جغرافية الاقتصاد الثقافية

ميريك س. جيرتلر

ترجمة بتصرف
أ.د. مضر خليل عمر

التحول الثقافي في جغرافية الاقتصاد : هل هذا كل ما في الأمر؟ إن الثقافة أصبحت الآن على جدول أعمال جغرافيي الاقتصاد ، ولا يوجد مكان أكثر وضوحًا من دراستهم لعمليات الإنتاج وديناميكياته . وهناك قِلة من الناس لا يعدون هذا أمرًا جيدًا للغاية . ففي نهاية المطاف ، كانت الأسس الفكرية الكلاسيكية لجغرافية الاقتصاد ، سواء كانت حسابات الموقع الصناعي البسيط لألفريد فيبر، أو نماذج الهندسة الهيدروليكية لتوازن السوق التي ابتكرها ليون والراس، أو أنظمة المدخلات والمخرجات التي ابتكرها فاسيلي ليونتيف ، تستند جميعها إلى استعارات ميكانيكية (بارنز، 1996). وكانت أيضًا هامشية تمامًا في نهجها .

إذا ما أبقينا على مجموعة متنوعة من الاعتبارات والعوامل والعمليات المعروفة بأنها في حالة تغير مستمر إلى حد ما (مثل تكنولوجيات المنتج أو العملية ، والطلب في السوق ، وعدد المنافسين وقوتهم ، ومصادر التوريد للسلع والخدمات)، فيمكننا تحديد الموقع الأمثل لمنشأة الإنتاج أو التنبؤ بكيفية تأثير اضطراب جزء من نظام الإنتاج الإقليمي أو الوطني (على سبيل المثال ، زيادة سريعة في الطلب على منتج معين ، أو إنشاء منشأة إنتاجية جديدة رئيسية) على جميع الأجزاء الأخرى من الاقتصاد . بطبيعة الحال ، إما أن تظل هذه الأساليب ثابتة أو تستبعد جميع الجوانب الأكثر إثارة للاهتمام والأهمية في الحياة الاقتصادية . وإذا نظرنا إلى الوراء ، فربما كان الجانب الأكثر بروزًا في هذه الحقبة في حياة "العلوم الاقتصادية" هو أن العديد من الناس ادعوا لفترة طويلة أنهم وجدوا شيئًا ذا قيمة في هذا العمل (ثريفت، 2000أ).

لقد كانت الشعبية المتزايدة للاقتصاد السياسي الماركسي في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين بمثابة نسمة من الهواء النقي من نواحٍ عديدة . فقد جلبت تقديرًا جديدًا لدور القوة في تحليلات جغرافيي الاقتصاد للتغير في مكان العمل و"الجغرافيا غير الثابتة" لأنظمة الإنتاج الرأسمالية (ستوربر ووكر، 1989). ولكن في نهاية المطاف ، أصبح الكثيرون يعدونها أيضًا اختزالية للغاية بحيث لا تتمكن من التقاط أكثر السمات إغراءً ومراوغة للديناميكية الاقتصادية . وقد ثبت أن اعتمادها الشديد على مفهوم الطبقة كونها المحدد الرئيسي للمصالح والهوية والسلوك كان محدودًا للغاية (جيبسون جراهام، 1996) . في وقت تم رفض "السياسات التحررية للصراع الطبقي" إلى حد كبير لصالح "السياسات التمثيلية للاعتراف السياسي والثقافي والبيئي"، فقدت المناهج الاقتصادية السياسية في إطار جغرافية الاقتصاد زخمها بوضوح. (Crang1997: 3)

لذلك ، فإن التحرك نحو وجهة نظر ثقافية للاقتصاد جغرافيا بدءًا من منتصف الثمانينيات أشار إلى اهتمام متزايد بالأسئلة الأساسية المتعلقة بالتغيير الاقتصادي والتي لم تتلق ، حتى ذلك الحين ، ما تستحقه . ما هي الأبعاد الاجتماعية للتغيير التكنولوجي في أنظمة الإنتاج ، وكيف يتم وضعها في المحليات والمناطق؟ كيف تتفاعل ممارسات الإنتاج المحلية وتتقاطع مع الاقتصاد العالمي ، وهل يجب أن تمحو عملية العولمة جميع الاختلافات والخصائص المميزة لأنظمة الإنتاج الإقليمية والوطنية ؟ كيف يتم هيكلة العمليات الاقتصادية وتشكيلها من قبل المؤسسات الاجتماعية ، وعلى أي مقاييس جغرافية تمارس هذه المؤسسات نفوذها؟ لا شك أن هذه أسئلة مهمة ، وقد ساعدت مركزيتها في جغرافية الاقتصاد في الآونة الأخيرة على تنشيط هذا المجال إلى حد كبير (بارنز وجيرتلر، 1999؛ كلارك وآخرون، 2000أ؛ لي وويلز، 1997؛ شيبرد وبارنز، 2000). كما ساعدت في بناء جسور قيمة مع الدراسات في مجالات أخرى ذات صلة ، مثل

علم الاجتماع الاقتصادي ، والاقتصاد الصناعي ، ودراسة الثقافة المادية ، حيث حدثت أشياء مثيرة للاهتمام مؤخرًا.

ومع ذلك ، فإن التحول الثقافي في دراسة الجغرافيين الاقتصاديين للإنتاج أصبح بالفعل ، في بعض النواحي ، خبرًا قديمًا . والسؤال الذي يجب طرحه الآن هو: ما الذي قدمته؟ والإجابة التي أتصورها في هذه المرحلة هي : ليس بقدر ما تم الوعد به أو الأمل به في الأصل . فكل تقدم نحو التنوير كان مصحوبًا بقدر مماثل من الارتباك . في حين أن إدخال الحجج الثقافية قد أثرى وأحيا دراسة أسئلة الإنتاج إلى حد كبير، إلا أنه أثار أيضًا أسئلة جديدة ملحة دون الإجابة عنها ، وترك العديد من الأسئلة القديمة المهمة دون إجابة أو مهملة . وبسبب هذا ، فإن بعض الانتقادات البناءة فيما يتعلق بهذا المشروع الأكبر والتقدم الذي أحرزه حتى الآن مناسبة .

في هذا الفصل ، هدفي هو معالجة هذه التطورات من خلال اتخاذ وجهة نظر متشككة لما تم إنجازه حتى هذه النقطة . هدفي ليس التقليل من شأن أو تقليل شأن العمل المهم والمفيد الذي تم إنجازه حتى الآن ، لأنني أتفق تمامًا مع ثريفت (2000أ) على أنه بفضل التحول الثقافي ، لا يمكننا أبدًا أن ننظر مرة أخرى إلى "الاقتصاد" بنفس الطريقة تمامًا ولا ينبغي ذلك . هدفي هو تحدي الشعور بالرضا عن الذات الذي تغلغل في هذا التخصص الفرعي قبل الأوان إلى حد ما ، من خلال طرح بعض الأسئلة المزعجة . أبدأ بمحاولة استخلاص الغليان الأخير حول الثقافة وعلاقتها بالاقتصاد (على الأقل في مجال الإنتاج) إلى ثلاث أفكار رئيسية : إعادة اكتشاف "الاجتماعي" في أنظمة الإنتاج ، وصعود نموذج التعلم وفكرة الثقافة الإقليمية ، والديناميكيات التطورية لأنظمة الإنتاج المحلية . ثم أقدم تعليقًا نقديًا على جغرافية الاقتصاد الثقافية الجديدة ، مع التركيز على العديد من مجالات الجدل المهمة . وعلى وجه الخصوص ، أزعم أننا أحرزنا تقدمًا ضئيلًا بشكل مدهش في تعزيز الفهم النظري المعقول لأحد أكثر الكيانات مركزية داخل أنظمة الإنتاج الرأسمالية – الشركة . ونتيجة لذلك ، فإن قدرتنا على تقديم إجابات مفيدة لبعض الأسئلة الأساسية للغاية - مثل " **متى ولماذا يكون المحلي مهمًا في عمليات الإنتاج والابتكار**؟" أو "**في ظل أي ظروف تنتقل المعرفة الإنتاجية بين الأماكن**؟" - ما تزال ضعيفة للغاية . وأختتم كلمتي بذكر بعض الأسئلة المهمة الأخرى التي تم إهمالها أو تركها للموت ، ولكنها ما تزال ملحة وتحتاج إلى اهتمامنا الجاد.

جغرافية ثقافة الاقتصاد الإنتاجي : أفكار كبيرة من أين جاء هذا الاهتمام المتجدد من جانب جغرافيي الاقتصاد بثقافة الإنتاج ؟ لماذا يُنظَر إلى الثقافة كونها مهمة للغاية الآن ؟ أعتقد أنه من الممكن الإجابة عن هذا السؤال من خلال تحديد المناقشات والأسئلة الرئيسية على مقاييس تحليل عدة مختلفة . على المستوى الكلي ، كان الاهتمام الهائل الذي حظي به نجاح "شركة اليابان المحدودة" خلال الثمانينيات (أوليفر وويلكينسون، 1988) و"نموذج راينلاند" الألماني للرأسمالية القائمة على أصحاب المصلحة في التسعينيات (هوتون، 1995) سبباً في إبراز ما استنتجه كثيرون على أنه **الدور المركزي للثقافات الوطنية في تحديد النجاح الاقتصادي** (ساير ووكر، 1992). وبعد كل شيء ، ورغم أن هذا يبدو مستبعداً إلى حد ما نظراً لنبرة التعليقات في صحافة الأعمال السائدة اليوم ، فإن هذين النموذجين لم يكونا موضع إعجاب كبير من جانب الأكاديميين وكتاب الأعمال على حد سواء قبل فترة ليست بالبعيدة . وكان تفسير نجاحهما في أغلب الأحيان يتم من منظور ثقافات الأعمال الوطنية ، التي لا تشترك فيها جميع الشركات الوطنية فحسب ، بل إنها راسخة أيضاً في نفوس وعقليات العمال وعامة الناس .

