

راه سوم و جهانی کردن

احمد سیف



اگرچه بخش عمده‌ای از آنچه به نام «سوسیالیسم» می‌شناسیم در قرن نوزدهم شکل گرفته است ولی در تمام قرن - به جز تجربه‌ی کوتاهی در پاریس - هیچ دولتی ادعای سوسیالیستی بودن نداشت. به‌عکس در بخش عمده‌ای از قرن بیستم، دولت‌هایی وجود داشتند که آنها را «سوسیالیستی» و حتی «کمونیستی» هم می‌نامیده‌ایم. به اعتقاد من، سوسیالیستی نامیدن این کشورها و سرانجام دردناک این تجربه پی‌آمد فاجعه‌باری برای نهضت‌های ترقی‌طلبانه داشت و موجب شد تا بخش قابل توجهی از کارگران نتیجه بگیرند که «سوسیالیسم تجربه شده و شکست خورده است».

در طول قرن بیستم، آنچه که «سوسیالیسم» نامیده می‌شد، اگر «سوسیال‌دموکراسی» شماری از کشورهای اروپای غربی نبوده باشد، کشورهایی را شامل می‌شد که با اصول پایه‌ای دیدگاه‌های ولادیمیر ایلیچ لنین اداره می‌شده‌اند.

از سوی دیگر، آنچه به‌عنوان دولت‌های سوسیال‌دموکراسی می‌شناسیم، کشورهایی بودند با برنامه‌ی اقتصادی مختلط و منظوم از مختلط هم در واقع یک برنامه‌ی دست‌چین شده‌ی ملی کردن بخشی از صنایع بود. دست بر قضا، آنچه که ملی می‌شد اغلب هم صناعی را دربر می‌گرفت که گرفتار بحران شده بودند. اگر به ساده کردن پروژه‌ی سوسیال‌دموکراسی مجاز باشم، این پروژه دو هدف عمده و اساسی داشت:

- حفظ و گسترش نهاد دولت

- حفظ مناسبات تولیدی سرمایه‌داری

آنچه در پی‌آمد این پروژه داشتیم یک سرمایه‌داری دوگانه بود. در بخش‌هایی سرمایه‌داری بخش خصوصی مسلط بود و در بخش‌های دیگر، سرمایه‌داری دولتی داشتیم. مازاد - ارزش اضافی تولید شده در بخش سرمایه‌داری بخش خصوصی به سه قسمت تقسیم می‌شد:

- بخشی سرمایه‌گذاری می‌شد و به صورت انباشت بیشتر سرمایه درمی‌آمد.

- بخشی هم صرف تأمین مالی مصرف سرمایه‌داران می‌شد.

- و سرانجام بخشی هم به‌عنوان مالیات بر سود نصیب دولت می‌شد.

برخلاف آنچه در نگاه اول به نظر می‌رسد، همین منطبق در واحدهای ملی شده هم جاری بود. البته در بعضی از شاخه‌ها سودآوری دشوار بود و اتفاقاً یکی از دلایل

ملی کردن شان هم همین بود. ولی در آن گروهی که سودآور بودند هم سود به سه بخش تقسیم می شد:

- بخشی که سرمایه گذاری می شد.
- بخشی که به صورت مالیات در می آمد
- سرانجام بخشی هم سود و رانت سرمایه دارانی بود که یا در این مؤسسات ملی شده سهام خریده بودند یا به صورت بهره نصیب سرمایه دارانی می شد که اوراق قرضه‌ی دولتی داشته و دولت به آنها مقروض بود.

علاوه بر توزیع مازاد، باید اشاره کنم که تولید کالایی در همه‌ی این سال‌ها حاکم بود. منطق تولید و سیاست پردازی برای مدیریت تولید نه نیاز انسان، بلکه نیاز بازار بود. توزیع محصولات تولید شده هم عمدتاً از طریق خرید و فروش و مبادلات در بازار انجام می گرفت. چه در بخش خصوصی و چه در بخش ملی شده با کالاشدن نیروی کار روبرو هستیم. یعنی کارگران زن و مرد استخدام می شوند و نیروی کارشان را به ازای دستمزد یا حقوق هفتگی و ماهانه به کارفرما- که در بخش ملی شده دولت بود- می فروشند. مصرف هم به این ترتیب، با درآمد قابل مصرفی که در اختیار عوامل اقتصادی است تعیین می شود و بخش عمده‌ی این درآمد قابل مصرف هم نتیجه‌ی فروش نیروی کار به کارفرمایان است.

به طور کلی می توان گفت که هدف اصلی سوسیال دموکراسی این بود که با مداخله در بازار تصویری «انسانی» و حتی «انسان دوستانه» به سرمایه داری بدهد. یکی از عواملی که موجب عدم توفیق سوسیال دموکراسی شد این بود که با حفظ منطق سرمایه و منطق مناسبات سرمایه داری کوشیده بود تا پی آمدهایش را انسانی بکند. از سوی دیگر، به باور من عامل دیگر عدم توفیق سوسیال دموکراسی این بود که نظامی جهانی نبود. شماری از کشورها در حالی که بخشی از سرمایه داری جهانی بودند کوشیدند پی آمدهای این نظام اقتصادی در محدوده‌ی ملی شان، اندکی متفاوت باشد، ولی منطق بازار جهانی سرمایه داری بسیاری از این دولتمردان و دولت‌ها را به بازنگری مجبور کرد و سرانجام در عمل به جایی رسیدیم که سوسیال دموکرات‌ها هم کوشیدند سرمایه داری را به تنها صورتی که قابل مدیریت است- یعنی به زیان طبقه‌ی کارگر- مدیریت کنند.

به همین خاطر است که به گمان من اصلاً ابهامی ندارد که سوسیال‌دموکرات‌هایی که در قرن بیستم به قدرت رسیدند در قدرت وعده‌های‌شان به طبقه‌ی کارگر رنگ باخت و به صورت مدافعان خجالتی امتیازها و نابرابری‌ها درآمدند. از مشارکت در پیشبرد جنگ‌های امپریالیستی دیگر چیزی نمی‌گویم.

از اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ که موج تازه و بدیعی از جهانی کردن آغاز می‌شود، وعده‌های سوسیال‌دموکراسی از همیشه کم‌رنگ‌تر می‌شود. میتران در فرانسه و تونی بلر در بریتانیا نمونه‌های درس‌آمیزی از سرانجام سوسیال‌دموکراسی در این عصر و زمانه هستند که در قدرت حتی آن‌چه را که رقبای محافظه‌کار و دست‌راستی‌شان قادر به انجام نبودند انجام دادند. با توجه به تحولاتی که در اقتصاد جهانی در ۴۰ سال گذشته شاهد بودیم، اگر بخواهم تعریف مختصری از «راه سوم» به دست بدهم این است که بخشی از نیروهایی که در چپ جنبش در جهان بودند به فعالیت در میان بخش‌های میانی متمایل شده و در واقع به این اقبال میانی کوچ کرده‌اند. به این ترتیب، اگر نیرویی باشد که هنوز در جایگاه چپ قرار دارد و دیگری هم در راست، در نتیجه آن‌چه در میان این دو سر بر می‌آورد «راه سوم» است.

این انتقال به میان البته بدون علت و دلیل نبود. مدافعان راه سوم معتقدند جهانی کردن فرایندی است اجتناب‌ناپذیر در نتیجه کشورها، به‌جای مقابله با آن باید آن را پذیرفته و بکار بگیرند. هدف کشورها هم باید این باشد که از بازارهای مالی رو به رشد جهانی بیشترین بهره را ببرند و برای این کار نه فقط باید با بقیه‌ی جهان تعامل بکنند، بلکه باید به همگان اعلام شود که ما برای کسب‌وکار آماده‌ایم. به اصطلاح "We are open for business"

در سال‌های اخیر به تکرار این عبارت را از سیاست‌پردازان شنیده‌ایم. البته که این آماده بودن و آماده شدن مقدماتی دارد که باید انجام بگیرد. دنیای رقابت است و در یک بازی رقابت‌آمیز، تنها بازیگرانی باقی می‌مانند که چابک و فرز باشند.

اما این نگاه به اقتصاد و به دنیا چند و چندین ایراد اساسی دارد که سعی می‌کنم به شماری از آنها بپردازم. ولی ابتدا چابک و فرز بودن ملتها و کشورها یعنی چی؟

- کاستن از مالیات و صلاح است که از مالیات بر سرمایه کاسته شود چون در مقایسه با کار سرمایه قابلیت تحرک به مراتب بیشتری دارد. اگر «ناز» سرمایه را نکشید، خب «سرمایه» در می‌رود!

- مقررات‌زدایی از بازارهای مالی.

- جدی نگرفتن بزهکاری‌های مالی - در غیر این صورت قدرتمندان صاحب زر و زور تصمیم می‌گیرند زرشان را به جایی ببرند که از این خبرها نباشد یا کم‌تر باشد. با همه‌ی ادعاها و در باغ سبز نشان دادن‌ها، شاید عجیب به نظر برسد، در عمل ولی، بهترین الگوی «راه سوم» در شرایط کنونی حاکم بر جهان، در واقع الگوی بهشت‌های مالیاتی است. اما «راه سوم» این تفاوت را دارد که در این‌جا واضعان این الگو وعده می‌دهند که برای تحمل‌پذیر کردن ناهنجاری‌هایی که پیش می‌آید سیاست‌های رفاه اجتماعی هم در پیش می‌گیریم.

تونی بلر و گرهارد شرودر در بیانیه‌ای که در ۱۹۹۸ منتشر کردند مختصات «راه سوم» را به‌اختصار به‌دست دادند. عدالت اجتماعی، و پویایی اقتصادی، رهانیدن خلاقیت و نوآوری از بندهای دست‌وپاگیر. به دشواری می‌توان با این وعده‌ها موافق نبود ولی همانند دیگر جنبه‌های زندگی باید دید که پی‌آمد این وعده‌ها در واقعیت زندگی به چه صورتی در می‌آید. نمی‌دانم مشکل اصلی در مختصات این نگرش به دنیاست یا این که محدودیت‌های جهانی کردن باعث شده است تا همان طور که پیشتر هم اشاره کرده‌ام، این الگو در عمل به صورت یک الگوی نمونه‌وار بهشت مالیاتی در بیاید. در این زمینه، سعی می‌کنم از بریتانیا چند نمونه بدهم. اگرچه دولت تونی بلریکی از نمادهای برجسته‌ی این نگاه به سیاست و اقتصاد بود، ولی در برخورد به واقعیت‌های زندگی دیدیم که رفته‌رفته ادعای رسیدن به عدالت اجتماعی تضعیف شد و عمدتاً به صورت نگاهی تازه به دنیای تجاری دگرگون شد. باید اقرار کنم که مشاهدات من عمدتاً به رفتار حزب کارگر نوین در بریتانیا مربوط می‌شود که به رهبری تونی بلر و بعد گوردن براون برای ۱۳ سال در حکومت بودند. به نظر من عمده‌ترین چرخشی که صورت گرفت این بود که «راه سوم» رفته‌رفته از حمایت از طبقه‌ی کارگر در جهت یک نگاه کلی به حقوق بشر به طور کلی و بالابردن میزان تحمل اجتماعی متحول شد. به عبارت دیگر،

سیاست بر مبنای هویت به جای سیاست طبقاتی نشست. مسائل عمدتاً فراطبقاتی در پیوند با زنان، سیاهان، همجنس‌گرایان، ترانس‌ها، نژادپرستی به‌طور کلی و یا نابرابری جنسیتی عمده شد و تقابل طبقاتی و مقوله‌های مربوط به آن به حاشیه رفت. به نظر می‌آید که هدف ایده‌پردازان «راه سوم» این بود که اگر بتوانند به‌اندازه‌ی کافی این گروه‌ها را با خود همراه کنند، احتمالاً می‌توانند «آن بازی قدیمی» - یعنی تقابل طبقاتی طبقه‌ی کارگر علیه بانک‌ها و شرکت‌های بزرگ را کنار بگذارند و به مقدار زیادی هم کنار گذاشتند، و یک زمینه و بنیان انتخاباتی برای پیروزی در انتخابات سراسری خود ایجاد نمایند. هم در آمریکا و هم در بریتانیا این جهت‌گیری تازه برای دوره‌ای با موفقیت همراه شد. موفقیت‌های انتخاباتی تونی بلر و یا کلینتون احتمالاً از این دسته‌اند. ناگفته روشن است که بررسی و کوشش برای تخفیف مسائل و مشکلات ساختاری نظام سرمایه‌داری تحت الشعاع این «موفقیت‌ها» قرار گرفت.

