الفصل الثالث

رفع القدرة الشرائية، ضروري ولكنه غير كافٍ

لا بد من إعادة القدرة الشرائية للفرنسيين! وقد سيطر الجدل حول هذا الموضوع في فرنسا خلال عام ٢٠٠٥، واقتنع الجميع بمغزى ظاهرة كارفور التي تحدثنا عنها أعلاه. كما اقتنعت أغلبيتهم مثل فيرونيك بيكار وزملائها بأن العولمة تعمل في خدمة أصحاب الأسهم، وبأحقيتهم في المطالبة برفع القدرة الشرائية. وتدل جميع استطلاعات الرأي التي أجريت في عام ٢٠٠٥ بلا استثناء على ذلك. وأغلب السياسات المعلنة ـ سواء من اليمين أو اليسار ـ تدعم هذا المطلب، ابتداءً من نيكولا ساركوزي، الذي بدأ من بيرسي [مقر وزارة المالية الفرنسية] الحملة من أجل خفض الأسعار في ربيع عام ٢٠٠٤، مؤكدًا بذلك الاستنتاج الشائع بأن تجارة التوزيع قد استفادت من عملية الانتقال لاستخدام اليورو لرفع الأسعار، باستخدام، وإساءة استخدام (بالاشتراك مع كبار المنتجين) لنظام إضافة الهوامش المتبقية[١١].

(١١) أي إضافة الفروق الصغيرة عند تحويل الأسعار من الفرنك لليورو للوصول لأقرب رقم صحيح باليورو ـ المترجم.

obeikandl.com

اتفاق «جرينيل» جديد للأجور؟

وتدل النظرة الأولى أن المناضلين من أجل رفع الأجور على حق؛ فهم يقولون: إن تشويه قسمة الدخل لمصلحة الأرباح قد عرقلت بشكل محسوس التقدم في الدخل الحقيقيَ الناتج عن الأجور. وفي تقريره في يونيو ٢٠٠٥ بشأن الأجور في فرنسا، يؤكد المعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية أن القدرة الشرائية «لمتوسط الأجر الفردي» الذي ارتفع خلال السنوات من ١٩٩٨ إلى ٢٠٠١، بنسبة متوسطة قدرها ٢,١٪ في العام، قد تراجع خلال عام ٢٠٠٢ (فبلغ +٢,٠٪)، ثم انخفض في السنة التالية (-٣,٠٪) ليعود للارتفاع ولكن بنسبة ٤,٠٪ فقط في عام ٢٠٠٤، الأمر الذي لا يدعو للابتهاج، خاصة وأن خبراء المعهد يتوقعون تقدمًا طفيفًا للقدرة الشرائية في عام ٢٠٠٥، وفضلاً عن ذلك، ففقدان أي هامش في الميزانية قد وضع حدّا في عام ٢٠٠٥ لسياسة خفض الضريبة على الدخل[١٢]، وهي التي تمثل مع العلاوة الإضافية لتشجيع إيجاد فرص العمل ـ أحد المصادر القليلة لدعم الدخل ـ والتي لا تستفيد منها العائلات الأقل دخلاً المعفاة من هذه الضريبة (وهي تمثل حوالي نصف دافعي الضرائب).

وفي الواقع، فمنذ نهاية عام ٢٠٠٢ لم يمكن المحافظة على معدل الاستهلاك إلا بفضل تراجع كبير في معدل ادخار العائلات، فلكي يحافظ الفرنسيون على مستوى معيشتهم، اضطروا إلى السحب من مدخراتهم، كما لجئوا للمزيد من الاستدانة (مع نهاية الربع الأول من عام ٢٠٠٥، بلغ معدل استدانة العائلات ٦٢٪ من الدخل المتاح). ورغم ذلك، فالاستهلاك آخذ في التراجع، بل إن حجم المبيعات من سلع الاستهلاك الكبير قد انخفض في عام ٢٠٠٤ (-٤,١٪ وفقًا لبيانات المعهد القومي

(١٢) كان الرئيس شيراك قد وعد عند إعادة انتخابه في عام ٢٠٠٢ بتخفيض الضريبة على الدخل بمقدار ٣٠٪ خلال خمس سنوات، بشرط استمرار زيادة متوسط النمو السنوي بنسبة ٣٪ طوال مدة رئاسته. وفي النهاية، يتوقع أن تنخفض الضريبة على الدخل ـ التي تمثل حوالي ٢٣٪ من إيرادات الدولة - بنسبة ٩٪ بين عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٥، أي أكثر قليلاً من ٥ مليار يورو، ولا يتجاوز متوسط زيادة النشاط خلال المدة، ١,٣٪ إلا بقليل. ولا يتجاوز أثر هذه التخفيضات في الضريبة على الدخل على الناتج القومي الإجمالي نسبة ٠,١٢ نقطة في عام ٢٠٠٢، و٠,٠٤ نقطة في عام ٢٠٠٣، و٠,٠٨ نقطة في عام ٢٠٠٤، وبعد وصول وزير الاقتصاد والمالية الجديد «تييري بريتون» إلى مقر منصبه في ربيع عام ٢٠٠٥، بقليل، صرح بأن تخفيضات ضريبة الدخل لن تستمر في عام ٢٠٠٦.

