

الفصل الثاني

في فخ النمو الضعيف

سنبداً بواقع مثير للحيرة، فالبلدان الوحيدة في أوروبا التي يسير اقتصادها بشكل جيد هي تلك التي لم تتشوه فيها القسمة بين الأرباح والأجور. فمنذ نهاية (بل ومتصف) التسعينيات، نجد بلداناً ثلاثة فقط - وهي المملكة المتحدة والسويد وإسبانيا - تتمتع بمعدلات للنمو تزيد بشكل ملموس على متوسط معدلات النمو في الاتحاد الأوروبي. والأمر لا يتعلق بوضع مؤقت، فهذا الاتجاه ثبت لمدة عشرة أعوام (فيما عدا استثناء صغير في حالة السويد في عام ٢٠٠١). وبالطبع تتعدد أسباب هذا الاختلاف، ونذكر منها - دون ترتيب - انخفاض المعدل الحقيقي للفائدة في إسبانيا، وقدر كبير من التخصيص في الإنتاج، مع متابعة جهود البحث والتطوير في السويد، ومرونة سوق العمل في المملكة المتحدة والسويد، وتنمية فرص العمل في قطاع الخدمات في إسبانيا.

المثال المضاد للدائرة الجهنمية لانخفاض الأجور

ولكن ما يثير الدهشة، هو أن استمرار النمو لمدة عشر سنوات يفسر باستمرار نشاط طلب الاستهلاك العائلي، فخلال المدة من ١٩٩٦ وحتى ٢٠٠٤ ارتفع هذا الطلب بحوالي ١٦٪ في منطقة اليورو، ولكنه ارتفع في الفترة نفسها بنسبة ٢٢٪ في السويد، و٣٢٪ في إسبانيا، و٣٥٪ في المملكة المتحدة. وبالمثل، ارتفع الاستثمار في مجال الإسكان - الذي بقي ثابتاً تقريباً في منطقة اليورو - بنسبة ٤٠٪ في المملكة المتحدة، و٦٠٪ في السويد وإسبانيا خلال المدة ذاتها. إذن فالطلب العائلي (بالإضافة لنمو التجارة الخارجية في حالة السويد) هو الذي يفسر الاختلاف في معدلات النمو، وهذا الاتجاه مستمر، حيث ترتفع الأجور مع ارتفاع الإنتاجية في المملكة المتحدة والسويد. أما في إسبانيا فقد ارتفعت الكتلة الحقيقية للأجور مع خلق وظائف جديدة في المجالات ذات الإنتاجية المنخفضة (التشييد، والخدمات للأفراد، والسياحة).

إذن فهناك ثلاث بلدان لم يحدث فيها تشويه للقسم على حساب الأجور، كما لم ينخفض فيها الطلب. وفي الواقع، يؤدي تشويه قسمه الدخل إلى خفض الطلب الداخلي في البلدان التي ينخفض فيها التوجه لإنفاق دخل رأس المال، وهو الحال في أغلب البلدان الأوروبية. والفرنسيون مثلاً يشتهرون على مر التاريخ بادخار الجزء الأكبر من دخل رأس المال، وبالعكس، يؤدي ارتفاع الأجر الفردي الحقيقي - مع ثبات نسبة قسمة توزيع الدخل في المتوسط - لدعم الطلب كما نرى في حالة هذه البلدان الثلاث. إذن فتشويه نسبة قسمة الدخل يساهم فعلاً في فسخ النمو الضعيف الذي يشل النمو في بلداننا.

ولفهم الآليات المؤثرة يحسن الرجوع للعناصر الأساسية لهذه الدائرة الجهنمية، ففي أوروبا ينخفض الدافع للاستثمار من أجل زيادة الطاقة الإنتاجية بقدر ضعف الطلب الداخلي مع تعاظم المنافسة من قبل البلدان البازغة. ولكن الطلب الداخلي لم يثبت على حاله، في حين ارتفعت نسبة الاستيراد من البلدان البازغة خلال الفترة ١٩٩٦ إلى ٢٠٠٤، من ٢٤٪ إلى ٣٢٪ من جملة الاستيراد في منطقة اليورو، ومن ٣٤٪ إلى ٣٧٪ في الولايات المتحدة. وخلال ذات الفترة لم يستفد اقتصادنا كثيراً من النمو السريع

لهذه البلدان ليزيد من الصادرات إليها، وذلك - خاصة - لعدم توافق تخصصاتنا الإنتاجية (مع استثناء ألمانيا) مع احتياجات تلك البلدان . وسنعود لذلك فيما بعد .

وفي ظل الجغرافيا العالمية الجديدة، يزيد تأثير عمليات نقل الصناعة وفقدان بعض فرص التصدير على أية زيادة في الصادرات . وفي منطقة اليورو - كما في الولايات المتحدة - ينخفض معدل استخدام الطاقة الإنتاجية (ويبلغ هذا المعدل حالياً ٧٧٪ في الولايات المتحدة، و ٨١،٥٪ في منطقة اليورو) . والشركات التي لا تحتاج إلى زيادة طاقتها الإنتاجية داخل بلادها تفضل نقل الطاقة الإضافية إلى البلدان البازغة حيث تقل تكلفة الاستثمار (والعمالة) عنها في بلدانها الأصلية .

