساباتها. ومثال ذلك مجموعة نابيسكو التي تنوء تحت عبء ديون تبلغ ما يقرب

من ٢٢ مليار دولار، تعاقبت عليها عندما قامت مجموعة KKR بشرائها. وهكذا اضطر المسؤولون في الشركة المشتريّة إلى بيع كافة فروعها الأوروبية لمجموعة BSN للتخلص من جزء من هذا الدين الرهيب.

## مجد المهزومين

وهذه التكاليف المالية ليست الوحيدة المفروضة على المنشآت. فالتهديد بعروض شرائها أو الإغارة عليها تحوم باستمرار حول المسؤولين فيها، مما يدفعهم إلى تكريس قدر كبير من الوقت والجهد لوضع استراتيجيات دفاعية، وخوض حرب عصابات ساحتها البورصة، وغير منتجة إطلاقاً على الصعيدين التجاري والصناعي. ولنا أن نتساءل بالطبع عما إذا كانت أولى اختصاصات رجل الصناعة أن يكون دائماً في حالة تأهب متواصلة لوضع «أقراص مسمومة» أو إسقاط «مظلات ذهبية» (حسب اللغة الدارجة في بورصة نيويورك) بالتعاون مع كتيبة من رجال القانون الذين يحصلون على أتعاب فادحة للتصدي لمحاولات السيطرة العدائية ... بدلاً من التفرغ للإنتاج والتسويق. ونحن لا نعلم كم من الوقت تم تكريسهم لإعداد «مظلات ذهبية» بغية حماية شركة نابيسكو، ومديرها السابقين، من عواقب شراء KKR لمجموعتهم. غير أننا نعرف المبالغ التي دفعت لهم. فقد حصل القائدان من منشأتهما على ٥٣ مليون دولار للأول، و٤٥ مليون دولار للثاني. ولنتفحص ذلك بشكل ملموس. فال ٥٠ مليون دولار تساوي على الأقل ٢٥٠ مليون فرنك فرنسي، وهذا المبلغ يحقق لصاحبه إذا حوله إلى وديعة بمعدل فائدة ١٠٪، ربحاً سنوياً قدره ٢٥ مليون فرنك، وهو يعادل ما يتراوح بين خمسة أضعاف وعشرة أضعاف مرتبات رؤساء مجالس الإدارة والمديرين العامين الذين يحصلون على أعلى أتعاب. أليس هذا حقاً ما يمكن أن نسّميه «مجد المهزومين»؟

أما عدم إخلاص أصحاب الأسهم الذين يلهثون وراء من يقدم أعلى عرض، فأمامهم صفقة رابحة وفورية، تحولت بالنسبة لهم إلى قاعدة ذهبية جديدة.

ووفقاً لمنطق النموذج الرأسمالي الأنجلو-ساكسوني الجديد، فإن تخلي المساهم عن المنشأة التي اكتتب فيها، يعتبر مرادفاً للترشيد.

غير أن ذلك الترشيدي يشكل بالأخص عائقاً كبيراً تواجهه المنشآت التي لم يعد بإمكانها الاعتماد على رأس مال ثابت.

فالمساهم، ذلك «الملك المتوج» حسب تعبير الكسندر دي جونيك وستيفان ماير، لا يعنيه أمر المنشأة التي يستثمر أمواله فيها. فهو يريد الحصول على فوائض قيمة الأسهم وعوائدها. وهذا الاتجاه المفارق جلي بشكل ملحوظ لدى المستثمرين في مؤسسات مثل صناديق المعاشات وشركات التأمين ذات التأثير الهائل في السوق الأمريكية. فهي تملك في الواقع ما يتراوح بين ٤٠ و ٦٠٪ من رسملة الفوائد في وول ستريت. ولكن على عكس ما يحدث في اليابان، وإلى حد ما في أوروبا، فإن هذه الأموال لا تقوم بدور «حارس» تلك الأرصدة في السوق أو «منظمها». فالمستثمرون الأمريكيون في تلك المؤسسات يسعون قبل كل شيء إلى زيادة عائد أسهمهم القصير الأجل إلى أقصى حد. وشاغلمهم الوحيد هو تقديم نتائج قياسية للمدخرين عند حلول موعد كل استحقاق. فعليهم أن يتقمصوا مظهر المديرين الكُفء بتحسين ترتيبهم في الجداول التي تقارن بين مختلف المؤسسات، علمًا بأن تلك الجداول تتلاحق بشكل متزايد.

ويدفعهم تسلط فكرة ضرورة تحقيق نتائج في المدى القصير — في حالة تواجد عرض للشراء — إلى «الخيانة» بكل بساطة، كما كانوا يقولون في الماضي. فالعديد منهم يديرون معاشات مستخدمي الشركات الكبرى. وعندما تتعرض إحدى تلك الشركات للهجوم، يكون من مصلحتهم تمامًا الوقوف في صف المهاجم لكي يحققوا فوائض قيمة. وأمثال هؤلاء المساهمين وتلك الاستراتيجيات تبعدنا عن المنشأة بمفهومها الأصلي كجهاز يضم أصحاب مصلحة مشتركة تجمع بين المساهمين والعاملين والمديرين من خلال علاقات اجتماعية متينة. وهكذا تتحول المنشأة إلى أداة للتدفقات النقدية تتقاذفها موجات السوق وتهدها عواصف المضاربة في السوق التي لا يمكن التنبؤ بموعد هبوبها.

### رأسمالية بلا مُلاك

من الصعب ألا يشعر الأوروبيون، وبالأخص الفرنسيون المرتبطون في الكثير من الحالات بالمنشأة التي يتعاملون معها، وكأنها نوع من العلاقة الأسرية، بالحرص إزاء هذا المنطق. فالأمر يتعلق فعلاً بمنطق معين، ففي أمريكا لا تعتبر المنشأة في نظر المساهمين الجدد المسيطرين حاليًا على السوق، سوى «حزمة أسهم» وفقًا للتعبير القديم الذي استخدمه كينز. وعلى أي حال فإن كل شيء قابل للبيع، حتى لليابانيين، والمسألة تنحصر فقط في الثمن المدفوع. وقد أوضح ذلك الفيلسوف الفرنسي ميشيل سير، الذي يدرس فيما وراء الأطلنطي؛ إذ قال: «في هذا البلد الثروة هي الهدف والأشياء هي الوسيلة. وفي أوروبا، على

العكس، يمكن عمل أشياء بالثروة.» فمن المعتاد (والسهل) في هذا البلد شراء منشأة، كما تشتري عمارة أو لوحة فنية. وعليه يكون من المنطقي تمامًا أن يتصرف المساهم «الملك» كما يحلو له بالمنشأة التي اشتراها منذ قليل. فهو يجزؤها ليتخلص مما لا يهيمه بالبيع، ويتصرف مع العاملين في المنشأة على غرار تعامله برأسماله، أي كما لو كانوا مجرد سلعة.

ولكن هل حسن سير النشاط الرأسمالي يقتضي، نعم أم لا، بأن يعامل العاملون كسلعة؟ هذا موضوع جدير بأن تدور حوله معركة! وهل تستطيع المنشأة أن تعيش بدون مالك، نعم أم لا؟ وهذا أيضًا موضوع جدير بمعركة، مع الفارق في أنه يمكن أن يعالج على أنه مفارقة على سبيل المزاح. وهذا ما أقدمت عليه مجلة الإيكونومست الأسبوعية البريطانية تحت عنوان «الرأسمالية الأنجلو-ساكسونية، هل لا تزال رأسمالية مُلاكًا.»

«منشأة تطلب مُلاكًا»، «منشآت تبحث عن مساهمين ثابتين». هذان المطلبان كافيان لملء صفحات الجرائد بالإعلانات الصغيرة ضمن الإعلانات المبوبة. والواقع أن مجد رجال المال الجدد في ظل الرأسمالية الأنجلو-ساكسونية الجديدة يتمثل في التخلص من المُلاك بالقضاء على فكرة المساهمة الثابتة.

## أرباح اليوم أم الغد؟

ولنتوقف للحظة عند مفارقة أخرى أشبه بغمزة من جانب التاريخ موجهة إلى كارل ماركس. ففي كل أنحاء العالم يعاد اكتشاف الطابع المشروع للربح، فهو روح الرأسمالية. وفي فرنسا انضم الاشتراكيون إليه منذ ١٩٨٢-١٩٨٣م، بعد أن أولوا ظهرهم لأوهام البرنامج المشترك مع الحزب الشيوعي الفرنسي. وفي الشرق، أسفر انهيار الشيوعية عن إعادة اعتبار عامة للسوق بلا تحفظات. فالكل يعترف إجمالًا بالفكرة القائلة بأن السعي إلى الربح هو الحافز الأشد فعالية بالنسبة للمنشآت ورجال الأعمال. فالربح مشروع، بل إن المردودية والفوائد وحدّ الربح تشكّل معًا المحركات الحقيقية للاقتصاد الدينامي، بل والمحركات الوحيدة له. ولكن ها نحن نتلقى من أمريكا موطن الرأسمالية ذاته، درسًا ما كنا نتوقعه: «الربح قد يضعف المنشأة ويلحق الضرر بالاقتصاد ويعوق التنمية». فكما أن «الإفراط في فرض الضرائب يضعف الضرائب»، فبوسعنا أن نقول إن «العمل بإفراط من أجل الربح اليوم قد يلحق الضرر بربح الغد».

وباستثناء بعض المعجزات المرتبطة «بالمودة» أو الحظ، فإن النجاح الثابت يتم يومًا بعد يوم، فهو يمر بعملية تصميم لأساليب إنتاج، وشبكة توزيع. ويتطلب النجاح إقناع

العملاء وتأمين مواصلة تقديم الخدمة أو قطع الغيار، بعد ذلك. فالمعلوماتية الدقيقة لم تنتصر لدى الجمهور العريض إلا بعد ست أو سبع سنوات من بدء عرضها في الأسواق. أما الفيديو وكاميرات الفيديو فقد احتاجت إلى أكثر من عشر سنوات لكي تنتشر. وبالطبع فإن ثبات العزيمة هذا تصحبه بالضرورة تضحيات مالية؛ إذ يتعين على المنشأة أن ترضى بتحمل خسائر قبل أن تجني أرباحها الأولى، وذلك ليس فقط من أجل تغطية تكاليف طرح السلعة في السوق. فكثيراً ما يكون من الضروري البيع بأسعار «منخفضة للغاية» على حساب الربح لكسب السوق. وتلك استراتيجية أولية أصبح اليابانيون أبطالها. فهم يشنون هجومهم المكثف على السوق مع تركيز جهودهم على النوعيات الدنيا والقبول بتضحيات هائلة في الأسعار وبالتالي في الأرباح. وهكذا يبعدون منافسيهم ويغطون التكاليف الثابتة ويحسنون تدريجياً من نوعية منتجاتهم. ولنتذكر حال السيارات اليابانية منذ خمس عشرة سنة مضت، كانت صغيرة وضعيفة البنية ومفتقدة للجاذبية، ولكن أسعارها كانت منخفضة للغاية، أما اليوم فهي تنافس السيارات الألمانية القوية والإيطالية الأنيقة. وأصبح اليابانيون كما هو معروف في مقدمة منتجي السيارات في العالم. غير أن هذا النجاح جاء ثمرة استراتيجية دءوبة اقتضت في بدايتها تضحيات جسيمة.

### الربح المضاد للتنمية

وعلى عكس تلك الاستراتيجية، فضّل الأمريكيون في الكثير من الحالات التركيز بشكل متزايد على المنتجات الصناعية التي تحقق أرباحاً فورية. فقد تخلّوا بسرعة عن النشاطات التي تعرض فيها تفوقهم للتراجع أو عندما اتضح لهم أن الجهود المطلوب بذلها تحتاج إلى وقت طويل وتكاليف مرتفعة للغاية. كما أنهم لم يرسموا في الواقع سياسة صناعية وتجارية بعيدة المدى لكسب أسواق بأكملها أو استعادتها. ففي قطاع معدات التصوير الطبي وأجهزة السكانر وتسجيل الصدى مثلاً. كانت الشركات الأمريكية أول من أنتجها في البداية. ولكنها اكتفت بعد ذلك بالمنتجات الرئيسية التي تهم مراكز البحث الكبرى والمستشفيات الحديثة جداً، وتخلت بذلك في الوقت نفسه عن المنتجات الدارجة في هذا المجال لليابانيين الذين سرعان ما انقضوا على سوق المستشفيات الأقل فخامة، ثم اعتمدوا على ذلك الأساس لتحسين منتجاتهم، فأصبحوا الآن منافسين مباشرين للأمريكيين في الأجهزة التكنولوجية الرفيعة المستوى.

ويمكن ملاحظة اختلاف الاستراتيجية أيضًا في مجال الإلكترونيات بمختلف أنواعها، حيث أهملت الشركات الأمريكية المنتجات الموجهة إلى الجمهور العريض لتركز جهودها إما على التكنولوجيا العسكرية المتقدمة للغاية، وإما للانصراف إلى نشاطات أخرى تحقق أرباحًا أعلى (تأجير السيارات، الخدمات المالية).

وكان أكيو موريتا، رئيس ومدير عام سوني بالغ الصراحة في كتابه الشهير بوسع اليابان أن تقول لا (وهو لم يترجم أبدًا بالكامل، علمًا بأن هناك العديد من الترجمات المتداولة دون أن تكون قد حصلت على تصريح بالنشر). فقد انتقد قصر نظر أرباب العمل الأمريكيين قائلًا: «الأمريكيون يجمعون المال بالاندماج أو الشراء، ولكنهم لم يعودوا يعرفون كيف ينتجون أشياء جديدة. وبينما نخطط نحن لعشر سنوات، فإنهم لا يهتمون إلا بالأرباح التي سيحصلون عليها خلال الدقائق العشر القادمة، وبهذا الإيقاع، أصبح الاقتصاد الأمريكي مجرد شبح».

وهناك مسئولون أمريكيون لا يتبعد انتقاداتهم كثيرًا عن ذلك الحكم القاسي، فقد شجب مثلًا ريشارد دارمان، مدير ميزانية الولايات المتحدة «الآن-الآنية» (NOW-NOWISM)، أي «نفاد صبر المستهلك لا الباني، والأناشي لا الرائد». وكان كينز يبدي تخوفه من أن يتقلب هذا السلوك المستوحى من «العقلية المالية» على «عقلية المنشأة». وتتسق تلك العقلية المالية على الأقل مع طغيان الاقتصاد المالي الذي يقاومه أرباب الصناعة الأمريكية. فحتى الشركات الكبرى، ومنها أي. بي. إم مثلًا، تدفع حوالي ٥٠٪ من أرباحها على شكل عوائد مستحقة لحملة الأسهم، وتوزع شركة رانك زيروكس أكثر من ٦٠٪ من أرباحها. وفي المقابل تبدو البنوك الممولة للشركات اليابانية أقل نهمًا. وهي في الكثير من الأحوال ملك نفس المجموعة بشكل مباشر أو غير مباشر. وأغلب تلك البنوك تمتلك حصة لها وزنها في رأسمال الشركة، ولذا فهي في وضع يسمح لها بأن تدرك أن مطالباتها بمعدلات فائدة مرتفعة للغاية أو عوائد عالية لأسهمها سيعوق نمو المنشأة... فهي تعرف باختصار كيف تعوِّض ما تخسر من جهة بالكسب من جهة أخرى. أما المنشآت التي لا تنوء تحت وطأة رأسمال باهظ الثمن فهي أقدر على وضع مشروعات على مدى طويل، وتمويلها.

والحال ليس على هذا المنوال بالنسبة للمنشآت الأمريكية التي تعاني باستمرار من التزامها بإرضاء أصحاب الأسهم والمقرضين، والمقيدة بالتالي بالمشروعات التي تحقق عائداً سريعاً. وبوسعنا أن ندرك لماذا يتردد أرباب العمل على ما يبدو في مثل تلك الظروف، إزاء فكرة تعريض أنفسهم لمجازفات صناعية، كما نوه بذلك تقرير معهد ماساشوستس

المشار إليه من قبل. وتلك ملاحظة تثير الدهشة حقًا، لأن الرأسمال والمنشأة مرادفان للمخاطرة بحكم تعريفهما. وكل الأساطير الأمريكية تشيد على أي حال بالمخاطرة. كما أنها صورت دائمًا المغامرة في المجال الصناعي على أنها استمرار لمجازفات الرواد الأوائل. فالحذر الشديد والسعي إلى الربح في المدى القريب، والاقتصار على النشاطات المضمونة لا يتفق بالذات مع الصورة التي أراد رونالد ريجان أن يحييها من جديد عندما أعلن مثلًا في عام ١٩٨٤م، أثناء زيارته للصين: «نحن شعب متفائل، وقد ورثنا مثلكم مساحات لا نهائية من الأرض والسماء، والجبال الشاهقة، والحقول الخصبة، والسهول الممتدة فيما وراء الأفق. وهذا ما يجعلنا نستكشف الممكن في كل مكان ويمنحنا الأمل».

ولكن تأثير الريجانية الضار، وهو من سخریات الثمانينيات القاسية، جعل طغيان المال ينال، ويا للمفارقة، من عقلية المشروعات. وهذا مؤسف حقًا وخطر في الوقت نفسه. فقد أثبتت السنوات الأخيرة أن أهم النجاحات الصناعية كانت أصلًا من أكبر حالات الإقدام على المجازفة. وهناك أمثلة عديدة حول ذلك وردت في كتاب كايشا: المنشأة اليابانية (ج. ابيجن وج. ستالك، نيويورك بوكس، ١٩٨٥م). ويدلل المؤلفان على مدى قدرة اليابانيين الاستثنائية على الإقدام على مجازفات مالية وصناعية. فلا يندر أن تنطلق شركات يابانية فورًا في الإنتاج على نطاق واسع قبل أن تكون متأكدة من أن إنتاجها سيبيع. وهكذا يتم استهلاك التكاليف الثابتة فورًا، مما يتيح طرح المنتج بأسعار منافسة. وهناك مثال «الوكمان» الشهير الذي ابتكره آكيو موريتا، وتم إنتاجه على نطاق واسع قبل أن تطرح نسخة واحدة منه للبيع.

فالربح في نهاية الأمر أشبه بالوقود المحرك لموتور الرأسمالية، ولكن إذا كان الوقود «غنيًا»، أو كانت نسبة تركيبته غير صحيحة، فقد يختنق المحرك أو ينفجر. ويحرص أرباب العمل اليابانيون على التأكيد على تلك الفكرة عندما ينتقدون أقرانهم الأمريكيين على غرار آكيو موريتا. وهم يقولون إن الأمريكيين يهملون العاملين معهم ويسدون الطريق أمام مقتضيات الإنتاج ويتسلط عليهم شبح وول ستريت. ويتبدى من خلال تلك الملاحظات انتقاد عام بخصوص إدارة الموارد البشرية حسب مفهوم أرباب العمل الأمريكيين لها. ويذكر تقرير رمسيس (المعهد الفرنسي للعلاقات الدولية) عدة دراسات أمريكية صدرت فيما وراء الأطلسي، ويلاحظ في ملزمته الصادرة في عام ١٩٩٠م أن «توجيهات أرباب العمل الأمريكيين تتعارض في الواقع مع التجارب الأكثر فعالية ومع التحليلات المتعلقة بالعقبات الاجتماعية المعوقة للإنتاجية التي أُجريت في العديد من

المواقع في الولايات المتحدة وفي الجامعات والمؤسسات الاستشارية. وهي تلتقي جميعاً حول الاستنتاجات التي تعمل بمقتضاها شركات مثل أي. بي. إم.، وثرى إم، وهيلويت باكار، وفحواها أن الإدارة المتواصلة لليد العاملة المستقرة تشكل عنصراً حاسماً في المنافسة.

فالسباق المسعور من أجل الربح يحرض على اتباع سلوكيات تتعارض مع الإدارة الرشيدة. وفي نهاية المطاف فإن إغراءات الربح بلا ضابط تعرض للخطر النسيج الاجتماعي في مجمله.

### الأخطار الجديدة الناجمة عن هيمنة المال

كان المال والثروة على الدوام من أسس المجتمع الأمريكي، بينما كان المنشأ أو الثقافة أو الشرف من مقتضيات المجتمعات الأوروبية. وتلك ضريبة حادثة تلك الدولة الرأسمالية المنبت والجمهورية. فالدولة القائمة على الأخلاقيات البروتستانتية تتوافق تماماً مع الرأسمالية، كما أثبت ذلك ماكس فيبر. ومن نافلة القول التأكيد على أن أمريكا هي بلد المال المتوج ملكاً والدولار المظفر. وفي المقابل كثيراً ما ننسى أن علو شأن الدولار وقسوة المنافسة الفردية في الولايات المتحدة بماديتها التي لا تتحرج في التمسك بها، تتوازن مع بعض القيم الراسخة والمؤسسات المتميزة. فأمریکا مرتبطة بالطبع منذ نشأتها بالدولار، ولكنها كانت تحتفظ بيد على الكتاب المقدس وباليد الأخرى على الدستور. وظلت مجتمعاً موعلاً في التدين يتجسد فكره العام في الدستور الذي تحيط به هالة من الهيئة أكبر مما يحظى الدستور عندنا في فرنسا. وكانت الأخلاقيات التقليدية تفرض التزامات وتلمي سلوكيات لم تكن ذات طابع شكلي فقط. فقد كان روكفلر يقول: «من المخجل للرجل الثري أن يموت بصفته ثرياً». كما أنه سبق لنا أن رأينا كيف أن النسيج الاجتماعي المترابط كان له دور كبير في الحد من الصدمات الاجتماعية. وهكذا كان المجتمع الأمريكي يحقق توازنه عمومًا بالتحكم في تناقضاته المواقبة لتأسيسه.

غير أن الخلل أصاب الآن ذلك التوازن. فالمال الذي ارتقى إلى مرتبة الملوك، يعتبر شأنه شأن كل النظم الملكية أن سلطته محجمة ومحدودة. ويميل نفوذه اليوم إلى اجتياح كافة النشاطات الاجتماعية. ويؤكد الأستاذ آلان كوتا في كتابه الرأسمالية بكافة أحوالها (الناشر فايار، ١٩٩٠م) على الرابطة التي تجمع بين ثلاث سمات للرأسمالية الجديدة: فهي رأسمالية مالية وإعلامية وفاسدة. فالمد هو أقصر طريق تشقه الثروة نحو الفساد. وعلى أي حال، فإن بعض رجال الاقتصاد من المحافظين الجدد يعتبرون الفساد،

بلا حرج، أسلوبًا رشيدًا في الكثير من الأحوال للإدارة الاجتماعية. ولكن على هذا الأساس ألا يكون اللص سوى شخص لا يتمتع بنفوذ كافٍ لكي يُشترى أو يدفع الآخرين إلى إفساده؟ فمنطق هذه الرأسمالية يستبعد بكل تبجح الحواجز الموروثة عن التقاليد الأخلاقية الغربية. وهذه للأخلاقية الجديدة التي يتميز بها المال تجعل من الصعب بقدر متزايد تحمل التناقضات وجوانب اللامساواة في المجتمع الأمريكي بل وتؤججها.

فكيف يمكن مثلًا تبرير حصول مايكل إسنر، رئيس مجلس إدارة ومدير عام ديزني، وحده على مرتب يزيد بكثير عن أجور أكثر من أربعة آلاف بستاني يتولون رعاية حدائق عالم ديزني في أورلاندو (فلوريدا) (وهو مرتب يعادل خمسين ضعف ما يتقاضاه أنطوان ريبو، رئيس مجلس إدارة B.S.N — دانون حاليًا — ومائة ضعف مرتب جاك كالفيه، رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة بيجو)؟ وكيف يمكن أيضًا تبرير إعلان مايكل ميلكن، المسئول عن قسم الأسهم «الرمة» بشركة دركسل بورنهام لامبرت، عن دخل سنوي قدره ٥٥٠ مليون دولار خلال عام ١٩٨٨ م وحده؟

لقد بدأت أمريكا بأسرها تطرح لنفسها هذا السؤال، حتى إن بيزنس ويك الأسبوعية صدرت مؤخرًا وهي تحمل عنوانًا يقول: «ألا يحصل أرباب العمل على مرتبات مرتفعة أكثر مما ينبغي؟» وقد أودع على أثر ذلك مشروع قانون على مكتب مجلس الكونجرس يرمي إلى الحد المكافآت التي يحصل عليها رؤساء ومديرو عموم الشركات الأمريكية. وأعلن السيد جراف كريستال، الخبير في هذا المجال أمام لجنة مجلس الشيوخ الأمريكي أن رئيس الشركة الأمريكية الكبيرة يربح في المتوسط ١١٠ ضعف ما يربح متوسط العاملين فيها. وهذا الفارق ذاته بين متوسط مرتب الرئيس ومتوسط أجر العاملين لا يزيد إلا ١٧ ضعفًا في اليابان و٢٣ ضعفًا في ألمانيا. فما هي الفائدة التي يمكن جنيها من تقاضيهم ما يعادل خمسة أو ستة أضعاف ما يحصل عليه الرؤساء الألمان أو اليابانيون؟ فلو كانت آليات السوق تعمل بشكل سليم لكان من الضروري أن تعبر تلك الفروق عن اختلاف في قدرات المنشآت على التنافس. ولكن الواقع يقول إن العكس هو الصحيح على نطاق كبير. فالسيادة، هنا ليست لقوانين السوق بل بالأحرى للحكم الملكي المطلق الذي يتمتع به المال.

وهكذا يهدد المال المتوج ملكًا بالقضاء على الأخلاقيات. فقد كانت «السنوات المجنونة» طوال الثمانينيات مصحوبة بكافة ضروب الاختلاس التي لا يتخيلها العقل، حتى إن قواعد الآداب المهنية لم تعد تراعى. فالشعار الشهير للمضاربين في البورصة «كلمتي هي التي

تربطني» لم يعد له معنى لدى أبطال الشئون المالية الحاليين. فكل الوسائل مقبولة لتحقيق المزيد من الكسب. فهناك مكافآت تدفع للمرشدين، ويتم استئجار خدمات مخبرين سرعيين خصوصيين للحصول على معلومات عن رؤساء المنشآت المراد شراؤها، وأصبحت وول ستريت توحى بقدر من الثقة يتناقض باستمرار في الوقت الذي تتعامل فيه هذه البورصة مع مدخرات وافدة من كافة أرجاء العالم وتحتاجها أمريكا.

وهنا تكمن المفارقة. فالأخلاقيات عمومًا، وعلى أي حال أخلاقيات عالم الأعمال لم تكن مجرد زخرفة أو رفاهية في هذا المجال. فهي ضرورية تقنية لحسن سير عمل الرأسمالية ذاتها. وقد أدركت ذلك جيدًا أوساط العمل في وول ستريت. وردود أفعال تلك الأوساط إزاء تجاوزات الأمس تتسم بالقسوة والصرامة، بشكل لا يتصور في أوروبا. ومنها بالأخص ردود فعل لجنة الرقابة على تداول الأوراق المالية المقابلة للجنة التعاملات في البورصة في فرنسا، التي تتعقب الخروج على القوانين في الأسواق المالية. فالقضاة يصدرن أحكامًا قاسية. وفي نفس الوقت تنظم حاليًا دراسات في أخلاقيات الأعمال في عدة جامعات، ومن بينها جامعة هارفارد. فهل هي «مودة» جديدة أو إجراء وقائي؟ كما ظهرت أيضًا وصناديق استثمار أخلاقية، لا تستثمر أموالها إلا في شركات معروفة باستقامتها. وقد أصدرت حوالي أربعين ولاية أمريكية الآن تشريعات لمكافحة عروض الشراء. بل إن كونجرس ولاية بنسلفانيا قرر في نهاية أبريل ١٩٩٠م أن أرباح أي مساهم يبيع استثماراته في غضون ثمانية عشر شهرًا على أثر عرض للشراء ستصادر بكل بساطة. وفي كافة أنحاء البلاد ينتشر تيار شعبي قوي ضد مضاربات المؤسسات المعتمدة في البورصة.

وبصفة عامة على أي حال، يبدو أن الولايات المتحدة بأسرها باتت تجتاحها موجة أخلاقية قوية ومناخ حملة تطهيرية، لا تخلو من بعض التطرفات. فقد تحطم مستقبل العديد من نساء ورجال السياسة لما حام حولهم من شكوك حول فسادهم أو قلة حذرهم ماليًا. ومن هؤلاء جيرالدين فرارو في انتخابات الرئاسة في عام ١٩٨٤م، ومايكل ديفر، السكرتير العام السابق للبيت الأبيض، وجون تاور الذي اختاره جورج بوش وزيرًا للدفاع، وجيم رايت «المتحدث» باسم مجلس النواب... إلخ، فقد أصبحت أمريكا حساسة للغاية إزاء المسائل المالية.

وبصفة عامة أصبحت الأخلاق ضرورة ملحة وبالتالي استثمارًا مجزيًا. فأمريكا تقاوم حينما تشعر بالخطر. غير أن العودة إلى الأخلاق ليس إلا إحدى حلقات المعركة الكبيرة التي بدأت بين مفهومي الرأسمالية.

## المال والمجد

لقد ألحق المجد المالي الضرر بالاقتصاد والمجتمع في أمريكا. غير أنها تقاوم. فلا مجال لأن ننسى الحكمة القائلة: لا تبخس أمريكا حقها.



## الفصل الرابع

# التأمينات الأنجلو-ساكسونية في مواجهة نظيرتها في منطقة جبال الألب

نحن نواجه في الواقع نموذجًا جديدًا حقًا للرأسمالية الأمريكية اكتشفناه مؤخرًا. فقد تغير ذلك الاقتصاد إلى حد كبير في الحقبة الأخيرة. فمنذ أقل من ربع قرن كانت الولايات المتحدة لا تزال في «عهد المنظمين» الذي وصفه بورنهايم منذ عام ١٩٤١م (الثورة الإدارية، الناشر جون داي وشركاه، ١٩٦٧م)، أي بعبارة أخرى عهد هيمنة حملة الأسهم. وهكذا كان جون كينيث جالبريث يصف آنذاك الحركة المضادة لتلك التي نشهدها اليوم (الدولة الصناعية الجديدة، الناشر هوجتون ميفين، ١٩٦٧م)، فهي ليست «عودة الرأسمالية» أو تصاعد نفوذ المساهم من جديد، بل على العكس تراجع سلطة الرأسماليين داخل المنشآت: «فالسُّلطة تنتقل في الواقع إلى ما يجب أن يسمى عامل إنتاج جديد، يتمثل في رجال ومجموعات ذات كفاءات تقنية متنوعة تتطلبها التطورات الحديثة التي يشهدها الابتكار التكنولوجي».

وهكذا غدا ما كان يبدو في ذلك العهد أحدث ما جاءت به أمريكا، نقيض النموذج الريجاني للرأسمالية، حيث انتقلت سلطة المهندسين إلى أيدي رجال المال، وحلت وسائل الإعلام محل النقابات.

ولكن ألم يصبح هذا التطور عالميًا؟ وهل هناك حقًا نموذج رأسمالي آخر منافس كما أعلنت من البداية؟ نعم لقد صادفت هذا النموذج في مهنتي، مهنة التأمين، حيث تنبع أساسًا كل المناقشات والمنازعات والاستراتيجيات في هذه المهنة من التناقض بين مفهومين: التأمين الألب في مواجهة التأمين الأنجلو-ساكسوني.

## منبعان للتأمين: الجبل والبحر

لقد اكتشفت منذ بضع سنوات الطابع المميز للرأسمالية الأبوية، خلال زيارة قمت بها لأحد فروع شركة التأمينات العامة الفرنسية (AGF) في سويسرا.

كانت سويسرا في نظري، قبل ذلك، رمزًا للبلد الذي يجسد الليبرالية، وفقًا لنظرية دعه يعمل، دعه يمر. وشد ما كانت دهشتي عندما طلبت من مدير هذا الفرع أن يعطيني فكرة عن فئات أسعار التأمينات الخاصة بالسيارات، فأخبرني بأنه لا يوجد شيء من هذا القبيل؛ لأن فئات التأمين الإجبارية للسيارات واحدة لكل الشركات بمقتضى القانون. ومما زاد من دهشتي إزاء المسألة أنني ناضلت طوال سنوات من أجل تحرير كافة الأسعار المحددة عندما كنت أتولى منصب المستشار الاقتصادي لدى الحكومة الفرنسية. وعليه فإن فرنسا تكون بذلك بلدًا أشد ليبرالية من سويسرا.

وخلال تناول وجبة الغداء التي أعقبت ذلك أعلن لي مصرفي سويسري أن البنوك الأمريكية لن تتوصل أبدًا إلى كسب جزء له وزنه من سوق تأمينات الأفراد في سويسرا. لماذا؟ الجواب: لأن البنوك الأمريكية تعتمد باستمرار إلى تغيير مستخدميها «وأنت لا تتصور

بالطبع أن المدخرين السويسريين سيعهدون بأموالهم إلى شخص لا يعرفونه!» وهكذا اكتشفت أن الإيداع المصرفي في سويسرا ليس مجرد عملية تقنية، ولكنه أيضًا تعامل بين أفراد، وأن سوق التأمينات تعمل لا حسب المقارنة بين الأسعار — حتى في المجالات التي تسمح بحرية تحديد فئات الأسعار — بقدر ما تعمل حسب المقارنة بين الخدمات المقدمة للعميل. فها نحن إذن بصدد رأسمالية يعتبر فيها السعر والجانب المادي لشيء ما أقل أهمية من الخدمة المقدمة، أي جملة العناصر غير المادية والذاتية إلى حد ما، بل والعاطفية، المواكبة لها.

ويتعين أن نتساءل حول تلك المفارقة وتحليلها وفهمها؛ لأنها تشكّل أحد أفضل الأمثلة التي تصور النزاع بين الرأسماليتين. ويستدعي الأمر أن نعود إلى الماضي، إلى أصل التأمين، أو بالأحرى الأصلين المختلفين تمامًا للتأمين: الأصل الجبلي والأصل البحري.

فأقدم أنواع التأمين يرجع أصلًا إلى الأودية العليا في جبال الألب، حيث نظّم هناك سكان القرى أول جمعيات للمساعدة المتبادلة في منعطف القرن السادس عشر. وقد توالدت من ذلك التقليد «الألبي» سلسلة من التنظيمات الجماعية للتأمين والتعاون: الطوائف المهنية، والروابط والنقابات المهنية والحركات التعاونية. ويوزع هذا التقليد الألبي المخاطر على أفراده الذين يتحمل كل منهم تكلفة مستقلة نسبيًا عن احتمالات

ونوع الخسائر لديه، بحيث يكون هناك تضامن وإعادة توزيع في نهاية الأمر داخل الجماعة. وقد ظل ذلك التقليد محتفظاً بطابعه هذا في الموقع الجغرافي الذي شهد مولده، ألا وهو سويسرا، وألمانيا ... وعلى مسافات شاسعة أيضاً في بلدان ذات حساسيات مماثلة في هذا المجال، كاليابان مثلاً.

أما أصل التأمين الآخر فهو بحري، وهو بمثابة استعداد للمجازفة والمغامرة على شحنات سفن البندقية وجنوا، ثم بعد ذلك في لندن. وسيكتسب هذا التأمين شكله المتميز في مقهى خاص بالمدعو لويد، في لندن، وموضوعه التأمين على شحنات الشاي التي تحملها سفن إنجليزية. وهذا المنشأ مختلف عن التقليد الألبى. فهو لا يهتم بالأمان بقدر حرصه على المضاربة المجزية على المخاطر. ولا مجال هنا لإعادة توزيع الخسائر أو التضامن؛ إذ إنه مجرد تقدير لاحتمالات المجازفة لكل طرف.

وينعكس حالياً هذان الأصلان على الاختيار الحقيقي لنوع المجتمع. ففي النظام «الألبى» يشكّل التأمين نوعاً من تنظيم التضامن بينما يميل على العكس في النموذج «البحري» إلى إذابة التضامن عن طريق الطابع المؤقت للعقود، وبالأخص عن طريق التنوع الشديد في فئات الأسعار كما سنرى فيما بعد ... فالتأمين يمثل في الحالة الأولى تأكيداً للرابطة الاجتماعية، بينما يمثل في الحالة الثانية تنكراً لها.

ولذا ينعكس أصل التأمين اليوم بوضوح على نموذج الرأسمالية المعاصرة، فالرأسمالية الأجلو-ساكسونية تقوم على أساس رجحان كفة حامل الأسهم والربح المالي في المدى القصير، وبصفة عامة النجاح المالي الفردي. أما الرأسمالية الرأبينة فتحرص على الأجل البعيد، وتولي الأولوية للمنشأة باعتبارها مشاركة جماعية تشمل رأس المال والعمل.

ووفقاً لأصل كل من النظامين، يتعارض اليوم بشدة منطقتان مختلفتان للتأمين. وعلى أساس ذلك التعارض تدور المناقشات حول مستقبل التأمين في أوروبا منذ أن تشكلت الوحدة الاقتصادية الأوروبية، وبالأخص منذ وثيقة الوحدة الصادرة في عام ١٩٨٥م التي مهدت لقيام السوق الموحدة في عام ١٩٩٣م.

ويتميز النموذج الألبى بالأخص بتواجد فئة أسعار وحيدة وإلزامية في مجال التأمين على المسؤولية المدنية الخاصة بالسيارات، وهذه الفئة الإجبارية والوحيدة قائمة في النمسا وألمانيا وإيطاليا. والتأمين في جميع تلك البلدان مرتبط أساساً بالتضامن والتعاون.

وعلى العكس فإن الأصل البحري للتأمين في البلدان الأجلو-ساكسونية ينتمى أساساً إلى عالم المال والأسواق، ففئات التأمين حرة تماماً حتى بالنسبة للتأمين الإجباري ضد

حوادث السيارات، ومن هنا ينبع انتفاء التعاون في مجال المخاطر عن طريق تقسيم الأسواق.

وهكذا يرمز هذان الطرازان من المؤسسات إلى التعارض بين النموذجين الألبى والبحري في قطاع التأمين.

وليس من باب المصادفة أن عمليات إعادة التأمين، التي تتطلب حدًا أقصى من الأمان والتواصل، اختارت كعواصم لها مدينتين في الألب، ألا وهما ميونيخ وزيوريخ، حيث ترفرف أعلام شركة MUNCHENER RUCK والشركة السويسرية لإعادة التأمين، كما أن ميونيخ هي أيضًا مقر الأليانز ALLIANZ، أولى شركات التأمين الأوروبية ... وزيوريخ مقر جارتها، شركة WINTERTHUR، وأخيرًا تريستا، على مشارف الألب وبها شركات جنرالي، واتحاد التأمينات الأدرياتيكية RIUNIONE ADRIATICA SECURITA، وجميعها من مفاخر التأمينات الأوروبية. وعواصم التأمينات الثلاث هذه تمثل نموذجًا يشير إليه كل من التاريخ والجغرافيا باعتباره النموذج الألبى. ومع أنه ظل راسخًا بأساسه المتين، إلا أنه يواجه أكثر فأكثر معارضة تيار الأفكار المؤيدة للنموذج البحري الذي يسانده التيار الأمريكي الجديد.

ويتمثل رمز التأمين البحري في اللويدز اللندنية التي تتمسك بالقاعدة التي تقضي بأن يلتزم كل عضو من أعضائها، وهم الخمسة وعشرون ألف اسم NAMES، بكامل ما يملك كضمان ضد المخاطر التي قد يتعين عليه أن يشارك في تغطيتها. ومع أن اللويدز لا تزال تتمتع بشهرة واسعة النطاق بين الجمهور الدولي، إلا أنها تواجه أزمة خطيرة من النوع الذي تتسم به المشاكل الجديدة التي يعاني منها العالم الأنجلو-ساكسوني. إنها أزمة ثقة من جانب الممولين، أي الأسماء، تجاه المكتتبين المستفيدين من التزام هؤلاء، ولا يقاومون إغراءات القبول بمجازفات غير متبصرة. وهكذا مارس المكتتبون تكتيك «المال والمجد»، وانتزعوا الأسواق بكل يسر وحصلوا على مكاسب عظيمة نظرًا للعمليات التي يتقاضونها. ولكن عهد المدى البعيد جاء ويتعين على اللويدز وعلى أمريكا دفع الثمن.

### النموذج الألبى قوي رغم الهجمات التي يتعرض لها

والمبدأ الأساسي للنموذج الألبى-الرايني للرأسمالية بصفة عامة، وللتأمين بوجه خاص، يسترشد بالمصلحة الجماعية لمختلف عناصر المنشأة في جهة، ومصصلحة زبائنهم من جهة أخرى.

ففي دراسة صدرت مؤخرًا، يلاحظ معهد المنشآت أن جانبًا كبيرًا من فاعلية المنشآت الألمانية يعود إلى التوافق الاجتماعي العريض، وكذلك إلى التضامن بين إدارة المنشأة والمساهمين في قيادتها والدفاع عن مصالحها. والمبدأ الأساسي لمكتب مراقبة التأمينات الألمانية هو: أن ما يكون جيدًا بالنسبة للمنشأة يكون جيدًا كذلك بالنسبة لعميلنا. ونتيجة ذلك في المقام الأول أن قطاع التأمينات لا يخضع لقوانين المنافسة ولا لقضاء مكتب الكارتلات الاتحادي BUNDESKARTELLAMT. ففي عام ١٩٨٨م، أبدى رئيس هذا المكتب استياءه قائلًا: «إن مكتب مراقبة التأمينات يرى أن الدفاع عن مصالح العميل ينبع من ضمان قدرة المؤمن على الدفع. فشاغله الرئيسي هو بذل كل ما يمكن لكي لا يفقد المؤمن الألماني المال، وبالتالي إجباره على أن يكون مجزيًا. وعليه فإن مكتب مراقبة التأمينات لا يقوم بدوره في الدفاع عن مصالح العميل. وبما أنه ليس هناك أحد مكلفًا بذلك فمن الطبيعي أن أضطلع، أنا مكتب الكارتلات، بهذا الدور».

ولم تسفر الضجة التي أثارها ذلك التصريح عن أي تغيير أساسي. ففي عام ١٩٩١م، عشية قيام السوق الموحدة، لا تزال هناك في ألمانيا، على غرار سويسرا، فئة أسعار مفروضة بالنسبة للمسئولية المدنية الإجبارية في حوادث السيارات. وفي سويسرا تحدد هذه التعريفية لجنة مشتركة تضم ممثلين عن المؤمن عليهم. وفي ألمانيا تجري كل شركة حاسبة للتسعيرة وتعرضها على مكتب مراقبة التأمينات للموافقة عليها.

وهناك حد أقصى للربح بنسبة ٣٪ متروك لتقدير شركة التأمين. ولنوه هنا بالطبع الاختياري لذلك الربح! إنه اختياري، أي إن الربح ليس غاية المنشأة بل علاوة اختيارية لقاء نشاطها.

ولندرك جيدًا معنى ذلك: فسواء كان الشخص سائقًا جيدًا أو سيئًا، شابًا أو كهلاً رجلاً أو امرأة، فلا أهمية لذلك، فهو سيدفع نفس المبلغ لأي شركة تأمين، عن سيارته. فالمنافسة لا تنطبق إذن إلا على نوعية الخدمة (سرعة صرف التعويضات وكرمها). والتضامن من خلال التعاون شبه تام، مما يؤدي إلى قيام السائقين الجيدين بالدفع لصالح السائقين السيئين. وقد أثار ذلك رد فعل إحدى الشركات الألمانية الكبرى، إذ لاحظت أن معدل التسبب في وقوع حوادث كان مرتفعًا للغاية بالنسبة للمهاجرين بالمقارنة مع أهالي البلاد الأصليين، مما دفعها إلى اقتراح تسعيرة بنسبة ١٠٠٪ للألمان، و١٢٥٪ لليونانيين، و١٥٠٪ للأتراك، و٢٠٠٪ للإيطاليين. ولم يحظ هذا المعيار الانتقائي بالطبع بالقبول

لتناقضه مع مبدأ عدم التمييز بين بلدان الوحدة الاقتصادية الأوروبية. وهكذا تُبقي بلدان الألب على التسعيرة الموحدة، مثل اليابان حيث يحدد القانون عدد شركات التأمين، وهي: ٢٤ شركة ضد الخسائر، و ٣١ شركة للتأمين على الحياة. وقانون الكيريتسو KEIRETSU، أي العائلة الكبيرة المعتمدة على التضامن بين أفرادها: أرباب العمل والعمال والعملاء والموردين، يؤمن الرخاء لشركات التأمين اليابانية الكبرى.

ومن أهم أسباب ارتفاع شركات التأمين في بلاد الألب استقرار العملاء. ففي مجال التأمينات الشاملة بالنسبة للمسكن، كانت القاعدة العامة الألمانية حتى عام ١٩٨٨م، العقد الساري المفعول لمدة عشر سنوات. وتمكّنت لجنة الوحدة الاقتصادية الأوروبية من تخفيض مدته إلى خمس سنوات، بينما هذا العقد سنوي في أغلب البلدان الأخرى. كما أن متوسط مدة عقد التأمين على الحياة ثلاثون عامًا في ألمانيا في مقابل ست سنوات في بريطانيا.

ومما لا شك فيه أن جمود هذا النظام ينطوي بالطبع على احتمالات التحجر التي تتعارض مع مصالح المستهلك، غير أنه يتعيّن ألا نتسرع في إصدار حكمنا. ف نموذج التأمين الألبى مرتبط بجملة من القيم الاجتماعية تتضمن الثقة المتبادلة واستقرار العلاقات التعاقدية البحتة، مما يوفر إلى حد كبير الأساس لاستقرار التعامل مع العملاء. وفي هذا النموذج تكون أفضلية المنشأة على العميل مصحوبة بأفضلية الإدارة على امتلاك الأسهم. ومما يعزز مركز الإدارة كونها جماعية وساهرة على مصالح أصحاب الأسهم والعمالين لديها الممثلين في تلك الإدارة. كما أن تمثيل العاملين يضطلع به في الكثير من الأحوال الموظفون النقابيون الذين لا توجد لهم علاقة مباشرة مع المنشأة. ويساعد الاستقرار الناجم عن ذلك على تفضيل المدى البعيد في إدارة المنشآت.

والكل يعلم أن عروض الشراء لا وجود لها تقريباً، سواء في اليابان أو سويسرا أو ألمانيا. فثلث الأسهم تقريباً اسمية في ألمانيا، وكثيراً ما تنص لائحة المنشأة على الآتي: «لا يُسمح بتحويل ملكية سهم إلى طرف آخر إلا بموافقة الشركة»، وإذا رفض المجلس الإداري، الممثل الشرعي للشركة، هذا النقل للملكية، فبوسعه أيضاً أن يمنح نفسه أحياناً، وحتى الآن امتيازاً مدهشاً، ألا وهو حقه في عدم تقديم تبرير لهذا الرفض، وذلك لمدة ليست قليلة.

فبوسع المرء أن يشتري أسهماً من شركة معينة في البورصة، ولكن طالما لم يتم تسجيل هذا الشراء لا يكون له حق التصويت أو المشاركة في زيادة رأس المال. وهذا النظام متبع أيضاً في سويسرا، وأشهر مثال في هذا الصدد يتعلق بشركة التأمين لاجينفواز

التي حصلت إيلانز على ١٤٪ من أسهمها، ولكن رفض إدارة الشركة الأولى تسجيل تلك الأسهم حال دون أن تتمتع إيلانز بحق التصويت. ومنذ ذلك الوقت اشترت شركة زيورخ للتأمين أغلبية لاجينفواز بشكل رمزي.

ومن المفهوم أن ترتفع الأصوات بأعداد متزايدة خاصة في بروكسل، مقر المفوضية الأوروبية، لتعلن رفضها لبعض جوانب النموذج الألبى في مجال التأمين: فهل هناك حقًا مصلحة مشتركة مؤكدة بين المؤمن والمؤمن عليه، أو أن ذلك مجرد افتراض؟ وهل تؤدي التسعيرة الموحدة إلى القضاء على أي تنافس حقيقي؟ وبما أن شركات التأمين الألمانية لا تجد حافزًا على زيادة إنتاجيتها الإدارية والحد من التكلفة التجارية، ألن يتعارض ذلك بالضرورة مع مصلحة العميل؟ واستنادًا إلى ذلك التحليل الانتقادي، ترمي مفوضية بروكسل، وهي تعد التوجهات المسماة «توجيهات المستوى الثالث»، إلى خلق منافسة حقيقية في الأسواق «الألبية» المتمتع الآن بحماية شديدة. ويعني ذلك ضمناً أن يمتد النموذج الآخر «البحري» الخاص بالبلدان الأجلو-ساكسونية ليشمل مجمل أوروبا.

والتأمين في النموذج الألبى هو في المقام الأول مؤسسة يتطلب حسن إدارتها أن يكون قانون السوق محددًا بدقة تامة. أما النموذج الأجلو-ساكسوني فيعتبر التأمين في المقام الأول سوقًا تخضع للقوانين العامة للتنافس، حيث يقتصر الأمر على تقييد الشركات بتطبيق القواعد الخاصة بالتأمين.

ويتميز النموذج الألبى بقوة شركاته المالية؛ إذ إنها الوحيدة تقريبًا التي تستطيع أن تنتهج سياسات تنمية خارجية طموحة اعتمادًا على أرصدها هي. وعلى العكس فإن النموذج البحري يعزز نفوذه الأيديولوجي ويضعف ماليًا حتى أكبر شركاته في مجال التأمين في الوقت نفسه.

وهذا واضح بشكل خاص في مجال التأمين على المسؤولية المدنية في حوادث السيارات. وتلك مسألة تهم الغالبية؛ لأن هذا التأمين إجباري في البلدان المتقدمة، حيث يقود كل شخص سيارة. وسيمكننا ذلك بالأخص من اكتشاف التنوع الغريب في عالم التأمينات وانعكاساته السياسية-الاجتماعية. وستكون كل المناقشات السياسية والاجتماعية في الديمقراطيات المتقدمة مرتبطة في المستقبل بأمثلة التأمينات. وهذا ما تنبئ به المناقشات حول «الاقترح رقم ١٠٣» الساري في كاليفورنيا (انظر في نهاية هذا الفصل الفقرة المعنونة «التجربة الكاليفورنية»).

## التجربة الإنجليزية وتكاليف اليد الخفية

فئات التأمين على السيارات حرة تمامًا في مجموع البلدان الأنجلو-ساكسونية. ولنبدأ بفحص التجربة البريطانية، فهي تقوم على ترشيد فئات الأسعار. بما أن العميل هو الملك (وكذلك حامل الأسهم) فإن السمسار الذي يمثّل مصالحه يقدم له أفضل الأسعار التي يعرضها عليه بطريقة رشيدة تمامًا. فالبيانات الخاصة بشخص العميل وعنوانه ونوع النشاط الذي يمارسه، ومواصفات سيارته تحدد في مجموعها وضعه في إطار نموذج نوعية معينة تقرر نوع فئة الرسوم. وفي الحال تظهر على شاشة السمسار الأسعار التي تعرضها بالنسبة لتلك الفئة حوالي عشرين شركة تأمين، وذلك حسب ترتيبها التصاعدي. وهذا السعر يشمل عمولة السمسار ضمناً، وهي تتقرر أيضاً بكل حرية.

وبينما يعتمد استقرار التأمين في النموذج الألبى على الفروع التي تعمل لحساب الشركة فقط، فإن السمسار يشارك بالطبع في النموذج البحري. وتقوم السمسرة بدور أساسي لا بحكم نصيبها من السوق فقط، ولكن لأن السمسار يقوم بدور المستشار ويشترك في معالجة الكوارث، بل وأيضاً في تصميم المنتج المعروض على المؤمن عليه، ففي النموذج الألبى لا تقوم شركة التأمين إلا بدور الأم الحاضنة في الأم الحاضنة في أقصى الأحوال، أما في النموذج البحري فإن وظيفتها الرئيسية تتمثل في بيع منتجات متماثلة بأقل الأسعار، مع تقيدها بالقواعد المنظمة للتأمين. والتوزيع عن طريق السمسرة له فئاته، ولكن القضية التي يطرحها سير العمل حالياً في الأسواق الأنجلو-ساكسونية هي معرفة ما إذا لم يكن من الأفضل رغم ذلك، أن يكون هناك نوع من التوازن بين مختلف شبكات التوزيع لصالح المستهلكين في المدى البعيد، كما هو الحال في فرنسا.

فبما أن تداول المعلومات يتم في وقت واحد والمنتجات متماثلة أصلاً، وبما أن الرسوم تعلن على شاشة السمسار حسب تصاعد الأسعار، فلا تكون هناك إطلاقاً أي ميزة خاصة بالابتكار تستدعي إجراء مقارنة، بل إنه يتعين أن تكون المنتجات قابلة حقاً للمقارنة بينها، لكي يصل ذلك إلى منطقه بالكامل وتكون بالتالي قابلة للاستهلاك في كل مجال على حدة. وبعبارة أخرى يجب تجنب الابتكار في هذا الحال. وتؤكد الممارسة هنا النظرية القائلة بأنه في حالة تواجد شبكة يتم من خلالها نشر المعلومات في وقت واحد، فإن الابتكار يميل إلى فقدان مزاياه في مجال المقارنة.

«في نموذج السوق المنافسة الصرفة والكاملة، يشكل الاقتصاد نظامًا للأسواق، حيث يتم في كل منها تبادل سلعة متجانسة. وعلاوة على ذلك فإن عدد المشترين والبائعين الكبير في كل سوق لا يتيح لأي من الطرفين فرصة التأثير على السعر الذي يتم به التبادل. وهذا السعر، أو آلية الأسعار، يتدخل كإشارة توفر كل المعلومات الضرورية حول توزيع المنتجات وعوامل الإنتاج المقابلة في ظل وضع أمثل» (الموسوعة الاقتصادية، ماكجروهيل، الطبعة الفرنسية: ايكونوميكا، تحت كلمة «الرأسمالية»).

وعلى عكس ما جاء آنفًا حول ما هو في صالح المنشأة والعميل في وقت واحد في مجال تأمينات الأفراد، فإن البلاد الأجلو-ساكسونية تعتبر أن العميل شخص رشيد يعرف ما هو جيد بالنسبة له، لكي يختار بين مختلف الشركات. فهناك إذن، من جهة، المنطق الصرف للتأمين باعتباره شبه خدمة عامة تتم بواسطة مؤسسات تحكمها قواعد صارمة ومنافسة معتدلة، ومن جهة أخرى التأمين المعترف مجرد سوق ككافة الأسواق الأخرى مع التزام جانب الحذر... وفي هذه السوق لا يوجد أمام الشركة سوى شيئين: تقديم منتجات بأسعار أقل وتوفير حد أدنى من الأمان.

ويتعلق الأمر فعلاً بذلك الحد الأدنى. ففي عام ١٩٧٠م أفلست شركة «المساواة والأمان»، المتخصصة في تأمينات السيارات، وهي إحدى شركات التأمين البريطانية الرئيسية، وعجزت عن الوفاء بالتزاماتها إزاء أكثر من مليون عميل. وكانت الرقابة على التأمينات البريطانية تتكوّن من خمسة أفراد فقط. وعلى أثر تلك الواقعة وافقت بريطانيا في عام ١٩٧٤م على توجهات السوق المشتركة المتعلقة بتشديد الرقابة.

ولكي يتمكن بيع المؤمن البريطاني من بيع منتجه الخاص بالتأمين على السيارات يتعين عليه، كما سبق أن رأينا، أن يفي بشرطين: أن يكون أرخص من منافسيه بخصوص منتج قياسي بقدر الإمكان. ولكي يكون أرخص في ظل تكاليف إنتاج وإدارة معينة، يتوجب عليه أن يعتمد على تقسيم السوق بأقصى قدر. ولذا فإن كل الإمكانيات الخلاقة لدى الشركات مكرسة لتحديد أفضل فئات الأسعار وتحسينها باستمرار. وليس من النادر أن تعرض شركة خمسين ألفًا من الرسوم المتنوعة. فهناك قوالب جاهزة ذات معايير متعددة، تتضمن مميزات دقيقة للغاية إلى ما يقرب المالاهاية. والمؤمن الناجح لا يوجد أمامه سوى نوع واحد من الإلهام، ألا وهو الإفراط في التقسيم الذي يمكنه من التوصل إلى تحديد تعريفة ذات قيمة مضافة عالية من خلال توليفة مبتكرة من العناصر المتغيرة، والتي لم تتبادر إلى ذهن أحد من قبل.

وهكذا يتمثل منطق هذا النظام في تحسين الانخفاضات الإحصائية وتحديد أدق سعر لكل مخاطرة. وعليه يتم تمزيق أوصال مفهوم الترابط الجماعي والتضامن بين المؤمن عليهم إلى ما لا نهاية. أما عقد التأمين الخاضع لهذا المنطق، فيلتقي من جديد مع طابعه الأصلي، أي رهان المؤمن في مقابل ما يقدمه له المؤمن عليه من ادخار. فهذا الأخير يدفع أقساطاً سنوية تتناسب مع قيمة الخطر المحتمل بالنسبة له. وهو لا يتحمل تكلفة تبادل التعاون ما دام لا يستفيد منه.

