

الفصل الأول

العولمة مصنع للأرباح

لم تكن فيرونك بيكار تتصور أذ يتحقق لها شرف الظهور على الصفحة الأولى لصحيفة أمريكية كبرى هي الإنترناشيونال هيرالد تريبيون الصادرة في ١١ أبريل ٢٠٠٥، ولكن موظفة الخزينة في شركة كارفور قبلت اقتراح الصحفي بالحديث عن ظروف حياتها وعملها، وسمحت له بتصويرها أمام محلات الشركة في شاتو تيري حيث تعمل كل يوم منذ ما يقرب من اثني عشر عامًا. وإذا كانت هذه النقاية ذات الانتماسة الخحولة قد قبلت أن تعرض حالتها على الملأ، فذلك تعبير عن شعور يشاركها فيه الملايين من الفرنسيين العاملين بأجر، وهو شعور بالإحباط، والافتقار للعدالة في مواجهة التآكل المستمر لقدرتها الشرائية.

موظفة الخزينة ورئيس مجلس الإدارة/المدير العام

أو الرأسمالية التي تسير على رأسها

هل هي نقطة ماء في البحر؟ إنها العلاوة الصغيرة وقدرها ١,٧٩٪ التي تقاضتها - هي وبقية العاملين في كارفور - في عام ٢٠٠٤، وهذه العلاوة تقل عن المعدل السنوي للتضخم. وتقول فيرونيك للصحفي: إن مرتبتها الصافي الذي يصل بالكاد إلى ٨٠٠ يورو في الشهر، لم يعد يسمح لها بالتسوق في المتجر الذي تعمل فيه، وتضيف: «نحن نقوم بالعمل، ولكن المساهمين هم الذين يحصدون الأرباح». وتكرر هذه العبارة كنغمة القرار أو الكورس في أغلب مواقع الصراع الاجتماعي في عامنا هذا، ٢٠٠٥.

وتأكد إحساس فيرونيك ببيكار هذا بما أعلن في اجتماع الجمعية العامة لمساهمي كارفور في ٢٠ أبريل ٢٠٠٥ في باريس، بتوزيع ربح للسهم قدره ٩٤,٠ يورو، بارتفاع ٢٧٪ بالنسبة لربح السنة السابقة. وقيل إن كارفور لم يحقق نتائج جيدة بدرجة كافية، ولكن هذا لم يمنعه من أن يعطي حملة أسهمه «علاوة» مقدارها ٢٧٪. هذا بالإضافة للخبر الذي كان له وقع القنبلة الصغيرة - لا في كارفور وحده - عن شروط تقاعد رئيس مجلس الإدارة/المدير العام السابق دانييل برنار. فقد وجهوا له الشكر قبلها ببضعة أسابيع لعدم الرضا عن النتائج التي تحققت على يديه، وأعلن في الجمعية العامة أنه مُنح - في مقابل التعهد بعدم العمل مع المنافسين - مكافأة نهاية خدمة قيمتها مرتب ثلاث سنوات، تدفع خلال أربع سنوات (أي ما مجموعه ٣٩,٩ مليون يورو، يتقاضى منها ٩,٤ ملايين في عام ٢٠٠٥)، ويضاف لذلك معاش إضافي يضمن له ٤٠٪ من آخر مرتب له طوال الحياة، وقد خصصت الشركة ضمن حساباتها مبلغ ٢٩ مليون يورو لتغطية هذا المعاش الإضافي.

وهو كرم يراه الكثيرون - وليس بين العاملين في متاجر كارفور وعددهم ٤٣٠ ألفاً في أنحاء العالم وحدهم - غير مبرر، بل مثير للصدمة. وهي صدمة دفعت الرئيس الجديد لكارفور «لوك فاندفيلت» إلى الإسراع بالتصريح بأنه لا يحبذ مثل هذه الممارسات، وأنه «بمجرد تسلمه للعمل» أعلن رغبته في توقف المجموعة عن مثل هذا الأسلوب في المعاملة عند تقاعد رؤساء مجلس إدارة المجموعة في المستقبل». ثم أعلن

عن تفاصيل مرتبه : وهو ٦٠٠ ألف يورو سنوياً زائداً ١٥٠ ألفاً مقابل حضور الجلسات، ولكن بدون تخصيص أسهم اختيارية، ولا مكافآت سنوية خاصة، ولا مقابل ترك الخدمة أو توليها، ولا معاشات إضافية. ويبدو أن ضغط وسائل الإعلام كان قوياً جداً، فلم يعرف عن لوك فاندفيلت من قبل التواضع فيما يتعلق بالأجر.