وهذا هو الحال - على سبيل المثال - في صناعة السيارات، فخلال سنوات التسعينيات اشترى كبار صانعي السيارات في الغرب بعض الماركات المحلية (سكودا وداشيا)، كما أنشئوا مصانع في الكثير من بلدان أوروبا الشرقية، وأخذوا معهم الكثير من موردي المكونات . فقد قررت شركة سيارات رينو أن تنتج سيارتها طراز لوجان (أو تجمعها على الأقل) في رومانيا وروسيا (وإيران) . وآخر خطوة في ذلك الاتجاه هي إقامة مصنع للتجميع على أبواب موسكو في أبريل ٢٠٠٥، وهي ليست الأولى في ذلك، ولكنها تتبع فورد، وجنرال موتورز، ونيسان، وفولكسفاغن، وديملر كرايزلر، التي لها جميعاً مشروعات هناك . وتويوتا على وشك استكمال الصورة بإقامة وحدة إنتاج لطرز كورولا وربما لسيارات الدفع الرباعي في سان بطرسبورج .

وفي المقابل، تحقق شركات البلدان المتقدمة - في الوقت نفسه - في بلدانها الأصلية استثمارات كبيرة لزيادة الإنتاجية، وهي تعتبرها ضرورية لمواجهة منافسة البلدان البازغة . وتؤدي هذه الاستثمارات بشكل طبيعي لرفع الإنتاجية، الأمر الذي نلاحظه في الولايات المتحدة منذ عام ٢٠٠١، ومنذ ٢٠٠٣ فقط في ألمانيا وفرنسا . وتراوحت هذه الزيادة في الإنتاجية في عام ٢٠٠٤ حول نسبة ٢٪ في ألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة، وحوالي ٤٪ في الولايات المتحدة واليابان (بعد أن تجاوزت نسبة ٥٪ في عام ٢٠٠٣ في البلدين الأخيرين) .

ونظراً لأن ارتفاع الإنتاجية لا يُخلق الكثير من فرص العمل، ونظراً لأن سوق العمل لا يتحسن إلا ببطء شديد - إن لم يكن لا يتحسن بالمرّة - فإن الأجور لا ترتفع إلا

قليلاً. وفي بلدان الخمسة الكبار - باستثناء المملكة المتحدة مرة أخرى - ارتفع متوسط الأجر الحقيقي بنسبة تقل بالتأكيد عن نسبة ارتفاع الإنتاجية، حيث بلغت هذه النسبة في الولايات المتحدة واليابان في عام ٢٠٠٤ حوالي ٢٪ (من الناتج المحلي الإجمالي، بما في ذلك مساهمة أصحاب الأعمال في الأعباء الاجتماعية). وبلغت هذه النسبة في فرنسا ١٪، بل انخفضت قليلاً في ألمانيا في عام ٢٠٠٤م، وفي الأيام الأخيرة ارتفعت الأجور بقوة نسبياً في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، وبنسبة أقل في فرنسا، وأقل كثيراً في ألمانيا واليابان.

والأجور لا ترتفع إلا قليلاً كما رأينا، لأن الشركات تعمل على المحافظة على ربحيتها في مواجهة المنافسة المتزايدة، باستخدام قوتها في الضغط على سوق العمل لتقليل تكاليف الأجور بقدر المستطاع. ومتوسط الأجر الحقيقي لا يتقدم تقريباً في منطقة اليورو لأنه لا زيادة في العمالة، ولا في الأجور الحقيقية. وهكذا تتضح عناصر الدائرة الجهنمية: فانخفاض الدخل العائلي، يؤدي لانخفاض الاستهلاك، مما ينفي الحاجة لأية استثمارات تزيد من الطاقة الإنتاجية.

وهكذا يصير التوازن القائم (النمو الضعيف، مع غياب فرص تحسن وضع العمالة والقدرة الشرائية، مع الزيادة السريعة في الأرباح رغم منافسة البلدان البازغة) قابلاً للاستمرار حيث إن النظام يقوي ذاته بشكل آلي. فارتفاع الأرباح يعطي الشركات القدرة على الاستمرار في رفع الإنتاجية، وانخفاض الطلب الداخلي يقلل من قدرة الأجراء على التفاوض، ويلغي الحاجة لزيادة القدرة الإنتاجية. وبصفة عامة، فعلى العكس مما حدث في الأزمات السابقة، لا تتحمل الشركات بالمرّة عبء الأزمة الحالية (انظر البرواز). والنتيجة البديهية لمثل هذا التوازن هي أنه لا يخلق لا العرض ولا الطلب.