ولنعد الآن إلى الحالة المموسة، أي الحادث. ففي فرنسا، عندما تتصادم سيارتا سائقين فإنهما يتبادلان إثباتاتهما للحالة. ويرسل كل منهما تقريره هذا إلى وكيله العام أو سمساره الذي يدفع له التعويض فوراً بفضل نظام التفويض المتعدد الجوانب المتفق عليه بين شركات التأمين. ولا يوجد في بريطانيا أو الولايات المتحدة شيء من هذا القبيل. فالمؤمن عليه يلجأ إلى السمسار الذي يحاول أن يطلب من الشركة المهنية أن تتفق مع شركة سائق السيارة الأخرى، وذلك في كل حادث على حدة. وفي هذه الحالة تكون النتائج غير مؤكدة على أقل تقدير.

غير أن ذلك يشكّل جزءاً من عقلانية العلاقات بين المؤمن عليهم والشركات. فالخدمة المتدنية المستوى يقابلها عدم إخلاص العميل الذي لا يجد سبباً للارتباط بعلاقات متميزة مع شركة ما، لأن الخطر المحتمل والمعايير التي تحدده هي الوحيدة التي تهمة. وهكذا يدفعه المنطق إلى نقل تأمينه من شركة إلى أخرى حسب اختلاف فئات الأسعار. وفي أغلب شركات التأمين الفرنسية يتراوح معدل تنقل العملاء من شركة إلى أخرى بين ١٠ و ١٥٪ في مقابل ما يتجاوز ٣٠٪ في إنجلترا. وهنا أيضاً يتمثل المرجع بالفعل في نظام التأمين البحري عند اللويدز التي تعيد التفاوض حول عقود تأمين السفن في المناطق المحفوفة بالمخاطر، ساعة بساعة.

ويؤدي تنقل المؤمن عليهم من شركة إلى أخرى إلى تعجيل التغيرات في رسوم التأمين. فالشركات تعرض تعريفات دورية أسبوعية مما يزيد من حالات تنقل العملاء مع ما يترتب على ذلك من عواقب تعرفها الشركات، وهي التكلفة الباهظة لإدارة عمليات التنقل هذه. كما أن تكاليف كسب العملاء التي ترتفع أكثر فأكثر تزيد بدورها من متوسط مستوى الأقساط التي تتعرض لتغيرات دورية متزايدة، مما يؤدي إلى تصفية أعمال الشركات العاجزة عن تحمل الصدمات.

وبعبارة أخرى هناك تكلفة شاملة لعدم تمسك العميل بالشركة التي أمّن لديها. وهناك تكلفة أخرى تظهر شيئاً فشيئاً، ألا وهي اليد الخفية في سوق التأمينات.

## التجربة الكاليفورنية أو التقاء النقيضين

كاليفورنيا هي الولاية التي أطلقت رونالد ريجان ليدور في فلك الرئاسة. فقد تم انتخابه بفضل النجاح الباهر الذي أحرزه في هذه الولاية المحافظة حتى النخاع، حيث التليفونات والكهرباء والنقل المشترك ملك للقطاع الخاص، وأصبح التأمين فيها خاضعاً حالياً لتوجيهات صارمة حتى باتت أغرب تراجع في هذا القطاع عن اقتصاد السوق خلال السنوات الأخيرة. فما الذي حدث؟

لقد أدركت ذلك من واقع تجربتي. كانت التأمينات العامة الفرنسية قد شاركت منذ عدة سنوات بحصة في شركة تأمينات أمريكية «بروجريسيف كوربوريشن» المتخصصة في التأمين «ضد حوادث السيارات الجسيمة» التي تقع من جانب سائقي رفضت الشركات الأخرى التأمين عليهم. وقد عرفنا من قبل أن هذا النوع من المخاطر يعامل في بلاد الألب مثل غيرها من الحوادث. وعلى العكس فإن أقساط التأمين تحدد بشكل حر في البلدان الأجلو-ساكسونية بالنسبة لهذا النوع من التأمينات. وهكذا فإن متوسط حجم قسط التأمين السنوي في شركة بروجريسيف كوربوريشن يكاد يعادل قيمة السيارة المؤمن عليها! ولكي نتصور معنى ذلك، علينا أن نلاحظ أن هذا القسط يبلغ في المتوسط ألفي فرنك في فرنسا ومتوسط قيمة السيارة خمسين ألف فرنك. ولو كانت هذه الشركة الأمريكية تعمل في فرنسا لكان متوسط القسط السنوي لديها يعادل خمسين ألف فرنك، أي ما يوازي الحد الأدنى للأجر طوال سنة! وهذه الشركة ليست إلا أقصى مثال لما لم يعد المستهلكون يقبلونه. وقد خاضت الحركة المدافعة عن مصالح المستهلك في كاليفورنيا وغيرها من الولايات المعركة ضد المستويات المغالي فيها لبعض رسوم التأمين.

فكيف يستطيع الشباب الأسود الذي وقع له حادثان ويحصل على الحد الأدنى للأجور أن يخصص أجره السنوي بالكامل ليدفع قسط التأمين على السيارة؟ وقد أدرك الجميع أن الأمر لا يمكن قبوله، فانتشرت وسط الأهالي حركة سخط. فضلاً عن ذلك فإن العجز عن دفع تلك الأقساط أدى إلى تزايد أعداد السائقي الذين يستخدمون سياراتهم غير المؤمن عليها (١٥٪ في بعض الأحياء بالولايات المتحدة) تاركين بذلك ضحاياهم المحتملين بلا إمكانية للحصول على تعويض.

وهكذا قامت حركة شعبية واسعة النطاق في كاليفورنيا ابتداءً من عام ١٩٨٣م أسفرت عن استفتاء شعبي حول «الاقترح رقم ١٠٣» الشهر. وقد أصبحت كاليفورنيا بتطبيق هذا النص في طليعة الانتكاسة نحو أشكال التوجيه الأشد عبثاً في مجال التأمين.

فقد أُجبرت كل الشركات على تخفيض رسومها بنسبة ٢٠٪ باستثناء تلك التي ظهر أنها ليست غنية بما فيه الكفاية لكي تتمكن من تحمل تلك الصدمة! وهكذا أصبحت معدلات مردودية الشركات هي التي يتم تحديدها. أما المحاكم التي تنوء تحت وطأة هجمات المحامين الذين جعلوا من القول اللاتيني المأثور «الإفراط في العدالة إفراط في الغبن» شعارهم. فقد استخلصوا من ذلك أن الإنصاف يجب أن تكون له الأولوية على الحق، وأن مهمة القاضي عندما يتعلق الأمر بطرفين: ضحية فقيرة وشركة تأمين غنية، تكون مهمة القاضي أن يغترف من جيب المؤمن أيًا كان توزيع المسؤولية بين الطرفين، وقد أصبح ذلك بمثابة قميص عثمان بالنسبة لحركة الدفاع عن مصلحة المستهلك في الولايات المتحدة التي تجهل النموذج الألبني للتأمينات. وأدى الحل الذي تم التوصل إليه إلى علاج أسوأ من الشر الأصلي. فقد امتد التوجيه في مجال التعريفات، فقررت مثلًا مفوضية التأمينات في نيويورك أن إجراء أي تعديلات في التعريفات تزيد عن ١٥٪ يستلزم الحصول على تصريح بذلك. بل إنها فرضت غرامات على الشركات التي أجرت تخفيضات مفرطة على الرسوم! وقد انتشر ذلك النوع من الانتكاس التوجيهي حتى إنه دفع شركات التأمين الأمريكية إلى المطالبة بوضع قواعد للتأمين على النطاق الاتحادي.

ومما يزيد من دواعي الدهشة حقًا في القضية، أن الفكرة الوحيدة التي لا تزال رائجة في بروكسل، في عام ١٩٩٣م — بل وحتى في باريس إلى حد ما — هي إلغاء القيود على غرار ما روجت له مسز تاتشر في عام ١٩٨٠م. وهكذا نجد أمامنا مرة أخرى تطبيقًا خاصًا لاتجاه عام يروج، في ظل تواجد النموذجين الرأسماليين: الرأسمالية الرأسمالية والرأسمالية الأمريكية الجديدة، النموذج الأقل فعالية في الواقع، ويحظى بقبول على نطاق أوسع (انظر الفصل التاسع).

وهناك تطبيق آخر لذلك الاتجاه في الممارسات الجديدة في إدارة أصول بعض شركات التأمين الأنجلو-ساكسونية، خاصة في الولايات المتحدة. ويتعين أن نتناول هنا «المخاطر المحيطة بالأصول» عندما تستثمر الشركات البريطانية للتأمين على الحياة في المتوسط نصف أصولها في سوق الأوراق المالية، ومن باب أولى شركات التأمين الأمريكية التي لم تتردد في الاكتتاب في الأسهم «الرّمة» وفي منح قروض مقابل رهونات مشكوك في نوعيتها، بما يصل إلى مئات المليارات من الدولارات.

وفي النموذج الألبني، تظل الأسواق المالية محدودة الحجم ومعتمدة أساسًا على السندات في السياسة المالية لشركات التأمين التي تلتزم بقواعد الأمان والتواصل مما

يجعلها في مأمّن من سيف التقرير ربع السنوي، أي الإعلان عن نتائج المدى القريب التي قد تكون براءة أحياناً بحيث تموه على مجازفات أخطر في المدى البعيد.

## النظام الفرنسي على بساط البحث

وقد يتساءل المرء لماذا يتجاهل حتى الآن من ظلوا يعبرون عن عقدة النقص لديهم، التركيبية التجريبية التي توصل إليها التأمين الفرنسي، فهي تجمع إلى حد كبير بين مزايا التقاليد الألبية والمرونة الأجلو-ساكسونية.

فمنذ خمس أو ست سنوات، غداة التصويت على إعلان الوحدة الأوروبية، كانت شركات التأمين الفرنسية مقتنعة بأنها لن تتمكن من الصمود أمام المنافسة الدولية، وبالأخص المنافسة الأجلو-ساكسونية. ويجدر بنا أن نلاحظ أن التأمين الفرنسي لم يتقهقر بل أحرز تقدماً على كافة الجبهات بالرغم من أن الضرائب المرتفعة على التأمين هي أكثر مما في أي بلد آخر متقدم، باستثناء التأمين على الحياة.

فعلى الصعيد الداخلي، باءت بالفشل كل محاولات شركات التأمين الأجنبية للتوسع رغم الانفتاح الكامل للسوق الفرنسية، وذلك حتى في مجال التأمين ضد الأخطار الصناعية الكبرى، حيث أصبح نصيب تلك الشركات أقل مما كانت عليه منذ عشر سنوات مضت.

وفي مجال التأمين ضد الخسائر، تواصل أساساً الشركات الفرنسية، لا الشركات الأجنبية، زيادة حصتها في السوق. وفي مجال التأمين على الحياة، أدت الأشكال الجديدة للمنافسة الداخلية من جانب البنوك بالأخص إلى تقهقر الشركات الفرنسية. غير أن ذلك التراجع الداخلي الذي تعوضه الاستثمارات الخارجية، كان المفاجأة الكبيرة في السنوات الأخيرة. فبينما عمدت الشركات الأجلو-ساكسونية إلى الانطواء أكثر فأكثر في حدود سوقها الداخلية نتيجة للمعوقات التي تسببها ضغوط حملة الأسهم المتزايدة، فإن البلدين الرئيسيين اللذين تميّزا بنمو نشاطهما الخارجي في مجال التأمينات هما سويسرا وفرنسا.

وفيما يتعلق بالتأمين على السيارات، يطبق الإنجليز رسوماً مماثلة للرسوم الفرنسية رغم أن هناك اعتقاداً بأن رسومها أقل مما هي في أي بلد أوروبي آخر. ونظراً لارتفاع الضرائب في فرنسا، ونوعية الخدمة المتفوقة بكل وضوح في فرنسا، فإن ذلك يعني أن الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركات البريطانية أعلى في الواقع من الخدمات المماثلة من جانب المنشآت الفرنسية. أما النتائج التي يتم تحقيقها فتعود، على ما يبدو، إلى التوازن بين نظامي الإنتاج والتوزيع الذي تشجعه الابتكارات. ففي مجال التعريفات

تحقق فرنسا مزيًا إيجابيًا يجمع بين النموذجين الألبى والبحري. فرسوم التأمين على السيارات حرة ولكن الزيادة المفروضة على السائق المبتدئ محددة بنسبة ١٤٪ وبنسبة ٢٥٪ عند وقوع المسؤولية في الحادث على المؤمن عليه. وفيما يتعلق بالتوزيع، فإن وضع شركة التأمينات العامة الفرنسية له قيمة المثال: فالوكلاء العموميون، وشبكات العاملين بالأجر، والسماصرة، يشارك كل طرف منهم بنسبة الثلث في رقم عمليات هذه الشركة. والواقع أن نقطة الضعف الرئيسية بالنسبة للتأمينات الفرنسية ناجمة عن كون دافعي الضرائب الفرنسيين بدءوا بالكاد في إجراء حساباتهم. وسوف يكتشفون عما قريب أنه إذا كانت فرنسا بطللة الاستقطاعات الإلزامية بالمقارنة مع البلدان الأخرى المنتمية إلى نفس الفئة، فإن ذلك يرجع أساسًا إلى معدلات الأعباء الاجتماعية المرتفعة بشكل استثنائي التي تدفعها المنشآت. ويجدر بنا أن ننوه هنا بأنه مما لا غنى عنه أبدأ بالنسبة لقدرة الاقتصاد الوطني على التنافس، ومكافحة البطالة، والتقدم الحقيقي في مجال التضامن القومي، هو تنمية المعاشات الإضافية برسملتها، وذلك، شريطة أن تسترشد إدارة أموال المعاشات بدرجة أكبر، بالحذر الخلاق الذي يتميز به النموذج الأنجلو-ساكسوني (استثمارات في مؤسسات غدت تقوم بدور المضارب في المدى القصير). وإذا كان التأمين الألبى يتعرض بالذات، لقوته وحذره، لخطر التحجر، وإذا كان التأمين الأنجلو-ساكسوني يحصر نفسه في حلقة مفرغة لا يمكن إلا أن تغذي الاستهجان الشعبي، وأن تؤدي في نهاية الأمر إلى عكس الأهداف التي ينشدها اقتصاد السوق الصرف (الفعالية التي يسيء إليها عدم الاستقرار وشفافية الأرقام التي تتستر على نوعية الخدمات المقدمة)، فإن ما يدعو للدهشة أن يكون الاتجاه الجديد وسط الفرنسيين هو أيضًا الرغبة في محاكاة النموذج الأنجلو-ساكسوني في مجال التأمين، هذا رغم أن النموذج الرايني يثبت بصفة عامة أنه أكثر فعالية وعدالة كما سنرى الآن.

## الفصل الخامس

# رأسمالية أخرى

في الاقتصاد، كما في غيره من المجالات، تظل الكاريكاتورات أرسخ في الأذهان. فالمغلاة تلفت النظر أكثر من تدرجات الألوان الخفيفة. وبعبارة أخرى فإن مشادات البورصة وألوانها البراقة المرتبطة باقتصاد المقامرة، أشهر في أنحاء العالم من التوازنات الدقيقة في اقتصاد السوق الاجتماعي الألماني (SOZIALE MARKTWIRTSCHAFT). فعندما يحلم أحد سكان تيرانا أو أولام باتور أو براتيسلافا بالرأسمالية الأسطورية التي ستفتح له عما قريب أبواب الرخاء، فهو يتخيل بالطبع عالم المسلسلات الأمريكية الذي كانت الدعاية الكاذبة للسلطات الشيوعية تحط من شأنه. وعلى أي حال فإن الألبانيين الذين أفلتوا من حصن الستالينية واستقبلتهم فرنسا في صيف ١٩٩٠م كانوا يريدون أن ينطلقوا بأي ثمن إلى أمريكا. أمريكا دالاس وشيكاغو ووول ستريت. أما افتتاح أبواب البورصة في بودابست في بداية ١٩٩٠م فقد وجد فيه المجريون ما يشبه الدليل القاطع على أنهم وضعوا أقدامهم أخيراً في جنة الرأسمالية.

ولذا سيدهش أغلب أهالي البلدان الشيوعية السابقة إذا ما احتججت بأن الرأسمالية ليست «واحدة وغير قابلة للقسمة»، وبأن هناك عدة «نماذج» لاقتصاد السوق متعايشة معاً وأن النظام الأمريكي بالتأكيد ليس أكثرها فعالية. وسيكون ليخ فالسا، رئيس بولندا، في غاية السعادة بالطبع لو أكدنا له أنه ليس مخطئاً تماماً عندما يحلم — بصوت مرتفع — بنموذج يوفق بين الفعالية ورخاء الرأسمالية الأمريكية المفترض، والأمن الاجتماعي النسبي في ظل النظام الشيوعي السابق (انظر جي سورمان، الخروج من الاشتراكية،

الناشر فايار، ١٩٩١م). إنه نظام، حسب المزاح الشائع في وارسو «يعيش الناس في ظله مثل اليابانيين، دون أن يعملوا أكثر من البولنديين».

ولكن هل يعلم الناس أن ألمانيا ليست بعيدة جداً عن ذلك التصور؟ على الأقل فيما يتعلق بساعات العمل. فألمانيا الاتحادية تحقق فعلاً تلك المفارقة المتمثلة في كونهم «يعملون أقل من الفرنسيين، وينتجون في الوقت نفسه بكفاءة لا تقل عن الياباني». فهم يعملون ١٦٣٣ ساعة في السنة. وفي الصناعات التعدينية الألمانية يطبق حالياً نظام العمل ست وثلاثون ساعة ونصف في الأسبوع، في انتظار تخفيضها لتصبح خمساً وثلاثين ساعة، هذا رغم أنها قد لا تعمم في عام ١٩٩٥م، ولكنها ستكون كذلك في يوم ما (هناك نقاش بهذا الخصوص). فألمانيا الاتحادية هي البلد الصناعي الكبير الوحيد الذي يتمتع فيه العاملون بأقل ساعات عمل وأعلى الأجور دون أن يحول ذلك إطلاقاً دون تسجيلها فائض هائل في تجارتها الخارجية.

غير أن ألمانيا ليست سوى مثال وتجسيد معين لتلك «الرأسمالية الأخرى» المتمثلة في النموذج الرايني المجهول إلى حد كبير والممتد من شمال أوروبا حتى سويسرا، وله شبيه جزئياً في اليابان أيضاً. ولا جدال في أنه نظام رأسمالي يقوم على اقتصاد السوق، والملكية الفردية، وحرية النشاط الاقتصادي. غير أن النموذج الأمريكي الجديد بدأ يتميز أكثر فأكثر منذ ما يتراوح بين ١٠ و ١٥ سنة، في عدة نقاط أبرزها ما لخصه عالم الاجتماع جان باديلولو كما يلي: «المضارب يتغلب على صاحب المشروع الصناعي، والأرباح السهلة في المدى القصير تقوض ثروات الاستثمار الجماعي الطويل الأجل».

أما النموذج الرايني فيتفق مع نظرة مغايرة تماماً للتنظيم الاقتصادي، ولبنى مالية أخرى ونمط مختلف للضوابط الاجتماعية. ولا يخلو هذا النموذج أيضاً من عيوب. غير أن مميزاته الخاصة تهيئ له الاستقرار والدينامية وقوة ملحوظة بشكل متزايد. وبوسعنا أن نقول عنه ما يقال عن الديمقراطية السياسية: فهو بالتأكيد أسوأ النظم الاقتصادية لو أننا أغفلنا وجود كافة النظم الأخرى. والغريب على أي حال هو أن ذلك النموذج الرايني الذي لا يحظى لدى الرأي العام العالمي بنفس الشهرة التي يتمتع بها النموذج الأمريكي، يقابل بموقف مختلف تماماً عندما يكون الأمر من شأن متخذي القرارات الاقتصادية. ففي أغسطس ١٩٨٨م أجرت وكالة SOFRES الفرنسية استطلاعاً للرأي شمل ٣٠٠ من رؤساء المنشآت الأوروبية. ومع أن تكلفة اليد العاملة مرتفعة بكل وضوح في ألمانيا

الاتحادية بالمقارنة مع أي بلد آخر، إلا أن رؤساء هذه المنشآت أعلنوا تلقائياً وعلى نطاق واسع أنهم يفضلون التعامل مع ألمانيا إذا كان يتعين عليهم أن يتعاقدوا من الباطن أو أن يشتروا قدرًا أكبر من لوازمهم من الخارج (تحتل فرنسا المركز الثاني، والبنلوكس — بلجيكا وهولندا ولكسمبورج — المركز الثالث).

ويختلف هذا النموذج الرايني عن النموذج الأمريكي الجديد بشكل جذري في عدد من الجوانب الأساسية بقدر أكبر مما قد نتصور.

### موقع السوق في النموذجين

وكما أنه لا يوجد مجتمع اشتراكي كل ما فيه مجاني، فإنه لا يمكن أن نتصور أي مجتمع رأسمالي بوسعه أن يضيف طابعاً سوقياً على كل المنتجات والخدمات. فهناك أشياء لا يمكن أن تباع أو تُشترى بحكم طبيعتها. فبعضها ذو طابع شخصي مثل الصداقة والحب والكرم والشرف، وأخرى ذات طابع جماعي: الديمقراطية، الحريات العامة، حقوق الإنسان ... إلخ.

وهذه القيم التي لا تتداول في السوق، واحدة أساساً في كل من النموذجين الرأسماليين. والاستثناء الوحيد الهام في هذا المجال يتعلق بالأديان، كما سنرى فيما بعد.

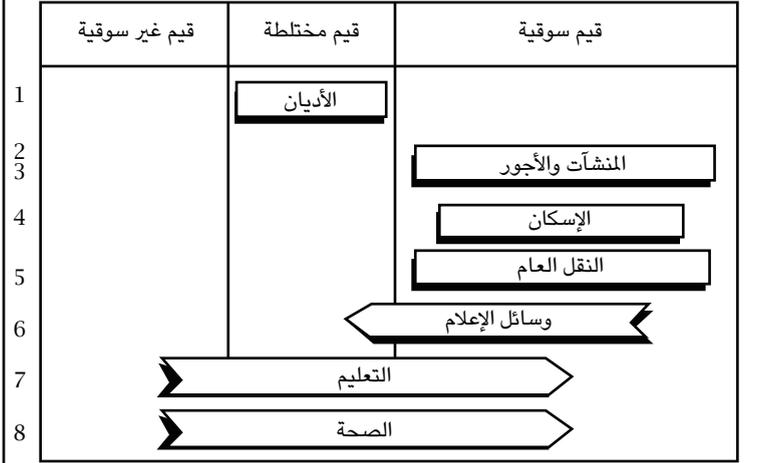
غير أن النموذجين يتمايزان بشدة فيما يتعلق بالقيم المتداولة في السوق، من جهة، والقيم المختلطة من جهة أخرى. وهذا ما يحاول أن يصوره بخطوط عريضة الشكلان الآتيان.

فهما يوضحان أولاً أن القيم المتداولة في السوق تحتل بكل جلاء مركزاً أكبر في النموذج الأمريكي الجديد بالمقارنة مع النموذج الرايني. وعلى العكس فإن القيم المختلطة التي تنتمي جزئياً إلى السوق وجزئياً إلى المبادرات العامة، أكبر في النموذج الرايني.

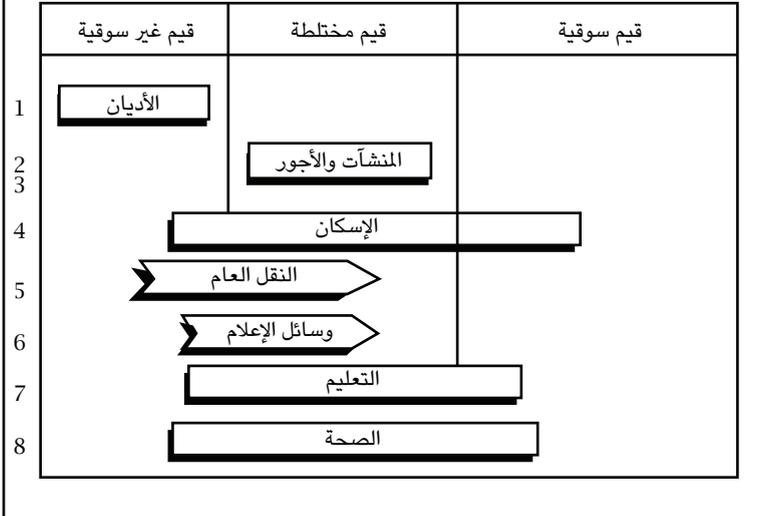
كما يقدم الشكلان ثمانية أمثلة للقيم التي تُعامل بشكل مختلف في السوق في كل من النموذجين.

## الرأسمالية ضد الرأسمالية

موقع السوق في النموذج الأمريكي الجديد



موقع السوق في النموذج الرايني



(١) **الأديان:** تعامل الأديان أساساً في النموذج الرايني على أنها مؤسسات غير خاضعة لقوانين السوق (رجال الدين في ألمانيا يتقاضون مرتباتهم من الميزانية العامة للدولة مثل الموظفين)، أما في الولايات المتحدة حيث يتزايد عدد الأديان، فإنها تدار كمؤسسات مختلطة تلجأ إلى الإعلان عن طريق وسائل الإعلام، وإلى التسويق بأساليب لا يعوزها الابتكار والتفنن.

(٢) **المنشأة:** تعتبر المنشأة في النموذج الأمريكي الجديد قيمة تتبادل كغيرها من القيم في السوق، بينما طبيعتها، على العكس، مختلطة في النموذج الرايني.

(٣) **الأجور:** وهي تتوقف في النموذج الأمريكي الجديد أكثر فأكثر على ظروف اللحظة، ولكنها تتحدد على نطاق واسع في النموذج الرايني على عوامل لا ترتبط بالإنتاجية (الشهادات، الأقدمية، التدرج الوظيفي الذي تحدده اتفاقيات العمل الجماعية المعقودة على النطاق الوطني). فهي إذن قيم متداولة في السوق ولكنها مختلطة أيضاً.

(٤) **المسكن:** قيمة سوقية أيضاً في الولايات المتحدة، بلا استثناء تقريباً. وعلى العكس فإن الإسكان الاجتماعي في البلدان الراينية من اختصاص المبادرات العامة في الكثير من الأحوال، كما أن الإجراءات تحصل بوجه عام على دعم.

(٥) **النقل العام:** وضعه مماثل تقريباً للإسكان، وإن كان يخضع أيضاً في الولايات المتحدة لقيود. ومن أندر حالات خضوع النقل العام تماماً للمنافسة الحرة، هي حسب علمي، مدينة سانتياجو دي شيلي حيث حصل اقتصاديو الجنرال بينوشيه المعروفون باسم الشيكاجو بويز (CHICAGO BOYS)، (نسبة إلى مدرسة فريدمان الاقتصادية) على حق كل شخص في أن يحدد خطأ لسير أتوبيسات لنقل الأفراد، وتحديد الرسوم التي يقرها بنفسه. ولذا أصبحت كثافة الأتوبيسات تحتل أعلى معدل لها في العالم، وتفاقم بالتالي تلوث البيئة.

غير أن تواتر عجز وسائل النقل وتزايد في بلدان النموذج الرايني يدفع السلطات إلى خصصتها، وهو ما يشير إليه السهم في المستطيل الخاص بالقيم في الشكل الثاني.

(٦) **وسائل الإعلام:** وهي عامة تقليدياً، خاصة فيما يتعلق بمحطات التلفزيون في البلدان الراينية، ولكنها تترك المجال بشكل متزايد للخصخصة، على عكس الولايات المتحدة حيث محطات الإرسال التلفزيوني تجارية أصلاً. وبدأت تظهر الآن محطات جديدة تمولها جماعات مشتركة بإسهامات حرة. وهذان التطوران المتضادان يظهران في الشكلين بسهمين كلٌّ منهما مصوب في الاتجاه العكسي للآخر.

(٧) **التعليم:** وهو موزع في النموذجين على الأنواع الثلاثة من القيم. غير أنه من الواضح أن نصيب التعليم الخاضع لقوانين السوق متغلب إلى حد كبير في النموذج الأمريكي الجديد، بل ويميل إلى التوسع كما يشير إلى ذلك السهم المتجه نحو مستطيل القيم المتداولة في السوق.

(٨) **الصحة:** وهذا القطاع، شأنه شأن قطاع الإسكان موزع على الفئات الثلاث. غير أن النموذج الرايني يتميز هنا من زاويتين: الأولى، دور المستشفيات العامة، والطب المدفوع الأجر مع ارتباطه بالتأمين الاجتماعي أكبر بشكل واضح تمامًا؛ وثانيًا، عدم تواجد اتجاه يرمي إلى تقليص دور السلطات العامة في مجال الصحة، على غرار التعليم، وذلك على عكس ما يلاحظ في البلدان الأنجلو-ساكسونية بل واللاتينية أيضًا من اتجاه لصالح قطاع السوق. وتلك مسألة مهمة للغاية، لأنه كلما عمدت الرأسمالية إلى خلق ثروات في المدى القصير، زادت مخاطر تحولها إلى محطم للقيم الاجتماعية في المدى البعيد، إذا لم تكن مقيدة إلى حد ما عن طريق السلطات العامة، ومنتافسة مع قيم اجتماعية أخرى خلاف قيمة المال. وقد عبر عن ذلك فرانسوا بيرو بأسلوب رائع إذ قال:

«كل مجتمع رأسمالي يعمل بشكل منتظم بفضل قطاعات اجتماعية لا تحركها أو تدفعها عقلية الكسب والسعي إلى تحقيق أكبر ربح. وعندما تسيطر تلك العقلية على الموظف الكبير والجندي والقاضي والفنان والعالم، ينهار المجتمع وتصبح كل أشكال الاقتصاد مهددة. ويجب ألا تنتقل إلى السوق أئمن وأنبل القيم في حياة الإنسان: الشرف، والبهجة، والعواطف، واحترام الآخرين، وإلا تزعزعت أسس أي جماعة اجتماعية. فهناك مفاهيم سابقة على الرأسمالية وغريبة عنها تساند لفترات متفاوتة الأطر التي يعمل الاقتصاد الرأسمالي في حدودها. غير أن هذا الاقتصاد، بقدر ما يزدهر ويفرض التقدير لدوره واعتراف الجماهير به، وينمي التمتع بأسباب الراحة، بقدر ما يلحق الضرر بالمؤسسات التقليدية والمفاهيم التي لا يقوم بدونها أي نظام اجتماعي. فالرأسمالية تنهك القيم وتفسدها، وهي تستهلك كمًّا هائلًا من الحيوية التي لا تتحكم هي نفسها في تصاعدها (الرأسمالية، مجموعة: ماذا أعلم، ١٩٦٢م)».

وهذا التفكير كان حقًا بمثابة نبوءة. وإليك مثالًا ملموسًا يعيننا جميعًا، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، وهو تحوُّل المحامين في الولايات المتحدة إلى صف قيم السوق الرأسمالية.

ففي اليابان، يعتبر اللجوء إلى القضاء شيئاً مخجلاً إلى حد ما، ويتعين البحث عن كافة إمكانات التسوية لتحاشي تمادي الأمور إلى هذا الحد. وفي أوروبا تتمثل كل تقاليد المهن القانونية والمهن الحرة عموماً في جعل أعضائها في منأى عن الحاجة لكي يكرسوا جهودهم بكل حرية ونزاهة «دون أن تحكمهم أو تدفعهم عقلية الكسب والسعي إلى تحقيق أكبر ربح»، وأجل خدمة المصلحة العامة: فهذا شأن القانون بالنسبة للمهن القضائية، وشأن الصحة بالنسبة للمهن الطبية. وذلك هو دستور مهنتهم ومحك شرفهم. ومفهوم الشرف هذا يفسر لنا لماذا لا ندفع ثمناً لما يؤدونه لنا من خدمات، بل نقدم لهم مجرد «أتعاب».

ويرجع هذا التقليد بالنسبة للأطباء إلى آلاف السنين منذ قسّم أبقراط. وهو المبدأ الأساسي بالنسبة لآداب المهن الحرة التي لا تدخل في نطاق السوق، ولكنه تعرض مؤخرًا في الولايات المتحدة لتغيير جذري؛ إذ تحولت الحمامة بالفعل إلى صناعة «صناعة القضايا». وقد وصف والتر كولسون هذا الفتح الجديد في عالم الرأسمالية بالتفصيل في دراسة علمية وأفية، تفجر النزاعات (ترومان تالي بوكس، نيويورك، ١٩٩١م). وعلق وارن برجر، رئيس المحكمة العليا السابق في الولايات المتحدة على هذه الدراسة في جريدة النيويورك تايمز بتاريخ ١٢ مايو ١٩٩١م، فنوه بأن هذا التحول الذي لم تعهده الولايات المتحدة من قبل يعود إلى عام ١٩٧١م، عندما سمحت المحكمة العليا للمحامين بنشر إعلاناتهم في التلفزيون. وجاءت العواقب فوراً، إذ شهدت تقنية النسبة المئوية من التعويض، والتي تتمثل في قيام المحامي بإقناع أي ضحية محتملة بأن تعهد إليه بالقضية وفقاً للمنطق التالي: «سأبذل كل ما في وسعي لكي تحصل على تعويض. فلو خسرت القضية فإنك لن تخسر شيئاً، وإذا كسبتها فستسلمني ٢٠٪ (أو ٣٠٪) من التعويض الذي حصلت عليه. وقد أصبحت تلك الممارسة دارجة في حوادث السيارات. ففي سيارة الإسعاف يجلس بجوار سائقها محامٍ يتعجل توقيع المصاب على عقد من النوع المذكور آنفاً.

وهكذا تضاعف عدد القضايا المرفوعة ضد المستشفيات والأطباء ثلاثمائة مرة منذ عام ١٩٧٠م، وأصبح بعض الأطباء يؤمنون أنفسهم ضد المطالبات التي قد يتعرضون لها، فيدفعون ما يصل إلى ٣٠٠ ألف فرنك (٦٠ ألف دولار تقريباً) كقسط سنوي لشركات التأمين!

وتمشيًا مع ذلك المنطق يتبع بعض الأطباء بدورهم الأعراف الرأسمالية، فلم يعد أحد يحصي عدد النساء الأمريكيات اللاتي بلغن سن اليأس فيقترح عليهن طبيب الأمراض النسائية: «رحمك لم يعد مفيدًا في شيء، وأعتقد أنه من المستحسن أن نستأصله...».

ومن النتائج الاجتماعية لذلك الشطط الرأسمالي أن عدد القضاة الاتحاديين الذين صدرت ضدهم أحكام لحصولهم على رشاوى أو التهرب من الضرائب تجاوز في الثمانينيات عددهم طوال الـ ١٩٠ سنة الأولى من تاريخ الولايات المتحدة ... كما أن أخلاقيات المستشارين تقاوم بصعوبة متزايدة «عقلية الكسب». ولكن بمجرد أن يبدأ محاميك في العمل بطريقة رشيدة، ككائن اقتصادي صرف يريد أن يحصل على أقصى قدر من الربح، فإنه يعاملك بالتالي كمنبع محتمل لقضايا يمكنه أن يستغله بطريقة فريدة، وكذلك بمجرد أن يعاملك طبيبك كمصدر للربح، فمن ذا الذي ستثق فيه؟ وما قيمة المجتمع الذي يهدم الثقة؟

## رأسمالية مصرفية

لا يعرف النموذج الرايني الفتيان الذهبيين ونشاطهم المحموم، ولا المضاربة اللاهثة. فالرأسمالية في أيدي البنوك أساساً ومصيرها لا يتوقف على مقصورة السماسرة. والبنوك تقوم إلى حد كبير في الواقع في ظل هذا النموذج بالدور الذي تضطلع به البورصة وأسواق الأوراق المالية في النموذج الأنجلو-ساكسوني. فأهمية بورصتي فرانكفورت وزيوريخ متواضعة نسبياً بالمقارنة مع نظيرتها البريطانية، بل وحتى الفرنسية. وحجم الرسملة في بورصة فرانكفورت تقل بنسبة الثلث عن بورصة لندن، كما أن حجمها أقل من تسع بورصتي نيويورك أو طوكيو. وحتى وقت قريب لم تكن هناك عروض شراء اختيارية أو عقود آجلة في بورصات ما وراء نهر الراين. وبصفة عامة تتميز الأسواق المالية الألمانية بحجمها المحدود وقلة نشاطها. فالمنشآت في ألمانيا الاتحادية لا تلجأ عادة إلى البورصة أو الجمهور، بل إلى البنك الذي تتعامل معه أصلاً للحصول على التمويل اللازم. كما أن بعض هذه المنشآت الكبيرة مثل برتلزمان، وهي المجموعة الألمانية الأولى في النشر والصحافة، ليست لديها أسهم مسجلة في البورصة.

وهكذا يتعارض الوضع من هذه الزاوية مع الوضع الذي نلاحظه في بريطانيا أو الولايات المتحدة. ويثير هذا التضاد القلق، إذا ما وضعنا في اعتبارنا قوة ألمانيا المالية وديناميكية اقتصادها.

ما السبب في هذا الاختلاف؟ أولاً لأهمية القطاع المصرفي في ألمانيا. فالكل يسمع عن البنك الألماني (دويتش بانك) المركزي الذي يشرف على جانب كبير من الاقتصاد الألماني أو بنك درسدن (درسدنربانك) أو البنك التجاري (كومرزبانك). غير أن القليلين يدركون

المدى الصحيح لنفوذ تلك البنوك. ويرجع ذلك إلى عدم تواجد قواعد تحد من نشاطها، على عكس ما يجري في الولايات المتحدة. فرسالة البنوك الألمانية شاملة أي إن نشاطها متشعب. فهي تمنح القروض الكلاسيكية، وتقبل الإيداعات، وتتدخل في سوق الأسهم والسندات، وتدير أموال المنشآت. ولكنها تقوم أيضاً بدور بنوك الأعمال والاستشارة، وتجري عمليات الدمج والشراء. كما أن لديها أيضاً شبكات للمعلومات الاقتصادية والمالية والصناعية والتجارية تضعها تحت تصرف المنشآت. وهي تقيم بالتالي علاقات مستديمة ومتميزة مع عملائها قوامها روح التعاون المتبادل.

وهذه البنوك التي تحل محل الأسواق تتولى في المقام الأول مهمة تمويل المنشآت التي تتعامل كلُّ منها مع «بيتها المصرفي» المهتم بالجوانب المالية. وتجري الأمور وكأن المصرفيين يقولون لرؤساء المنشآت: قدموا إنتاجاً أفضل، وبيعوا بكميات أوفر، واتركوا لنا مهمة معالجة المسائل المالية! وقد رأينا من قبل أن التكامل أقوى من ذلك في اليابان؛ إذ كثيراً ما تمتلك المجموعات بنوكها الخاصة، بحيث يكون بوسعنا أن نقول إن البنوك (وشركات التأمين) تمتلك مجموعاتها الخاصة.

### شبكات مصالح متلاقية

وفي ألمانيا توجد أيضاً وحدة عمل بين البنوك والشركات تتجاوز العلاقات المالية الصرفة. فكثيراً ما تكون البنوك مساهمة في المنشآت بطريقتين مختلفتين: إما بملكية مباشرة لحصة من رأس المال، وإما من خلال ممارسة حق التصويت باسم المساهمين الذين توجد لديها حساباتهم. وهكذا تكون البنوك قادرة على ممارسة نفوذ كبير داخل مجالس إدارة الشركات عن طريق تجميع أصوات أصحاب الأسهم. ولنذكر هنا بعض الأمثلة. فالبنك الألماني يملك ربع شركة ديملر-بنز العملاقة التي لا تصنع السيارات فقط بل وأيضاً الطائرات ومحركاتها (وهذه الحصة تسمح بتجميد أي قرار)، وشركة فيليب هولزمان، أكبر مجموعة للبناء والأشغال العامة، وكارلسنات التي تتزعم التوزيع بالجملة. كما أن بنك درسدن والبنك التجاري يمتلكان ربع رأسمال حوالي عشر شركات كبيرة.

بيد أن المجموعات الصناعية الكبيرة تشارك في أحوال كثيرة في مجالس الإشراف على البنوك لكونها من المساهمين الرئيسيين فيها، حتى وإن كانت مشاركتها هذه لا تتجاوز الـ ٥٪ إلا فيما ندر. وهذا هو الحال بالنسبة لديملر-بنز في البنك المركزي الألماني. وتخلق تلك المشاركة المتبادلة نسيجاً حقيقياً في شكل وحدة صناعية مالية متينة ومغلقة على

نفسها نسبياً. وتترتب على ذلك الوضع نتائج ثلاث على الأقل، جميعها مواتية على الصعيد الاقتصادي، ويوجد مثل لها إلى حد كبير في اليابان.

أولاً، سيكون رجال البنوك حريصين على أن تتطور في المدى البعيد المنشآت المرتبطة بهم منذ أمد طويل ولآجال بعيدة. وعلى عكس المضاربين في البورصة الذين يفرضون نشر النتائج كل ثلاثة شهور، تعتمد البنوك الألمانية على طول المدة، فهي تلجأ أحياناً إلى مجازفات كبيرة على آجال طويلة لمساندة مشاريع صناعية لها خطورتها. ولنذكر في هذا الصدد شركة ميتال جيسلشافت التي ضاعفت من مشاركتها في قطاع المناجم في الوقت الذي كانت فيه أزمة المواد الأولية في أوجها. وكذلك البنوك السويسرية التي استثمرت مبالغ ضخمة في صناعة الساعات الوطنية في وقت كان يبدو فيه أنها على وشك التصفية في مواجهة منافسة صناعة الساعات اليابانية الحديثة.

أما النتيجة الثانية فهي استقرار المساهمين، فهو يشكل عنصر أمان وراحة بال بالنسبة للمديرين الذين لا يجدون سيف عروض الشراء مسلطاً على رؤوسهم، فيكرسون أنفسهم بالكامل لإدارة المنشأة بدلاً من استنفاد طاقاتهم وتبديد وقتهم في ترتيبات قانونية لا نهاية لها، بافتراض أنها ستحميهم من عمليات السيطرة «غير الودية». وهذا بكل تأكيد أحد عوامل قدرة الاقتصاد الألماني على المنافسة، وكذلك اليابان حيث سنرى رأسمالية هذا البلد لا تزال محتفظة بسمات «إقطاعية» تنفرد بها. وقادة المنشآت هناك أيضاً لا يعيشون تحت تهديد عملية تعديل للبنية مفروضة قسراً من الخارج. وكذلك في سويسرا حيث تؤدي البنوك الثلاثة الكبرى دوراً مختلفاً بشكل ملحوظ عن البنوك الألمانية. ولكن رأسمال المنشآت يحميه هناك جيداً القانون التجاري السويسري الذي يتيح تقييد عملية منح حق التصويت. كما أن هولندا لديها كذلك ترسانة من القوانين المناهضة لعروض الشراء مما يوفر لقادة المنشآت قدرًا مماثلاً من الأمان.

ولا تعني تلك الطمأنينة النسبية التي يتمتع بها قادة المنشآت في النموذج الرايني أنه بوسعهم أن يغفوا أو يرتكبوا أخطاءً في الإدارة بلا قصاص. «فالنواة الصلبة» التي تتكوّن من المساهمين تقوم بدور الرقيب والسلطة المضادة، سواء كانت ممثلة أو غير ممثلة ببنوك. فبوسع تلك النواة التخلص من المديرين غير الأكفاء وحماية صغار أصحاب الأسهم بطريقة غير مباشرة.

والنتيجة الثالثة هي دور البنوك الغالب؛ إذ توجد في ألمانيا الاتحادية شبكة كثيفة من المصالح المتلاقية التي يصعب اختراقها. ولكن الاقتصاد هنا ليس موجهًا. فهذه الكلمة

يمقتها الألمان كما سنرى، بل يحركه بالتراضي عدد محدود من الأفراد الذين يعرفون بعضهم ويلتقون بانتظام. وكثيراً ما تكون العلاقات الشخصية حاسمة؛ إذ تسهم في توفير الحماية الاقتصادية على نطاق واسع ضد الاستثمارات الخارجية المباشرة، مهما كان مدى انفتاحها على المبادلات التجارية على النطاق العالمي، شأنها في ذلك شأن البلدان الرأبينية الأخرى. فعندما تواجه أحد المؤسسات مصاعب، تتحرك البنوك تلقائياً من أجل التوصل إلى حل ألماني للمشكلة. وهذا ما حدث عندما وجدت مجموعة كلوكنر-فركه نفسها في وضع متأزم؛ إذ سارع البنك المركزي الألماني بإنقاذها. كما اشترت شركة سيمنز العملاقة في مجال الإلكترونيات بإيعاز من البنوك شركة نيكسدروف للمعلوماتية التي كانت تعاني إعساراً شديداً. وبوسعنا أن نتصور في هذا الصدد مدى المصاعب التي سيصادفها أي أجنبي يريد أن يتقدم بعرض شراء في ظل ذلك الإشراف الذي تتولاه البنوك.

ولا توجد بالطبع قاعدة بدون استثناءات؛ إذ لم تعد تلك الحصانة التي اشتهرت بها المنشآت الألمانية ضد المشتريين الأجانب بنفس مناعتها السابقة. ففي عام ١٩٨٩م انتقلت ملكية ثلاثة آلاف منشأة في ألمانيا الاتحادية واشترى ٤٥٩ منها أجنب بمبلغ يُقدَّر بعشرين مليار فرنك فرنسي (أي ثلاثة أضعاف عام ١٩٨٦م). غير أن تلك البيانات يجب ألا تخدعنا. فأغلب عمليات الشراء هذه تتعلق بمنشآت متواضعة أو متوسطة. وفي عام ١٩٨٩م كان شراء شركة التأمين الفرنسية فيكتوار لشركة كولونيا يمثل وحده أكثر من نصف الاستثمارات الفرنسية في ألمانيا الاتحادية. ويظل عدد تلك المنشآت الفرنسية الموجودة في ألمانيا أقل مرتين من الشركات الألمانية في فرنسا. وهناك احتمالات كبيرة بأن يتفاقم ذلك التفاوت لصالح ألمانيا.

ويظل النموذج الرأبيني بالأساس مغلقاً على نفسه مالياً. ولكنه متين. ويتوفر بذلك للاقتصاد الألماني الاستقرار اللازم لنموه في المدى البعيد ولقدرته على المنافسة. ولكن أياً كانت أهمية تلك الميزة، فهي ليست الوحيدة.

## إدارة جيدة للتعاهم

في تقرير مقدم لرئيس الوحدة الاقتصادية الأوروبية في نوفمبر ١٩٨٦م حول «ألمانيا الاتحادية، مثلها العليا، ومصالحها، ومعوقاتها» (ي. هاجر، وم. نويكه، اتحاد البحوث الأوروبية) لاحظ أساساً مقدمها أن هناك في المجتمع الألماني «ميلاً إلى تحاشي المشاكل التي يمكن أن تسبب الانقسام أو تعيد النظر في التراضي». وهناك ميل مماثل ملحوظ في

المجتمع الياباني، لا يقل في قوته. والحق أن هذين البطلين في الاقتصاد العالمي اللذين هزما في الحرب العالمية الأخيرة، يحدوهما نفس الإدراك الحاد بإمكانية تعرضهما للمخاطر. والديموقراطية السياسية والرفاهية الاقتصادية لديهما حديثة للغاية ولا تزال بنيتها ضعيفة. ومن هنا تنبع السهولة في فرض الانضباط الاجتماعي الذي يشكل أحد سمات النموذج الرايني.

ولبنية السلطة وتنظيم الإدارة في هذا النموذج خصائصها المتميزة. وتوزيع المسؤوليات تتم فيه على نطاق أوسع بالمقارنة مع الحالات الأخرى. وهي ليست بالطبع «الديموقراطية» التي يدعو إليها كلود بيبيار، بل إدارة مشتركة، ذات أشكال متنوعة، تشارك في اتخاذ القرارات كل الأطراف المعنية: أصحاب الأسهم، وأرباب العمل، والكوادر، والنقابات. وينظم تلك الإدارة المشتركة في ألمانيا قانون صدر في عام ١٩٧٦م ينطبق على كل منشأة عدد العاملين فيها يزيد عن ألفين. والكلمة الألمانية المستخدمة في هذا الصدد (MITBESTIMMUNG) تعني بالأحرى «المسئولية المشتركة» لا الإدارة المشتركة، وهي متواجدة فعلاً في كافة مستويات المنشأة.

وعلى رأس المنشأة توجد هيتان رئيسيتان: مجلس المديرين، المسئول عن الإدارة ذاتها، ومجلس الرقابة الذي تنتخبه جمعية أصحاب الأسهم المكلفين بالإشراف على نشاط مجلس المديرين. وهذان الجهازان ملزمان بالتعاون باستمرار لضمان قيادة المنشأة بشكل متناسق. فهناك إذن نظام راقب الأمور ووازنها بين المساهمين والقادة يتيح لكل من الطرفين إبداء رأيه دون أن يسيطر أحدهما.

وإلى جانب ذلك التقسيم للسلطات في القمة، هناك تلك المسئولية المشتركة الشهيرة مع العاملين. ويرجع هذا التقليد في ألمانيا إلى عام ١٩٤٨م. وهو يمارس عن طريق مجلس المؤسسة، المقابل للجان المنشآت الفرنسية وإن كان يتمتع بكل وضوح بسلطات أكبر. وتتم استشارة هذا الجهاز حول كافة القضايا الاجتماعية (التدريب، والتسريح، ومواعيد العمل، ونظام دفع الأجور). ويتعين أن يتم الاتفاق إجبارياً حول تلك المسائل بين أرباب العمل ومجالس المؤسسات. غير أن العاملين بالأجر الألمان تتوفر لديهم إمكانية أخرى للتعبير والتحرك، ألا وهي مجلس الرقابة الذي يشارك فيه مندوبوهم المنتخبون. فمنذ صدور قانون عام ١٩٧٦م الخاص بالمنشآت التي يشتغل فيها أكثر من ألفي عامل يكون عددهم في المجلس مساوياً لعدد ممثلي المساهمين. غير أن رئيس مجلس الرقابة يُنتخب بالضرورة من بين المساهمين. وفي حالة تساوي الأصوات، يكون صوته المرجح. ولا يحول ذلك دون أن يكون لتمثيل العمال ووزنهم في أحد الأجهزة الحاسمة في المنشأة تأثير. ففي

مثل هذه الظروف ينظر إلى الحوار الاجتماعي باعتباره أمرًا لا يمكن أن يسير دولاب العمل بدونه.

ومن وجهة النظر الفرنسية، قد يبدو هذا التنظيم بطيئًا ومعطلًا للعمل، وأن عمليات اتخاذ القرارات تستغرق وقتًا طويلًا. غير أنه يتعين أن نقر بأنه لا يعرقل أبدًا ديناميكية المنشآت الألمانية، بل يعزز على العكس الإحساس بالانتماء الذي يحول المنشأة إلى وحدة مصالح مشتركة حقًا. ويسمى الآن علماء الاجتماع الأمريكيون هذه المشاركة الجماعية للأطراف المعنية نموذج أصحاب الأنصبة الكبرى (STAKE HOLDER MODEL) المضاد لنموذج أصحاب (STOCK HOLDER MODEL) الذي لا يعرف سوى حملة الأسهم. فالنموذج الأول يعامل كل طرف كشريك حقيقي يتحمل مسئوليات تلزمه.

وهناك في اليابان مفاهيم أكثر تمايزًا والتباسًا في نظرنا، تساهم في تحقيق نفس النتيجة، ألا وهي ذلك الإحساس العائلي أو الإقطاعي بالانتماء إلى جماعة واحدة. وهناك مصطلح صرف — أماي (AMAE) — يصعب ترجمته، ويعبر عن التطلع إلى التضامن والحماية والسعي شبه الوجداني الذي يجب أن توفره المنشأة، كما أن قيادة رئيس المنشأة — ايموتو (IEMOTO) — توحى، حسب رأي المتخصصين بقدر من العائلية. ويقول عالم الاجتماع مارسيل بول دي بال: «يتكامل الـ «أماي» والـ «ايموتو» ويتوازنان بالتبادل، فهما يربطان بين مبدأ مؤنث ألا وهو الحب والمشاعر والعاطفة والتجمع؛ ومبدأ مذكر، ألا وهو السلطة والتدرج في المراتب والإنتاج والفرد، ويجمع بين المبدأين في وحدة وثيقة العرى البناء اليومي للتنظيم الدائم» (المجلة الفرنسية للإدارة، فبراير ١٩٨٨م).

والمبادئ الأساسية التي تحكم حياة المنشآت اليابانية، والتي كثيرًا ما يرد ذكرها ليست إلا ترجمة للخصائص الثقافية اليابانية على أرض الواقع: العمالة طيلة الحياة، والمكافأة حسب الأقدمية، ونقابية المنشأة، والحافز الجماعي في العمل ... إلخ.

غير أن النتيجة واحدة، وهي الإحساس الجماعي بالانتماء إلى المنشأة، وهو إحساس قوي سواء في النموذج الرايني أو الياباني، ومتضائل في النموذج الأنجلو-ساكسوني.

ويعطي تصاعد عدم التيقن من أبعاد المستقبل دورًا متناميًا للإحساس بالثقة والانتماء؛ إذ يصبح من المهم بالنسبة للمنشأة أن يطبق الجميع نفس قواعد السلوك ويشاركوا معًا في أفكار وهويات تلك التعبئة الطبيعية التي توحد حكمها على الأشياء. فعدم الاستقرار الخارجي يضيف أهمية أكبر على الاستقرار الداخلي الذي لا يقف عقبة في وجه التأقلم والتغيير، بل يمكن أن يصبح عامل منافسة. وفي هذا الصدد فإن كون أمريكا

لا تقتصر على نيويورك، كما لا تقتصر نيويورك على وول ستريت، فإنه من أن نلاحظ أن أكثر الشركات الأمريكية المتعددة الجنسيات أفلتت في إدارتها الاجتماعية، أكثر من إدارتها المالية، من المستلزمات الجديدة للأمد القصير التي يعود إليها التطور الأمريكي الجديد للنموذج الأنجلو-ساكسوني. فهناك شركات مثل أي. بي. أم، وأي. تي. تي، وجزرال إيكترتك وماكدونالد، تحرص على عدم الترددي في اقتصاديات الكازينو الذي يقامر فيه مدمنو لعبة الروليت. فقد يتعين على هذه الشركات أن تراهن كل منها على الاستقرار والحوافز بل و«المسئولية المشتركة» لكي تؤسس وتخدم أركان حربها المتعددة الجنسيات.

### الإخلاص والتدريب

و«المسئولية المشتركة» حسب التعبير الألماني ليست فقط ورقة رابحة في أيدي المنشآت، فقد أثبتت أنها مواتية بالأخص للعاملين بالأجر. أولاً من وجهة النظر الحسابية البحتة: فأجورهم من أعلاها في العالم: ٣٣ مارك في الساعة مقابل ٢٥ في الولايات المتحدة واليابان، و٢٢ في فرنسا (بأسعار الصرف في عام ١٩٨٨م). كما أن الأجور متجانسة بدرجة أكبر، فالفروق بينها أقل مما هي في أي بلد آخر (انظر سوساي، الدوار الألماني، الناشر أوريان، ١٩٨٥م). وهكذا يكون المجتمع الألماني أميل إلى المساواة بالمقارنة مع المجتمع الأمريكي أو الفرنسي.

والأغرب من ذلك، وهو أمر معروف بدرجة أقل، أن نصيب الأجور من إجمالي الناتج القومي الألماني لا يزال أقل مما هو في البلدان الأخرى الأعضاء في الوحدة الاقتصادية الأوروبية (فهو بنسبة ٦٧٪ في عام ١٩٨٨م، في مقابل ٧١٪ في فرنسا و٧٢٪ في إيطاليا، و٧٣٪ في بريطانيا). وحتى لو وضعنا في اعتبارنا وحتى لو وضعنا في اعتبارنا أن الفائض التجاري الألماني يساهم في تفسير هذه الظاهرة، إلا أن الشركات الألمانية تتمكن من استخلاص حد من التمويل الذاتي أكبر من الشركات الأخرى، وذلك رغم الأجور الأعلى التي تدفعها في أوروبا، هذا مع تحاشي النزاعات الاجتماعية.

والعمال الألمان الذين يحصلون على أجور أفضل يعملون مع ذلك فترة أقصر، كما سبق أن قلنا بالمقارنة مع زملائهم الأمريكيين أو الفرنسيين. وفيما يتعلق بمراتب الوظائف ونظام الترقية في النموذج الرايني فهي تعطي الأولوية بانتظام للكفاءة والأقدمية. وهكذا يتطلب التقدم في الفئة الوظيفية الحرص على الإخلاص للمنشأة ورفع مستوى التدريب، مما يعود بالفائدة على كل الأطراف. وليس من النادر أن يجد المرء في المراتب القيادية

للشركات الألمانية أو اليابانية كوادر قضت كل سنوات عملها في نفس الشركة ومرت بكافة درجات الترقية. ويتعارض هذا المفهوم جذرياً مع عقلية التنقل الملحوظة في الولايات المتحدة، حيث يعتبر تغيير الوظيفة مقياساً للدناميكية الفردية والامتياز (وكان تنقل الفرد شائعاً في فرنسا في السنوات الأخيرة باعتباره مرادفاً للتفوق. وقد قل حالياً وإن كان يدرس حتى في بعض المعاهد العليا ... مع التخلف في استخدامه).