للإحصاء والدراسات الاقتصادية) لأول مرة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. وهذا الاتجاه تأكد خلال النصف الأول من عام ٢٠٠٥، ففي أوائل أغسطس هبط مؤشر معهد الإحصاء الخاص بالروح المعنوية للعائلات لأدنى مستوى بلغه منذ عام ١٩٩٦.

ومن هنا أخذت تروج فكرة أن زيادة الأجور يمكن أن تحفز الاستهلاك، دون الإضرار باستثمار الشركات، حيث إن الأرباح لا يعاد استثمارها في الوقت الحالي. ويكرر الجميع ـ سواء من اليمين أو اليسار ـ أنه لا بد من «اتفاق جرينيل جديد للأجور»[١٣].

وهذا الجدل المتزايد في فرنسا له أسس سياسية، فالقسمة الأفضل للدخول ترفع الروح المعنوية، والكل يعرف الأثر الكبير لارتفاع «الروح المعنوية» على الاقتصاد. وفي رأي الكثيرين من المسئولين فإن الالتجاء للوسائل التي تسمح بقسمة أفضل للدخول يساعد على مقاومة الاتجاه المعادي لليبرالية الذي يبدو أنه يتنامى لدى الرأي العام. ومن هنا جاء الخطاب (الهجومي) من جانب حكومة رافاران، والإجراءات (الأكثر تواضعًا) من حكومة دي فلبان لرفع القدرة الشرائية.

ولهذا الجدل كذلك أسس اقتصادية يجب مناقشتها، ففكرة القسمة «الجيدة» للدخول بين الأرباح والأجور هي فكرة دقيقة ومتطورة في الوقت نفسه. وذلك لأن تحديد العلاقة بين ارتفاع الإنتاجية وارتفاع الأجور الحقيقية ـ إذا ارتفعت الأجور الحقيقية بنسبة ارتفاع الإنتاجية ذاتها يعني ذلك ثبات قسمة الدخول ـ يُدخل في الاعتبار الكثير من الآليات والأهداف المتناقضة في الكثير من الأحوال، والمختلفة حسب قطاع النشاط. ولا مناص من الالتجاء للبراجماتية عند محاولة التوفيق بين التطلع المنطقي لرفع القدرة الشرائية، وتلك التطورات الهيكلية التي تدفع من جانبها إلى خفض الأجور ـ على الأقل ـ في تلك القطاعات الأكثر تعرضًا للمنافسة الدولية، وتلك التي تحتاج إلى عمالة قليلة الخبرة.

وعلينا أن نراجع هذا الموضوع مرة أخرى، فأول هذه التطورات مرتبط دون شك بمنافسة البلدان البازغة. والأرقام تشير بوضوح إلى «الاتجاه التاريخي»، فنصيب

(١٣) أدت «اتفاقات جرينيل» التي وُقعت في ٢٧ مايو ١٩٦٨ إلى رفع الحد الأدنى للأجور بنسبة ٣٥٪، ورفع بقية الأجور لدى القطاع الخاص بنسبة ١٠٪.

البلدان البازغة من الواردات الفرنسية في ازدياد، وخاصة منذ عام ٢٠٠٠ (عند عودة اليورو للارتفاع). وبلغت هذه الواردات في عام ٢٠٠٤ نسبة ٥ , ١٢٪ من إجمالي الواردات، ونسبة ٣٥٪ من الواردات من البلدان خارج الاتحاد الأوروبي. وفي الوقت نفسه يزداد عجز الميزان التجاري الفرنسي مع البلدان البازغة باضطراد. فقد بلغ هذا العجز حوالي ٤٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٤، وهو أكثر من ضعف قيمته قبل عشر سنوات. وبعكس ما يحدث في ألمانيا (حيث يحقق ميزان «معدات الإنتاج والنقل» فائضًا يقدر بحوالي ٢٠٠ مليار دولار)، فالتدهور يمس في فرنسا أغلب القطاعات، والكثير من المنتجات، كما رأينا من قبل.

وبالتالي، فرد فعل الشركات المتأثرة بهذه المنافسة سيكون ـ ولا شك ـ محاولة خفض تكلفة وحدة الأجر، ولن يقتصر ذلك على مجرد ارتفاع الإنتاجية (خاصة وأوروبا لا تستثمر بما فيه الكفاية ـ كما رأينا ـ في التكنولوجيات الحديثة)، ولكنها ستفرض ـ على الأقل في القطاعات الأكثر تعرضًا، خفضًا في وحدة الأجر كذلك. وباختصار، هناك قطاعات لا يُتصور فيها حدوث ارتفاع عام في الأجور، وإلا لتعرضنا لخطر تفاقم عملية نقل المصانع، وبالتالي إلغاء فرص العمل.

والتطور الهيكلي الثاني الذي يجب أخذه في الاعتبار مرتبط مباشرة «بالطبيعة الخاصة» لأغلب بلدان «أوروبا العجوز»، وهي العجز الكبير في العمالة قليلة الخبرة (في مجالات الخدمات، والتوزيع، والبناء، . . . إلخ). فبلدان أوروبا القارية، وبصفة خاصة فرنسا ـ تعاني من عجز في عمالة الخدمات، خاصة في التوزيع والخدمات الشخصية. وفي جميع بلدان منطقة اليورو (باستثناء إسبانيا) لا تكفي فرص العمل الجديدة في القطاعات المحمية من المنافسة الدولية لمحاربة البطالة.