متأسفانه با این جهت‌گیری تازه، «راه سوم» ممکن است در سیاست بر مبنای هویت موفقیت‌هایی کسب کرده باشد ولی رفته رفته با غفلت از پایه‌های اساسی خود، نه فقط شاهد افزایش هراس‌آور نابرابری شد بلکه شاهد تمرکزگرایی حیرت‌آور ثروت هم هستیم که از زمان جنگ جهانی اول تاکنون سابقه نداشته است. این فرایندی است که متأسفانه هنوز ادامه دارد و در پی‌آمد بحران ناشی از ویروس کرونا حتی تشدید شده است.

برخلاف باوری که در میان بعضی‌ها شایع است «راه سوم» دست‌پخت تنها کسانی چون آنتونی گیدنز نبود اگرچه او حتی کتابی تحت همین عنوان نوشت. از نقشی که دیگران در شکل‌گیری این نظرگاه ایفا کرده‌اند نباید غافل ماند.

پیش‌تر هم گفتم که راه سوم در عصر جهانی کردن عمدتاً بردو ستون استوار است.

- توان رقابتی ملی

- تعامل با دیگران مهم است که خود را در این عبارت نشان می‌دهد: We are

open for business.

اگر توان رقابتی ملی این همه اساسی باشد برای موفقیت در این عرصه باید «قهرمانان» ملی داشت. یعنی شرکت‌هایی که به‌اندازه‌ی کافی بزرگ هستند تا بتوانند در این جنگ جهانی کردن از خود در برابر دیگران دفاع کنند. بلافاصله باید اضافه کنم

برخلاف آن چه به نظر می‌رسد یا برخلاف آن چه که ادعا می‌شود، همین پیش‌نیاز که به عصر جهانی کردن مربوط می‌شود با نیازهای اقتصاد داخلی در تناقض قرار می‌گیرد. یعنی حداقل از اواخر قرن نوزدهم حتی در میان مدافعان نظام سرمایه‌داری، این اعتقاد جدی پدیدار شد که ساختار انحصاری یا انحصاری ناقص با رفاه عمومی ناهمخوان است و نه تنها باید از ظهور و پیدایش انحصارها جلوگیری کرد بلکه باید با تدوین و اجرای قوانین مؤثر برفعالیت آنها نظارت کرد. هر دوی این دیدگاه‌ها از سوی مدافعان «راه سوم» زیر ضرب قرار گرفت. تمایل به غفلت از قوانین ضد انحصار و در واقع نادیده گرفتن ساختار بازار و به خصوص میزان رقابت در آن تاریخچه‌ی درازدامنی دارد. پیش از آن ولی چند کلمه‌ای درباره‌ی ساختار کنونی بازار بنویسم تا نکته‌ام اندکی روشن شود که پی‌گیری «راه سوم» در عصر جهانی کردن به چه سرانجام اسفباری رسیده است. حتی مدافعان سرمایه‌داری هم قبول دارند که وقتی بازارها رقابتی نباشند، شرایط برای رانت‌جویی فراهم می‌شود که اقتصاد را به زیان اکثریت مطلق مردم ولی به نفع اقلیت ناچیزی رانت‌خوار متحول می‌کند.

میچل که درباره‌ی تمرکز بازارها در آمریکا پژوهش کرده است (۲۰۱۶، صص ۱۰-۹) مشاهدات جالبی دارد و اشاره دارد که «۷۰٪ از آبجوهایی که می‌خوریم به‌وسیله‌ی دو بنگاه عرضه می‌شود، یک بنگاه، یک سوم شیر مصرفی در آمریکا را پردازش می‌کند و ۸۰٪ از گوشت گاوی که مصرف می‌شود به‌وسیله‌ی چهار بنگاه عرضه می‌شود. در مسائل مالی، میزان دارایی در اختیار بانک‌های بزرگ که در ۱۹۹۵ تنها ۱۷٪ بود اکنون به ۴۹٪ رسیده است». در این شرایط، میچل (همان، ص ۱۰) اضافه می‌کند «شروع کار یک بنگاه تازه از همیشه دشوارتر شده است» و به همین خاطر «در طول سال‌های ۱۹۷۸ تا ۲۰۱۱ متوسط سالانه‌ی شماره بنگاه‌های نوآمده به بازار تقریباً نصف شده است» و «میزان کاهش از ۲۰۰۶ به بعد هم چشمگیر و هم نگران‌کننده است»^۱

¹ <https://ilsr.org/wp-content/uploads/downloads/2016/08/MonopolyPower-SmallBusiness.pdf>

درباره‌ی اقتصاد بریتانیا هم وضع از این بهتر نیست. هشت تا از ۱۰ بازار عمده مصرف‌کنندگان به شدت متمرکز هستند. در بازارهای تلفن، اینترنت، و تلفن دستی بیش از ۸۵٪ از بازار در کنترل چهار شرکت است. در بازار حساب جاری بانکی، و در سوپرمارکت سهم چهار بانک و چهار سوپرمارکت بزرگ بیش از ۷۰ درصد است و سرانجام در بازار گاز و الکتریسیته هم سهم چهار شرکت بیش از ۶۵ درصد است.^۱ حتی براساس مبانی اقتصاد سرمایه‌داری هم وقتی بازارها به این ترتیبی که بیان شد، به اصطلاح «رقابتی» نباشند، هیچ کدام از وعده‌های رفاهی که می‌دهند به دست نخواهد آمد.

اما وقتی می‌گوییم ملت‌ها با هم در حال رقابت هستند این سخن به‌راستی به چه معناست؟ این سؤال ساده تاریخ درازدامنی دارد.