والآن ، بعد أن أمعنا النظر في الأمر، أجد أن الكثير من هذه الكتابات تبدو الآن أكثر من مجرد بدائية وساذجة ، لأسباب سوف أعددها أدناه . وعلى المستوى الجزئي للشركة الفردية ، برز مفهوم "ثقافة الشركات" في تسعينيات القرن العشرين كونه متغيراً مركزياً قادراً على تفسير النجاحات المذهلة – مثل صعود شركتي

ديل ومايكروسوفت ــ والإخفاقات الهائلة ــ معاقبة شركتي زيروكس أو دي إي سي أو لوكهيد في عالم الأعمال الكبرى (شونبرجر، 1997؛ 2000). وفي الآونة الأخيرة ، استُخدِمت هذه الفكرة أيضاً لفهم المشاكل التي نشأت في أعقاب عمليات الاندماج التي حظيت بتغطية إعلامية واسعة النطاق بين شركات عملاقة (على سبيل المثال ، التناقضات الأساسية بين شركتي دايملر وكرايسلر، أو بين بي إم دبليو وروفر، بعد بضع سنوات فقط من اتحادهما الذي نال شهرة كبيرة). وقد ألقت الروايات السائدة كل اللوم تقريباً على ثقافات الشركات (و/أو الثقافات الوطنية) غير المتناسبة التي أنتجت وجهات نظر عالمية وسلوكيات متباينة إلى الحد الذي لا يمكن معه التغلب عليها .

الفكرة الكبرى الأولى : إعادة اكتشاف الاجتماعي في الإنتاج ، من منظور جغرافية الاقتصاد ، فإن مجموعة من التطورات متوسطة الحجم ربما كانت الأكثر أهمية . فبدءًا من منتصف الثمانينيات ، بدأ جغرافيو الاقتصاد وعلماء الاجتماع الآخرون يلاحظون بعض التغييرات المهمة في طبيعة المنافسة الرأسمالية وأنظمة الإنتاج . أكد أحد خطوط الفكر على الانتقال من الإنتاج الضخم والمنافسة القائمة على خفض التكاليف والأسعار المتوسطة ، إلى الإنتاج الدفعي أو الإنتاج المخصص والمنافسة القائمة على الجودة والأداء والتميز (بيور وسابيل، 1984؛ سكوت، 1988). واستجابة للركود الاقتصادي الكلي في السبعينيات ، الذي تسبب في توقف قوة الشراء الإجمالية للاقتصاديات الوطنية عن الارتفاع أو الانحدار في الواقع ، بدا أن الشركات تسعى إلى طرق جديدة لكسب حصة السوق على تحديد وخدمة "منافذ السوق الأصغر والأكثر تميزًا نوعيًا . ولكي تنجح في هذه اللعبة ، فإنها تحتاج إلى مهارات وممارسات إنتاجية جديدة ، سواء خاصة أو اجتماعية .

داخل الشركة ، كان الانتقال من إنتاج كميات كبيرة من السلع القياسية إلى إنتاج دفعات صغيرة أو إنتاج مخصص (لمرة واحدة) يتطلب من الشركات تنفيذ تقنيات وممارسات عملية جديدة وأكثر مرونة - آلات متعددة الاستخدامات ، وآلات حاسوبية ، وعمال متعددي المهارات ومتعددي المهام ، وأساليب جديدة لتنظيم مكان العمل تمكن من تحديد التحسينات النوعية وتنفيذها على أساس مستمر. وكانت إعادة الهيكلة في التقسيم الاجتماعي الأوسع للعمل بين الشركات وثيقة الصلة بهذه التغييرات الداخلية . وكان الأهم هنا عملية التفكك الرأسي . ففي ظل نمط أقدم من التنظيم ، كانت الشركات المتكاملة رأسياً تؤدي سلسلة طويلة من عمليات الإنتاج بنفسها ، وتمتد أحيانًا من معالجة مدخلات المواد الخام إلى إنتاج وتوزيع السلع النهائية .

ومع إعادة تنظيم الشركات للإنتاج ، اختارت أداء وظائف أقل لأنفسها ، وتحولت بدلاً من ذلك إلى الموردين المتخصصين الخارجيين للسلع والخدمات . وعلى هذا فإن عناصر منفصلة من عملية الإنتاج كانت في السابق متوفرة ضمن حدود الكيان القانوني المعروف باسم الشركة أصبحت الآن تُكتسب من خلال معاملة سوقية بين الشركة وموردها . كما أصبحت مبادئ التخصص وتقسيم العمل التي تعمل داخل الشركة تُستغل الآن على نطاق اجتماعي للتنظيم بين الشركات . وكانت الفضيلة الرئيسية لهذا التنظيم الاجتماعي الجديد للإنتاج أنه عزز أيضًا المرونة الإجمالية للمنتجين ، سواء بشكل فردي أو جماعي .

ومع تغير احتياجات الإنتاج لكل شركة (وفقًا للطلب المتغير بسرعة والمتقلب بشكل متزايد في السوق)، فإن احتياجاتها من المدخلات ستتغير أيضًا . وفي ظل هذه الظروف ، ثبت أنه من الأسرع و/أو الأكثر كفاءة الاستعانة بالعروض المتخصصة من الموردين الخارجيين - خلط ومطابقة وتغيير المدخلات (والموردين) حسب الرغبة وفي غضون مهلة قصيرة . ومع تحول أنظمة الإنتاج نحو هذا الأساس الاجتماعي المتزايد للتنظيم ، كما تقول القصة ، **تعززت أيضًا أهمية القرب - أي الجغرافيا - بشكل كبير**. وبما أن التبادلات السوقية أو المعاملات بين هذا العدد الهائل من الشركات المتفككة عمودياً سوف تصبح بالضرورة أكثر تكراراً وأقل قابلية للتنبؤ وأكثر سرعة في التغير، فقد كانت هناك مزايا تكلفة حقيقية ناشئة عن التركيز المكاني .

فكلما اقتربت من بعضها البعض ، انخفضت تكاليف المعاملات - أي جميع التكاليف المرتبطة بتحقيق التبادل السوقي الناجح للسلع والخدمات . ومع ذلك ، هناك ميزة ثانية وأكثر جوهرية تنتج عن القرب المكاني ، وترتبط أكثر بالأهمية المتزايدة للإبداع والتعلم والثقافة في أنظمة الإنتاج . وكما سنرى أدناه ، فإن هذه الجوانب من أسلوب تنظيم الإنتاج الجديد هي التي تجسد الطبيعة الاجتماعية الحقيقية لأنظمة الإنتاج المنظمة اجتماعياً ، لأنها تنطوي على أشكال من التفاعل بين الشركات تتجاوز إلى حد كبير المعاملات السوقية البسيطة .

الفكرة الكبرى الثانية: التعلم والثقافة الإقليمية من أجل تلبية أو توقع متطلبات الأسواق المتغيرة بسرعة ، وفي بيئة تنافسية حيث أصبحت دورات حياة المنتج أقصر بشكل كبير، أصبح العبء على الشركات لتحقيق ابتكارات ناجحة في المنتجات والعمليات أمرًا بالغ الأهمية . وفي بعض الروايات ، التي صيغت أكثر بلغة الموجات الطويلة ، يُنظر إلى هذه الظروف على أنها نابعة من انتقال عصر المجتمعات الرأسمالية نحو "نموذج تكنولوجي اقتصادي" جديد يستند إلى تكنولوجيات الإلكترونيات الدقيقة والمعلومات (فريمان وبيريز، 1988). تتميز المراحل المبكرة من هذا الانتقال عادةً بـ "التدمير الإبداعي" المتفشي حيث يتم توليد المنتجات والعمليات القائمة على النموذج الجديد لتحل محل المنتجات والعمليات القديمة . وبالتالي، يرى نهج بديل أن هذه الأهمية المتزايدة للابتكار مدفوعة بشكل أقل بظروف السوق ، وأكثر بالتغيرات الأساسية على جانب العرض من الاقتصاد .

مهما كانت القوة الدافعة ، فمع تزايد اشتراكية عمليات الإنتاج ، لقد كانت عملية الابتكار في الشركات الحديثة تعتمد على عملية "التفاعل" و"التكرار" بدلاً من النموذج "الخطي" القديم للابتكار، حيث يتم تطوير الأفكار الجديدة في عزلة داخل مختبرات البحث والتطوير، ثم "دفعها" إلى السوق بواسطة الشركات ، حيث كان النموذج الجديد للابتكار تفاعلياً ومتكرراً . وقيل إنه يعتمد على التفاعل الوثيق والمتكرر بين الشركات (منتجي التكنولوجيا) وعملائها (مستخدمي التكنولوجيا) على مدى فترات زمنية ممتدة (لوندفال، 1988). وكان هذا التفاعل مدعوماً بالمشاركة المتكررة للمعلومات التقنية والسوقية الخاصة - وهنا تدخل العمليات الثقافية الصورة أخيراً - حيث أصبح من الواضح أن هذا النوع من تدفق المعرفة (أو التعلم بين الشركات) كان مدعوماً بشكل أفضل بالتقارب (جيرتلر، 1995). **لماذا** ؟

أولاً، يقال إن قدراً كبيراً من المعرفة التي يتم تمريرها بين شركاء الابتكار سرية للغاية وحاسمة للميزة التنافسية للشركات المعنية . وفي هذه الحالات ، قيل إن التفاعل المتكرر على مدى فترات طويلة من الزمن – فضلاً عن القواسم الثقافية المشتركة والعلاقات الشخصية – يعمل على بناء الثقة أو "رأس المال الاجتماعي" بين الأطراف المتعاملة (بوتنام، 1993)، الأمر الذي يثبط الاستخدام الانتهازي للمعرفة المتبادلة وبالتالي تسهيل تدفقها .