من الذي يتحمل عبء الأزمات؟

عندما يتأثر اقتصاد بلد ما بتراجع النشاط، أو ارتفاع أسعار المواد الخام، يجري - نظرياً - «تقاسم» النقص في الدخل بين العائلات والشركات والدولة. ويدل التاريخ الحديث على أن هذا التقاسم يتوقف على القدرة التفاوضية لكل

من هذه الأطراف في الأسواق المختلفة (أسواق السلع والعمل)، وبالطبع على السياسات الاقتصادية السارية. ومن المفيد العودة لثلاث أزمات قريبة (الصدمة البترولية وما تلاها من تراجع اقتصادي في أوائل الثمانينيات، وأزمة بداية التسعينيات، وأزمة الفترة القريبة الماضية)، ودراسة الطريقة التي جرى بها هذا التقاسم في فرنسا في كل من الحالات الثلاث:

١ - أزمة السبعينيات وبداية الثمانينيات. تتميز هذه الفترة بالنتائج المباشرة وغير المباشرة للارتفاعات المتتالية لسعر البترول (وقد مس هذا السعر في أحد الأوقات حد الستين دولاراً البرميل مزيج برنت). ولا تتوفر البيانات الإحصائية في حالة فرنسا، إلا بالنسبة للصدمة البترولية الثانية. ويدل تحليل هذه البيانات أن الصدمة أثرت بشدة (وبشكل مستمر) على أرباح الشركات واستثماراتها، وذلك بسبب عدم القدرة على وقف ارتفاع الأجور الحقيقية في وقت الصدمة. وكانت القوة التفاوضية للأجراء قوية بشكل سمح حتى بارتفاع سريع في الأجور الاسمية في أوائل الثمانينيات. ولكن العمالة - وبعدها الطلب العائلي - تحملت النتائج بعد ذلك. وفي الوقت ذاته ارتفعت تكاليف أداء الخدمات العامة، وبالتالي ارتفعت النفقات العامة.

٢ - أزمة بداية التسعينيات. وكانت تعود أساساً في بلدان أوروبا بصفة عامة لارتفاع نسبة الفائدة، المصاحبة لتوحيد ألمانيا، وأزمة النظام النقدي الأوروبي. وفي حالة فرنسا انخفضت الأجور الفعلية، والدخول المعالية للعائلات بشكل كبير ابتداءً من عامي ١٩٩٠ و١٩٩١، وزادت البطالة. ولم تتأثر أرباح الشركات كثيراً، وارتفع عجز ميزانية الدولة كثيراً من ١٩٩١ إلى ١٩٩٣.

٣ - الأزمة القريبة (٢٠٠١-٢٠٠٤). وهي تعود - كما نعلم - لزيادة مديونية الشركات، وانهايار أسعار الأسهم في البورصة، خاصة لشركات التكنولوجيا، وكذلك - خاصة ابتداءً من عام ٢٠٠٢ - لارتفاع أسعار المواد الخام. وقد خفت آثار الأزمة، في جميع البلدان - بزيادة عجز الميزانيات، ورسم سياسات اقتصادية شديدة التوسع، سمحت بزيادة مديونية العائلات. وفي فرنسا حدث تراجع كبير في الأجور الحقيقية، وفي الدخول الحقيقية للعائلات، مع ارتفاع

أرباح الشركات ابتداءً من عام ٢٠٠٣، مصحوباً بارتفاع كبير في الإنتاجية مقارنة بارتفاع الأجور، وحدث ذلك في بقية البلدان الخمسة الكبار. وبالتالي حدث ثبات كبير في نصيب الأجور في تكلفة الوحدة. أما عجز الميزانية العامة، فقد ارتفع كثيراً، في حين انخفضت بشكل كبير الحاجة لتمويل الشركات ابتداءً من أوائل عام ٢٠٠١.

النتيجة الأولى: في فرنسا، تحملت نتائج الصدمة البترولية الأولى كل من الشركات والدولة.

النتيجة الثانية: في فرنسا، تحملت نتائج الارتفاع الكبير لمعدل الفائدة في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات كل من الدولة والعائلات.

النتيجة الثالثة: في فرنسا، تحملت نتائج أزمة فقاعة الإنترنت (وحدث نفس الشيء في ألمانيا واليابان) كل من الدولة والعائلات. وبالعكس، تحسن موقف الشركات كثيراً بسبب التشويه الذي أصاب تقاسم الدخل (وحدث الشيء نفسه في الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا). وما يثير الانتباه بالمقارنة بالحالات السابقة، هو عدم تحمل الشركات أية أعباء بسبب الأزمة.

حرمان العاملين بالأجر من مكاسب ارتفاع الإنتاجية

عندما يجري النقاش مع مديري الشركات حول قضية الأجور، يؤكد أغلبهم على ضرورة تخفيض تكاليف الأجور حتى يستعيدوا قدرتهم التنافسية في مواجهة البلدان البازغة، وإلا يضطرون إلى تخفيض العمالة في المصانع، أو الانتجاع لنقل المصانع، الأمر الذي يثير حفيظة الكثيرين. أي بعبارة أخرى يقولون للعاملين لديهم: لا تكونوا «طماعين» أكثر من اللازم في موضوع الأجور، وإلا تشاركون في مسئولية الخطط الاجتماعية، وعمليات نقل المصانع التي سنضطر إليها... ولا يثير أحد هذه الفكرة على المستوى الاقتصادي الكلي، ولكن من المفيد أن نواجهها بثلاث حقائق مثيرة للتساؤل:

أولاً: نلاحظ أن البلدان التي تكتسب أجزاء من أسواق البلدان البازغة، هي تلك التي ترتفع فيها أجور العمالة، وذات العملات القوية، كما في حالة اليابان وألمانيا.