در اوایل دهه‌ی ۱۹۵۰ بین دو اقتصاددانی که در دانشگاه نورث وسترن شیکاگو اقتصاد درس می‌دادند، می‌یر برنشتاین و چارلز تایباوت، برسر بالابودن اجاره‌ی مسکن در یکی از محله‌های شیکاگو بحث در گرفت. برنشتاین که پیرو نظریات فریدمن بود گناه را از دولت می‌دانست ولی تایباوت دیدگاه دیگری داشت که اگرچه با زیادی اجاره آغاز شده بود ولی پی‌آمدهای چشمگیرتری داشت. در منطقه‌ی مورد نظر برنشتاین، علت زیادی اجاره به این خاطر بود که در آن منطقه برای سرمایه‌گذاری در آموزش از مستغلات مالیات به‌مراتب افزون‌تری دریافت می‌شد و این مالیات بیشتر به صورت اجاره‌ی بیشتر در می‌آمد. برنشتاین شاک‌ی بود که برای من که فرزند ندارم، مدارس مجهزتر و بهتر این منطقه اهمیتی ندارد ولی اجاره‌ی بالاتر را باید بپردازم. تایباوت ولی استدلال می‌کرد که مجبور نیستی این اجاره‌ی بیشتر را بپردازی می‌توانی به منطقه‌ای که اجاره‌ی کمتری دارد نقل مکان کنی. تایباوت بر این باور بود که خانوارها با بررسی منافع ناشی از مدارس بهتر تصمیم می‌گیرند به‌ازای آن اجاره‌ی بیشتر را بپردازند. در فاصله‌ی کوتاهی پس از آن مباحثه، تایباوت مقاله‌ی کوتاهی نوشت تحت عنوان «تئوری

¹ <http://www.smf.co.uk/wp-content/uploads/2017/10/Concentration-not-competition.pdf>

ناب هزینه‌های محلی» که در ۱۹۵۶ در فصل‌نامه‌ی اقتصاد سیاسی منتشر شد.^۱ تایبوت تصور نمی‌کرد که همین مقاله‌ی باعجله نوشته شده او به صورت یکی از پرارجع‌ترین مقاله‌های منتشرشده در صد سال گذشته دربیاید. وارد جزئیات نمی‌شوم ولی گوهر اصلی مقاله‌ی تایبوت براساس بدعتی بود که سامونلسون چند سال پیش‌تر در پیوند با «ارجحیت‌های عیان‌شده» گذاشته بود. بر این اساس، اگر عادت‌های خرید یک مصرف‌کننده را واریسی کنیم می‌توانیم بر آن اساس ارجحیت‌های رفتاری آن مصرف‌کننده را مشخص کنیم. اگرچه پژوهشگران از مقوله‌ی ارجحیت‌های عیان‌شده برای بررسی رفتار مصرف‌کنندگان بهره می‌گرفتند ولی نتوانسته بودند آن را برای بررسی خدمات دولتی هم بکار بگیرند. کاری که تایبوت کرد و نوآورانه بود این بود که نشان داد که اگرچه نمی‌توان از این ایده برای ارزیابی سیاست‌های دولت مرکزی استفاده کرد ولی شهرداری‌ها و حکومت‌های محلی با دولت مرکزی تفاوت دارند. از سویی یک بازار برای خدمات عمومی داریم و از جانب دیگر مالیاتی که باید در سطح محلی پرداخت شود و در مناطق مختلف آمریکا تفاوت دارد. در آمریکا به‌طور خاص در هر ایالت شما با ترکیبی از مالیات‌های مختلف و خدمات گوناگون عمومی روبرو هستید. به ادعای تایبوت مصرف‌کنندگان می‌توانند با بررسی این ترکیب در ایالت‌های مختلف در واقع دست به انتخاب بزنند که دوست دارند ساکن کدام ایالت باشند. به این ترتیب، خدمات عمومی، مدارس بهتر، خیابان‌های بهتر در واقع همانند کالاهای مصرفی دیگر هستند و مالیات‌ها هم در واقع «قیمت» آنهاست. بسته به این که کیفیت مدرسه برای شما چقدر اهمیت داشته باشد بر آن اساس تصمیم می‌گیرید و به این ترتیب، دولت‌های محلی می‌توانند براساس مقبولیت این ترکیب، خدمات عمومی و مالیات‌ها، با یک‌دیگر رقابت کنند.

البته در زمان نگارش این مقاله، توجه چندانی به آن نشد. ولی ۱۳ سال بعد از انتشار این مقاله، در ۱۹۶۹ بحث‌های تازه‌ای آغاز شد در بررسی این که وقتی به بنگاه‌ها

¹ [Tiebout, C \(1956\), " A Pure Theory of Local Expenditure", Journal of Political Economy.](#)

و ثروتمندان انگیزه‌هایی داده می‌شود، مثل مالیات کم‌تر و یا مقررات‌زدایی مالی که در نتیجه‌ی آن سرمایه‌شان را از یک منطقه به منطقه‌ی دیگر منتقل می‌کنند، پی‌آمدهایش به چه صورتی در خواهد آمد؟ این مباحث در فرایند تحول خود به صورت پیش‌گزاره‌ی «رقابت‌پذیری ملت‌ها» درآمد که اگرچه هنوز مقوله‌ای تثبیت نشده است ولی مقاله‌ی تایباوت به صورت خیلی جدی مورد توجه قرار گرفت. البته اغلب اقتصاددانان بر این نکته توافق دارند که رقابت در بازارها چیز خوبی است ولی آیا رقابت برسر نرخ مالیات و یا استانداردهای بهداشت محیط زیست هم خوب است یا در عمل موجب می‌شود که درنهایت همه به قعر- یعنی حداقل استانداردها- سقوط کنیم؟