وثانياً، ولأن هذه المعرفة دقيقة للغاية وضمنية ومحددة السياق ، فإن هذا الشكل من أشكال التعلم يُقال إنه يكون أكثر فعالية عندما يحقق الشركاء الفهم الأعمق الذي لا يمكن تحقيقه إلا عندما يتقاسمون قواسم لغوية وثقافية مشتركة أساسية . وفي توصيف ستوربر (1997) ، فإن الفكرة الأساسية هي أن العلاقات المتبادلة – أو التبعيات التي تنشأ بين الشركات – من خلال التبادل السوقي للسلع والخدمات – تستكمل – إن لم تكن – تتلاشى – بالروابط والقواسم المشتركة خارج السوق : ما أطلق عليه التبعيات المتبادلة غير المتداولة .

إن أفكار بوتنام وستوربر وغيرهما تدين بالكثير من الدين إلى العمل الذي سبقه بكثير كارل بولاني (1944)، الذي أظهر مدى تشكيل العمليات والأنشطة الاقتصادية دائمًا ، أو "دمجها" في سياق اجتماعي أو ثقافي . ووفقًا لبولاني وفيبلين (1919)، فإن هذا السياق يتأصل في المؤسسات الرسمية وغير الرسمية التي تنتج وتعيد إنتاج المعايير والأعراف والعادات والتقاليد ، التي تشترك فيها مجموعة من الجهات الاقتصادية

الفاعلة ، والتي تحدد الأخاديد التي يسير عليها السلوك الاقتصادي (ينظر أيضًا جرانوفيتر، 1985، الذي كان المسؤول الأكبر عن تجدد الاهتمام بمفهوم التضمين) . وهنا يدخل مفهوم "الثقافة الإقليمية" في الصورة . والفكرة التي طرحتها الأدبيات هي أن السمات الاجتماعية المشتركة (الأعراف ، والروتين ، والعادات ، والتفاهمات) التي تسهل نوع التعلم والتضمين بين الشركات الموصوفين أعلاه محددة إقليميًا . وهذا يعني أن السلوك الاقتصادي متأصل في الثقافات الإقليمية. وعلاوة على ذلك ، فإن هذه الثقافات سوف تتباين بشكل كبير من منطقة إلى أخرى ، وليس دائمًا بطريقة سعيدة . والواقع أن العالم أصبح منقسمًا في الأدبيات المتعلقة بالمناطق الصناعية والمناطق التعليمية إلى حفنة من التشكيلات الإقليمية النموذجية المثالية في الأساس .

وكان هناك "الثالوث المقدس" للأماكن الساحرة التي حظيت بثقافات إقليمية مواتية : المناطق الصناعية في وسط إيطاليا ، حيث قيل إن التعاون المباشر بين الشركات من جميع الأنواع كان منتشرًا ومتجذرًا بعمق في الثقافة الإقليمية (بيور وسابيل، 1984)؛ ومناطق الآلات والسيارات في بادن فورتمبيرج في جنوب غرب ألمانيا ، حيث شجعت مؤسسات حكومة الولاية واستوعبت التعاون الأفقي غير المباشر (بين المنافسين) ولكن التعاون الرأسي المباشر (بين المشترين والموردين) (هيرجيل، 1996)؛ ولقد كانت هناك أيضاً حالات من سوء الحظ : حيث كانت هناك أماكن ناجحة في الماضي حيث عززت الثقافات المحلية الروابط القوية ، والهياكل الصارمة ، والمواقف المتشددة إلى الحد الذي جعل الوافدين الجدد والطرق الجديدة في القيام بالأشياء يواجهون حواجز لا يمكن التغلب عليها للدخول ـ فكر في وادي الرور في ألمانيا (جرابهير، 1993)، أو الطريق 128 في ماساتشوستس (ساكسينيان، 1994)، أو منطقة جورا السويسرية (جلاسماير، 2001). ثم كانت هناك مشاريع الاستصلاح : أماكن مثل جنوب ويلز أو إقليم الباسك ، التي تم تشخيصها على أنها تعاني من قلة الاندماج (وليس كثرته) وثقافة التعاون التي لم تتطور بشكل جيد ، ولكنها مع ذلك سعت إلى إصلاح طرقها الضالة من خلال مجموعة متنوعة من الإجراءات المحلية المنظمة والمتفق عليها التي تهدف إلى التوفيق بين الشركات أو الهندسة الاجتماعية للعلاقات بين الشركات (كوك ومورجان، 1998).

الفكرة الكبرى الثالثة : الديناميكيات التطورية لأنظمة الإنتاج المحلية لاستكمال ثلاثية الأفكار الكبرى ، ننتقل إلى فكرة مستوردة من مجال الاقتصاد التطوري الناشئ حديثًا . لم يمض على هذه الفكرة أكثر من عشرين عامًا ، ولكنها ما تزال على هامش التيار الرئيسي ، لأنها تهتم بالظواهر المصاحبة للاقتصاديات الرأسمالية : الأشياء التافهة مثل الصناعات الحقيقية والتاريخ والمؤسسات والأماكن . كان لبعض المفاهيم الرئيسية تأثير خاص على دراسة جغرافيي الاقتصاد لأنظمة الإنتاج (بارنز، 1997).

أولاً، تتغير الأنظمة الاقتصادية بمرور الوقت ، لكنها تفعل ذلك بطرق تتشكل إلى حد ما وتقيدها قرارات الماضي والأحداث العشوائية وحوادث التاريخ . لا يتم تحديد القرارات والأحداث الحالية من خلال الماضي ، لكنها مشروطة بها . نتيجة للأحداث والاختيارات الماضية ، فإن بعض الخيارات اليوم أسهل في المتابعة ، والبعض الآخر أقل سهولة . هذه هي الفكرة الرئيسية لتبعية المسار . يلتقط ووكر الفكرة بإيجاز: إن إحدى أكثر الأفكار إثارة في جغرافية الاقتصاد المعاصرة هي **أن التاريخ الصناعي يتجسد حرفيًا في الحاضر**. أي أن الاختيارات التي تم اتخاذها في الماضي - التقنيات المتجسدة في الآلات وتصميم المنتجات ، أو أصول الشركة المكتسبة كبراءات اختراع أو كفاءات محددة ، أو مهارات العمل المكتسبة من خلال التعلم - تؤثر على الاختيارات اللاحقة للأساليب والتصميمات والممارسات .(2000: 126) قد يتجسد الماضي في أشياء مادية مثل الآلات والمباني والبنية الأساسية المادية ، أو من خلال تجارب الأفراد (بشكل فردي أو في مجموعات). ويتجسد جزء من هذا الماضي أيضًا في المؤسسات - الهياكل الاجتماعية التي تشكل مواقف ومعايير وتوقعات وممارسات الأفراد والشركات - من خلال وسائل تنظيمية رسمية أو غير رسمية - مما

يعني أن التبعية للمسار لها بعد اجتماعي قوي . وبالتالي ، في جوهر الأمر، يمكن عد ما وصفناه أعلاه بالفعل باسم "**الثقافة الإقليمية**" أو "التضمين" مكونًا حقيقيًا وهامًا من "التاريخ الصناعي... المتجسد حرفيًا في الحاضر". تصبح الثقافة جزءًا من الأمتعة التاريخية (أحيانًا مفيدة ، وأحيانًا أخرى مسؤولية) المرتبطة بمناطق معينة.

هناك فكرة أخرى قوية ضمن النهج التطوري ، ترتبط ارتباطًا وثيقًا بمفهوم التبعية المسارية - العائدات المتزايدة - والتي تم الاستيلاء عليها بالفعل من العمل الأقدم بكثير للاقتصاديين على هامش التخصص (Myrdal، 1957؛ Young1928) يشير هذا إلى العملية التي يصبح فيها التغيير الاقتصادي معينًا معززًا لذاته بمجرد حدوثه . يصبح التصميم التكنولوجي المعين ، بمجرد تبنيه من قبل كتلة حرجة من المستخدمين الأوائل ، معيارًا . بعد حدوث ذلك ، سوف يتوسع سوق هذا التصميم بشكل أكبر، يولد النمو الأولي المزيد من النمو . وعلاوة على ذلك ، حتى لو أصبحت تكنولوجيا معينة معيارًا في مجالها ، فإن هذا لا يشير بالضرورة إلى أنها متفوقة بشكل لا لبس فيه على البدائل المتاحة . قد تستند هيمنتها بدلاً من ذلك إلى حقيقة أنها كانت أول تكنولوجيا قابلة للتطبيق في السوق ، وأن العديد من شركات التوريد، والتكنولوجيات المكملة والمؤسسات ، بالإضافة إلى مجتمع كبير من المطورين والمستخدمين، تم إنشاؤها لدعم استخدامها . وبمجرد أن تتكشف هذه الحالة إلى الحد الذي لا يمكن معه تبني البدائل القابلة للتطبيق تمامًا – إن لم تكن الأفضل – بسهولة ، يقال إننا وصلنا إلى حالة "الاحتكار" (آرثر، 1989؛ ديفيد، 1985).

إن المفهومين التوأمين المتمثلين في التبعية للمسار والعائدات المتزايدة لهما أهمية واضحة في فهم المسارات التاريخية التي سلكتها مناطق الإنتاج . فبمجرد أن تثبت منطقة ما نفسها كونها ناجحة في وقت مبكر في مجموعة معينة من أنشطة الإنتاج ، فإن فرصها في الاستمرار في النمو تكون جيدة للغاية بالفعل. وفي حين قد يكون من الممكن تقليص هذا إلى حد ما إلى نجاح الشركات "الرائدة" المهيمنة في المنطقة (على سبيل المثال مايكروسوفت في سياتل) ، فإن الجوانب المثيرة للاهتمام حقًا في هذه العملية لها علاقة أكبر بالعمليات والقوى الجماعية العاملة : المؤسسات الاجتماعية والاقتصادية المحلية ، والثقافة . وعلى نحو مماثل ، وكما تشير حالات مثل منطقة الرور أو الطريق 128، فإن الأماكن المريضة قد يكون من الصعب أيضًا تحويلها للأسباب نفسها . وبمجرد أن يصبح مسار الانحدار المعتمد على مسار معين راسخًا ، فإن الاحتجاز المؤسسي والثقافي سوف يجعل الانحراف عن هذا المسار تحديًا خطيرًا .