وفي عام ٢٠٠٥ هذا، تبدو الموازنة بين وظيفة الخزينة ورئيس مجلس الإدارة ذات مغزى، فهي تعبر عن رأسمالية تسير على رأسها. ويتفاهم السخط بسبب الإعلان في طلاقات متتالية عن الأرباح القياسية التي حققتها الشركات الكبرى الداخلة في مؤشر «CAC 40» (وهو المؤشر الذي يعبر عن متوسط أسهم أكبر أربعين شركة فرنسية مقيدة في البورصة)، وكذلك عن مرتبات كبار مديري هذه الشركات. وفي فرنسا، ارتفع متوسط دخل العائلات الفرنسية بمقدار ١,٧ ٪، أي ما يساوي ما حصلت عليه فيرونيك بيكار وزملاؤها العاملون في كارفور. أما سوق العمل ففي تدهور مستمر، فقد تخطى معدل البطالة حاجز العشرة بالمائة من جديد في عام ٢٠٠٥ (وإن كان هبط إلى ٩,٩ ٪ في يوليو ٢٠٠٥)، وهو مستوى لم يبلغه منذ خمس سنوات، وتدل جميع الدراسات على أن نسبة الأعمال التي تحتاج إلى مؤهلات منخفضة - وكذلك الأعمال غير الثابتة - تنتشر بشكل كبير.

والمقارنة مع أرباح الشركات تشير الدهشة. ففي عام ٢٠٠٤، حققت الشركات الداخلة في مؤشر «CAC 40»، أرباحاً صافية تزيد قليلاً عن ٦٠ مليار يورو، بزيادة نسبتها ٥٥ ٪ عن العام السابق. وحققت شركة توتال للبترول أرباحاً «معدلة»، مقدارها ٩,٠٤ مليار يورو (+٢٣ ٪) هي الأعلى في تاريخها، وتلتها شركة سانوفي للأدوية (٥,٢٥ ملياراً)، ثم بنك BNP باريس (٤,٦٧ ملياراً). وفي المجموع، وزعت الشركات الأربعون أرباحاً لحملة الأسهم مجموعها ٢٥ مليار يورو عن هذا العام ووزعت شركة توتال ٣,٣ مليار يورو بزيادة قدرها ٢٧ ٪ عن عام ٢٠٠٣، أما بنك باريس، فقد وزع ١,٧٧ ملياراً بزيادة ٣٨ ٪. ووزعت شركة التأمين أكسا أرباحاً قدرها ١,١٦ ملياراً وتجاوزت بذلك لأول مرة المليار يورو، بزيادة قدرها ٦١ ٪ عن عام ٢٠٠٣، وكما صرح مدير الإدارة هنري دي كاستريس قائلاً: «بصراحة، كانت النتائج حسنة جداً».

ولم تتخلف هذه الشركات عن إعادة شراء أسهمها، وهي عمليات مالية صرفة تؤدي لرفع قيمة الأسهم في البورصة، وتخدم المساهمين كباراً وصغاراً. وهكذا اشترت توتال ما قيمته حوالي ٣,٥ مليارات من أسهمها في عام ٢٠٠٤، وهو ما يساوي ٤,٣٪ من رأسمالها، ويساوي ٣٨٪ من أرباحها، ويمثل نسبة كبيرة من خططها الاستثمارية للأعوام ٢٠٠٤-٢٠٠٨، التي تتوقع استثمار ٧ إلى ٨ مليار يورو في العام. أما بنك باريس فقد بلغت مشترياته من أسهمه حوالي ٦,١ ملياراً، أي ما يزيد عن ثلث أرباحه. وباختصار، تسير الأسواق للخلف، فالشركات تعيد لحملة أسهمها - في المتوسط أكثر من ثلث أرباحها، وعلى رأسها شركتا أكور والسويس اللتان تعيدان ٦٠٪ منها - أكثر مما تطلب من زيادة في رأس المال. وهي ظاهرة لم تحدث من قبل على الإطلاق.

وإذا كانت كبرى الشركات تحتضن حملة أسهمها، فهي لا تنسى مديريها، وبعد إجراءات «اللقاق» في الأعوام السابقة، تباطاً ترايد مرات مديري «CAC 40»، في عام ٢٠٠٤، ولكن هؤلاء المديرين - الذين يبلغ متوسط مرتباتهم ٢,٢ مليون يورو - حصلوا على زيادة قدرها ٨,٩٪ (وكانت الزيادة في عام ٢٠٠٣ تساوي ١٤٪)، وهو ما يزيد بشكل واضح عن نسبة ١,٧٩٪ التي حصلت عليها فيرونك بيكار! ودفع الأكثر حظاً منهم العائدات للانفجار، وإن جرى ذلك بدون الضجة الإعلامية التي صاحبت دانييل برنار. ومع ذلك، يجب الاعتراف بأن البعض منهم يمكنه التباهي بأنهم قد خلقوا بعض الثروات، كما وفروا بعض فرص العمل!