والأسباب التي تُقدم لتفسير هذا «العجز» في فرص العمل صارت شائعة على كل لسان، وهي نقص حركية العمالة، ونقص سرعة دوران العمالة بسبب «الحماية الزائدة» للعمالة[١٤]، ووجود عوائق على الانخراط في الكثير من القطاعات ـ وأولها

(١٤) تحسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في تقرير «فرص العمالة»، مؤشرًا يحدد قوة معايير حماية العمالة الثابتة، يتدرج من صفر إلى ٦، حيث ترتفع التقديرات مع ازدياد قوة الحماية. وفي التقرير الأخير في عام ٢٠٠٢ حصلت فرنسا على تقدير ٣ , ٢، (ألمانيا على ٨ , ٢، والمملكة المتحدة على ٨ , ٠، والولايات المتحدة على ٢ , ٠).

التوزيع[١٥] ـ تحد من إنشاء شركات جديدة، وبالتالي خلق فرص عمل، وعدم كفاية معدل التجاوب (عروض العمل التي لا تجد استجابة)، وفوق كل شيء ارتفاع أجور العمالة غير المدربة.

وفي قطاع الخدمات الشخصية ـ على سبيل المثال ـ يبلغ معدل العمالة (أي عدد العاملين بالنسبة لإجمالي السكان) ٥,٥٪ في فرنسا، في مقابل ٨٪ في الولايات المتحدة. وفي قطاع التوزيع، يبلغ هذا المعدل ٨٪ في فرنسا (مقابل ٢٥,٩٪ في الولايات المتحدة). ولو بلغ معدل العمل في كل من هذين القطاعين مستواه في الولايات المتحدة لارتفع معدل العمالة في فرنسا بمقدار ٣,٨ نقطة، أي ما يعنى ارتفاع العمالة بمقدار ٢,٥ مليونًا! وهو فرق كبير في العدد، ولكن يقابله فقدان الاستقرار الخطير لهذا النوع من العمالة في الولايات المتحدة، الأمر الذي لا يتمشى مع التقاليد الاجتماعية الأوروبية. وهكذا نعود للدائرة الجهنمية: إما العمل غير المستقر ذو الأجر المتدني، وإما البطالة، ويتعين الخلاص منها. وسنعود للموضوع فيما بعد.

يمثل الحد الأدنى للأجر الشهري في فرنسا (١١٧٣ يورو في عام ٢٠٠٤، في مقابل ٥٣٧ يورو في إسبانيا مثلاً) أكثر من ٤٦٪ من متوسط الأجر الشهري، في حين يمثل في الولايات المتحدة ٣٣٪ من متوسط الأجر الشهري (والحد الأدنى هناك ٧٢٧ يورو شهريًا). وعلى الرغم من سياسات تخفيف الأعباء الاجتماعية المتبعة منذ عام ١٩٩٣، فإن ارتفاع أجر الفئات غير المؤهلة في فرنسا ـ وبالمثل في أغلب بلدان أوروبا القارية ـ هو أحد الأسباب الرئيسة للبطالة بين هذه الفئة من العاملين بأجر. وفي عام ٢٠٠٢ ـ وهو العام الأخير الذي تتوفر عنه الإحصاءات ـ بلغ معدل البطالة بين غير حملة المؤهلات في فرنسا ١١,٨٪، في مقابل ١٠,٢٪ في الولايات المتحدة[١٦] والقطاعات التي تقل فيها فرص العمالة (الخدمات الشخصية والتوزيع)، هي تلك التي يعمل بها الكثير من العمال غير المؤهلين بأجور تقترب من الحد الأدنى للأجر. وهي القطاعات ذاتها التي لا يمكن رفع الأجور فيها بصفة عامة، إلا في مقابل المخاطرة بوقف خلق أي فرص عمل فيها بالمرة.

---

(١٥) كذلك ترصد المنظمة ـ في إطار ذات الدراسة ـ القيود في قطاع تجارة التجزئة. وتحصل فرنسا على تقدير ٤,٧، أي تسبق بكثير بقية البلدان (إيطاليا ٣,١، والمملكة المتحدة ٢,٦، وإسبانيا ٢,٥، وألمانيا ١,٣).

(١٦) نقلا عن: منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، تقرير فرص العمالة للعام ٢٠٠٤، الجدول د.

وهذا لا يعني ضرورة خفض أجور هذه الفئات من العاملين، الذين يعانون أصلاً من تدني الأجور، ولكن الأولى هو البحث عن وسائل أخرى لرفع قدرتهم الشرائية تدريجيّا، دون المساس بخلق فرص العمالة في هذه القطاعات.