إنني على يقين من أنني أسأت إلى الأدبيات التي تناولت جغرافية الاقتصاد الثقافية للإنتاج عندما قلصت الوزن الثقيل لمخرجاتها الفكرية إلى ثلاث أفكار كبيرة . ولكن إذا ما جلست معي وأرغمتني على أن أتحدث عن ما هو/كان جديداً ومختلفاً ومميزاً وأكثر أهمية في هذا العمل ـ بعد أن اختزلناه إلى جوهره العاري ـ فإن هذه هي القائمة التي كنت لأقدمها . ومع ذلك فإن الخطر الكامن في الانخراط في مثل هذا التمرين الموجز هو أنه يخلق الانطباع الخاطئ بوجود إجماع واستكمال في حين لا وجود لأي إجماع في الواقع . والواقع أن هناك الكثير من الخلاف والافتقار إلى التقارب ، فضلاً عن الكثير من الأعمال غير المكتملة . ولعل من المدهش أن أحد أكثر المجالات إثارة للمتاعب يتعلق بالنظرية الاقتصادية الجغرافية للشركة ـ وهي النظرية التي ينبغي أن تكون قادرة على تقديم إجابات عن أسئلة أساسية مثل : لماذا تتبنى الشركات في أماكن معينة ممارسات إنتاج وابتكار معينة ، ولا تتبنى ممارسات أخرى؟ ما هي القوى والعمليات التي تحدد ما "تعرفه" الشركة ، وما مدى سهولة نقل هذه المعرفة من مكان إلى آخر؟ أو باستخدام لغة القسم السابق ، هل يجب أن يتوافق التعلم الذي تقوم به الشركات حقًا مع جغرافيات الثقافات المحلية ؟

إن أسس المعرفة التي تقوم عليها ثقافات الإنتاج والابتكار الإقليمية كما أوضحنا في القسم السابق، فإن جغرافية ثقافة الاقتصاد الجديدة للإنتاج تؤكد على دور واضح للثقافة المحلية ـ وهي نتيجة غير بديهية عموماً في العصر المفترض لاقتصاد المعلومات العالمي . وقد أصبحت هذه الفكرة بمثابة شارة شرف بين جغرافيي الاقتصاد ، الذين يستمتعون الآن بانتظام بإقناع زملائهم الذين يعانون من تحديات مكانية في تخصصات أخرى بأنهم يطبقون أفكاراً تبسيطية حول "نهاية الجغرافيا" (أوبراين، 1992)، أو "موت المسافة" (كيرنكروس، 1997)، أو "نهاية المدينة كما عرفناها" (ميتشل، 1995). وإلى جانب الرضا الذي ينشأ عن تسجيل النقاط مع أصدقائنا الاقتصاديين ، فمن المريح **أن نطمئن إلى أن "الجغرافيا مهمة"** . وعلاوة على ذلك ، فإن الإمكانيات السياسية المرتبطة بهذا الموقف تتحدى الحتمية الخانقة التي تتسم بها رؤية "الاقتصاد العالمي" للعالم ، وذلك لأن السياسات المحلية مفتوحة على الأقل للطعن من جانب أصحاب المصلحة المحليين.

ومع ذلك ، فعندما يبدو أن كل شيء على ما يرام في العالم ، تظهر بعض التعقيدات الصغيرة المزعجة . فقد تبين أن الأسس المفاهيمية للحجج التي تروج لسيادة المحلي ـ وخاصة فيما يتصل بمعرفة وسلوك الشركة ، التي يمكن القول إنها الفاعل الرئيسي داخل أنظمة الإنتاج الرأسمالية ـ قد لا تكون قوية أو واضحة كما ينبغي . وتبدأ المشاكل بمفهوم المعرفة الضمنية وعلاقتها بالمحلي . وفي كثير من الأدبيات الحديثة حول الثقافات الإقليمية للإنتاج ، يبرز التمييز بين المعرفة الضمنية ("المعرفة العملية") والمعرفة المدونة ("المعرفة التي") كونهما عنصرين أساسيين . إن حجر الأساس لهذا التمييز هو عبارة مايكل بولاني التي كثيراً ما تُقتبس **"إننا نستطيع أن نعرف أكثر مما نستطيع أن نقول"** (1966: 4) - في إشارة إلى شكل من أشكال المعرفة "التي لا يمكن الوصول إليها بشكل كامل من خلال الفكر الواعي" (نيلسون وونتر، 1982: 79). ويكمن وراء هذا التمييز الأعمق بين أشكال المعرفة (الصريحة أو المدونة) التي يمكن التعبير عنها ومشاركتها بشكل فعال باستخدام أشكال رمزية من التمثيل وأشكال أخرى من المعرفة (الضمنية) التي تتحدى مثل هذا التمثيل .

وبالتالي ، فإن المكون الضمني للمعرفة المطلوبة للأداء الناجح لمهارة ما يتحدى التدوين أو التعبير إما لأن المؤدي نفسه ليس مدركًا تمامًا لجميع "أسرار" الأداء الناجح، أو لأن رموز اللغة ليست متطورة بما يكفي أو عالمية بما يكفي للسماح بالتفسير والترجمة . إن إظهار السبب وراء أهمية مفهوم المعرفة الضمنية في مسألة ثقافات الإنتاج المحلية يتطلب بعض الاستطراد إلى نظرية الشركة .

تستمد النظريات العصرية للشركة إلهامها من العمل الرائد (والذي أهمل لفترة طويلة) لإديث بينروز (1959). وقد تم تسمية هذا النهج بنظرية الشركة القائمة على الكفاءة أو الموارد لأنه يؤكد على أهمية الكفاءات أو القدرات أو الموارد التي يتمتع بها العمال والمديرون الأفراد داخل الشركة ، فضلاً عن المجموعة الأكبر من العادات والإجراءات والروتين والممارسات التي تحدد الشركة . إن الجانب الجماعي أو الاجتماعي لهذه القدرة هو الأكثر إثارة للاهتمام ، ولكنه أيضًا الأكثر صعوبة في الفهم الكامل عند محاولة فهم سبب تصرف الشركات بالطريقة التي تتصرف بها . وفقًا لهذه النظرة ، يجلب الأفراد إلى الشركة مجموعة من السمات والكفاءات بناءً على تعليمهم الرسمي وخلفيتهم الاجتماعية والاقتصادية الأوسع ، فضلاً عن خبراتهم العملية السابقة . ولكن **قدرات الشركة تتألف من أكثر من مجرد مجموع قدرات موظفيها الأفراد** . فلكل شركة مجموعة فريدة من الهياكل التنظيمية والعلاقات والقواعد والروتين (الصريحة والضمنية) التي تساعد في تنسيق تصرفات الأفراد داخل الشركة من أجل تحقيق أهدافها ـ سواء الأهداف اليومية المترتبة على الإنتاج الناجح أو الأهداف الأطول أجلاً المنصوص عليها في استراتيجية الشركة الأوسع نطاقاً (كاي، 1993).

وتعمل هذه السمات ، إلى جانب تجارب التعلم المشتركة بين العاملين داخل الشركة ، كوسيلة لتمكين الإنتاج الاجتماعي وتقاسم المعرفة ، من خلال إنشاء "سياق معرفي" أو إطار عمل مميز. وكما يقول هاولز، "إن ما يعرفه الأفراد داخل الشركة وما يمكنهم تحقيقه يعتمد جزئياً على طبيعة وخصائص سياق الشركة"

(2000: 55). إن قواعد الاتصال المشتركة ضرورية لهذه العملية ، حيث إن أحد التحديات الرئيسية التي تواجه الشركة هو كيفية استيعاب وتبادل وتحويل المعرفة المدونة والضمنية في جميع أنحاء المنظمة . وفي غياب قواعد الاتصال المشتركة ، فإن نقل هذه المعرفة - أي عمليات التعلم داخل الشركة - سوف يتعطل .

مرة أخرى ، نقلاً عن هاولز، الذي يعترف بعمل ميتكالف ودي ليزو (1998) : إن الضمنية التي تتسم بها الكثير من المعرفة ، وعدم قابليتها للتجزئة في الاستخدام ، وعدم اليقين بشأن قيمتها في سياقات مختلفة ، وطبيعتها الملكية ، وحقيقة أن الكثير مما هو معروف يتم إنتاجه بشكل مشترك من خلال أنشطة الشركة... تعني أن الشركة توفر دورًا مركزيًا في السياق في تسخير المعرفة لإنتاج قدرات مبتكرة جديدة . (2000 :56) ومن ثم يمكننا أن نرى الآن أنه وفقًا لوجهة النظر القائمة على الموارد أو الكفاءة ، فإن الغرض الأساسي للشركة هو استيعاب المعرفة ومشاركتها والافادة منها . **إن تحويل المعرفة (أي معالجتها) يؤدي إلى إنتاج منتجات وعمليات جديدة أو أفضل** .