وكان على رأس هؤلاء - وهو أمر تعود عليه منذ عدة سنوات - لندساي أوين جونز، رئيس مجلس إدارة لوريال للعطور ومستحضرات التجميل، فقد حصل بالضبط على ٦,٥٩٦ مليون يورو عن عام ٢٠٠٤ (بالإضافة للأسهم الاختيارية). ولكنه ليس ممن حصلوا على أعلى نسبة زيادة، بل لعل مرتبه قد توقف عند حدود مرتب عام ٢٠٠٣، وهو ما يعني انخفاضاً طفيفاً لمن اعتاد اعتلاء القمة في مجال المرتبات. وهناك ما يزيد عن العشرة من بين رؤساء الشركات الأربعين الكبرى الذين حصلوا على زيادات في الرواتب تتجاوز نسبة ٢٠٪، وحصل على السعفة الذهبية من هؤلاء جان فيليب تيري رئيس AGF (+80,3%)، ويلييه جي دول رئيس شركة أسيلور للصلب (+٤١,٦١٪)، وإن كان مرتبهما (١,٥٦ و ١,٢٦ مليوناً على الترتيب) يضعهما في مؤخرة قائمة

الأربعين، «ويستحقان» بعض اللحاق بنظرائهما... وفي الواقع، كانت «الصفقة» الأكبر من نصيب جان رينيه فورتو «منقذ» شركة فيفيندي للمياه، الذي ارتفع مرتبه لعام ٢٠٠٤ بنسبة ٥٢,٩٪ (فبلغ ٣,٤٥ مليوناً)، بالإضافة لكمية كبيرة من الأسهم الاختيارية.

وبصفة عامة، استفادت الشركات الأربعون من السنة المالية السابقة على تطبيق المعايير الجديدة للمحاسبة المالية، والمسماة المعايير الدولية للإفصاح المالي، للقيام بتوزيعات كبيرة من الأسهم المخصصة لمديريها. وقد قام ثلاثة أرباع الشركات الأربعين بتخصيص ملايين الأسهم لمديريها عن ميزانية عام ٢٠٠٤، وهكذا، «عوض» لندساي أوين جونز عدم زيادة مرتبه في عام ٢٠٠٤، بحصوله على تخصيص مليون سهم اختياري لحسابه. وبالمثل حصل هنري دي كاسنريس رئيس آكسا للتأمين، وجان رينيه فورتو (الذي توقفت مسئولياته التنفيذية في فيفيندي منذ مايو ٢٠٠٥) على تخصيص ٨٥٠ و ٨٠٠ ألف سهم اختياري على الترتيب، ونظراً للارتفاع المتواصل في أسعار الأسهم في البورصة، زادت قيمة هذه الأسهم الاختيارية لهما بنسبة ٢٩٪ خلال سنة واحدة، وهو ما يعادل ٥,٦ مليون يورو في مايو ٢٠٠٥.

أما عن المعاشات الإضافية، فإن حالة دانييل برنار ليست منعزلة بأية مقياس، ولكن الضجة التي أثارها حالته كانت من الشدة لدرجة دفعت جان رينيه فورتو لأن يعلن أنه سيتنازل عن معاشه الإضافي كرئيس سابق ليفيندي. وهي «تضحية» لا تضيره كثيراً، حيث إنه يحصل بوصفه رئيساً سابقاً لشركة آفتس على معاش مقداره ١,٦ مليون يورو!

لا محال للقلق إذن على الرؤساء «السابقين» لأغلب الشركات الأربعين الذين يتقاعدون في المستقبل، وذلك دون ضجة إعلامية. و«التقدم» الوحيد الذي يفرضه «القانون» من أجل بناء الثقة وتحديث الاقتصاد» الذي أقر في ٢٦ يوليو ٢٠٠٥، هو أن تعرض أية مرنات استثنائية لمديري الشركات (مكافآت ترك الخدمة، أو المعاشات الإضافية، فيما عدا «التحية الذهبية» أي مكافأة بدء العمل) مقدماً على مجلس الإدارة، وأن تقرها الجمعية العمومية للمساهمين. وقد استكملت قواعد الشفافية بتعديل أضافته اللجنة القانونية في الجمعية الوطنية، يقرر بأنه على الشركات المقيدة في

البورصة أن تظهر في ميزانياتها المعروضة على الجمعية العمومية للمساهمين المكافآت المدفوعة للمفوضين (أو الأمناء) الاجتماعيين .

كلما كان النمو ضعيفاً انفجرت الأرباح

أي شخص ساذج يهبط اليوم من كوكب الزهرة أو المريخ على فرنسا سيجد مفارقة غير مفهومة : إذ كلما ساء الوضع بالنسبة للنمو ، أو القدرة الشرائية ، أو أوضاع العمالة ، تضخمت أرباح الشركات . وهي حقيقة مثيرة للتساؤل بشكل تلقائي ، ويمكن تعميمها (مع بعض الاختلافات التي سنعود إليها) على مجموع بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية .

وفي بلدان السبعة الكبار ، لم تحقق نسبة الأرباح إلى الناتج المحلي الإجمالي القيمة المرتفعة الحالية منذ الصدمتين البتروليتين في أعوام السبعينيات ، فقد بلغت هذه النسبة ١٤٪ من هذا الناتج في عام ٢٠٠٤ ، في حين كانت تبلغ ١٠٪ فقط في أوائل الثمانينيات . وفي الولايات المتحدة بصفة خاصة ، بلغت نسبة الأرباح - بعد خصم الضرائب - من الثروة القومية أعلى مستوياتها منذ الأزمة العالمية لعام ١٩٢٩ وقد حققت أرباح الشركات المتضمنة في مؤشر البورصة ستاندارد آند بور ٥٠٠ ، ارتفاعاً بلغ ٢٠٪ في عام ٢٠٠٤ ، بعد أن حقق ارتفاعاً مماثلاً في ٢٠٠٣ ، أما الشركات الداخلة في مؤشر ستاندارد آند بور ٣٥٠ في أوروبا ، فقد حققت قفزة بلغ ارتفاعها ٧٨٪ في عام ٢٠٠٤ ، وتراهن التوقعات على ارتفاع جديد قدره ٣٠٪ في ٢٠٠٥ .

وبصفة مبدئية ، لا يعتبر ذلك أمراً مثيراً للدهشة ، ففي أعقاب الأزمات ، مثل فقاعة الإنترنت التي انفجرت عام ٢٠٠٠ ، يحدث عادة ارتفاع كبير في الأرباح . ولكن بالمقارنة بمراحل استعادة العافية السابقة نجد أن الارتفاع يفوق أية مرحلة مثيلة منذ عام ١٩٤٥ ، وهو يعبر عن فقدان التوازن الكبير في نسبة «القسمة» بين الأرباح والأجور . ففي حين ترتفع أرباح الشركات مستخدمة المصعد ، تلهث أجور العاملين وراءها على السلم . . . في أحسن الأحوال !

وفي الواقع يلاحظ أنه منذ نهاية القرن الماضي - في البلدان المصنعة - ، لم يتوقف نصيب الأجور من القيمة المضافة - والذي كان قد بلغ ٧٠٪ في نهاية السبعينيات - عن

التراجع . بل إن هذه الظاهرة قد زادت سرعتها خلال العقد الأخير ، ليتراجع تحت نسبة ٦٥٪ منذ بداية القرن الحالي طبقاً لإحصائيات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية . وسار نصيب الأرباح في الاتجاه المضاد حيث قفز من ٣٠٪ ليقترّب من ٤٠٪ . ولكن الأمر لا يتعلق هنا فقط بتأثير دوري ، بل هو يرجع اليوم لاتجاهات أساسية .

وتقف العولمة في أساس هذا التسارع ، حيث تفرض انفتاح المبادلات التجارية ، وحرية تدفق رؤوس الأموال مع البلدان المسماة «بالبازغة» (وبصفة خاصة بلدان آسيا وأوروبا الشرقية) ، وذلك في ارتباط مع تقدم تكنولوجيات الاتصال الحديثة . وفي الواقع تبدو العولمة كآلة عالية الكفاءة لصناعة الأرباح ، بل الأرباح الفائقة للشركات الكبرى في البلدان المتقدمة . ويحدث هذا عن طريق ظاهرتين متميزتين : الأولى هي نقل عملية التصنيع ، والتي تؤدي لخفض تكلفة إنتاج الوحدة ، والثانية - وهي الأهم - السببية الحادثة في نسبة توزيع الدخل في البلدان الأصلية للشركات ، بسبب ضعف القدرة التفاوضية للعاملين بأجر . وبعبارة أخرى ، فهي تعمل أيضاً كآلة جبارة لخفض الأجور .

نقل عملية التصنيع . . . ونحاول الهروب من هذه العبارة الرنانة ، فهي تمثل الرعب الكبير في البلدان الغنية ، التي يغذيها الصعود الاقتصادي الكبير للبلدان البازغة ، وخاصة الصين والهند ، ولكن أيضاً للبلدان الأقرب إلينا في أوروبا الوسطى والشرقية . ونقل عملية التصنيع يعني بالدقة نقل نشاط معين من بلد لآخر : فيُغلق مصنع ما في فرنسا ، ويفتح مصنع آخر في الصين يصنع نفس المنتجات ، ويعاد استيراد جزء من هذا الإنتاج لفرنسا . وبصورة عامة ، يعني هذا نقل النشاط أو جزء منه إلى بلد بازغ حيث الأجور منخفضة ، عن طريق إنشاء فرع للشركة ، أو التعامل مع مورد من الباطن ؛ أو البدء في نشاط بالخارج دون وقف النشاط في فرنسا ، ولكن استجابة على سبيل المثال ، لطلبات عميل معين بخفض الأسعار مع تعذر ذلك اخفض في فرنسا . وبالنسبة للشركات التجارية ، يعني ذلك الاستعانة بمورد من بلد بازغ وليس من داخل البلاد .