وهما بلدان قدرتهما التنافسية بالنسبة للسعر ضعيفة، والمعدل الفعلي لعمليتهما مرتفع، ومتوسط الأجر الفردي يزيد عن مثيله في بقية البلدان المتقدمة (في حالة اليابان). وفي الواقع، يعود نجاحهما في المنافسة لتخصصهما الصناعي، حيث حققا فائضاً تجارياً كبيراً في المعدات الصناعية ووسائل النقل في عام ٢٠٠٣. وقد حققت ألمانيا فائضاً في الميزان التجاري لمعدات المصانع ووسائل النقل يقدر بنسبة ٩, ٧٪ من الناتج المحلي الإجمالي، وحققت اليابان نسبة ٦٪ منه. وفي المقابل بلغ هذا الفائض في فرنسا نسبة ٣, ١٪ من الناتج المحلي الإجمالي، أما الولايات المتحدة فحققت عجزاً مقداره ٦, ١٪ من الناتج المحلي الإجمالي في هذا المجال. وهذا يدل على أن نوعية التخصص الدولي (وبالتالي أوضاع البحوث والتطوير في بلدان مثل بلادنا) يبدو أكثر فاعلية من المنافسة السعرية بالنسبة للتصدير للبلدان البازغة.

ثانياً: إذا حدث تعارض بين حدة منافسة البلدان البازغة (والتي تفرض خفض أسعار البيع في البلدان الكبرى في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية)، ومستوى الأجور، لكان من المتوقع انخفاض الأرباح، ولكن الملاحظ بالعكس أن الأرباح تزداد بسبب ازدياد الفارق بين ارتفاع الإنتاجية، والمستوى الفعلي للأحور، وذلك على مستوى الاقتصاد بصفة عامة، وكذلك على مستوى الصناعة (فيما عدا الولايات المتحدة)

وأخيراً: لا يقتصر الأمر على عدم حصول الأجراء على نصيب من مكاسب ارتفاع الإنتاجية، وإنما لا تستخدم الأرباح الزائدة بسبب هذا الارتفاع في زيادة الاستثمارات إلا بدرجة ضئيلة، ويُدخر أغلبها، أو يوزع على حملة الأسهم (الذين يدخرونها في أغلب الأحوال، خاصة في أوروبا).

وعلى ذلك، سيكون من الأكثر فائدة أن ينال الأجراء جزءاً من مكاسب ارتفاع الإنتاجية في البلدان التي يرتفع فيها معدل استثمار الشركات، وحيث تسمح الأرباح بهذا الاستثمار (وهي الولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، واليابان، وألمانيا، وقريباً فرنسا). وفي الوقت الحالي، لا يحدث هذا إلا في المملكة المتحدة.

وإذا لم ترفع زيادة الأرباح من الطلب، فإنها لن تحفز على زيادة الاستثمار. ولكن قبل السير في المناقشة، يحسن أن نحدد أنه لا توجد بصفة مطلقة نسبة مفضلة لتقاسم

الدخل . فهناك فترات يكون فيها تشويه هذه القسمة لصالح الأرباح مفيداً . ففي فترة السبعينيات على سبيل المثال أثرت الصدمة البترولية بشكل خطير على ميزانيات الشركات ، مما جعل من الضروري بعدها أن يحدث تشويه القسمة لصالح الأرباح حتى يمكن الحفاظ على الاستثمارات ، بل وحماية بعض الشركات من الإفلاس . كذلك يتوقف الأمر على كيفية استخدام الشركات لأرباحها ، فلا يمكن المقارنة بين الأوضاع الحالية حيث تقوم الشركات بتوزيع الجزء الأكبر على حاملي الأسهم ، والحالات الأخرى التي تستخدم أرباحها للاستثمار ، كما كان الحال في نهاية التسعينيات .

والملاحظ أنه منذ العام ٢٠٠٠ ، لا تستثمر الأرباح الإضافية ، بل إن معدل الاستثمار قد انخفض بشكل ملموس ، سواء في الولايات المتحدة ، أو ألمانيا ، أو فرنسا . وقد حقق في عام ٢٠٠٠ قيمة عليا بلغت ١٣٪ من الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة ، وبلغت ١٢,٥٪ في ألمانيا ، و ١١,٥٪ في فرنسا ، ولكنها ظاهرة لم تتكرر . ففي عام ٢٠٠٤ ، تجاوزت هذه النسبة بالكاد ١٠٪ في البلدان الثلاثة ، بعد عامين من محاولات التخلص من الديون بعد انفجار بالونة الإنترنت . وهذا يفسر المعدل المرتفع للتمويل الذاتي^(٣) والذي فاق نسبة ١٠٠٪ في الولايات المتحدة ، وألمانيا ، والمملكة المتحدة ، واليابان (وفي حدود ٨٥٪ في فرنسا) . ونلاحظ زيادة معدلات التمويل الذاتي عما كانت عليه عند استعادة العافية الاقتصادية في بداية أعوام التسعينيات .