فوائد وحدود آليات الحفز والمشاركة

وبصفة عامة، فالسؤال المطروح هو: كيف يمكن التوفيق بين ما يبدو غير قابل للتوفيق؟ أولاً، عن طريق تشجيع إعادة توزيع الأرباح على العاملين في القطاعات والشركات ذات الربحية العالية، والتي لا تعاني من منافسة البلدان البازغة. وعلى أي حال فهذا جل ما تستطيع حكومة لا تملك هوامش للمناورة في الميزانية أن تقوم به. وخاصة أنه بالنسبة للقطاع الخاص فالوقت ليس وقت «سياسات الدخول»، حيث إن المفاوضات بشأن الأجور صارت لا مركزية بدرجة كبيرة (على مستوى الشركة، بل الفرع، أو وحدة الإنتاج)، وبذلك تأخذ في الحسبان الظروف المحلية، ولكنها لا تتضمن آليات «الربط مع أوضاع الاقتصاد الكلي»، وتتوقف بالدرجة الأولى على القدرة التفاوضية للعاملين.

ثم هناك بقية الإجراءات الدافعة لتنشيط الاستهلاك دون المساس بالأجور، مثل آليات الحفز، وغيرها من خطط الادخار من الأجور (انظر البرواز). ونظرًا لأن ما يصدم حقيقة هو التناقض بين ما يُعلن من أرباح قياسية، والزيادات المتواضعة في الأجور، فلماذا لا تُستخدم الآليات القائمة بشأن «المشاركة في نتائج الشركة» لإعادة توزيع جزء من الأرباح على العاملين؟

وبداية من أول القرن الجديد، عملت الحكومات المتعاقبة في فرنسا ما في وسعها لتسييل المبالغ التي يساهم بها العاملون بالأجر تحت بند المشاركة، مع تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة على تطوير أنظمة للحفز. وجميعها مبادرات ترفع من «الروح المعنوية» من ناحية المبدأ، ولكنها قليلة الأثر من الناحية الاقتصادية. وفي الواقع، لا يستفيد من اتفاقات الحفز إلا أقل من واحد من عشرة من العاملين. أما برامج الادخار للشركات، فلم يشارك فيها سوى ٣١٪ من العاملين بالأجر الفرنسيين (في القطاع الخاص) في عام ٢٠٠٢، وكانت مشاركة ٢٢٪ فقط منهم ذات جدوى (أي ٣,٤ ملايين من الأفراد)، وبلغ متوسط ادخار الفرد منهم ١١٤٠٠ يورو في ٣١ ديسمبر

٢٠٠٢ . وفضلاً عن ذلك، فالمستفيد الأكبر من هذه البرامج هم أصحاب الأجور المرتفعة، فقد كان ٤٢٪ ممن ادخروا في هذه البرامج ممن يتقاضون أكثر من ٣٠ ألف يورو سنويًا . وفي المقابل، لم يشارك سوى ٥,٥٪ من العائلات التي يقل دخلها عن ١٥ ألف يورو في برامج الادخار هذه[١٧] .

المشاركة، والحفز، وبرامج ادخار الشركات

يوجد في فرنسا عدد من الآليات التي تسمح للعاملين بالأجر أن يحصلوا على إيراد إضافي يتوقف على النتائج الاقتصادية لشركاتهم، وهي :

- **مشاركة العاملين في نتائج الشركة :** وهي إجبارية في الشركات التي يعمل بها أكثر من ٥٠ عاملاً، ويمكن تنظيمها في الشركات الأقل حجمًا كذلك . وهي تسمح بإعادة توزيع نسبة معينة من الأرباح على كل العاملين، وفقًا للنظام المتفق عليه بشكل جماعي . ولا تدفع هذه المبالغ فورًا، وإنما تجمد لبعض الوقت (نظريًا لمدة خمس سنوات)، حتى يمكن للشركة استثمار هذه المبالغ في نشاط منتج . وتودع هذه المبالغ في صندوق مشترك للاستثمار، أو تودع في «برنامج ادخار الشركة» .

- **نظام ادخار الشركة :** وهو نظام للادخار الجماعي يسمح للعاملين بأجر بتكوين محفظة من الأوراق المالية . وتدير الشركة هذه المحفظة، ويمكن لها دفع المدخرات الاختيارية للعمال في الوقت المناسب . وعادة ما تجمد هذه المدخرات لمدة خمس سنوات كما في حالة نظم المشاركة، ولكن يمكن صرفها قبل تلك المدة في ظل بعض الشروط، أو طبقًا لتشريع خاص (مثل قانون ساركوزي) .

- **حفز العاملين للارتباط بنتائج الشركة :** وتدفع هذه المبالغ مباشرة، إلا إذا فضل العامل أن يودعها في برنامج ادخار الشركة .

(١٧) وقد أكد تحقيق المعهد القومي للإحصاء والدراسات الاقتصادية بشأن أوضاع العائلات في عام ٢٠٠٢ هذه المستويات بصفة عامة . وأكد التقرير أن ٣,٨٪ فقط من أصحاب الدخول التي تقل عن ٣٠٠٠ يورو شاركوا في برنامج الادخار عن طريق الشركة، في مقابل ٤٦,٨٪ لمن يملكون دخلاً إجماليًا يتجاوز ١٠٥ ألف يورو .