با توجه به این باور که باید از امکانات جهانی کردن به نحو احسن استفاده کنیم و بعلاوه اگرچه با بقیه تعامل داریم ولی در عین حال، با آنها در رقابت هم هستیم، همان‌طور که در صفحات پیشین اشاره کردم موجب می‌شود تا بهترین الگوی «راه سوم» در شرایط کنونی حاکم بر اقتصاد جهان، در واقع الگوی بهشت‌های مالیاتی باشد. البته مدافعان این الگوی معیوب، وعده می‌دهند که برای تحمل‌پذیر کردن ناهنجاری‌هایی که پیش می‌آید سیاست‌های رفاه اجتماعی هم در پیش می‌گیریم. بررسی مورد به مورد این که در عمل دقیقاً چه می‌کنند، از حوصله‌ی این یادداشت بیرون است ولی این که به همگان اعلام کنیم ما برای کسب‌وکار آماده ایم ضروری می‌سازد تا برای این کار «آماده» باشیم و یکی از پیش شرط‌ها هم این است که میزان افزایش دستمزدها باید کنترل شود. به اعتقاد من تصادفی نیست که اقتصاددان ارشد بانک مرکزی بریتانیا، هلدین (۲۰۱۴، ص ۴) اشاره می‌کند که «در ۷۴ ماه گذشته رشد میزان واقعی دستمزد تنها در سه ماه مثبت بود». به عبارت دیگر، اگرچه می‌توان یقه‌ی بحران بزرگ مالی سال ۲۰۰۸ را گرفت ولی اتفاقاً این روند کاهنده‌ی دستمزد واقعی در بریتانیا در واقع تاریخی‌چهی درازدامن‌تری دارد و به سال‌های پیش از بحران بزرگ مالی سال ۲۰۰۸ برمی‌گردد. رکود در سطح دستمزد واقعی تا پایان سال ۲۰۱۴ ادامه یافت. بر این مبنای و بر اساس این روایت، رکود دستمزد واقعی و حتی روند کاهنده‌ی آن در واقع مشوق بنگاه‌ها شد تا در فرایند تولید از مقدار کار به نسبت بیشتری استفاده کنند به جای این که با سرمایه‌گذاری بیشتر شرایط را برای بهبود بهره‌وری کارگرانی که در استخدام دارند بهبود ببخشند. پس‌وآ و ون رینان (۲۰۱۴) نشان دادند که در فاصله‌ی قبل از بحران

بزرگ تا سال ۲۰۱۲ هزینه‌ی سرمایه برای بنگاه‌های بزرگ افزایش یافت. میزان افزایش در هزینه‌ی سرمایه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط حتی بیشتر بود. هزینه‌ی افزایش‌یابنده‌ی سرمایه و کاهش در دستمزد واقعی باعث شد تا نسبت سرمایه به کار در فرایند تولید کاهش یابد. به عبارت دیگر، بنگاه‌ها در عمل با استفاده از میزان به‌نسبت بیشتر کار و به همین روال به‌نسبت کمتر سرمایه کوشیدند تا سطح مشخصی از تولید را اداره کنند. عوامل دیگری هم بود که به این وضعیت کمک کرد. استفاده‌ی روزافزون از قرارداد کاری قابل‌انعطاف، قراردادهای صفرساعتی، و کارگرانی که با درآمدهای پایین - حتی کمتر از میزان حداقل مزد برای زندگی در سطح کشور- برای خودشان کار می‌کنند، باعث شد تا میزان دستمزد واقعی در سطح پایینی باقی بماند. به‌طور کلی، کنفدراسیون سراسری اتحادیه‌های کارگری (TUC، ۲۰۱۷، ص ۵) برآورد می‌کند که در بریتانیا بیش از ۳٫۲ میلیون نفر در این شرایط - اشتغال ناامن - کار می‌کنند و حتی از سال ۲۰۱۲ به بعد شاهد ۲۷ درصد افزایش در آن بوده‌ایم، یعنی تعدادشان ۶۰۰ هزار نفر بیشتر شده است. مؤسسه‌ی پژوهشی سیاست‌های عمومی (IPPR، ۲۰۱۸، ص ۱۰۹) برای سال ۲۰۱۰ تعداد کارگرانی را که در مشاغل ناامن بودند تنها ۱۶۸ هزار نفر برآورد می‌کند. بر این اساس، مشاهده می‌کنیم که در طول ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۷ شاهد ۱۹ برابر شدن این گونه کارگران در بریتانیا بوده‌ایم.

بلاندل و دیگران (۲۰۱۳) متذکر شدند که «در میان کارگرانی که در طول سال‌های ۲۰۱۰ و ۲۰۱۱ در همان شغل خود باقی مانده بودند، یک‌سوم با ثبات سطح پولی مزد و یا حتی کاهش روبرو شدند (یعنی مزد ۱۲ درصد ثابت ماند و مزد ۲۱ درصد از این کارگران حتی کاهش یافت) و برای «۷۰ درصد کارگران شاهد کاهش میزان واقعی دستمزد بودیم» (ص ۸). به‌طور کلی میزان واقعی دستمزد به‌ازای هر ساعت کار بین ۲۰۰۹ و ۲۰۱۲ حدوداً ده درصد کاهش یافت. (همان، ص ۳۱)

وقتی به اقتصاد بریتانیا می‌نگریم رشد مشاغل آزاد و کارهای پاره‌وقت در کنار رشد قرارداد کاری صفر ساعتی را مشاهده خواهیم کرد. پنج سال پس از بحران مالی جهانی، رابرتز (۲۰۱۳) اشاره می‌کند که شمار کارگران پاره‌وقتی که نتوانسته بودند کار تمام‌وقت پیدا بکنند حدود ۴۰۰ هزار نفر بیشتر شد و به همین نحو آنها که قرارداد