وهكذا فارتفع نصيب الأرباح من الدخل لا يفيد العرض لأنه لا يحفز الاستثمار ، كما يضر بالطلب ، لأنه ينتج من تخفيض الأجور ، خاصة في أوروبا واليابان . وفي جميع هذه البلدان حدث ركود في مجموع الأجور الحقيقية التي تلقاها العائلات ، بل إنها انخفضت (في ألمانيا) . وهكذا يسير فخ النمو الضعيف قُدماً .

فماذا سيحدث إذا ما استمر هذا التغير في موقف الشركات ، واستمر هذا التشويه في القسمة لصالح الأرباح ، ومعه الجري وراء الربحية المرتفعة جداً ، ومعدل للتمويل

(٣) يعبر التمويل الذاتي عن قدرة الشركات على تمويل استثماراتها دون الحاجة إلى رءوس أموال من مصادر أخرى . وهذا يعني قدرة الشركة على تدبير سيولة لتمويل التشغيل والتنمية . وهي تساوي النتائج المحققة قبل المخصصات والاستهلاكات والاحتياطيات ، ولكن بعد الضرائب .

الذاتي يفوق مائة بالمائة؟ ألا يؤدي هذا على المستوى الاقتصادي الكلي وقفًا دائماً للنمو؟

إن عدم توزيع مكاسب ارتفاع الإنتاجية على الأجراء، وعدم إعادة استثمار الأرباح، وإنما توزيعها على المساهمين أو الاحتفاظ بها على شكل سيولة، معناه فرض نوع من الادخار في شكل نقدي. وبعبارة أخرى، إذا ما حافظت الشركات على معدل أداء عال لمواردها الذاتية، فإن معدل أداء الادخار يهبط في المقابل، لأن جزءاً كبيراً منه يتحول إلى سيولة، أو إلى استثمار مالي (سندات حكومية أو عقارات . . .). لا رأسمال منتج يخلق النمو، وفرص عمل جديدة. وهذا أمر يدعو للقلق سواء على المستوى الاقتصادي الكلي أو الجزئي، فهو يعني تجميد جزء من طاقة النمو المستقبلية لدينا.

ولكن المستثمرين - وخاصة الأمريكيين والإنجليز - يبدوون راضين عن هذه الأوضاع. فهم يفضلون، مثلهم مثل أغلب الفاعلين في السوق - ربحية أعلى بطبيعتها، وأقل مستوى ممكن لمخاطر الخسارة، وبالتالي معدل للاستدانة/الموارد الذاتية منخفض بقدر الإمكان. وهم يبررون هذا المطلب كذلك بالحاجة إلى درجة أكبر من الأمان، ولذلك ينظرون بعين الرضا لامتناع الشركات عن استثمار أرباحها كييفما اتفق، ويذكرون بأنهم قد تعلموا درس الضربة التي حدثت في عام ١٩٩٠، ويتجنبون الاندفاع نحو مشاريع ذات مخاطرة، أو عمليات اندماج/ استحواذ ذات تكلفة مبالغ فيها. وباختصار، إن الشركات قد توقفت عن المخاطر الشديدة، وصارت تركز على عملها الأساسي. وفي الواقع، هذا لا يمنع من المبادرة بمخاطر مستترة لإرضاء المستثمرين، ولكن هؤلاء يفضلون في واقع الأمر التفاوضي عن رؤية هذه المخاطر.

والنتيجة أن فائض الربح يعبأ لمتابعة سياسة خفض الديون (في الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا، وفرنسا) ولزيادة الأصول المالية للشركات (في جميع بلدان الخمسة الكبار ما عدا فرنسا) وخاصة النقدية (وهذا يبرز خاصة في اليابان حيث تجاوزت الأصول النقدية للشركات غير المالية ٢٠٠٠ مليار دولار)، أو لإعادة شراء أسهم الشركة (في فرنسا، والولايات المتحدة، واليابان)، أو لتوزيع أرباح متزايدة للأسهم. وفي الواقع، إذا لم يجبر استثمار أرباح الشركات، فإنه لا يمكن الاحتفاظ بالسيولة

الناجمة عنها في ميزانية الشركات، بل لا بد من «التخلص» منها. لأن الاحتفاظ بالموارد الذاتية على شكل سيولة (أي نقود) يقلل بالطبع من ربحية هذه الموارد الذاتية^(٤) ولذلك فلا بد من توزيعها فوراً على حملة الأسهم.