ـ **وأخيرًا، يوفر قانون ١٩ فبراير ٢٠٠١ بشأن الادخار** للعاملين أنظمة الحفز، والادخار المرتبط بالأجر. وتفيد بعض الدراسات المتعلقة بالموضوع أنه بنهاية عام ٢٠٠٢ كان ٥٢٪ من العاملين في القطاع التجاري مرتبطين بهذا النوع من المشاركة المالية.

والنتيجة واضحة من تلقاء ذاتها، فحتى عند بذل أقصى الضغط (كما فعل نيكولا ساركوزي عند تقلده مهام وزارة الاقتصاد والمالية في عام ٢٠٠٤) فإن أثر إعادة توزيع الأرباح عن طريق آليات الحفز والمشاركة ـ على الاستهلاك، وبالتالي على النمو ـ صغير بالضرورة، ويصعب تقديره. وفي عام ٢٠٠٤، قدم النائب ورئيس الوزراء السابق إدوار بلادور تعديلاً لميزانية عام ٢٠٠٥، يتخذ بمقتضاه إجراءين لخلق آلية جديدة لتوزيع أسهم مجانية، وزيادة المنح التي تقدمها الشركة لنظام الادخار على شكل أسهم ـ وهما إجراءان مشكوك في فاعليتهما. وعند توليه وزارة الاقتصاد والمالية في مارس ٢٠٠٥، أعلن تييري بريتون هو الآخر عدة إجراءات بشأن الحفز والمشاركة. ولم تكن تعني «مهرجان» المشاركة، وإنما كانت مجرد تعديلات في الخطط القائمة، وإن كانت ربما تحقق بعض التحسن في قسمة توزيع الدخول، كما قد تحسن من نظرة أصحاب الأجور لهذه الإجراءات. وهو أمر ليس باليسير، ولكنه يقصر كثيرًا عن المطلوب لمواجهة التحديات الراهنة.

من أجل ضريبة سلبية على الطريقة الفرنسية

أما بخصوص العمالة غير المؤهلة على وجه الخصوص، فيمكن معالجتها هي الأخرى، في اتجاه يدعم القدرة الشرائية، ويساعد على إيجاد فرص العمل، وذلك بالاستخدام الواسع لنظام الضريبة السلبية. وفي هذا المجال، تعتبر خبرة «الخفض الضريبي المستحق» المطبقة في الولايات المتحدة مثالاً يستحق التنويه. وهناك ٥٠ مليونًا من الأمريكيين يحصلون على هذا الخفض، بما يحقق لهم إيرادًا إضافيًا يبلغ ٣٥ مليارًا من الدولارات. وطبقًا لقواعد استحقاق هذا الخفض (انظر البرواز)، يحقق ما قد يصل حده الأقصى إلى ٤٠٪ من الدخل، وهذا يعني أن يصل حد الضريبة لأدنى الدخول إلى -٨,٢٥٪ (-٤٠٪ +٢,١٤٪ قيمة ضرائب الدخل الأخرى).

كيف يطبق «نظام الخفض الضريبي المستحق» في الولايات المتحدة؟ نشأ هذا النظام كنتيجة للنقاش الذي دار في أواخر الستينيات، وأوائل السبعينيات في الولايات المتحدة حول ضريبة الدخل السلبية، كوسيلة لمحاربة الفقر، دون الدخول في متاهات أنظمة الحد الأدنى للدخل (وهي آثار ضد الحافز، أي ذات حفز سلبي)؛ لأن الحصول عليها مرتبط بالقيام بالعمل فعلاً.

وهو عبارة عن رصيد على ضريبة الدخل تدفعه الحكومة الفيدرالية للأفراد أو العائلات التي تعمل ولكن دخلها منخفض. وهو يُمنح للأفراد أو العائلات التي تعمل، ويقل دخلها عن:

- ١١٤٩٠ دولارًا (١٢٤٩٠ دولارًا للأزواج الذين يقدمون إقرارًا ضريبيًا مشتركًا) ولا يعولون أطفالاً.

- ٣٠٣٣٨ دولارًا (٣١٣٣٨ دولارًا للأزواج الذين يقدمون إقرارًا ضريبيًا مشتركًا) ويعولون طفلاً واحدًا.

- ٣٤٤٥٨دولارًا (٣٥٤٥٨ دولارًا للأزواج الذين يقدمون إقرارًا ضريبيًا واحدًا) ويعولون أكثر من طفل.

وللاستفادة من هذا الرصيد الضريبي، يجب أن يكون للشخص عمل حقيقي (أي ليس من أعمال المساعدة الاجتماعية، أو التدريب)، وأن تقل مساهماته في الاستثمارات المالية عن ٢٦٥٠ دولارًا، وأن يقدم إقرارًا عن دخله، حتى لو كان أقل من الحد الأدنى الواجب الإبلاغ عنه. فإذا زاد هذا الرصيد عن الضريبة المستحقة جاز صرف الفرق لدافعي الضرائب المستحقين بناء على طلبهم.

ولا يؤثر هذه الخفض الضريبي على بعض الخدمات الاجتماعية، فدفع هذا الرصيد الضريبي لا يحرم المستفيد من الخدمات التالية: التأمين الصحي (مديكيد)، ودخل الأمان الإضافي، وكوبونات الغذاء، والمساكن مدعمة الإيجار، وكذلك أغلب المساعدات الطارئة للعائلات المعوزة.