وعلاوة على ذلك ، فإن الميزة التنافسية للشركة تتحدد من خلال نجاحها في إنتاج كفاءات مميزة من خلال إدارة معرفتها (ثريفت، 2000ب). ويتناسب التركيز على معالجة المعرفة بشكل جيد مع الاهتمام الأعظم الذي أُعطي مؤخرًا للاقتصاد "القائم على المعرفة" (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 1996). ولكن لاحظ أيضًا أن التركيز الرئيسي هنا ينصب بشكل كبير على الشركة نفسها وقدرتها على تحديد سياقها الخاص لإنتاج المعرفة وتقاسمها. وهذه هي النقطة التي تنحرف عندها الحجة إلى أرض متنازع عليها بشدة . كما أشرنا أعلاه ، فإن الحجة الرئيسية الناشئة من منظور الكفاءة هذا تؤكد على أن نجاح الشركة أصبح يعتمد بشكل متزايد على قدرتها على الوصول إلى المعرفة الضمنية . وكما قال ماسكيل ومالمبرج مؤخرًا ، عندما تتمتع جميع الشركات بإمكانية الوصول دون عوائق إلى المعرفة الصريحة / المدونة ، فإن خلق قدرات ومنتجات فريدة يعتمد على إنتاج واستخدام المعرفة الضمنية : على الرغم من إغفالها في كثير من الأحيان ، فإن النتيجة المنطقية والمثيرة للاهتمام للتطور الحالي نحو الاقتصاد العالمي هي أنه كلما كان من السهل الوصول إلى المعرفة القابلة للتدوين (القابلة للتداول)، أصبحت المعرفة الضمنية أكثر أهمية لدعم أو تعزيز الموقف التنافسي للشركة(1999 :172).

وإذا استرجعنا مناقشتنا السابقة حول التعلم والثقافة والطبيعة الخاصة بالسياق للمعرفة الضمنية ، فإن الأهمية المتزايدة لهذا الشكل من المعرفة للشركة هي التي كانت ، وفقًا للحجة المقبولة على نطاق واسع الآن ، مسؤولة عن تأكيد **عودة المحلي في عصر الاقتصاد العالمي** . بعبارة أخرى ، يمكن مشاركة المعرفة الضمنية بسهولة أكبر محليًا ، في حين يجب تدوين المعرفة حتى تتمكن من "السفر" عالميًا . وهذا يرجع إلى أن :

(1) القرب المحلي يمكّن ويعزز التفاعل المباشر وجهاً لوجه اللازم لدعم نقل المعرفة الضمنية، و
(2) الأصول المحلية المشتركة تولد أيضًا الفهم المشترك (الثقافة المحلية المتساوية) اللازم لدعم الترجمة السهلة للأفكار الضمنية بين وكيلين اقتصاديين متفاعلين .

وفي الآونة الأخيرة ، خضع هذا الاتجاه إلى ربط ضمني بالمقياس المحلي والمدون بالمقياس العالمي للتدقيق النقدي ، مما كشف عن منعطف جديد مثير للاهتمام في التحول الثقافي لجغرافية الاقتصاد (ألين، 2000؛ فرينش، 2000). وفي حين ساعد هذا النقد للنهج المحلي في تركيز انتباهنا على بعض القضايا الحرجة ونقاط الضعف في جغرافية الاقتصاد الثقافية السائدة (الآن)، فإنه في النهاية يخيب آمالنا أيضًا لأنه فشل في تقديم بديل قوي من الناحية المفاهيمية . على سبيل المثال ، يمثل ألين هذه الثنائية الضمنية/المحلية، والمدونة/العالمية كشيء أقرب إلى الكذبة الكبرى في أدب منطقة التعلم وليس فكرتها الكبرى : "تمرين معيب

إلى حد كبير، إن لم يكن زائفًا" (2000: 30). وهو يلقي باللوم في انتشار هذه الثنائية المفرطة في التبسيط على ما يمكن وصفه بأنه لم شمل عائلي مؤسف ، يضم الأخوين بولاني .

وهو يشكو من أن الرؤى الأساسية التي قدمها مايكل بولاني (1958؛ 1966) بشأن الطبيعة الخاصة بالسياق للمعرفة الضمنية قد تم دمجها مع أفكار أخيه كارل (بولاني، 1944) الأساسية حول التضمين الاجتماعي والمؤسسي للفعل الاقتصادي ، وتشويهها - وهو نوع من الخداع المفاهيمي المنسوب إلى "مجموعة قوية من الخطابات" مع "عجز مقلق عن الفصل بين أفكار الأخوين بولاني" ، مما أدى إلى هذا "الخلط" (ألين، 2000: 27). يتحدى ألين صراحة فكرة أن المعرفة الضمنية هي "خلق أفعال وأصول محددة إقليميًا فقط" (2000: 27)، أو أن "الحضور والقرب وجهاً لوجه لهما أهمية قصوى" (2000: 28). وبدلاً من ذلك ، يقدم تأكيدات بديلة حول أهمية "الاتصالات البعيدة ... [و] العلاقات "الكثيفة" [التي] قد تمتد عبر الحدود التنظيمية والصناعية" ، والتي تتحقق من خلال "انتقال الناس إلى السياقات "المحلية" ومن خلالها ، والتي يجلبون إليها مزيجهم الخاص من المعارف الضمنية والمدونة" . ويتابع : "ما يهم في مثل هذه المواقف ليس حقيقة التضمين المحلي ، بل وجود علاقات يتمكن فيها الناس من استيعاب التفاهمات المشتركة أو ترجمة أداءات معينة على أساس تفاهماتهم الضمنية والمدونة. (2000: 28)

مجتمعات الممارسة: هل كل المعرفة محلية؟

في تسليط الضوء على العلاقات الكثيفة المتباعدة ، يشير ألين ضمناً إلى أن المعرفة الضمنية ليست أسيرة الثقافة المحلية ، بل إنها في الواقع يمكن أن تتدفق عبر مسافات طويلة طالما كانت العلاقات بين الجهات الفاعلة المشاركة في هذا التدفق قوية بالقدر الكافي . وفي تقديم هذا الادعاء ، يضع ألين نفسه ضمن الأدبيات الحديثة حول "مجتمعات الممارسة" الناشئة عن الدراسات التنظيمية (أمين، 2000؛ وينجر، 1998)، والتي تؤكد على إمكانيات التعلم غير المحلي الذي يعبر الانقسامات الجغرافية والتنظيمية والثقافية . إن الحكمة الموروثة تستحق دائماً الاستجواب ، وتحليل ألين المزعج يلفت انتباهنا إلى بعض الأسئلة الأساسية للغاية . فهل يمكننا أن نكون على يقين من أن المعرفة الضمنية مدمجة حقاً في الثقافة المحلية إلى الحد الذي يُستدل به على نطاق واسع أو يُفترض في أدبيات جغرافية الاقتصاد الثقافية الجديدة ؟ هل القرب والاتصال وجهاً لوجه مهمان حقاً ؟ أليس هذا ما كان من المفترض أن تعالجه ثورة تكنولوجيا المعلومات ؟

كل هذه أسئلة جيدة ، والرسالة التي يوجهها ألين وأمين وآخرون هي أننا لا ينبغي أن نفترض أننا نعرف الإجابات لمجرد "الشريعة المقبولة" داخل الكنيسة الجديدة . هذا معقول ، ولكن قبل أن نتحمس كثيراً لإمكانيات الثورة اللاهوتية ، نحتاج إلى معالجة نقطتي ضعف في نقد الموقف المحلي . أولاً، نحتاج إلى إعادة فحص الأسس المفاهيمية التي تقوم عليها الحجة المحلية . وفي حين أن ألين محق بلا شك في التأكيد على "العلاقات السميكة" و"التفاهمات المشتركة" ، فإن المصطلحات الغامضة الممتعة مثل "التباعد" قد تبدو جيدة ، لكنها لا تقدم أكثر من مجرد نظرة ثاقبة عابرة لأنها مفتوحة للغاية لإعادة الترجمة والتفسير.

إن انتقاد ألين للمفهوم السائد الآن حول المعرفة الضمنية يكشف عن حقيقة مفادها أن أسسها المفاهيمية بعيدة كل البعد عن الصلابة . ولكن حتى مع هذا النقد ، ما زلنا لا نملك فكرة واضحة عن القوى والعمليات التي تحفز ظهور العلاقات الوثيقة والتفاهمات المشتركة بين الشركات . وثانياً ، من الصعب أن نرى كيف أن مجرد التأكيد على أن "المحلي لا يهم حقاً" من شأنه أن يعزز حالة فهمنا بأي شكل ملموس ، ما دامت مثل هذه التصريحات لا تستند إلى أي أساس تجريبي . وبدلاً من ذلك ، يتعين علينا أن **نتجاوز التأكيدات الصريحة لننظر إلى الأدلة المتاحة** ـ وهو الأمر الذي لم يبدِ المؤيدون ولا المنتقدون أي قلق كبير بشأنه حتى هذه النقطة

. وبعبارة أخرى ، يتعين علينا أن ننخرط في المزيد من "التعلم من خلال الممارسة" لأن هناك على ما يبدو الكثير من العمل الشاق الذي يتعين علينا القيام به ، سواء من الناحية المفاهيمية أو التجريبية ، لكشف هذه العمليات والعلاقات بعناية أكبر.

دراستان حديثتان أجراهما خبراء في جغرافية الاقتصاد في قطاعات متنوعة مثل هندسة سيارات الرياضة والتأمين على الحياة ـ بدأتا في توضيح التعقيدات الحقيقية التي تكتنف عملية تكوين المعرفة ونقلها عبر الفضاء . وكل من هاتين الحالتين، بطريقتهما الخاصة ، تعمل على تعميق فهمنا للآليات الدقيقة التي تتقاطع بها العمليات المحلية وغير المحلية لتكوين المعرفة في مواقع معينة من الإنتاج . وفي حالة التأمين على الحياة ، يتفاعل "وسطاء التعلم" الرئيسيون ـ كل منهم ـ بمقاييسه التشغيلية المميزة ـ وتتحد لإنتاج المعرفة محلياً (فرينتش، 2000: 110). وعندما يتعلق الأمر بإنتاج المعرفة وتطبيقها في صناعة سيارات الرياضة ، فإن الدراسة الطولية لتاريخ أعمال كبار المصممين تكشف الكثير عن كيفية تطورت هذه المعرفة . إن البنية الجغرافية وقنوات تدفق المعرفة (هنري وبينش، 2000) وفي الوقت نفسه ، لا يمكن إنكار أهمية القرب المكاني في خلق ديناميكية خطابية للابتكار كما يتم من خلال "القيل والقال والشائعات والملاحظة "(2000 : 136).