لرأس ماليتها بدون مشروع استثماري

محكوم عليها بتدمير الذات

ولا مانع من تحليل الأمر بشكل مختلف، حيث نلاحظ أن هذه الخفة في شأن الاستثمارات تضر بشكل خاص ببلدان أوروبا العجوز (في القارة). فعلى الرغم من بعض التحسن في الإنتاجية، فإنها متأخرة في الاستثمار في التكنولوجيات الحديثة بالنسبة للولايات المتحدة، وحتى بالنسبة للمملكة المتحدة واليابان. فقد استثمرت الولايات المتحدة (وبدرجة أقل المملكة المتحدة) بشكل كبير في التكنولوجيات الحديثة، في النصف الثاني من أعوام التسعينيات، وذلك بأكثر بشكل واضح من اليابان ودول أوروبا القارية.

مثلت الاستثمارات في تكنولوجيات المعلومات الحديثة في الولايات المتحدة في عام ٢٠٠٠ ما يقرب من نصف (بالحجم، أخذاً في الاعتبار انخفاض أسعار هذه المعدات) الاستثمارات، وما يزيد عن ٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي، وهو ما يساوي ٥٠٠ مليار دولار. والأرقام المناظرة في حالة الاتحاد الأوروبي هي ٢٨٪ من الاستثمارات، و٢,٩٪ من الناتج المحلي الإجمالي، والفرق واضح. وبمقياس الناتج المحلي الإجمالي، نجد أن مجموع الاستثمار في معدات المعلوماتية في الولايات المتحدة (١٢٪) ضعف مثيله في الاتحاد الأوروبي (٥ إلى ٦٪). وفي أمريكا ٧٤٪ من الشركات الثلاثمائة الأولى على مستوى العالم في قطاع تكنولوجيا المعلومات، و٤٦٪ من الثلاثمائة شركة الأولى في تخصيص الأموال لأعمال البحث والتطوير. ومجموع صادرات الاتحاد الأوروبي من منتجات التكنولوجيا العالية يقل عن مثيلتها في الولايات المتحدة،

(٤) لأنه في حساب العائد على الاستثمار، وهو التعبير عن النسبة بين الأرباح والموارد الذاتية (انظر الفصل الرابع) ترتفع قيمة المقام في حالة الاحتفاظ بالأرباح غير المعاد استثمارها في الميزانية بدلاً من توزيعها.

وكذلك الحال بالنسبة لإنتاج المعدات ذات التقنية العالية (هاي تيك)، سواء بالنسبة للقيمة المضافة أو عدد العاملين بالقطاع.

وصار من المسلّم به منذ فترة طويلة أنه على أوروبا أن تتقدم بسرعة في مجال اقتصاديات المعلومات إذا كان لها أن تواجه التحدي في هذا المجال من آسيا والولايات المتحدة. وأن عليها أن تناضل للحصول على التكنولوجيات الحاسمة (cutting edge) التي تسمح لها بالتقدم، والمحافظة على تقدمها بالنسبة للآخرين. وعلى ذلك يُرجى أن تعوض الدول الأوروبية - وفي مقدمتها فرنسا - تأخرها في هذا المجال. ويلاحظ أنه على الرغم من عملية لشبونة التي أقرها الأوروبيون في عام ٢٠٠٠، في أيام فقاعة الإنترنت الكبرى، فما زلنا بعيدين عن ذلك^(٥). بل يمكن القول إن هذه الخطة الطموحة لإصلاح الاقتصاد الأوروبي قد فشلت في تحقيق أهدافها الرئيسية، وخاصة على جبهة البحث، وضمنان التحديث الصناعي^(٦). وفيما يتعلق بالبحث والتطوير، هناك بلدان فقط في أوروبا (فنلندا والسويد) يخصصان ٣٪ من الناتج المحلي الإجمالي للبحث والتطوير (العام والخاص). وهو الهدف الذي حددته عملية لشبونة مع مقدم عام ٢٠١٠.

ولهذا فإنه من غير الدقيق - بل والمحبط - الادعاء بأنه لا يوجد «مخرج» لبلد مثل فرنسا للتغلب على هذا الوضع إلا «بالهروب إلى الأسفل»، أي بالضغط على التكاليف، والأجور، أي بالاستمرار في تشويه علاقة قسمة الدخول. وفي هذا المجال، من المفيد مقارنة الأوضاع بين إيطاليا وفرنسا، وهما بلدان يبدوان للوهلة الأولى متشابهين. فكل من البلدين يفقد الأرض على مستوى السوق الداخلي^(٧)، وذلك بصفة خاصة لحساب البلدان البازغة. وتحقق التجارة الخارجية في البلدين إضافة سلبية للنمو، وخاصة عند المقارنة مع ألمانيا، ففي حين تتبع صادرات هذه الأخيرة

(٥) اتخذ قرار في قمة انعقدت في عاصمة البرتغال للدول الخمس عشرة. في عام ٢٠٠٠. بتحديد مهلة عشرة أعوام - بمقتضى برنامج تفصيلي بالأرقام - للحاق بالولايات المتحدة. والتحول إلى «القوة الأكثر تنافسية، والأكثر دينامية، في العالم في مجال المعلوماتية».