وفي جميع الحالات ، يرفع نقل عملية التصنيع من «ربحية» المنشأة ؛ لأن الهدف الأساسي منها هو خفض تكلفة إنتاج الوحدة ، فالمعتاد دائماً هو نقل التصنيع إلى بلد

تنخفض فيه وحدة الأجر. ومن الصحيح أن سبعة من كل عشر شركات أوروبية تنقل عملية التصنيع لتتمكن من الدخول إلى أسواق البلدان البازغة، ولكنها تعمل كذلك على خفض أجور العاملين لديها، ومتوسط الخفض الذي تحققه ٣٠٪، وذلك طبقاً لدراسة قام بها المكتب الاستشاري «رولان بيرجيه»^(١) وأحياناً تزيد النسبة عن ذلك كثيراً. والتفاوت صار في الواقع كبيراً جداً كما يعلم الجميع. ففي حين تبلغ تكلفة ساعة العمل في ألمانيا ٢٤ دولاراً (وهو رقم قياسي عالمي)، وفي الولايات المتحدة ٢١ دولاراً، وفي اليابان ١٩ دولاراً وفي فرنسا حوالي ١٧ دولاراً، فهي لا تبلغ إلا حوالي ٥ دولارات في بولندا والجمهورية التشيكية، ولا تتجاوز ٦, ٠ دولاراً في الصين. أي أنها تقل بمقدار ثلاثين مرة عنها في فرنسا، وأربعين مرة أقل من ألمانيا!

آثار نقل عملية التصنيع

وبفضل معدلات الأجور هذه، تنخفض تكلفة الأجر لوحدة الإنتاج لشركة أوروبية تنقل عملية التصنيع إلى بلدان أوروبا الشرقية بنسبة ٥٠٪، وإلى الصين بنسبة ٨٥٪، عن مثيلتها في ألمانيا، وهي الأعلى بين البلدان المصنعة الكبرى. وهو أمر مغر بالتأكيد... وبدرجة تسمح بفهم هذه الحركة التي يصعب تقدير آثارها على المستوى الاقتصادي الكلي - وخاصة في مجال فقدان فرص العمل - نظراً لأن الاستثمارات المباشرة - رغم ضخامتها - لا تمثل سوى جزء صغير من الظاهرة. فالشركة الفرنسية مثلاً يمكنها أن تكلف مورداً من الباطن في بلد بازغ، دون استثمار مباشر من جانبها، وتكتفي بمنح حق استخدام علامتها المسجلة، وهكذا يستورد بعض زبائنها من بلد بازغ تنخفض فيه الأجور.

ولهذا السبب تختلف النتائج التي تتوصل إليها بعض الدراسات المختلفة بهذا الشأن بشكل ملحوظ، فالدراسة التي نشرها المعهد القومي للإحصاء والدراسات الاقتصادية في عام ٢٠٠٥ على سبيل المثال، تضع تقديراً منخفضاً جداً لأثر نقل عمليات التصنيع

(١) «نقل الخدمات يتزايد في أوروبا» هو عنوان دراسة مشتركة بين «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» (الأنكاد)، ومكتب رولان بيرجيه للاستشارات الإستراتيجية، بناء على عينة تمثل خمسمائة شركة أوروبية كبيرة، في يونيو ٢٠٠٤.

- بالمعنى الضيق - على العمالة، أي في حالة ما إذا خفضت شركة فرنسية إنتاجها المحلي وأحلت بدلاً منه إنتاجاً مستورداً^(٢). ووصلت الدراسة إلى تقدير انخفاض العمالة بمقدار ١٣٥٠٠ وظيفة في العام، منها ٦٥٠٠ لصالح البلدان ذات الأجور المنخفضة، أي بإجمالي فقدان للعمالة قدره ٤٠ ألف وظيفة خلال الفترة تحت الدراسة (١٩٩٥ - ٢٠٠١)، وهي على أي حال سابقة على موجة النقل الصناعي الكبرى. ولكن هذا الرقم لا يتضمن نقل عمليات التصنيع بالمعنى الشامل.

وتستخدم دراسات أخرى فكرة «محتوى العمل» في التجارة الخارجية، وتصل إلى تقدير للوظائف المفقودة بين ٣٠٠ و ٥٠٠ ألف فرصة عمل ناتجة من الزيادة في استيراد المنتجات الرخيصة من البلدان البازغة ذات الأجور المنخفضة منذ بداية الثمانينيات. ولكنها لا تأخذ في الاعتبار الارتفاع في القدرة الشرائية بسبب انخفاض أثمان هذه المنتجات، وهذا الارتفاع يرفع من العمالة بزيادة استهلاك بعض الخدمات المنتجة في فرنسا، وغير القابلة للنقل إلى خارج البلاد.

وأيما ما كان الأمر، فإن نمو الإنتاج الصناعي في مختلف مناطق العالم، وكذلك نسبه المختلفة إلى حجم التجارة العالمية، يعطي مؤشراً واضحاً على هذا الاتجاه. فبين عامي ١٩٩٤ و ٢٠٠٤، ارتفع الإنتاج الصناعي بنسبة ١٠٪ في اليابان، و ٢٥٪ في منطقة اليورو، و ٤٠٪ في الولايات المتحدة، في حين ارتفع بنسبة ٨٠٪ في بلدان أوروبا الشرقية والبلدان البازغة في آسيا بخلاف الصين، وارتفع بنسبة ٣٠٠٪ في الصين في المدة ذاتها. أما عن نصيب البلدان البازغة في التجارة الدولية، فقد ارتفع في نفس الفترة من ٢٠٪ إلى ٣٠٪ (ومن ٣٠٪ إلى ٤٥٪ من واردات البلدان المتقدمة).