ومن وجهة نظر الاقتصاد عمومًا، أثبتت الإدارة المشتركة أو المسؤولية المشتركة أنها في صالح قدرة المنشأة على المنافسة. ففي أزمة سنتي ١٩٨١-١٩٨٢م، توصل أرباب العمل والنقابات إلى اتفاقيات تحد من زيادة الأجور حتى لا تتفاقم مشاكل المنشآت، بل وصل الأمر إلى حد موافقة العاملين بالأجر على تخفيض قدراتهم الشرائية بثلاثة أو أربعة أبناط. وكانت النتيجة مدهشة حقاً. فابتداءً من عام ١٩٨٤م تمكّن الاقتصاد الألماني من مواصلة نموه، وأنشأ فرص عمل جديدة، وكسب أنصبة لها وزنها في الأسواق. كما أن التأخر الذي نجم عن الإضراب الكبير في عام ١٩٨٤م أمكن التغلب عليه بفضل التعبئة العامة التي ارتضاها كل العمال. ولكن المنشآت اليابانية حصلت على تضحيات أكبر من ذلك في عام ١٩٧٥م، غداة الصدمة البترولية الأولى.

والإدارة المشتركة سلاح اقتصادي ماضٍ شريطة حسن استخدامه. وهناك مثال آخر على أي حال، إذا كنا لا نزال في حاجة إلى التدليل على مدى أهميتها الحاسمة في المنافسة الدولية. فأهمية هذه المشاركة في مجال التدريب معروفة. والواقع أن الثروة الحقيقية لدى أي منشأة ليس رأسمالها ولا عقاراتها بل كفاءة عمالها وتمرسهم في عملهم. وفي هذا المجال أيضًا يتمتع النموذج الرايني بخبرة كبيرة وطويلة المدى. ويقوم نظام التدريب هو أيضًا على التعاون الوثيق بين المنشآت والعاملين لديها. ويعتبر التدريب من الأولويات القومية منذ عدة سنوات، وهو يعتمد على ثلاثة مبادئ أساسية:

(١) فهو يتم توفيره لأكبر عدد. ففي ألمانيا أعلن ٢٠٪ من العاملين أنهم لم يحصلوا على أي مؤهل في مقابل ٤١,٧٪ في فرنسا. وتولي ألمانيا أهمية خاصة للتدريب بالمقارنة مع فرنسا. ويحصل على هذا التمرين المهني ٥٠٪ من الشباب الألمان البالغ السادسة عشرة من عمره، والذي أنهى دراسته الإلزامية، في مقابل ١٤٪ في فرنسا وبريطانيا. ونتيجة ذلك أن أقل من ٧٪ من الذين بلغوا السادسة عشرة عاطلون عن العمل أو يشتغلون دون حصولهم على أي تدريب تكميلي، بينما تصل تلك النسبة إلى ١٩٪ في فرنسا و٤٤٪ في بريطانيا. وأخيرًا فإن الفروع المهنية المقابلة لشهادتي الدراسة المهنية، والتأهيل المهني في

فرنسا تحظى بمركز أفضل. وهي تنطبق على ٣٣٪ من العاملين في ألمانيا في مقابل ٢٥٪ في فرنسا.

(٢) وبصفة عامة فإن نظام التدريب الألماني أقرب إلى المساواة بدرجة ملحوظة بالمقارنة مع الولايات المتحدة (انظر الفصل الثاني) بل ومع فرنسا أيضًا. وإذا كانت النخبة الأمريكية (والفرنسية) مؤهلة أحيانًا بدرجة أكبر من النخبة الألمانية، إلا أن المستويات الوسطى أقل منها بكثير. والنقابات الألمانية أول من يعترف بذلك. ويلاحظ اتحاد النقابات الألمانية أن من بين ١٠٠ شخص يكون الـ ١٥ الأول من حيث الكفاءة من فرنسا لا ألمانيا، ولكن جميع الباقي أفضل بدرجة كبيرة في ألمانيا. وعليه فمن الواضح أن ألمانيا تبني قاعدة ديناميكيته الصناعية وقدرتها على المنافسة على تلك المستويات الوسطى (انظر تقرير وزارة الصناعة الفرنسية عن عام ١٩٩٠م الذي وضعه آلان بوكاي وكوستا دي بورجار). وفي البلدان الأنجلو-ساكسونية، كما في فرنسا، لا يعمل التدريب المهني على نحو جيد إلا باعتباره رياضة تمارسها النخبة، أما في البلاد الراينية فهو رياضة جماهيرية.

(٣) تتولى أساسًا المنشآت والمساعدات المالية الفيدرالية تمويل التدريب المهني. أما مضمونه فيركز على اكتساب سلوكيات الدقة والانتظام في العمل والفعالية. والتدريب في ألمانيا هو السبيل الحقيقي للترقية والطريق الطبيعي للنجاح المهني. فمن بين كل عشرة صبية تحت التمرين، يحصل تسعة منهم على شهادة بهذا الخصوص، ويواصل ١٥٪ منهم تدريبهم على مستوى أعلى. ومما لا شك فيه أن الاحتراف يعترف به بدرجة أكبر منه في فرنسا. وقد جاء في دراسة جرت مؤخرًا حول ألمانيا الاتحادية أن: «الفرد يصبح من الكوادر القيادية إلا بعد الأربعين من عمره، وفقًا لما أثبتته من كفاءة، لا حسب الشهادات التي حصل عليها. وهناك روابط وثيقة للغاية بين المنشآت والجامعات. كما أن كل القادة الكبار يقدمون دروسًا» (ميشيل جوديه، مجلة المستقبليات، ١٩٨٩م).

وبات التدريب المهني في علاقته مع الإخلاص للمنشأة أحد ساحات المعركة بين نموذجين للرأسمالية. وهنا تكون جميع المنشآت ملتزمة به وكافة العاملين حريصين عليه. وتتلخص المسألة فيما يلي:

وفقًا للنموذج الأنجلو-ساكسوني، فإن توصل المنشأة إلى الحد الأقصى من القدرة على المنافسة يتم عن طريق رفع قدرة من يعملون لديها على المنافسة إلى أقصى حد. ولذا يتعين دائمًا كسب خير من يثبتون كفاءتهم برفع مرتباتهم باستمرار حسب قيمتهم في السوق حتى لا يتروكوا المنشأة. وعليه يكون المرتب فرديًا أساسًا وغير مستقر شأنه شأن الوظيفة نفسها.

وحسب المفهوم الرايني-الياباني، لا يعتبر ذلك القضية الأساسية. فصاحب العمل له أن يعامل مستخدميه كأحد عوامل الإنتاج ليس إلا، يتم شراؤه وبيعه في السوق كما لو كان من المواد الأولية الداخلة في الإنتاج. فعليه أن يحرص، بالعكس، على الحفاظ على الاستقرار والإخلاص، وتوفير التدريب المهني المرتفع التكاليف، وعليه فبدلاً من دفع الأجور لكل فرد على حدة، حسب قيمته المؤقتة في السوق، يتعين على المنشأة أن تؤهل الكوادر، وأن تتجنب الحزازات المدمرة.

### الليبرالية المنظمة<sup>١</sup>

مما لا شك فيه أن الإيمان بالليبرالية وعدم الثقة في الحكومة متأصلان للغاية في ألمانيا الاتحادية، إن لم يكن بدرجة أكبر مما هو الحال في الولايات المتحدة. فالتوجيه الاقتصادي يُنظر إليه رسمياً على أنه من الخصائص التاريخية للنظم التسلطية، وبالأخص النازية. وهكذا تبرزت ألمانيا الاتحادية بوضوح من النظام الاقتصادي الموجه منذ الإصلاح النقدي للودفيج ارهارد في عام ١٩٤٨م، وتبنت صيغة متميزة للاقتصاد الرأسمالي الليبرالي (اقتصاد السوق الاجتماعي). وكان ذلك أساساً لتلك النظرة للعالم التي دافعت عنها مدرسة فريبورج. فوفقاً لتلك المدرسة، يتميز اقتصاد السوق الاجتماعي بمبدأين أساسيين:

- يجب أن تقوم دينامية الاقتصاد على السوق التي يتعين أن يتوفر لها أكبر قدر من الحرية في التصرف خاصة في مجالي الأسعار والأجور.
- سير عمل السوق لا يمكن أن يحكم وحده الحياة الاجتماعية بوجه عام. ويجب أن يكون متوازناً ومتراجحاً مع ما تطرحه مقدماً المقتضيات الاجتماعية وأن تضمنه الدولة. وعليه يكون تعريف الدولة الألمانية بالدولة الاجتماعية.

ويشكل اقتصاد السوق الاجتماعي كلاً متكاملًا:

- فتتأثر دولة الرفاهية (مشروع بفريدج) يجعل الدولة الاجتماعية حامية الرعاية الاجتماعية والتفاوض الحر بين الشركاء الاجتماعيين.

<sup>١</sup> الاستطرادات الواردة بعد ذلك تسترجع أساساً دراسة أجراها جيروم فينيون، الذي أقدم له جزيل شكري.

- والتيار الاشتراكي الديمقراطي (المنحدر من جمهورية فيمار) يقوم على مشاركة العاملين بالأجر في حياة المنشأة والمؤسسة. وعلى هذا الأساس تواصل تطور التشريع المتعلق بالإدارة المشتركة طوال السنوات العشر الأولى من إعادة تعمير ألمانيا، ولا تزال تدور حوله حتى الآن مناقشات حامية.
- القانون الأساسي الصادر في عام ١٩٤٩م، وهو بالتأكيد العنصر الأكثر أصالة؛ إذ جعل إدارة النقد العماد المستقل ذاتياً (أي السياسة المضادة للأزمة). ويقدم البنك المركزي الألماني بوضعه الراهن أقوى صورة لذلك، رغم أنه ليس دستورياً بشكل مباشر.
- واستقلالية البنك المركزي مرتبطة بمجمل نظام البنوك التجارية، مما يحث تلك البنوك على القيام بدور كبير في تمويل المنشآت. فما كان يمكن أن تكون سياسة الاستقرار النقدي بهذا المستوى من الفعالية لو أن البنوك التجارية لم تكن ملزمة بتمويل الصناعة بقروض طويلة الأجل.
- تدخل الدولة وإصدارها التوجيهات مرفوضان؛ إذ ما أديا إلى تشويه المنافسة. وتتمثل الفكرة الأساسية هنا في وحدة الظروف التي يتم التنافس في ظلها.

ومنذ أكثر من ثلاثين سنة، وأنا أدرس الاقتصاد الألماني وأتعامل مع الألمان، لا أزال مندهشاً إزاء الصعوبة التي يصادفونها في إفهام الأجانب بأن نظامهم الاقتصادي ليبرالي أصيل. ولا ينازع أحد بالطبع في أن الاقتصاد الألماني بأسره يقوم منذ نصف قرن على حرية التبادل التجاري. والانتقاد الوحيد القائم على أساس يتعلق بصرامة المعايير. فقد وضعت الصناعة الألمانية منذ أكثر من مائة سنة معايير مهنية، يزيد من حرصها عليها كونها متشددة بصفة عامة من حيث الجودة، وإقبال المستوردين، أي العملاء في أنحاء العالم على تلك المنتجات الألمانية.

وإذا تركنا جانباً هذه النقطة، فإن اقتصاد السوق الاجتماعي يرى أنه لا يحق للدولة أن تتدخل في الحياة الاقتصادية أو الاجتماعية إلا لسببين فقط، يفرضان عليها واجب التدخل: السبب الأول هو المساواة في ظروف التنافس. ومن هنا تنبع أهمية مكتب الكارتلات الاتحادي الذي يسهر بكل عناية على منع الاتفاقات الاحتكارية وسوء استخدام الوضع المسيطر. ومن جهة أخرى فإن ضمانات المساواة في التنافس تقتضي مساعدة المنشآت الصغيرة الحجم والمتوسطة ضد شطط نفوذ المنشآت الكبيرة. ومن هنا تأتي الشروط المجزية في مجالي الإقراض والضرائب (يوجد نفس هذا المفهوم تقريباً في الولايات المتحدة

من خلال إدارة الأعمال الصغيرة (SMALL BUSINESS ADMINISTRATION)، كما أن المساواة في المنافسة بين الأحزاب السياسية في البلاد تقتضي أيضاً اتباع سياسة في تنمية البلاد تهتم بالأخص بتطوير المرافق العامة في المناطق الأقل حظاً. والتجربة الألمانية في هذا المجال تقدم مثلاً نموذجياً حقاً. وأخيراً، وبما أن بلداناً أخرى تمول نفقات البحوث من الأموال العامة تحت ستار الميزانية العسكرية، فمن الطبيعي أن تقدم ألمانيا الاتحادية على نفس الشيء.

والمبرر الثاني لتدخل الدولة طابعه اجتماعي. ومن هنا يأتي الدعم الذي يقدم للترسانات البحرية والمناجم بغية جعل إيقاع التكيف مع العمل في ظل تلك الظروف «إنسانياً». وتلك هي السياسة التي كانت لها الغلبة بنجاح كبير في المجمع الأوروبي للفحم والصلب الذي تمثلت مهمته في تحسين أوضاع الجانب الأكبر الأوروبي في مجال المناجم والحديد. ومن جهة أخرى فإن المفاهيم الألمانية تقضي بأن يقوم العمال بدور إيجابي أولاً في الإدارة الاجتماعية بالمنشآت، وأن يشاركوا أيضاً في الإدارة الاقتصادية والمالية كما رأينا من قبل.

ويشكل تزايد انتماء ألمانيا بقوة إلى السياسة الزراعية المشتركة الخاصة بالسوق الأوروبية المشتركة، يشكل بطريقة أو بأخرى مجمل تلك المبررات المختلفة التي تدعو للتدخل: المساواة في المنافسة، والاهتمام بالتطورات الاجتماعية، وتحسين المرافق العامة. وفضلاً عن ذلك تقوم الزراعة الألمانية منذ فترة وجيزة بدور إيجابي متزايد بفضل ما تحصل عليه من مساعدات بهذا الخصوص، من أجل تحسين البيئة، وحماية الطبيعة. وأخيراً فمن الواضح أن ألمانيا تظل بلدًا يميل بقوة إلى الحماية فيما يتعلق بأسهم المنشآت.

وهذا باختصار ما يسمى أحياناً «الليبرالية المنظمة» (ORDO-LIBERALISM). ومن المفهوم أن هذه الليبرالية لا تحول أبداً دون أداء الدولة وظيفتها المنوطة بها. ولذا فإن نصيب النفقات العامة من إجمالي الدخل القومي الألماني (٤٧ إلى ٤٨٪) يكاد يكون مرتفعاً بنفس الدرجة في فرنسا (٥١٪) رغم ما في ذلك من مفارقة، وهو يزيد عما هو عليه في اليابان (٣٣٪). وفي كل من ألمانيا وفرنسا يمثل التمويل العام للمنشآت حوالي ٢٪ من إجمالي الدخل القومي. والواقع أن السلطات العامة في ألمانيا الاتحادية، لا مركزية إلى حد كبير، مما يفرض السعي إلى الحوار والتوصل إلى اتفاق، حتى إنه قيل «إن الليبرالية الاتحادية ستار لتدخل المقاطعات». وهذا ليس صحيحاً تماماً.

أما الحقيقة فتتمثل على العكس في كون السلطة المركزية في ألمانيا تنطلق من المقاطعات (اللاندرز) ومن حصول المدن، وفقاً لتقليد قديم، على استقلالها وما يرتبط بذلك من سلطات تخصها، وذلك على غرار تعامل سويسرا مع كانتوناتها وهكذا فإن اختصاصات كل طرف محددة بدقة، كما يشهد على ذلك بالأخص توزيع إمكانات الميزانية. فميزانية الدولة تبلغ ٢٨٠ مليار مارك في مقابل ٢٧٠ ملياراً للمقاطعات، و ١٨٠ مليار لبلديات المدن. والدولة تتكفل بنفقات الأجهزة الإدارية العامة والمساعدات المقدمة للميزانيات الاجتماعية والدفاعية. والمقاطعات مسؤولة عن التعليم والأمن العام. أما المراكز التابعة للمقاطعات فتقوم بتمويل المساعدات الاجتماعية والمرافق الرياضية والثقافية ... إلخ.

ويفرض هذا التقسيم التشاور باستمرار وإعادة توزيع الإمكانيات المالية. كما أن موارد المقاطعات تخضع للتساوي حتى لا يتوفر لأىٍّ منها دخل عن كل فرد يقل بنسبة ٥٪ عن متوسط المجموع! هذا بينما الفارق المقابل يتراوح بين ٢٠ و ٣٠٪ في المناطق الفرنسية. أما الفارق بين الولايات الأغنى والولايات الأشد فقراً في الولايات المتحدة فيبلغ ٥٠٪. وهناك درس آخر من التجربة الألمانية وجدت صعوبة شديدة لإفهامه للبعض في فرنسا. فأغلبية الفرنسيين موقنة بأن فرنسا، الدولة المركزية التي لا يزال دور المجتمعات المحلية فيها ضئيلاً بالمقارنة مع دور الدولة، رغم قانون ديفير حول اللامركزية، هي بالطبع البلد الذي يتوفر فيه أكبر قدر من المساواة في توزيع الثروات على الصعيدين الجغرافي والاجتماعي! غير أن الواقع يثبت عكس ذلك، فألمانيا بالذات هي التي تقدم المثال الجلي في التضامن الاجتماعي وفي السياسة النشطة لتحسين المرافق في أنحاء البلاد. وأخيراً يتم تنفيذ التخطيط المتفق عليه لتنسيق عمل مختلف الجماعات العامة. وهو يمارس في إطار العقود المبرمة من أجل تحقيق مشروع مشترك. والهدف من ذكر كل تلك الأمثلة هو إلقاء الضوء على مدى تفرس الإدارات والسياسة فيما وراء نهر الراين في التعامل بواسطة آليات التفاهم.

فهم يطبقون تلك الأساليب في كافة المجالات تقريباً. ولا تتدخل الدولة فيما يتعلق بالأجور ولكنها تحث الشركاء الاجتماعيين على احترام بعض المعايير، وعدم إثارة اضطرابات في التوازنات الاقتصادية والنقدية الكبرى. ففي مجال الصحة مثلاً، كان المستشار هلموت شميدت هو الذي حث أرباب العمل والنقابات وصناديق التأمين ضد المرض على الاتفاق على خفض النفقات الطبية. وهناك فارق شاسع بين ذلك الوضع والمقابل له في فرنسا، حيث قام القطاع العام لمدة طويلة بدور رئيسي في تطور الأجور.

## نقابات قوية ومستؤلة

غير أن هذا التشاور الدائم والتفاهم النموذجي ما كان يمكن تصوره لولا تواجد النقابات القوية والمستؤلة، الممثلة حقًا للعمال. وهذه الصفات متوفرة بلا جدال في النقابات الألمانية. فبينما نجد تحولًا ملحوظًا إزاء المنظمات النقابية في مختلف أنحاء أوروبا، فإن النقابات الألمانية تشهد من جديد تزايدًا في عدد أعضائها بعد تراجع محدود في بداية الثمانينيات. لقد استعاد معدل انتماء القادرين على العمل للنقابات، وهو من أعلى المعدلات في العالم، استعاد مستواه في الستينيات، أي بنسبة ٤٢٪ في مقابل ١٠٪ بالكاد في فرنسا. وهكذا تضم النقابات فيما وراء نهر الراين تسعة ملايين عامل بالأجر، من بينهم ٧,٧ مليون أعضاء في اتحاد النقابات الألمانية وحده.<sup>٢</sup> وتتناسب القدرات المالية لتلك النقابات مع حجم تمثيلها، خاصة وأن الاشتراكات مرتفعة نسبيًا (٢٪ من الأجر، يقطن منه مباشرة). وهكذا تجد النقابات تحت تصرفها إمكانات للتحرك يحسدها عليها أغلب نقابات العالم؛ إذ لديها ثلاثة آلاف مستخدم في أجهزتها الاتحادية، وذمة مالية لا تزال ضخمة رغم المصاعب التي تواجهها، وشركة تأمين تابعة لها (VOLKSFÜRSORGE) وبنكها BFG، وبالأخص شركتها العقارية. ولكن لدى تلك النقابات صناديق الإضراب التي تمكنها عند الضرورة من أن تدفع للعمال المضربين أو الذين أغلقت في وجوههم المصانع التي يعملون بها، ما يعادل ٦٠٪ من أجرهم. وتلك أداة ردع فعالة للغاية في تعاملها مع أرباب العمل. وقد تمكّنت النقابات الألمانية أيضًا من تنظيم عمليات اختيار وتدريب أعضائها المنتخبين في الأجهزة التمثيلية. ولديها مراكز للبحث الاقتصادي والاجتماعي تمكنها من متابعة تطور الأحداث ... ولذا فإن مستوى تدريب مستخدميها النقابيين مرتفع بشكل ملحوظ. وبوسع هؤلاء أن يقدموا خلال المفاوضات مع أرباب العمل سيناريوهات للأجل المتوسط متماسكة ومدعمة بالحجج والأسانيد، هذا عدا توفر وسيلة إضافية لهم للتدخل والضغط من خلال تواجدهم في البرلمان الاتحادي عن طريق نوابهم المنتخبين. فالعديد من النواب المهمين يأتون من العالم النقابي. ف ٤٠٪ من نواب الحزب الديموقراطي المسيحي والحزب الاجتماعي المسيحي أعضاء في نقابات. ومما لا شك فيه أن ذلك التداخل بين العالمين النقابي والسياسي ييسر الاتفاق والتسويات المرنة.

<sup>٢</sup> يبلغ حاليًا عدد أعضاء اتحاد النقابات الألمانية وحده ١٠,٦ مليون عضو بعد إعادة توحيد البلاد وفقًا لما ورد في جريدة الموند الفرنسية بتاريخ ١١/٥/١٩٩٤م.

غير أن تلك القوة الهائلة توضع في الغالب في خدمة المجتمع (انظر برونو كوستا دي بورجار وآلان بوكاي المذكورين آنفاً). وبعبارة أخرى فإن النقابات الألمانية أكثر إحساساً «بمسئوليتها» الاقتصادية بالمقارنة مع مثيلاتها في الخارج. فهي تدير جزءاً كبيراً من نظام التأهيل مع أرباب العمل، وتناقش التدريب المتواصل ومضمون ذلك التعليم. كما أنها تتولى مسؤولية مراكز تأهيل العاطلين عن العمل وتساهم في إعادة ١٥٠ ألفاً للعمل في كل سنة.

وكما هو معروف فإن مواقف تلك النقابات تظل محسوبة ومتعلقة؛ إذ تضع في اعتبارها المقتضيات الاقتصادية. والموقف المتوافق مع الاتفاق يكون مجزياً نظراً لأن الأجور مرتفعة في ألمانيا، كما سبق أن قلنا. وهناك سمتان مميزتان للحوار الاجتماعي فيما وراء نهر الراين يلقي عليهما الضوء الحرص على عدم تعريض التوازنات الكبرى للخطر، وعدم تشجيع التضخم الذي تخشاه ألمانيا بالذات:

- (١) عمليات التفاوض المنتظمة، وهي تشمل ما بين ثلاث أو أربع سنوات، وتعود آخر موجة كبيرة من التفاوض حول الأجور إلى عامي ١٩٨٦م، ١٩٨٧م.
- (٢) طوال مدة سريان الاتفاق، تتعهد النقابات بعدم إثارة منازعات حول أحكامه. وهكذا فإن عدد أيام العمل التي تضيع بسبب الإضرابات في ألمانيا أقلها في كل العالم الغربي (٢٨ ألفاً في مقابل ٥٦٨٠٠٠ في فرنسا، و ١٩٢٠٠٠٠ في بريطانيا و ٥٦٤٤٠٠٠ في إيطاليا، و ١٢٢١٥٠٠٠ في الولايات المتحدة).

ويتعيّن أن نذكر إلى جانب قوة النقابات وتعاملها عن طريق الاتفاق ومن خلال الإدارة المشتركة، تلك الحيوية الاستثنائية التي تتميز بها الجمعيات الألمانية. فروابط الباحثين، على سبيل المثال، تضم ٨٠ ألف باحث من المهتمين بالشؤون العلمية في كافة أرجاء ألمانيا. وهي تنشر المعلومات العلمية وتهتم بمستقبل أعضائها وظروف عملهم وتشكّل بذلك إدارة حقيقية غير رسمية، مرنة ونشطة في مجال البحث العلمي. أما روابط الدفاع عن البيئة، على سبيل المثال أيضاً، فقد أثبتت مراراً وتكراراً قوتها وحرمتها في إعداد الملفات.

والحاصل أن الجمعيات التي تضم قوى المجتمع المدني الحية وتعبئها، تقوم بدور هام للغاية في تسيير النموذج الرايني في ألمانيا، فهي بمثابة مؤسسات وسيطة وموقع يعبر المواطنين من خلاله عن آرائهم.

على أن كافة تلك المؤسسات سواء كانت سياسية أو نقابية أو جمعيات ما كان يمكن أن تجدي نفعًا لو لم يكن تحرُّكها قائمًا على أخلاقيات جماعية خاصة.

## قيم مشتركة

والبلاد التي أدرجناها هنا في النموذج الرايني تشترك معًا في نهاية المطاف، في عدد من القيم، نذكر الأساسية منها:

(١) فهي أولاً، وكما سبق أن رأينا، مجتمعات مساواة نسبياً. فالتدرج في الدخل وجداول الأجور أقل مما هي في البلدان الأنجلو-ساكسونية. وفضلاً عن ذلك فإن النظام الضريبي موزع على نطاق أوسع. والأمر لا يقتصر على تغلب الضريبة المباشرة على الضريبة غير المباشرة. ولكن الشرائح الضريبية العليا فيها أعلى مما هي في بريطانيا (٤٠٪) والولايات المتحدة (٣٣٪)، وإضافة إلى ذلك هناك ضريبة مفروضة على رأس المال ومقبولة من الرأي العام.

(٢) المصلحة الجماعية تتغلب عادة على المصالح الفردية بالمعنى الضيق للكلمة. ففي هذا النموذج تكتسب الجماعة التي ينتمي إليها الفرد أهمية خاصة، سواء كانت المنشأة أو المدينة أو الجمعية أو النقابة، فجميعها مؤسسات تحقق الحماية والاستقرار. والأولوية التي تحظى بها المصلحة العامة تتجلى من خلال أمثلة لا تحصى ولا تعد، قد يثير بعضها دهشتنا. فقد وافقت نقابة أي. جي. ميتال، الخاصة بالعاملين في مجال التعدين، على التخلي من تلقاء نفسها، عن مطلبها المتعلق بالعمل ٣٥ ساعة في الأسبوع عندما أُعيد توحيد ألمانيا، هذا رغم أنها كانت تنتظر منذ ثلاث سنوات انتهاء اتفاقها مع أرباب العمل للتفاوض حول ذلك. وقد أعلن رئيس النقابة أن أعضاءها يرون أنه يتعين أولاً مواجهة تحدي إعادة توحيد البلاد.

ولا تعني تلك الأفضلية الممنوحة للمصلحة الجماعية أن بلدان النموذج الرايني تناصر الجماعية أو حتى الاقتصاد المركزي. بل إن مبدأ الليبرالية واقتصاد السوق واردة على العكس في الميثاق الأساسي لألمانيا الاتحادية. وقد عرفنا من قبل أن مكتب الكارتلات المنافسة الحرة بكل صراحة. فقد حال مثلاً دون أن تشتري منشأة ألمانية منافساً أجنبياً، نظراً لأن تلك الخطوة قد لا تؤمن المنافسة الحرة. ويصعب تصور مثل هذا المنع في فرنسا حيث يستقبل شراء أي منشأة أجنبية بصيحات حماسية. كما أنه لا يوجد تخطيط

إرشادي على الطريقة الفرنسية، سواء في ألمانيا أو سويسرا أو اليابان أو هولندا. فالدولة لا تحل أبداً محل السوق وهي تدفعها في أحسن الأحوال إلى اتخاذ اتجاه أو توجيه معين، ليس إلا.

ومع ذلك فإن اقتصاد السوق الألماني هذا، هو في الوقت نفسه اقتصاد اجتماعي كما يدل على ذلك اسمه. فالمؤسسة الاجتماعية قوية تقليدياً في هذا البلد منذ أمد طويل. والتأمين الصحي لا يتطلب هناك سوى مشاركة متواضعة تبلغ حوالي ١٠٪ في مقابل ٢٠٪ في فرنسا و٣٥٪ في الولايات المتحدة. كما أن المعاشات أيضاً سخية لأنها تعتمد إلى حد كبير على الادخار الفردي الذي تديره المنشآت.

وهذا التوازن الاجتماعي في الرأسمالية الرأينية ينعكس على الصعيد السياسي، على عكس ما يجري فيما وراء الأطلسي. فمشاركة المواطنين في الحياة العامة في تلك البلدان إيجابية وواسعة النطاق، وتظل معدلات الامتناع عن التصويت منخفضة نسبياً، والأحزاب قوية وبنيتها متينة، ولذا فهي تستطيع أن توفر تدريباً راقياً لأعضائها وممثليها المنتخبين، من خلال هيئات مرموقة مثل مؤسسة إبيرت التابعة للحزب الاشتراكي الديمقراطي أو مؤسسة أديناور التابعة للحزب الديمقراطي المسيحي. وعلى أي حال فإن القانون يلزم الساسة بالمشاركة النشطة في حياة المؤسسات، وهناك غرامات منصوص عليها في حالة التغيب عن جلسات البرلمان، وتصويت أعضاء البرلمان فردي، كما أن الجمع بين المناصب المنتخبة محدد بكل حزم باثنين فقط.

فالنموذج الرأيني أصيل إذن. وهو يجسد توليفة موفقة بين الرأسمالية والاشتراكية الديمقراطية. والإحساس بالتوازن الذي يوحي به بدا مغرٍ غير أن فعاليته لا تقل إغراءً هي أيضاً.

على أن ما يثير الدهشة حقاً أن كل ذلك يظل مجهولاً إلى حد كبير. فمن المعروف أن الشعوب السعيدة ليس لها تاريخ. والسعادة ليست قصة نجاح، على الطريقة الأمريكية.

## الفصل السادس

# تفوق النموذج الرايني اقتصاديًا

تتطلب الأوضاع الغريبة للغاية إعمال الذاكرة لكي يكون تقديرنا لها سليمًا. فلنتذكر كيف كانت حالة التوازن في العالم بعد الحرب العالمية الثانية. لقد حققت الولايات المتحدة نصرًا لا يشاركها فيه أحد، كما وقعت بطريقة مأساوية بقنبلتها الذرية على الوثيقة التي تفرض هيمنتها على العالم. فأمريكا تلك الدولة العسكرية الكبرى، التي لم تطلها الحرب على أراضيها كانت في الوقت نفسه قوة اقتصادية كبرى لم تحد من الأعباء الضريبية، بل استخلصت فائضًا من ميزانيتها لمساعدة أوروبا التي دمرتها الحرب، وذلك في إطار مشروع مارشال. ولم يكن الاتحاد السوفيتي قادرًا آنذاك على تحديثها بشكل متواصل كما تجلّى ذلك أثناء أزمة حصار برلين. وبهرت ثقافة المنتصر — أي أسلوب الحياة الأمريكي — العالم بأسره، وقد جاء به جنود البحرية الأمريكية عندما نزلوا على شاطئ أوماها. بل إن ذلك الإبهار شمل أيضًا ولأمد طويل أعداءها السابقين الذين تغلبت عليهم.

أما دولتا المحور الكبيرتان، ألمانيا واليابان، فقد دفعتا ثمنًا غاليًا للهزيمة التي لحقت بهما. إنها بلاد نزفت دماؤها، ومدن لحق بها الدمار، وصناعات خُربت، وأمم أصابتها في أعماقها صدمة المغامرة الدامية التي ساقها إليها قادتها. أما درسدن أو ناجازاكي، وبرلين أو هيروشيما فقد تحولت إلى مساحات شاسعة ومخيفة من الحجارة التي اكتوت بلهب النار، لتؤكد بذلك مدى الكارثة الخطيرة التي يستعصي تحديد حجمها.

## انتصار المهزومين

وبعد أقل من نصف قرن ... في التاسع عشر من أكتوبر ١٩٨٧م، هزت الأسواق المالية فجأة كارثة عمت البورصات. وفي نيويورك انتاب الدوار وول ستريت. وإزاء تلك الطامة الكبرى وتجنبًا للمزيد من التدهور، لجأت الحكومة الأمريكية إلى حقن الدوائر المالية بأموال سائلة.

وبعبارة أخرى فقد فتحت صنبور الدولارات على آخره عن طريق الاحتياطي الفيدرالي. ولكن هل يعلم الناس أنها استشارت قبل الإقدام على هذه الخطوة ... بنك اليابان والبنك المركزي الألماني، بل وحصلت على موافقتهما؟ إنه لانقلاب حقاً في علاقات القوى: فالمهزومون بالأمس، يملون اليوم — بأدب جم — شريعتهما على من انتصروا عليهم بالأمس. وبعد ذلك بقليل، وبنفس الطريقة فرضت ألمانيا الاتحادية على العالم، بلا عناء، توحيد أراضيها، بأن «اشترت» تقريباً الجمهورية الديموقراطية الألمانية التي أفلست. على أنها أثبتت في الوقت نفسه أن باستطاعتها أن تتحمل وحدها هذا العبء الاقتصادي. ففي نهاية عام ١٩٨٩م، لم تطالب حكومة بون أحداً بمساندتها أو مساعدتها. بل إن الألمان وقعوا، على العكس وفي الوقت ذاته موسكو، اتفاقات للمساعدة الاقتصادية، فحواها تمويل ألمانيا لعمليات إعادة فرق الجيش الأحمر المعسكرة في ألمانيا الديموقراطية سابقاً إلى وطنها تدريجياً (بما في ذلك بناء ثكنات جديدة لهم في الأراضي السوفيتية!) وباختصار فإن ألمانيا صاحبة الثروات الطائلة، أصبح في متناول يدها ما يلزم لشراء استقلالها كاملاً وبالدفن نقدًا وعدًا.

وهكذا أصبح المهزومان السابقان، اللذان تبنيا حديثاً الرأسمالية الرابنية، قد أصبحا خلال أقل من جيلين العملاقين الاقتصاديين الكبارين في العالم والمنافسين المباشرين للهيمنة الأمريكية السابقة. وبالطبع هناك لكل منهما دوافع خاصة هيأت لهما هذا التفوق. وبعبارة أخرى هناك سمات متميزة لكل من الاقتصاد الياباني والألماني، مختلفة عن بعضها ولا يمكن حصرها في تصميم واحد مشترك. ومع ذلك هناك سمات مشتركة كثيرة بين هاتين الرأسماليتين المنتصرتين تمكننا من التقدم بافتراض إجمالي لتفوق نموذج، بل وتفوقات عدة كما سيتبين لنا.

ولنبداً بالاقتصاد، فهو المصدر الحقيقي للقوة اليوم. ففي هذا العالم الذي انتصرت فيه الرأسمالية، ولو من خلال هزيمة خصمها الأيديولوجي، ستنقل السلطة إلى أيدي من سيعرفون أولاً كيف يمكنهم تحقيق أفضل مكسب اقتصادي. وفي هذا المجال يبدو تفوق النموذج الرابيني أقوى فأقوى.

ومع أن الدولار لم يعد كما كان قبل عام ١٩٧١م — الذي شهد نهاية إمكانية استبدال قيمة الدولار بمقابلته من الذهب كما تقرررت أصلاً في بريتون وودز (١٩٤٦م) — إلا أن أمريكا لا تزال تتمتع بامتياز نقدي حقيقي ورثته من نفوذها السابق (انظر الفصل الأول). وهذا الامتياز حقيقي ولا يزال سارياً. غير أنه يتعرض أكثر فأكثر للتهديد،

من جراء انتقال ألمانيا واليابان إلى صف القوى النقدية. فالمارك والين يزرححان شيئاً فشيئاً الدولار من مواقعه.

فهاتان العملاتان تمثلان ٣٠٪ من أرصدة البنوك المركزية من العملات الصعبة. وقد تضاعف هذا الجزء من الاحتياطي الدولي ثلاث مرات خلال عشرين سنة، علماً بأن البنك المركزي الألماني وبنك اليابان بذلا باستمرار الجهود من أجل الحد من انتشار عملتيهما عالمياً حتى يتمكن كل منهما من الإبقاء على سيطرته على عملته. وبوسعنا أن نتصور ما كان سيحدث، ومدى ثقل كل من العملتين لو أن السلطات النقدية الألمانية واليابانية انتهجت سياسة أكثر مرونة.

على أن هذا الوزن الحقيقي الذي أصبح ضخماً، يواكبه ما يمكن أن نسميه «الوزن السيكولوجي». والواقع أن العملتين تتمتعان فعلاً بوضع العملة الصعبة، دون التقيد في هذا الصدد بالشكليات. فالرأي العام يرى أن الأرصدة من الماركات، وأيضاً من الينات — ولو بدرجة أقل — تعني قيمة مضمونة اقتصادياً. وهكذا تحول البلدان تدريجياً إلى مركزين لمنطقة نقدية جغرافية تدور في فلكها عملات البلدان المجاورة لها.

### صاحب الجلالة المارك

وأوروبا تقدم مثلاً جيداً في هذا الصدد من خلال النظام النقدي الأوروبي (EMS) الذي أضحى إلى حد ما منطقة المارك. ويعود النظام النقدي الأوروبي إلى عام ١٩٧٩ م. وكان الهدف منه، بمبادرة المستشار هلموت شميدت والرئيس جيسكار ديستان، إقامة نظام لتبادل العملات، في حدود بلدان الوحدة الاقتصادية الأوروبية، باستثناء بعضها ومنها بريطانيا، حيث لن «تُعوم» عملات كل من تلك البلدان بالنسبة لبعضها إلا في حدود ضيقة. كما تم تحديد وحدة نقدية مرجعية، وهي الإيكو (EUROPEAN CURRENCY UNIT-ECU) تتكون من «سلة» من العملات الأوروبية. وكان الهدف من ذلك مزدوجاً:

(١) تحجيم تقلبات أسعار العملات التي تلحق الضرر بالتبادل في إطار السوق الأوروبية المشتركة.

(٢) فرض انضباط مشترك على كل بلد من البلدان الأعضاء التي سيتعين عليها انتهاج سياسة اقتصادية تتمشى مع ما التزمت به فيما يتعلق بمعدلات التبادل.

وقد تم التوصل إلى ذلك الهدف المزدوج، ومما لا شك فيه أن النظام النقدي الأوروبي حقق نجاحاً لا يمكن إنكاره. وبالطبع تطلب الأمر إجراء بعض التعديلات، ولكن بوسعنا

أن نقول إن العملات ظلت ثابتة نسبياً في علاقة كل منها مع الأخرى في حدود هذا النظام. وفيما يتعلق بالانضباط الاقتصادي الذي التزم به كل بلد عضو، نذكر على سبيل المثال «التحول الصارم» الذي قرره الحكومة الاشتراكية الفرنسية في عام ١٩٨٣م، وكان قد أملاه أساساً العزم على البقاء في إطار النظام النقدي الأوروبي، واحترام قيوده وإنقاذ الفرنك.

ومع ذلك فإن ألمانيا هي التي حققت أكبر كسب من النظام النقدي الأوروبي. كيف؟ هناك على الأقل ميزتين حصلت عليهما ألمانيا:

(١) فقد أكد المارك أكثر فأكثر خلال كل تلك السنوات مركزه كعملة مرجعية في أوروبا. فكل العملات الأخرى في إطار هذا النظام النقدي الأوروبي يتم تعديل أسعارها بالرجوع إليه. وهكذا فإن السياسة النقدية لكل دولة تجد نفسها شاءت أم أبت، مقيدة إلى حد كبير بسياسة شريكها الألماني. ففي فرنسا مثلاً يراقب البنك المركزي يومياً، بل وساعة بعد ساعة أسعار التبادل بين المارك والفرنك. وعندما يتبين له أن الفارق بينهما كبير فإنه يتصرف فوراً على هذا الأساس. كما تفعل البنوك الأوروبية الأخرى نفس الشيء. وعليه يضطر في أغلب الأحوال جيران ألمانيا في الوحدة الاقتصادية الأوروبية إلى اقتفاء أثرها كلما قررت رفع معدل الفائدة لديها. كما أن تحقيق الوحدة الاقتصادية والنقدية الأوروبية، وهي مرحلة أساسية نحو تحقيق الوحدة السياسية الأوروبية يخضع إلى حد كبير لإرادة الألمان. وليس من باب المصادفة أن الأوروفد (EUROFED)، البنك المركزي الأوروبي المزمع إقامته في المستقبل يستعير أغلب هيكله وقواعد إدارته من البنك المركزي الألماني. وهو شرط فرضته ألمانيا لكي توافق على الوحدة النقدية.

(٢) أما الميزة الثانية، فهي قدرة ألمانيا على الحفاظ على معدلات فائدة منخفضة نسبياً، نتيجة لقوة عملتها. فالإقبال الشديد على المارك في أنحاء العالم بسبب مكانته، لا يدعو بون إطلاقاً إلى رفع فائدة عملتها لاجتذاب رءوس الأموال الأجنبية. وهذا العامل إضافة إلى معدل التضخم المنخفض الذي يوفر للمارك قوة شرائية ثابتة، يفسر لنا كون معدلات الفائدة الألمانية أقل مما هي في الخارج. وعلى سبيل المثال، كان الفارق مع فرنسا ١,٥ بنط في نهاية عام ١٩٩٠م وما بين ٦ و٧ أبناط مع بريطانيا. ومن السهل أن نتصور أي مكسب كبير تحققه من ذلك المنشآت أو العائلات الألمانية التي ترغب في الاقتراض.

## «القاعدة الخلفية» النقدية

وهناك ظواهر مماثلة في اليابان، حتى وإن كانت بدرجة أقل نظراً لأن هذا البلد لا ينتمي إلى أي نظام تبادل ثابت. ففي طوكيو أيضاً يظل الين مقدراً بأقل من قيمته، ومعدلات الفائدة منخفضة والنفوذ الياباني على الساحة الاقتصادية يتزايد. أما سويسرا البلد الصغير فلديها هي أيضاً عملة تحسدها عليها البلدان الأخرى. فالفرنك السويسري لا يزال العملة الاحتياطية الرابعة في العالم. فقد نشأ هذا الفرنك في نفس الوقت مع الفرنك الجرمينال الذي تم سكه في بداية القرن الثامن عشر، في إطار الإصلاح المالي، ولكن قيمته لم يتم قسمتها بأكثر من ٣٠٠، كما حدث مع قرينه الفرنسي! وجدير بالذكر أن معدلات الفائدة السويسرية هي من بين أقلها في العالم.

في كل هذه البلدان: ألمانيا، واليابان، وسويسرا ... تشكّل العملة المتينة قوة رادعة حقاً. فهي تؤمن لرجال الصناعة ما يشبه «القاعدة الخلفية» المنيعة التي تنطلق منها الهجمات الاقتصادية التي يصعب تحجيمها.

والعملة القوية تسمح بالشراء من الخارج بأسعار أقل. ومن المعروف أن اليابانيين لا يحرمون أنفسهم من تلك الميزة، فيشترون في الولايات المتحدة وأوروبا أحسن الشركات الصناعية وأجمل العقارات. وتتوفر لدى الألمان نفس القدرات الشرائية. ولم يندهش أحد عندما تمكنت فولكس فاجن من تقديم عرض يفوق بدرجة كبيرة ما عرضته رينو لشراء مصانع سكودا التشيكية للسيارات. والمنشآت السويسرية التي لا تقل ديناميكية وقوة، بدءاً بالعملاقين نستله وسيبا-جيجي، تستثمر مليارات الدولارات في الولايات المتحدة.

وجميع تلك الاستثمارات في الخارج لها هدف أو عواقب. فهي تمكّن البلدان الراينية من التحكم في أسواق التصدير. والاستراتيجية اليابانية في صناعة السيارات مثال واضح في هذا الصدد. فتحت تهديد ميول الكونجرس الأمريكي الحماية، لجأت شركات صناعة السيارات اليابانية إلى نقل مصانعها إلى أمريكا أو بريطانيا لتنتج سياراتها محلياً. وقد أنتجت في عام ١٩٩٢م في الولايات المتحدة وحدها حوالي مليوني سيارة، أي ١٦٪ من إنتاج المصانع الأمريكية، وهذا «تحدي أمريكي» معكوس.

وبصفة عامة تفضل المنشآت من النوع الرايني عدم اللجوء في سياستها الاستثمارية الخارجية إلى عمليات الاستيلاء العنيفة أو المعتمدة على المضاربة. فهي تستقر في الخارج بالتدريج وبطريقة منهجية، وتقيم فروعها وفقاً لأساليبها وثقافتها وتحت قيادتها. وتنتج عن ذلك أحياناً مشاهد طريفة وإن كانت تكشف عن مضمونها. ففي نورماندي مثلاً،

يؤدي العمال والمستخدمون الفرنسيون كل صباح تمارينهم الرياضية بكل دقة على الطريقة اليابانية قبل بدء يوم العمل. إنهم العاملون في مصنع أكاي حيث تم بالطبع تطبيق تقنيات الإدارة اليابانية ... ويحقق ذلك نتائج مسلم بها ومدهشة أحياناً. ففي الولايات المتحدة، حيث توجد نفس الظاهرة، نجح اليابانيون في خلق «مناخ» ياباني في فروعهم الأمريكية، مما مكّنهم من تحسين الإنتاجية بنسبة ٥٠٪ بالمقارنة مع المصانع الأمريكية المقابلة. ولو تمنعنا في الأمر لوجدنا أن هذه اللقطة لها دلالتها أيضاً لسبب آخر. فحرص هذه الشركات على تعزيز وضعها يعني أن الهدف من تلك الاستثمارات في الخارج ليس شراء أصول لبيعها في أقرب فرصة مع تحقيق ربح فوري. وهذه الاستراتيجية شديدة الفعالية، فالتغلغل التدريجي للمنشآت من الطراز الرايني يعتمد على قاعدة مالية متينة وقوية. ويحقق لها ذلك ميزتين رئيسيتين:

- (١) يتم كسب السوق بشكل ثابت. فبعد عدة سنوات من الاستقرار، يصبح المستهلكون معتادين على العلامة التجارية والمنتج والمنشأة. وفي المقابل يتوفر لدى المنشأة نفسها عاملون ومواقع للإنتاج وشبكات توزيع، مألوفة لديها.
- (٢) يصبح من الصعب اتخاذ إجراءات حمائية ضد هذه المنشآت التي استقرت. بل هل يمكن اتخاذ تلك الإجراءات؟ هذا هو الخلاف القائم بين الأوروبيين واليابانيين بخصوص «مصانع التجميع» التي يريد هؤلاء أن يقيموها في الوحدة الاقتصادية الأوروبية ليتعاملوا مع سوقها بلا قيود.

أما العوائد التي تستخلصها البلدان الراينية من استقرار عملاتها وقوتها المالية، فهي التوسع الدولي والنفوذ الاقتصادي والسياسي. غير أنها ليست العوائد الوحيدة.

### فضائل دائرة العملة القوية

هذا التعبير الشائع لدى رجال الاقتصاد يشير إلى كافة الآثار الإيجابية المترتبة على حيازة بلد ما عملة قوية. وقد تبدو تلك الآثار مفارقة. فقد يميل المرء إلى الاعتقاد في الوهلة الأولى أن العملة القوية تشكل عائفاً اقتصادياً لأنها تجعل تكلفة المنتجات القومية أكبر في الخارج، مما يجعل التصدير أصعب. والبلدان التي تضحي بتخفيض قيمة عملاتها «لتنشيط» صادراتها تعلم ذلك تماماً. ألن يكون من المنطقي إذن أن نتكلم بالأحرى عن «فضائل دائرة العملة الضعيفة»؟ قد تبدو تلك الملاحظة مجرد نادرة من النوادر. وهذا

ليس صحيحاً. فالمسألة تتحكم في الواقع في أغلب الرهانات الدولية خلال التسعينيات، ولذا فهي تستحق بالتالي أن تعالج باختصار.

بماذا تفيدنا النظرية الاقتصادية بخصوص خفض قيمة العملة؟ إنها تسفر فوراً عن أثرين معروفين تماماً بالنسبة للميزان التجاري: فالواردات تصبح أعلى بالعملة الوطنية، بينما تنخفض أسعار المنتجات المصدرة لقاء العملات الأجنبية. ويؤدي ذلك منطقياً إلى وضع يمر بمرحلتين:

(١) في المدى القصير للغاية، يتأثر الميزان التجاري بشكل سلبي؛ إذ يجب أن يدفع فوراً ثمن المستوردات المرتفعة الثمن، بينما لم يدرك بعد المشترون الأجانب أن الصادرات الموجهة إليهم أصبحت أرخص. والمدة التي يستغرقها رد الفعل تكون في صالح اتجاه واحد لا الاتجاه الآخر، ويعاني الميزان التجاري من ذلك.

(٢) غير أن الميزان يستقيم في المدى المتوسط. فالبلاد تشتري كمية أقل من المنتجات الأجنبية التي ارتفع ثمنها وتحسن صادراتها في الوقت نفسه. ويتم ذلك عادة بسرعة، وتؤدي آثاره إلى تعويض التدهور الأصلي. وعليه يكون من الممكن فعلاً تعزيز الوضع الاقتصادي الدولي في البلد المعني.

وهذا التسلسل الذاتي الحركة للأثرين يسميه رجال الاقتصاد المنحنى J. فلو أننا عرضنا تطور الميزان التجاري في علاقته مع الزمن في رسم بياني لحصلنا فعلاً على حرف J كبير. وقد تقرر وفقاً لدلالة ذلك المنحنى الشهير العديد من السياسات الاقتصادية في الخمسينيات والستينيات والسبعينيات والثمانينيات، خاصة في فرنسا مع خطة روف (RUEF) في سنتي ١٩٥٨-١٩٥٩م أو التخفيضات في قيمة العملة التي أجرتها حكومة موروا في سنوات ١٩٨١-١٩٨٣م. وتستلهم السياسة الأمريكية نفس هذا المنحنى منذ عام ١٩٨٥م، فقد تركت قيمة الدولار تنخفض لكي يستقيم ميزانها التجاري الهائل. وهكذا يبدو تخفيض قيمة العملة وكأنه علاج سحري ناجح.

وهذا خطأ. فهذا المنحنى البديع الذي يبدو وكأنه ينطلق نحو المستقبل المشرق بفوائضه التجارية لم يعد يفي بوعوده. وهذا البناء الرائع لم يعد يصمد أمام تجارب الواقع ولا حتى أمام النقد النظري. أما الواقع فهو يثبت أن ألمانيا (قبل التوحيد) واليابان، وهما من البلدان ذات العملة القوية، لا يكفان عن تكديس الفوائض التجارية. ولكن فرنسا وإيطاليا، اللتان كثيراً ما لجأتا على العكس إلى تخفيض قيمة العملة، لا تتوصلان إلى تحسين رصيديهما التجاري بشكل ثابت. أما الولايات المتحدة، فمن المعروف للجميع أن

الانخفاض المنتظم لقيمة الدولار منذ عام ١٩٨٥م لم يؤدِّ إلى تحسين مبادلاتها الخارجية. كيف كان ذلك ممكناً؟ وكيف يمكن أن يكذَّب الواقع بهذا الشكل المدهش تلك الآلية التي تبدو في غاية الدقة على الورق؟

وهنا يقترح النقد النظري بعض التصويبات المتعلقة بافتراضات المنحنى J ذاته. ويمكن إبداء ملاحظات ثلاث في هذا الصدد:

أولاً، في حالة تخفيض قيمة العملة، لا يوجد ما يثبت أن أسعار الواردات يزيد وأن أسعار المنتجات المصدرة ينخفض بنفس نسب تخفيض قيمة العملة. فقد يتخذ المستوردون والمصدرون في الواقع سلوكيات تسير في عكس اتجاه الآثار المتوقعة. فمن الممكن مثلاً أن يستغل المصدرون العلاوة التي حصلوا عليها لكي يرفعوا أسعارهم. أما المستوردون، فلا يستبعد أن يفضلوا القبول بتضحيات في الأسعار لكي يحافظوا على نصيبهم في السوق من هذا المنتج أو ذاك. وهذا ما حدث تقريباً في فرنسا خلال سنوات ١٩٨١-١٩٨٣م، فقد استغلت المنشآت الفرنسية تخفيض قيمة الفرنك لترفع أسعارها وعوضت بذلك الأعباء الإضافية التي فرضتها عليهما الإجراءات الاشتراكية، بينما ضغط المستوردون أسعارهم لكي لا يفقدوا زبائنهم.

وثانياً، كثيراً ما يؤدي خفض قيمة العملة إلى ما يسميه المنظرون «التضخم المستورد». فارتفاع أسعار الواردات ينعكس على مجمل المنتجات. وتلك هي الحالة بالطبع فيما يختص بالبترول والمواد الأولية والمعدات. وفي المدى الأبعد يتم الرجوع إلى نقطة البداية، وذلك في أحسن الأحوال، وإلى تسريع التضخم في أسوأ الأحوال. وعندئذ لا تجد الحكومة أمامها أي ملجأ آخر إلا ترك عملتها تنخفض من جديد لكي تنقذ ما يمكن إنقاذه. وهكذا يتراكم العجز تباعاً.

وثالثاً، لكي يفيد خفض قيمه العملة حقاً في رفع التصدير، يتعين أن تكون لدى المنشآت القدرة، وبالأخص الإرادة اللازمة لكسب أسواق جديدة، وإلا ما أمكنها الاستفادة من الفرصة التي أتاحت لها، ولا تم التقويم المنتظر للميزان التجاري. وليس ذلك مجرد افتراض نظري. فعلى سبيل المثال، فإن قصور الصناعات الأمريكية حال منذ عام ١٩٨٥م دون استفادتها من انخفاض قيمة الدولار واستعادة الأسواق التي فقدتها واستفاد منها اليابانيون والأوروبيون.

والاستنتاج الذي يمكن التوصل إليه من كل ما جاء هو بكل بساطة: هبوط قيمة العملة ليس علاجاً، بل مخدر خفيف يتم التعود عليه. وهو خطر لأنه لا يعفي من يدمنه

من مواجهة جوانب ضعفه الحقيقية. فهو أشبه بالإكسير السحري الذي ينتج آثاراً عابرة تعطي الإحساس الوهمي بالتحسن. وهو بداية حلقة مفرغة يعرف الفرنسيون تماماً مصيرها المحتوم، فقد ظلوا أسرى له من عام ١٩٧٠م إلى عام ١٩٨٣م.

وعلى العكس قد تبدو استراتيجية العملة القوية من النظرة الأولى صعبة وقاسية، إن لم نقل ضرباً من البطولة. فهي تشكّل تحدياً ترهبه المنشآت التي ستتضرر بذلك صادراتها، بينما قد تأتي المنتجات الأجنبية الأرخص لتنافسها في عقر دارها. كما أن هذه الاستراتيجية تشكّل أيضاً تحدياً بالنسبة للبلاد نفسها؛ إذ قد يتم ذلك التشدد النقدي على حساب ميزانها التجاري. غير أن التحديات لها جوانبها الطيبة في الاقتصاد وفي غيره، فهي تسهم في تعبئة الجهود، وتحول دون الاستسلام للسهولة، وتبشر بعود. ولنلاحظ على أي حال أن «استراتيجية العملة القوية» هذه متبعة من جانب البلدان التي تفوقت: ألمانيا، واليابان، وسويسرا، وهولندا ... وليس ذلك مجرد صدفة.

فالعملة القوية لا تَمكّن فقط من الإفلات من العواقب الضارة لتخفيض قيمة العملة، والتي أوردناها، بل إنها تضمن مزايا ثمينة في المدى الطويل.

فهي تضطر المنشآت إلى بذل جهود في مجال الإنتاجية، باعتبارها الوسيلة الوحيدة لتعويض الارتفاع النسبي في أسعار منتجاتها، أي أنها إلى حدّ ما حافز فعال مع الوقت بالنسبة للمديرين، بالمقارنة مع تهديدات عروض الشراء. وقد تم التحقق من ذلك في اليابان. ففي عامي ١٩٨٦م و١٩٨٧م تمكنت شركة صناعة السيارات نيسان من تحسين إنتاجيتها بنسبة ١٠٪ في السنة لمواجهة الضرر الناجم عن الانكادا (ENKADA - ارتفاع سعر الين بالنسبة للدولار)، مما مكّنها من تخفيض أسعار سياراتها بنفس النسبة. ومن المعروف أن الإنتاجية الأمريكية كانت في هبوط في نفس تلك الفترة، حتى إن بول جراي، رئيس معهد ماساشوستس للتكنولوجيا صرح في أكتوبر ١٩٩٠م لمجلة اكسبانسيان بأن: «المشكلة بالنسبة لنا ليست تحسين قدرتنا على المنافسة بل الحيلولة دون أن تتدهور أكثر من ذلك».

كما أن العملة القوية تدفع بعد ذلك المنشآت على التخصص في إنتاج السلع ذات المستوى الراقي التي تتميز عن غيرها لا من حيث السعر حقاً، ولكن من حيث النوعية والابتكار والخدمة بعد البيع. فكل الأشياء التي تتطلب بذل الجهود المتواصلة في مجال البحث، تكون مجزية للغاية بالنسبة للمنشأة. والآلات الألمانية مثال جيد في هذا السياق. فهي مرتفعة الثمن، ولكنها أفضل ما يتوفر في الأسواق. كما أن ديمر-بنز وبجي. إم. في

اللذان تخصصتا في صناعة السيارات الفاخرة تتمتعان بصحة جيدة. (فمنذ عام ١٩٨٩م، أصبحت القيمة الإجمالية للسيارات التي باعها الألمان لليابانيين أكبر من قيمة السيارات اليابانية المباعة في ألمانيا، وهو إنجاز لا يمكن التغاضي عنه!).