(٦) للمزيد من التفاصيل، انظر التقسيم الأخير لعملية لشبونة من جانب مجمع الآراء في لندن (مركز الإصلاح الأوروبي، وعنوانه على الإنترنت: www.cer.org.uk)

(٧) في خلال عشر سنوات، بين ١٩٩٤ و٢٠٠٤، تغيرت نسبة الاستيراد/الطلب الداخلي في إيطاليا من ٢١,٥٪ إلى ٢٨٪، وفي فرنسا من ٢٠٪ إلى حوالي ٣٠٪.

الاتجاهات العالمية، فإن الوضع في فرنسا بعيد عن ذلك، وهو أبعد أكثر في حالة إيطاليا. وأخيراً نلاحظ تراجع الوضع مع الخارج بالنسبة للبلدين، وخاصة بالنسبة للسوق الأوروبية (في حين حققت ألمانيا في عام ٢٠٠٤ فائضاً مقداره ١٥٥ ملياراً من اليورو). وللدقة، نلاحظ أن الميزان التجاري في قطاع الزراعة والغذاء يحقق فائضاً صغيراً في حالة فرنسا، وعجزاً كبيراً في حالة إيطاليا، أما قطاع السلع الوسيطة ففيه عجز للبلدين، أما تخلف البلدين عن ألمانيا في قطاع المعدات الثقيلة والنقل فلافت للنظر. ولكن هذا التماثل بين البلدين ظاهري فقط، فهو يخفي أن أسباب تدهور التجارة الخارجية للبلدين مختلفة تماماً.

وتفسر النتائج السيئة للتصدير في حالة إيطاليا بالارتفاع الكبير في تكلفة الأجور (بالمقارنة بألمانيا، وحتى ببقية بلدان منطقة اليورو)^(٨) ويرجع هذا لاستمرار ارتفاع الأجور الذي استمر كما كان سائراً قبل خلق اليورو، وخاصة لعدم تحقيق أية تحسينات في الإنتاجية، الأمر الذي يختلف عما حدث في ألمانيا وفرنسا^(٩). إذن مشكلة إيطاليا واضحة نسبياً، فالأمر يتعلق بمشكلة اقتصادية على المستوى الكلي، وهي تدهور مزمن للتنافسية في الصناعة، وهو تدهور لم يعد من الممكن تصحيحه بإجراءات خفض العملة [بسبب أن العملة الموحدة اليورو لا يتحكم فيها أي بلد بمفرده - المترجم].

أما في حالة فرنسا، فلا يمكن تفسير فقدان أسواق التصدير بتدهور التنافسية على مستوى الأسعار. وعندما نقارن التوزيع الجغرافي، أو التركيب النوعي للمنتجات المصدرة، بين فرنسا وألمانيا، لا تفسر الاختلافات (وأهمها تقدم ألمانيا في اتجاه البلدان البازغة في شرق أوروبا وآسيا) حجم التباين. فمشكلة فرنسا مختلفة، فتجارتها الخارجية تتدهور عملياً بالنسبة لجميع مناطق العالم، وجميع البلدان. كذلك ينكمش نصيبها من السوق بالنسبة لألمانيا فيما عدا المنتجات الزراعية. وهذا يؤكد أن جذور «المرض الفرنسي» ترجع إلى المستوى الاقتصادي الجزئي.

(٨) باعتبار متوسط أجر العامل في الصناعة الإيطالية ١٠٠ في الربع الأول من عام ١٩٩٤، نجد هذا الرقم قد ارتفع بعد عشر سنوات إلى ١٢٢ (مع بقائه عند الرقم ١٠٠ لمجموع منطقة اليورو، و٩٠ لألمانيا، و٨٨ لفرنسا).

(٩) باتخاذ رقم الأساس ١٠٠ للتعبير عن الإنتاجية في الربع الأول من عام ١٩٩٤، تجاوز هذا الرقم بالكاد ١١٠ بعد عشر سنوات في إيطاليا (بالمقارنة بالرقم ١٥٠ في فرنسا، و١٤٠ في ألمانيا، و١٣٥ في مجموع بلدان منطقة اليورو)

والفارق الكبير بين قيمة الصادرات الفرنسية والألمانية في جميع القطاعات - باستثناء المنتجات الزراعية - يوحي بأن النوعية الأفضل - وتقديمها مجمعة - هو الذي يسمح ببيعها بأسعار أعلى بشكل واضح. إذن فنوعية المنتجات هي السبب، وهي ترجع كذلك للجهد الأكبر في مجال البحث والتطوير في ألمانيا. ولنأخذ رقماً واحداً للتعبير عن ذلك: ففي عام ٢٠٠١ - وهو الأحدث في هذا المجال - كان رقم «عائلات براءات الاختراع» - أي مجموع براءات الاختراع المسجلة في أوروبا، والولايات المتحدة، واليابان معاً - بلغ ٦٩,٤ لكل مليون من عدد السكان في ألمانيا، في حين بلغ ذلك الرقم ٣٧,١ في فرنسا، و١٣,٧ في إيطاليا^(١٠). وأخيراً، نلاحظ أن الشركات الألمانية تحافظ على تنافسية متوسط أجر الفرد في الصناعة بالالتجاء بنسبة أكبر إلى التشغيل في الخارج (أي تأدية بعض أجزاء عملية التصنيع في الخارج مثل المعلوماتية والخدمات الإدارية)، وميزة هذا الأسلوب هي أن جودة المنتجات لا تتدهور بسببه، وبالتالي لا تنخفض القدرة التنافسية. وبصفة عامة، يمكن تفسير ضعف الأداء التصديري لفرنسا - خاصة بالمقارنة بألمانيا - بانخفاض جودة المنتجات، وضعف جهود التحديث، وعدم الاستفادة من التشغيل في الخارج بدرجة كافية.