موقتی داشتند ولی ترجیح می‌دادند قرارداد دائمی داشته باشند هم ۱۰۰ هزار نفر افزایش یافت و در کنار این‌ها تعداد قابل توجهی هم از بیکاری درازمدت عذاب می‌کشند. تعداد کسانی که بیش از ۱۲ ماه بیکار بودند، ۸۹۱ هزار نفر بود، یعنی ۳۶٫۱ درصد از کل بیکاران که از ۱۹۹۷ به این سو بیشترین میزان آن بود. بیکاری در میان جوانان هم ۳۰ هزار نفر بیشتر شد و به ۹۶۰ هزار رسید و در این‌جا هم بیکاری درازمدت در میان جوانان با حدوداً ۳۳ درصد رشد به ۲۷۷ هزار نفر بالغ شد. این تحولات نامطلوب در سال‌های بعد هم تداوم یافت. TUC (۲۰۱۷، ص ۹) اشاره می‌کند که شمار کارگرانی که قرارداد صفر ساعتی دارند از ۷۰ هزار نفر در ۲۰۰۶ به ۸۱۰ هزار نفر در ۲۰۱۶ افزایش یافت. در ۲۰۱۶ حدود ۴٫۸ میلیون نفر مشاغل آزاد داشتند که در مقایسه با ۲۰۰۶ نشانه‌ی افزایشی معادل یک میلیون نفر است. و ۱٫۷ میلیون نفر از کسانی که به اصطلاح مشاغل آزاد دارند درآمدشان از حداقل مزد برای زندگی که از سوی دولت تعیین شده کمتر است. آمارهای اداره‌ی آمار ملی (۲۰۱۹) نشان می‌دهد که در ۲۰۰۶ اندکی بیشتر از ۷٫۲ میلیون نفر به‌طور پاره‌وقت کار می‌کردند که از این تعداد ۶۲۰ هزار آنهایی بودند که نتوانسته بودند کار تمام‌وقت پیدا بکنند. ولی وقتی به اواخر ۲۰۱۹ می‌رسیم، کل افرادی که به‌طور پاره‌وقت کار می‌کردند با ۱۶ درصد افزایش به ۸٫۴ میلیون نفر رسید که از این تعداد ۹۱۸ هزار نفر هم کسانی بودند که نتوانسته بودند کار تمام‌وقت پیدا کنند که در مقایسه با ۲۰۰۶ نرخ افزایشی معادل ۴۸ درصد داشته است. مشاغل آزاد به نظر می‌آید که به‌طور متوسط بهره‌وری پایین‌تری دارد و به همین نحو است کارگرهای پاره‌وقت که نمی‌توانند به‌اندازه‌ی کافی کار بکنند و کارگرانی که قرارداد صفر ساعتی دارند به دلیل بی‌اطمینانی مستتر در این نوع قراردادها هم در عمل قادر نیستند که مقدار قابل توجهی مهارت‌های انسانی انباشت کنند که می‌تواند به صورت بهره‌وری بالاتر متحول شود. به عبارت دیگر، آن‌چه شاهدیم نوعی تله‌ی بهره‌وری پایین-دستمزد پایین است. با همه‌ی ناهنجاری‌هایی که به اختصار اشاره کردم ولی روشن است که اقتصاد بریتانیا به‌واقع «برای کسب و کار آماده است». حتی در اتحادیه‌ی اروپا- که بریتانیا تا همین چندماه پیش یکی از اعضای آن بود- به راحتی و به ارزانی بریتانیا نمی‌توان کارگران را از کار بیکار کرد و حتی عدم امنیت شغلی به گستردگی آن‌چه که در بریتانیا داریم، نیست. از کاستن چشمگیر از مالیات بر شرکت‌ها دیگر چیزی نمی‌گوییم.

اجازه بدهید از یک اقتصاد «به‌نسبت موفق» «راه سوم» در عصر جهانی کردن یک نمونه‌ی واقعی هم بدهم.

لوکزامبورگ کشور کوچکی بین فرانسه، آلمان و بلژیک و یکی از فعال‌ترین بهشت‌های مالیاتی جهان است. البته مدت مدیدی است که به‌عنوان یک «بهشت مالیاتی» فعالیت می‌کند و معروف است همین که پولی به اینجا برسد دیگر هیچ پرسشی مطرح نمی‌شود و اصولاً نه تنها به قوانین بین‌المللی توجهی نمی‌شود بلکه شواهد زیادی وجود دارد که حتی قوانین خودشان هم تا دل‌تان بخواهد «قابلیت انعطاف» دارد. به‌طور کلی از دهه‌ی ۱۹۶۰ به بعد کم‌تر رسوایی بین‌المللی مالی بود که لوکزامبورگ در آن نقشی ایفا نکرده باشد.

در رسوایی مالی کمپانی الف - شرکت دولتی نفت فرانسه- که علاوه بر پرداخت‌های سری به احزاب سیاسی فرانسه در واقع بازوی مالی دولت فرانسه برای پرداخت رشوه در کشورهای در حال توسعه و پیشرفته بود لوکزامبورگ نقش برجسته‌ای داشت. مفسد معروف اقتصادی، برنی مادوف که به خاطر کلاه‌برداری‌های عجیب و غریب مالی به ۱۵۰ سال زندان محکوم شده است بخش عمده‌ی فعالیت‌هایش را از لوکزامبورگ اداره می‌کرد.

البته در ۲۰۱۴ پس از افشاگری‌هایی که پس از اسناد لوکزامبورگ شد می‌دانیم که این بهشت مالیاتی با همدستی مؤسسه‌ی حسابرسی PWC به شماری از بزرگترین شرکت‌های فراملیتی، برای مثال، والت دیزنی، برادران کاخ، پیسی، آیکیا، دویچه بانک، جی پی مورگان چیس برای عدم پرداخت مالیات و فرار مالیاتی کمک کرده است (البته این فهرست شامل ۳۰۰ کمپانی دیگر هم هست).

معمار اصلی دگرسانی لوکزامبورگ به آن‌چه که اکنون هست، ژان کلود یونکر است که از ۱۹۸۹ وزیر دارایی و بعد در طول ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۳ نخست‌وزیر این کشور بود و در حال حاضر هم رئیس کمیسیون اتحادیه‌ی اروپاست. البته می‌دانیم که از دهه‌ی ۱۹۸۰ لوکزامبورگ به‌همراه بریتانیا و سوئیس نقش مؤثری در خنثی کردن برنامه‌های اتحادیه‌ی اروپا برای مقابله با بهشت‌های مالیاتی داشت.