ألا يوجد ما يدعو إلى أن نلاحظ بالمناسبة، أن هذين البلدين اللذين كانا قبل عام ١٩٤٠م موطنين السلع الرديئة الصنع، أصبحا الآن مشهورين بكونهما بطلا الصناعة الراقية؟ أوليس ذلك دليلاً جديداً على وجود نموذج ألماني-ياباني في تحويل طاقته الحربية السابقة إلى استبسال في الغزو الصناعي عن طريق الانضباط النقدي؟  
فالطريق الوعر — بصفة عامة — الذي تسلكه العملة القوية، والذي يتطلب جهوداً، ومثابرة، وقدرة على الإبداع، هو خير وسيلة للتفوق وعدم التراخي، وهكذا، فإن دائرة العملة القوية الفاضلة تكون حقاً مجزية.

وقد تبدو كتابة هذا الاستنتاج الآن مجرد تحصيل حاصل. حسناً! ولكن يجب ألا ننسى ذلك، أن العقول الراجحة، التي تذخر بها فرنسا، أوضحت طوال جيل، أن تحويل الفرنك الفرنسي إلى عملة قابلة للذوبان، يتم تخفيض قيمتها كل سنتين، هو الإجراء الأكثر فعالية لتحقيق التنمية الاقتصادية. وتوصلت مفاهيمهم الكينزية المزعومة حتى عام ١٩٧٢م إلى الاستهزاء «بالصرامة الغبية» التي جعلت هؤلاء الألمان المتناقلين يحرمون أنفسهم من راحة التضخم المحسوب لتسريع التنمية الاقتصادية.

ولقد حاربت طوال خمس سنوات، إلى جانب ريمون بار، من أجل قضية العملة القوية التي طال الحط من قدرها وتشويه سمعتها. وانتصرت هذه القضية عام ١٩٨٣م، بعد أن ساندها تباعاً وزراء المالية: جاك ديلور، وإدوار بالادور، وبيير بريجوفوا. ومما لا شك فيه أن المثال الذي قدمه النموذج الرايني لفرنسا هو خير هدية نالتها فرنسا.

### أسلحة القوة الحقيقية

منذ عدة سنوات أصبحت إنجازات الاقتصاديات الراينية تحتل مركز الصدارة في صحفنا والاحتفاء الذي لا يكل ولا يمل بهذا النجاح يستخدم كمقابل لاذع للمصاعب المتزايدة التي تصادفها الاقتصاديات الأنجلو-ساكسونية، أسيرة العجز والتضخم. ولذا تطرح الصحف باستمرار ذلك السؤال المنطقي تماماً: كيف يتصرفون؟ وما هي الأسلحة الحقيقية لتلك القوة؟ وأنا أحاول الإجابة على هذا السؤال بالذات على صفحات هذا الكتاب. ولكن لنصف هنا ملحوظة. إن قوة الاقتصاديات تعتمد قبل كل شيء على قدرة صناعية فريدة وعدوانية تجارية عنيدة.

وصناعة البلدان الراينية هي أفضلها في العالم. وهذا واقع لا يمكن إنكاره، وله وزنه. فنصيب الصناعة النسبي في اقتصاد ألمانيا أو اليابان أو السويد أكبر مما هو في بقية بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية. وهو يمثل حوالي ٣٠٪ من إجمالي الدخل القومي ومن اليد العاملة في الحالة الأولى وأقل من ٢٥٪ في الحالة الثانية. ونصيب الصناعة في الولايات المتحدة أقل من ٢٠٪. وإلى جانب الأرقام، هناك النوعية كما سبق أن ذكرنا. والبلدان الراينية تسيطر على أغلب القطاعات الصناعية، فهي متأصلة بقوة في الفروع التقليدية، وتكرس جهوداً استثنائية لصناعات المستقبل. فهناك أغلبية كبيرة من البلدان الراينية متواجدة في المنشآت العالمية العشرة الأولى في قطاعات الصلب والسيارات والكيمياء والنسيج وبناء السفن والكهرباء والزراعات الغذائية، سواء كانت يابانية أو ألمانية أو هولندية أو سويسرية (تويوتا، نيسان، دملر-بنز، ميتسوبيشي، باير، هوكست، باسف، نستله، هوفمان لاروش، سيمينز، ماتسوشيتا ... إلخ).

على أن هذه البلدان أقل قوة بالطبع من الأمريكيين في قطاعات المستقبل التي لا يزالون مسيطرين عليها. ولكن إلى متى؟ فقد حققت الصناعات اليابانية والألمانية في مجالات الملاحه الجوية والمعلوماتية والإلكترونيات والبصريات، تقدماً مدهشاً. ففي مجال المعلوماتية مثلاً، الذي يظل حقاً مجالاً للتفوق الأمريكي (سبع منشآت أمريكية من بين المنشآت العشر الأولى) بدأ التغلغل الياباني يثير قلق واشنطن. فقد أصبح اليابانيون متمكنين بالكامل تقريباً في الأطراف (الشاشات، الأقراص، الطابعات) وغدوا شبه محكرين للذاكرات والمكونات. فالعقول الإلكترونية لا تزال أمريكية، ولكن كل ما يوجد داخلها ياباني.

وتعتمد الدينامية الاستثنائية المميزة للصناعات في النموذج الرايني على عوامل ثلاثة

رئيسية:

(١) الاهتمام الخاص بالإنتاج. فالألمان واليابانيون والسويسريون والسويديون يعملون باستمرار على تحسين منتجاتهم، وتخفيض التكاليف مع زيادة الإنتاجية. وتتطلب تلك الجهود استثمارات متواصلة تُخصَّص للآلات والمعدات. والبلدان الأربع المذكورة أعلاه تتميز بمعدلات استثمار تعتبر من أعلاها بين بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية. (ولنذكر بهذا الصدد أن اليابانيين الذين يقل حجم اقتصادهم مرتين بالمقارنة مع الولايات المتحدة، يستثمرون أكثر من الأمريكيين منذ عام ١٩٨٩م). وهذه السياسة المتبعة في الإنتاج والإدارة تعتمد على أساليب إدارة حديثة للغاية. «فحلقا النوعية»

اجتماعات لأفراد كل ورشة لدراسة واقتراح إمكانات تحسين الإنتاج وزيادة الإنتاجية)، و«المخزون صفر» (مصانع السيارات لا يوجد لديها عادة سوى مخزون مكونات السيارات يكفي ثلاثة أيام، بينما يتسلم سائقوها بانتظام مختلف المكونات من مقاولي الباطن ويسلمونهم بياناً بالكمية المطلوبة في المرة التالية) الذي يستخدم حالياً في ستروين لإنتاج الطراز XM، والرينو ١٩. وهذه الأساليب تستدعي بالطبع مشاركة وذكاء كل الأفراد، كما تتطلب بالضرورة أن تكون القاعدة المتبعة حاداً أدنى من التوافق والاستماع للقائمين بالعمل والإنصات لما يقترحون.

(٢) وهذه الأساليب التي قطعت علاقاتها نهائياً مع التيلورية الكاريكاتورية لشارلي شابلن والأزمة الحديثة، حيث كان كل عامل مجرد منفذ ميكانيكي لحرركات متكررة، تفترض تكريس جهود خاصة للتأهيل، كما سبق أن قلنا (الفصل الخامس). ونظام التعليم المهني هذا، الذي يجمع بين التمرن والتأهيل المستمر، تخصص له البلدان الرأبينية مبالغ تصل إلى ضعف ما ينفق بهذا الخصوص في أي بلد آخر. غير أن هذا المجهود فعال، فلا يوجد أي نقص في عدد المهندسين سواء في ألمانيا أو اليابان. والتدريب من العوامل الرئيسية لديناميكية الصناعة في البلدان الرأبينية .

(٣) مستوى جهود البحث والتطوير التي تبذلها المنشآت. وتلك أحد النقاط التي يتجلى فيها التباين الصارخ بين النموذج الأمريكي والنموذج الرأبيني. فلا مجال للمقارنة في مجال الاستثمار من أجل البحوث والتطوير، حيث إنه يبلغ عموماً ٣٪ من إجمالي الناتج القومي في ألمانيا واليابان والسويد. كما أنه مخصص أولاً للبحوث المدنية وموجه نحو التكنولوجيات الأساسية المستخدمة في كل الصناعات. وعلى عكس ذلك تخصص الولايات المتحدة ٢,٧٪ من إجمالي الناتج القومي للبحوث والتطوير، ولكن أكثر من ثلث تلك النسبة (١٪) مكرس لصناعة الأسلحة.

ولنلاحظ أن تحرك السلطات العامة في البلدان الرأبينية غزير للغاية. فالمساعدات التي تقدم من أجل البحوث والبرامج التكنولوجية المدنية تتطلب مبالغ هائلة. ووزارة التجارة الخارجية اليابانية تضع قائمة بعشرة برامج لها الأولوية يتعين على المنشآت الخاصة أن تعبئ جهودها حولها. ومن أشهر تلك البرامج ذلك المتعلق بالإنسان الآلي والذي بدأ العمل به منذ حوالي عشرين سنة، مما أتاح لليابان إمكانية تبوء مركز الصدارة على نطاق العالم في هذا المجال وإنتاج أعداد من الإنسان الآلي يزيد عما ينتجه مجموع شركائه في منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية.

وحصيلة هذه العوامل مجتمعة تفيد بأن الدول الراينية تمتلك إذن أقوى صناعة. وتخدم قوة الإنتاج هذه بشكل خاص «قوة ردع» تجارية في غاية الفعالية. وعليه، فلا غرابة في مثل هذه الأحوال أن تكون البلدان الراينية بطلّة التصدير. وظلت ألمانيا الأولى في هذا المجال لأمد طويل ولم تعد اليابان الآن تحسدها في شيء. فالدراسة المتأنية لقدرات الإنتاج تكشف مثلاً عن أن صادرات الصناعات الألمانية الرئيسية (السيارات، الكيماويات، والمنتجات الميكانيكية والإلكترونية) تشكل ٤٥٪ من رقم مبيعاتها في الخارج. أما في الولايات المتحدة فإن الجانب المخصص من إجمالي الناتج القومي للتصدير لا يتعدى ١٣٪، وتعاني الصناعات الأمريكية مما سماه معهد الخارج ماساشوستس للتكنولوجيا «التعصب المحلي».

وهكذا نجد الآن في كافة الأسواق العالمية شركة أو عدة شركات ألمانية ويابانية وسويسرية تراحم الأمريكيين، وكذلك بعض الشركات الفرنسية والإنجليزية.

### الثقافة الاقتصادية

عندما يراد استخدام كلمة واحدة لوصف مجموع السلوكيات الفردية التي يشارك فيها أكبر عدد من الأشخاص، وتساندها مؤسسات وقواعد معترف بها من الجميع، وتراث مشترك، فإنه يتعين أن نقول إننا بصد «ثقافة». وهناك فعلاً ثقافة اقتصادية خاصة بالنموذج الرايني، يمكننا أن نذكر سماتها الرئيسية.

ومن هذه السمات الاستعداد الشائع للادخار عند العائلات. فاليابان وألمانيا وسويسرا<sup>١</sup> تتميز جميعها عن قريناتها الأعضاء في منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية بارتفاع معدلات الادخار. ولا غنى عن هذا الادخار لتمويل الاقتصاد، وينعكس قصوره في العديد من البلدان في العجز الخارجي. فعندما يفترقر المرء للمال في بيته، فلا بد له من البحث عنه في الخارج. وهذا ما تفعله أمريكا «المبذرة» وسط العالم المتقدم، إذ تشتري العائلات كل شيء بالتقسيط، وتبلغ ديونها أحياناً حد اضطرارها إلى تخصيص ٢٥٪ من دخلها لتسديد الفوائد. وعدم كفاية الادخار من الأسباب التي تفسر العجز التجاري الأمريكي. وعلى العكس من ذلك يتوفر لدى الألمان واليابانيين فائض من الادخار يمكنهم

<sup>١</sup> وإيطاليا أيضاً، إلا أن الادخار يستخدم أولاً في تمويل عجز الميزانية الضخم.

في آن واحد من تمويل استثمارات والإقراض للآخرين بمعدلات فائدة مرتفعة. ومن هنا تنبع الفوائض الخارجية الضخمة.

وقد اعتبر دائماً كبار المفكرين الليبراليين أن معدلات التقدم ترتبط بالقدرة على الادخار. وهذه القدرة، التي تتوقف عليها معدلات الفائدة، مرتبطة هي أيضاً بعوامل ثقافية، وبإحساس جماعي قد يتغير حسب الظروف. وكان الاقتصادي إيرفينج فيشر قد ذكر أحد هذه العوامل في عام ١٩٣٠م في جامعة ييل فقال: «السبب الرئيسي في انخفاض معدلات الفائدة (وبالتالي زيادة المدخرات) هو حب الإنسان لأطفاله ورغبته في توفير الرفاهية لهم. وكلما بهتت تلك الأحاسيس، كما حدث في نهاية الإمبراطورية الرومانية، يميل نفاذ الصبر ومعدلات الفائدة إلى الارتفاع، وعندئذ يصبح الشعار «بعدي الطوفان» ويتم تبديد المال بشكل محموم».

ودون أن ندعي استخلاص استنتاجات متعجلة بخصوص «حب الأطفال»، فلنلاحظ أن الادخار تطور بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٩٠، في اتجاهين متعارضين في البلدان الرأسمالية والولايات المتحدة. فقد ارتفع في الحالة الأولى فانتقل من ٣١ إلى ٣٥٪ من إجمالي الناتج القومي في اليابان، ومن ٢٢ إلى ٢٦٪ في ألمانيا، بينما انخفض في الولايات المتحدة فهبط من ١٩ إلى ١٣٪ في نفس الفترة (المصدر: منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية).

ولنلاحظ جيداً هذا التعارض بين الرأسمالية المبدرة التي تعيش يوماً بيوم، والرأسمالية الحريصة التي تستعد اليوم للغد. وربما ارتبط ذلك بأهم القضايا الأساسية في نهاية هذا القرن وبأخلاقيات حضارتنا.

وبوسعنا أن نلاحظ أيضاً أن هناك إدراكاً من جانب كل الأهالي لأهمية الاقتصاد ويخلق ذلك مناخاً عاماً يحقق التعبئة المدنية ولا يمكن إنكاره. ويسخر البعض أحياناً سلوك اليابانيين الذين يتعقبون تلقائياً أي معلومات قد تفيد منشآتهم، وذلك عندما يسافرون خارج البلاد. ويرى البعض أنه نوع من الجاسوسية الصناعية «الملطفة»، بينما يجب أن ننظر إلى هذا السلوك باعتباره عقلية خاصة وإخلاقاً للمنشأة. وهو ما لا يعوز الألمان أيضاً. وهذا الاهتمام من جانب الجمهور بالاقتصاد القومي تنميه مؤسسة معينة وترعاه وتنسقه. ففي ألمانيا مثلاً، تقدم البنوك بشكل منتظم لعملائها تحليلات اقتصادية متنوعة وكاملة. وفي اليابان تجمع وزارة التجارة الخارجية والبيوت التجارية من كافة أنحاء العالم المعلومات التي قد تكون مفيدة بالنسبة للمنشآت. وبصفة عامة تبذل المنشآت جهوداً متواصلة ومنتظمة لتحليل ما يدور في الخارج، وخاصة في معامل

البحوث عند المنافسين. فكيف يمكن نعت حب الاستطلاع هذا اليقظ والانفتاح على الخارج إلا بأنه «ثقافة اقتصادية»؟

ومما لا شك فيه أن هذه «الثقافة» المشتركة تفسر لنا الطريقة التي حررت بها هذه البلدان اقتصادياتها من الحتميات الاقتصادية أو السياسية المعروفة. فتداول الأحزاب للسلطة السياسية الذي يتطلب نفقات إضافية قبل الانتخابات، والعودة فوراً إلى المزيد من الصرامة شبه مستبعدين. فالبنك المركزي في كل من ألمانيا وسويسرا يتمتع مثلاً باستقلال كامل تقريباً إزاء السلطة السياسية، وهو ما يؤمن له، رغم كل شيء، وضعاً نقدياً مستقرًا، حتى أن الوثيقة التأسيسية للبنك المركزي الألماني تملّي هذا الواجب على قاداته. ومشروع القانون الرامي إلى تعزيز استقلالية بنك فرنسا، الذي قدمته حكومة بلادور، مستوحى في جانب كبير منه من الحلول التي تبنتها ألمانيا الاتحادية، ومنها تشكيل مجلس للسياسة النقدية لا يجوز عزل أعضائه، وتعيين المحافظين ومساعدى المحافظين لمدد طويلة مع عدم جواز عزلهم هم أيضاً، والتخلي عن علاقة التبعية بين بنك فرنسا والخزينة الفرنسية. وتتمتع مؤسسات التنبؤ الاقتصادي الكبرى في ألمانيا هي أيضاً بنفس الاستقلالية، وتعتبر الإحصائيات التي تصدرها مرجعاً مسلماً به سواء بالنسبة للحكومات أو أرباب العمل أو العاملين.

وهذه «الثقافة» تفسر لنا أيضاً الطريقة التي تخضع بها السلطات العامة سياستها للحرص الدائم على تعزيز الوضع الدولي للاقتصاد. «فالجابان انكوربوريتد» هي التي جعلت من اليابان مؤسسة هائلة منطلقة لكسب الأسواق الدولية.

كما تفسر لنا نفس تلك «الثقافة» الوضع الخاص والمتميز الذي تتمتع به المنشأة في النموذج الرايني. فهي لا تعتبر أبداً مجرد لقاء مؤقت بين مصالح متلاقية ولا أداة للتدفقات النقدية، بل ينظر إليها كمؤسسة ورابطة ثابتة يتعين حمايتها، على أن تتكفل هي بدورها بحماية أعضائها.



## الفصل السابع

# التفوق الاجتماعي للنموذج الرايني

لنلاحظ أولاً أن هذا التعبير به لبس. فلا يمكننا أن نتكلم عن «التفوق الاجتماعي» بنفس الطريقة التي نتحدث بها عن «التفوق الاقتصادي»، وذلك لسبب بسيط وهو أن أغلب المعايير هنا لا يمكن تحديدها بالكم. فالإنجازات الاجتماعية التي يحققها نموذج اقتصادي ما، لا تقدر فقط بالرسم البياني أو إحصاءات أو مؤشرات أو نسب مئوية. فكل حكم على المزايا الاجتماعية في هذا البلد أو ذاك ينطوي على معاملات ذاتية هامة. ونوع المجتمع المعني، والقيم المشتركة بين أهالي البلد، والتنظيم الاجتماعي (أو الأسري)، كل ذلك يؤدي إلى تشوهات يعرفها تماماً رجال الاقتصاد. ولذا علينا أن نتقدم بحذر في هذا الحقل ... كيف يمكننا أن نحدد رغم كل ذلك بعض معايير المقارنة المعبرة حقاً؟ أقترح ثلاثة معايير تتميز بالبساطة والوضوح:

- (١) درجة الأمن التي يوفرها كل نموذج لمواطنيه. والطريقة التي تتحقق بها حمايتهم من المخاطر الكبرى: المرض، والبطالة، واختلال التوازنات العائلية ... إلخ.
- (٢) الحد من ضروب عدم التساوي اجتماعياً، والطريقة المتبعة لتصحيح حالات الحرمان الصارخة، وحجم ونوعية المساعدة المقدمة للمعدومين.
- (٣) الانفتاح، ويقصد به مدى الإمكانية المتوفرة بحد أو آخر للارتقاء إلى مختلف المراتب الاجتماعية والاقتصادية.

وهناك حقيقة واضحة تفرض نفسها من الوهلة الأولى: ففي المجالين الأول والثاني يتغلب النموذج الرايني بكل جلاء على النموذج الأمريكي الجديد. وأقول هنا الأمريكي الجديد، لا الأنجلو-ساكسوني. فبريطانيا مختلفة في الواقع عن الولايات المتحدة في المجال الاجتماعي، إذ إنها تتبع منذ أمد طويل نظاماً للتأمين الاجتماعي غير متواجد أصلاً في أمريكا.

وإذا تركنا تلك التحفظات جانباً، سنجد أن المقارنة بين النموذجين محتفظة بقيمتها، خاصة وأن التفوق الاجتماعي في النموذج الرايني لا تصحبه، كما هو معتقد في الكثير من الأحوال، أي تكاليف مرتفعة تلحق الضرر بقدرة الاقتصاد على المنافسة. والعدالة الاجتماعية لها بالطبع ثمن، ولابد أن تمولها الموارد العامة. ولكن الذين يعتقدون أن هذه النفقات لا يمكن إلا أن تكون على حساب الاقتصاد مخطئون. وسنرى، على العكس أن القدرة على المنافسة يمكن أن تتماشى مع التضامن الاجتماعي.

### صحة ليست في متناول اليد

هناك واقعتان بليغتان. أورد أولهما الصحفي الفرنسي جان-بول ديبوا (نوفيل أوبسر فاتير). وقد حدث ذلك في مركز ديد الطبي بميامي (ولاية فلوريدا). فهناك رجل يعاني من مرض خطير إلى حد ما منذ ثلاثة أيام، وقد ارتفعت درجة حرارته. ولما كان اليوم يوم أحد وجميع العيادات الطبية مغلقة، فقد توجه إلى مستشفى يقع في لوجون بولفار. وقد حولوه هناك إلى قسم الطوارئ حيث سألته العاملة في مكتب الاستقبال عن اسمه وطلبت منه دفع ٢٠٠ دولار مقدماً قائلة: «إنها كفالة تحت الحساب. فإذا لم يودعك الطبيب في المستشفى، فلن تدفع سوى ثمن الاستشارة ونرد إليك الباقي». وقد أوضح لها أنه لا يملك ذلك المبلغ، فأبدت له أسفها قائلة له إنه يتعين عليه أن يبحث عن مكان آخر.

أما الحادثة الثانية، فقد جرت في مدينة صغيرة على الشاطئ الشرقي. وهي تتعلق بمستخدم في منشأة محلية يعاني ألماً مبرحة من الأسنان، وهو يتساءل ما إذا كان سيتوجه إلى طبيب الأسنان. فلو توجه إليه فسيتمتع عليه بالضرورة أن يخلع السنة التي تؤله. لماذا؟ هل أطباء الأسنان الأمريكيون عاجزون عن تقديم علاج آخر؟ لا، ولكن الرجل ليس لديه تأمين طبي شخصي، وتركيب سنة أخرى يفوق طاقة ميزانيته؛ ولذا لا يوجد أمامه سوى حلين: أما أن يفقد سنته أو أن يتحمل ألامه.

والمثلان لا غرابة فيهما. وهما يتفقان مع ما سبق أن أوردناه بخصوص «ازدواجية» المجتمع الأمريكي (انظر الفصل الثاني). ولكنهما يوضحان أنه لا يوجد في الولايات المتحدة نظام عام للرعاية الاجتماعية. فالنفقات العامة المخصصة للصحة تقل نسبياً مرتين عن مثيلتها في البلدان الغربية الكبرى. فلا وجود للتأمين الطبي الإجباري فيما وراء الأطلسي. وعلى كل فرد أن يعتمد على تأمين فردي حسب موارده، ويقدر عدد الذين لا يتمتعون بأي تأمين من هذا النوع بـ ٣٥ مليون نسمة.

والتأمين ضد البطالة غير معروف عملياً، على الأقل على الصعيد القومي، رغم أن متوسط مدة الإنذار بالفصل في المنشآت المتوسطة والصغيرة يومان فقط. أما العلاوات العائلية فلا وجود لها. والبرامج الاجتماعية الوحيدة الواسعة النطاق، قررتها حكومتا كينيدي وجونسون خلال الستينيات وهي مخصصة أساساً للمتقدمين في السن (MEDICARE) ولن يعيشون تحت مستوى الفقر (MEDICAID). غير أن قطاعاً كبيراً من السكان مستبعدون من تلك الرعاية.

وعليه، فإن النظام الاجتماعي في النموذج الأمريكي الجديد غير كافٍ وناقص بكل وضوح. وهو يعاني فضلاً عن ذلك من عائقين معروفين تماماً:

(١) لوثة الإجراءات القانونية التي مست الطب في الصميم (انظر الفصل الثاني). فالصحف تشير يومياً إلى الغرامات الهائلة التي يحكم بها على أطباء وإخصائيي تخدير، وأطباء أسنان نتيجة شكاوى مرضى حرضهم على تقديمها محامون تخصصوا في اصطياد نسبتهم من التعويض. وقد أصبح من الجارية فعلاً في الولايات المتحدة أن يستشير الشخص محاميه قبل أن يتوجه إلى طبيب أو المستشفى. وفي المقابل يكون أول شخص يقابله المرء في المؤسسات الصحية في الكثير من الأحوال محامي الأطباء أو المستشفى. وهكذا يتخذ أبسط علاج يتلقاه المرء صبغة حرب عصابات قانونية، لا تدعو نتائجها إلى الاحتباط. ولذا يتعين على الأطباء والعيادات أن يؤمنوا أنفسهم ضد احتمالات رفع قضايا تعويض من جانب عملائهم، وعليهم أن يجدوا شركات تأمين مستعدة لذلك، أو أن يخصصوا اعتمادات كبيرة لمحاميهم. وبالطبع ترتد كل هذه النفقات على تكاليف العلاج التي تصبح مستعصية بالنسبة للكثيرين.

(٢) وعلى عكس ما قد نتصور فإن نظام التأمين الاجتماعي الخاص ليس أقل تكلفة اقتصادياً بالمقارنة مع نظم التأمين الجماعية في أوروبا. ففي الواقع تبلغ نفقات الصحة في الولايات المتحدة ١١٪ من إجمالي الناتج القومي. وهي أعلاها في العالم. ومن المفارقات حقاً أن من بين بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية تنفق بريطانيا، وهي بلد الرعاية الاجتماعية الشاملة والمجانبة، أقل من ٧٪ من إجمالي دخلها القومي في مجال الرعاية الصحية.

### مظلات التأمين الراينية

تأسست التأمينات الاجتماعية في ألمانيا على يد بيسمارك. وكان اللورد بيفريدج أشهر من سار على دربه؛ إذ إنه أقام النظام الصحي القومي المعروف في بريطانيا. وقد بدأ تعميم

الرعاية الاجتماعية في عام ١٩٤٦م في فرنسا بالاعتماد على مبدأ مماثل في هذا المجال، حيث يطبق حالياً نظام التأمين ضد المرض على ٩٩,٩٪ من القادرين على العمل، وعلى هذا النمط، لا يتمتع بالرعاية الاجتماعية سوى قطاع ضئيل من السكان، في بلدان أخرى مثل ألمانيا، والسويد، وسويسرا، واليابان.

والألمان مؤمنون على نطاق واسع ضد المخاطر الرئيسية (المرض، وحوادث العمل والبطالة) ويتمتعون بنظام تقاعد مجزي للغاية. ووضع السويد، وطن الاشتراكية الديمقراطية، مماثل. فالمواطنون يتمتعون هناك بنفس الرعاية المتوفرة في ألمانيا، وتتم مساعدة العاطلين عن العمل بواسطة نظم فعالة تتضمن برامج تدريب وتأهيل. أما التأمين الصحي في اليابان فهو من أسخي التأمينات حقاً في العالم؛ إذ إن العلاج الطبي هناك مجاني بالكامل ومعمم بالنسبة للجميع.

وحتى عام ١٩٨٥م، كانت النفقات الصحية تتزايد بشكل متواصل في ألمانيا، وبسرعة تفوق تزايد إجمالي الدخل القومي، فأصبح توازن التأمين ضد المرض مهدداً. والعوامل المؤدية إلى ذلك هي نفسها في البلدان الأخرى: تقدم سن المواطنين. والتقدم التكنولوجي المصحوب باستخدام أجهزة طبية جديدة باهظة التكاليف (السكانر، والرنين. المغنطيسي، وأجهزة تفتيت الحصوة). وتزايد الإقبال عمومًا على العلاج الطبي واستهلاك الأدوية، وكلاهما يعودان بالطبع إلى مجانية العلاج، ومع ذلك لم تتجاوز أبداً النفقات الطبية في أي بلد رايني نسبة ٩٪ من إجمالي الناتج القومي. بل إن ألمانيا تمكنت من التحكم في تلك النفقات ابتداءً من عام ١٩٨٥م وبطريقة نموذجية. ويتعين أن نسترعى انتباهنا حول مسألتي نوعية العلاج والتحكم في نفقات الصحة الأساسيتين، الأرقام التالية المذكورة أنفًا: بريطانيا ٧٪ من إجمالي الناتج القومي، ألمانيا ٩٪ والولايات المتحدة ١١٪، وأن ندرك تلك المفارقة المدهشة التي تعبر عنها. فالبلد الذي يتميز بقدر أقل من الرعاية الطبية الجيدة هو نفسه الذي ينفق بقدر أكبر على تلك الرعاية، بيد أن الولايات المتحدة كان يتعين عليها أن تنفق أقل مقابل مستوى مماثل في الرعاية النوعية، ما دام نظامها تابعاً أساساً للقطاع الخاص، المفترض فيه أن يكون فعالاً. وبالطبع كثيراً ما يستدعي الوضع في بريطانيا الانتظار مدة قبل أن يتم قبول الشخص في المستشفى، كما أن النظام الألماني الذي يستدعي اللجوء إلى طبيب التأمين لا يهيئ هو أيضاً للمريض حرية الاختيار الكاملة. بيد أن الواقع يؤكد أن نظام السوق في مجال الطب، المعتمد على مصلحة الطبيب المادية والشخصية ليس دائماً الأكثر فعالية، إن لم يكن أبعد عنها. وأنا شخصياً أستخلص من ذلك أن الصحة ليست بالتأكيد المجال الذي يمكن تركه بلا تبصر لقوانين السوق.

وعلى أي حال فمن الواضح أن البلدان الراينية تعرف عمومًا كيف تجمع أحسن، من غيرها، بين العدالة الاجتماعية، والتكفل الجماعي بالنفقات، وفعالية الإدارة. وهذا الاستعداد الخاص يعتمد على مجموعة من القيم والأولويات ليست نفس القيم والأولويات في أمريكا. ففكرة المسؤولية الجماعية مثلًا متأصلة بعمق في العقلية العامة وتضمها المنظمات السياسية والنقابية في اعتبارها، ويواكبها الانضباط الذاتي المحفوظ بدرجة أكبر مما نتصور أحيانًا. وبالطبع هناك حالات غش وتجاوزات وبطالة كاذبة وميل الإفراط في الاستهلاك الطبي. ولكن يظل الناس مدركين عمومًا للمخاطر التي قد تنجم عن المطالبة بالرعاية الاجتماعية بإسراف شديد. ففي اليابان مثلًا حيث كبر السن أصبح مسألة مقلقة، تم وضع برنامج لتأجيل سن التقاعد. ولنفس هذه الأسباب رفض المواطنون في سويسرا عن طريق استفتاء عام تقديم سن ٦٥ إلى ٦٢ سنة، وذلك بأغلبية ٦٤٪ من الأصوات.

وهناك بالإضافة للمسؤولية الجماعية، انضباط لا تواجه السلطات العامة مصاعب في فرض احترامه. ففي ألمانيا تطالب الحكومة الشركاء الاجتماعيين (النقابات، أرباب العمل، الأطباء، والمتمتعين بالتأمين، وصناديق التأمين) بأن يتفوقوا معًا على الحد من النفقات الصحية. وفي السويد، لا مجال لأن يرفض العاطل عن العمل الوظائف التي تعرضها عليه التأمينات ضد البطالة. وهناك مثال آخر بلغ الحد الأقصى في هذا المجال في سويسرا، حيث لا تعتبر الإعانة العامة للمعوزين حقًا مكتسبًا أو إحسانًا بل دينًا يجب الوفاء به بمجرد تحسن أحوال من حصل عليه.

ولنراجع الآن النقاط السابقة، الواحدة تلو الأخرى، ونتساءل عما إذا كانت فرنسا تستحق أن تدرج في هذا المجال بين البلدان الراينية. والإجابة بالنفي إلى حد كبير، بكل أسف. ففي مجال التأمين الصحي يعتبر نظامنا من أضعفها، نظرًا لأن كل شخص يسحب تقريبًا بحرية شيكات على التأمينات الاجتماعية، ولكن أحدًا لا يتصور حقًا أن يدفعها، فأنا أحدد شخصيًا بحرية عدد الاستشارات والعلاجات، التي أطلبها من أطبائي، وهم يحددون بدورهم بكل حرية تذاكر الأدوية التي سأتناولها، وكل ذلك مجانًا تقريبًا. وهذا لا يوجد في أي بلد آخر. ومع مضي الوقت يصبح من الواضح أن في ذلك خلطًا بين الرأسمالية والاشتراكية مغريًا بشكل خاص في المدى القصير، ولكنه فاسد في المدى البعيد.

## الانزلاقات الأمريكية

وإذا كانت الحكومة في الولايات المتحدة تضاعف الجهود للحد من تزايد نفقات الصحة، إلا أن ذلك يكون بلا جدوى في الكثير من الحالات. وهناك مثال جيد لذلك الفشل يقدمه الإصلاح الذي تم تنفيذه في المستشفيات بغية تحسين الإدارة والحد من قيام البرامج بتسديد النفقات. ففي عام ١٩٨٤م حاول الكونجرس الحد من تزايد نفقات العلاج التي يمولها برنامج علاج المتقدمين في السن. والطريقة محددة بكل دقة ولكنها معقدة للغاية مما يبسر الغش. فهي تتيح مثلاً تكرار بعض الإجراءات الخاصة بنفس المريض (الفحص بالأشعة مثلاً) لزيادة المبالغ التي يجب أن يسدها البرنامج، حتى بات من المستحيل بالنسبة للمسئولين فيه أن يميزوا، إزاء تكرار الإجراءات العلاجية، ما إذا من المفيد تنفيذها من عدمه. ومن جهة أخرى، لم تكن التسعيرات متفقة دائماً مع التقنيات الجديدة، مما كان يسمح لبعض الأطباء بالحصول على أجور عالية أكثر من اللازم. فعلى سبيل المثال كانت العملية الخاصة بالحاجز الغضروفي الليفي محسوبة على أساس أنها تستغرق ساعتين، في حين أن استخدام المنظار لم يعد يستلزم سوى عشر دقائق فقط لإجراء تلك العملية.

وبغية تصحيح تلك الأوضاع، قرر الكونجرس وضع نظام للتسديد لا على حسب كل إجراء ولكن على حسب الحالة المرضية. فكل مريض يُسدد عنه الآن سعر محدد حسب الحالة: ألف دولار لعملية الزائدة الدودية و١٠٠ ألف دولار لعلاج مرض سيولة الدم ... إلخ، وعلى المستشفى أن يتكيف مع تلك التسعيرة، فإذا كانت إدارته سيئة والتكلفة التي يتحملها أكبر، فهذا من شأنه. وعلى العكس إذا كانت التكاليف أقل فسيحصل على ربح. ويعتمد هذا النظام بالطبع على حقيقة تأكدت إحصائياً، وهي أن ٩٥% من الأمراض يمكن حصرها في ٤٦٥ حالة محددة بدقة، ويمكن تحديد تسعيرة لكل منها حسب متوسط تكلفة قياسية. وقد يبدو ذلك بسيطاً، وواضحاً ويسهل رقابته، كما أن التسديد حسب التكلفة الكاملة للعلاج يبدو طريقة منطقية تدفع إلى حسن الإدارة.

غير أن غياب المسؤولية الجماعية الحققة جعل تنفيذ النظام الجديد عسيراً. فقد واجهت فوراً بعض المستشفيات السيئة الإدارة مصاعب مالية كبيرة. ولذا حاول بعضها التخصص في الحالات المرضية المجزية أو تلك التي تتميز بقدراتها على المنافسة فيها. وهناك مستشفيات أخرى — أندر لحسن الحظ — عمدت إلى التعرّف على المرضى الذين يعرضونها «لمجازفات» لكي تستبعدهم. فما المانع في الواقع في ظل أوضاع تضفي

الشرعية على الكسب السريع، من تحقيق أقصى قدر من الربح يمكن استخلاصه من تسديد التكاليف من التأمينات الصحية؟ إنه أمر منطقي تمامًا في ظل البلد الذي تتوج فيه المال ملكًا. وهكذا دب الفساد في إصلاح كان يبدو محكمًا. وهكذا، وبالرغم من النتائج الأولى المشجعة، لم يتباطأ تزايد نفقات العلاج الطبي في الولايات المتحدة. فالإصلاح عظيم ولكن النتيجة صفر. لماذا؟ فما كان بوسع الفرنسيين أن يقيموا نظامًا للتأمين الاجتماعي كما فعلوا لو أنهم استعلموا مقدمًا عما تحقق من قبل في الخارج، فإن أصحاب هذا الإصلاح نسوا على الأرجح أن يدرسوا ما تفعله البلدان الراينية في هذا الصدد. فهناك في الواقع نوع من «الانسلاخ عن الواقع» عند الأمريكيين. فالبعض هناك لا يتصورون أبدًا أنه يمكن أن يتواجد ما هو أكثر فعالية من اقتصاد السوق، خاصة وإن كان خارج الولايات المتحدة.

### منطق المساواة

سبق أن رأينا أن البلدان الراينية تحقق مساواة نسبية. فالتفاوت بين الأجور ليس بدرجة اتساعه في البلدان الأنجلو-ساكسونية. وعلى الصعيد العام، يلاحظ أن الطبقة المتوسطة أكبر إحصائيًا مما هي في الولايات المتحدة التي كانت فيما مضى بلد الطبقة المتوسطة. ولو عرّفنا الطبقة المتوسطة بأنها مجموع الأفراد الذين يقترّب دخلهم من المتوسط القومي، فإنها لا تمثل إلا حوالي ٥٪ من سكان أمريكا في مقابل ٧٥٪ في ألمانيا و ٨٠٪ في السويد أو سويسرا. ويتبين من عمليات التقصي التي جرت في اليابان منذ ثلاثين سنة أن ٨٩٪ من اليابانيين يعتبرون أنفسهم من الطبقة المتوسطة، وهو تقدير ذاتي وإن كان له مغزاه. وهذا الحد من عدم المساواة في البلدان الراينية يستلزم أن تكون برامج مكافحة الفقر والهامشية منظمة بشكل أفضل وأكثر فعالية مما هي في النموذج الأطلنطي. وهناك كلمة باللغة السويدية كانت دائمًا ولا تزال مبدأً قويًا: وهي كلمة (TRIGGHET) التي تعني الأمان. فنظام الرعاية الاجتماعية ومكافحة البطالة — وهي أول أشكال التهميش — متطور هناك بشكل خاص. وتعتبر العمالة الكاملة هدفًا قوميًا تتعهد السلطات بأن تتوصل إليه، وهناك إدارة قومية للتشغيل مكلفة بذلك مع توفر ميزانية كبيرة لديها لهذا الغرض.

أما في الولايات المتحدة فلا توجد مؤسسات قومية مخصصة لما يسمى «مكافحة الفقر». فالولايات والمراكز هي المكلفة بذلك. غير أن الموارد العامة المتواضعة المخصصة

لهذا الغرض تحد في أغلب الأحوال من مدى تأثيرها. وأياً كان مبلغ نشاط الجمعيات الخيرية الكبرى الخاصة، وتفانيها، وسخاؤها، إلا أنها لا تكفي لسد العجز. وعلى أي حال فإن مفهوم الإحسان الفردي والخاص عوضاً عن الحقوق الاجتماعية التي تضمنها الدولة جزء من منطق الرأسمالية الصرفة والمتشددة التي أراد ريجان أن يحييها. ووفقاً لهذا المنطق لا تكون اللامساواة مشروعة فقط، بل إنها تشكل حافزاً في المنافسة الضارية التي ستعود بالفائدة في نهاية الأمر على المجتمع. وقد جرت مناقشات لا حصر لها حول تلك القضية في أمريكا في بداية الثمانينيات بعد أن وصل فريق ريجان إلى البيت الأبيض. أما فحوى خطاب ريجان، بتبسيطه فهو: **الفقر ليس قضية سياسية وهو لا يخص الدولة. إنها مسألة أخلاق وإحسان.**

ونجد نفس الأيديولوجية ونفس المصطلحات عند مسز تاتشر. فهذا النموذج الذي يجب أن نصفه بأنه نموذج «ريجاني تاتشري» ليس مجرد تعبير في السياسة الاقتصادية، بل تعبير عن أخلاقية جديدة أوجدها الكسبية – الأثرياء – المحسنون من أجل أنفسهم. ولكي ندرك مدى التغير الذي طرأ بهذا الصدد، يكفي أن أحد اقتراحات التقدم الاجتماعي التي دارت حولها أكثر المناقشات في الولايات المتحدة قبل عام ١٩٧٥م كانت «الضريبة السلبية على الدخل»، أي الحد الأدنى من الدخل المضمون. وبينما قررت فرنسا مؤخرًا تطبيق هذا النظام، فإن الفكرة ذاتها تبدو غريبة للغاية هناك حتى إن كلمة التقدم الاجتماعي نفسها كادت تحمل المعنى العكسي.

والحق أن إضفاء الشرعية على اللامساواة من جانب أصحاب نظرية اقتصاد العرض، مثل جورج جيلدر، يردد من الواقع من جديد خطاباً ليبرالياً قديماً للغاية. ففي منتصف القرن التاسع عشر، كان دينوفر يؤكد أن «جهنم الفقر» ضرورية للانسجام العام لأنها تجبر الناس على «حسن السلوك» والعمل الشاق. ولا يعبر جيلدر عن شيء آخر عندما يكتب قائلاً: «فرض ضرائب أعلى على الأغنياء يضعف الاستثمار، وفي المقابل فإن إعطاء المزيد للفقراء يحد من الحث على العمل. ولا يمكن أن تؤدي مثل هذه الإجراءات إلا إلى خفض الإنتاجية» (الثراء والفقر – الناشر للترجمة الفرنسية ألبان ميشيل، ١٩٨١م).

وقد استخدمت تلك الحاجة لتبرير التخفيضات الشديدة التي نالت من البرامج الاجتماعية. وتفسر تلك التخفيضات «جيوب» الفقر الفسيحة التي ظهرت من جديد في الآونة الأخيرة (انظر الفصل الثاني). كما أنها كانت مبرراً أيضاً لمختلف عمليات إلغاء القواعد السارية، مما أدى إلى الحد من حماية العاملين بالأجر، وذلك لكي تستعيد المنشآت ديناميكيتهما، ولتحسين العمالة، على حد زعمهم.

وموقف المجتمع إزاء الفقر في ألمانيا الاتحادية مختلف جذرياً، حتى إننا نستطيع أن نقول، من باب التعليق الكاريكاتوري، إن الفقر شبه ممنوع تماماً بمقتضى القانون الاتحادي حول المعونات الاجتماعية. فبمقتضى هذا القانون يتعين على المجتمع المحلي أن يوفر المسكن والغذاء والعلاج والاحتياجات الاستهلاكية الأساسية لمن لا تتوفر لديهم الإمكانيات لذلك. وتبلغ المخصصات المكرسة لهذا الغرض ٢٨ مليار مارك ألماني. كما أنه يوجد أيضاً ما يشبه الحد الأدنى للأجور محدد بـ ١٢٠٠ مارك في الشهر. وقد كتب مراسل جريدة لوموند في بون، لوك روزنسفيج يقول بخصوص الفقر في ألمانيا: «هناك حالياً ٣,٣ مليون شخص، أي ٥٪ السكان، يتلقون معونات من مكتب الإعانة الاجتماعية. ومع ذلك فإن هذا الفقر الذي تقرره الإحصاءات يكاد لا يرى في البلاد الاجتماعية، حيث إن ما يلفت النظر حقاً هو بالأحرى تلك البحبوحة التي تعيش في ظلها الأغلبية العظمى من السكان. والمتسول نوع من البشر في طريقه إلى الزوال في شوارع المدن الألمانية الكبرى، باستثناء بعض الصعاليك «البونك» في برلين أو هامبورج الذين يمدون أيديهم، كنوع من الرياضة، لا من أجل حاجة حيوية» (الموند، ٧ أغسطس ١٩٩٠م).

ولنذكر مفارقة غير معروفة إلى حد كبير أوردتها نفس الجريدة، وهي أن تزايد حالات الطلاق، والإنجاب خارج الزواج، والفقر، في ألمانيا اليوم، بات قبل كل شيء مشكلة نسائية، إذ إن ٦٥٪ من الأمهات اللاتي يتولين تربية طفل وحدهن (وعدهن يتزايد باستمرار) لديهن دخل يقرب من حد الفقر.

وفي السويد تسمى سياسة الأجور «تضامنية». فهدفها المزدوج هو ضمان قدر من المساواة الاجتماعية والحد من فروق الأجور بين مختلف قطاعات النشاط.

ومما يعزز طابع النموذج الرايني الأقل لامساواة، النظام الضريبي الذي يضمن توزيعاً أفضل لأعبائها كما سبق أن قلنا. ولنذكر بهذا الصدد واقعاً محدداً له دلالاته. فالشريحة الضريبية العليا أعلى في فرنسا (٥٧٪)، والسويد (حيث بلغت ٧٢٪)، وألمانيا واليابان (وتزيد عن ٥٥٪) بالمقارنة مع بريطانيا (٤٠٪) والولايات المتحدة (٣٣٪). هذا عدا الضريبة المفروضة على رأس المال، وهي لا تزال قائمة في البلدان الراينية، بما في ذلك سويسرا.

واللامساواة في البلدان الراينية ليست أقل فقط، بل ومقبولة بشكل أفضل لأنها تقوم على معيارين مستوعبين جيداً من جانب العاملين. وهما الأقدمية والكفاءة. ففي البنك الياباني، يتعين على خريج أحسن الجامعات الجديد أن ينتظر خمس عشرة سنة ليصبح

رئيسًا للقسم الذي يعمل به، رغم أنه الوحيد في هذا القسم الذي يتكلم الإنجليزية. وعليه أن ينتظر خمس عشرة سنة أخرى لكي يصبح مديرًا. وفي المؤسسات الألمانية والسويسرية، يحدد تفاوت الكفاءات بدقة تدرج الوظائف والمرتبات. وهكذا تكون اللامساواة النسبية قائمة على مبررات مشروعة وتلقى هي أيضًا قبولًا عامًا قويًا.

## نداء الأحمال وتأثير الظروف التاريخية

والنموذج الرايني أكثر تشددًا بالمقارنة مع النموذج الأمريكي الجديد. فالتعبئة القومية في ظلّه تتم بسرعة أقل، والنجاح الفردي أقل بريقًا. ولكن ذلك ميزة أم عائق؟ أما أمريكا فقد كانت دائمًا ولا زالت، مجتمع الأحمال. فالمهاجرون الذين توافدوا من كافة أنحاء العالم ليهبطوا من السفن التي أقلتهم في جزيرة أليس، المدخل إلى الفردوس الأمريكي، كانوا محملين بالأحلام (والمتاب). إنها أحلام الحياة الجديدة، وأحلام الحرية والثروة، وإرادة النجاح المحمومة، وجميعها جزء لا يتجزأ من الحلم الأمريكي. فكل أمريكي له من بين أسلافه مهاجر قدم من أيرلندا، أو بولندا، أو إيطاليا، وصادف المصاعب والبؤس والعمل الشاق، «ولكنه تغلب على كل ذلك» كما يقولون.

وأمریکا ليست فقط مجتمع الأحمال، بل وأيضًا مجتمع الرجل العصامي الذي صنع نفسه بنفسه ولا يتمتع عليه نظريًا أي نجاح. فكما كان كل جندي من جنود نابليون يحمل في جرابه عصا المارشالية الخاصة به، فإن كل أمريكي بوسعه أن يأمل العثور في آخر الطريق على أول «مليون دولار» أو أن يدخل ذات يوم البيت الأبيض ... وبعبارة أخرى فإن التحرك الاجتماعي ليس أقوى فقط في الولايات المتحدة بالمقارنة مع أي بلد آخر، بل إنه جزء من أسطورة تأسيس هذا البلد.

والمجتمع الأمريكي الذي تكوّن من هجرات متتالية، ديموقراطي أساسًا. والقيم الأرستقراطية الأوروبية أو اليابانية ليست رائجة (أو قليلة الرواج). والواقع أنه لا يوجد تقسيم اجتماعي إلى فئات تشكل على مدى قرون من الزمن أو ترسخ من جيل إلى جيل. ومما لا شك فيه أن الـ (WASP)، أي البروتستانت الأنجلو ساكسون البيض، يشكّلون نوعًا من الارستقراطية «العنصرية» وتمتعوا ببعض المزايا. غير أنهم تقلصوا تدريجيًا ولحقت بهم، أو أصبحت في طريق اللحاق بهم شيئًا فشيئًا، فئات المهاجرين الأخرى (أيرلنديون، ويهود، وإيطاليون، وبولنديون، ومجريون، وإسبان ...).

وبالطبع. فإن مبدأ الاندماج الكامل الذي قامت أمريكا على أساسه. له حدود، ولم يعد يتم على أي حال كما كان في الماضي (انظر الفصل الثاني)؛ ومع ذلك تظل قدرة

المجتمع الأمريكي على الدمج والاستيعاب أكبر إلى أبعد حد بالمقارنة مع البلدان الراينية (بما في ذلك اليابان).

ومما ييسر التحرك الاجتماعي إمكانية تحقيق الثراء بسرعة في أمريكا. ومن وجهة النظر هذه، يكون المال ميزة، بل المقياس الرئيسي للقيم، وهو يشكّل المعيار الاجتماعي اللفظ، وإن كان سهلاً وفعالاً. فبياع الهامبورجر الصغير يمكنه أن يصبح روكفلر آخر ... والثروات الخرافية التي حققها البعض بفضل مضاربات الثمانينيات، تتفق في العديد من الحالات مع التحرك الاجتماعي القياسي!

وفي ألمانيا واليابان، حيث النمو السكاني في تقهقر هو أيضاً، انتهت سياسات الهجرة بالفشل. فالأجانب في ألمانيا يشكلون ٧,٦٪ من السكان (أي ٤,٦ مليون نسمة) ولكنهم غير مندمجين. بل إن المصطلح المستخدم للإشارة إليهم له مغزاه. فالعمال المهاجرون يطلق عليهم اسم (GASTARBEITER) ومعناها «العمال الضيوف». أما المشاكل الحادة التي أثارها تواجد الأقلية التركية الكبيرة (١,٥ مليون نسمة) فلم يتم حلها إطلاقاً. وعلى أي حال فإن الزيجات المختلطة، وهي من دلالات الاندماج، نادرة جداً في ألمانيا. وقد نوّه المؤرخ والديمغرافي أمانويل تود بتلك المقاومة الخاصة بالمجتمع الألماني لأي تفكير في الاندماج قائلاً: «إن مجموع الآليات القانونية والاجتماعية تؤدي إلى ظهور طائفة أجنبية في الأراضي الألمانية، المثل الحديث لطوائف الأنظمة الغابرة. [...] وإذا لم يتغير قانون الجنسية ولم تتغير العادات في ألمانيا، فستعود البلاد إلى تركيبها التقليدي. وهكذا فإن تجانس المجتمع الألماني واختلاط الطبقات اللذين تحققا بمشقة شديدة أثناء الحرب العالمية الثانية لن يكونا قد صمدا إلا بضعة عقود» (اختراع أوروبا، مطبوعات لي سوي، ١٩٩٠م).

ولنصف إلى ذلك أن ردود الفعل المعادية للأجانب تتصاعد وسط اليمين المتطرف الألماني، وأن موجة الهجرة الوافدة من الشرق (من بولندا بالأخص) زادت من تلك التوترات.

وظروف المهاجرين في اليابان القادمين من بلدان آسيا المجاورة (كوريا الجنوبية والفلبين والصين) أدنى. وفي سويسرا كانت الهجرة محكومة دائماً رغم أن عدد المهاجرين ١,٥ مليون مقابل ٦,٥ مليون من أهالي البلاد. وتحد سويسرا بصرامة من إقامتهم ولا تتردد في إعادتهم إلى بلادهم، كما أنها تستخدم عدداً كبيراً من سكان البلاد المجاورة الذين يعبرون الحدود كل يوم للذهاب إلى عملهم، دون أن يستقروا عندها. ولم تتوصل حتى السويد التي لا يوجد بها عدد كبير من المهاجرين، إلى حل المشاكل التي تثار حولهم.

أما بريطانيا، فهي في وضع أوسط. وكانت منفتحة أصلاً ومارست الفردية التي تتيح عقد العديد من الزيجات المختلفة واستقرار عدد كبير من السكان ذوي الجنسية البريطانية في أراضيها، وإن كانوا من أصول إفريقية وباكستانية وهندية وجامايكية. وهي تمنح الجنسية عادة، بخلاف ألمانيا. ومع ذلك يلاحظ إيمانويل تود «يبدو أننا نشهد في بريطانيا أكثر من فرنسا ظهور أحياء مغلقة (جيتوهات) لمختلف الأجناس، وانطواء جماعات من أصول جامايكية، ومسلمة، وهندية، على نفسها [...] ويبدو أن الممارسة البريطانية تعود من جديد إلى الفصل على الطراز الألماني».

وعموماً فإن الإثراء الفردي الخاطف للأبصار ليس سهلاً في البلدان الرأسمالية كما هو في العالم الأنجلو ساكسوني. وعلى أي حال فإن البورصة تهيب إمكانات أقل والمضاربة العقارية لا تزال محدودة، باستثناء اليابان. وبلدان النموذج الرأسمالي أقل مرونة اجتماعياً. فالمواقع التي يتم إحرازها تظل كذلك طويلاً، والتطورات بطيئة. والمجتمع أقل تعرضاً للتغيرات العنيفة والتأثيرات الخارجية. هل هذا قوة أم ضعف؟ ما هو الأفضل، استقرار المجتمعات النصف مغلقة أو عدم استقرار المجتمعات المنفتحة؟ ووفقاً لإجابة المرء على هذا السؤال فإنه يقف مع أحد معسكري معركة رأسمالية ضد رأسمالية أخرى.

### معركة الاستقطاعات الإجبارية

سبق أن رأينا أن النفقات الصحية تمثل ١١٪ من إجمالي الناتج القومي في الولايات المتحدة و٧٪ في بريطانيا. غير أن الرقمين لا يمكن عقد المقارنة بينهما. فالنفقات الصحية في الولايات المتحدة خاصة أساساً ولكنها عامة في بريطانيا، حيث لم تتمكن مسز تاتشر من خصصتها.

وفي وجهة النظر الاقتصادية الشاملة، لا تهم تكلفة هذا النظام في الولايات المتحدة نظراً لأن المستهلكين هم الذين يتكفلون بتمويله وليس هناك ما يمنع من أن ينفق هؤلاء المزيد على الصحة بدلاً من السفريات أو الملابس أو الأثاث. وعلى العكس فإن تمويل النظام البريطاني العام أساساً (والنظام الفرنسي أيضاً إلى حد كبير) يجب أن يتم عن طريق استقطاعات إجبارية تدخل في إطار الإنفاق العام في البلاد وتؤثر على القدرة القومية على التنافس.

وقد بدأت معركة الاستقطاعات الإجبارية في مستهل الثمانينيات انطلاقاً من ذلك التحليل.

وجاء الهجوم من الجانب الريجاني-التاتشري، فأصبحت الاستقطاعات مسئولة عن كل المثالب. فهي متهمة بإنزال العقاب على المنشآت، وبتثبيط الهمم الفردية، وإخماد نضالية المنشآت والاقتصاديات. وفي عهد التشاؤم الأوروبي، صورت الاستقطاعات الإيجابية المرتفعة في بلدان الوحدة الاقتصادية الأوروبية بالمقارنة مع الولايات المتحدة، على أنها عبء لا يطاق تنوء أوروبا تحت وطأته ويحول دون أن تخوض المعركة بأسلحة متكافئة على حلبة التجارة الدولية التي لا تعرف الرحمة. وقد استعاد الآن اتجاه التفاؤل الأوروبي مكانه، دون أن يجري تخفيفاً محسوساً على الاستقطاعات الإيجابية. ولكن هل القضية المثارة حول الاستقطاعات الإيجابية رابحة؟ ألا تميل الإنجازات الاقتصادية المصحوبة في البلدان الراينية بإنجازات اجتماعية إلى التدليل على أن القضية معقدة وأنه لا يكفي أن يتم التأكيد بأنه كلما قلت الضرائب في بلد كان اقتصاده أكثر ازدهاراً؟ فيإلى جانب مستوى الاستقطاعات الإيجابية، يجب أن نضع في اعتبارنا بالأخص بنية تلك الاستقطاعات.

ولنذكر معطيات القضية. فمن المعروف أن الاستقطاعات الإيجابية تتكوّن من الضرائب والرسوم والاشتراكات الاجتماعية، التي تستخدم في تمويل النفقات الجماعية. وقد تزايدت تلك الاستقطاعات منذ نهاية الحرب العالمية الثانية بنسب كبيرة، مع تبني أوروبا لما سُمي «الدولة الراعية». وكان الهدف هو تمويل تدخلات الدولة المتزايدة والتوسع تدريجياً في المظلة الاجتماعية. وكانت تلك الزيادة ضخمة وسريعة للغاية حتى إن بعض الاقتصاديين، ومنهم فاجنر، كانوا يتوقعون أن يصبح ذات يوم نمو النفقات العامة، بهذا الإيقاع، أكبر من نمو الثروة القومية. وكان هذا يعني بوضوح أن عبء الإدارات العامة على كاهل الاقتصاد سيتزايد حتماً إلى ما لا نهاية حتى يبلغ نسبة ١٠٠٪. فهو إذن نظام جماعي زاحف.