ونلاحظ هذه الحركة المستمرة - والتي زادت سرعتها منذ عام ٢٠٠٣ - في الكثير من قطاعات النشاط، فشركة فيشاي (للمكونات الإلكترونية) اختارت في عام ٢٠٠٤ أن تنقل عملية تجميع الصمامات الثنائية (الديود) إلى الصين، والمجر. وفيما بين عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٥، افتتحت شركات سان ميكرو إلكترونيكس، وطومسون جنلس، وسيديفير، وسوني، وهي جميعاً تعمل في مجال الإلكترونيات، وكذلك شركة فاكوم

(٢) باتريك أوبيرو باتريك سيار «نقل عملية التصنيع ونقص عدد العاملين في الصناعة الفرنسية»، المعهد القومي للإحصاء والدراسات الاقتصادية، باريس، ٢٠٠٥.

(العدد)، و MIC (الصناعة الميكانيكية)، مشاريع لها في آسيا، أدت في كل حالة إلى فقدان المئات من فرص العمل في فرنسا. وفي مجال الصناعات الداخلة في صناعة السيارات، اختارت شركات فاليو، وأنوفلكس، وسنابون، وغيرها بلدان أوروبا الشرقية، وهذه جميعها مجرد أمثلة ضمن الكثير غيرها.

وفضلاً عن ذلك، فقد اجتاحت هذه الحركة بعض مجالات النشاط التي لم تكن تخطر على البال منذ عشر سنوات، وخاصة في مجال الخدمات. ومنها عمل برامج الحواسيب بالتأكيد، ولكن إلى جانب ذلك، تقديم الاستشارات الفنية من جميع الأنواع (القانونية، والضريبية، والمحاسبية)، ولا ننسى التحليلات والمعلومات المالية. وهكذا على سبيل المثال، نقلت وكالة رويترز للأنباء بعضاً من خدماتها في عام ٢٠٠٥ إلى الهند وسنغافورة. ومن الآن فصاعداً، سيعالج حوالي الأربعين من الصحفيين الهنود في بنجالور التقارير الواردة من الشركات الأمريكية الصغيرة، أما معالجة الصور المكتبية فانتقلت إلى سنغافورة، في حين انتقلت خدمات الجرافيكس الخاصة بأمريكا اللاتينية من ميامي إلى أمريكا اللاتينية. . . . وهذه الانتقالات تدخل ضمن برنامج للتوفير ستنفذه وكالة رويترز خلال ثلاث سنوات (٢٠٠٣ - ٢٠٠٥)، ينتظر أن يحقق توفيراً يصل إلى ٨٠٠ مليون من الدولارات.

الضغط للنزول بالأجور مُعد

ومن الواضح أنه بالنسبة للشركات التي تكون الأيدي العاملة نسبة كبيرة من قيمة المنتجات أو الخدمات التي تقدمها، فإن نقل عملية الإنتاج - إن كانت ممكنة - تحقق زيادة في الأرباح بشكل مباشر. ولكن هذه الظاهرة يمكن أن تخدم تلك الشركات التي «تهدد» بالنقل ليس إلا، حتى بالنسبة للشركات الكثيرة التي لا يمكنها عملياً النقل، ولكن مديريها يستخدمون سياسة «الابتزاز» للعمال - بحجة العولة - للضغط لخفض الأجور. وبعبداً عن الشركات متعددة الجنسية التي يتوقف رخاؤها على الربح العائد للمواد الخام (مثل الشركات النفطية)، تلجأ لهذا الابتزاز الكثير من الشركات في قطاعات البنوك، والتأمين، والصناعات الدوائية، من بين تلك الواقعة على رأس الشركات الأربعين في البورصة الفرنسية.

وقد أخذت آلية خطيرة في التشكل التدريجي : فمجرد توافر كل شيء على الجانب الآخر من الكرة الأرضية، يجعل العاملين بأجر في البلدان الغنية يتعرضون للضغط على الأجور . وهذا يزيد من تشويه قسمة الأرباح/ الأجور بخفض القدرة التفاوضية للعاملين، فالخوف من البطالة يضعف من الروح النضالية . فمجرد التهديد - بل إن مجرد قيام خطر نقل النشاط - يكفي لوضع ممثلي العاملين في وضع الدفاع .