وهناك مصدر آخر مفيد للرؤية وهو الأدبيات الجديدة حول **"إدارة المعرفة"** الناشئة عن كليات إدارة الأعمال ومجتمع الاستشارات الدولي . ومن المؤكد أن هذه الأدبيات مليئة بالتفاخر النمطي حول "تسخير أصول المعرفة في المنظمة" من أجل "إطلاق العنان للإمكانات الإبداعية للشركة" . ولكن عندما نتخلص من كل المبالغات التسويقية ، فإننا نواجه إدراكًا مذهلاً : في حين تدرك الشركات الكبرى القيمة الاقتصادية للمعرفة الضمنية في إنتاج مزايا تنافسية مميزة ، فإنها تعرف أيضًا مدى صعوبة نقلها وترجمتها من سياق محلي إلى آخر. وحتى "قصص النجاح" في هذا الأدب (فون كروج وآخرون، 2000) ليست مقنعة للغاية ، وتكشف عن افتقار مقلق إلى التعقيد في فهمها لكيفية تطور "التفاهمات المشتركة" ، أو كيفية إنتاج المعرفة الضمنية والثقافات المحلية (جيرتلر، 2001ب).

ومن بين الأعمال الحديثة التي قام بها براون ودوجيد والتي تناول كتابهما المثير للاهتمام "الحياة الاجتماعية للمعلومات" (2000) هذه القضايا بشكل مباشر، أعمال أكثر تنويرًا . ويضع براون ودوجيد عملهما في إطار نهج "مجتمعات الممارسة" . ومع ذلك ، وعلى النقيض من وينجر وآخرين ، فإنهما يقيمان تمييزًا رئيسيًا بين هذا البناء والفكرة ذي الصلة "شبكات الممارسة" - على سبيل المثال ، 25000 مندوبي الخدمة الذين يعملون في جميع أنحاء العالم لشركة زيروكس . إن بحثهم التفصيلي حول تدفقات المعرفة في المنظمات الكبيرة يقودهم إلى الاستنتاج الاتي : إن الشبكات من هذا النوع تتميز بمدى وصولها - وهو مدى اتسع نطاقه وعززته تكنولوجيا المعلومات الآن . فالمعلومة يمكن أن تنتقل عبر شبكات ضخمة بسرعة كبيرة وإلى أعداد كبيرة ولكنها مع ذلك يمكن استيعابها بنفس الطريقة من قبل أي شخص يتلقاها . وعلى النقيض من ذلك ، هناك قدر ضئيل نسبيًا من المعاملة بالمثل عبر مثل هذه الشبكات : أي أن أعضاء الشبكة لا يتفاعلون مع بعضهم البعض بشكل مباشر إلى أي درجة كبيرة . وعندما يهيمن الوصول على المعاملة بالمثل على هذا النحو، فإنه ينتج أنظمة غير مترابطة بشكل كبير. **وبشكل جماعي ، لا تتخذ مثل هذه الأنظمة الاجتماعية أي إجراء وتنتج القليل من المعرفة.** (2000: 142،)

وعلى النقيض من ذلك ، يرى براون ودوجيد أن مجتمعات الممارسة هي "مجموعات متماسكة نسبيًا من الأشخاص الذين يعرفون بعضهم البعض ويعملون معًا بشكل مباشر ... مجتمعات وجهاً لوجه" حيث يكون الوصول محدودًا ولكن "المعاملة بالمثل قوية" (2000: 143). هذه المجموعات الصغيرة فقط هي التي

"تسمح بتطوير عمل عالي الإنتاجية والإبداع بشكل تعاوني ." لذا ، ربما ، بعد النظر في بعض الأدلة التجريبية الحديثة بشأن هذه المسألة ، فإن التدفق غير المحلي للمعرفة الضمنية (ما زال) أكثر صعوبة مما قد يتصور المتشككون .

وعلى هذا ، يبدو أننا عدنا إلى نقطة البداية ، ونعود إلى الحجة الأولية التي تؤكد أن الثقافة المحلية مهمة . ولكن قبل أن نصدق ، ماذا عن النطاق العالمي للشركات الكبيرة والثرية والقوية ؟ ألا تتمتع مواردها وهياكلها التنظيمية وممارساتها الموحدة وثقافاتها المؤسسية بالقدر الكافي من التطور للتغلب على الاحتكاك البسيط المتمثل في المسافة أو الالتصاق بين الثقافات المحلية والإقليمية ؟ من المؤكد أن ثقافة الشركات وممارساتها تتمتع بالقدرة على التغلب على الانقسامات المادية والثقافية ، وإحداث تقارب بين الممارسات عبر الحدود الوطنية والإقليمية ، أليس كذلك ؟ من المؤكد أن إحدى التداعيات المترتبة على نظرية الكفاءة في الشركة التي استعرضناها أعلاه هي أن الشركات يمكن أن تكون "سيدة لمصيرها" بدلاً من "عبيد للجغرافيا". تذكر أن هذا النهج زعم أن الطريقة التي تمتص بها الشركات المعرفة وتشاركها وتحولها (أو تعالجها) تتحدد من خلال سياق المعرفة الفريد لكل شركة أو إطارها ، والذي يتكون من مجموعة من الهياكل والعلاقات والروتينات الخاصة بالشركة . بعبارة أخرى ، وفقًا لهذا الرأي ، تتشكل الممارسات المميزة للشركات أو تحددها عملية اجتماعية داخلية للشركة نفسها - وهو شيء يشبه إلى حد كبير فكرة ثقافة الشركات.

ثقافة الشركات

على الرغم من أن هذا المفهوم ما يزال يُستشهد به كثيرًا دون مراعاة معناه المحدد ، فقد سعى المحللون الأكثر حرصًا إلى تعريفه بطرق متنوعة . على سبيل المثال ، يعرّفها هاولز بأنها "روتينات وأنماط عمل مشتركة ... إجراءات صنع قرار مشتركة ... قاعدة معلومات روتينية وتنظيمية مشتركة ... مجموعة مميزة من قواعد القرار أو الروتينات الخاصة بالشركة ... [والتي] تساعد بدورها في تشكيل تقليد الممارسة داخل الشركة "(2000 :55).

كتب ماكدويل عن الثقافة التنظيمية كونها "قواعد سلوك صريحة وضمنية" مسؤولة عن "غرس السمات المجسدة المرغوبة للعمال ، فضلاً عن إرساء قيم ومعايير الممارسات التنظيمية "(1997 :121). يتخذ هدسون مسارًا مختلفًا بعض الشيء من خلال ملاحظة أن "الشركات والحكومات والمنظمات الأخرى لها ذاكرة جماعية تتجاوز ذاكرة أي فرد أو مجموعة من الأفراد "(2001 :32). ويؤكد جلاسماير على دور الهوية الجماعية والانتماء في الثقافة ؛ وتسلط الضوء على "التفاهمات المشتركة ... نظام المعتقدات السائد" فضلاً عن "القواعد والممارسات والهويات والتطلعات على المستوى الأكثر حميمية" التي تجعل "العمل الجماعي والهادف" ممكنًا (2001 :58).

وبفضل وجهة النظر الأوسع على الإطلاق (والتي تبناها جلاسماير) ، تزعم شوينبرجر أن: الثقافة متورطة بطبيعتها وعمق في ما نفعله وفي ظل أي ظروف اجتماعية وتاريخية ، وفي الكيفية التي نفكر بها أو نفهم بها ما نفعله ، وكيف نفكر في أنفسنا في هذا السياق ، وهي تشمل الممارسات المادية والعلاقات الاجتماعية وطرق التفكير. وتنتج الثقافة هذه الأشياء وهي نتاج لها في عملية تاريخية معقدة ومتنازع عليها بشدة .(1997 :120) وتضيف أن الثقافة والفعل البشري مرتبطان بشكل انعكاسي : "**البشر، من خلال أفعالهم وعلاقاتهم الاجتماعية ، ينتجون الثقافة في نفس الوقت الذي تنتجهم فيه الثقافة**" (1997: 121). وفيما يتصل بثقافة الشركات على وجه التحديد ، يطرح شونبرجر نقطتين أساسيتين أخريين: أولاً، إنها تتعلق في نهاية المطاف بالسلطة ، ومن ثم فمن المناسب أن نتحدث عن ثقافة شركات "مهيمنة" (1997: 121)، تنتجها

الإدارة العليا ؛ ثانياً ، إن الشكل الأكثر جوهرية لهذه الثقافة هو "السلطة لتحديد نظام اجتماعي معين للغاية - الشركة - وعلاقتها ببيئتها" (1997: 122) ، وهو في جوهره هوية الشركة نفسها . وبالتالي ، فإن القراءة الدقيقة لمعنى وأصول ثقافة الشركات تكشف أنها نتاج لبيئتها الاجتماعية الثقافية المؤسسية بقدر ما هي انعكاس لإرادة الشركة الخاصة (أو غرور كبار المديرين فيها). بعبارة أخرى، في حين أن ثقافة الشركات بالتأكيد لا يمكن "قراءتها" من البيئة المؤسسية الأوسع نطاقاً المحيطة بها ، فإنها سوف تتشكل وتتأثر وتتقيد بالتأكيد بهذا الإطار الأوسع .