وكرر فعل على ذلك التطور، الذي بدا للاقتصاديين الليبراليين أنه سيؤدي إلى ما سماه فردريك فون هايك طريق العبودية، فإنهم لم يكفوا أبداً عن انتقاد عبء الاستقطاعات الإيجابية المفرط الذي سيسفر عن نتائج عكسية. وهناك مثلاً المنحنى الشهير للاقتصادي الأمريكي لافر الذي يبين أن مردود الضرائب يتناقص عندما يتجاوز معدلاً معيناً في فرضها. فعندما يقال إن «الإفراط في الضرائب يقتلها» فإن المقصود بذلك أن فرضها بإفراط، أيّاً كان شكل الضريبة لن يوجد لدى دافعي الضرائب مبرراً للعمل أكثر ما دامت الدخول الإضافية مستصادر.

وعلى هذا الأساس، نما تيار فكري مارس نفوذاً سياسياً متزايداً خلال الثمانينيات. وأجري العديد من الإصلاحات الضريبية، بوحى من هذا التيار. وخفضت بريطانيا والولايات المتحدة بشدة معدلات فرض الضرائب على الدخل والشركات. وتعهدت فرنسا بتحجيم الاستقطاعات الإجبارية ثم تخفيضها. وفي السويد وألمانيا وهولندا أجرت الحكومات الليبرالية إصلاحات مشابهة.

وإذا كانت الحجة المناهضة للاستقطاعات قد لاقت آذاناً صاغية فذلك لأنها تضمنت جانباً من الحقيقة، خاصة في بلدان أوروبا ذات الاتجاه الاشتراكي الديموقراطي. والحق أن مستوى الاستقطاعات في السويد وبريطانيا كان قد بلغ مدى ناء بثقله — بشكل خطير — الاقتصاد والمجتمع. ولعلنا نتذكر أن بعض الإنجليز أو السويديين، من أكثرهم ديناميكية وقدرة على الابتكار والإبداع — ومنهم مثلاً المخرج انجمار برجمان — فضلوا الاغتراب. ولم تكن الاستقطاعات مغالى فيها فقط، بل كانت تؤدي إلى تحقيقات شبه بوليسية من جانب سلطات فرض الضرائب، مما أوجد مناخاً خانقاً تفوح منه الريبة. ومن جهة أخرى مال الجهاز الإداري الضريبي إلى التحول إلى آلة معقدة وببروقراطية، أي باهظة التكاليف وغير فعالة في الوقت نفسه. وقد تأثرت بذلك «مردودية الضريبة» وتبدد جزئياً مال دافع الضرائب.

ومن جهة أخرى، من الواضح أن الأعباء المرتفعة للغاية تلحق الضرر بقدرة المنشآت على المنافسة، في الوقت الذي تحتم فيه المنافسة الدولية. وكما يلجأ بعض دافعي الضرائب إلى الاغتراب، فإن بعض المنشآت خاصة في قطاعي النسيج والإلكترونيات لم تجد حلاً لذلك سوى نقل جزء من نشاطها للحصول خارج حدود بلادها على ظروف ضريبية اجتماعية مقبولة بدرجة أكبر.

وهكذا كانت الانتقادات مبررة جزئياً، ولكنها تبادت في طريقها، حتى إن الاستقطاعات الإجبارية تحولت إلى شيطان رجيم مسئول عن كل المصاعب الاقتصادية. كما تركزت تلك الانتقادات على مستوى الاستقطاعات بإلحاح يكاد يكون ضرباً من الوسواس، اعتماداً على تحليل قصير النظر. فمن الخطأ في الواقع إقامة علاقة آلية بين بعض مستويات الاستقطاعات الإجبارية ومستوى أداء اقتصاد ما. ويكفي أن نورد بعض الأرقام لكي نقتنع بذلك. فمعدل الاستقطاعات الإجبارية في الولايات المتحدة يمثل ٣٠٪ من إجمالي الناتج القومي في مقابل ٤٤٪ في فرنسا و ٤٠٪ في ألمانيا، و ٥٢٪ في السويد.

واليابان حالة خاصة، أقرب إلى الولايات المتحدة بمعدل يبلغ ٢٩٪، ولكن لجوء الليبراليين إلى ذلك المثال يأتي من منطلق خاطئ في أغلب الأحوال، وذلك لأسباب

ثلاثة: (١) لو كان التركيب السكاني مماثلًا، أي بنفس نسبة السكان المتقدمين في السن، بلغ هذا المعدل ٣٢٪؛ (٢) الجانب الأكبر من المعاشات لا يدخل في إطار هذا المعدل لأن الأجهزة العامة لا تتولى صرف تلك المعاشات، بل إن مصدرها صناديق خاصة لا تدخل في حسابات الاستقطاعات الإجبارية؛ (٣) وأخيرًا، فإن مستوى الاستقطاعات يتزايد باستمرار في اليابان منذ عشرين سنة.

### فرنسا التي أضحت مبذرة

يتبين لنا بكل وضوح من الأرقام الواردة عاليه أن الإنجازات الاقتصادية الألمانية توافقت مع معدلات استقطاع مرتفعة. وعلى العكس فإن تخفيض الضرائب وضغط المصروفات الاجتماعية في الولايات المتحدة لم يكبحا التدهور الاقتصادي ولا حسنًا المنافسة الأمريكية في مواجهة اليابان. ولم يعد أحد في أمريكا يستطيع أن يلقي مسؤولية ذلك الكساد على النقابات أو الإدارة أو «العاطلين المزيفين». والعمال الأمريكيون الذين كانوا فيما مضى في طليعة التقدم الاجتماعي يعاملون حاليًا بمستوى أقل من أغلب زملائهم الأوروبيين. وإذا كانت الولايات المتحدة تتخلف فإن الإفراط في الليبرالية هو الذي يجب أن يحاسب على ذلك. وأمريكا بلد ليست لديه عقد بخصوص المال، بل إنه فخور بذلك بالأحرى. ولهذا السبب بالذات بدأت تشعر بعقد النقص بخصوص قدرتها المنافسة. كما أن أمريكا العنيفة التي لا توجد لديها عقد بخصوص قيمة الإنسان، هي التي بدأت تشعر بأن ذلك سيكلفها غاليًا.

كيف يمكن تفسير هذا التناقض الظاهري؟ من خلال واقع محقق اليوم، وهو أن الأمر لا يتوقف على مستوى الاستقطاعات الإجبارية بقدر ما يتوقف على هياكلها. فالمسألة لا تتعلق فقط بالمبلغ الذي يدفع، ولكن أيضًا بمن يدفع وكيف يدفع. ومن المدهش حقًا أن نلاحظ، من وجهة النظر هذه، التشابه القائم بين البلدان الأوروبية المندرجة تحت النموذج الرايني وتعارضها مع النموذج الأنجلو-ساكسوني.

ففي البلدان الراينية مثلًا تمثل التأمينات الاجتماعية نسبة ٣٥٪ من الاستقطاعات بينما لا تمثل سوى ٢٨٪ في الولايات المتحدة. ومن جهة أخرى، فإن الأعباء الاجتماعية المقتطعة من الأجور (في مقابل ما تدفعه المنشآت في هذا المجال) أشد وطأة في البلدان الراينية (حوالي ٤٠٪) بالمقارنة مع البلدان الأنجلو-ساكسونية (٢٥٪). وعليه فإن نصيب الأجر الذي يحصل عليه العامل مباشرة أقل في البلدان الراينية. وهذا يعني بكل وضوح

أن هناك أساساً تضامنيًا لصالح من هم أقل حظًا، يتم تحويله بشكل جماعي من مجموع الأجور. أليس ذلك عدلاً؟

إن تواجد نظام اجتماعي متقدم يستدعي تكاليف باهظة تشكّل بالضرورة عائقًا اقتصاديًا. بل إننا نستطيع أن نقول إنه عكس ذلك أحيانًا، دون أن نرضخ للمفارقات. فبوسع الاقتصاد أن يستخلص من ذلك مكسبًا ملموسًا. فالإيرادات العامة تستخدم لتمويل البرامج المخصصة لتحسين الفعالية الاقتصادية، كما هو الحال في ألمانيا: برامج التأهيل بالطبع، وكذلك الاستثمارات في مجال البحوث، وتحسين المرافق العامة الأساسية ... إلخ. وهناك أيضًا كم من النفقات العامة «غير المرئية» (الطرق، البريد، التلفون، السكك الحديدية، الموانئ ...) وهي كلها تفيد المنشآت، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، مع أنها نادرًا ما تؤخذ في الاعتبار. غير أن ذلك يتجلى، على العكس، في الولايات المتحدة من خلال تدهور الخدمات العامة التي تحولت إلى مصادر للتلوث.

ولهذا فبوسعنا أن نكون متأكدين بأن البلدان الأنجلو-ساكسونية ستكون الساحة القادمة لمعركة الاقتطاعات الإجبارية. ولن تفلت بريطانيا والولايات المتحدة بالأخص من فرض زيادات ضريبية جديدة.

وهناك بلد آخر سيحدثم فيه أوار المعركة، ولكن في الاتجاه العكسي، وأقصد بذلك فرنسا. فبالمقارنة مع بلدان من نفس المستوى، تخضع فرنسا لأشدّ الاستقطاعات الإجبارية وطأة (٤٤,٦٪ في مقابل ٤٠٪ في ألمانيا وبريطانيا). ومع أن الحكومة الفرنسية تتحكّم بشكل جيد في ميزانيتها، إلا أن النفقات الاجتماعية ترتفع بسرعة متزايدة بالنسبة للصحة، وبالأخص بالنسبة للمعاشات الإجبارية. وبوسع الحكومة الفرنسية أن تبتهج لتوصلها إلى تسديد ديونها الخارجية بالكامل وتوصلها إلى تحجيم دينها الداخلي بقوة. غير أن عدم تكوين احتياطي لتمويل المعاشات، جعل المنشآت الفرنسية مدينة (خارج موازنتها) بما يصل إلى ١٠ آلاف فرنك عن كل فرد، وهو ما يمثل التزاماتها إزاء المتقاعدين في المستقبل، والذين يتعين أن يتم تمويل معاشاتهم باشتراكات إجبارية، سيتزايد تأثيرها على قدرة المنشآت الفرنسية على المنافسة.

غير أن فرنسا تشكّل هنا أيضًا حالة قائمة بذاتها لا يمكن تشبيهها بأي من طرازي الرأسمالية. فقد لجأت تلك الدول، بما في ذلك النموذج الأمريكي الجديد، الذي يهمل مع ذلك المدى البعيد، إلى تكوين احتياطي لتمويل معاشات العاملين. ومع أن فرنسا كانت بلد الادخار والتدبير، إلا أنها بدأت تكتشف أنها تتصرف بلا تبصر.

ويتعين أن ننوه، على صعيد أعم، بالأهمية الحاسمة في الأجلين المتوسط والبعيد، لما يمكن أن نسليه تماسك مجتمع ما، وتجانسه، وانسجامه. وهذا العامل غير مادي، وبالتالي يستحيل تقديره كمًّا. ولكن الإحساس بأهميته لا يحدث إلا عند افتقاده. فقسوة مجتمع ما، وتفسخ «نسيجه»، والتواترات التي تكمن في أحشائه، كلها حقائق مكلفة بالمقاييس الاقتصادية.

وهذه إحدى العواقب الضارة للمساواة التي لا يضعها في عين الاعتبار الليبراليون المتطرفون من أنصار «اقتصاد العرض». وفي المجتمعات الأكثر تجانسًا، يكون الأهالي متعلمين بدرجة أكبر ومؤهلين بشكل أحسن، وقادرين بالتالي على التأقلم مع التغيرات التي تطرأ على العالم ومتطلبات التقدم. ولذا فإن المجتمعات الأكثر انسجامًا على الصعيد الاجتماعي تكون اقتصادياتها أقدر في أغلب الأحوال على تحقيق إنجازات أكبر.

وهذه الأفكار التي يجد المحافظون الأمريكيون مشقة كبيرة في وضعها في الاعتبار في تفكيرهم، لا تدعو للدهشة. فهي تلتقي مع ملاحظة شومبر شومبر الشهيرة التي تقول ما معناه إن السيارات تسير بسرعة أكبر لأنها مزودة بكوابح. ووضع الرأسمالية مشابه لذلك. فبفضل القيود التي تفرضها عليها كل من السلطات العامة والمجتمع المدني، وبفضل التصحيحات التي يدخلها المجتمع على القوانين الآلية للسوق، تصبح هذه الرأسمالية أقدر على الإنجاز.

وعند هذه النقطة، نصل إلى مفارقتين:

أولهما ذلك الخبر السعيد الذي نكتشفه شيئًا فشيئًا مع التقدم في عملية التقصي هذه، وهو أنه ليس صحيحًا أن الفعالية الاقتصادية يجب أن تتغذى بالضرورة بالمظالم الاجتماعية. ومن الخطأ الاعتقاد بأن التناقضات الجديدة ستجعل النمو الاقتصادي في تعارض مع العدالة الاجتماعية. فالتوافق بين الفعالية والعدالة متوفر أكثر من أي وقت مضى. وقد صادفناه في كل بلدان النموذج الرايني.

غير أن هناك مفارقة أخرى، فهذا الواقع مجهول إلى درجة أن هناك ظاهرة تحدث منذ بضع سنوات في أنحاء العالم. ففي الوقت الذي يتضح فيه أن النموذج الأمريكي الجديد أقل فعالية من النموذج الرايني فإن الأخير غير قادر مع ذلك على دفعه إلى التقهقر، سواء سياسيًا أو أيديولوجيًا.



## الفصل الثامن

# تراجع النموذج الرايني

بما أن التفوق الاقتصادي والاجتماعي للنموذج الرايني قد اتضحت معالمه، فمن الواجب إذن أن نراه منتصرًا في المجال السياسي. فالبلدان الراينية القوية بنجاحاتها يجب أن تكون محصنة منطقيًا، ضد التأثيرات «والفيروسات» الوافدة من خارجها. كما يتعين على أي حال ألا تستهويها إجراءات ما وراء الأطنطي أو أن يثيرها حقًا الضجيج البراق لاقتصاد الكازينو.

غير أن المفارقة العجيبة قضت بأن يحدث العكس. فالنموذج الرايني يخضع بشكل مباشر للتأثيرات السياسية، والإعلامية، والثقافية لمنافسه الأمريكي. كما أن الواقع يشير إلى أنه لا يكف عن التقهقر سياسيًا. ولا ينطبق ذلك فقط على البلدان المترددة أو الموزعة بين النموذجين، بل عليه أيضًا وفي عقر داره.

فلاستجابة للإغراء الأمريكي تظل قوية حتى إن البلدان التي تجسد النموذج الرايني وتتمتع بنجاحاته تستسلم لسحره وتصبح ضحية لأوهامه. وهذا يعني أن هناك تطورات في هذه البلاد «وانسياقات» اقتصادية ومالية واجتماعية ملحوظة، ترمي إلى زعزعة أسس هذا النموذج ذاتها. وسأكتفي هنا بإيراد بعض الأمثلة.

## فخ اللامساواة

لقد سبق أن قلنا أكثر من مرة إن النموذج الرايني أميل نسبيًا إلى المساواة بالمقارنة مع منافسه فيما وراء الأطنطي، وهذا الواقع يجعله متماسكًا إلى حد كبير، كما يسهم في الحفاظ على التفاهم الاجتماعي الذي يحقق له المزيد من الفوائد. بيد أن هذه المساواة النسبية القائمة تتراجع شيئًا فشيئًا. ويظهر الثراء الجديد المصحوب بالضجيج، والذي

يتم جمعه بسرعة. وهذا واضح بشكل خاص في اليابان، حيث سجلت تلك الظاهرة خروجًا غير مألوف على الماضي.

والواقع أن النمو الاقتصادي المدهش في اليابان، بعد الحرب، أفاد على نطاق واسع أكبر عدد من سكان البلاد، مع أن أغلب الثروات الكبيرة قد دمرها النزاع. وقد تمت دمقرطة التعليم في حركة عريضة للتدرب على الديمقراطية ومحاكاة أمريكا. ونشأت بالتدريج الطبقة المتوسطة اليابانية، حتى إن النهضة الاقتصادية قامت في اليابان على أسس المساواة النسبية. وبالطبع استفاد البعض من إعادة البناء أكثر من غيرهم، وظهرت ثروات جديدة، غير أنها ظلت غير صارخة ومقبولة. فقد اكتسبت مشروعيتها إلى حد ما من خلال قسوة عمليات إعادة التعمير والجدارة الشخصية، الحقيقية منها أو المفترضة، وهي لم تنل من التفاهم الياباني المحتشم والمتقشف، حتى منتصف الثمانينيات.

على أن الوضع لم يعد كذلك الآن. فقد ظهرت طبقة من الأغنياء الجدد، ارتمت في أحضان الاستهلاك والبذخ وراحت تتباهى به. وهناك في المقام الأول ملاك الأراضي الذين جنوا ثروات طائلة عن طريق موجة ارتفاع أسعار العقارات والأرض الحضرية، والمقاولات، والمضاربات في البورصة. ويرى الخبراء أن هاتين السوقين — العقارات والبورصة — حققتا فائض قيمة بلغ ٤٠٠ ألف مليار ين (٢٠ ألف مليار فرنك فرنسي). وبالطبع لم يستفد من مصدر الإثراء هذا سوى البعض.

ففي طوكيو، وأوساكا، والمدن الكبرى، أصبح ملاك قطع أرض صغيرة في المواقع «السقع» من كبار الأثرياء، حتى إن المجتمع الياباني بات منقسمًا تمامًا إلى قسمين: الملاك والآخرين. وهؤلاء الذين يمثلون ٧٠٪ من السكان يتعين على غالبيتهم أن يرضخوا لاستحالة حصولهم على ملكية، أو أن يواصلوا الادخار من أجل هذا الهدف بأمل يتضاءل. وهو ليس أي أمل. فبعد الحرب، كان الحصول على ملكية من الأحمال الفردية الكبرى المنقولة عن أسلوب الحياة الأمريكي، بل وحرفيًا (MAI HOMU) بلغة الأمريكيين! وهذا الحلم الذي يتبدد يجسد ظاهرة عامرة بالرموز وبأحاسيس الحرمان.

والثروات الجديدة التي تحققت في اليابان ليست مقبولة بسهولة كما كان الحال في الماضي، وذلك على الأقل بسبب ظهورها شبه المفاجئ. فهي لم تتمتع، بعبارة أخرى، بالشرعية التي يضيفها عليها الزمن. فالمالك يستطيع أن يحصل حاليًا على مليارات الينات في زمن قياسي، بل وحتى دون أن يضطر إلى بيع الأرض ليحصل على فائض قيمة. فثروته الطائلة تسمح له باقتراض المال بسعر مناسب والاستفادة من المضاربات المالية، وهو

ما لا يمكن أن يصل إليه من لا يملك. ولذا فإن كبار دافعي الضرائب في اليابان ملاك تضاعفت أرصدهم عشر مرات بل مائة مرة خلال بضع سنوات.

ويتعارض ذلك بشكل مدهش مع تقاليد هذا البلد، الذي ارتبطت فيه الرأسمالية دائماً بالعمل والجدارة والجهد. وأغنياء الثمانينيات الجدد لا يلقون قبولاً.

ومما يضاعف من عدم القبول هذا، كون هذا الثراء المفاجئ والمتهور الذي تتمتع به أقلية، مصحوباً بانتشار عادات استهلاكية جديدة. فقد ظهر الترف والأبهة والاستعراض والاستعلاء الاستهلاكي في اليابان. وتعرف ذلك جيداً بيوت الأزياء الراقية ومحلات العطور ومصدرو الأنبذة الفاخرة وكبار الجواهرجية الذين توجد لديهم فروع في اليابان. لقد تحول أحفاد الساموراي والكاميكاكإلى نرجسيين مولعين بمستحضرات التجميل يبدؤون يومهم باستخدام معجون لمنع التجاعيد على وجوههم. وهكذا زادت مبيعات الماس بنسبة ٥٨٪ بين سنتي ١٩٨٧ و١٩٨٨م. وترتفع نسبة المبيعات من السيارات الفاخرة (مرسيدس، وبورش، وولز رويس، وجاوار، وفراري) بنسبة ١٠٠٪ سنوياً. والأغنياء الجدد يطلق عليهم أحياناً تسمية الـ (BENZ-SOKU) ومعناها حرفياً «بتوع المرسيدس».

وهكذا يخوض المجتمع الياباني سباقاً على الاستهلاك يقلب عاداته رأساً على عقب، ويصدم تقاليده، وينال من قيمه ويتم كل ذلك بصورة كاريكاتورية، كما لو كان الغرض تعويض الزمن الضائع. وهناك برنامج تلفزيوني في اليابان خاص بالشراء (TELESHOPPING)، يعرض في منتصف الليل، وهو يحظى مع ذلك بنسبة مشاهدة عالية. وفي هذا البرنامج يعرض للبيع على سبيل المثال قصر في تورين بفرنسا بمبلغ ١٠ ملايين فرنك، أو سيارة رولز رويس كانت ملكاً لدوقة كنت، أو سيارة فيات متواضعة كانت خاصة بالبابا في الستينيات. لقد أصبح الأغنياء الجدد اليابانيون مرادفين للبرجوازيين الإنجليز الذين أثروا في نهاية القرن التاسع عشر، أو لهؤلاء الأمريكيين المتبهرجين في الخمسينيات الذين كانوا يراهنون بملايين الدولارات في كازينوهات الكوت دازير. فقوة الدين، وسحر المال، والرغبة في الظهور، غيّرت العقليات.

وضروب اللامساواة هذه التي أصبحت صارخة أكثر من أي وقت مضى لم تعد مقبولة، وتشعر نسبة كبيرة من اليابانيين أنها أصبحت مقصاة. وقد أجاب ٦٢٪ من اليابانيين الذين وجهت لهم صحيفة أساهي شيمبون السؤال التالي في استطلاع للرأي: «هل حياتك ميسرة؟» أجابوا بالنفي. ويرى ٦٠٪ منهم أن اللامساواة ستتزايد بشكل خطير. والواقع أن الأغلبية الصامتة غدت تدريجياً أقل استعداداً لقبول أسلوب الحياة التقليدي المتمثل في العمل والادخار والإخلاص للوطن.

وظواهر التأمرك هذه التي تنتشر بالأخص وسط الشباب قد تترتب عليها عواقب ملموسة بالنسبة للاقتصاد الياباني. فالتعلق بكل جديد والأولوية التلقائية التي تحظى بها المنتجات الأجنبية الفاخرة تنالان من الروح القومية التي تميز بها الاقتصاد الياباني، وكانت خير ضامن لفائضها التجاري. كما أن العادات الجديدة المكتسبة تؤثر سلبياً على اعتياد العائلات على الادخار، وهو كما جاء من قبل، أحد مصادر قوة الاقتصاد. وقد بدأ هذا الهبوط على أي حال؛ إذ انخفض معدل الادخار بالنسبة لإجمالي الدخل المتاح من ٢٤٪ في عام ١٩٧٠م إلى ١٦٪ في عام ١٩٨٩م. وبردت همّة أعداد كبيرة من اليابانيين في الادخار لأسباب عديدة، خصوصاً صعوبة امتلاك مسكن.

أما الإخلاص الكامل للمنشأة وعبادة العمل، اللذان لا يزالان يثيران دهشة العالم الخارجي، فقد تأثرا بالاكتشاف التدريجي للملذات والاستهلاك على نطاق واسع. وقد وصل الأمر بالفعل إلى حد السخرية أحياناً من تفاني الكوريين في عملهم. والبلدان الصناعية التي تتهددها الصادرات اليابانية تراقب تلك التطورات التي يشهدها المجتمع الياباني ببعض الآمال، وترى أنها بؤادر ضعف لا مفر منه سيحل بمنافسها الرئيسي.

## تعرض الوفاق للأخطار

يتعرض الوفاق الاجتماعي المعهود في العديد من بلدان النموذج الرايني للتراجع. فالوفاق والأولويات التي يقوم على أساسها تعتمد على تفوق المصلحة العامة على المصلحة الخاصة، وقوة النقابات والتنظيمات الاجتماعية، وأسلوب إدارة المنشآت.

وتقهقر الإحساس الجماعي أمام تصاعد الفردية واضح بشكل خاص في السويد، فقد غدت الدولة الراعية تلقى الاعتراض، وقد تعرضت العديد من الكتابات في السنوات الأخيرة لـ «نهاية النموذج السويدي». ويرى العديد من رجال الاقتصاد، ومن بينهم التابعون للحكومة، أن الرعاية الاجتماعية شبه الكاملة تكلف الاقتصاد ثمناً باهظاً بكل تأكيد. فالاستقطاعات الإجبارية الشديدة الوطأة تدفع دائماً العناصر الأكثر دينامية إلى ترك البلاد، وتحمل المنشآت على الاستثمار في الخارج. وقد تزايد تدفق الاستثمارات السويدية في الخارج بشكل ضخم؛ إذ ارتفع من ٦,٩ مليار فرنك في عام ١٩٨٢م إلى ٥١,٦ مليار في عام ١٩٨٩م. ومن جهة أخرى لا يشجع النظام الضريبي إطلاقاً على الادخار، وبات معدل ادخار العائلات سلبياً.

ولنذكر بهذه المناسبة أن ما يجري في السويد سابقة تستحق التمعن فيها بالنسبة لفرنسا، فالبلد الذي يكون معدل الاستقطاعات الإجبارية فيه، وبالأخص الاشتراكات في

التأمينات الاجتماعية المبنية على الأجور، أعلى بدرجة كبيرة بالمقارنة مع البلدان المجاورة، يجب أن يتوقع خسائر جوهريّة من هذا النوع.

وتقهقر الروح المدنية يجعل العاملين بالأجر أكثر فأكثر ميلاً إلى إساءة استغلال سخاء النظام الاجتماعي. وكما يقول السويديون أنفسهم: البلد حقق رقمين قياسيّن: الرقم القياسي في سلامة الصحة، والرقم القياسي في الإجازات المرضية. فهذه الإجازات تبلغ ٢٦ يوماً لكل عامل في السنة الواحدة. ولا محل للعجب بهذا الصدد لأن التأمينات تدفع بالكامل أجر أيام الإجازات المرضية، ولأنه لا توجد عملياً أي رقابة على تلك الإجازات. كما أن الغياب يحقق هو أيضاً أرقاماً قياسية في المنشآت الكبيرة، وكثيراً ما يصل إلى نسبة ٢٠٪ التي لا تعقل.

وبصفة عامة بدأ السويديون يتجهون نحو الاستفادة من النظام دون أن تشغلهم عواقب سلوكهم على مصيره، وقد جاء في دعاية لاقتصادي سويدي: «التأمينات الإجبارية تعمل بشكل جيد للغاية طالما لم يتعلم الناس كيف يستفيدون منها».

وسرعان ما ظهرت ردود فعل ذلك الانزلاق. فقد أعلنت حكومة السيد كارلسون الاشتراكية الديموقراطية في ٢٦ أكتوبر ١٩٨٩م عن تخفيض نفقات الدولة بحوالي ١٥ مليار كرونة سويدية (١٣,٥ مليار فرنك فرنسي)، وبدأت في تحرير الاقتصاد، فخفضت الضرائب وألغت القواعد المنظمة لعمل البنوك وللتحركات الدولية لرءوس الأموال، وخفضت الدعم المقدم للزراعة ... إلخ.

والواقع أن «النموذج السويدي» الشهير يواجه مصاعب، بعضها يعود إلى بداية الستينيات. وقد كتبت الفايينشيال تايمز تقول في ٢٩ أكتوبر ١٩٩٠م: «الواقع أن الاقتصاد السويدي بدأت تظهر عليه أعراض جمود مثيرة للقلق. فقد كان معدل نموه أسرع من كافة بلدان العالم — باستثناء اليابان — منذ نهاية القرن التاسع عشر، ولكنه راح يتباطأ، فقد ضعف نمو الإنتاجية، وسجل ميزان المدفوعات عجزاً [...] غير أن ارتفاع الأسعار والأجور في سوق العمل المحدود قضيًا على قدرة البلاد على المنافسة».

بيد أن أهمية حالة السويد تمكنا من تقدير الجانب الحقيقي على نطاق العالم في الثورة المحافظة الجديدة الريحانية-التاشرية. لقد أدركت السويد الاشتراكية الديموقراطية الآن، على غرار إنجلترا العمالية، أنها تمادت في الاتجاه التضامني الذي يبدأ بنوايا طيبة وينتهي بالتردي في اللامسئولية وبعض التكاثر الذي يؤدي، كما حدث، إلى انخفاض مستوى المعيشة نسبياً، والتضخم، وعدم التوازن الخارجي. ففي المعركة بين الرأسماليتين كانت السويد أول من لحقت به الهزيمة في المعسكر الرايني.

## الفردية وتعداد السكان

قد ندهش لإدراج مشاكل التعداد السكاني في الفصل الخاص بتراجع النموذج الرائيني. هل هناك ما يبرر ذلك؟ نعم إذا ما وافقنا على أن انخفاض عدد السكان يعبر دائماً عن تقدم الروح الفردية ويصحبها، فكل بلدان النموذج الرائيني تواجه اليوم انخفاضاً في عدد سكانها يثير القلق. فليس هناك معدل مضمون لتجدد السكان (٢,١ طفل عن كل امرأة). والنتيجة المترتبة على ذلك هي تقلص عدد السكان في اليابان وألمانيا عدد مع تضاعف عدد غير القادرين على العمل بالنسبة للعاملين ١,٥ مرة ليصلوا إلى ٦٠٪ من السكان. وهذا التطور يجري في كل البلدان المتقدمة، ولكنه ملحوظ بشكل خاص في هذين البلدين. ولعل تفسير ظاهرة الهبوط المستمر الذي تسجله كل من اليابان وألمانيا، ربما كان سببه قدرًا أقل من الأمل في المستقبل، والرغبة في التمتع بحياة مريحة، والميل الملحوظ أكثر فأكثر إلى إيثار الفردية. لقد جاء في عنوان لجريدة الموند في ٢٥ أبريل ١٩٨٩م: «ألمانيا تخشى المستقبل». وفي اليابان، تدفع الضغوط الاقتصادية والمالية والاجتماعية (كالمسكن) هي أيضًا الأسر إلى الحد من عدد الأطفال.

وكثيراً ما تم وصف العواقب شبه الحسابية لتلك التراجعات في عدد السكان على حيوية الاقتصاد: نقص في أعداد اليد العاملة، وارتفاع تكلفة غير القادرين على العمل، والأزمة التي تترتب على ذلك بالنسبة لنظام المعاشات، وتزايد تكلفة الرعاية الاجتماعية نتيجة لتناقص عدد المشتركين ... إلخ. على أنه يتعين أن نضيف إلى ذلك قدرًا أقل من فعالية البحث الذي يحتاج إلى أعداد أكبر من العلميين، ومخاطر تراخي الاقتصاد بوجه عام، والميل إلى الانطواء الناجم عن المجتمعات التي تدب فيها الشيخوخة. ويملي المنطق على البلدان الرائينية التي تتعرض لتناقص عدد سكانها أن تضع في اعتبارها المصلحة العامة، وأن تنتهج سياسات نشطة في مجال تشجيع الإنجاب.

ولم يحدث ذلك. وتتردد الحكومات في اتخاذ إجراءات لن تكون معهودة بالضرورة ولا يوجد ضمان لفعاليتها.

غير أن هذه التوقعات تغيرت بشكل عميق نتيجة للضغط الشديد الذي يمارسه المرشحون للهجرة القادمون من الشرق.

## عادات ومطالب جديدة

وهناك مثل آخر لتطور العادات تقدمه لنا العلاقات القائمة حالياً بين البلدان الرائينية والعمل. لقد علمنا من قبل أن ساعات العمل في ألمانيا من أقلها بين بلدان منظمة التجارة

والتنمية الاقتصادية. ولا يزال هدف النقابات في المدى المتوسط جعل ساعات العمل الأسبوعية ٣٥ ساعة. والظاهرة تبدو مثيرة للانتباه بدرجة أكبر لأنها جديدة نسبياً.

ففي هذا البلد الذي كان العمال يضحون فيه حتى عهد قريب بكل شيء من أجل عملهم ومنشأتهم، بدأ يظهر إحساس بالسأم والفتور. واليابانيون يحصلون حالياً على أسبوع إجازة واحد في السنة، ولكن الأجيال الجديدة تطالب بالمزيد: أسبوعين أو ثلاثة على الأقل. وعلى أي حال فإن الحكومة تشجع هذه الحركة، واقترحت تخفيض ساعات العمل من ٤٤ ساعة إلى ٤٢ ساعة في الأسبوع، دون أن تنجح. ومن علامات تحولات الزمن أن الصناعات الترفيهية تسجل نمواً استثنائياً منذ بضع سنوات. وبدأ يظهر اتجاه في الرأي العام يدين بمزيد من القوة مساوئ الإفراط في العمل. وتنتشر الصحف تحقيقات صحفية ودراسات حول عواقب الإجهاد في العمل: التواترات، والموت المبكر، واضطراب الحياة العائلية ... إلخ. وأجرت وزارة الصحة دراسة يتضح منها انتشار ظاهرة «الموت المفاجئ» وسط العمال المجهدين. ووفقاً لتلك الدراسة فإن ١٠٪ من البالغين من الذكور الذين يموتون كل سنة «قتلوا أنفسهم» بالعمل، كما جاء حرفياً في هذا الدراسة.

وعلاوة على العواقب الفسيولوجية البحتة، يتزايد القلق في اليابان إزاء العواقب الاجتماعية لذلك الواقع. فساعات العمل الطويلة والإجهاد المزمّن يدفعان إلى الانتحار والطلاق وإدمان الكحوليات. وهنا تبدت حدود المعجزة اليابانية. ويرفض الشباب بمزيد من العلنية أسلوب الحياة الذي تفرضه تلك المعجزة. والحق أنه لم تعد تحركهم نفس الدوافع مثل آبائهم الذين كانوا مهمومين، شأنهم شأن الألمان، بإعادة تعمير بلدهم المهزوم الذي أضعفته الحرب وأذلتته. أما الآن وقد عاد الرخاء وانتصر الين، وأصبح اليابان يواجه الفوائض التجارية والمالية، فقد تبدت الرغبة في التمتع بالحاضر. وبالطبع لن يكون ذلك التطلع بلا عواقب على سير عمل «النموذج الياباني» وعلى مجتمع راح يتعلم الحياة في ظل حريات فردية ليست مألوفة لديه.

وإلى جانب الوهن الذي أصاب الإحساس الجماعي، هناك انحسار نسبي — نسبي للغاية بالمقارنة مع الحالة في فرنسا — حل بالحركة النقابية وبإجراءات التفاوض الجماعي في بلدان النموذج الرايني، وتلك مسألة منطقية إلى حد ما. ومن المعروف بالطبع أن تقلص الحركة النقابية ظاهرة دولية، وقد أصابت كلاً من الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا والسويد واليابان، بل وحتى ألمانيا حيث فقد اتحاد النقابات ٨٠٠ ألف عضو غير أن هذا الاتجاه له مغزى مختلف في البلدان الراينية، حيث تشكل النقابات دوماً أحد دعائم التفاهم القومي.

والتخلي عن عضوية النقابات ملحوظ بشكل خاص في السويد مثلاً، حيث لحق الضرر بالمركز النقابي العام «اللو» نتيجة لتحرير سوق العمالة، مما جعل إجراءات التفاوض الجماعي لامركزية. (فأرياب العمل والعاملون هم الذين يلتقون الآن للتفاوض، على صعيد كل منشأة، لا على الصعيد القومي). ومن مفارقات السوق أن تلك المرونة الجديدة ساهمت في انفلات الأجور الذي نجم عنه التضخم، وأساءت إلى القدرة التنافسية السويدية. وهذا يعني أن الانضباط السابق في مجالي الانتماء النقابي والأجور الذي كان اتحاد «اللو» يؤمّنه أصبح في مهب الرياح. ونظراً لغياب التنسيق والترابط تنساق المفاوضات في الكثير من الحالات وراء المزايدات التي يشجع عليها نقص اليد العاملة. ويقدم لنا ذلك صورة جلية لمغبة ضعف النقابات، مما يوفر دليلاً إضافياً على أن المرونة وترك النقابات لا يعنيان دائماً المزيد من الفعالية.

وإذا كانت النقابات تضعف في العديد من البلدان الرأبئية فإن أساليب إدارة المنشآت تتعرض هي أيضاً للانتقاد. فالتسلسل التدريجي المقنن بكل دقة حسب الأقدمية (وقد أوضحت من قبل مزاياه) يكون أحياناً سبباً في شل النشاط. ولم يعد العديد من الشباب الياباني، الذي حصل على مؤهلات عالية مستعداً لقبول الانتظار خمس عشرة سنة لكي يصبح رئيساً، ومثلها أيضاً لبلوغ منصب المدير. وبصفة عامة ترتفع الأصوات لشجب تلك الشكلية الكاربيكاتورية إلى حد ما التي تحكم العلاقات الهرمية. وبدأت تلك الأصوات تلقى آذاناً صاغية. فقد ألغت تويوتا، وهي منشأة نموذجية، لقب الرئيس الذي تشتم منه أبوية الأزمنة الغابرة. وفي ألمانيا تخلت سيمنز بنفس الطريقة عن عدة مراتب هرمية لتسريع تبادل المعلومات واتخاذ القرارات. أما نظام المجلس الإداري ومجلس الرقابة فهو يتعرض بدوره لانتقادات شديدة ويؤخذ عليه بطوّه وثقله.

وهناك اعتراضات مماثلة فيما يتعلق بنظام الأجور، وهي تكشف عن تأثير مباشر أو غير مباشر للنموذج الأمريكي الجديد. فالشباب الألماني أو الياباني الحاصل على مؤهلات عالية وتلقى تعليمه ولو جزئياً في الجامعات الأمريكية، يتلقى عروضاً من جانب الشركات الأجنبية التي تنشط في بلديهما، وينفذ صبرهم إزاء التدرج الهرمي للمرتبات المعتمد على الأقدمية والمؤهل. ويطالب هذا الشباب بأجور أعلى، وبسرعة، وبإيقاعات أسرع، كما يشدد رفض النموذج التقليدي في المنشآت التي تنمو بسرعة أكبر. فالكوادر الشابة تفضل بصراحة الإدارة التي تحقق قصص النجاح حسب الأسلوب الأمريكي، على «خطط الترقية» الجرمانية أو اليابانية المتسمة بالتعقل والبطء.

وهنا أيضًا يتألق بريق الأضواء الأمريكية من بعيد. وهذا التأثير — الذي قد يأسف له البعض أو لا يأسف البعض الآخر — يتبدى أيضًا على صعيد آخر، ربما كان أساسيًا.

### إجراءات النشاط المالي

في كل مرة أكدت فيها، في الفصول السابقة، على المزايا التي تتوفر لمنشآت النموذج الرايني عن طريق إمكانية الاستفادة من تواجد مساهمات ثابتة وتمويلات مصرفية مأمونة، رحت أفكر في رد فعل صغار أصحاب الأسهم الذين سيقروءون ذلك.

والواقع أنهم يفضلون، من جهة، الارتباط بالمنشآت التي يستثمرون فيها أموالهم، ولكنهم يرون من جهة أخرى أن أي «عرض علني للشراء»، هو عرض موجه لهم بالذات، وبوسعهم أن يحققوا ببيع أسهمهم المنشودة «الخبطة» الوحيدة التي أتاحت لهم.

وهذا هو بالذات موضوع التشريع الخاص بعروض الشراء العامة، أي إتاحة الفرصة لتلبية المصالح المشروعة لصغار أصحاب الأسهم جعلهم يستفيدون من عرض أعلى من أسعار البورصة، وهو الميزة التي تنفرد بها عادة نخبة المساهمين التي تملك حصصًا كبيرة من الأسهم.

وأنا على دراية تامة بالفكرة القائلة بأن عدم تواجد عروض عامة بالشراء يعني قدرًا قليلًا من المردودية. ونظرًا لأنني غدوت في وضع المستجوب بهذا الخصوص، فقد أجريت تحت إشرافي حسابًا لفترة ممتدة لتطورات مؤشرات الأسهم بسعرها النقدي في أربع بورصات من النموذج الرايني؛ وهي بورصات فرانكفورت وزيورخ وأمستردام وطوكيو، وبورصتين أنجلو-ساكسونيتين كبيرتين. ففي مقابل مائة دولار أودعت في كل واحدة من تلك البورصات، ومعها أيضًا بورصة باريس في ٣١ ديسمبر ١٩٨٠م، إليكم قيمة هذه الأسهم بعد عشر سنوات.

٣٣٤,١	طوكيو
٢٥٢,٤	أمستردام
٢٣٨,٥	فرانكفورت
٢١٣,٩	باريس
١٧٣,٣	لندن
١٧٢,٢	نيويورك
١٧٢,٠	زيورخ

والنتائج مثيرة للدهشة حقًا؛ فعلى الرغم من الغليان السائد في أسواق الأوراق المالية الأنجلو-ساكسونية طوال الثمانينيات، فإن الغلبة كانت بشكل واضح للأسواق الراحنية (باستثناء زيورخ التي يرجع ركودها منذ عام ١٩٨٦م إلى مشاكل خاصة بسويسرا في مواجهة السوق الأوروبية الموحدة).

ومع ذلك فإنني أقدم هذه النتيجة مع تحفظي لأن الأرقام الواردة عليه ليست سوى حصيلة حسابات شخصية، لا بحث علمي يفترض على الأقل المقارنة بين عينات المؤشرات. ومن جهة أخرى فإن هذه النتيجة جزئية فقط لأنها لا تشمل عوائد الأسهم (وهي أعلى في البلدان الأنجلو-ساكسونية) ولا تشمل أسعار العملات أو الضرائب. غير أن ذلك يعود على الأقل بفائدة، ألا وهي طمأنة صغار حملة الأسهم، والتأكيد على أن النتيجة هي على أقل تقدير التعادل بين فريقَي المباراة.

وهناك بالطبع استثناء واحد فيما يتعلق باليابان، حيث تحولت أحيانًا صحوة البورصة منذ بداية الثمانينيات إلى حالات جموح حقًا ترتب عليها ارتفاع قياسي لأسعار المؤشر الشهير نيكاي. وبلغت علاقة أسعار الأسهم بأرباح الشركات حوالي ٦٠، مما يمثل ٤ إلى ٦ أضعاف ما يلاحظ في الولايات المتحدة أو بريطانيا. وهكذا حققت بنوك الأعمال اليابانية الكبرى مكاسب هائلة. وفي العالم المالي الدولي الصغير يعرف الكل اليوم نومورا، وداي-ايتش، وسوميتومو ودايوا، وهي جميعًا أسواق عقود آجلة أو اختيارية فتحت أبوابها في اليابان، ومقتبسة من أسواق شيكاغو ولندن وباريس. وبالطبع سجلت سوق الأوراق المالية اليابانية انخفاضًا كبيرًا منذ عام ١٩٩١م؛ مما أعادها إلى مستوى الولايات المتحدة وأوروبا.

وفي ألمانيا انطلقت البنوك الكبيرة في الأسواق الدولية الجديدة في وقت متأخر، وهو أمر يؤسف له؛ لأنه ليس جزءًا من مفاهيمها. لقد استيقظ عالم المال تحت تأثير ذلك «الحفل الأمريكي». فكأن بذخ وأضواء الاستعراضات الصاخبة أثارًا مع مرور الزمن على فضيلة مدرسة داخلية للراهبات. ومن الواضح أن البورصة في فرانكفورت وطوكيو تريد أن تتأثر لنفسها.

وعلى أي حال فقد تسببت عمليتان جرتا مؤخرًا في إحداث شرخ في التقاليد المالية الحمائية التي يتميز بها النموذج الراحني.

جرت العملية الأولى في بداية عام ١٩٩١م، حيث اقترحت نات-ند، وهي أكبر شركة تأمين هولندية، عرض تبادل عام بين أسهمها وأسهم بنك «إن. إم. بي»، ثالث البنوك

## تراجع النموذج الرايني

الهولندية، بغية تحقيق اندماج لم تكن له أي سابقة في البلاد. وقد احتج فوراً صغار أصحاب الأسهم، الذين تضمهم رابطة، على شروط التبادل باعتبارها غير كافية. ومن جهة أخرى، كانت مجموعة التأمينات «أيجون» تمتلك ١٧٪ من أسهم نات-ند، غير أن جهود صغار حملة الأسهم مجتمعة لم تتمكن، بعد رفع سعر العرض الأصلي، من منع ذلك الاندماج الذي كان بمثابة رمز لتغلغل النموذج الأنجلو-ساكسوني على ضفاف نهر الراين.

والعملية الثانية تخص بيريلي-كونتيننتال، وهي ملفتة للأنظار لأنها تتعلق بتدخل شركة إيطالية في ألمانيا. فقد اشترت تلك الشركة المتخصصة في صناعة الإطارات المطاطية، وهي خامس شركة عالمية في سوق تتميز بتركزها الشديد، اشترت شيئاً فشيئاً ٥١٪ من أسهم شركة جومي وركه المنافسة لها. غير أن ذلك لم يمنحها عملياً أي سلطة لأن لائحة شركة جومي وركه تقرر، كما هو شائع في ألمانيا، أن عدد حقوق التصويت لا يتعدى الـ ٥٪ أيًا كان حجم حصة المساهم، وهكذا رفضت بالطبع إدارة جومي وركه اقتراح الدمج الذي عرضته بيريلي.

غير أن الجديد في الأمر هو توصل أصحاب الأسهم إلى الدعوة لاجتماع استثنائي للجمعية العمومية قام بإلغاء الشرط الخاص بالحد الأقصى لحقوق التصويت في حدود ٥٪. وتم إلغاء ذلك الشرط بـ ٦٦٪ من الأصوات. وانهزم المجلس الإداري وانتصر حملة الأسهم. ويسجل هذا التحول في التاريخ المالي للرأسمالية الألمانية تصاعد نفوذ حملة الأسهم على حساب المديرين، وهو لا يمكن إلا أن يسهم في بث الحيوية في البورصة.

ومع هذه الأهمية الجديدة التي اكتسبتها المالية شيئاً فشيئاً، خاصة عن طريق أصحاب الأسهم، تطور دور البنوك إزاء المنشآت. وقد لاحظ المراقبون في ألمانيا أن مفهوم «البيت المصرفي» (HAUS-BANK) بدأ يتراجع، على نحو ما مثل تقليد «طبيب العائلة» في فرنسا. فالمنشآت التي تغريها البنوك الأجنبية بعروضها السخية، ومزايا السوق المالية تصبح أقل إخلاصاً مما كانت حيال بنكها المعتاد. ومن جهة أخرى لم تعد البنوك تحمل، كما في الماضي بشكل منتظم، توكيلات أصحاب الأسهم في الجمعيات العمومية، الذين تدير لهم حساباتهم. ويتعين عليها أن تحصل من الآن فصاعداً على توكيلات صريحة ... وبصفة عامة تطالب بعض الأحزاب السياسية الألمانية، مثل الحزب الاشتراكي الديمقراطي والحزب الليبرالي، بالحد من السلطة التي تمارسها البنوك على الاقتصاد. والهدف الذي تسعى إليه هو قصر حجمها داخل رأسمال المنشآت على ١٥٪.

وتترتب عاقبة أخرى على تصاعد نفوذ الأسواق المالية في البلدان الرأسمالية، وهي فقدان النسبي لاستقلالية السلطات النقدية الوطنية وكذلك استقلالية السلطات العامة على وجه العموم. والظاهرة منطقية بالطبع. فكلما أصبحت الأسواق المالية والنشاطات المالية دولية، غدت البنوك المركزية وقيادات الخزينة واقعة تحت تأثير تحركات رءوس الأموال الدولية وردود فعل الأسواق الداخلية، ولم تعد تتصرف بنفس الحرية بخصوص المتغيرات الاقتصادية الكبرى: الضرائب، ومعدلات الفائدة، والكتلة النقدية ... إلخ.

وتجربة الاستقطاع من المنبع التي حاول المستشار هلموت كول أن يفرضها في ألمانيا الاتحادية، واضطر إلى التخلي عنها نتيجة لهروب رءوس الأموال بالجملة مثال واضح لتلك التبعية الجديدة. ورغم أن البنك المركزي الألماني انفرد في يناير ١٩٩١م برفع معدلات الفائدة، مناقضاً بذلك القرار الذي اتخذه قبل ذلك بعشرة أيام السبعة الكبار، إلا أن البنكين المركزيين الياباني والألماني مضطران إلى مواصلة تطورات معدلات الفائدة عندهما مع التطورات الخاصة باليورو-دولار، التي تتوقف بدورها وبشكل وثيق على القرارات التي يتخذها الاحتياطي الفيدرالي. وهذه الاستقلالية الأدنى التي تتمتع بها السلطات النقدية اليابانية والألمانية تعبر عن استقلالية أدنى للسياسات الاقتصادية المناقضة لقوة هذين البلدين في إطار الاقتصاد العالمي.

وهل يتعين أن ندرج أخيراً في هذا الفصل الخاص بالعدوى المالية الخاصة بالنموذج الأمريكي الجديد، ظهور تصرفات مريبة تقع تحت طائلة القانون وترتبط بشكل وثيق «باقتصاد الكازينو»؟ فاختلاس الأموال، وجريمة استغلال الأسرار الاقتصادية والتزوير باتت تحتل العناوين الرئيسية في الصحف. فقد ثارت ضجة شديدة في ألمانيا، على أثر فضيحة ذات مغزى مست فولكس فاجن، فقد تبين أن أحد كوادر الشركة الكبار كان يضارب بأموالها في الأسواق المالية. وعلى العكس فإن أي شركة أمريكية ما كانت ستسمح لنفسها على الأرجح أن تسهم، كما فعلت ألمانيا، في بناء مصنع كيماويات في العراق. ومن ذا الذي يمكنه أن يبدي أسفه لاضطرار البنوك السويسرية إلى التخلي عن الأسرار «المقدسة» المتعلقة بحساباتها السرية تحت الضغط الأمريكي، وهو الأمر الذي أثار غضب صدام حسين، عندما تم تجميد ٢٠ مليار دولار يمتلكها العراق في خزائن بنوك جينيف وبازل وزيوريخ؟

وفي اليابان تتعرض أخلاقيات الكابوتو شو (البورصة) للمطاعن. فهناك العديد من العمليات المالية التي تتم عن تصرفات من المافيا أو عن تلاعبات بمعدلات فائدة غير

## تراجع النموذج الرايني

قانونية تمامًا. ولم تحرم اليابان نفسها من الفضائح المالية، فقد سقط رئيسان للوزارة في قضية شركة ريكروت كوزموس، كما هو معروف. وباختصار فإن المال «السهل» بدأ يتغلغل شيئاً فشيئاً في قلب اقتصاديات النموذج الرايني. ومما يدعو للأسف أن هذه البلاد غير محصنة، على عكس البلدان الأنجلو-ساكسونية، ضد مثل تلك الأوضاع، ولا تتوفر لديها النظم الضرورية لذلك ولا وسائل التقصي. غير أن كل هذا ليس سوى القليل من الزبد الذي يطفو فوق تلك الموجة العارمة المسماة الشمولية المالية.

ومما لا شك فيه أن المالية هي إحدى أقوى وسائل الترويج للنموذج الأمريكي الجديد. وقد تبين دورها في تطور الأسهم الأمريكية وتأثيرها على الأسهميات اليابانية والألمانية. والواقع أن المالية أداة ذات قدرة فائقة لنشر الأفكار الرأسمالية وتعزيز دور السوق في المجال الاقتصادي، والوصاية التي يفرضها على المنشآت.

وقد اشتدت وطأة السوق المالية منذ خمس عشرة سنة بشكل ضخم لم يعهد من قبل في مجمل البلدان الرأسمالية. إنها ظاهرة الشمولية المالية التي أصابت العالم بقوة لا سابق لها. وتعتمد تلك الشمولية على اتجاهات خطيرة ليست عابرة، بل موجة عارمة صادرة من الأعماق: التجديد، والتدويل، وإلغاء القيود. وقبل أن نتدارس تلك العناصر الأساسية يتعين أن نعود إلى تاريخ ظاهرة الشمولية المالية للتعرف على التصدعات التي أدت إلى ذلك النمو الخرافي لعالم المالية.

## التصدعات

من العسير تحديد تاريخ ظهور الشمولية المالية؛ إذ إن التحركات الدولية لرءوس الأموال موجودة منذ قرون. فالمصرفيون اللومبارديون هم الذين كانوا يمولون أوروبا النهضة، كما يشهد على ذلك «معدل الفائدة اللومبار»، وهو معدل الفائدة الذي يقرره البنك المركزي الألماني أو لومبار ستريت، وهو أحد الشوارع الرئيسية في لندن. وفيما بعد عمد الإنجليز والفرنسيون إلى تصدير رءوس أموالهم في القرن التاسع عشر على نطاق العالم بأسره، وبالأخص في إمبراطوريتيهما الاستعماريتين. فالادخار الفرنسي والإنجليزي كانا الممول للقروض الروسية ولديون تركيا.

وبعد الحرب العالمية الأولى أصبحت القدرة المالية البريطانية هائلة على الصعيد الدولي، حتى وإن كان نفوذ الولايات المتحدة بدأ يظهر. وقد أثبتت أزمة ١٩٢٩ م مدى

نفوذ التحركات المالية؛ إذ إن الصدمات التي تعرضت لها البورصات انتقلت عن طريق القنوات المالية الدولية. وبدا أن النظام المالي الدولي قد أصبح رصيناً بشكل ثابت غداة الحرب العالمية الثانية، وأن الدول حريصة على الحفاظ على استقرار ودوام الترتيبات التي تم الاتفاق عليها.

وبدا النظام المالي والنقدي الدولي النابع من اتفاقيات بريتون وودز متين البنية ومتماسكاً ومؤتمناً. فالذهب هو المرجع الأخير والدولار صنوه (AS GOOD AS GOLD)، والعملات الأخرى تتحدد من خلال علاقتها مع العملة الأمريكية، وذلك في إطار نظام قائم على تعادلات ثابتة. وأُنشئت مؤسسات للحفاظ على هذا النظام: صندوق النقد الدولي المكلف بالسهر على تسوية موازين المدفوعات، والبنك الدولي للتنمية والتعمير. ويعتمد هذا النظام بالكامل على تفوق الدولار الذي لا جدال فيه، باعتباره المرجع بالنسبة للعملات الأخرى والأداة المستخدمة في التبادل الدولي، وهو ما يتمشى منطقياً مع التفوق الاقتصادي والسياسي للولايات المتحدة التي تحقق نصف الإنتاج العالمي، وتمتلك ٥٠٪ من مخزون الذهب، فضلاً عن تقدمها التقني الكبير. وترتبت على ذلك الهيمنة النقدية والمالية التي ما كان أحد يستطيع أن يتحداها. وحصيلة كل ذلك الحفاظ على منطق الاقتصاد في إطار الدول، وبالأخص الولايات المتحدة.

غير أن ذلك التكوين الجميل لم يصمد أمام التقلبات المالية والنقدية التي أصابت الاقتصاد العالمي الذي تعرض لثلاثة تصدعات أساسية؛ أولها: تدهور الهيمنة الأمريكية بسرعة والدولار في أعقابها. ثم تتغلب أوروبا واليابان على تخلفها، وتصبح عملات أخرى دولية: المارك، والفرنك السويسري، والين.

وثانياً: ينهار نظام بريتون وودز في أحد أيام شهر أغسطس ١٩٧١م، وبالضبط في ١٥ منه، عندما أعلن الرئيس نيكسون نهاية قابلية تحويل الدولار إلى ذهب. وانخفضت قيمة الدولار بنسبة ٨٠٪. وتقرر بمقتضى اتفاقيات جامايكا في عام ١٩٧٦م التخلي نهائياً عن نظام المبادلات الثابتة والاعتماد على نظام التعويم. ومن جهة أخرى فشل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في تحقيق أهدافهما، لعدم توصلهما أبداً إلى إلزام الدول بالالتزام بانضباط جماعي. وعلى أي حال كان مقصياً على اتفاقيات بريتون أن تفشل بحكم تناقضاتها هي نفسها. فقد كان الدولار خاضعاً لضرورتين متناقضتين بحكم أهميته في تمويل الاقتصاد العالمي: فكان عليه من جهة أن يزود العالم بأموال سائلة كافية لكي تدور الآلة، أي الإبقاء في الواقع على عجز ميزان المدفوعات الأمريكية لتوفير الدولارات

اللازمة، ومن جهة أخرى كان يتعين على السلطات الأمريكية أن تضمن قابلية تحويل عملتها إلى ذهب والحد من عجزها الخارجي لأسباب جلية. وهكذا تبدى المأزق في حل من اثنين: إما خنق الاقتصاد العالمي، أو التماذي إلى ما لا نهاية في العجز وفي كم الدولارات المتداول، مع عجز الولايات المتحدة عن تنفيذ التزاماتها. وهكذا تحطمت اتفاقيات بريتون وودز وأودت معها بكل ما بدا نظامًا وانضباطًا جماعيًا منذ عام ١٩٤٥ م. وبدأت العملات تعوم حسب تيارات تنقلات رءوس الأموال الصاخبة بقدر أو آخر.