وهي حقيقة شعر بها العاملون بمصنع شركة بوش في فينيسييه من ضواحي مدينة ليون - وعددهم ٨٢٠ - في ربيع عام ٢٠٠٤ ، عندما عرض عليهم المشروع المسمى «مستقبل فينيسييه» خلال المفاوضات بين إدارة المصنع ومندوبي النقابات الثلاث التي ينتمي إليها العمال . فماذا كانت القضية؟ باختصار، يمكن القول إن النقابتين اللتين تضمنان غالبية العمال شعرتا بأن المصنع الذي ينتج مكونات لمحركات الديزل كان على وشك التوقف لأن منتجاته صارت متخلفة، وستحل مكانها مكونات أكثر تقدماً؛ لذلك قبلوا أن يتفاوضوا مع الإدارة على التحول من العمل لمدة ٣٥ إلى ٣٦ ساعة في الأسبوع دون زيادة في الأجور (عن طريق التنازل عن ستة أيام من العشرين المقررة كإجازات مدفوعة الأجر)، بالإضافة لضمان ثلاثة أعوام بدون مطالبات خاصة بالأجور . وكان المقابل لهذه التنازلات من جانب العمال، تعهد إدارة الشركة الألمانية بضخ استثمارات مقدارها ١٢ مليون يورو في مصنع فينيسييه، لإقامة خط إنتاج لمضخات الوقود الحديثة لمحركات الديزل كان من المزمع إنتاجه في جمهورية التشيك . . . وأدى الاتفاق الذي أقره العاملون في النهاية إلى تخفيض تكلفة الأجر في الساعة بنسبة ١٢٪ وإنقاذ مائتي فرصة عمل .

وجر هذا الاتفاق وراءه اتفاقات مشابهة في فرنسا، وفي غيرها من بلدان أوروبا، وبقية العالم . ففي ألمانيا، بدأت شركة سيمنز بالمطالبة بكل بساطة، من عمالها في مصانع التليفونات في راين وستفاليا الشمالية - وعددهم ٤٥٠٠ - بقبول العمل ٤٠ ساعة في الأسبوع (بدلاً من ٣٥ ساعة)، تحت التهديد بنقل المصانع إلى المجر . ثم كرر عملاق صناعات وسائط الاتصال العملية بأن فرض على ١٢ ألفاً من العاملين في خدمات الصيانة ولكنهم يتبعون شركات «مستقلة» [أي مقاولون من الباطن - المترجم]، في مقابل إعادة تشغيلهم ضمن العاملين في المجموعة . ومنذ أول أبريل

٢٠٠٥ أخذ ٨ آلاف عامل إضافي يعملون في الصيانة لمدة ساعتين إضافيتين، أي ٣٧ ساعة في الأسبوع في المتوسط. أما مكافآت عيد الميلاد والإجازات فقد صارت متغيرة ومرتبطة بالإنتاج بعد أن كانت قيمة ثابتة متفقاً عليها مقدماً. وفي مقابل ذلك تعهد سيمنز بعدم تخفيض العمالة، أو إغلاق بعض المصانع أو نقلها قبل ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٩م، كذلك وافقت نقابة IG ميتال القوية على زيادة وقت العمل دون زيادة في الأجر، بل ومع بعض الانخفاض في القدرة الشرائية أحياناً، في مقابل ضمان استمرار العمالة دون تخفيض.

وقد ارتفعت حدة الجدل في ألمانيا حول ما أسماه فرانتس مونتفيرنج رئيس الحزب الاشتراكي الألماني «بانحرافات الرأسمالية» (بل إنه لم يتورع عن مقارنة بعض «صناديق الاستثمار الأنجلو ساكسونية» بأسراب الجراد التي تهاجم الشركات الألمانية)، عندما سربت شركة ديملر/ كرايزلر الأمريكية الألمانية فكرتها الأخيرة وهي تصنيع سياراتها في الصين، لا من أجل السوق الصيني كما هو الحال الآن، وإنما من أجل تصديرها لأسواق أمريكا الشمالية في كندا والولايات المتحدة. وفي مواجهة ردود الأفعال التي أثارتها هذه الفكرة، سارعت إدارة شركة ديملر/ كرايزلر في شتوتجارت بالتخفيف من خطورة الفكرة، بالقول إن الأمر يتعلق «بتفكير بعيد المدى جداً»، ولكن باب الجدل فُتح على أية حال. ويعتقد بعض المحللين أن التسريب كان يقصد - ضمن أهداف أخرى - الضغط على نقابة عمال صناعة السيارات الأمريكية، من أجل التفاوض حول تحمل نفقات تأمين علاج العمال، والمعاشات، التي صارت تمثل عبئاً كبيراً على صانعي السيارات. ويستمر الجدل في ألمانيا، لأن القضية تمس في الصميم البلد الذي اخترع منذ ٦٠ عاماً نموذج «اقتصاد السوق الاجتماعي».