إن دراسات الحالة الرائعة التي أجرتها شونبرجر حول نقاط الضعف وقصر النظر التي تعاني منها الشركات الأميركية الكبرى مثل زيروكس، ودويتشه إيل، ولوكهيد تؤكد على حدود مدى وفعالية الثقافة المؤسسية في مواجهة انقطاعات مؤسسية دولية وإقليمية كبيرة ، وهي أوجه قصور ترقى إلى مستوى "أزمة ثقافية للشركة". ويتردد صدى نهجها بقوة مع النتائج المهمة التي توصلت إليها دراستان حديثتان أخريان من خارج الجغرافيا : العمل على أنظمة الأعمال الوطنية و"أنواع الرأسمالية" (برجر ودور، 1996؛ بوير وهولينجسوورث، 1999؛ سوسكيس، 1999؛ ويتلي، 1999) والأدبيات ذات الصلة الوثيقة حول ممارسات الشركات والحوكمة والأصول الوطنية (دوريموس وآخرون، 1998؛ أوسوليفان، 2000؛ يونج، 2000). وبناءً على كل من الحجة المفاهيمية والأدلة التجريبية ، يوضح هذا العمل كيف أن استراتيجيات وممارسات حتى الشركات الكبيرة تتشكل (وتتأصل) في الأطر المؤسسية الوطنية المتباينة المختلفة التي تعمل فيها . كيف تساعدنا هذه الأفكار في إيجاد طريقنا عبر المناقشة الأخيرة حول دور المحلي وقدرة المعرفة على "السفر"؟

وفقًا لهذه الرؤية ، فإن السياق المؤسسي وليس القرب الجغرافي في حد ذاته أو توافر تكنولوجيا المعلومات يعمل على تحديد الظروف التي يمكن بموجبها ترجمة المعرفة ونقلها من مكان إلى آخر. بعبارة أخرى ، فإن القرب المادي ليس المصدر الحقيقي لـ "السماكة" في العلاقات ، ولا يمكن ضمان هذه القوة من خلال توافر تكنولوجيا المعلومات المصممة لتحل محل التواجد الفعلي . بدلاً من ذلك ، **فإن الشروط الأساسية التي تتطور عليها العلاقات القوية والتفاهمات المشتركة هي القرابة أو التشابه المؤسسي .**

إن الشركات (أو العمال الأفراد) عندما تعمل وفقاً لمجموعة مشتركة من المعايير والروتينات والأعراف والافتراضات حول الطريقة التي يعمل بها العالم الاقتصادي (ما قد نسميه ثقافة مشتركة)، فإنها تكون أكثر ميلاً إلى مشاركة تلك المفاهيم التي تعزز تدفق المعرفة بشكل فعال فيما بينها ، بغض النظر عن المسافة المادية الفاصلة . ولكن هذه الروتينات والأعراف والافتراضات ذاتها تتأثر بشدة بالهياكل المؤسسية التي تحدد كيفية عمل أسواق العمل والمالية ، وكيفية تنظيم حوكمة الشركات ، وعلاقات العمل ، وكيفية تطور المنافسة والعلاقات بين الشركات . بعبارة أخرى ، نحتاج إلى وضع نظرية أكثر اكتمالاً للشركة ودور الثقافة الإقليمية ضمن مصفوفة أوسع من القوى والعمليات المؤسسية التي تؤثر (ولكنها لا تحدد) أفعالها . وفي رأيي ، لم يدرك أدب جغرافية الاقتصاد الثقافية الجديدة ولا منتقدوها أهمية هذه الرؤية الأساسية . ولهذا السبب ، ما يزال النقاش محصوراً في مستوى تحليلي سطحي إلى حد محزن . الحياة بعد الثقافة : ماذا يأتي بعد ذلك؟

أعتقد أن المناقشة السابقة أثبتت أن جغرافيي الاقتصاد يعيشون في أوقات مثيرة للاهتمام ، حتى وإن لم يتمكنوا من التوصل إلى إجماع بشأن بعض الأسئلة الأساسية التي تواجههم اليوم . ففي أسئلة مثل "**متى يكون القرب مهمًا، ولماذا؟**"، و"**ما مدى سهولة تدفق المعرفة الضمنية بين الأماكن، وكيف يتم إنتاجها في المقام الأول ؟**"، أخذنا تحليل مستنير ثقافيًا إلى بعض المناطق الجديدة المثيرة للاهتمام ، حتى مع إثارة العديد من الأسئلة التي لم تتم الإجابة عنها . نحن نفهم الآن أن الإنتاج مشبع بالعمليات والقوى الثقافية المنبثقة من المنطقة ، والدولة القومية والشركة . ولكن قد يتساءل المرء عما إذا كانت المكاسب التي تحققت من اتخاذ

هذا المنعطف قد حققت الوعد المتوقع . وعلى وجه الخصوص ، ربما أدى الاهتمام بالجوانب الثقافية للإنتاج في الاقتصاد إلى تحويل الانتباه بعيدًا عن بعض "الأسئلة الأساسية" الأقدم ، ولكنها ما تزال ملحة ، ضمن المجال الاقتصادي . في حين قد يكون صحيحًا ، كما زعم ثريفت ، أن العمل السابق بشأن هذه الموضوعات "فقد أي بريق من الإبداع" (2000أ: 692)، يزعم آخرون أنه ما تزال هناك "قضايا جوهرية حقيقية للغاية وممارسات إنسانية هادفة كانت وما تزال على المحك بشكل أساسي" (سكوت، 2000: 34). إلى أين نتجه من هنا؟ في هذا القسم الختامي ، أعلق على الأهمية المستمرة لبعض هذه "القضايا الحقيقية" وأقترح بعض السبل المثمرة المحتملة للمضي قدمًا .

تعاون أم صراع ؟

بادئ ذي بدء ، فإن الاهتمام السائد بالابتكار والمعرفة والتعلم في جغرافية الاقتصاد الثقافية اليوم له ما يبرره بلا شك ، وذلك لأسباب واضحة في المناقشة السابقة . ومع ذلك ، يبدو أننا أدخلنا بعض الغمامات والتحيزات الموضوعية في هذه العملية ، تاركين وراءنا بعض الأسئلة ذات الأهمية الهائلة التي كانت تشغلنا جميعًا ذات يوم. على سبيل المثال ، في مجال دراسات الابتكار نفسها ، ربما كنا جميعًا مذنبين بالمبالغة في التأكيد على التعاون والعمل المشترك بين الشركات ، والتقليل من أهمية الموضوعات القديمة مثل المنافسة والصراع . في ورقة بحثية حديثة ، يشير مالمبيرج وماسكيل (2002) إلى أن الجوهر الحقيقي الذي يميز العديد من التجمعات المحلية والإقليمية قد لا يكون في الواقع التعاون والتناغم القائم على الثقافة ، بل بالأحرى التنافس الشديد والمنافسة والمراقبة والتجسس وغير ذلك من أشكال السلوك المناهض للمجتمع . إن وجهة نظرهم هي أن هذا النوع من النشاط يتعزز أيضًا من خلال التركيز المكاني ، وهو قادر على منح فوائد حقيقية للشركات المعنية .

قد تكون هذه النقطة أعمق مما تبدو للوهلة الأولى . ولنتأمل حالة واحدة من التجمعات النموذجية في العالم – وادي السليكون . ففي دراستها الرائدة ، بذلت ساكسنيان (1994) جهدًا كبيرًا لتحدي التمثيل السائد آنذاك للوادي كونه من صنع رواد الأعمال الموهوبين والجريئين الذين يعملون في عزلة عن بعضهم البعض إلى حد ما . وكان رأيها مختلفًا : فقد كان صعود وادي السليكون (وخاصة انتعاشه في أوائل تسعينيات القرن العشرين) قصة عن تقسيم اجتماعي محلي دقيق للعمالة ، والتعاون الاجتماعي ، وثقافة إقليمية مشتركة على نطاق واسع من الانفتاح والتنقل التي عززت التدفق الحر للمعرفة . ولكن هذا لا يعني أن وادي السيليكون ظل مغلقاً أمام الغرباء : بل على العكس من ذلك ، فقد اجتذب أعداداً كبيرة من العمال ورجال الأعمال من مناطق ودول أخرى (ساكسينيان، 1999) . كما أنها لا تستبعد المنافسة من تحليلها . ومع ذلك ، ووفقاً لساكسينيان ، فإن وادي السيليكون مدين بالكثير من نجاحه المستمر لثقافة التعاون والثقة الإقليمية ، وقدرته على دمج الوافدين الجدد الموهوبين في نظام الإنتاج المنظم اجتماعياً .

ومع ذلك ، فقد تم الطعن في هذا الرأي مؤخراً من قبل كوهين وفيلدز (1999) الذين يفسرون نجاح وادي السيليكون بمصطلحات مختلفة إلى حد ما . ويؤكدان على المنافسة والسرية إلى حد أكبر بكثير مما فعلته ساكسينيان . وعلاوة على ذلك ، يزعمان أن نوع الثقة السائد في وادي السيليكون يعتمد بشكل أقل على المعرفة العميقة المكتسبة من خلال التفاعل المباشر الوثيق بمرور الوقت ، وأكثر على تداول المعلومات - من خلال الاتصال غير المباشر - فيما يتعلق بسمعة الموردين أو العملاء المحتملين القائمة على الأداء . ورغم أنهم يؤكدون أيضاً على أهمية التقسيم الاجتماعي الواضح للعمل (الذي أنتج ، من بين أمور أخرى ، مجموعة متطورة من الخدمات القانونية المتخصصة وغيرها من الخدمات المهنية) ، فإن وصفهم للتنظيم الاقتصادي

للمنطقة يبدو أقرب كثيراً إلى مفهوم خبراء الاقتصاد الحضري التقليدي لاقتصاديات التكتل التي تتحقق من خلال التبادل في السوق .