والأثر الرئيس للضريبة السلبية هو رفع دخل العاملين ذوي الدخل المنخفض، وخاصة فقراء العاملين (الذين يرتفع دخلهم بنسبة ٤٠٪). كذلك يساهم في زيادة

عرض العمل للفئات التي قد لا تتقدم لطلب العمل دون وجود هذا الحافز. وفي حالة الولايات المتحدة، ينطبق هذا بصفة خاصة على النساء المعيلات ولهن أطفال، ولكن له كذلك بُعْد سياسي، فالطريقة المحددة لضوابط الحصول على هذه المساعدة (عدم التفرقة تقريبًا بين الزوجين أو الفرد المعيل، وتركيز المساعدة على العائلات التي لها طفلان أو أكثر) تدل على توجيه المساعدة لهذه الفئة بالدرجة الأولى. ولكن من الممكن تخطي هذا القيد بوضع نظام للضريبة السلبية مبني على مستوى الدخل دون الشروط الأخرى.

ويمكن لنظام «الخفض الضريبي المستحق» على الطريقة الفرنسية ـ وبدون الشروط المتعلقة بشكل العائلة أو عدد الأطفال ـ تحقيق الآتي: من جهة، زيادة عرض العمالة غير المؤهلة حتى مع تحديد المستفيد منه في بعض الفئات (أصحاب الدخول الأقل، والعمال الأقل خبرة)، وذلك عن طريق زيادة معدل التجاوب؛ ومن جهة أخرى، الحلول محل ضمان الحد الأدنى للأجر، بهدف زيادة الطلب على العمالة غير المؤهلة، دون تخفيض الدخل الكلي للعمال المعنيين. فتنفيذ نظام الضريبة السلبية يفصل ما بين زيادة دخل هؤلاء العاملين (وهو أمر إيجابي)، وبين زيادة الحد الأدنى للأجر (وهو أمر سلبي). وقد بدأ هذا النظام في فرنسا فعلاً عند وضع نظام «علاوة العمل»[١٨].

ومنذ وضعت حكومة جوسبان هذا النظام في عام ٢٠٠١، وُزع مبلغ ١٣,٦٣ مليار يورو، وُزع منها ٣,٣٧ مليارًا في عام ٢٠٠٥ (أي ٠,٣١٪ من الدخل الإجمالي المتاح). وأيا ما كانت الطريقة التي تحسب بها هذه العلاوة، فإن أثرها على النمو يبقى ضئيلاً (من مستوى ٠,١٥ نقطة) وبتكلفة صافية تصل إلى حوالي المليار يورو. ولكن علاوة العمل لها نتائج خارجية إيجابية، عن طريق حفزها للعودة للعمل أو استمرار النشاط، حيث إنها توزع على أساس الدخل من النشاط ليس إلا. ويجب السير في هذا الاتجاه بشكل أكبر.

(١٨) وضعت حكومة جوسبان نظام «علاوة العمل» في مايو ٢٠٠١، وكان الهدف المعلن للنظام هو «الحفز على العودة للعمل أو النشاط» (قانون ٣٠ مايو ٢٠٠١، المادة ٢٠٠). وهو يعطي رصيدًا ضريبيًا ـ وفقًا لبعض الشروط ـ لجميع الأفراد الذين يحصلون على دخل من العمل يتراوح بين ٠,٣ و ١,٤ من قيمة الحد الأدنى للأجر. وفي سبتمبر ٢٠٠٥، أعادت حكومة فيلبان النظر في قيمة العلاوة، مع التفرقة بين العاملين لكل الوقت أو لبعض الوقت والحاصلين على الحد الأدنى للأجر. فارتفعت العلاوة من ٢,٢٪ من الحد الأدنى في عام ٢٠٠١ إلى ٦,٢٪ للعاملين كل الوقت في عام ٢٠٠٧، وإلى ١١,٥٪ للعاملين لبعض الوقت.

تفعيل المنافسة بهدف خفض الأسعار

وأخيرًا جرى اختبار وسيلة جديدة، وهي محاولة خفض الأسعار. . . فالكل يعلم أن النمو القوي يسير يدًا بيد مع سوق نشط للسلع والخدمات، وهذا يتحقق بكبر حجم السوق، وبتمتعه بحرية الحركة، والشفافية. ومن المعروف أن الأسواق الفرنسية ـ للسلع والخدمات والائتمان ـ لا تتمتع بدرجة كافية من المنافسة، الأمر الذي يضر بالمستهلكين، وكذلك بالشركات التي تأمل في التوسع بفضل قضم «اللقمة الطرية» للأوضاع الاحتكارية، وكذلك العمال. وبفضل نشاط جمعيات المستهلكين وغيرها، لم يعد أحد يجهل أن هناك الكثير الذي يجب فعله لمحاربة الكارتلات الاحتكارية من جميع الأنواع ـ في مجالات الاتصالات، والنقل، والخدمات المالية والبنكية، وشبكات التوزيع الكبرى ـ وكذلك التهرب من القواعد، والعقود المصاغة بذكاء لتكبيل العميل، وذلك بهدف تحرير المنافسة من دكتاتورية الأوضاع الاحتكارية.