وجرى انقلاب أساسي آخر نجم عن سقوط ذلك النظام المؤسس. وهو شبه رمزي لأنه ينال من طبيعة النقد الذي يصبح سلعة ككل السلع الأخرى، وفقًا للصيغة الشهيرة التي وضعها ميلتون فريدمان الاقتصادي المتزعم الليبرالية المتطرفة في شيكاغو. فهي سلعة شأنها شأن المنشأة التي تعتبر (COMMODITY) في النموذج الأنجلو-ساكسوني، و (COMMUNITY)، أي قيمة جماعية في النموذج الألماني-الياباني. ولم تعد العملة معيارًا ثابتًا لا يمكن المساس به ومقدسًا، من حيث ثبات قيمته طوال القرن التاسع عشر. لقد تحولت العملة بذلك إلى رصيد كأى سلعة أخرى يتم تبادلها في الأسواق مثل القمح والمعادن والأبقار. ولذا ستطبق بشأنها التقنيات التي راجت في أسواق المنتجات الزراعية والمواد الأولية، بإنشاء أسواق آجلة واختيارات ومقايضات، وهي أدوات تسمح للمزارعين والمربين ببيع عظام الخنازير وعصير البرتقال وفول الصويا قبل التسليم بثلاثة شهور في أسواق شيكاغو الكبرى. وبالطبع فقد نمت في شيكاغو معدلات الفائدة وعقود تبادل المارك-الدولار الآجلة. وهكذا تغير وضع النقد وتسبب في موجة من الابتكارات المالية.

والتصدع الأخير الذي أدى إلى انطلاق المالية يتمثل في اختلالات الموازين الدولية. فقد ساد الاضطراب في العالم منذ عام ١٩٧٣ م مع صدمات البترول، وصددمات الدولار، واختلالات الموازين التجارية، وديون العالم الثالث. وتمثل ذلك في تذبذبات مذهلة وعنيفة للغاية شملت المتغيرات المالية الرئيسية: معدلات الفائدة، وتبادل العملات، وأسعار الأسهم والسندات في البورصة. فالتغيرات التي طرأت مثلًا على معدلات الفائدة خلال الشهور الأربعة الأولى من عام ١٩٨٠ م تجاوزت عشرة أبناط.

وفي مواجهة تلك التشككات لا يجب أن ندهش عندما نجد أن المضاربين عمومًا حاولوا حماية أنفسهم، مما ساهم في انتشار الأسواق الآجلة والاختيارية. ولنا أن نتصور مدى المجازفات التي يتعرض لها مستثمر فرنسي يتفق على عملية في الولايات المتحدة تمتد خمس أو عشر سنوات. فلو هبط سعر الدولار بنسبة ٥٠٪ (وهذا ما حدث فعلاً مرتين خلال عشر سنوات) لذهبت كل مردودية ذلك الاستثمار هباءً. كما أن أي تغير بهذا المدى

في الاتجاه السيئ يكون بمثابة كارثة محققة بالنسبة لمستورد ينحصر ربحه في نسبة مئوية محدودة. ولكن تلك التغيرات أضحّت يومية. وهكذا تكوّنت كتل مالية هائلة تدور حول الكرة الأرضية بخصوص منتجات غير مادية بالكامل، ومفترض فيها أن تغطي مجازفات لم يعد أحد يدركها، وإن كان يتعين على الكل أن يتحملها. ويدفعنا ذلك إلى التعرض لأول تلك الاتجاهات الأساسية التي تسببت في ظاهرة الشمولية المالية، ألا وهي الابتكارات.

### الابتكارات: وسيلة في خدمة المالية

ما كان يمكن أن تحدث ظاهرة الشمولية المالية بمثل تلك الأبعاد لولا الوسائل التكنولوجية والقانونية. فعلى الصعيد التكنولوجي زودت المعلوماتية والاتصالات السريعة بالأجهزة الحديثة، زودت الأسواق المالية بأسلحتها وقدراتها. فالمعطيات المالية تتداول بكل حرية في أنحاء العالم ويمكن التعامل بها فوراً، وذلك بفضل العقول الإلكترونية والأقمار الصناعية والكابلات. وهكذا أتاح استخدام التكنولوجيات الحديثة خفض تكلفة التعاملات بنسبة ٩٨٪. فالفتيان الذهبيون الجالسون أمام الشاشات يتدخلون بشكل متواصل في مختلف أسواق العالم. وسندات الخزينة الأمريكية تتداول في باريس. ويتم التفاوض على أسهم إلف-أكيتان في لندن أو طوكيو. وكان أول تعامل بالإيكو الأوروبي في بورصة شيكاغو. وهكذا قدّمت التكنولوجيا وسيلة النقل التي ساعدت على التوسع المالي.

والعنصر الثاني في الابتكار مالي المصدر. فحتى السبعينيات ظل المجال المالي محدوداً في قدرته على الابتكار والخلق. وكانت البنوك تقدم القروض ولا تتعامل في الأسواق إلا بالأسهم والسندات. غير أن الأسواق المالية شهدت منذ خمس عشرة سنة ظهور تشكيلة كبيرة، لا سابق لها من المنتجات الجديدة، من أذون الاكتتاب واستبدال للاختيارات، وانتشرت منتجات تحمل أسماء عجيبة، ومنها على سبيل المثال ال NIF وال TRUF، و MOFF... إلخ.

وهكذا تم بناء مجال مالي جديد أصبحت لأهميته الأولوية. وفي أسواق شيكاغو الآجلة، حيث يتم تداول أغلب تلك المنتجات الجديدة يتراوح حجم التعاملات ما بين ضعفي وثلاثة أضعاف التعاملات في وول ستريت. كما ازدهرت تلك المستحدثات أيضاً على النطاق العالمي، مما زاد من شمولية الأسواق. وبالطبع فإن المنتجات التي يتم التعامل بها في أي بلد متاحة أيضاً للأجانب. بل إن السلطات العامة تشجع على تدويل الأسواق الجديدة

فال MATIF الفرنسي (السوق الآجلة للاستثمارات المالية) من بين الأسواق التي يشارك الألمان في شراء أسهمها؛ لأن النموذج الرايني بمؤسساته المصرفية القوية وتعلقه بالقيم الثابتة والمأمونة، تأخر إلى حد كبير في خوض مجال تلك المستحدثات الشديدة التكلفة التي يعشقها الأنجلو ساكسون. كما أن الشمولية المالية تعني كذلك تحرر العملة من صرامة المعاملات المصرفية وتفضيل نزوات البورصة. وبصفة عامة، تعزز التدويل المالي بقدر عظيم اعتمادًا على مفاهيم وتقنيات أنجلو-ساكسونية.

وهكذا فإن ذلك التدويل للمجال المالي جاء نتيجة مباشرة لنموه. كما أنه بشكل أساسي أيضاً انعكاس للطابع العالمي للاقتصاد، الذي شمل كافة المجالات ودفع معه المالية.

وتنتشر هذه الظاهرة في بدايتها عن طريق التجارة، وتلك حقيقة واضحة أقدم من الرأسمالية. أما الجديد في الأمر فهو انطلاقة التجارة العالمية مع حلول عام ١٩٤٥ م. فقد نمت التجارة بوتيرة أسرع مرتين من نمو الإنتاج العالمي، وفي ذلك دليل على تزايد نسبة المنتجات والخدمات التي يتم تبادلها على الصعيد الدولي، إلى تلك التي تبقى داخل البلاد، فالاقتصاديات التي تفتتح على الخارج يتزايد استيرادها بالنسبة لإجمالي الناتج القومي. وقد تضاعف مثلاً الاستيراد في الولايات المتحدة من عام ١٩٧٠ م إلى عام ١٩٩٠ م فأصبح بنسبة ١٤٪ منه، وهو يبلغ في فرنسا نسبة ٢٣٪ في عام ١٩٩٠ م مقابل ١٥٪ في عام ١٩٦٠ م.

ودينامية التجارة الدولية قوية للغاية، وهي تؤدي إلى تدويل الصناعة تحت تأثير حركتين. فهناك من جهة المنشآت التي تسعى إلى كسب أسواق جديدة وتستقر بقدر الإمكان على مقربة من العملاء، وذلك هو موقف الشركات المتعددة الجنسيات. ومن جهة أخرى يتعين على بعض المنشآت أن تنقل جزءاً من إنتاجها لكي تخفض تكلفة اليد العاملة. وهكذا تنتج الصناعات الإلكترونية جزءاً كبيراً من العناصر الأساسية في الأجهزة في جنوب شرق آسيا.

ويحدث التدويل التجاري والصناعي تدفقات مالية دولية هائلة؛ إذ يتعين تمويل التجارة العالمية والاستثمارات الدولية، وتغطية المخاطر وتحويل الفوائد ... إلخ، وهكذا تتغذى الدينامية المالية عن طريق تزايد الحاجة إلى رؤوس أموال عبر الحدود. وتضاف إلى ذلك التحركات المالية الناجمة عن فوائض البترول الخاصة بمنظمة البلدان المصدرة للبترول أو الفوائض اليابانية أو الألمانية التي يتم توظيفها في المناطق المحتاجة لرؤوس أموال.

وبصفة عامة، تمثل رءوس الأموال الدولية كمًّا هائلًا في حركة متواصلة في أنحاء العالم أجمع. وفي أسواق الصرافة يبلغ حجم التعاملات اليومية حوالي ٩٠٠ مليار دولار، أي ما يعادل إجمالي الناتج القومي السنوي في فرنسا، علمًا بأن إجمالي احتياطيات البنوك المركزية يصل إلى حوالي ٧٠٠ مليار دولار. وتعتبر رءوس الأموال الحدود والمحيطات والصحاري في ثوانٍ، وتُستثمر في آنٍ واحد في كافة أسواق العالم بلا توقف أو هوادة. وعندما تغلق بورصة طوكيو أبوابها تنتقل الحركة إلى لندن التي تفتح أبوابها، ومن بعدها نيويورك لتعود من جديد إلى طوكيو في غضون ساعات. ويتعين على الوسطاء الماليين، ومنهم البنوك بالأخص، أن يقيموا شبكات لهم تغطي الأقطاب المالية الثلاثة الكبرى: الولايات المتحدة واليابان وأوروبا. وهكذا نقل نومورا، بنك الأعمال الياباني الكبير، مركز قيادة عملياته في الأسواق إلى لندن، ولم تعد هناك سوى سوق واحدة عالمية للمالية.

### إلغاء القيود أم فرضها؟

والعامل الأخير الذي أوجد ظاهرة الشمولية، وهو ليس أقلها، كان إلغاء القيود. ونحن نعرف تأثير القيود على حركة رءوس الأموال. ففي الستينيات لجأت البنوك الأمريكية إلى نقل نشاطها إلى لندن على نطاق واسع لكي تتغلب على القيود التي تترتب على خرقها عقوبات. وهكذا نمت سوق اليورو دولار. وعلى العكس يسمح إلغاء القيود بإطلاق العنان للأسواق الدولية. ففي الولايات المتحدة، أدى إلغاء نظام الـ Q الشهير الذي كان يحد من دفع أرباح الفوائد عند الطلب، إلى تضاعف نشاط البنوك عشرات المرات، وهي منطلقة في تصيدها المحموم للعملاء. وفي فرنسا حقق إنشاء سيكاف (SICAV - شركة الاستثمار ذات رءوس الأموال المتغيرة) و F.C.P. (الصندوق المشترك لتوظيف الأموال) في عام ١٩٧٨م، نجاحًا كبيرًا؛ إذ إن الشركتين تديران حاليًا ما يربو على ١,٥٠٠ مليار فرنك فرنسي. وقد انتشر إلغاء القيود تحت تأثير أمريكا وإنجلترا. وخفت الأسواق المالية المختلفة من قيودها وأزالت الحواجز وحطمت المتاريس حتى تظل مشاركة في السباق. وفي فرنسا أُلغيت قيود الأسواق المالية على نطاق واسع لكي تلحق بسوق لندن، حتى لا يلحق الضرر بباريس.

وهكذا يحمل المجال المالي في طياته منطقتًا مزدوجًا. فهو ينتشر، من جهة، متجاهلاً الحدود والدول، وذلك هو منطق التدويل. ولم تعد المالية تنقح بالإطار القومي الضيق للغاية، والذي لم يعد كافيًا. وهي تقضي على الحدود وتجبر الدول على الرضوخ لها.

## تراجع النموذج الرايني

وقد كتب موريس آليه، الحاصل على جائزة نوبل، يقول: «لقد أصبح العالم كازينو كبيراً توزعت موائد اللعب فيه على كل خطوط الطول والعرض». ويتضمن المجال المالي من جهة أخرى منطق السوق الصارم. فهو بلا حدود ولا ضابط أو رابط، ومصحوب بفيض من الابتكارات، وأيضاً بمخاطر الانهيار والعمليات المريبة.

وبذلك أصبحت الشمولية المالية الأداة الرئيسية والفائقة القوة للترويج للنموذج الليبرالي المتطرف. ولم يعد نيله من الثقافات الاقتصادية الأفضل تركيباً، ومنها بالأخص ثقافات البلدان الراينية، أمراً مستغرباً. وهكذا فإن النموذج الأمريكي الريجاني الجديد أصبح لديه إلى جانب الدعاية الواسعة النطاق والنجاحات التي أحرزها، أنصاره في صفوف المعسكر المناهض له.



## الفصل التاسع

### لماذا يتغلب الأقل إنجازًا؟

ولنا أن نحدد ونُعمل ذهننا في هذه المرحلة من التحليل حول المفارقة الرئيسية، فمن بين طرازي الرأسمالية الأمريكية والراينية نجد أن الطراز الأخير أقدر عمومًا على الإنجاز من النموذج الأول، وذلك سواء على الصعيد الاجتماعي أو في المجال الاقتصادي حصراً. ولكن كما رأينا فإن الطراز الأول هو الذي يحرز التقدم سيكولوجياً وسياسياً منذ بداية الثمانينيات، حتى لدى منافسيه في ألمانيا والسويد، بل وأيضاً في اليابان، وكذلك بالطبع في العديد من بلدان نصف الكرة الأرضية الجنوبي، بدءاً بأمريكا اللاتينية، حيث يتعين أن ننوه بأن نجاح المفاهيم الأمريكية، سواء في مجال السياسة الاقتصادية (إلغاء القيود، والخصخصة) أو في إدارة المنشآت، كان العامل الرئيسي في التقدم الاقتصادي في بلدين صاعدين؛ شيلي والمكسيك.

ولكن لنعد إلى صلب الموضوع، ألا وهو صراع النفوذ بين الرأسماليتين في البلدان المتقدمة. ولو لجأنا إلى الكاريكاتور لتصوير الوضع دون تشويبه، لقلنا إن الأقل جودة يطرد الأفضل في مختلف الأماكن، على غرار قانون جريشام القديم الذي نص على أن العملة الرديئة تطرد العملة الجيدة، فالأقل إنجازاً يتغلب شيئاً فشيئاً على خصمه رغم أن الأخير أكثر فعالية. وهذا التناقض الغريب يحدث بالذات في عصر تحتل فيه عبادة الاقتصاد أعلى المراتب. وفي الوقت نفسه يؤكد النموذج الأمريكي الجديد تقدمه السيكولوجي وتقهره الاقتصادي، بما يشبه إلى حد ما أن يحرز إعجاب الجمهور في سوق السيارات طرازاً معيناً من السيارات فاخراً في مظهره وإن كان محركه يعاني من ضيق التنفس، وعلى العكس فإن ما يحققه النموذج الرايني من فعالية يخسره في مجال الجاذبية.

ولتتصور عملية تقصي للآراء في البلدان المتخلفة حول السؤال التالي: «إذا كان بوسعك الاختيار، أين تفضل الإقامة: في أمريكا الشمالية أو أوروبا؟» مما لا شك فيه أن الأحوال المادية للمهاجر (الشرعي) مريحة بقدر أكبر في أوروبا الغربية، فالأجور متساوية مع الأجور في الولايات المتحدة، ومع ذلك فإن أغلبية فائقة الحد ستفضل الولايات المتحدة بكل تأكيد، خاصة وسط الشباب. وهذا مفهوم بالنسبة لأمريكا اللاتينية وآسيا، حيث لا يعرف أحد تقريباً ظروف المعيشة في أوروبا، كما أن من المؤكد بقدر أكبر أنه لا يوجد بلد في العالم تحظى فيه الولايات المتحدة بأكثر قدر في الشعبية أكثر من الصين الشيوعية. وحتى في إفريقيا وشرق أوروبا، يبدو أن الأغلبية ستختار أمريكا الشمالية: فكندا مثلاً مفضلة بقدر أكبر من البلدان الاسكاندينافية. لماذا؟

إن إثارة هذا السؤال تطرح أولاً قضية عقلانية التصرفات الاقتصادية، سواء كانت فردية أو جماعية. ومن الخطأ أن نتصور أن الاقتصاد لا يخضع إلا لمنطق المصلحة بكل دقة. كما أنه من الخطأ الاعتقاد بأن العناصر الاقتصادية لا تتصرف إلا بعد أن بكل قارنت بكل عناية بين الجوانب الإيجابية والسلبية للقرار الذي ستخذه، بحيث ينسجم مجمل المصالح الفردية في نهاية الأمر عن طريق «يد السوق الخفية» الشهيرة. فالإنسان الاقتصادي المثالي، المتخذ مسلكاً حسابياً، وقرارات محسوبة بدقة ومنطقية شديدة، كما يعرضه المنظرون تأكيداً للبراهين التي يسوقونها، لا وجود له. وبعبارة أخرى فإن الأهواء واللاعقلانية والاستخدامات المتغيرة والتهافت على التشبه بالآخرين، كل ذلك يحكم الاقتصاد بقدر أكبر مما نتصور. أما الحكومات التي تتولى الحكم بشكل ديموقراطي، فلا تستطيع أن تتحرر من تفضيلات ناخبها حتى لو كانت غير معقولة، ففي المجال الاقتصادي وغيره، لا يكفي أن تكون الفكرة سليمة في حد ذاتها، بل وأكدت صلاحيتها؛ إذ يجب أن تكون قابلة «للبيع» سياسياً.

غير أن الرأسمالية الرأبينية المتمسكة بالفضيلة، والحريصة على المساواة والحدرة والرزينة تعوزها الجاذبية. بل إن هذا الوصف مخفف، ولنقل بالأحرى، كما كان الفكر الأوروبي يتصورها قبل «مشروع السوق الكبيرة» في عام ١٩٩٢م الذي عُبئت القوى حوله، مجرد صفر على الشمال من حيث الدعاية لها. فهي تبذل كل الجهود لتنجح دون أن تفعل أي شيء لإثارة الإعجاب بها! أما منافسها الأمريكي فيؤجج حماس المتفرجين ويتمتع برضا الجمهور، وقد تزين بالريش وبدا متعلقاً بالرومانسية وتسبقه ألف أسطورة وأسطورة.

## كل ما يلزم لإثارة الإعجاب

تقدم الرأسمالية الأمريكية تقريباً كل الإغراءات التي تتضمنها أفلام رعاة البقر، فهي تعد بحياة تفيض بالمغامرات والإثارة والتوترات، ولكنها ممتعة للأقوياء. فاقتصاد الكازينو يتضمن عنصر التشويق والترقب، ويثير الرعدة إزاء المخاطر، ويسمح بالتصفيق للمنتصرين وبإطلاق صيحات التشفي من المهزومين. كما أن هذه الرأسمالية تتميز على أي حال بالمناخ الحيواني الغريب الذي يخوض معارك مدهشة: أسماك القرش، والصقور والنمور والفهود ... فهل هناك ما هو أكثر جاذبية وملاءمة لعمليات الإخراج المسرحي المدهشة! وفي النظام الرايني تتميز أغلب «حيوانات» الحياة الاقتصادية على العكس بكونها أليفة، تخلو تصرفاتها من أي مفاجآت. يا للبؤس! وحتى الحياة الموعودة في الجانب الرايني قد تكون نشيطة، ولكن ربما كانت على الأرجح رتيبة ومملة. والرأسمالية الراينية تذكر بالإدارة التي يتولاها «رب العائلة» بالمعنى الذي كان يقصده القانون المدني الفرنسي. أما الرأسمالية الأمريكية فتوحي بالبريق الزائف للاستعراضات الصاخبة وأضوائها الخاطفة. وبالطبع فإن إحدى هاتين الرأسماليتين لا يقام لها أي وزن تحت تلك الأضواء الساطعة. فكأنك تريد أن تغزو سوق الجينز بمحاولة بيع سراويل على الطراز الشائع في جبال التيرول!

والحق أن الرأسمالية الأمريكية هوليودية بالمعنى الصحيح للكلمة. فهي تجمع بين الاستعراضات وقصص المغامرات. وكل المصطلحات التي استخدمت وأثريت في عهد ريجان مدموغة بهذه التصورات. فهل كان إطلاق المصرفيين لقب «الملك» على مايكل ميلكن، مخترع الأسهم «الرمة»، والمحكوم عليه بالسجن عشر سنوات شاملة النفاذ، وثلاث أخرى مع إيقاف التنفيذ، جاء محض صدفة؟ وقد حمل من قبل إلفيس بريسلي المعبود الأول العالمي للاستعراضات الغنائية لقب «الملك». وينوه ب. م هيرش (مجلة السوسيوولوجيا الأمريكية، يناير ١٩٨٦م) بخصوص الرموز التي يقتبس أغلبها الأشكال المتوفرة في الثقافة «الشعبية»: نموذج أفلام رعاة البقر (الأخيار/ الأشرار؛ والكمائن) والقرصنة والعلاقات الغرامية، والقصص الخرافية، والألعاب الرياضية.

أما المصطلحات الخاصة بعروض الشراء العلنية، فمقتبسة في أغلب الأحوال من المصطلحات الحربية، وهي غنية وإيحائية بما فيه الكفاية لملاء صفحات كاملة من قاموس متخصص. ومن هذه المصطلحات حزن الدب (BEARHUG)، وقواد حرب الشركات (CORPORATE WARLORDS) ومدبر المقالب (DAL-MAKER)،

والأصفاد الذهبية (GOLDEN HANDCUFFS)، والتربص بأسمك القرش (SHARK) (WATCHER) ... إلخ. إنها لغة سينما المغامرات أو الرسوم المتحركة المنتجة في هوليوود. وهكذا يبرر التمثيل انطلاق عمليات السيطرة فيتحول إلى حقيقة. وقد نقل عالم الاجتماع الأمريكي جون مادريك عن أحد أخصائي وول ستريت قوله وهو يسخر منذ بضع سنوات بخصوص تلك النقطة: «حركة السيطرة تشبه أكثر فأكثر لعبة اجتماعية يمارسها أشخاص بعيدون عن الحقائق الاقتصادية والصناعية على غرار الأطفال الذين يلعبون المونوبولي» (نهب أمريكا، نيويورك، بانتام بوكس، ١٩٨٧م).

ولكن الرأسمالية الأمريكية لا تكتفي فقط بالتذكير بالجمال البري الآسر للأدغال وللكفاح من أجل البقاء. إنها توحى أيضاً بالأحلام الوردية والمال السهل، والثروات المفاجئة، وقصص النجاح الجذابة، لا بالازدهار الصبور والمتعقل المميز للنموذج الرأسمالي. وعبارة «تكوين ثروة» لا تنتمي أبداً للتقاليد الرأسمالية. ولكنها كامنة في جوهر الرأسمالية الأمريكية التي توفر لنا لاس فيجاس صورة كاريكاتورية لها. فالصناعة الإعلامية الجديدة لحلم «الإثراء بسرعة» لم تنشأ أو تزدهر في فرانكفورت، وكذلك الولع بالإبهار عن طريق الكسب، بل في شيكاغو ونيويورك. ولا يحول ذلك الآن دون أن يتساءل الناس حتى في فرانكفورت أو زيوريخ عما إذا لم يحن بعد الأوان للقيام بجولة في كازينو الاقتصاد. وها هم أرباب العائلات ينظرون من طرف العين نحو المراقص والملاهي الأمريكية. إنهم صغار أصحاب الأسهم الألمان والسويسريين الذين يودون هم أيضاً على الأقل كسب الجائزة الكبرى في سباق الخيل، إن لم يكن خوض اللعبة الكبرى والسيطرة. غير أن بوادر التطلع إلى تكوين ثروة وكسب الشهرة تظهر بالأخص بين المديرين من الجيل الجديد في سويسرا وألمانيا واليابان الذي لم يعرف الحرب.

## الانتصار الإعلامي

تظل الرأسمالية الأمريكية نجماً إعلامياً حقيقياً رغم إخفاقاتها وديونها ولامساواتها والضعف الذي حل بصناعاتها. إنها الرأسمالية «كما يجب» رغم الهجوم الذي يشنه ضدها أعداؤها (الذين لم يعودوا كثيرين)، فقد أصبحت أسطورة على لسان المدافعين عنها، ويواصل كتّاب السيناريوهات بلا كلل رواية ملحمتها والإشادة بمتأثرها. ورغم كل ضروب الفشل، تحتل الرأسمالية الأمريكية مركز القمة في مجال الإعلام؛ وهذا لأن الإعلام الذي يعكس بصدق مزاج جمهوره يحب التشويق، والأبطال المبهرين، والبهلوانيات

المالية، والمعارك بين العمالقة والفرسان البيض أو السود، وصراع الخير مع الشر والمظاهر الخارجية للجاه. وهذا الانتصار الصحفي الذي تحققه الرأسمالية الأمريكية ليس ظاهرة عارضة أو ثانوية قد يرى بعض رجال الاقتصاد أنها ليست هامة، فهي تفسر على العكس مصدر انتشارها الواسع النطاق.

فمن المعروف أن وسائل الإعلام تقوم بدور متنامي في الحياة الاقتصادية. وذلك على الأقل لسبب بسيط مرتبط بسير أعمال البورصة. فالمنشأة التي تريد أن تحصل على تمويل تلجأ إلى الإعلان والصورة والاستعراض، اللهم إلا إذا كانت مؤسسة شهيرة لها وزنها في السوق. فلم يعد كافياً للمنشأة أن تكون متواجدة، بل يجب أن تظهر. وقد سجلت الثمانينيات انطلاقة هائلة للعلاقات العامة وتسارع لجوء الاقتصاد بشكل خاص إلى الإعلام.

ويصبح الضالعون في النشاط الاقتصادي شخصيات رئيسية في المسلسلات كما سبق أن رأينا، وينتظر المشاهدون منهم أن يكونوا على مستوى السيناريو. فالرئيس الجيد لمنشأة ما لا يمكنه أن يكتفي في ظل تلك الظروف بأن يكون مديراً قديراً؛ إذ يجب أن يكون أيضاً — على مرأى الجميع — غازياً يزيد باستمرار في قوته، ويجندل أعداءه، ويشن «غارات» ناجحة، ويعرف كيف يتخذ الوضع الملائم أمام المصورين، وقد وضع قدمه فوق غنيمته. فصورته التي سيعرضها ستكون بمثابة تعريف بهوية المنشأة. ومظهره المستغل إعلامياً لن يكون أقل أهمية من حسابات المنشأة وحصتها في السوق. وعلى العكس كيف يمكن أن تبدي وسائل الإعلام حماسها بشكل تلقائي لأحد أعضاء مجلس إدارة شركة ألمانية، وهو الرجل المتكشف والقليل الكلام؟ أو أن تلتهب مشاعرها إزاء رزاة مصري من زيورخ أو فرانكفورت؟

فالإعلام له قوانينه، إنها قوانين الاستعراض المتواصل والتشويق، وهي تعرض على الأشخاص الذين تقدمهم للمشاهدين أن يلتزموا بدورهم بقواعد العرض. وهكذا يعمل الإعلام الكاريكاتوري الخاص بالنموذج الأمريكي الجديد في الاتجاهين. وهو بلا شك أحد مفاتيح نجاح هذا النموذج سيكولوجياً، ولكنه يزيد في الوقت نفسه في قيوده وعيوبه؛ إذ يتعين على رؤساء المنشآت والمغيرين والذئاب الشابة الذين تقدمهم وسائل الإعلام أن يحتفظوا من الآن فصاعداً بصورتهم العامة أمام الجمهور، على غرار نجوم هوليوود، وبشكل مثير للسخرية أحياناً، فكم من القرارات المغامرة إلى حد أو آخر، وكم من الاختيارات المقدمة قد تقرررت بغية إرضاء وسائل الإعلام وإشباع النرجسية دون الاعتراف

بذلك أبداً؟ فاقتصاد الكازينو يستغل العرض الذي يقدمه عن ذاته، ولكنه يصبح أسيراً له في الوقت نفسه.

وكما هو معلوم، فقد عبر هذا الإعلام الاقتصادي المحيط الأطلنطي مع النموذج الأمريكي الجديد. واكتشف أرباب العمل الأوروبيون، شاءوا أم أبوا، أن مظهرهم له أهميته، وأن الأداء السيئ على شاشة التلفزيون أو جملة صغيرة جاءت على لسانهم أمام المكروفون قد تكلفهم ثمناً باهظاً. وقد تعين عليهم أن يعتادوا إدراجهم في قوائم الإعلام مثل المغنين والرياضيين، وتوجب عليهم أن يكونوا أعضاء كاملي الأهلية في «مجتمع العروض». أما الشركات نفسها فقد اضطرت إلى الاستعانة، بقدر أقل أو أكثر من التوفيق، بمستشارين في العلاقات العامة مكلفين بتلميع صورتها.

### بيع الآمال بالمليارات

لنكن واقعيين. ما الذي يتطلع إليه الرأسمالي، وبالأخص المرشح الرأسمالي من الجيل الجديد؟ وما هو هدفه من الحياة؟ تكوين ثروة بالطبع!  
وهذا أمر واضح تماماً اليوم، ولكنه لم يكن كذلك بالأمس، فمن بين كبار رجال الصناعة في فرنسا (أمثال جاك كالفيه، رئيس مجلس إدارة ومدير عام بيجو، وديديه بينو. فلانسيان، رئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة شنيدر، وأنطوان ريبو، رئيس ومدير عام شركة دانون) الذين نسوا أن يكونوا لأنفسهم ثروات، ولا يشغلهم سوى نجاح منشآتهم. وتلك هي القاعدة في ألمانيا. أما في الولايات المتحدة فهو أمر لا يمكن تصوره؛ فنجاح المنشأة والمكاسب التي ربحها رئيسها من ذلك النجاح مسألان مترابطتان بشكل وثيق.

فالمطلوب إذن تكوين ثروة وبسرعة. وهناك قاعدة بهذا الخصوص: «الشراء أرخص من البناء»، وقد لاحظنا من قبل تطبيقاتها العديدة. وتقودنا تلك القاعدة إلى التمييز بين وسيلتين فقط يمكن الجهر بهما:

الوسيلة الأولى هي اختراع وبيع منتج ما أو خدمة أو مفهوم (مثل جيلبير تريجانو ونظامه السياحي، كلوب ميديتيرانية؛ ودارتي وعقد الثقة الخاص بالبيع بالتقسيط). غير أن من مصلحة المبتكر — بل قد يتفق ذلك مع استعداداته الشخصية في الكثير من الحالات — أن يلجأ إلى وسائل الإعلام، أو بعبارة أخرى أن «يبيع نفسه» لكسب جمهور عريض. أما الوسيلة الثانية، وهي أكثر رشاقة وبراعة، فتتمثل في جني الأموال من الأسواق المالية. وبوسع المؤسسات القائمة أن تحقق ذلك بدون ضجيج. ولكن الفرد الذي يعمل

لحسابه الشخصي يتعين عليه أن يعرف الناس به لكي يجتذب المدخرات بعد ذلك باسمه. فإلى لمتعة إظهار القدرة على بيع مليارات الآمال لصغار أصحاب الأسهم!

ولنعالج مجال القيم انطلاقًا من المنطق المالي. وينوه جان كازانوف (الإنسان، مشاهد التلفزيون، الناشر: دينوبيل-جونتييه، ١٩٧٤م) بأن النجومية لا تضيفي فقط المكانة، ولكن الثروة أيضًا. ففي عالم العروض تكون المكانة نفسها مصدر الثروة، وهي التي تضيفي الشرعية على السلوك، لا العكس كما في الوضع الكلاسيكي.

ومما لا شك فيه أن التوسع الإعلامي على نطاق عام، وتلك الأهمية الزائدة عن الحد للعلاقات العامة مرتبطان باقتصاد أصبح بحكم طابعه اقتصاد الإعلام. ولكن يجب أن نعرف أن الرأسمالية الأمريكية مسلحة في هذا المجال أكثر من خصمها ألف مرة. فالظروف كلها مهيئة على الصعيد الدولي لضمان فوز صورتها. وهيمنة أمريكا الثقافية تزداد وضوحًا من وجهة النظر هذه ... الجماهير في جاكارتا، وليما، وريو دي جانيرو وللاجوس مولعة بالمسلسلات الأمريكية من إخراج هوليود، وباللقطات الإعلانية والرسوم المتحركة القادمة عبر المحيط الأطلنطي. والأمر على هذا المنوال أيضًا في الجامعات بعد انهيار الماركسية. ومما لا شك فيه أننا قد نثير دهشة المثقف في أي بلد متخلف لو كشفنا له أنه يوجد نوع آخر من اقتصاد السوق، وأثبتنا له بالأدلة التي في متناول أيدينا أن الرأسمالية الرأبئية تخضع لقواعد أخرى خلاف تلك التي يراها عمليًا في مسلسل دالاس المصحوب بترجمة على الشريط، وأن نتائجها أفضل عمومًا.

### الإعلام الاقتصادي وأزمة وسائل الإعلام

لقد كشف النموذج الرأبيني عن عجزه في مجال الإعلام وفي تصدير تصورات، فترك لمنافسه الساحة بخصوص ما يمكن أن نسميه «المفارقة أس ٢»، والتي يمكن توضيحها في بضع جمل. لقد سبق أن رأينا أن اقتصاد الكازينو يستمد جزءًا من قوته عن طريق الجاذبية الصحفية. وهو في المقابل خاضع لتأثير الإعلام مما لا يخلو من متاعب. غير أن تعميق التحليل يبين لنا أيضًا أن وسائل الإعلام نفسها انتقلت إليها عدوى المضاربة، وتسلمت عليها الحاجة الملحة إلى تحقيق مردودية سريعة نظرًا للدكتاتورية التي يفرضها المال. وليس الصحفيون آخر من يدين القلق السائد منذ سنوات وسط مهنتهم. ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى وطأة حكم المال ومقتضيات المردودية في الأجل القريب، مما يزيد من الضغوط، أي إننا في الواقع بصد الصيغة الإعلامية لاقتصاد الكازينو. فعندما لا تكون وسائل الإعلام سوى سلعة خاضعة لقوانين السوق الصارمة، وعندما تكون وسائل الإعلام

مهتمة ببيع القراء أو المشاهدين لأصحاب الإعلانات، أكثر من تزويدهم بالمعلومات، فسرعان ما تفسد آداب المهنة. ويجب أن نلاحظ أن البلد الذي يحتل في هذا المجال المركز الطليعي للنموذج الأمريكي الجديد ليس الولايات المتحدة، بل فرنسا.

فالواقع أن هناك تقاليد شبه طائفية في البلدان الأنجلو-ساكسونية تحقق استقلالية الصحفيين إزاء الصحف التي يعملون لديها، ويساندهم في ذلك قراء متعلمون، خاصة في المسائل الاقتصادية والمالية، مما يحول إلى حد كبير دون الإعلام الصاحب حول الاقتصاد، كما هو الحال الآن في فرنسا، خاصة بعد خصخصة قناة التلفزيون الرئيسية.

ومن هنا تنبع الملاحظات التي تتكرر بأقلام الإخصائيين الفرنسيين في مجال الإعلام، والذين يبدون قلقهم من الأزمة الحقيقية التي تعانيها آداب المهنة.

ففي فبراير ١٩٩٠م، أدان فرانسوا-هنري فيريو ذلك الفساد في كتاب عنوانه معبر حقًا: الإعلاموقراطية (الناشر فلا ماريون). وفي أغسطس ١٩٩٠م نشرت مجلة ديبا (DEBAT) ملفًا كبيرًا عنوانه «القلق في وسائل الإعلام». وقد دعا جان دانيال، مدير مجلة نوفيل أوبسرفاتور، الصحافة إلى أن تولي ظهرها لفلسفة الإعلام التي تصوره على أنه سلعة شأنه شأن أي سلعة أخرى. وفي ديسمبر ١٩٩٠م، نشرت مجلة اسبريه (ESPRIT) بدورها عددًا خاصًا يطرح السؤال الآتي: «إلى أين تتجه الصحافة؟».

وفي مقال طويل بتوقيع جان-فرانسوا روج، الصحفي المتخصص في الشؤون الاقتصادية بعنوان «الصحافة المعرضة لمخاطر المال»، استعرض فيه «الرشوة الإيجابية والسلبية» في الصحافة الفرنسية مؤكدًا على تفاقمها الحالي. وهو يقول: «منذ التحرير كان يبدو أن المخاطر التي تتهدد حرية الإعلام تنحصر أساسًا في المجال السياسي. وكان يتعين الاحتراس أولاً هذا الجانب. كانت السلطة محتفظة بقدرتها على الرشوة، ولكن على مستوى متلائم مع الاستقلال العام للصحافة، وخاصة الصحافة الكبرى الوطنية. بيد أن هذا التوازن الدقيق هو الذي أصبح على ما يبدو مهددًا نتيجة لبعض التصرفات».

وأخيرًا نشر آلان كوتا، وهو من الاقتصاديين الرئيسيين الذين لم يكفوا أبدًا عن تأييدهم لاقتصاد السوق، كتابًا مفزعًا في فبراير ١٩٩١م عنوانه الرأسمالية بكافة أحوالها (فايار)، خصص ثلاثة فصول من فصوله الخمسة لمعالجة التطور الأخير للرأسمالية:

- الرأسمالية الإعلامية.
- الرأسمالية تحت قبضة المالية.
- الرأسمالية الفاسدة.

«لا يمكن فصل انتشار الفساد عن اندفاعة النشاطات المالية والإعلامية. فعندما الإعلام الفرصة لتكوين ثروة في دقائق، بينما يستحيل الحصول عليها حتى بالعمل المكثف طوال الحياة، وذلك بمناسبة العمليات المالية من كافة الأنواع — وبالأخص الاندماجات ونقل الملكية وعروض الشراء العلنية — فإن الإغراء بشرائها أو بيعها أمرًا لا مفر منه. فالعمولة تجتذب الفساد، كما تأتي السحب الكثيفة بالرعد».

ففي الزمن الذي كان الموظفون يحصلون فيه على مرتبات مجزية في البلدان المتقدمة، وتدفعهم كرامتهم إلى اعتبار البقشيش مرضًا مخجلًا شائعًا في البلدان المتخلفة، لم يكن أحد يجسر على الاعتراض على هذا الاعتبار الأخلاقي. أما الآن وقد سيطر إلغاء القيود على المفاهيم الاقتصادية، فمن المنطقي أن يتطور الأمر بعد الحكم على الدولة بأن تنحصر في أضيق حدودها الدنيا، إلى درجة الإشادة بالرشوة، باعتبارها أحد أشكال العقلية العملية ... وبأي نجاح! وإليك مثلين: أعلن خوزيه كوردوبا، سكرتير عام الحكومة المكسيكية في اجتماع رافوس في يناير ١٩٩١م، أن قيمة الكوكاين الذي صادرتة الشرطة المكسيكية منذ ثلاث سنوات تبلغ، حسب أسعار نيويورك، ضعف الدين الخارجي للمكسيك، أي حوالي ١٥٠ مليار دولار ... وكان هذا في حدود اقتصاديات الفساد. ولكن هناك ما يفوق ذلك. ف منذ بضع سنوات أبدى الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي، الذي يتولى طبع أوراق النقد، شأن جميع البنوك المركزية، دهشته لتزايد الطلب بشكل غريب على الدولارات من البنوك. وقد تبين من التحقيق في المسألة أن ٩٠٪ من الأوراق الخضراء المطبوعة في الولايات المتحدة لا تستخدم في التداول الداخلي، بل تلبى أساساً حاجة الاقتصاديات الموازية، وبالأخص تجارة المخدرات، التي تتجنب التعامل عن طريق الحسابات المصرفية.

وكلما أصبح من اليسير على البعض الكسب دون أن يعملوا، كلما صورت نجاحاتهم على أنها أعمال جليلة، وتزايد عدد المرشحين للحصول على رشاوى أو للمشاركة في عمليات تهريب المخدرات. وعندما يتعين على وسائل الإعلام أن تخضع لقانون الربح الفوري (ولا شك أن البلدان الرأبينة ستكون آخر من سيحتفظ بقنوات تلفزيونية عامة بلا إعلانات، على غرار البي. بي. سي)، فستلجأ بالتبادل إلى عدم معالجة الحياة الاقتصادية والمالية إلا من خلال الخروج على القوانين والتعدي على الزمن. ويضيف آلان كوتا قائلاً: «لكي تكون التسلية التلفزيونية تامة، يتعين عليها رفض الوقت الذي ينقضي وتركيز الكائن على اللحظة التي تكون هي أيضاً تناسياً لضغوط الحياة، وفي مقدمتها الموت. فالوقت الذي يستغرقه المسلسل التلفزيوني يتدارك الزمن بإعطاء الانطباع بأنه ليس هناك إطلاقاً شيء يتوقف». إنه الحاضر الخالد والربح من أجل الحاضر.

## الربح من أجل الحاضر

كشفت الأوضاع الثقافية في الثمانينيات عن كونها مرحبة للغاية بهذا الجانب من النموذج الأمريكي الجديد. فقد كانت تلك السنوات في الواقع فترة أزمة عامة لأنظمة النموذج الفكر وتمجيدها للفردية والتسلية وانتصاراً لما أسماه جيل لييوفتسكي «عهد الفراغ».

فهذا المفهوم للعالم والذي يقتصر فقط على تحقيق الأنا، والمصلحة الفردية، والإعجاب بالتححر الشخصي، وتسلط الجسد والجنس ... يدفع إلى الإفراط في استثمار الخاص، وبالتالي تسريح الحيز العام» (عهد الفراغ، الناشر جاليمار، ١٩٨٦م).

غير أن هذا المناخ الفردي بشكل كاريكاتوري، والذي خابت فيه الآمال، يوفر للنموذج الأمريكي الجديد ميزة تقديم فكرة قوية وبسيطة ورسالة مطمئنة. فالشيوع الآن للحد الأقصى من الربح وفوراً، وتحقيق المصلحة الفردية العليا، والتفضيل المنتظم للأجل القصير، وعدم الثقة في أي مشروع جماعي ... هذا عدا المنطق الأعوج، والوقاحة المتوارية، والتواطؤات الإعلامية، وكلها تجعل تلك الصيغة المقتبسة من النموذج الأمريكي الجديد أشبه إلى حد ما، وبشكل مفارق حقاً، بالنموذج الشيوعي الذي تمكن هو من التغلب عليه. وهذا النموذج متوافق على أي حال مع المناخ السائد. فعبادة الربح مهما كان الثمن تتميز ببساطتها الغاشمة وبالوضوح، ومما يزيد من قوتها أنها تتجلى كعلامة وحيدة ثابتة وسط ضباب عدم التيقن والبلبلة وضياح القيم الأخلاقية التقليدية.

وإضفاء الشرعية على النجاح الفردي وتحويل المنتصر إلى أسطورة يداعبان الفردية الشائعة. فالأولوية للأجل القصير، ول «بعدي الطوفان»، وللجوء بلا حرج للاقتراض والاستدانة، كل ذلك يتفق مع مذهب اللذة الآنية. وبالطبع فإن فترات خيبة الأمل المعنوية والفلسفية، عندما تكون أنظار كل فرد متجهة نحو الحاضر لا المستقبل، لا تساعد على البرهنة على ضرورة الادخار وأهمية الأجل الطويل. أما قانون الغابة فهو الذي يظل من سائداً في نهاية الأمر عندما يتم التشكك في كافة «القوانين» الأخرى وكل أشكال التنظيم الجماعي. إنها العودة إلى «قاعدة الحقائق» بعد إفلاس الأيديولوجيات.

وتقاس عبادة الربح خلال الثمانينيات بتضاعف أعداد معابدها. فلم يحدث أبداً من قبل أن أقيم مثل هذا العدد من مدارس «البنزيس» التي تردد كافة كتبها نفس المبادئ المقدسة التي ترمز إليها جائزة الامتياز (إنتر ايديسيون، ١٩٨٣م). لماذا الامتياز؟ من أجل الربح طبعاً! وما العمل بهذا الربح؟ لا توجهوا هذا السؤال بالأخص، وإلا تم استبعادكم من قدس الأقداس لتشككم في البند الأول من قانون الإيمان الجديد: غاية الربح هي

الربح. ولا مجال للتساهل هنا. فالمبدأ القاطع يقضي باستبعاد قضية الغائية «الفلسفية» والاكتفاء بدراسة تقنية الوسائل. وهكذا تصب هذه الدراسة بدورها في تصور الرأسمالية الأمريكية الجديد: الحاضر من أجل الربح، والربح من أجل الحاضر.

فالسفسطة كثيراً ما تكون رائجة في دراسة النظام الاقتصادي الذي تحول إلى مبدأ يقود المجتمع، فحواه أن ما ينجح يكون فعالاً، وما يكون فعالاً فهو حقيقي، إذن فما ينجح هو الحقيقي.

ولنلاحظ مع ذلك أن بوارد تفهقر تلك الأفكار «الواصلة» التي راجت خلال الثمانينيات، بدأت تظهر. فالنشوة المتعجلة التي سرت في نفوس المديرين الذين لا تعذبهم ضمائرهم، والفعالية الوثيقة بنفسها أكثر من اللازم بدأتا تتلاشيان. وظهرت من الآن «مودة» جديدة، «مودة» الأخلاقيات، وسط المديرين المساييرين لعصرهم، مما يقرر حدود نفعية الأمس. وهذه الرياح الجديدة تأتيها هي أيضاً من أمريكا. ويهمني أن أنهو بذلك لسببين: الأول، أن كل فكرة «صنع في أمريكا» مباعة مقدماً، خاصة في فرنسا. وإذا كان هناك ثمة هدف لهذا الكتاب فهو أن الرأسمالية لن تتمكن من الإسهام في تقدم المجتمع ما لم تخضع نفسها لأخلاقيات ومبادئ القانون الدولي. والسبب الثاني هو أن الشعب الأمريكي ينظر إلى الأخلاقيات بجدية، والحال ليس كذلك أبداً في البلدان اللاتينية بصفة عامة.

## مفاتيح فينوس وعفة جونون

سينتشر على الأرجح رفض مستحدثات الماضي في السنوات القادمة. مع ذلك فإن المناخ الجاري وتأثير اللحظة لا يزالان موأتيان إلى حد كبير بالنسبة للنموذج الأمريكي الجديد. ولا يمكننا أن نقول نفس الشيء بخصوص النموذج الرايني. فما يؤاخذ عليه هو سيره في عكس التيار على كل الأصعدة تقريباً. والتفاهم الاجتماعي الذي يعتمد عليه لا يتفق إطلاقاً مع تصفية النقابات والأزمة العامة التي تمر بها المؤسسات الجماعية. كما أن تمسكه بالأجل الطويل لا يتفق، ظاهرياً على الأقل، مع الاستهلاك المسعور والفوري. والمفهوم العضوي والجماعي للمنشأة الذي يقوم هذا النموذج على أساسه لا يتمشى مع الفردية المحمومة السائدة. وارتياحه إزاء المضاربات في البورصة وخطط الترقية البطيئة والمنتظمة التي يوفرها لكوارده، تفوح منها رائحة الوعظ الأخلاقي الذي عفا عليه الزمن. أما الرعاية

الاجتماعية والأمن اللذان يتباهى بتوفيرهما للعاملين، فهما لا يتمشيان إطلاقاً مع الأحلام الرائجة التي تحبذ حياة البطولة والمغامرة.

ولو تمسكنا بالمظاهر وحدها كانت الرأسمالية الراينية بالأصح «مسطحة» فهي تفتقر إلى «الأناقة»، ولا تنشر الأحلام واللهم، كما أنها ليست أخاذة. ولنقلها بصراحة، النموذج الرايني ليس «مثيراً». فبينما يجتذب النموذج الأمريكي الجديد بمفاته الشبيهة بمفاتن فينوس، فإن النموذج الرايني يذكرنا بشرعية العفة التي تتحلّى بها جونون. ولكن من يعرف جونون؟ وأين هم المصورون أو النحاتون العظام الذين ألهمتهم؟ وأين هم أساتذة الاقتصاد الذين يعرضون الدروس التي يجب استخلاصها من التقدم الاقتصادي والاجتماعي الفائق الذي حققته ألمانيا؟ وأين هم الساسة الشبان الذين يقدمونه كنموذج لناخبيهم؟

على أنه من الخطأ مع ذلك الاعتقاد بأن عدم نجاح الرأسمالية الراينية سيكولوجياً يرجع فقط وبكل بساطة لسوء الترويج لها إعلامياً أو لعدم تمشيها مع القيم — بل بالأحرى للأقيم — الرائجة الآن. فالأمر يرجع أساساً إلى كون التيارات الفكرية والقيم التي انبثقت منها تقابل بالتجاهل على نطاق واسع أو بالمعارضة.

فدور التعاليم الاجتماعية للكنائس في إعداد «اقتصاد السوق الاجتماعي»، الذي جمع أساساً تأثير الكاثوليك داخل الحزب الديموقراطي المسيحي، وتأثير البروتستانت جمع داخل الحزب الاشتراكي الديموقراطي، دور مجهول. وهذا الجهل مثير حقاً للدهشة، خاصة وأن السلطة المعنوية للكاثوليكية تعززت من عهد البابا يوحنا الثالث والعشرين حتى عهد البابا يوحنا-بولس الثاني، مع تعمق التعاليم الاجتماعية للكنيسة باكتشافها وتقديرها لوظيفة المنشأة الخلاقة. وجدير بالملاحظة أن من بين العناصر التي تقرب البلدان الراينية من اليابان التشابه الكبير فيما يتعلق بالوظيفة الجماعية للمنشأة، وكذلك التشابه بين الفلسفة الكونفوشيوسية والفكر الكنسي بخصوص تنظيم المجتمع. ويظل ذلك مجهولاً هو أيضاً. ومع ذلك فإن «فراغ» ما بعد الشيوعية يدعو المسيحية الاجتماعية إلى استرداد الدينامية والنفوذ اللذين ظلا محصورين إلى حد كبير منذ جيل في إطار البلدان الراينية.

والتيار الاشتراكي الديموقراطي العريض، في أوروبا على الأقل، ليس غريباً عن نموذج الاقتصاد الاجتماعي للسوق، رغم المعارضة التي يلقاها. بل يمكن القول على غرار بيير روزنافالون، أن ما سمّيته في هذا الكتاب النموذج الرايني ليس بعيداً للغاية عن التطلع إلى

المثل الأعلى الاشتراكي الديمقراطي بعد تحديثه وتعديله، بيد أن الاشتراكية الديمقراطية التي قدمت البلدان الإسكندنافية، وخاصة السويد خير تجسيد لها، تتقهقر بسرعة على الصعيد الفكري. والواقع أنها فقدت جانباً كبيراً من حيويتها منذ عشرين سنة بعد أن استسلمت للانحراف نحو نوع من العمالية البيروقراطية الكسولة. فرداً على سؤال وجهه زائر لمدير مصنع سويدي: «كم عدد من يعملون هنا؟» أجاب قائلاً: «النصف تقريباً.» ومن هنا أصبحت معدلات الفائدة، والتضخم، والاستثمار غير متلائمة مع مقتضيات المنافسة الأوروبية.

وقد أدرك السويديون ذلك وراحوا يصلحون بطريقتهم الخاصة التوازنات الاقتصادية الكبرى في نهاية الثمانينيات، إلى حد ما كما تصرف قبلهم العديد من الاشتراكيين الأوروبيين: بينيتوكراسكي في إيطاليا، وفيليبه جونزالس في إسبانيا، وماريو سوارس في البرتغال، وبالأخص ميثران في فرنسا. وهل ستستعيد الاشتراكية الديمقراطية عنفوانها؟ هذا غير مؤكد، خاصة وأنها عانت بشكل خطير من التقهقر الشديد، بل والانهايار الذي حل بالاشتراكية الدولة.

## فراغ كبير في الشرق

لن أتوسع هنا فيما سماه فرانسوا فورييه «لغز تحلل الشيوعية» (مذكرة مؤسسة سان سيمون، في أكتوبر ١٩٩٠م)، أي في تلك الهزة الأيديولوجية العنيفة، الغربية وغير المتوقعة، والتي لم تنته بعد من حصر كافة عواقبها. وقد نوه في بداية هذا الكتاب بأن ذلك التحلل يترك الرأسمالية بشكل خطير في مواجهة نفسها. ويلقي ذلك التحلل الضوء في نهاية الأمر على الفترة التي أسعى إلى توضيحها في صفحات هذا الكتاب. فنهاية الشيوعية والمواجهة بين الشرق والغرب لا تسجل فقط انتصار نظام (ليبرالي) على نظام (حكومي). فهذا السقوط يجر معه في دوامة هائلة مجموعة كبيرة من الأفكار، وردود الأفعال، والحساسيات، والتحليلات التي ما كانت تستحق أن تزول بأكملها. ومما لا شك فيه أن التاريخ سيُجري في المدى الطويل عملية فرز. ويحب أن نعترف بأن هذا الفرز لم يتم بعد. والواقع أن هذا الفراغ المفاجئ الذي حل بشرق أوروبا أشبه إلى حد ما بحمولة فوق باخرة العالم، تفككت أربطتها فجأة فمالت بالباخرة على جانب واحد. فالأمر لا يقتصر فقط على سقوط الشيوعية بصيغتها الستالينية أو البيروقراطية بشكل لم يعد من الممكن تداركه، بسبب ذلك الفشل التاريخي، بل إن كل ما يرتبط من قريب أو بعيد بالمثل الأعلى الاشتراكي الإصلاحية أو الاجتماعي ببساطة، قد تعرض هو أيضاً للأذى بلا جريرة.

ويتعين أن نقيس مدى فداحة هذا الإقصاء الذي لا يمكن وقف تياره الذي لا تعوزه حالياً التفاصيل. ففي بلدان أوروبا الشرقية وحتى في الاتحاد السوفيتي، استهلكت تماماً بعض المفردات الدارجة في اللغة وتضررت نتيجة لتجنيدتها تحت راية الشيوعية، حتى إن أحداً لم يعد مستعداً لاستخدامها. وينطبق ذلك مثلاً على كلمات مثل «الحزب» و«الجماعة» و«العاملين». ولذا فضلت أغلب الأحزاب السياسية التي ظهرت من جديد في أوروبا الشرقية أن تطلق على نفسها تسميات مثل «المنتدى» (تشيكوسلوفاكيا)، و«التحالف» (المجر)، و«الاتحاد» (بولندا). وعبئاً سنحاول العثور في الصحافة الديموقراطية المجرية أو التشيكية عن أي ذكر لكلمات الماضي — العاملين، الخطة، الأهداف الاستراتيجية — التي دفنت مع النظام نفسه.

وبالطبع لم نصل إلى هذا الحد في الغرب فيما يتعلق بمفردات اللغة. ولكن ليس من المؤكد أن عواقب الاندحار الشيوعي تختلف أساساً عن ذلك بالنسبة للأفكار. فهناك مفاهيم مثل الحد من ضروب اللامساواة، وحقائق مثل النقابية، وتطلعات مثل الانضباط الجماعي، ومؤسسات مثل الخطط أو حتى الضريبة المباشرة، ومراجع مثل الاشتراكية الديموقراطية، أصبحت كلها تحمل ضمناً علامة «ناقص»، وتثير الشكوك. لقد تسبب إذن «الفراغ الكبير» في فراغ كبير عندنا لدى اليسار واليسار الوسط نتيجة لما يسمى التطور الجدلي للأفكار.

لقد أصيبت الحياة السياسية الأوروبية من وجهة النظر هذه بشلل نصفي. وحل الفتور الحتمي باليسار. وتذكرنا هذه الظاهرة، ولكن بعكسها، بما جرى عندنا غداة التحرير. فقد أدى تواطؤ جزء في اليمين الفرنسي مع حكومة فيشي والتعاون مع العدو إلى التنصل لأمد طويل من تلك التوجهات السياسية والثقافية بل والأدبية. وهكذا تمتع اليسار لمدة ثلاثين سنة تقريباً، باحتكار فعلي عم الثقافة والجامعات.

أما اليوم فقد أصبح اليسار، بل وحتى الوسط، يتيمًا ومعاقبًا ومحرومًا من مراجعه وقناعاته. أي إنه تم دفعه نحو ظلمات الفشل التاريخي. ولم تمس هذه الظاهرة فرنسا وحدها. فقد انتقل مركز الثقل السياسي في أوروبا اليوم نحو التوجه المحافظ الصريح أو المتوارى.

وبالطبع يستفيد النموذج الأمريكي الجديد، الذي يُعتبر الصيغة القوية والمتشددة للرأسمالية، من ذلك التحول الهائل. وعلى العكس فإن النموذج الرايني المشبع بالأفكار الاجتماعية والقريب الصلة بالاشتراكية الديموقراطية، يصطدم بشكل مباشر بالتوجهات الجديدة الليبرالية المتطرفة.