والأمر المؤكد هو أن الضغط على القدرة الشرائية يبدو عصياً على المقاومة، ومعدياً. وحتى في القطاعات التي لا يمكن نقلها، نلاحظ اتجاهها للضغط على جدول الأجور، خاصة للأعمال ذات التأهيل المنخفض، أو غير المؤهلة. فإذا عدنا لمثال فيرونيك بيكار، صحيح أنه من غير الممكن نقل متجر كارفور غداً إلى وارسو أو شنغهاي، ولكن أغلب الباحثين عن عمل يمكنهم الحلول محلها في أي يوم. وفي بلد يصل عدد العاطلين فيه إلى ٢,٧ مليوناً (حسب معايير مكتب العمل الدولي)، فإن الكثير ممن

تتعرض أعمالهم للخطر - والباحثين عن عمل - يقبلون العمل في وظائف «أدنى» إذا لزم الأمر، فالضغط - سواء بوعي أو بدون وعي - حقيقي. وفي الواقع، فإن الكابح الوحيد لارتفاع القدرة الشرائية... هو البطالة.

تشويه دائم لقسمته الأرباح/الأجور

وهكذا، يصل تأثير هذا الضعف في القدرة التفاوضية، إلى جانب التهديد بنقل المصانع، والانخفاض في فرص العمل في الصناعة (١٥٪ في عشر سنوات في الولايات المتحدة وألمانيا، و٧,٥٪ في فرنسا)، ومعدل البطالة المرتفع (حوالي ١٠٪ من السكان في سن العمل، في فرنسا وألمانيا)، إلى المستوى الاقتصادي الكلي. فم منذ عقد من الزمان (وحتى منذ بداية التسعينيات في اليابان) لاحظنا في الولايات المتحدة وألمانيا - ومؤخراً في فرنسا - هذا التشويه الواضح للقسمته بين الأرباح والأجور. وتدل دراساتها أن نصف الزيادة في الأرباح تنتج من تشويه قسمته الدخل لمصلحة رأس المال وضد مصلحة العمل. أما النصف الآخر فيعود لانخفاض التكاليف بسبب العولمة.

وبالتأكيد لن تستمر هذه الأوضاع إلى الأبد، فعلى المدى الطويل سيؤدي ارتفاع الأعمار في البلدان المتقدمة صناعياً إلى إعادة التوازن بأخذ من عرض العمل. وبصفة خاصة، لا بد أن ترتفع أجور العاملين في البلدان البازغة، كما ستخفض الأسعار بقدر انخفاض تكلفة الوحدة في البلدان المتقدمة. وفي نهاية المطاف، ستقل المنافسة من فوائد نقل عمليات التصنيع. ولكن المرحلة الانتقالية قد تستغرق وقتاً طويلاً، خاصة في آسيا، حيث لن تبدأ عملية اللحاق بتكلفة الأجور بشكل ذي مغزى إلا بعد توقف الهجرة من الريف إلى الحضر عن تغذية احتياجات المجموعات الصناعية. وفي الصين انخفضت نسبة سكان الريف من ٧٠٪ من إجمالي السكان في عام ١٩٩٥ إلى ٦٠٪ خلال عشر سنوات، والحركة مستمرة، ولكن بإيقاعها الخاص. أما حدوث الضغط على سوق العمل هناك فليس منتظراً في وقت قريب.

وإلى أن يحدث ذلك، فآثر العولمة على الأرباح - وبالتالي على تشويه القسمته - سيتدعم ذاتياً.

ففقدان فرص العمل في بلداننا يضغط على فرص النمو، وبالتالي لا يحفز

الشركات على الاستثمار لزيادة الإنتاج، بل بالعكس على المزيد من نقل عمليات التصنيع جرياً وراء أسواق الاستهلاك الكبيرة حيث توجد . وكذلك يدفعها إلى المزيد من الإعلان عن أرباح غير حقيقية . وهكذا، تتزايد جبال النقود في كل مكان، ولكن الاستثمارات لا تزيد مثلها . وتشويه قسمة توزيع الدخل لا تؤدي إلى تحسين أوضاع العمال، ولا إلى زيادة كبيرة في استثمارات الشركات . فقد بقيت استثمارات الشركات غير المالية ثابتة تقريباً عند ١٠٪ من قيمة الناتج المحلي الإجمالي منذ عشرة أعوام . وفيما عدا بعض الظروف الاستثنائية (انخفاض معدل ادخار العائلات في فرنسا من الدخل المتاح من ١٦,٨٪ في عام ٢٠٠٢، إلى ٩,١٤٪ في عام ٢٠٠٤، واتخاذ بعض الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار في المباني السكنية) يبقى الطلب العائلي ضعيفاً بسبب انخفاض الدخل . فضلاً عن جانب العدالة في قضية تشويه القسمة، فإن الحل الوسط بين رأس المال/ العمل الذي أدى للثلاثين عاماً المجيدة [التالية للحرب العالمية الثانية - المترجم] لم يصمد، وستكون إحدى أهم القضايا في الأعوام القادمة هي التفاوض للوصول لحل وسط جديد . ولكن الأمر سيحتاج كذلك إلى بحث قضية الكفاءة الاقتصادية . وهكذا نجد أنفسنا واقعين في فخ النمو الضعيف، وهو ما سنحاول شرحه فيما يلي .