وفي تقريره لعام ٢٠٠٥، أبرز «مجلس المنافسة» جميع أنواع الاتفاقات الاحتكارية دون تمييز، بما فيها احتكارات النقل داخل المدن، وشركة «رويال كانين» واتفاقاتها مع موزعي أطعمة الكلاب، وجان كلود ديكو ملك الأثاث في المدن، وهيئة البريد أوSFR (بتهمة استغلال مركزها المسيطر)، وبالطبع فرانس تيليكوم، وذلك لما تقوم به من دعم للمراكز المسيطرة، وإجراءات ربط المستهلكين بها، وفرض عقود الاحتكار مع الموزعين.

وقد صار قطاع الاتصالات ـ وخاصة التليفون المحمول ـ فردوس «أصحاب الريع» الذين يملكون مراكز القوة. ولا يجد تقرير سلطة الرقابة على الاتصالات عن عام ٢٠٠٥ غضاضة في إدانة الاتفاق الضمني بين شركات أورانج، وSFR، وبويجيس تيليكوم للمحافظة على الأسعار المرتفعة للتليفون المحمول. فهذه الشركات تحمل المستهلك مبلغ ١٥ سنتيمًا ثمنًا للرسالة المحمولة التي تتكلف بالضبط ٢,٢ سنتيمات، وتحقق بذلك لكل من الشركاء الثلاثة هامشًا يتجاوز ٨٠٪. وتدل بعض الدراسات أن سوق التليفون المحمول في فرنسا هو الأقل منافسة في أوروبا؛ ولذلك لا تنخفض الأسعار فيه منذ خمسة أعوام.

ولا ترضى سلطة الرقابة عن أوضاع «المشغلين الافتراضيين» الذين يستأجرون

الشبكات من الثلاثي المحتكر، ولكنهم يقدمون خدمتهم الخاصة. وفي مايو ٢٠٠٥، لاحظ بول شامسور رئيس سلطة الرقابة على الاتصالات أنه «بالرغم من تعدد «المشغلين الافتراضيين» «إلا أن الهامش الذي تفسحه لهم الشركات الأصلية لا يسمح لهم بتحريك السوق بما فيه الكفاية». وإذا كانت هذه الملاحظات تتخذ الأسلوب «المهذب» إلا أنها تمثل تحذيرًا واضحًا، ففي بداية العام ٢٠٠٥، لاحظت سلطة الرقابة على الاتصالات أن الشركات الثلاث حققت «وضعًا مسيطرًا مشتركًا». وهذا الرأي وافق عليه تقرير الإدارة العامة للمنافسة، والاستهلاك، ومحاربة الغش، الذي نشرته الصحف في نهاية أغسطس ٢٠٠٥، والذي أثبت ـ مستعينًا بالوثائق ـ أن الشركات الثلاث قد أقامت نوعًا من «اتفاق يالطا لتقسيم السوق». وهو وضع لا يسمح بخفض الأسعار. ويُفترض أن مجلس المنافسة سيصدر قراره بشأن هذا التقرير قبل نهاية عام ٢٠٠٥، ومن حقه أن يفرض غرامات تصل إلى ١٠٪ من حجم الأعمال العالمي للشركات المعنية.

ويحتاج رفع القدرة الشرائية ـ مباشرة عن طريق خفض الأسعار، وبطريق غير مباشر بامتصاص البطالة ـ بالضرورة إلى تفعيل المنافسة، والتشدد في تطبيق قواعد الانفتاح في سوق الخدمات (التوزيع، والخدمات الشخصية، والائتمان). وهذا يعني تنشيط قطاع يمكن أن يمتص جزءًا ذا مغزى من النقص في فرص العمل.

جاء في تقرير كامديسو في سبتمبر ٢٠٠٤ بشأن معوقات النمو: «تحت ستار حماية العمالة، أو المستهلكين، أو بعض الصناعات المعرضة للمخاطر، تؤدي بعض القيود غير المناسبة لتدعيم الريع الذي يحصل عليه أولئك الذين احتلوا المراكز الأولى وضد مصالح من لم يحصلوا على تلك المراكز. وهي تعرقل عمليًا الاستثمارات، والمبادرة، والتحديث، والتنوع، ورفع الإنتاجية، كما تدفع لرفع الأسعار، بما فيها أسعار المساكن، والإيجارات. والنتيجة أنها تحد من فرص العمل، وتضر بالمستهلكين. «ويستمر التقرير فيقترح بعض الإجراءات. فلكي يدعم قطاع الخدمات، يدعو بالتحديد لتنمية الخدمات الشخصية، كما يدعو لتدعيم الحريات الثلاث للتجارة (حرية تحديد أيام العمل، وحرية تحديد مواعيد التصفيات، وحرية إقامة المنشآت، وتحديد الأسعار)[١٩].

(١٩) وفي هذا الشأن انظر الفصل السادس من تقرير ميشيل كامديسو المعنون: «تأكيد فاعلية أسواق السلع والخدمات» La Documentation francaise, Paris, Septembre 2004..