وفضلاً عن ذلك يبدو النموذج الأول عفيّاً وشفافاً وغير متساهل، ومحترفاً حقاً. أما النموذج الآخر فهو معقد ومائع إلى حد ما، ومعتم إن لم يكن غامضاً، ويخلط في نهاية الأمر بين المتطلبات الاجتماعية والمقتضيات المالية، وبين تراث الماضي والتطلع إلى المستقبل، بنوع من الهواية الحسنة النية، مما أفقده «جاذبيته». ولكن لن يمضي وقت طويل حتى ينعكس على نطاق واسع وبعنف لا يقارن بما جرى في شرق أوروبا، ذلك الصدع القائم بين الأغنياء الجدد والفقراء الجدد الذي يتميز به المجتمع الأمريكي اليوم. وعندئذٍ سيتعين إبداء الاهتمام بتلك «الرأسمالية ذات الوجه الإنساني»، كما ظهرت بوادر ذلك في بولندا، وهي تلك الرأسمالية التي أحاول أن أحدها إجمالاً وبشكل تقريبي على أنها النموذج الرايني.

والنجاح السيكلوجي والإعلامي والسياسي الذي أحرزته الرأسمالية الأمريكية ليس مفارقاً إلى ذلك الحد الذي قد نتصوره في الوهلة الأولى. بيد أنه تترتب عليه تأثيرات ضارة. فعندما «تُستورد» تلك الرأسمالية الأمريكية، وتعبّر المحيط الأطلنطي لتتغلغل في النموذج الرايني وتغوي بريطانيا أو تجعل فرنسا تستسلم للأحلام، فإنها لا تحضر معها «مضاداتها» التي تحد بقدر ما من تجاوزات «قانون الغابة»، ومنها الشرعية الشديدة التدقيق، والأخلاق المستوحاة من العقائد الدينية، والروح الوطنية، وعقلية المشاركة... إلخ. والخلفية الثقافية في أوروبا وفي أي بلد من النصف الجنوبي من الكرة الأرضية مختلفة عن الخلفية الثقافية الأمريكية. فالكوابح والموازانات والتصحيحات التي يمكننا أن نلاحظها في الولايات المتحدة، لا توجد أو لا تعمل بنفس الطريقة. ولذا فإن صيغة الرأسمالية الأمريكية «المصدرة» التي يكن لها الاحترام بعض الليبراليين المتطرفين في أوروبا، قد تبين أنها أشد قسوة وأقل توازناً وأشبه «بالغابة» بقدر أكبر من الصيغة الأصلية. وتطبيقها بلا حذر أشبه بالدواء الشديد المفعول الذي يراد استخدامه دون توفر المضادات التي تدرأ أثاره الجانبية. وبلدان شرق أوروبا معرضة لخوض تجربة من هذا النوع من النقل الفظ.

### عاشت الشركات المتعددة الجنسيات!

بيد أن هناك استثناءً هاماً بالنسبة للاتجاه الجديد الذي يؤدي إلى تغلب النموذج الأقل إنجازاً. وهو يتعلق أساساً بالشركات الكبرى المتعددة الجنسيات. وتلك مفارقة حقاً. فهل هناك ما هو أمريكي أكثر من أمريكي أكسبريس، وكوكا كولا، وسيتي كورب، وكولجيت،

وفورد، وآي. بي. إم، أو مك دونالد؟ فهي جميعاً تابعة من حيث المبدأ للنموذج الأمريكي. ولكن إذا نظرنا إليها عن كثب لوجدنا أن الوضع مختلف تماماً؛ فالشركات الأمريكية الكبرى المتعددة الجنسيات مختلفة الأمريكي الجديد في مسألتين أساسيتين:

فقد تطورت تلك الشركات أساساً عن طريق نموها الداخلي من خلال مشروع صناعي يعتمد على الابتكار التكنولوجي أو التجاري. فهي لم تكف إذن عن التفكير على المدى البعيد، وهي التي ابتكرت التخطيط في إطار المنشأة، ونجاحها في هذا المجال أدى إلى إضافة التخطيط للمنشأة إلى المناهج الدراسية في معاهد إدارة الأعمال.

كما أن هذه الشركات اضطرت إلى اختيار عاملين من العديد وتدريبهم حسب مفاهيم إدارية متماسكة، وثقافة خاصة بالمنشأة، حتى تتمكن من الانتشار في كافة القارات. وهذا لا يتم بين عشية وضحاها. ولذا تضطر هذه الشركات المتعددة الجنسيات إلى تركيز الجانب الأساسي من سياستها على العلاقات الإنسانية خارج سوق العمل، وعلى توفير التدريب المتواصل للعاملين لديها وضمان استمرارهم وتقديمهم في عملهم.

وتنتهي الشركات الأمريكية الكبيرة المتعددة الجنسيات بالأحرى من هاتين الزاويتين، إلى النموذج الرايني لا إلى النموذج الأمريكي الجديد.

ولنلق نظرة الآن على الشركات المتعددة الجنسيات الأوروبية الأصل، ومنها على سبيل المثال باير، ونسلة، ولوريال، وشلومبرجر، وشل. وهي تتميز بنفس سمات الشركات الأمريكية المتعددة الجنسيات بل وأكثر.

وتستحق حالة شركة شل أن ننوه بها لأسباب ثلاثة: أولاً، كان من المفترض بشكل طبيعي، أن تكون معوقة منذ نشأتها لأنها تخضع بنسبتي ٤٠٪ و ٦٠٪ للمصالح الإنجليزية والهولندية. وهذا التوازن المالي التقريبي يُعتبر عادة عامل عجز. ومع ذلك فقد ارتقت شل إلى المرتبة الأولى في أرباحها العالمية. ويرجع ذلك أساساً إلى امتياز تنبؤاتها الاقتصادية. وقد اتضح لي أن اقتصادي شل ربما كانوا الوحيدين في العالم الذين توقعوا الصدمة البترولية قبل وقوعها بسنوات، واستطاعوا إقناع قادتها برسم استراتيجيتهم على أساس ذلك التنبؤ. وأخيراً، فرغم أن شل من أصل أوروبي، إلا أنها تمسكت دائماً بقواعد أخلاقية صارمة بشكل خاص ومقبولة من العاملين لديها.

ومجموع الشركات الأخرى المذكورة آنفاً، يتميز بسمتين مشتركتين تهيئان للمستقبل آفاق توليفة أفضل تجمع بين نموذجي الرأسمالية.

فمهما كانت قوة هذه الشركات، إلا أنها ظلت بمأمن من القوانين الكونية لبيولوجيا المنظمات التي تقضي بأنه كلما تضخمت وتقدم بها العمر، كلما زادت احتمالات ترهلها

## لماذا يتغلب الأقل إنجازًا؟

بسبب الطفيلية البيروقراطية لقيادتها المفرطة العدد، وانحسار الحافز لدى العاملين في تلك الشركات الكبيرة الغنية.

لماذا كان وضع الشركات المتعددة الجنسيات استثناءً بالنسبة لتلك القاعدة؟ لأنه بالرغم من قوتها إلا أن أسهمها المطروحة في البورصة تجعلها تابعة لسوق المال التي تعتبر مدرب الأبطال الصارم والمحافظ الأمثل على اللياقة الأولوية. بل إن تزايد قوة هذه الشركات وتوسعها في نموها وتكاثر حاجاتها إلى الاستثمار، واللجوء بالتالي إلى زيادة رأسمالها في البورصة، يفترض أن أصحاب الأسهم فيها أناس محظوظون.

ومع أن الشركات متعددة الجنسيات تابعة لسوق المال إلا أنها لا تخضع لنزواته؛ فرأسمالها موزع دائمًا على نطاق واسع، ولا يملك أي مساهم نصيبًا يمنحه قوة خاصة. وبالأخص فإن الحجم المالي لتلك الشركات يبلغ حدًا يحميها من أي غارة خارجية وأي عرض علني للشراء. ويستمر ذلك، من حيث المبدأ، طالما ظلت مردوديتها مصادرة وتزايد العائد الذي توزعه على أصحاب الأسهم.

ورغم أن متطلبات السوق الطبيعية تلاحقها كل يوم، فهي تظل رابطة الجأش في مواجهة تقلباته الاعتبارية. وبوسعها، بل ويتوجب عليها أن تركز كل منها كافة جهودها لتطوير استراتيجيتها الصناعية على نطاق كل القارات، وعلى المدى البعيد. وتتولى تلك المهمة نخب تقدرها وتوزعها في مختلف أنحاء العالم. والواقع أنها بقدر ما تتمكن من أن تصبح حقًا متعددة الثقافات، بقدر ما تحقق نموًا متعدد الجنسيات فعليًا. وبينما يميل النموذج الرايني إلى التقليل من شأن الدور المنشط للسوق المالية، فإن الشركات الأوروبية المتعددة الجنسيات تقدر إسهامه في تحقيق نجاحاتها.

والشركات المتعددة الجنسيات، سواء كانت أمريكية أو أوروبية الأصل، تقدم، من خلال تلك السمات، صورة لتركيبية أفضل تتجاوز في آن واحد احتمالات الحمائية المتضمنة في الرأسمالية الراينية، ومخاطر الإدمان المالي لدى الرأسمالية الأمريكية الجديدة.



## الفصل العاشر

# الدرس الثاني الذي تقدمه ألمانيا

لعلنا نذكر «الدرس» الأول الذي قدمته ألمانيا، ألا وهو التحالف المفارق والنموذجي بين الإنجاز والتضامن الذي يتميز به اقتصاد السوق الاجتماعي. (الفصلان الخامس والسادس). بيد أنه يتعين أن نعترف بأن هذا الدرس لم يستوعب إطلاقاً، بل ولم يتم تدريسه. وعلى العكس كانت ألمانيا تتعرض في نهاية الثمانينيات للمزيد من الانتقادات لسياساتها الاقتصادية التي كانت تطمس مزايا نموذجها. وقد تلت تلك الانتقادات ضربة قاضية في عام ١٩٩٠م عندما تمت عملية توحيد ألمانيا على يد المستشار هلموت كول. ولعله لم يحدث أبداً في تاريخ العالم مثل هذا التحدي الكبير من الإنجازات الاقتصادية من أجل التضامن السياسي والاجتماعي فعندما تجاسرت ألمانيا وتصدت لهذا التحدي، بنموذجها الرايني، خاضت تجربة نموذجية حقاً على الصعيد الأوروبي بل والعالمي.

## كباش فداء التحجر الأوروبي

خلال الثمانينيات، في عهد الريجانية-التاشرية المتألقة، كان النموذج الألماني يلقي اهتماماً كبيراً. وكان هناك ميل إلى اعتباره آلية قديمة، لا مستقبل عظيم لها، تلحق الأضرار بشركاء ألمانيا الاتحادية والأوروبيين بسبب تحفظها وروحها التقليدية. وكان يوجه إليها بالذات نوعان من العتاب:

(١) كانوا يلقون عليها مسئولية أسباب الفتور التي يعاني منها الاقتصاد الأوروبي، أي التحجر الأوروبي الشهير. فمنذ الصدمة النفطية الأولى في ١٩٧٤م كانت أوروبا عاجزة عن استعادة معدل النمو الذي عرفته منذ ١٩٤٥م، طوال «السنوات الثلاثين المجيدة».

والواقع أن معدلات نمو الاقتصاديات الأوروبية انخفضت بصفة عامة إلى نصفها. أما الأمريكيون واليابانيون فلم يواجهوا مثل هذا التردّي، فقد ظلت اقتصادياتهما تنمو وإن كان بمعدل أقل قليلاً، ولكنه متقارب نوعاً ما. وباستثناء السنوات التي أعقبت الصدمتين النفطيتين مباشرة، ظل معدل العمالة مرضياً بل وتحسن بشكل ملحوظ في الولايات المتحدة.

وفي أوروبا التي بدا أنه محكوم عليها بالركود، فقد تحول تحجرها العضوي إلى حالة نفسية كان يشار إليها عادة في ذلك العهد بالتشاؤمية الأوروبية. وعلى أساس اتهام موجه بالأخص إلى ألمانيا، قدمت تفسيرات عامة من بينها: المصير الذي لا مفر من أن تلقاه الأمم التي دبت في جسدها الشيخوخة، والرعاية الاجتماعية بمقتضياتها التي شلت الإنتاج، وتقلص دينامية العاملين والنخبة ... إلخ. وكانوا يأخذون على ألمانيا عادة تقاعسها عن أداء دورها كقاطرة اقتصادية في صفوف الوحدة الاقتصادية الأوروبية. وكان يقال إن الألمان لا يعيرون أي اهتمام بمصير جيرانهم، ويكتفون بمعدل نمو يبلغ حوالي ٢٪، وهو ما يكفيهم لتأمين ازدهارهم وذلك لسببين:

كانت ألمانيا تواجه تناقص عدد سكانها مما يجعل تحقيق نمو متواصل أقل إلحاحاً، وكانت نسبة الذين تعدوا الخامسة والستين من عمرهم أعلاها في العالم الغربي، شأنها في ذلك شأن السويد. كما أن الإسقاطات الديموغرافية كانت تبين أن هذه النسبة ستتجاوز ٢٥٪ من السكان في عام ٢٠٣٠م. وهذا الوضع يعني أن تكون الحاجة أقل إلى توفير فرص عمل جديدة، وإقامة مرافق عامة (دور حضانة، مدارس، جامعات، مساكن ...) وإشباع متطلبات جديدة. فما جدوى الحرص إذن على مواصلة تحقيق معدل نمو مرتفع في مثل تلك الظروف؟

وبالمقارنة مع ذلك، كانت فرنسا تواجه ضرورة استقبال الأجيال الجديدة في أعقاب الانفجار السكاني، والسعي إلى المزيد من النمو الإضافي يتيح خلق فرص عمل وتمويل المنشآت التي لا غنى عنها، وتوفير إمكانية التمتع بمستلزمات المجتمع الاستهلاكي لكل هؤلاء المواليد الجدد الذين صنعوا تمردات مايو ١٩٦٨م!

### العملة القوية أخيراً!!

وبدا من خلال هذا المنظور أن التباطؤ الاقتصادي الناجم عن الانحسار الديموغرافي قد تفاقم إلى حد ما نتيجة إرادة التمسك بحزم بالتعاليم المالية المستقيمة. فمن المعروف أن الألمان توارثوا تاريخياً مقناً شديداً للتضخم الذي كان مصدر كل مصائب فترة ما قبل

الحرب، والمسئول جزئياً عن وصول النازية إلى السلطة. وعلى أي حال، فإن ميثاق تأسيس البنك المركزي الألماني النابع من الإصلاح النقدي في عام ١٩٤٨م، يلزم السلطات المالية بتأمين استقرار المارك. ثم إن الفشل الذريع في نهاية السبعينيات كان لا يزال ماثلاً في الأذهان فيما وراء نهر الراين. ففي تلك الحقبة كان الألمان قد رضخوا لمطالب شركائهم الأوروبيين الغربيين الذين راحوا يضغطون عليهم ليقوموا بدور القاطرة.

وأخيراً، كانت ألمانيا تنوي الحفاظ على عملة قوية للاستفادة من مزايا تلك السياسة التي وضحتها في الفصل السادس. فهذه السياسة تقضي بإعطاء الأولوية في الأجل القصير للتوازنات المالية الكبرى على حساب التنمية الاقتصادية بغية تعزيز تلك التنمية في الأجل المتوسط. فالملبوس أولاً الحد من عجز الميزانية ورفع معدلات الفائدة إذا استدعى الأمر ذلك، لتجسيم التضخم والحفاظ على استقرار المارك الألماني. وقد واصل الألمان استفادتهم من ذلك الانضباط الصارم.

وقد وجّهت إليهم آنذاك تهمة انتهاج سياسة نقدية قوية بسبب ضعفهم الديموغرافي، وكانت بقايا المفاهيم الكينزية التي ظلت قائمة في القارة الأوروبية، ومتخفية في المملكة المتحدة وراء الفضائل النقدية الزائفة للتاتشرية، كانت لا تزال توحى بأن الدينامية الاقتصادية تتطلب قدرًا من التسامح النقدي. وكان ذلك الانتقاد حادًا بالأخص وسط الشركاء الأوروبيين الذين كانوا يواجهون بطالة واسعة النطاق ونموًا سكانيًا يقتضي توفير فرص عمل أكبر. والواقع أن التشدد الألماني كان ينتشر وسط الوحدة الاقتصادية الأوروبية عن طريق النظام النقدي الأوروبي. وقد سبق لنا أن رأينا أن نظام التبادل الثابت للعملات، حيث تكون حرية تنقل رءوس الأموال كاملة، لا يتيح الاستقلال للسياسات النقدية. ففي هذا الإطار لا يستطيع أي بلد أن يحدد بثبات عن الاتجاه العام لمعدلات الفائدة. فلو خفض معدلاته من جانب واحد، هاجرت رءوس الأموال من أجل إيداع مجزٍ بقدر أكبر، مما سيؤدي بالتالي إلى انخفاض قيمتها بالمقارنة مع العملات الأخرى. والدوافع والاختيارات النقدية للبلد الأقوى الذي يملك النقد القائد، تنتقل إذن إلى الأعضاء الآخرين في النظام النقدي الأوروبي. وهكذا فرضت الأرثوذكسية الألمانية نفسها على جيرانها عن طريق معدلات الفائدة.

وفي هذه الحقبة ندد بعض شركاء ألمانيا بتعننتها، آخذين عليها تكديس فوائضها التجارية واستغلالها قوة نقدها «لفرض إرادتها».

غير أن حدة تلك الانتقادات خفت مع التقدم الذي أحرزته على الصعيد الاقتصادي نفس هذه البلدان ذات الميول التضخمية تقليدياً، وذلك عن طريق التزامها بمقتضيات

النظام النقدي الأوروبي. وكان هذا التقدم ساطعاً بالأخص في البلدان اللاتينية التي يحكمها الاشتراكيون: فرنسا وإيطاليا وإسبانيا والبرتغال. وكثيراً ما أشارت الصحافة الأنجلو-ساكسونية إلى بيير بيرجوفوا، وزير المالية الفرنسي، على أنه الرجل الذي يرمز إلى الفرنك القوي!

(٢) وكانت اللائمة الثانية التي يأخذونها على ألمانيا تتعلق بالنموذج الألماني نفسه، فعلى سبيل المثال كانت الانتقادات توجه بشدة إلى جمود هياكلها الصناعية والمالية، وبالأخص من جانب الذين بهرهم النموذج الأمريكي الجديد «بخبطاته» في البورصة، وحمى عروض الشراء العلنية، وأحلامه الشاملة، وعمليات إعادة تشكيل البنيات العنيفة. وكانوا يرون أن النموذج الألماني لم يعد قادراً على الصمود أمام المقارنة. فسوقه المالية ضيقة وفاترة، ومجموعاتها الصناعية لا تزال أسيرة رأس مال منغلق على نفسه. أما اقتصاد السوق الاجتماعي، المسئول عن ذلك الجمود، فقد فات أوانه في نظرهم. بل إن بعضهم تنبأ بحتمية تقهقر الاقتصاد الألماني وحلول الضعف بمنشآت ما وراء نهر الراين. ولا زلت أحمل ذكرى أليمة من جراء ذلك التيار الفكري. كنت رأس مركز الدراسات المستقبلية والمعلومات الدولية في باريس، الذي كثيراً ما كان يعتبر، وبالأخص في الولايات المتحدة، أحد أحسن المعاهد من هذا النوع، وذلك بفضل فرقه ومجموع مديريه المرموقين. غير أن المجلة العلمية لهذا المركز نشرت مقالاً يثير عنوانه اليوم الابتسامات الساخرة: «تصفية الصناعات من صميم النموذج الألماني».

وبصفة عامة كانت الصورة التي يعرضونها عن ألمانيا أنها بلد أناس يعتمدون على إيرادات فوائضهم، ولا يهتمهم إلا الاستفادة الأنانية بثرواتهم. وكان معدل استهلاك الفرد في عام ١٩٨٥ م الأعلى في أوروبا بما يعادل ثمانية آلاف دولار في السنة. وعلى عكس ما كان يجري في كل مكان آخر، كان معدل الادخار يميل إلى النمو. أما الميزان التجاري فكان يحقق الرقم القياسي الواحد تلو الآخر، حتى إنه سجل فائضاً بلغ ١٣٠ مليار مارك ألماني. وإذا بألمانيا هذه الراضية بنجاحاتها وبأسباب راحتها تستقبل إعادة توحيدها، وكأنها صدمة كهربائية.

### الصدمة الكهربائية التي أحدثتها إعادة التوحيد

ما كان أحد يتوقع أن يكون رد فعل ألمانيا بمثل تلك السرعة والعزيمة في مواجهة ذلك التحدي السياسي والاقتصادي المزدوج المتمثل في سقوط سور برلين. ولكي يتصور المرء

مدى جسامته ذلك التحدي، ما عليه إلا أن يتذكر دواعي القلق والتساؤلات التي أعارتها في بداية الأمر مسألة إعادة التوحيد.

فعل الصعيد الداخلي، وبعد انقضاء موجة الحماس الوطنية العارمة، أبدى العديد من الألمان الغربيين تخوفهم من أن يكلفهم أبناء عموماتهم في الشرق الكثير، وأن ينالوا في نهاية الأمر من مستوى معيشتهم. فما هو مصير نظام التأمينات الاجتماعية الذي لا تقل فعاليته عن سخائه؟ وبدأت تظهر ردود الفعل المتشككة مع وصول ٧٠٠ ألف من اللاجئين من الشرق في غضون بضعة أسابيع.

وكان هناك تخوف أيضًا من العواقب السياسية لعملية إعادة التوحيد. والواقع أن العديد من دواعي التشكك كانت تحوم حول المعالم السياسية لألمانيا في المستقبل. هل لن ينقلب عليها التوحيد الذي يقدم عليه هلموت كول ضد حزبه؟ لقد كان المسيحيون الديمقراطيون بعيدين تمامًا عن ضمان استمرارهم في السلطة في ألمانيا الموحدة، خاصة وأن كافة عمليات جس نبض الرأي العام تبين أن الاشتراكيين الديمقراطيين سيكونون المستفيدين الرئيسيين من العملية. بل إن إعادة التوحيد كانت لفترة، خلال صيف ١٩٩٠م، أكثر شعبية في فرنسا منها في الجمهورية الاتحادية الألمانية!

وعلى الصعيد الدولي لم تكن دواعي القلق وعدم الثقة أقل. وكان الألمان يدركون تمامًا الجزع العميق الذي قد تثيره لدى شركائهم الأوروبيين احتمالات هيمنة عملاق جديد فيما وراء نهر الراين بسكانه البالغ عددهم ثمانين مليون نسمة، على الوحدة الأوروبية. وكان التوازن الأوروبي فيما بعد الحرب يعتمد في الواقع على التقسيم الذي تم بمقتضى اتفاقيات يالطا، وتقسيم ألمانيا، الدولة الكبرى المدحورة. وكان وجود دولتين ألمانيتين ضمانًا لاستمرار الوضع القائم الذي نشأ عن المواجهة بين المعسكرين، خاصة على الصعيد العسكري. ففي المجال النووي، كانت الترسانات الاستراتيجية للدولتين الكبيرتين، أي ذلك «التكافؤ» الحقيقي أو المفترض، يضمن توازن الرعب. وعلى المسرح الأوروبي كانت الصواريخ المتوسطة المدى (برشينج من جهة، وإس إس ٢٠ من الجهة الأخرى) تؤصل نظرية الردع وتؤمن العدول عن استخدامها في أراضي القارة الأوروبية. في مجال التسليح التقليدي كانت قوات حلف شمال الأطلسي وقوات ميثاق وارسو تدرب وتجهز من أجل خوض حرب في وسط أوروبا. وكان كل من المعسكرين يجهز الرجال والمصفحات والطائرات والمدافع بالقدر الضخم الكافي لكي يظل خطر الصدام بين الجبابرة قائمًا وحائلًا في الوقت نفسه.

وعلى أي حال كان الألمان يشعرون أنهم أول المعنيين بالنزاع المحتمل. أولاً لأن راحه ستدور حتماً في أراضيهم، وثانياً لأن جيش ألمانيا الاتحادية وألمانيا الديمقراطية كانا في الصف الأول. ومن هنا نبعت الحركة المسالمة بمزيد من القوة في ألمانيا الاتحادية، وكانت تلك المسالمة القومية بمثابة المقابل العسكري «للألمانية» الاقتصادية التي أشرت إليها آنفاً. وهكذا أصبح ذلك التوازن المطمئن نسبياً مهدداً بأن ينقلب رأساً على عقب من جراء إعادة التوحيد. وكان التساؤل يدور، مشوباً بقدر من القلق، حول مصير المعسكرات والاستراتيجية العسكرية والجيش والترسانات. وباختصار كان هناك إحساس عام بأن إعادة التوحيد هذه مصدر قلق بل وتهديد. أما موقف ألمانيا الجديدة الموحدة في المستقبل فكان لا يكف هو أيضاً عن إثارة مشاعر القلق. ألم تكن ألمانيا راسخة الصلة بالغرب من خلال نظامها الرأسمالي، ومنجذبة بقوة نحو الشرق عن طريق السياسة الشرقية (OSTPOLITIK) التي قررها فيلي برانت في بداية السبعينيات؟

ولكن مخاوف شركاء ألمانيا لم تكن أقل حدة فيما يتعلق بالاقتصاد. وكانت ذكرى ألمانيا الكبرى تثير بعض الجزع في بروكسل، وراح كل بلد أوروبي يتصرف بطريقته الخاصة. فعمد الإنجليز إلى توثيق صلاتهم مع أبناء عموماتهم في أمريكا، وداعتهم أحلام عقد اتفاق ودي جديد. واستلهم الفرنسيون ذكرى السياسة الفرنسية الروسية القديمة لكي يعقدوا تحالفاً عكسياً.

والحق أن العديد من العقبات الاقتصادية كان يلوح في الأفق ويعترض طريق إعادة التوحيد. وكانت التكلفة المتوقعة التي قدرها أولاً هـ. سيبرت بما يتراوح بين ٦٠٠ و ١٢٠٠ مليار مارك، تبدو باهظة حتى بالنسبة لبلد مثل ألمانيا الاتحادية. غير أنه كانت هناك العواقب الاقتصادية الكبرى التي تستحق فعلاً التخوف منها. فتمويل إعادة التوحيد سيتطلب اللجوء إلى الأسواق المالية على نطاق واسع، مما سيتسبب في توترات جديدة في معدلات الفائدة في ظل ظروف تميزت بانخفاض الادخار وتزايد الحاجة إلى رؤوس الأموال. وقد تؤدي عملية السحب الهائلة من الأسواق لحساب الألمان إلى عزوف رؤوس الأموال الأجنبية عن استثمارها في بلدان أخرى أقل مكانة أو توظيفها في مجالات أقل أمناً. ومن جهة أخرى، فإن ارتفاع حرارة الاقتصاد الألماني نتيجة تزايد الطلب الذي سيتهافت عليه مواطنو ألمانيا الديمقراطية السابقة، قد يؤدي إلى انطلاق التضخم، في الوقت الذي يعاني فيه الاقتصاد الدولي من التوترات التضخمية المستمرة. فالعجز الهائل في أمريكا، وحجم الأموال السائلة المتداولة، وارتفاع معدلات استخدام القدرات الإنتاجية مسئولة عن ذلك. وأنا مقتنع منذ بداية منتصف الثمانينيات أن اقتصاد البلدان المتقدمة

لم يعد مهدداً بأن يتردى لمدة طويلة في حالة تضخم شديد (١٠٪ فأكثر)، فانتشار آثار ذلك التضخم في عهد المعلوماتية الشاملة بالأسواق سيكون من الشدة بالنسبة للتنافس بين المنشآت بحيث سيسفر ذلك فوراً عن اتخاذ إجراءات مضادة مقيدة. غير أن الكثيرين الذين لا يشاركون في هذا التنبؤ كانوا يرون أن إعادة التوحيد ستكون بمثابة الشرارة التي قد تشعل النار في «برميل الأسعار».

وعلى الصعيد الاجتماعي أخيراً، كان من الممكن التساؤل حول الطريقة التي سيتم بها امتصاص الفروق الشاسعة بين ألمانيا الاتحادية وألمانيا الديمقراطية. فإجمالي الأجور لكل فرد كان أكبر ثلاث مرات في ألمانيا الاتحادية. ألم يكن هذا الفارق في حد ذاته قابلاً للانفجار؟ خاصة وأن الأسعار كانت مختلفة تماماً في جزأي ألمانيا. فبعض الأسعار الجارية (الخبز، البطاطس، الإيجارات ووسائل النقل) أقل خمس مرات في ألمانيا الديمقراطية، بينما كانت أسعار السلع المستهلكة على المدى الطويل (التلفزيونات، الثلاجات، الحاسبات الإلكترونية) أعلى بما يتراوح بين الضعف والعشرة أضعاف. وهكذا سيواجه الألمان الشرقيون مصاعب كبيرة في تلبية حاجاتهم الأساسية كما كان الحال من قبل، كما أنهم لن يتمكنوا في الوقت نفسه من الاستمتاع بما لذ وطاب في المجتمع الاستهلاكي. وكان كل ذلك محملاً بالتهديدات.

وكانت هناك مصاعب أخرى غير حسابية تنذر بالتفجر، دون أن يحاول أحد أن يقلل شأنها. وهي مصاعب ناجمة عن الاختلافات الثقافية بين الألمانيتين. وقد تبين من دراسات واستطلاعات مختلفة للرأي جرت في نهاية ١٩٩٠م أن أربعين سنة من الحياة في عالمين مختلفين صقلت عقليات، وحساسيات، وأساليب معيشة مختلفة. فعلى الصعيد الديني مثلاً اتضح أن ٧٪ فقط من البالغين أعلنوا أنهم ملحدون، وذلك في مقابل ٦٦٪ في ألمانيا الديمقراطية السابقة. وبصفة عامة كانت بعض المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الغرب لا يفهمها الناس في الشرق. وقد مرت وكالات الإعلان بتلك التجربة ودفعت ثمنها.

ويتضح من حصيلة كل تلك المشاكل مدى صعوبة التحدي الذي واجهته ألمانيا. والحق أن القليل من البلدان كان سيجسر على مواجهة هذا التحدي بمثل تلك العزيمة، ولعل العديد منها كان سيحاول معالجة تلك المشاكل تدريجياً، بل وقد يصاب عدد كبير منها بالشلل لحرصه على عدم إثارة موجات غضب والتسبب في ارتباكات ودواعي بلبلية خطيرة للغاية، وكان خطر التورط كبيراً للغاية، خاصة وأن أي إعادة توحيد كانت تتوقف على قبولها من جانب الاتحاد السوفيتي. ولذا كان يتعين الإسراع بجعلها غير قابلة

للانتكاس قبل أن يحدث تطور في موسكو — لا يزال محتملاً — قد يؤدي إلى عودة العهد الجليدي. وتدل المصاعب التي واجهها أنصار ميخائيل جورباتشوف، في نهاية عام ١٩٩٠م على أن تلك المخاوف لم تكن قائمة على غير أساس. وكان الألمان محقون في القيام بالتصرف بسرعة ...

## جسارة هلموت كول الرائعة

لقد اختار المستشار كول هذا السبيل عمداً، ففاجأ الكل بموقفه هذا. إنها سياسة تتميز بالجسارة والسرعة، أتاحت الفرصة للحكومة الألمانية للتصدي لكل العقبات التي تقف في سبيلها.

وقد تم التغلب فوراً على العقبة الأولى المرتبطة بالأوضاع الدولية. فقد أفادت ألمانيا الموحدة منذ الوهلة الأولى أنها ستظل عضواً في حلف شمال الأطلسي دون أن يتمكن السوفيت الذين فوجئوا بهذا القرار من أن يواجهوا هذا الاختيار بالمقاومة ولو الرمزية، وفي الوقت نفسه حصل هلموت كول على موافقة الجيش الأحمر المرابط في ألمانيا الديمقراطية السابقة بأن يضع برنامجاً لرحيله من البلاد دون خسائر أو ضجة، حسب مواعيد محددة، ولقاء مساعدة مالية. وقد كلف ذلك ألمانيا ١٢ مليار مارك، وهو ليس بالثمن الباهظ لذلك النوع من «التحرر» العسكري. وهكذا وباختصار انتصر المارك على الدبابات والمدافع. أما التحفظات الأوروبية فقد تمت تهدئتها في مدة قياسية، فقد فوجئ شركاء ألمانيا فعلاً بالسرعة الخاطفة لخطوة كانت بون هي التي نظمتها في الواقع، وعجز الشركاء عن التحكم فيها. فقد بذلت الدبلوماسية جهودها لتبديد المخاوف، وبالأخص المخاوف الفرنسية، بالإعلان رسمياً عن تمسكها بالوحدة الأوروبية. وهكذا تم بسرعة تدارك تسلط فكرة «ألمانيا العظمى» التي طالما تناولتها الأقلام بإسهاب.

وعلى الصعيد الداخلي، خابت آمال خصوم هلموت كول السياسيين الذين بنوا آمالهم الانتخابية على إعادة التوحيد. فقد نزلت بهم هزيمة سياسية قاسية خلال الانتخابات الأولى التي تم إجراؤها في ألمانيا الديمقراطية السابقة في الوقت الذي كانوا يتقهقرون فيه في الغرب؛ إذ تغلب التحالف المسيحي الليبرالي على نطاق واسع في الاقتراعين، مما وفر للأحزاب الحاكمة أغلبية مريحة.

وإضافة إلى جسارة هلموت كول، بذلت سلطات ألمانيا الاتحادية جهوداً تضامنية لم يسبق لها مثيل. وكان العبء الملقى على عاتق المالية العامة (الميزانية الاتحادية وميزانيات

المقاطعات وأجهزة الأمن العام) ثقيلًا للغاية. وكانت التقديرات المعقولة تُعول على ١٢٠ مليار مارك سنويًا على مدى خمسة أعوام، أي ٦٠٠ مليار مارك. وقد تمت تغطية جزء من هذا المبلغ عن طريق «صندوق الوحدة الألمانية» الذي يبلغ رصيده ١١٥ مليار مارك. ويعادل هذا المبلغ تقريبًا الاستثمارات السنوية الألمانية في الخارج، ولو أردنا مقارنة أخرى، لكانت تمثل قدرًا يقل قليلاً عن نصف إجمالي مدخرات العائلات. ولذا فإن الجهود المطلوب من دافعي الضرائب والمساهمين في الادخار سيكون ضخماً، اللهم إلا إذا تم اللجوء إلى الاقتراض الذي قد تترتب عليه عواقب خطيرة (زيادة عبء الاستدانة الذي كان سيصل إلى ١٠٠ مليار مارك سنويًا، وارتفاع معدلات الفائدة، واجتذاب رؤوس أموال دولية ... إلخ).

قد تم الآن تجاوز ذلك الافتراض، وبالطبع لم يتمكن المستشار كول من الامتناع عن التلميح بأن إعادة التوحيد يمكن أن تتم دون أي زيادة في الضرائب. ويتضح لنا هنا إلى أي مدى أثرت البديهية الأساسية الخاصة بالرأسمالية الأمريكية الجديدة، ألا وهي تسلط فكرة معاداة الضرائب التي انطلقت في كاليفورنيا في عهد «الخنافس»، وانتقلت عدواها إلى العالم بأسره، حتى في ألمانيا الاتحادية البلد القدوة للنموذج المقابل. فقد اضطر المستشار كول، على عكس ما كان متصورًا في هذه الفترة المتميزة بالاندفاعية الوطنية الكبرى تأييدًا للوحدة، إلى مسايرة هاجس معاداة الضرائب. غير في بداية عام ١٩٩١ م إلى مطالبة البرلمان بفرض زيادات كبيرة في الضرائب.

وتقدر الأموال العامة التي سيتم تحويلها من الغرب إلى الشرق خلال عام ١٩٩١ م بـ ١٥٠ مليار مارك، أي ما يربو على ٥٠٠ مليار فرنك فرنسي، وهو ما يعادل تقريبًا كل ما ينفقه الفرنسيون على الصحة، أو ما يربو على ثلاثة أضعاف ضريبة الدخل العام في السنة في فرنسا. ويعني ذلك أن ما حُصص لهذه الميزانية هائل، بل ولم يسبق له مثيل. غير أن هذا الجهد استثنائي لاعتبار آخر. فبينما كانت اللامساواة تتزايد من جديد في كل أنحاء العالم، على غرار الوضع في القرن التاسع عشر في عهد الرأسمالية «المتوحشة»، ظلت الأولوية الأولى في بلد واحد في العالم الحد من اللامساواة بين الأهالي، أيًا كانت التكلفة. ولم تتم إعادة التوحيد فقط بالأموال العامة. فقد شارك القطاع الخاص هو أيضًا في العملية بفضل العديد من اتفاقيات التعاون التي عُقدت بين المنشآت الكبرى أو المنشآت المتوسطة الحجم والصغيرة الألمانية الغربية، ومنشآت ألمانيا الديموقراطية السابقة. وكان هذا التعاون ضروريًا، خاصة وأن انفتاح المنشآت الألمانية الشرقية على المنافسة وواقع

السوق أديا إلى إفلاس عدد منها. وقد قدمت الهيئة التي تسلمت كافة المنشآت الألمانية الشرقية بغية خصصتها قروضاً قدرها ٥٥ مليار مارك في عام ١٩٩٠م. ويتعين أن نلاحظ أن نصف هذه القروض على الأقل لن يمكن تسديده. وسيطلب عمومًا الجهد اللازم لإنهاض القطاع الخاص الجديد في ألمانيا الديمقراطية سابقًا استثمارات هائلة، ستتكفل بها المنشآت الغربية.

### الجنوب الإيطالي أم النمر الخامس؟

ومما لا شك فيه أن هذا الجهد المالي الذي لا نظير له لشراء ألمانيا «لثلاثها المنسلخ عنها» والمفلس تمامًا، يدل بكل تأكيد على جسارة رائعة وسخاء شديد. غير أن ألمانيا تعلم جيدًا أنه سيعود عليها بالنفع، وأن استيعاب ألمانيا الديمقراطية السابقة سيحقق لها المزيد من النمو. بل إنها أصبحت القطب الرئيسي للنمو والاستقرار في العالم. وهذا مكسب جاء في وقته في فترة الانكماش الاقتصادي العام. ومن العسير بالطبع تحديد النتائج المتوسطة والطويلة الأجل لإعادة التوحيد على الاقتصاد، من الآن. غير أنه يمكن المجازفة على الأقل بعرض بعض السيناريوهات المعقولة. ويتصور مركز الدراسات المستقبلية للمعلومات الدولية حالتين بالنسبة للسنوات الخمس القادمة:

(١) سيناريو أول أطلق عليه تسمية «النمر الخامس» بالإشارة إلى النمر الأربعة الآسيوية. وهو السيناريو الأكثر تفاؤلاً لأنه يفترض حدوث نمو عظيم في ألمانيا الديمقراطية السابقة، يعتمد على افتراضات ثلاثة: أولاً، زيادة معتدلة في الأجور في ألمانيا الديمقراطية السابقة بحيث تصل هناك في عام ١٩٩٥م إلى ٧٥٪ من الأجور الاتحادية (في مقابل ٣٠٪ في عام ١٩٩٠م، و ٥٠٪ في عام ١٩٩١م) ثم استثمارات في هذا الجزء من ألمانيا بمعدل ١١٠ مليارات مارك في السنة حتى عام ١٩٩٥م. وأخيراً معدل دخول من المنتجات الأجنبية بنسبة ٤٠٪ والحد تدريجياً من هجرة مواطني ألمانيا الديمقراطية السابقة لينخفض من ٣٦٠ ألف شخص في عام ١٩٩٠م إلى ٥٠ ألفاً في عام ١٩٩٥م.

ولو تحقق هذا الافتراض لكانت نتائج إعادة التوحيد بالنسبة لاقتصاد ألمانيا بأسرها رائعة حقاً. فسيبلغ متوسط نموها نسبة ٣,٧٪ في السنة على مدى ست سنوات (١٩٩٠-١٩٩٥م)، مع عدم ارتفاع معدل التضخم عما عليه. وسيظل معدل البطالة أقل من ٨٪

من القادرين على العمل في عام ١٩٩٥م، أما ميزان المدفوعات الجارية فسيسجل باستمرار فائضاً كبيراً يمثل حوالي ٢,٧٪ من إجمالي الناتج القومي.

وعلاوة على ذلك، وهذا من أهم النقاط، ستزول تدريجياً الفروق بين جزأي ألمانيا، ولن تصل البطالة إلا إلى ١١,٨٪ في ألمانيا الديمقراطية سابقاً، علماً بأن رصيد المدفوعات الجارية لن يكون سلبياً إلا بـ ١,٢٪ من إجمالي الناتج القومي.

ولنلاحظ أخيراً أن الدينامية الألمانية تترتب عليها، في هذا السيناريو، نتائج مواتية بالنسبة لاقتصاديات بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية في مجموعها، سواء في مجال التنمية أو التضخم أو عجز الميزانية أو ميزان المدفوعات. ففي الشهور الثلاثة الأولى من ١٩٩١م، انخفضت مبيعات السيارات الفرنسية بنسبة ٢٠٪ في فرنسا. وزادت بنسبة ٤٠٪ في ألمانيا. إنه السيناريو المعتمد على التفكير الراجح، والأجل الطويل، والصبر.

(٢) وأطلق على السيناريو الثاني تسمية الجنوب الإيطالي نسبة إلى جنوب هذا البلد الذي لا يزال يسجل تخلفاً هائلاً بالمقارنة مع الشمال، وذلك رغم الجهود التي تبذلها الحكومة الإيطالية. وتشمل الافتراضات في هذا السيناريو ما يلي: نمو الأجور في ألمانيا الديمقراطية السابقة يكون أسرع بدرجة كبيرة، إذ تصل إلى ٩٠٪ من الأجور في ألمانيا الاتحادية منذ عام ١٩٩٥م. وهنا يكمن الفارق الأساسي: إنه سيناريو نفاذ الصبر الذي يرفض الإصغاء لصوت العقل. وتترتب على ذلك عاقبتان: فالاستثمارات تكون أقل في هذه الحالة وتبلغ حوالي ٩٠ مليار مارك في السنة على مدى ست سنوات. وتظل الهجرة كبيرة (٢٠٠ ألف شخص في السنة طوال هذه السنوات).

وبالطبع تكون نتائج ذلك السيناريو مواتية بقدر أقل. ويكون نمو إجمالي الناتج القومي بنسبة ٣,٥٪ فقط. وتصل البطالة إلى نسبة ٩,٨٪ من القادرين على العمل. ويتسارع التضخم إلى حد ما، وينخفض فائض ميزان المدفوعات الجارية ليصبح ١,٢٪ من إجمالي الناتج القومي. غير أن أهم اختلاف بالمقارنة مع سيناريو «النمر الخامس» هو عمق الفروق بين جزأي ألمانيا. فالبطالة تصل في ألمانيا الديمقراطية السابقة إلى ٢٠,٨٪ من القادرين على العمل في عام ١٩٩٥م، ويصل الرصيد السلبي للمدفوعات الجارية إلى -١٦,١٪ من إجمالي الناتج القومي.

ما هي الدروس التي يمكن استخلاصها من هذين السيناريوهين؟ أولاً، أن مصلحة ألمانيا الاتحادية السابقة أن يكون تضامنها أقوى لصالح ألمانيا الديمقراطية السابقة، حتى وإن كان هذا التضامن باهظ التكلفة في بدايته. فسيناريو «النمر الخامس»، الذي

يستلزم قدرًا أكبر من الأموال العامة ويتطلب تقديم تضحيات أكثر، يكون مجزيًا بالنسبة للجميع بدرجة أكبر مع الوقت بالمقارنة مع سيناريو الجنوب الإيطالي الذي يعتمد على تضامن أقل فعالية. أما الدرس الثاني فهو أهم، فسيناريو «النمر الخامس» يقضي بأن ترتفع الأجور في ألمانيا الديمقراطية السابقة بسرعة أقل بالمقارنة مع السيناريو الثاني، ويكون الحزم هنا شرطًا لا غنى عنه للحد من البطالة وتسريع النمو.

وقد أدرك الفرنسيون ذلك بين سنتي ١٩٨١ و١٩٨٤م، فقد اعتمدوا بداية على الفكرة القائلة بأن مكافحة البطالة تستلزم العمل بقدر أقل والحصول على مكسب أكبر. غير أن المعاناة علمتهم شيئًا فشيئًا أن رفع الأجور الاسمية لا يزيد القدرة الشرائية، بل يميل إلى تخفيضها مع دفع البطالة إلى التفاقم. وهذا التقدم المدهش في الوعي الاقتصادي وسط الرأي العام هو الذي أدى إلى الاعتراف بالمنشأة وإلى إنهاء الاقتصاد الفرنسي، بل وأدى أيضًا لأول مرة في تاريخنا إلى تفاهم حقيقي حول فعالية الرأسمالية. وتواجه ألمانيا الشرقية وبلدان وسط أوروبا اليوم تحديًا مشابهًا في نوعه وإن كان على نطاق أوسع. وكان هلموت كول حريصًا خلال الحملة الانتخابية على أن يذكر دائمًا وهو في شرق ألمانيا بأن «لطريق نحو الرفاهية سيكون طويلًا وشاقًا»، ولكن تلك التحذيرات كانت تضيع وسط عواصف التصفيق والهتاف بشعار ألمانيا أرض واحدة! والآن وقد تضاعفت المظاهرات ضد البطالة، وتقرر أن يحصل عمال التعدين في ألمانيا الديمقراطية السابقة على أجور مماثلة لأجور زملائهم في الغرب في عام ١٩٩٤م، فإن المسألة المطروحة هي ما إذا لم تكن ألمانيا الديمقراطية السابقة في طريقها إلى الانزلاق بسبب الزيادة السريعة للغاية في الأجور، نحو سيناريو الجنوب الإيطالي.

### اتجاه السيد بويل المعاكس، المنذر بالكوارث

وفي ظل تلك الأوضاع، أعلن السيد أوتو بويل، رئيس البنك المركزي الألماني، في ٢٦ مارس ١٩٩١م في بروكسل أن الاتحاد النقدي بين الألمانيتين يقدم مثلاً «لما يجب ألا نقدم عليه في أوروبا»، ونعى على الحكومة الألمانية لجوءها إلى «تعميم استخدام المارك الألماني في الشرق بين ليلة وضحاها بدون أي استعداد في الواقع، ودون توفير إمكانية تصحيح الوضع، بل والأدهى من ذلك، عن طريق معدل تبادل غير مناسب ومنذر بالكوارث».

والواقع أن «الكارثة» هي تلك الكلمة التي نطق بها مسئول بنك مركزي، ومن باب أولى مسئول بالبنك المركزي الألماني. ومن المفهوم بالطبع أن يكون قد بذل كل جهده لكي

يقنع حكومة بون بالعدول عن فكرة ضرورة الاستدانة لتمويل عملية إعادة التوحيد، فهذا دوره. ولكن ذلك لا يعني أن ينتقم من ذلك الفشل «السعيد»، وأن يدين في الوقت نفسه الوحدة النقدية الأوروبية. والهبوط الذي سجله سعر المارك الألماني على أثر التصريح التاريخي الذي أدلى به السيد بويل مسألة ثانوية. ولكن الأخطر من ذلك أنه نسي بشكل مبكر للغاية أنه لولا إقدام المستشار كول على التصرف فورًا وبلا تردد، حتى أوجد وضعا لا يمكن الرجوع فيه، لما كان أحد يستطيع أن يؤكد أن الستار الحديدي لن ينزل من جديد وسط برلين. ويعود ذلك التعبير عن الغضب أصلا إلى الجرح الذي أصاب اعتزاز السيد بويل بنظرته للأمور. فعندما تمت إعادة التوحيد كانت الإنتاجية بين جزأي ألمانيا ١ إلى ٢، بل ١ و ٣ (وهو الحال بالنسبة للبرتغال)، وقد اقترح البنك المركزي الألماني، اعتمادًا على وجهة نظره التقنية البحتة، أن يكون سعر التبادل متمشيًا مع ذلك. ولكن المستشار كول حسم المسألة، وفضل على العكس «الاختيار ١ إلى ١».

والواقع أنه يتبين من قراءة الصحف أن هذا القرار قد يبدو «منذراً بالكوارث»؛ إذ إنه يؤدي إلى تفاقم البطالة وإغلاق مصانع وتثبيط عزم الأهالي الذين كانوا قد بلغوا أوج حماسهم قبل ذلك ببضعة شهور. ولكن ماذا كان سيحدث لو أن كول أخذ بوجهة نظر بويل؟ بالطبع كانت دخول الألمان الشرقيين سترتفع بقدر أقل في مقابل زيادة أقل في البطالة، ولكن ذلك كان سيؤدي إلى هجرة على نطاق واسع يستحيل تحجيمها، وعملية تصحر حقيقية تصيب ألمانيا الديمقراطية السابقة. وكما قال المستشار كول بهذا الصدد: «لو أن المارك لم يذهب إلى لايبزج، لكانت لايبزج قد ذهبت إلى المارك». ففي بعض أيام عام ١٩٩٠م عبر ١٥٠ ألفًا من الألمان الشرقيين الحدود القديمة الواقعة غربًا، بينما لم يعبر في ربيع عام ١٩٩١م إلا بضعة مئات فقط. يبدو أن السيد بويل أراد أن يتجاهل تلك الورطة المخيفة باستخدام كلمة «الكارثة»: إما البطالة محليًا، وإما التصحر بهجرة القادرين على العمل من المقاطعات الخمس الموجودة في شرقي البلاد، ومن الواضح أن اختيار كول بين البطالة المؤقتة والتصحر لمدة غير محددة، كان الأقل ضررًا.

غير أن الاتجاه المعاكس الذي أراده رئيس البنك المركزي كان منذراً بالكوارث لسبب آخر، فمنذ عدة عقود والسلطات في فرانكفورت مقر البنك المركزي تتمسك بمبدأ استحالة تحقيق وحدة نقدية دون أن تلتقى مقدمًا السياسات والأحوال الاقتصادية. وهل هناك حالة أقل تلاقياً وأكثر تنافراً من اقتصاديات جزأي ألمانيا؟ ولذا كان يتعين أن تؤدي الوحدة النقدية الألمانية إلى نتائج «كارثية»، وإلا فإن البنك المركزي الألماني سيجازف

بإراقة ماء وجهه أمام المؤسسات الأوروبية، بعد أن تبين خطأ البند الأول في سجل معتقداته في ألمانيا ذاتها، بينما كان يريد أن يطبقها في المؤسسات الأوروبية، ولذا فقد قال السيد بويل عن الوحدة النقدية الألمانية إنها «المثل الذي يجب ألا نطبقه في أوروبا»، غير أن المثل الذي قدمته البلدان اللاتينية بالأخص منذ عشر سنوات يدل على أن الوحدة النقدية تعزز التقاء الاقتصاديات. أما الدعوة إلى عكس ذلك فمعناها ترك البرتغال واليونان — وإسبانيا أيضاً بلا شك — وحتى إيطاليا، خارج الوحدة الاقتصادية، والنقدية الأوروبية المرتقبة.

وإذا كان الأمر كذلك، فما مصير آمال بلدان وسط أوروبا: المجر، وتشيكوسلوفاكيا، وبولندا؟ تلك الآمال المرتبطة بتقديم الوحدة النقدية والوحدة السياسية الأوروبية؟ ولو لم تذهب الوحدة الأوروبية إلى بلدان وسط أوروبا لجاؤ سكان هذه البلدان عندنا. وفي الوقت الذي أكتب فيه هذه السطور جاءت الأخبار الأخيرة مثيرة للقلق. فقد لحقت بالمستشار كول هزيمة ساحقة في الانتخابات الجزئية التي جرت في دائرته الانتخابية. كما استقال السيد بويل، ومما يثير المزيد من القلق أن إي. جي. ميتال، اتحاد عمال الصناعات التعدينية، حصل على رفع أجور العاملين في قطاع التعدين في المقاطعات الخمس الشرقية من ٦٠٪ في عام ١٩٩١م إلى ١٠٠٪ في عام ١٩٩٤م. ويعبر ذلك عن انزلاق خطير بل و«كارثي» نحو سيناريو الجنوب الإيطالي.

ومع ذلك فإنني أؤكد بالذات على الدرس الذي تقدمه ألمانيا. فهو يبين لنا ما يمكن أن تحققه أوروبا لو أنها توحدت حقاً، أي إنها نظمت نفسها بعبارة أخرى في اتحاد فدرالي.

## ما يمكن أن تحققه أوروبا

هناك عبارة قديمة تقدمها الحكومة إلى أغلبيتها البرلمانية: «قدموا لي مالية جيدة، وأنا أحقق لكم سياسة جيدة». وسيدخل هلموت كول التاريخ عن هذا الطريق، فقد تحلّى بجسارة لم تعهد من قبل، ولجأ إلى التوحيد الفوري لعمليتي جزأي ألمانيا، في بلد يتمسك منذ أربعين سنة بالتشدد في مبادئه الاقتصادية. فهذا الرجل الذي كان من المعتقد أنه يفتقد القدرة على التخيل والحسم، فرض إرادته السياسية الاتحادية من بون على ممثلي المقاطعات التي تقود البنك المركزي في فرانكفورت، وذلك رغم رأي الخبراء الرسميين، ورغم تدويل الاقتصاديات الذي يحد من قدرات الدول على المناورة، ورغم احتمالات الهزيمة في الانتخابات وضروب الأناثية القومية والإقليمية والفتوية.

وهناك حقيقة كثيرًا ما تطمس، ألا وهي أن المقتضيات الاقتصادية يتعين عليها أن تتراجع أحيانًا وراء إملءات السياسة، شريطة ألا يتحول هذا المبدأ إلى مبرر. وأريد أن أوضح بقولي هذا أن أولوية السياسة لا يمكن أن تقوم إلا على نجاح اقتصادي ومالي سابق. فكلما كان الاقتصاد قويًا، كلما تمكنت السياسة من التحرر منه. فلو لم تكن ألمانيا قد جمعت فوائض، ولو لم تكن عملتها بهذه القوة ومنشأتها بهذه القدرة الإنجازية، وجهدها الاقتصادي الكامن بهذه الضخامة، لما كان بوسعها أن تقدم على ذلك العرض العلني المذهل لشراء شرقها. وكل الفرص تبشر بأنها ستريح من خلال ذلك العرض العلني للشراء. ويتحقق ذلك بالذات لأنها تمكنت من السيطرة على «مقتضيات الاقتصاد» والتحرر منها بالتالي.

كما أننا نستطيع أن نستخلص من تلك التجربة الألمانية الفكرة القائلة بأن الجسارة والتضامن يمكن أن يتألفا بشكل فعال. ولا تعني الجسارة والديناميكية الاقتصادية بالضرورة الإقصاء، واللامساواة، والظلم الاجتماعي. أما التضامن فلا يفترض حتمًا الجمود والتباطؤ والبيروقراطية.

غير أن العاملين الأساسيين المميزين للنموذج الرايني، واللذين جعلنا من الممكن تحقيق إعادة التوحيد هذه بلا وقوع مأساة، يتعين أن يظلا راسخين بوضوح في أذهاننا. ولقد، سبق تناولهما في الفصول السابقة، ولكنهما يكتسبان أهمية خاصة، ويبرزان بوضوح في ظل ذلك الوضع.

العامل الأول: النظرة البعيدة المدى لمصالح البلد. فقد أدرك الألمان أن التضحيات التي يقدمونها الآن في المجالين الاقتصادي والاجتماعي ستثبت جدواها في المستقبل. وبالطبع سيتعمق العجز، وستقل الفوائض، وستتأثر الرعاية الاجتماعية وسيحتاج الأمر إلى زيادة الضرائب في الفترة الأولى، ولكن مهما كانت نوبات الغضب في الغرب، وبالأخص في الشرق، فإن الألمان سيحصلون في نهاية الأمر على ما يعوض تلك الجهود.

والعامل الثاني: الأولوية الممنوحة للمصلحة المشتركة على المصالح الخاصة. فقد عزز الألمان سياستهم الطويلة المدى بتجنيب المصالح الخاصة، التي كانت تتطلب في الواقع اللجوء إلى تحرك حذر ومتوازن ومدخر للأموال العامة والخاصة. ولو كان المستشار كول قد استجاب لإلحاحات دافعي الضرائب أو العاطلين عن العمل لما أقدم على تلك المغامرة. ويمكننا أن نتصور الآن بالذات ما كان يمكن أن يحدث لو أن السوق المالية أملت قوانينها وفرضت منطقتها على المنشآت والحكومة. فما كان يمكن أبدًا المجازفة بتحقيق إعادة الوحدة وما كان يمكن القبول بمثل هذا الرهان الطويل المدى، بما يتضمنه من

مجازفات لا يمكن التنبؤ باحتمالاتها، لأن تلك الاحتمالات — وخاصة المالية منها — لم تتم إزالتها. ولا يعرف أحد حقاً ما إذا كانت التوترات المالية التي ستنجم عن الإقبال الضخم على الأرصدة اللازمة لتحقيق إعادة الوحدة، سيكون من الممكن التغلب عليها بلا آلام شديدة: ارتفاع معدلات الفائدة، والتضخم، وتقلبات داخل النظام النقدي الأوروبي ... إلخ. فهناك مخاطر كامنة لا تزال قائمة.