والدرس الذي نستخلصه من هذه المقارنة يعطي بعض الأمل لفرنسا. أما إيطاليا التي تعاني من «مرض على المستوى الاقتصادي الكلي» فلا تستطيع في الواقع، أن تعالج الوضع بالتعديل من أسفل (أي بضغط الأجور، أو رفع الإنتاجية في الصناعة) لاستعادة القدرة التنافسية. أما في حالة فرنسا - بالمقابل - فإمكانية «الخروج لأعلى» ما زالت قائمة، بشرط عدم التراخي في العلاج بما يضيع الفرصة. وهذا يعني أن الأمر لا يتطلب من الشركات الفرنسية العمل على خفض العمالة المحلية والأجور (حتى وإن كان الأمر يتطلب ذلك بشكل مؤقت في بعض القطاعات)، وإنما استعادة بعض السوق عن طريق الاستفادة من الربح الناتج من نوعية المنتجات، وتحديثها. ولتحقيق ذلك، من الضروري التعجيل بإعادة الاستثمار في مشروعات تحقق الربحية على المدى الطويل.

(١٠) نقلاً عن: الجدول رقم ٦٥، المؤشرات الرئيسية للعلم والتكنولوجيا لعام ٢٠٠٤، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.

ولنعد لمقولة شهيرة: إذا لم تحقق أرباح اليوم استثمارات الغد، وفُرص العمل بعد غد، فما فائدتها إذن؟ عندما أعلن بيل جيتس في يوليو ٢٠٠٤ أن مايكروسوفت ستوزع على مساهميها ٧٥ ملياراً من الدولارات، منها ٣٢ ملياراً مع ابتداء عام ٢٠٠٥ (أي ما يقرب من الدخل السنوي لبلد مثل أوكرانيا أو فيتنام) لم يهتز السوق كثيراً لهذا الإعلان، بل إن أسعار أسهم مايكروسوفت بدأت تنخفض. فقد اعتقد بعض حملة الأسهم أن هذا القرار معناه أن هذا العبقرى لم تعد لديه أفكار جديدة يستثمرها في شركته في المستقبل، أو على الأقل، أصبح مثل هذا التساؤل على بساط البحث.

وحدث نفس الأثر في مايو ٢٠٠٥ للشركة البريطانية فودافون، والأمريكية IBM، فعلى الرغم من نشر نتائج جيدة (للسنة المنتهية في مارس) فقد أدى الإعلان عن مضاعفة عائد السهم، وإعادة شراء ٥٪ من رأس مال الشركة (٦,٨ مليار يورو) لانخفاض سعر سهم فودافون، عملاق التليفون المحمول بشكل محسوس. وكذلك قابل وول ستريت بفتور خطط عملاق المعلوماتية IBM لإعادة الهيكلة، بتخفيض العمالة بمقدار عشرة إلى ثلاثة عشر ألفاً، أي حوالي ٣ إلى ٤٪ من حجم أعماله العالمية، وخاصة في أوروبا. وهذا يدل على أن بعض المستثمرين صاروا يبدون اهتماماً (أحياناً) بحجم طلبات الشراء أكبر من الاهتمام بالأرباح الزائدة بفضل التخفيضات المتوقعة في التكلفة.

وهؤلاء المستثمرون - وكذلك الفرنسيون الذين يأملون في التعبير عن الثقة في شركاتهم الكبيرة - يحتاجون إلى سماع العبارة الآتية: «سنستخدم جزءاً من أرباحنا في التحضير للمستقبل». وإلا لن نستغرب أن تنخفض الثقة في «المصداقية الاجتماعية للأرباح» (على حد تعبير لوي شفايتزر الرئيس السابق لشركة رينو). والمشكلة لا تكمن في تحقيق الشركات لأرباح كبيرة، وإنما في كيفية استخدامها لتلك الأرباح. إن توزيع الأرباح المضاعفة سنة وراء أخرى، وإعادة شراء أسهم الشركة ليس بالضرورة السبيل لخلق الثروة، كما رأينا. ولسوء الحظ، لا يؤدي الرفع العام المنتظم للأجور لخلق الثروة كذلك، حتى وإن كانت هناك فائدة - تحت بعض الظروف - لرفع القدرة الشرائية للعاملين بأجر.