این روایت بهشت‌های مالیاتی هم جالب است. این که برچه اساسی این جوامع اداره می‌شوند، ساده و سراسر است و با آنچه از «راه سوم» در عصر جهانی کردن گفته‌ام هم‌خوانی دارد. در فعالیت‌های روزمره، زیاد پرسش نکنید، سرتان را بیندازید پایین و کارتان را انجام بدهید. کاری نکنید که بخش مالی آف‌شور با خطر روبرو شود. هرکاری هم که لازم است انجام بدهید، قوانین را دور بزیند، وقتی موارد قانون‌شکنی عیان است سرتان را بیندازید پایین، شتر دیدی ندیدی، و خلاصه هر کاری که لازم است انجام بدهید تا مرکز مالی شما «توان رقابتی» بالایی داشته باشد چون در عصر جهانی کردن، مهم است در این عرصه «توانمند» باشید و از این «امکانات» بهره‌مند شوید.

در عین حال، به دنیا و دیگران اعلام کنید همه چیز تمیز است و قانونی و کارها با مسئولیت‌پذیری تمام و با احترام کامل به مقررات انجام می‌گیرد و در نهایت اعلام کنید که یک «بهشت مالیاتی» نیستید.

با بیش‌وکم تفاوتی در پیوند با همه‌ی بهشت‌های مالیاتی شناخته شده و ناشناخته شاهد این ادعاها هستیم. همین نکته درباره‌ی لوکزامبورگ هم صادق است. اما به‌عنوان مشتی از خروار، بخش «صندوق مشترک» Mutual Fund در لوکزامبورگ از نظر اندازه و حجم کارها تنها از آن‌چه تحت این عنوان در امریکا داریم، کوچک‌تر است. ناگفته روشن است که نظام دادرسی و دادگاهی لوکزامبورگ تنها برای مدیریت این فعالیت‌ها در یک شهر کوچک - آن‌چه که لوکزامبورگ به‌واقع هست - کفایت نمی‌کند و روشن است که نمی‌تواند بر نقل و انتقالات مالی گسترده که در این بخش انجام می‌گیرد نظارت کند. دست بر قضا نه می‌توانند و نه می‌خواهند نظارت کنند. عدم نظارت بخشی از «توان» رقابتی این مراکز است.

در گذر سال‌ها یونگر به‌طور عمده در دو حوزه عمده فعالیت کرده است: تبدیل لوکزامبورگ به یک بخش مالی آف‌شور، مقررات‌زدایی نئولیبرالی، سهل‌انگاری در مبارزه با جرایم مالی و کوشش برای افزودن بر «توان» رقابتی ملی. از سوی دیگر با استفاده از منابع ایجادشده برای اجرای برنامه‌های اجتماعی رفاهی و البته بلافاصله اضافه کنم که این شیوه‌ی عمل کاملاً متناقض، با جهان‌بینی راه سوم به شرحی که رفت، هم‌خوان است. ضعف ساختاری دیدگاه «راه سوم» در عصر جهانی کردن در این است که در پیوند

با کشورهای بزرگ این الگو قابلیت اجرایی ندارد. به همین خاطر دیگرانی که همانند یونگر کوشیدند تا این الگو را پیاده کنند، کلینتون در امریکا و تونی بلر و حزب جدید کارگر در بریتانیا، به شیوهی یونگر موفق نبوده‌اند.

بلافاصله باید اضافه کنم که درک مکانیسم راه سوم در عصر جهانی کردن چندان دشوار نیست.

تبدیل اقتصاد کشور به یک بهشت مالیاتی برای توفیق در عصر جهانی کردن ضروری است تا سهم بیشتری از نقل و انتقالات بین‌المللی را داشته باشید و البته که نیروی محرک آن هم رقابت‌پذیری در سطح ملی است. یعنی نمی‌توان به دنیا اعلام کرد که ما برای کسب‌وکار آماده‌ایم و درها باز است ولی در حوزه مالیات‌ستانی با دیگران قادر به رقابت نیستیم. همین نکته است در پیوند با دیگر مسائلی که در بالا درباره‌ی بریتانیا به آنها اشاره کردم. و ناگفته روشن است که وقتی سیاست‌مردان (یا زنان) «راه سوم» از آمادگی خود سخن می‌گویند روشن است که عوامل اقتصادی مورد توجه آنها نه کارگران یا اکثریت مطلق جمعیت، بلکه شرکت‌های فراملیتی و بنگاه‌های جهانی هستند. ابزارهای به کار گرفته برای جلب توجه آنها هم، کاستن از مالیات، «انعطاف‌پذیر کردن بازار کار»، مقررات‌زدایی گسترده و خود را به کوچ‌های علی‌چپ زدن در پیوند با جرایم مالی است. منطق این رویکرد هم این است که به جای اقدام برای برچیدن بهشت‌های مالیاتی، شماری از کشورها کوشیدند با این کشورها به «رقابت» پردازند و ناگفته روشن است که اگر شرایط در برمودا، و یا جزایر کیمن و لندن مشابه هم باشد، انتخاب شرکت‌های فراملیتی هم از پیش روشن است.

اما در پیوند با کشورهایی چون بریتانیا و امریکا، وضعیت آنها در مقایسه با لوکزامبورگ تفاوت اساسی دارد. به سخن دیگر نه فقط شاهد بهبود سطح زندگی عمومی نبوده‌ایم و نیستیم بلکه شاهد تعمیق شماری از تنگناهای اقتصادی‌شان هستیم. به باور من تداوم آن‌چه که به‌عنوان «راه سوم» در عصر جهانی کردن مطرح کرده‌ام موجب شده است تا در اقتصاد جهان مشاهده می‌کنیم که داریم در راستای رسیدن به الگویی که در آن بخش مالی آزاد ولی تجارت کنترل‌شده است حرکت می‌کنیم و این الگو- اگر درک من درست باشد- به نظرم حرکت به سوی فروپاشی است.