غير أن الأمر المؤكد هو أن هذه التوترات يمكن التخلص منها بسهولة أكبر في ظل نظام يؤمن قوة المؤسسات المالية. ففي حالة ألمانيا، لو كانت السوق المالية المهيمنة غير مستقرة ومتوترة وتقلباتها غير متوقعة — كما هو الحال في النموذج الأمريكي الجديد — لما كان بوسعها تحمل صدمة إعادة التوحيد. فالنظام المصرفي الثابت والقوي الذي ينتهج سياسة موجهة نحو المنشآت يكون مسلحاً بشكل أفضل للتأقلم مع المتطلبات المالية الجديدة بلا أضرار كبيرة. ومن الأيسر تغليب المصلحة الجماعية في إطار بنى متينة الأركان، قائمة على النتائج التي تراكمت طوال عشرات السنوات، وذلك على عكس التصدي لعشرات الآلاف من المضاربين الذين تتسلط على أذهانهم فكرة تحقيق المرادوية الفورية وفقاً لمعايير غير مستقرة، وأهمها رأي بعض المضاربين ... في رأي المضاربين الآخرين.

وأخيراً يجب أن يوحى إلينا «الدرس الألماني» ببعض الأفكار الاستفزازية المفيدة بخصوص شرق أوروبا بوجه عام. فما حققته ألمانيا بالنسبة لثلثها الشرقي الذي ألحق به التاريخ الأضرار، هل يمكن أن تحققه أوروبا بأسرها مع «ثلثها» المؤلف من وسط أوروبا الذي عانى الشدائد ولحق به الدمار من جراء نصف قرن من الشيوعية.

وقبل أن نرسم الخطوط العريضة للجواب على هذا السؤال، يجب أن نحسب الأخطاء الجسيمة المرتكبة حالياً، والتي يمكن أن تؤدي إلى وقوع ألمانيا الشرقية في وضع أدنى من توقعات سيناريو الجنوب الإيطالي. وأهم خطأين هما من جهة، ارتفاع الأجور الذي يسبق الإنتاجية إلى حد كبير ويتجاوزها، ومن جهة أخرى سخاء المعونات الاجتماعية الذي يجعل الكثيرين يكسبون اليوم بدون أن يعملوا، أكثر مما كانوا يربحون بالأمس بعملهم. غير أن الرأي العام غير راضٍ لأن مستوى معيشتهم، وبالأخص آفاق المستقبل تبدو أقل مدعاة للرضا مما هي في الغرب.

وإلى متى ستظل التضحيات المالية التي يقدمها الغرب تواصل جعل الشرق متردياً في الخمول والجفاء؟ يتوقف الأمر على حجم الاستثمارات المنتجة وسرعة توفيرها.

وستكون تلك الاستثمارات ألمانية أساساً، ألمانية غربية بالطبع، ولكنها ألمانية على أي حال. وعلى العكس، ففي بلدان وسط أوروبا الأخرى حيث لا تتوفر سوى قدرة ضئيلة

لتنمية الاستثمارات القومية القادرة على المنافسة، لا تستطيع أن تسرع انطلاقة اقتصاد السوق إلا الاستثمارات الأجنبية. وإيقاع هذه الاستثمارات بطيء بالطبع، ولكن تسريعها على أيدي رجال الأعمال الأجانب في تلك البلدان قد يؤدي إلى تفاقم مخاطر وردود الفعل القومية والشعبية على حساب التنمية الاقتصادية. غير أن هناك إمكانية للتوصل إلى حد أقصى بين فيض المساعدات وشحها في البلدان المجاورة.

وهذا المسعى لا غنى عنه. لماذا؟ فلننظر في الأمر عن كثب.

عدد سكان ألمانيا الديمقراطية السابقة ١٧ مليوناً في مقابل ٥٨ مليوناً في ألمانيا الاتحادية قبل الوحدة، أي ما يقل عن الثلث. ومجموع سكان ألمانيا الديمقراطية السابقة وبلدان وسط أوروبا المجاورة لها (المجر، تشيكوسلوفاكيا، وبولندا) يبلغ ١٠٠ مليون نسمة مقابل ٣٤٠ مليوناً في البلدان الاثني عشر الأعضاء في الوحدة الاقتصادية الأوروبية. وهذه البلدان الثلاثة التي كانت تأمل في أن يفتح لها فور تحررها من الشيوعية، في عام ١٩٨٩م، أبواب الرفاهية، تخوض في الواقع رحلة شاقة في أرض قاحلة. وصحراء يصرخ فيها أنبياء زائفون ذوو اتجاهات «شعبوية» وقومية متطرفة. وهي لن تحصل برغم جهود البنك الأوروبي للتعمير والتنمية، على مساعدة تعادل تلك التي قدمت للألمان الشرقيين، وذلك لأنه رغم كل التقدم الذي حققته الوحدة الاقتصادية الأوروبية منذ عام ١٩٨٥م، إلا أنها ليست وحدة سياسية فيدرالية، على غرار ألمانيا الاتحادية، بل ولا حتى سوق واحدة متكاملة، بل هي بالأحرى منطقة تبادل حر، لا تتضمن أي سياسات مشتركة فيما عدا الزراعة والنظام النقدي الأوروبي.

ولو ساهمت الدول الاثنتا عشرة معاً وخصصت لا ١ أو ٢٪ من مواردها بل ١٠ أو ١٥٪ — كما تفعل كل الاتحادات الفيدرالية في العالم الحر — لحققت فوراً قفزة إلى الأمام في الاتجاه الرايني، حيث يدعم الإثراء والتضامن كل منهما الآخر. ولكن الأمر لن يقتصر على ذلك. فستتوفر لهذه البلدان في الوقت نفسه الوسائل لإخصاب الصحاري الاقتصادية الجديدة في وسط أوروبا. ولن يعني ذلك بالطبع تطبيق الدرس الألماني الثاني بالكامل، ولكن مجرد العمل على إعادة اكتشاف ما ابتكره الأمريكيون عن طريق مشروع مارشال. فمن الممكن أن يكون مجهود التضامن الذي يقدمه بلد ما لعدد من البلدان الأخرى مفيداً بشكل غير مباشر لمن يتجاسر ويكون كريماً.

والبلد الذي ابتكر ذلك اسمه الولايات المتحدة. وهي الولايات المتحدة الأمريكية بينما لا توجد ولايات متحدة أوروبية. وهذا مدعاة حقاً للأسف بالنسبة لنا. فعدم توحد

أوروبا سيكون باهظًا أكثر فأكثر. وهذا يدعو أيضًا للأسف بالنسبة للمجريين والتشيك والبولنديين وكافة جيرانهم. ونتيجة لعدم قيامنا ببناء الولايات المتحدة الأوروبية، رحنا نقيم في وسط أوروبا وشرقها ما سماه فاتسلاف هافل مؤخرًا «منطقة يأس وعدم استقرار، وفوضى لن يكون تهديدها لأوروبا الغربية أقل مما كان من قبل من فرق ميثاق وارسو المدرعة».

## خاتمة

تنتهي الكتب في معظم الحالات بتوصيات، فتُقدم بعض «الوصفات» وتُقدِّم إصلاحات فضفاضة حتى يتعذر الاعتراض عليها، وتوجه النداءات الداعية إلى التمسك بالواجب الوطني، مع الحرص على التطلع إلى المستقبل. وكثيراً ما شجبت «ما علينا إلا أن ...» (كما في كتابي الرهان الفرنسي) مما يفرض عليّ عدم الوقوع فيه. والواقع أنني أؤمن إلى حد كبير بقدرة الأحداث على التربية، كما أنني أثق بإفراط في العقل بحيث يحول ذلك دون أن أستسلم لتلك البلاغة الزائفة أو الطائشة. ويبدو لي أن كافة المعلومات الواردة في هذا الكتاب تتحدث عن نفسها. فمن الواضح أن الرأسمالية باتت خطرة من جديد، وأن التمايز بين نموذجيها وتعارضهما بعمق أصبح مؤكداً إلى حد كبير. ويبدو لي كذلك أن النموذج الأكثر تعرضاً للأخذ والرد، والأقل فعالية والأشدّ عنفاً هو الذي يحرز التقدم، ويشكل خطراً حقيقياً.

غير أنني لا أريد أن أُلجأ إلى الغش بالاستناد إلى الواقع، فمن الخطأ مثلاً أن أسودّ الصورة حرصاً على المجادلة أو أن أسدل ستار الصمت على «الأنبياء الطيبة» التي أفادتنا بها السنوات العشر الأخيرة ... فانهايار الشيوعية كان أيضاً بمثابة تقدم عالمي أحرزته الديمقراطية. كما أن انتصار اقتصاد السوق والتبادل والتبعية الاقتصادية المتبادلة حققت الازدهار بالنسبة للملايين من الرجال والنساء. ولم يحدث أبداً من قبل أن كان الاقتصاد العالمي أكثر سخاءً بالنسبة لمثل هذا العدد الضخم من البشر. وكان تقهقر البيروقراطيات والرطانة السياسية والاقتصاد الموجه بمثابة انطلاقة هائلة للمبادرة الفردية والقدرة على الإبداع، حتى في أمريكا رونالد ريجان وحتى في إنجلترا مارجريت تاتشر! فالثورة المحافظة لم تسفر فقط عن مساوئ، ولا يمكننا أن ندرج في سجل سلبيات عهدنا الفردية التي تحررت، والقدرة على التحرك، ودينامية قادة المنشآت، وأهمية التنافس! إذا كان

الغرب يبهز مئات الملايين من الرجال والنساء في الشرق والجنوب، وإذا كانت أمريكا «العائدة» تجسّد آمال شعوب بأسرها، فلا يمكننا أن نتصور أن الأمر ليس سوى هذيان جماعي، أو أنه مجرد «ظاهرة إعلامية» صرفة، ما دام هذا التعبير أصبح رائجاً فالمجريون والبولنديون والألبان الذين يصوبون أنظارهم نحو شيكاغو، أو ليخ فاليسا الذي يذهب لاستشارة مارجریت تاتشر فور خروجه من قصر بكنجهام، كل هؤلاء ليسوا أغبياء. وسيصل بنا الأمر إلى حد عدم ملاحظة ما تحقق خلال عشر سنوات، لأننا استفدنا منه دون أن نشعر، وبلا صدمات. وهذه الملاحظات ليست مجرد نواذر نسوقها.

غير أنني أقول إنها ليست كافية. فبرغم نجاحات الرأسمالية في الآونة الأخيرة وانتصاراتها التي لا يمكن إنكارها، والمكاسب التي حققتها إلا أنها مهددة الآن فعلاً بانجراف يحاول هذا الكتاب أن يوضحه. وبما يزيد من خطورة هذا الانجراف أنه قوي وخطير وليس مؤقتاً أو رهن ظروف طارئة، بل يتوافق مع حركة كبرى للاقتصاد العالمي. وهو شاهد على تصدع جديد في تاريخ العالم المتقدم صناعياً. وأنا لست متأكداً من مدى تصور المعنيين بالقضايا لحجم هذا التغيير.

### عصور الرأسمالية الثلاثة

أود أن أبدأ إلى التبسيط لشرح وجهة نظري، حتى وإن استدعى الأمر أن أضغط على الملامح. والواقع أن الرأسمالية مرت في علاقاتها مع الدولة، خلال قرنين من الزمن بالضبط، من ١٧٩٠م حتى ١٩٩١م، بثلاث مراحل مختلفة. وها نحن ندخل الآن حتى العصر الثالث بخطى حثيئة.

١٧٩١م

كانت المرحلة الأولى، مرحلة الرأسمالية في مواجهة الدولة. وقد سجل عام ١٧٩١م في فرنسا انعطافة هامة بصدور قانون لي شابلييه، الذي كان على الأرجح أهم قوانين الثورة الفرنسية في المجال الاقتصادي: فقد ألغى هذا القانون نظام الطوائف المهنية وحظر تشكيل الطوائف المهنية وأقام أسس حرية التجارة والصناعة للقضاء على وصاية الدولة الملكية السابقة. وأعقب ذلك قرن من التطور المتواصل والمدهش. فالدولة تخضع لقواعد القانون، وظهرت الوظائف العامة بشكلها الحقيقي، ولم يعد الموظفون فاسدون،

كما تراجعت الدولة بالأخص أمام «قوى السوق» وركزت جهودها على وظيفتها الأولية، ألا وهي دولة الأمن المكلفة بالحفاظ على النظام العام ضد «الطبقات الشريرة»، أي البروليتاريا الصناعية الجديدة. ونشهد في الوقت نفسه الاستغلال الجديد «للإنسان على يد أخيه الإنسان» والاقتراع التدريجي للعالم الريفي القديم، والاضطهاد الاقتصادي للطبقة العاملة وضراوة الثورة الصناعية التي لم تعهد من قبل.

إنها كل تلك الأشياء التي شجبها كارل ماركس باقتدار عبقري في بيان الحزب الشيوعي (١٨٤٨م). وفي عام ١٨٩١م، شجبت بدورها كل من الكنيسة البروتستانتية والكنيسة الكاثوليكية بالأخص، الأوضاع الاجتماعية، مقترحة علاجات تتعارض مع الحلول التي تراها الماركسية، أي التعاون بين رأس المال والعمل، لا الصراع الطبقي. ولا تزال الرسالة البابوية لليون الثالث عشر تتردد حتى الآن أصدأوها الداعية إلى إنصاف الدولة للعامل، مما كان له تأثير كبير على تطور الرأسمالية في القرن العشرين.

## ١٨٩١م

وهنا تبدأ المرحلة الثانية، مرحلة الرأسمالية المحجمة من قبل الدولة. فكل الإصلاحات موجّهة نحو هدف واحد، ألا وهو تصحيح تجاوزات السوق والحد من غلواء الرأسمالية وعنفها. وتبدو الدولة في كل مكان حاجزاً ضد تعسف السوق الحرة ومظالمها وحامية الفقراء. وهي التي تبذل الجهود لإضفاء قدر من الإنسانية على قسوة الرأسمالية الأولى بسن القوانين وإصدار المراسيم تحت ضغط النضالات العمالية، ومن خلال عقود العمل الجماعية ... وأحرزت حقوق العمال التقدم، وتزايدت الضرائب ونُظِم إعادة التوزيع بشكل متواصل. وسارت كافة التطورات التشريعية في نفس الاتجاه. وبالطبع فإن أمريكا التي أفلتت جزئياً من مآسي «المشكلة العمالية» لم تسر بنفس الإيقاع. غير أنها لحقت بأوروبا في هذا المجال بعد الأزمة الاقتصادية الكبرى في عام ١٩٣٠م. فمنذ عهد روزفلت حتى كارتر، مروراً بكينيدي وجونسون، لم تكف الولايات المتحدة عن اقتفاء أثر التطور الأوروبي طوال خمسين سنة نحو رأسمالية معتدلة نوعاً، دون أن يصل بها الأمر على أي حال إلى حد بناء دولة الرفاهية، إلا بعد الحرب العالمية الثانية.

وطوال تلك الفترة التي تميزت بتزايد نفوذ الدولة، كانت الرأسمالية تتطور والقهقري، نوعاً تحت تأثير الضغط المعنوي والسياسي لغريمها، الأيديولوجية الشيوعية التي انتحلت

ميزة بث الآمال والتطلع إلى المستقبل. ويتعين على المرء أن يشحذ قريحته لكي يتذكر الآن مدى شدة ذلك الضغط. لقد كتب فرانسوا بيرو، وهو من أعمق رجال الاقتصاد فكريًا، يقول منذ ثلاثين سنة مضت: «لقد تعرضت الرأسمالية للهجوم عليها بشدة وجهاً، وواجهت معارضة خبيثة حتى باتت وكأنها بالنسبة للأغلبية الساحقة عدو الجنس البشري. فتوجيه الإدانات لها يعني الاضطلاع بدور لا يتضمن المخاطرة. والدفاع عن قضيتها هو بمثابة مخاطبة قضاة يحتفظون في جيبهم بحكم جاهز بالإعدام» (الرأسمالية، مجموعة «ماذا أعرف؟»).

١٩٩١م

غير أن الحركة سارت في الاتجاه العكسي منذ حوالي عشر سنوات. فقد أوشكت الدولة على خنق الاقتصاد من فرط حرصها على ضمه بين ساعديها أو التسلط عليه، وأدت مغالاتها في فرض الاعتدال على السوق إلى شله. وهكذا سئم الناس خضوعهم أكثر فأكثر لإملاءات بيروقراطية يتزايد طابعها الكافكوي. ولنتذكر إضراب رجال الإسعاف في بريطانيا خلال شتاء ١٩٧٩م الذي جرد حزب العمال من أهليته وجاء بمارجريت تاتشر إلى السلطة. لقد تغير إذن ترتيب الأولويات. ولم يعد الناس ينظرون إلى الدولة كحامٍ أو منظم، بل كمتطفل ومعرقل وحمل ثقيل. لقد دخلنا بذلك المرحلة الثالثة، مرحلة حلول الرأسمالية محل الدولة. وقد اقتضى الأمر من مرور عشر سنوات لكي ندرك حقيقة الأمر. فقد بدأ كل شيء في الواقع في عام ١٩٨٠م بانتخاب مارجريت تاتشر في بريطانيا ورونالد ريجان في الولايات المتحدة في آن واحد تقريباً، فكم كان عدد المراقبين الذين أدركوا أن المسألة لم تكن مجرد تداول للحكم عن طريق الانتخابات؟ لقد جاءت بالفعل أيديولوجية رأسمالية جديدة إلى السلطة على جانبي الأطلسي.

ومبادئ تلك الأيديولوجية معروفة وهي تتلخص في بضع كلمات: السوق خير والدولة شر. وبينما كانت الرعاية الاجتماعية تعتبر مقياساً لتقدم المجتمع، أصبحت تُشجَب باعتبارها تشجيعاً على التكاسل، وبينما كان ينظر إلى الضرائب كوسيلة أساسية للتوفيق بين التطور الاقتصادي والعدالة الاجتماعية، أصبحت الضرائب متهمة، عن حق، بأنها تثبط همة الناس الأكثر دينامية وجسارة. ولذا يتعين تخفيض الضرائب والحد من المشاركة في تكاليف الرعاية الاجتماعية، وإلغاء القواعد، أي دفع الدولة إلى التراجع في كافة الميادين لكي تتمكن السوق من تحرير طاقات المجتمع الخلاقة. فلم يعد الأمر يقتصر فقط

على جعل الرأسمالية في مواجهة الدولة كما كان الحال في القرن التاسع عشر، بل الحد من مجالات اختصاصها إلى أقصى درجة، وإحلال قوى السوق محلها بقدر الإمكان. ففي القرن التاسع عشر لم تكن الرأسمالية تسعى إلى الحلول محل الدولة في مجالات الصحة أو التعليم أو وسائل الإعلام وذلك لسبب بسيط، وهو أن المدارس والمستشفيات والجرائد كانت من اختصاص المبادرات الفردية. ولكن في عصرنا هذا، ينتقل تدريجياً العديد من النشاطات من القطاع العام إلى القطاع الخاص في أغلب البلدان المتقدمة صناعياً بدءاً بالإذاعة والتلفزيون، وبتوصيل الماء حتى نقل البريد، مروراً القمامة برفع من البيوت.

وحتى عام ١٩٩١م كان بوسع الناس أن يتساءلوا هل ستكون تلك «الثورة المحافظة» بوسع مجرد مرحلة عابرة لا مستقبل لها. وقد آمن بذلك العديد من الناس في أوروبا، فواصلوا وحتى سخرتهم من «الريجانية» أو «التاتشرية». ومن الممكن التساؤل اليوم حول مستقبل التاتشرية في إنجلترا. ففي لندن سارع جون ميغور، الذي حل محل مارجريت تاتشر باتخاذ إجراءات رمزية تتعارض مع الفلسفة التاتشرية، ومنها مثلاً إلغاء ضريبة الرأس. أما في الجانب الآخر من الأطلسي، فيبدو أن الريجانية قد ترسخت على العكس في أذهان الرأي العام.

ويبدو أن حرب الخليج وانتصار الجنرال شوارزكوف مصحوباً بعودة «الأولاد» مظفرين، وبارتفاع مذهل في سعر الدولار، قد خلص أمريكا لأمد طويل من الإهانات والشكوك التي عانت منها من قبل. لقد أصبحت موقنة تماماً من جديد بأن رأسماليتها هي خير نظام عرفه العالم. وهي لا تتصور ذلك وحدها. فالكل أو الكل تقريباً يؤمن بنجاح الثورة المحافظة ويحاول تطبيق وصفاتها.

وهذا صحيح في البلدان الشيوعية السابقة، حيث لم يسمع أحد بعد أي شيء عن اقتصاد السوق الاجتماعي أو النموذج الرايني. وقد افتتح البولنديون مؤخراً بورصة وارسو في المقر السابق للحزب الشيوعي، حتى قبل أن يتمكنوا من إقامة نظام مصرفي جدير بتلك التسمية، بينما راح ليخ فالسا يجوب أوروبا الغربية مبشراً بأفكار فتيان شيكاغو ومدرستهم الاقتصادية.

وهذا صحيح في البلدان النامية. فقد كانت التجارب تشير على ما يبدو قبل ريجان أن انطلاقتها تفترض دفعة من جانب الدولة، كما جرى في اليابان، وكوريا الجنوبية. فالنجاحات الأشد تألقاً كانت خلال السنوات الأخيرة من نصيب بلدان مثل شيبي والمكسيك وتايوان التي لجأت إلى التخلص من القواعد وإلى ممارسة الخصخصة. بيد أنه يتعين أن

نلاحظ على أي حال أنه إذا كان النموذج الرايني قد أثبت أنه الأكثر فعالية في أوروبا، إلا أن نقله إلى العالم الثالث بصيغته الديموقراطية الاجتماعية كثيرًا ما كان مبررًا لتكاثر المنشآت العامة المدمرة ولتدخلات من جانب الحكومة ما كانت تؤدي إلا إلى نشر الفساد. فضغط النفقات، والحد من عجز الميزانية العامة، وتخفيض بعض الضرائب والخصخصة، وإلغاء القيود، كل ذلك مؤلم، ولكنه مجزي في الكثير من الأحوال.

كما أن «سوق عام ١٩٩٢ م الكبرى» في أوروبا هي أيضًا من وحي الريجانية إلى حد كبير، من خلال الحد الأقصى من التنافس والحد الأدنى من تدخل الدولة، وما يترتب على ذلك من عواقب اجتماعية على المدى الطويل. فطالما ظلت السوق الموحدة غير مقيدة بوحدة سياسية فإن كل حكومة من حكومات البلدان الاثني عشر الأعضاء ستكون مرغمة، أيًا كانت أفضليتها السياسية الخاصة، إلى تعزيز قدرة اقتصادها على التنافس عن طريق إفقار الدولة، وإعفاء الأغنياء من الرسوم وفرض المزيد منها على الفقراء على غرار ما أقدم عليه ريجان. وقد بدأ ذلك بالفعل.

ومن جهة أخرى فإن أغلب الجامعات ومدارس الإدارة تلقن كوادر وقادة المنشآت المرتقبين، بأن ذلك هو منحى التاريخ وقانون المستقبل.

فبعد أن توصلت القوى الديموقراطية والدولة، على مدى حوالي قرن، إلى تحجيم الرأسمالية ودفعها إلى الاعتدال، ها هي الأدوار تنقلب رأسًا على عقب، خاصة بسبب تدويل الاقتصاد الذي يزدري عجز الدول المنقسمة على بعضها.

وهذا واضح تمامًا منذ عام ١٩٩١ م على الأقل بدخولنا مرحلة حلول الرأسمالية محل الدولة.

والصدع التاريخي الذي يبرزه هذا الكتاب كثيرًا ما يكون منبعًا للدينامية والازدهار، ولكنه مصحوب بتمزقات اجتماعية تكون مأساوية وخطرة أحيانًا. ولا يمكن القبول بإعادة النظر في هذا التقدم، اللهم إلا إذا اعتبرنا أن جوهر التقدم الاجتماعي الذي جاء به قرن من الزمن مجرد ضلال غير اقتصادي، وأنه يتعين أن تلجأ اقتصاديات كافة البلدان المقدمة صناعيًا إلى التشدد والتمزق والانحسار اجتماعيًا بدعوى استعادة فعاليتها، على أن يشمل ذلك كافة المجالات: المدينة، والصحة، والمدرسة، والعدالة، والتضامن ... إلخ. غير أن المفارقة تكمن في سير الأمور بشكل يوحي بأن هناك قبولًا عامًا بتلك الردة. ففي مواجهة النموذج الريجاني الخلاب، تبدو الرأسمالية الراينية، التي نوهت هنا بمزاياها، بل وبتفوقها، وكأن مفاتنها لا تقل عن مفاتن عانس من الأقاليم تقيدتها التقاليد ويورقها الحنين إلى المشاعر الإنسانية المفقدة، ويربكها الحرص على الدقة واتخاذ جانب الحذر.

وإذا كان هناك شيء واحد يثير حنقي في ختام هذا الكتاب، فإنه يتمثل في تلك المفارقة الغربية والشاذة حقًا. فكثيرًا ما تساءلت عما يجب فعله أو قوله لكي يعي كل شخص حقًا حجم ذلك الرهان. ولا أعتقد أن المناداة بالتمسك بالمبادئ الكبرى يمكن أن يكون فعالًا للغاية. وأشك في هذا المجال في جدوى المواعظ. وعضًا عن ذلك فإنني أميل إلى القول المأثور للفيلسوف الصيني لاو-تسو الذي يؤكد فيه أن كل مشاكل العالم يجب أن تتمكن من اختصارها في شيء بسيط مثل «شيء سمكة صغيرة». وعلينا أن نثق في فضائل التربية وأن نؤمن بذكاء مواطني بلد ديموقراطي عندما تكون لديهم معلومات واضحة. ولكن كيف يمكن تبليغهم الرسالة؟

ربما سيكون كافيًا في نهاية الأمر أن نتصور ما سيحدث فعلًا في حياتنا اليومية. إذا ما تواصل انجراف الرأسمالية في طريقها هذا حتى آخر المطاف. ماذا سيكون وضعنا لو أن أوروبا وفرنسا انساقتا بالكامل وراء النموذج الريجاني؟ إنه ليس افتراضًا محالًا. فأمركة أوروبا لا تقتصر في الواقع على الاقتصاد وحده. فالحركة أعمق من ذلك إلى حد كبير، وقد أجرى مركز البحوث والمعلومات حول الاستهلاك (CREDOC) تحقيقًا نشر في ٣٠ ديسمبر ١٩٩٠م، وحاول أن يحلل خلاله التغيرات الرئيسية التي طرأت على سلوك الفرنسيين وعاداتهم المعيشية وأفكارهم. ولم تحظ نتائج هذا التحقيق الذي نُشر في خضم أزمة الخليج بأي ترويج إعلامي وهذا مؤسف حقًا، إذ إن هذا المركز استخلص بالذات أربعة تغييرات أساسية هي:

- (١) إعفاء النقود من كل وزر، وهو ما يشكّل تحولًا رئيسيًا في مجتمعنا القديم ذي التقاليد الكاثوليكية، مما يجعله أقرب إلى العالم الأنجلو-ساكسوني.
- (٢) انتصار الروح الفردية، وهو ما يسميه مركز البحوث هذا، تفكير كل فرد في نفسه فقط. ويصحب ذلك التردّي الملحوظ للالتزامات الجماعية: النقابات، الروابط ... إلخ.
- (٣) «التشدد» الاجتماعي، خاصة في عالم العمل، مع تزايد التوترات الجديدة المرتبطة بالتنافس والخوف من شبح البطالة ... إلخ.
- (٤) توحيد السلوكيات، خاصة بين باريس والأقاليم، وبالأخص نتيجة لتأثير التلفزيون الذي غدا مهيمًا.

وتستحق بالطبع كل نقطة من تلك النقاط أن تعالج بقدر من التفصيل. غير أنني ألاحظ أنها تتجه جميعها نحو «أمركة» المجتمع الفرنسي. وإذا كان المجتمع يتأمرك في

أعماقه بطريقة غير محسوسة، فلا يكون من العبث أن نتصور أن اقتصاده يتبع نفس الطريق، حتى نهايته.

## المقابل لـ ١٦٤٠٠ فرنك

ماذا سيحدث في هذا الحال؟ بوسعنا أن نحاول تكوين فكرة لأنفسنا، مع اتخاذ كافة الاحتياطات التي يقتضيها ذلك النوع من التبسيط المتعلق بالمستقبل. ولنعتمد في ذلك على معيار محدد وبسيط ولكنه حاسم، ألا وهو النظام الضريبي. فمن المعروف في الواقع أن هذا النظام هو الذي يقرر قبل كل شيء آخر مدى ثراء الدولة، وبالتالي مدى قوتها، وقدرتها على تنظيم قوى السوق وحماية الضعفاء.

ولنجر حسبة أولية بهذا الصدد. فمعدلات الاستقطاعات الإجبارية في فرنسا (الضرائب، الرسوم، الاشتراكات في التأمينات الاجتماعية ... إلخ) بلغت ٤٤,٦٪ في عام ١٩٩٠م. وهذا الوضع الخاص بفرنسا جدير بالذات بالاهتمام، لأن فرنسا تعتبر بطة الاستقطاعات الإجبارية بالمقارنة مع كافة البلدان ذات الحجم المماثل، علمًا بأن إدارة ميزانية الدولة محكومة بشكل خاص، إلى جانب عدم توصلها إلى التحكم في انفلات نفقات الرعاية الاجتماعية.

وهكذا فإن الفرنسي الذي ينتج ما قيمته ١٠٠ فرنك يسلم إجمالاً ٤٤,٦ فرنك ينتج للدولة أو الهيئات التي تتبعها. وفي الولايات المتحدة يقل هذا المعدل عن ٣٠٪ بقدر بسيط. ولنتصور أننا لجأنا فجأة إلى تطبيق المعدل الأمريكي في فرنسا، التي يبلغ إجمالي ناتجها القومي ٦٣٠٠ مليار فرنك تقريباً. في هذه الحالة سيتمكن الفرنسيون في مجموعهم من توفير ٩٢٠ مليار فرنك (الفارق بين الـ ٤٤,٦، ٣٠٪). وهكذا سيجد المواطنون الفرنسيون هذا المبلغ في جيوبهم، وهو ليس بالقدر الهين؛ إذ إنه يمثل ١٦٤٠٠ فرنك لكل مواطن، أي ٦٥٦٠ فرنك لأسرة مكونة من أربعة أفراد، وهو دخل إضافي في سنة واحدة. وهذا المبلغ يكفي في حد ذاته لحث دافعي الضرائب على الارتقاء في أحضان الإغراء الريجاني؛ لأنه يعادل الحد الأدنى للأجر طوال سنة. ولكن هل هذا مؤكد. علينا أن نتفحص المسألة عن كثب.

مما لا شك فيه أننا سندفع هذا المبلغ، وبثمن أكبر مما قد نتصور. فلا يمكننا أن نعدم إلى إفقار الدولة ونطالبها في الوقت نفسه بالوفاء بنفس المهام. فكل النفقات الملقاة حالياً على عاتق الدولة — بالمعنى العريض للكلمة، وبما في ذلك نفقات الهيئات المحلية

والإقليمية والتأمين الاجتماعي — سيتحملها كل واحد منا بشكل فردي. فما هو نوع تلك النفقات؟ بوسعنا أن نقدم بعض الأمثلة التي تعطي صورة عن الوضع في هذه الحالة. هناك بالطبع الرعاية الاجتماعية. فلن يكون هناك استرداد للنفقات الطبية والدوائية بنسبة ٨٠٪، ولا بد أيضاً من تناسي الحق في كافة خدمات المستشفى بتقنياتها المتقدمة مثل أجهزة السكان والرنين المغنطيسي ... إلخ. وسيتعين على كل مواطن فرنسي أن يدبر أموره في شئون الصحة على غرار مصاريف السكن والمأكل والسفر. ولو وقع له حادث في الطريق وتم نقله إلى قسم الطوارئ بأحد المستشفيات، فعليه أن يعلم أنهم سيسألونه هو أو أسرته، وقبل أي علاج، عن موارده الشخصية ومن الذي سيدفع قيمة الفاتورة. أما الأخطر في ذلك فيتمثل في المعاشات الإضافية التي ستخفض بشدة. ويتعلق ذلك بالمعاشات الإضافية لا المعاش الأساسي الذي تموله في فرنسا الاستقطاعات الإجبارية، كما هو الحال في البلدان الأخرى، باسم التضامن القومي. وينطبق ذلك أيضاً على الولايات المتحدة حيث يشكل المعاش الأساسي التأمين الاجتماعي العام الوحيد. وعليه، فلو فرضنا أن فرنسا توصلت إلى تخفيض الاستقطاعات الإجبارية إلى ٣٠٪ من إجمالي الدخل القومي، فإن المعاش الأساسي سيظل سارياً من حيث المبدأ، على غرار الوضع في الولايات المتحدة. وعلى العكس فإن فرنسا تشكل بمعاشاتها التكميلية، وبالمقارنة مع كافة البلدان الأخرى من نفس مستواها، حالة متميزة تماماً لها أهميتها الكبرى. فالاستقطاعات الإجبارية هي التي تمويل أساساً تلك المعاشات، بينما تُدفع، على العكس، في البلدان الأخرى عن طريق الدخل الذي يحققه الادخار الذي يتم تجنبه سنة بعد أخرى على سبيل الاحتياط. ولذا فإن تخفيض الاستقطاعات الإجبارية في هذه البلاد لن يكون له أي أثر على المعاشات التكميلية، مهما كان حجم ذلك التخفيض. وعلى العكس، فإن تخفيض الاشتراكات الخاصة بالمعاشات في فرنسا سيؤدي حتماً إلى إنقاصها. وعليه فإن النظام الفرنسي في هذا المجال يتوقف على هذا الإذعان الأشبه بالضريبة.

**المدرسة:** في هذه الحالة لا مجال بالطبع لتصور وجود مدرسة مجانية ابتداءً من روضة الأطفال حتى الجامعة. وسيتعين على كل فرد أن يختار هنا حسب إمكاناته ليوفر لأطفاله ما تسمح به أوضاعه. وعلينا أن نعرف، من باب العلم، أن مصاريف الدراسة في أي جامعة أمريكية جيدة تتراوح ما بين ١٠٠ و ١٥٠ ألف فرنك في السنة، هذا بالطبع عدا نفقات السكن والمطاعم الجامعية ... إلخ. ولذا فإن التعليم الراقى والدراسات الممتدة سيكون مقصوراً بحكم الواقع — وفيما عدا الحاصلين على منح دراسية — على أبناء العائلات الثرية.

**النقل العام:** وهو سرعان ما سيصبح على غرار وضعه في الولايات المتحدة، أي مستهلكًا وغير مريح وتعوزه الصيانة. وهكذا ستتحقق السيادة نهائيًا للسيارة الفردية، بكل ما يترتب على ذلك من عواقب معروفة تمامًا، ومنها ارتفاع تكلفة انتظار السيارات بشكل هائل، والشلل الذي يصيب حركة المرور في المدن ... إلخ.

**المرافق الجماعية:** ومن المستحيل أن نتصور أنه يمكن الحفاظ عليها بمستواها الأصلي. فالمرافق التابعة للوحدات المحلية والتابعة للدولة ستعاني بدرجات متفاوتة من افتقار الإدارات، ومنها المرافق العامة والمساحات الخضراء والطرق ومحطات السكك الحديدية والموانئ الجوية ... إلخ. ولن يرمي الاتجاه السائد إلى تحسينها أو حتى مجرد صيانتها. ولنتذكر مظهر أغلب المدن الأمريكية ... وعلينا ألا نتصور أن الأمر يقتصر فقط على حسن منظرها؛ لأن كافة الدراسات تبين أن نوعية المرافق العامة تشكّل مجال تنافس هام بالنسبة للمنشآت.

**ضروب اللامساواة:** لن تعمل آليات إعادة توزيع الثروة عن طريق الضرائب إلا بنسبة أضعف. وهكذا فإن ضروب اللامساواة الاجتماعية المتزايدة أصلاً، ستقفز بقوة حتى إنها ستغير توازن المجتمع إلى حد كبير. فسيصبح الأغنياء أكثر ثراءً والفقراء أكثر بؤساً وجهلاً وضياعاً. فلن يحصلوا على الحد الأدنى من الدخل للاندماج في المجتمع الذي يستفيد منه اليوم عدة مئات الآلاف من الأفراد. سيتعين على هؤلاء الاعتماد على الصدقة والإحسان الفردي. وسيزداد هؤلاء الفقراء جددًا وقرًا أيضًا. ومن الصعب تقدير عواقب ذلك الارتداد على «اللانظام» الاجتماعي (العنف، والانحراف، والمخدرات ... إلخ)، ولكن من المؤكد أن هذه العواقب ستتفاقم.

**العمل والبطالة:** في هذا المجال، يسجل النموذج الأمريكي الجديد نقاطًا. فقد ظلت فرنسا طوال «الثلاثين سنة المجيدة» التي أعقبت الحرب ووطن العمالة الكاملة، ولكنها لم تكف منذ عشرين عامًا عن وضع خطط واعدة لمكافحة البطالة وتزايد عدد العاطلين فيها عن العمل ومصاعب إدماجهم في المجتمع. وهم يمثلون حاليًا أكثر من ١٠٪ من القادرين على العمل. وعلى العكس تعتبر الولايات المتحدة سياسات العمالة الكاملة خطيئة في حق العقل. ولكنها تمكنت من تخفيض معدل البطالة إلى النصف تقريبًا فبات ٦٪. ولم يتم ذلك عن طريق تقديم المساعدات بل على العكس بالحد منها، مما أجبر العاطلين عن العمل إلى قبول نسبة متزايدة من الأعمال ذات الكفاءة الدنيا والأجور الهابطة. ومن بينها الأعداد المتزايدة من الشرطة الخاصة وعمليات الحراسة بكافة أنواعها.

فما هو الأفضل؟ المزيد من العاطلين الذين يحصلون على معونة، أم عمال يحصلون على أجور هابطة؟ يتعين أن نسجل ملاحظتين لتوضيح هذا النقاش الدائر بين رأسمالية ورأسمالية أخرى. فالبلدان الرأبئية وحدها هي التي أثبتت أنه يمكن توفير رعاية اجتماعية سخية جنباً إلى جنب الاقتصاد الأقدر على الإنجاز. أما فرنسا، فهي لا تستطيع أن تجمد الاستقطاعات الإلبارية مع الإبقاء بشكل دائم على الرعاية الاجتماعية بمستواها القائم. وبوسعنا أن نستطرد إلى ما لا نهاية في قائمة تلك الأمثلة. هل هذا ضروري حقاً؟ أود أن أبين فقط أن التطور من رأسمالية إلى رأسمالية أخرى ستصحه بالضرورة تغيرات أعمق مما نتصور في أسلوب حياة كل فرد. والواقع أنني إذا أردت أن أوجز في جملة واحدة الفرق الأساسي بين نوعي الرأسمالية، فسأقول إن النموذج الأمريكي الجديد يضحى عمداً بالمستقبل من أجل الحاضر.

ولكن الاستثمار في المستقبل، بمختلف أشكاله هو «الانعطافة المنتجة» الحقيقية في عصرنا والمصدر الأول للثروة. بل ربما كان أيضاً الطريق الجديد نحو الحكمة. والمسألة تهم الأوروبيين بالأخص، بل وكل مواطن أوروبي؛ لأن الوحدة الاقتصادية الأوروبية ستكون ساحة المعركة الرئيسية بين الرأسماليتين. وأمامنا أحد أمرين: إما أن يكون الأوروبيون قد عجزوا عن إدراك ما يتوقف عليه أساساً مصيرهم، فلا يضغطون بما فيه الكفاية على حكوماتهم لكي تعزم على الإقدام على الوحدة السياسية. وعندئذ لن يتم شيء، اللهم إلا بداية تفتت السوق الموحدة. فافتقادنا وضوح الرؤية للاتحاد لاختيار مستقبلنا سيفقدنا القدرة على ذلك، فنعاني من جديد من هواجس تشاؤمنا الأوروبي القديم التي ستدفعنا لا محالة نحو النموذج الأمريكي الجديد. وضواحي ليون، ومانشستر، ونابولي تقدم لنا من الآن صورة مسبقة لما يمكن أن يحدث، خاصة وأن عجزنا سيترتب عليه المزيد من تعرضنا لملاحقة جماهير العالمين الثالثين في الشرق والجنوب التي ستحاول التسلل عبر حدودنا لتلحق بالعالم الثالث الجديد المتمثل في ضواحينا المتأمركة.

وإما أن نسير قدماً نحو تحقيق الولايات المتحدة الأوروبية. وعندئذ سنتمكن من أن نختار لأنفسنا النموذج الاقتصادي-الاجتماعي الأفضل، الذي بدأ يوتي ثماره في جزء من الجماعة الاقتصادية الأوروبية، والذي سيصبح النموذج الأوروبي. فإقامة الولايات المتحدة الأوروبية على نحو أفضل من الولايات المتحدة الأمريكية من شأن كل فرد منا؛ لأن الغد يتقرر اليوم بالنسبة لكل منا.



# الملحق الأول

وجهتا نظر داخل الوحدة الاقتصادية الأوروبية

تتردد أوروبا بين مفهومين للرأسمالية. هل ستظل السوق الموحدة مجرد منطقة تبادل حر؟ في هذه الحالة ستكون الرأسمالية الأوروبية في عام ٢٠٠٠م صورة طبق الأصل للرأسمالية الأمريكية الجديدة.

أم أن الوحدة الأوروبية ستواصل العمل، على العكس، من أجل تطور خصائصها الأصلية باتجاه وحدة سياسية أوروبية حقيقية ذات طابع فيدرالي، بدلاً من الاكتفاء بأن يقتصر دورها على أن تكون مجرد سوق؟ لن يتمكن النموذج الرايني من أن يشكل النموذج الأول للرأسمالية الأوروبية الجديدة إلا عن طريق تلك الوحدة السياسية الحقيقية. والحق أنني لم أجد ما يوضح تمامًا وجهتي النظر حول تلك القضية الأساسية أكثر من الخطابين اللذين ألقاهما في جامعة أوروبا بروج (BRUGES) بشمال غرب بلجيكا، كل من مسز تاتشر في ٢٠ سبتمبر ١٩٨٨م، وجاك ديلاور في ١٧ أكتوبر ١٩٨٩م.

ومن الجلي أن ما جاء في خطاب مسز تاتشر كان مقدمًا إلى التصدي لآراء جاك ديلاور، الذي أراد بدوره أن يرد على وجهة نظرها.

(١) ما هي أوروبا؟

مارجريت تاتشر

(أ) رد سلبي أولاً: «أوروبا ليست من صنع معاهدة روما.»

(ب) مفهوم جغرافي وثقافي وتاريخي: «التصور المسيحي كان على مدى طويل مرادفًا

لأوروبا»، وكذلك الحريات الديمقراطية.

رسالة أوروبا أن تصبح «أسرة من الأمم التي يتفاهم بعضها مع البعض الآخر بشكل أفضل فأفضل».

## جاك ديلاور

رئيس الوكالة الأوروبية لا يقول شيئاً عن تاريخ أوروبا، فالمستقبل هو الأهم بالنسبة له.

## (٢) ما هي الجماعة الأوروبية

### مارجريت تاتشر

(أ) رد الفعل الأول سلبي هنا أيضاً: «الجماعة ليست هدفاً في حد ذاته».

(ب) حول السيادة: «تعاون إرادي بين دول تتمتع بالسيادة».

(ج) لا مجال لمنح الجماعة أي سلطات إضافية: «لا يستلزم العمل معاً بشكل أوثق أن تكون السلطة مركزة في بروكسل أو أن تُتخذ القرارات من جانب جهاز بيروقراطي تم تعيينه».

«لم ننجح في جعل حدود الدولة تتراجع في إنجلترا لكي نفرضها على أنفسنا من جديد على الصعيد الأوروبي عن طريق دولة عليا تمارس سيطرة جديدة من بروكسل».

## جاك ديلاور

(أ) الجماعة تصور يتضمن العديد من المعاني [...] إننا نعيش تجربة فريدة [...] ولا شك في أننا نبني، اعتماداً على مبادئ موروثه من الخبرة التاريخية، ولكن في ظروف متميزة للغاية، حتى إن النموذج سيكون هو أيضاً فريداً من نوعه، وليست له سابقة تاريخية.

(ب) «ممارسة السلطة بشكل مشترك». ويذكر رئيس مفوضية بروكسل تأييداً لوجهة نظره، ما قاله سير جيفري هاو، وزير الخارجية في حكومة مسز تاتشر: «الأمم صاحبة السيادة في الجماعة الأوروبية تتقاسم سيادتها بكل حرية، وتبني لنفسها دوراً رئيسياً في ممارسة السلطة في القرن القادم».

(ج) والأمر لا يتعلق بفرض مركزية بل بتعاون مشترك «كثيراً ما نتاح لي الفرصة للجوء إلى الفيدرالية كأسلوب مع تضمينها مبدأ التعاون المشترك. وأنا أجد فيها مصدراً

للتوفيق بين ما يبدو للكثيرين غير قابل للتوفيق: قيام أوروبا موحدة مع الإخلاص لأمتنا ووطننا، وضرورة تواجد سلطة أوروبية تتناسب مع مشاكل زمننا ومع الحاجة الحيوية للحفاظ على أمننا وأقاليمنا كمواقع للتأصل».

### (٣) تطور الجماعة الأوروبية

#### مارجريت تاتشر

(أ) «كان بعض مؤسسي الجماعة الأوروبية يعتقدون أن الولايات المتحدة الأمريكية يمكن أن تكون نموذجًا لها. ولكن كل تاريخ أمريكا مختلف تمامًا عن تاريخ أوروبا»، ويتعين هنا ملحوظة فطنة ولكنها أساسية: فرفض مسز تاتشر أي تقدم تحققه الجماعة نحو تنظيم من الطراز الفيدرالي، على الطريقة الأمريكية، لا يدفعها إلى الاعتراض على النموذج الأمريكي للرأسمالية، ولكنه يستبعد الشروط الضرورية لبناء نموذج للرأسمالية أوروبي صرف.

(ب) «لقد صُمدت معاهدة روما كميثاق للوحدة الاقتصادية، ولكن قراءة هذه المعاهدة وتطبيقها بالأخص لم يكونا دائمًا كذلك. [...] وهذه المعالجة (التي تقترحها مسز تاتشر) لا تتطلب أي وثيقة أخرى، فهي متوفرة كلها، في معاهدة شمال الأطلسي، ومعاهدة بروكسل المعدلة، ومعاهدة روما».

#### جاك ديلاور

(أ) «لا محل في التاريخ إلا لما ينظرون للأمور على نطاق واسع وعلى المدى الطويل. ولذا لا يزال «الآباء المؤسسون» لأوروبا ماثلين الآن بما أوصوا به وبالتراث الذي تركوه لنا».

(ب) «ومن هنا تتطور تجربة أصيلة لا للتشابه بينها وبين أي نماذج أخرى، كقيام الولايات المتحدة مثلًا [...] وهل يكون التطلع إلى أن يكون لدى كل أوروبي إحساسًا بالانتماء إلى جماعة تكون، نوعًا ما وطنًا ثانيًا، تدينسًا للمقدسات؟ ولو تم رفض ذلك فإن البناء الأوروبي سيفشل، وستتغلب المسوخ لأن جماعتنا لن تكون قد تزودت بتلك الروح الإضافية وذلك التأصل الشعبي. وعليه فإن عدم توفرهما يقضى بفشل كل مخاطرة إنسانية».

## (٤) الخطابان يعتمدان على مفهومي الرأسمالية الأوروبية

### مارجريت تاتشر

(أ) «الهدف من أوروبا المفتوحة للمنشأة هو القوة المحركة لقيام السوق الأوروبية الموحدة في عام ١٩٩٢م [...] وهذا يعني التحرك من أجل تحرير الأسواق، والتوسع في الاختيارات، والتوصل إلى المزيد من الالتقاء بين الاقتصاديات من خلال الحد من التدخلات الحكومية».

(ب) يجب خفض نفقات الجماعة، بدءاً بنفقات السياسة الزراعية المشتركة وأحسن ما تم في الفترة الأخيرة هو «اتباع انضباط أكثر تشدداً بخصوص الميزانية».

### جاك ديلاور

«لا يمكن أن يقتصر الأمر فقط على معرفة متى وكيف ستتمكن كل البلدان الأوروبية من الاستفادة من التأثير المنشط للسوق الكبيرة ومزاياها. فعهدنا تهيمن عليه إلى حد كبير روح جارية جديدة، بينما ينتظر الشباب الأوروبي الكثير من جانبنا».

ويتبين لنا هنا إلى أي حد تدفع المفاهيم الأنجلو ساكسونية المهيمنة جاك ديلاور إلى تحجيم التطلعات المالية للجماعة بالسعي فقط إلى سياسات مشتركة جديدة في مجال البيئة، وربما أيضاً في مجال «البنى التحتية التي لا غنى عنها للأداء الجيد للسوق. وجميع هذه العمليات لن تتجاوز نسبة ٢٪ من مجموع النفقات العامة للجماعة». وهذا الرقم معتدل بشكل خاص؛ إذ إنه يمثل أقل من خمس أو عُشر المستوى المعتاد للمقدرة المالية للاتحاد الفيدرالي.

## (٥) الجوانب الاجتماعية

### مارجريت تاتشر

«قبل أن أترك موضوع السوق الموحدة، هل يكون بوسعي أن أقول إننا لسنا في حاجة إطلاقاً لأي نظم جديدة ترفع تكاليف العمالة، وتجعل سوق العمل في أوروبا أقل مرونة وقدرة على المنافسة بالمقارنة مع الموردين الأجانب»؟

## جاك ديبلور

«عندما يكون هناك ملايين من الشباب الذين يدقون عبتاً أبواب مجتمع البالغين، خاصة من أجل أن يحتلوا مكانهم في الحياة المهنية [...] يكون السؤال المطروح: أي مجتمع نحن نبني؟ مجمع الإقصاء؟ [...] إن ميثاق الحقوق الاجتماعية لا يهدف إلا إلى التذكير علناً بأننا لا ننوي إخضاع حقوق العمل الأساسية للفعالية الاقتصادية وحدها».



## الملحق الثاني

مشروع إعلان حقوق المنشأة وواجباتها

### تمهيد

أثبتت الأحداث الأخيرة في أوروبا والعالم تفوق المجتمعات التي تعطي الأفضلية للمبادرة الخاصة والسوق على المجتمعات التي تعهد بإدارة الاقتصاد إلى نظام يعتمد على التحكم المركزية. فالاقتصاد الحر هو وحده الذي يسمح بضمان الفعالية الاقتصادية، ويؤمن الازدهار لأكبر عدد من الناس.

والحريات الاقتصادية لا يمكن فصلها عن الحريات السياسية. والديموقراطية هي وحدها التي تسمح بالازدهار الكامل لاقتصاد السوق. وعلى العكس فإن أي نظام لا يكون ديموقراطياً حقاً ما لم يضمن احترام حق الملكية وحرية القيام بمشروعات.

ولكي يكون اقتصاد السوق مجزياً للجميع، يجب أن ينظم في إطار دولة تقوم على الشرعية ... وهكذا تكون مهمة السلطات العامة تأمين الحريات الأساسية للعناصر الاقتصادية، والسهر على احترام قواعد المنافسة، وتكريس تقدم المجتمع الذي يحقق التوسع الاقتصادي، بنظم أو قوانين.

والمنشآت جماعات منظمة تتمتع بشخصيتها وتكوينها الخاص، وهي الكيانات القاعدية التي يتوقف على ازدهارها، ازدهار الاقتصاد في مجموعته، وتجد من خلالها أغلبية الأفراد حافزاً للعمل والمبادرة. ويحصل كل منهم من خلال ذلك على وسائل الحياة. وهذا الدور الرئيسي يعطي المنشآت حقوقاً يتعين أن تعترف بها السلطات العامة وأن تحميها. وهناك في مقابل هذا الدور والحقوق التزامات يحددها في كل بلد المشرع على

مر السنين ومع نمو الثروة. ومن السابق لأوانه التطلع إلى توحيدها في أوروبا بنص أوحده، وهي التزامات أخلاقية متماثلة كلها من حيث المبدأ، أو على الأقل من حيث مستوى تحقيقها، وتعتبر واجبات مطلوبة في المجالين الاجتماعي والثقافي وهي وحدها التي بدأ من الممكن إيرادها في نص أوحده.

ويقوم المشروع الحر على وحدة المصلحة التي تجمع بين أصحاب رأس المال والإدارة والعاملين بالأجر. وعليه يجب أن يميل توزيع ثمرات المبادرة، والمجازفات، والعمل المشترك، إلى احترام العدالة وتنمية الحافز على الجهد الذي يبذله كل طرف. وتتوقف نوعية العلاقات الاجتماعية وفاعلية الجميع على ذلك. ويتعين أن تفسر على أساس تلك الاعتبارات مختلف مواد الإعلان التالي:

### المادة الأولى

المشروع الحر مبدأً أساسياً تضمنه قوانين الجمهورية. ويتعين على السلطات العامة أن تحميه.

### المادة الثانية

يرتبط التشريع الاقتصادي والاجتماعي باحترام مبادئ المنافسة الحرة، واقتصاد السوق، والمساواة بين المنشآت. وكل اتفاق يرمي إلى التخلص من قواعد المنافسة أو إلى إساءة استخدام وضع مسيطر محظور. ولا يمكن أن تكون الاحتكارات إلا ذات طابع استثنائي يتفق مع ضرورة عامة يجب أن يقرها القانون. وكل خروج على تلك القواعد أن تثبتها وتعاقب عليها سلطة مستقلة.

### المادة الثالثة

تحدد المنشآت أسعارها بحرية. ولا يمكن السماح باستثناءات محدودة ومؤقتة لهذا المبدأ إلا بقانون.

### المادة الرابعة

تتحكم المنشأة في شروط إلحاق العاملين وفصلهم، شريطة احترام الاتفاقات المعقودة وحقوق العاملين.

### المادة الخامسة

وتنشأ الشروط العامة للأجور من المفاوضات المعقودة بين إدارة المنشأة والعاملين، ويشترك فيها الممثلون المنتخبون للعاملين وفقاً للشروط التي يحددها القانون.

### المادة السادسة

نظراً للشخصية الاعتبارية للمنشآت ولدور الملكية فإن الرقابة عليها لا يمكن معاملتها مثل السلع العادية عموماً. وعليه فإن حق أصحاب رأسمال في ملكيتهم لمنشأة ما مصان ومطلق. وكل حد من حق الملكية هذا تقرره الدولة، يجب أن يكون ذا طابع استثنائي ومبرر بمصلحة عامة كبرى ... ويتعين أن يكون مصحوباً بتعويض عادل وسابق. ولا يمكن أن يقرره المشرع إلا بأغلبية مؤهلة.

وبنفس الطريقة وللأسباب ذاتها، فإن المنشآت المنظمة، كشركات ذات رأس مال وأسهم قابلة للتداول في سوق مالية أو أكثر يجب أن تحميها القواعد المنظمة لتلك الأسواق، وكذلك السلطات المكلفة بتأمين تطبيقها ضد مناورات مضاربين يحاولون السيطرة عليها دون أن تكون دوافعهم نابعة عن مشروع يرى المشاركون في المنشأة: الإدارة والعاملون وأصحاب الأسهم، أنه صالح.

### المادة السابعة

كل تغيير في التشريع الساري ينجم عنه ضرر شاذ أو استثنائي للمنشأة في تعويض عادل يحدده القاضي المختص.

### المادة الثامنة

إدارة المنشأة تقدم بانتظام وبالكامل حساباً للمساهمين والعاملين على إدارتها وعن وضع المنشأة. ويجب أن تكون السجلات الحسابية والمالية آمنة مطابقة للحقيقة.

### المادة التاسعة

التعبير المتعدد للعاملين داخل الهيئات التمثيلية المنتخبة يضمه القانون. وممثلو العاملین المنتخبون مكلفون بالدفاع عن المصالح المشروعة لموكليهم. وتتم استشارتهم حول

الإجراءات المتعلقة بظروف العمل. ويتعين على الإدارة أن تشركهم على أوسع نطاق في دراسة المشاكل الرئيسية للمنشأة وفي البحث عن حلول لها.

### المادة العاشرة

تشجع إدارة المنشأة كل إجراء يتيح مشاركة أفضل من جانب العاملين في نتائجها ورأسمالها، في ظل احترام التوازنات الحيوية للمنشأة.

### المادة الحادية عشرة

يجب أن تسهم المنشآت في تأهيل العاملين لديها، خاصة أولئك المهددين بالتسريح لتسهيل عملية إلحاقهم بأعمال أخرى. وعليها أن تسهم، في حدود إمكانياتها في نشاطات تتعلق بالميادين التعليمية والثقافية والعلمية، وفي تحسين البيئة ونوعية الحياة.

### المادة الثانية عشرة

يتوجب على المنشآت، بحكم حريتها في العمل بصفة عامة، والضمانات التي تتمتع بها والإمكانات المتوفرة لديها عمومًا، أن تقوم بدور محرك في تحقيق ضروب التقدم التي يتوقعها منها المجتمع. ويتعين على السلطات العامة أن تشجعها بإجراءات مناسبة خاصة على الصعيد الضريبي.

### المادة الثالثة عشرة

احترام حقوق وواجبات المنشأة يضمنه قاضٍ مستقل. ويتمتع المقدمون للمحاكمة بضمانات تتعلق بعدالة الإجراءات.