وبشأن هذه النقطة الأخيرة، حاولت حكومتا رافاران وفيلبان إصلاح قانون «جالان» الشهير الذي يحكم العلاقة بين الموردين والموزعين. فهذا القانون قد شجع على تضخيم «الهوامش للخلف» التي قد تصل إلى ٤٠٪ من ثمن المنتج، بدلاً من تشجيع المنافسة عن طريق خفض الأسعار[٢٠]. ولكن هذه الزيادة في قيمة الهوامش للموزعين قد أدت بلا شك لزيادة الأسعار للمستهلك. وتدل الدراسات لتقدير تكلفة هذه الزيادات على أنها تسببت في رفع معدل التضخم بنسبة ١,٠٪ إلى ٢,٠٪ في العام، أما الخسارة التي يتحملها المستهلك فنقدر بما بين ٠,٧ و١,٣ مليار يورو في العام. ويعمل إصلاح قانون جالان ـ الذي يمثل حوالي نصف المواد المتضمنة في مشروع القانون بشأن الشركات الصغيرة والمتوسطة ـ ضمن أهداف أخرى على تحديد عتبة جديدة للبيع بالخسارة، وعلى منع اتفاقات التحميل التي تضر بسياسات الأسعار، بل وتهدد الكثير من الشركات الصغيرة والمتوسعة. ولكن الأمور لم تصل لنهايتها بعد، فجماعات أصحاب المصالح (اللوبي) تمارس ضغوطها بشأن هذا الملف.

إذن فهناك ما يمكن عمله على جبهة إعادة قسمة الأرباح، وكذلك جبهة الأسعار والقدرة الشرائية لبعض الفئات المعينة، مع المساعدة في الوقت نفسه على خلق فرص العمل. ولا يجب تجاهل الجوانب المالية، ولا الجوانب النفسية لهذا المجال. ولكن يجب الحذر من القتال في الجبهة الخاطئة، فمنذ نهاية عام ٢٠٠٢، زاد معدل الطلب الداخلي بشكل واضح على معدل زيادة الناتج المحلي الإجمالي، حيث تحل الواردات بانتظام محل الإنتاج المحلي. وكما قلنا، فإن خسارة الأسواق الخارجية كبيرة، ومساهمة التجارة الخارجية بالنسبة للنمو سلبية[٢١]. وهذا يثبت أن المشكلة في فرنسا (ربما بعكس ما يحدث في ألمانيا) لا تكمن في عدم كفاية الطلب وحسب، وإنما في عدم تجاوب الطلب كذلك؛ ولذلك فسياسة رفع القدرة الشرائية بشكل عام تعني علاج

(٢٠) فرض القانون المسمى «قانون جالان» ـ الصادر في عام ١٩٩٦، وذلك بهدف تنظيم العلاقة بين الموردين والموزعين ـ طريقة أكثر تشدداً لحساب عتبة البيع بالخسارة، فقد فرض القانون عدم أخذ التخفيضات التي يعطيها الموردون للموزعين تحت مسمى «التعاون التجاري» وهي المعروفة باسم «الهوامش للخلف» ـ في الحسبان عند حساب هذه العتبة.

(٢١) خلال سنة واحدة ـ أي من بداية عام ٢٠٠٤، وحتى بداية ٢٠٠٥ ـ ارتفع الطلب الداخلي في فرنسا بنسبة ١,٣٪، في حين ارتفع الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ١,٥٪ فقط، ويعود الفرق بين النسبتين لتدهور ميزان التجارة الخارجية.

الأعراض دون المساس بالأسباب الدفينة التي تعوق نمو الاقتصاد الفرنسي. بل قد يؤدي ذلك للمخاطرة بتفاقم المرض بدفع عملية فقدان القدرة التنافسية.

ولنعد القول: إن اتباع سياسة تهدف إلى إعادة قسمة الدخول لصالح العاملين بالأجر، ورفع القدرة الشرائية للفئات الأكثر حرمانًا قد تساهم في إعادة الثقة، وفي دعم النمو لدرجة ما. ولكنه من غير المعقول (وفي المدى البعيد من الخطير) محاولة تنشيط الطلب بإجراءات ذات طابع كينزي فقط. إلا إذا أردنا دفع الأمور في اتجاه الاستيراد ونقل المصانع! إن الرفع العام للقدرة الشرائية ليس المقدمة للخروج من فخ النمو الضعيف، وإنما يجب أن تكون النتيجة السعيدة لإقفال الدائرة الحميدة.

وهذا يقتضي تجمع عدد من الشروط، في مقدمتها ـ وهو جوهري استخدام النقود التي تجري كالأنهار في الاقتصاد العالمي من أجل تطوير الاقتصادات، والاستثمار في الحواسيب، والمصانع، والبنية التحتية، والبحوث والتطوير، وليس لدفع اللهاث وراء العوائد المالية الباهظة في المدى القصير، بما يضر بالشركات والعاملين فيها، والاقتصاد في مجمله. وبعبارة أخرى، سيكون من الفظيع أن «تُستخدم» العولمة لحساب المستثمرين الذين يعميهم الجري وراء مكاسبهم الشخصية، والذين يفرضون لذلك على الشركات معدلات باهظة من الربحية على مواردها الخاصة. وهذا هو أول أعراض الانحراف الذي يعرض الرأسمالية للخطر في بداية القرن الحادى والعشرين هذا.

***