از نظر تاریخی، در عکس‌العمل به بحران بزرگ سال ۱۹۲۹ سیاست‌پردازان جهان سرمایه‌داری به این نتیجه رسیده بودند که باید برای نظارت بر بخش مالی قواعد ویژه‌ای تدوین کنند. تصویب قانون گلس-استیگل در ۱۹۳۳ یکی از آن اقدامات بود که در بخش بانکداری بانکها را موظف می‌کرد که حق ندارند بخش سفته‌بازی فعالیت‌های بانکی را با دیگر فعالیت‌های خود مخلوط کنند. به عبارت دیگر بانکداری سرمایه‌گذاری و بانکداری تجاری از هم جدا شدند. بعد که رکود ادامه‌دار دهه‌ی ۱۹۳۰ به جنگ جهانی دوم منجر شد در ۱۹۴۴ که هنوز جنگ جهانی تمام نشده بود - در برتون وودز (امریکا) کنفرانسی برگزار کردند که اتفاقاً رهبر گروه اروپایی‌ها در این مذاکرات هم جان مینارد کینز معروف بود. قرار شد برای مدیریت اقتصاد جهان سه نهاد بین‌المللی ایجاد کنند.

- صندوق بین‌المللی پول، برای مدیریت جریان‌ات پولی کوتاه‌مدت

- بانک جهانی، برای مدیریت جریان‌ات پولی درازمدت

- سازمان بین‌المللی تجارت برای مدیریت تجارت بین‌الملل. البته کنگره‌ی امریکا سازمان بین‌المللی تجارت را تصویب نکرد و در نتیجه هم‌زمان با آن دو نهاد دیگر تشکیل نشد. البته دو سه سال بعد بخش عمده‌ای از مشارکت‌کنندگان کنفرانس برتون وودز در ژنو جمع شدند و «قرارداد عمومی تعرفه و تجارت» یا گات را تصویب کردند و این گات در اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ به سازمان تجارت جهانی تغییر نام داد.

نکته‌ی اصلی که در کنفرانس برتون وودز مورد توافق قرار گرفت عدم تحرک سرمایه بود. یا اگر دقیق‌تر گفته باشم حرکت سرمایه از یک میزان به مراتب ناچیز به اجازه‌ی ویژه از بانک مرکزی کشور نیاز داشت. به گمان من علت اصلی این توافقی که صورت گرفت تا تحرک سرمایه محدود شود به احتمال زیاد تحت تأثیر عقاید کینز بود که همیشه با آن مخالف بود. کینز بر این باور بود که اگر حرکت سرمایه نامحدود باشد دولت نمی‌تواند هدف رسیدن به اشتغال کامل را به‌طور مؤثری دنبال کند و برای رسیدن به آن بکوشد و سیاست‌پردازی کند. فرض کنید دولت برای تشویق سرمایه‌گذاری بیشتر در صنایع برای ایجاد اشتغال بیشتر می‌کوشد نرخ بهره را در اقتصاد کاهش دهد. اگر خروج سرمایه آزاد باشد سرمایه‌ی مالی به سرزمین دیگری که در آن نرخ بهره بالاتر است می‌گریزد و در نتیجه کشور با کمبود سرمایه‌ی مالی روبرو می‌شود که از جمله ممکن است باعث کاهش ارزش پولی ملی بشود و دولت در عمل

مجبور شود نرخ بهره را افزایش بدهد. به سخن دیگر، اجرای سیاست اقتصادی پیش گفته باید متوقف شود. یا حتی اندکی کلی تر کینز باور داشت که اگر دولت بخواهد برنامه‌هایی به نفع اکثریت مطلق جمعیت در پیش بگیرد، لازمه‌ی این کار این است که دامنه‌ی فعالیت‌های سفته‌بازانه باید محدود شود چون در غیر این صورت سرمایه‌ی مالی در راه رسیدن به این اهداف خرابکاری خواهد کرد. کینز اگرچه مدافع تجارت آزاد بود و آن را به نفع هر دو سوی درگیر تجارت می‌دانست ولی با مبادلات مالی و با فعالیت‌های سفته‌بازانه‌ی سرمایه‌ی مالی به شدت مخالف بود. از او می‌خوانیم که «سفته‌بازان ممکن است به صورت حساب به جریان عادی بنگاه‌ها زیان نرسانند. ولی موقعیت موقعی جدی می‌شود که بنگاه به صورت یک حساب در جریانی از فعالیت‌های قماری در می‌آید. وقتی توسعه‌ی سرمایه در یک کشور پی‌آمد فعالیت‌های یک کازینو می‌شود آن موقع است که باید گفت کارها به بدی انجام می‌گیرد».^۱ البته توافق‌های برتون وودز از اوایل دهه‌ی ۱۹۷۰ کنار گذاشته شد و حتی در دوره‌ی کلینتون، زیرآب قانون گلس-استیگل را هم زدند و آن را لغو کردند. امروز در اغلب کشورهای جهان هیچ مانعی بر سر تحرک سرمایه نیست و با وجود همه‌ی افشاگری‌هایی که در این چند سال اخیر شده است، نه تنها «بهشت‌های مالیاتی» کم‌تر نشدند بلکه مناطق بیشتری به این «بهشت‌های مالیاتی» پیوسته‌اند. پی‌آمدهای هراس‌آور گسترش «بهشت‌های مالیاتی» بر اقتصاد جهان باید به جای خویش بررسی شود. اما بر اساس آنچه در صفحات پیشین نوشته‌ام، من به آینده اقتصادی جهان خوشبین نیستم.

منابع

Blundell, R. Crawford, C. Jin, W (2013). "What can wages and employment tell us about the UK's productivity puzzle?" IFS working paper, W13/11.

Haldane, A.G. (2014), "Twin Peaks", available at: <http://www.bis.org/review/r141017c.pdf>.

^۱ کینز، تئوری عمومی اشتغال، بهره و پول، ۱۹۳۶، ص ۱۴۲

Pessoa, J and Van Reenen, J (2014). 'The UK productivity and jobs mystery: does the answer lie in labour market flexibility?', *Economic Journal*, , Vol. 124, pp. 433-452.

Roberts, M (2013). "UK underemployment and economic recovery". Available at: <https://thenextrecession.wordpress.com/2013/09/13/uk-underemployment-and-economic-recovery/>

The IPPR (2018). "Prosperity and Justice, A plan for the new economy". Available at: <https://www.ippr.org/files/2018-10/cej-final-summary.pdf>

TUC (2017), *The Gig is up: Trade unions tackling insecure work*. Available at: <https://www.tuc.org.uk/sites/default/files/the-gig-is-up.pdf>