السلطة ومكان العمل

وإذا ذهبنا إلى أبعد من ذلك ، نندهش من ندرة ظهور أسئلة السلطة ـ في مكان العمل ، أو في العلاقات بين الشركات ، أو في المجتمعات ـ في أدبيات جغرافية الاقتصاد الثقافية للإنتاج اليوم . وكأن الهوس بالابتكار و"الجديد" في كثير من هذا الأدب قد حوّل الانتباه بعيداً عن الأسئلة المتعلقة بـ"العلاقات الاجتماعية للإنتاج" بالمعنى الأقدم (الأقل بريقاً) للعبارة . ولا ينبغي أن ننظر إلى هذين المجالين من مجالات البحث بكونهما متنافيين . على سبيل المثال ، ما تزال هذه العلاقات الاجتماعية تلعب دورًا رئيسيًا داخل الشركة في تحديد أدوار العمال في تنفيذ التقنيات الجديدة وأساليب تنظيم مكان العمل (كوتشان وأوسترمان، 1994؛ كومار وهولمز، 1997)، وفي إنتاج ونقل المعرفة الضمنية للشركة لاستغلالها لتحقيق ميزة تجارية . كما أن العلاقات الاجتماعية وتوزيع القوة بين العمال والمديرين متورطة أيضًا في الطريقة التي يتم بها توزيع الغنائم من الابتكار، والتي قد تؤثر بدورها على التزام العمال باستراتيجية الشركة وثقافتها . بدورها ، لا تتطور هذه العلاقات الاجتماعية في مكان العمل في فراغ ، بل تتأثر بالمناخ التنظيمي (الدولة / المقاطعة ، والوطني وحتى فوق الوطني) الذي توجد فيه الشركة (جيرتلر، 1997؛ 2001أ؛ بيك، 1996؛ رذرفورد وجيرتلر، 2001؛ ويلز، 2000).

ومن المثير للاهتمام أن وجهة نظر بديلة للعلاقات الاجتماعية للإنتاج بدأت في الظهور في الأعمال الأخيرة حول "الاقتصاد الجديد"، حيث تراجعت الشركة إلى الخلفية وبرز العامل إلى المقدمة . بطبيعة الحال ، لا نتحدث هنا عن أي عمال قدامى . هذا أدب أصبح مفتونًا بما يشير إليه ريتشارد فلوريدا (2001) وآخرون باسم "**الموهبة**" - العمال ذوي المهارات العالية والمطلوبين بشدة في الاقتصاد الجديد . ضمنيًا بقوة في هذا العمل هو الحجة القائلة بأن العلاقة المركزية داخل اقتصاد المعرفة الرأسمالي لم تعد علاقة العمل بين العامل والمدير / المالك . بدلاً من ذلك ، في سوق البائع حيث يكون العمال الموهوبين في نقص العرض وقادرين على الاختيار بين أصحاب العمل (والمجتمعات)، فإن العلاقة الرئيسية الآن هي بين العمال وأسواق العمل المحلية . يختار العمال الموهوبون مكان العيش والعمل على أساس الكثافة المحلية لفرص العمل فضلاً عن الخصائص الاجتماعية الأوسع ونوعية الحياة للمجتمعات المحلية .

تشمل هذه السمات مجموعة من السمات الثقافية "الناعمة" مثل التنوع الاجتماعي ، والانفتاح على الاختلاف ، والتسامح ، وانخفاض الحواجز أمام دخول الوافدين الجدد ـ بالإضافة إلى القائمة العادية من السمات المرغوبة للمكان (وسائل الراحة الثقافية والترفيهية ، والبيئة الطبيعية الجذابة ، والشكل المعماري ، وما إلى ذلك). وفي ظل هذه الظروف ، تشكل التجمعات المهنية والتقاربات المصدر الرئيسي للتفاعل الاجتماعي الذي يوفر معلومات سوق العمل والأمن (ماركوسن، 2001). ومن الواضح أن هذا النوع من سيناريو "الشركة السريعة" لا ينطبق إلا على فئة خاصة من العمال ، وربما لا ينطبق إلا في مراحل معينة من دورة الأعمال عندما يكون الطلب على مثل هذه العمالة قوياً بشكل خاص (ثريفت، 2000ب).

ويبقى أن نرى إلى أي مدى قد يستمر هذا التحول بعيداً عن الشركة وعلاقة العمل ونحو المجتمع . ومع وجود أدلة حديثة تشير إلى أنه حتى الاقتصاد "الجديد" لا يستطيع الإفلات من تقلبات دورة الأعمال ، فإنني أجازف بالقول إن هيئة المحلفين لم تحسم أمرها بعد في أفضل الأحوال . وفي حالات أخرى حيث تكون علاقات القوة ضمنية في عمل جغرافيي الاقتصاد ، فإن المعالجة ما تزال غير متطورة إلى حد كبير. وأشير هنا إلى ، وهنا أتحدث عن العمل على الشركات المتعددة الجنسيات والاقتصاد العالمي ، حيث ما يزال أغلبنا

ينكب على العمل في ظل افتراضات ساذجة للغاية حول السهولة والقوة التي تستطيع بها هذه الشركات العملاقة نقل منتجاتها وممارساتها من موطنها الأصلي إلى أسواق ومساحات إنتاج جديدة ، فتمحو بذلك ثقافات الاستهلاك والإنتاج المحلية (والحدود الوطنية) على طول الطريق .

لقد قمت بالفعل بمراجعة الحجج التي تزعم العكس ، والتي خرجت من الأدبيات المؤسسية حول أنظمة الأعمال الوطنية وأنواع الرأسمالية . ولكن من الممكن أن نقرأ الكثير في هذا النقد . وتسعى وجهة نظر راجت مؤخراً إلى إيجاد بديل متطرف بنفس القدر، من خلال الزعم بأن الشركات العالمية أصبحت ـ من جديد ـ جزءاً من مجموعات محلية لإنتاج المعرفة ، أينما كانت هذه المجموعات ، وبالتالي تحرير نفسها من الإرث الجغرافي لأصولها المحلية والوطنية . ورغم أن هذه الرؤية قد تبدو جذابة لبعض الناس ، فإن الأدلة المتراكمة حتى الآن تشير إلى أن هناك فجوة كبيرة ما تزال قائمة بين خطاب التضمين المحلي وواقع التنظيم المكاني للشركات والممارسات (دوريموس وآخرون، 1998؛ جيرتلر وآخرون، 2000). وإذا حدث التضمين في أي مكان ، فإنه ما يزال إلى حد كبير في سوق الوطن الأصلي .

واستمرارًا لهذا الموضوع ، فإن قدرة المجتمعات المحلية والإقليمية والوطنية على تشكيل ملامح أنظمة الإنتاج تمثل قضية أخرى مهملة إلى حد ما في جغرافية الاقتصاد اليوم . وقد أكد النهج المتأثر بالثقافة على هذه المسألة على أهمية الاستثمارات العامة في التعليم والبحث العلمي . ولقد طُلب من الدولة أيضاً أن تساعد في تعديل سلوك الوكلاء القياديين من خلال غرس ثقافات المبادرة الفردية وريادة الأعمال، **وخاصة ثقافات التعاون** ، حيث لم تكن موجودة من قبل – وهو ما يشير إليه جيسوب (2000: 76) كونه تحولاً جوهرياً من الحكومة إلى الحوكمة والحوكمة الفوقية . ومن منظور أطول أمداً ، فإن حضور المجال العام في مجال الإنتاج كان تاريخياً أكبر كثيراً من هذا ، وهو ما يشير إلى أننا بحاجة إلى مقاومة الرغبة في تقليص دوره إلى دور المربي والمدرب وصانع الزواج .

ومن خلال سيطرتها على المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية الرئيسية ، يظل الدور المستمر للدولة في تشكيل سلوك وممارسات الشركات ، وفي فرض النظام على عالم الأسواق الذي كان من غير الممكن السيطرة عليه ، حيوياً لفهمنا لكيفية عمل الإنتاج وكيف يتم إنتاج ثقافات الإنتاج نفسها على مجموعة متنوعة من المقاييس المكانية . إن هذا الدور الذي تلعبه الدولة كمنتج ومنظم للبنية التحتية الناعمة للاقتصاد قديم قدم الرأسمالية نفسها (بولاني، 1944). وبطبيعة الحال ، فإن هذه المؤسسات ، على الرغم من كونها متينة ، تتطور أيضًا بمرور الوقت وتتشكل هي نفسها من خلال السياسات المحلية والوطنية والدولية وصراعات القوة (كلارك وآخرون، 2000ب). وهنا نحتاج إلى إعادة النظر صراحةً في الفكرة الكبرى الثالثة من جغرافية الاقتصاد الثقافية للإنتاج ـ التبعية للمسار . سواء على المستوى الوطني أو الإقليمي ، فإن تأثير العمل البشري يمكن أن يجلب التغيير داخل الهياكل المؤسسية . ما يزال مستوى فهمنا الحالي للديناميكيات التطورية للحبس مقابل التغيير متخلفًا بشكل مؤسف ، مع وجود مساحة ضئيلة أو معدومة للسياسات المحلية أو الوطنية .

وباختصار، لا شك أن جغرافية الاقتصاد الثقافية للإنتاج قد فتحت مجالًا مفاهيميًا وتجريبيًا جديدًا كان يُعد سابقًا محظورًا على الجغرافيي الاقتصاد ، وأصبح المجال أكثر ثراءً بفضلها . إن بعض الحقائق البديهية ـ التي كانت غير قابلة للتصديق في الماضي ـ أصبحت الآن مقبولة على نطاق واسع . فالآن أصبحنا نتقبل **الثقافة والاقتصاد كونهما وجهين لعملة واحدة** . ويبدو أن البنى الطبيعية مثل الأسواق أصبحت الآن تشكل جزءاً لا يتجزأ من هذه البنى . **ولا يستطيع المرء ببساطة أن يفهم كيف تعمل الاقتصاديات في أماكن بعينها (أو كيف تتكشف عمليات الإنتاج) دون أن يأخذ في الحسبان المصفوفة الاجتماعية الأوسع التي تقع ضمنها هذه الاقتصاديات**.

ورغم أن هذا كان صحيحاً على الدوام ، فإن إدراكنا لهذه العلاقة ، وأهمية ثقافات الإنتاج المحلية ، قد ازداد بسبب الأهمية المتزايدة لظاهرتين رئيسيتين : التقسيم الاجتماعي للعمل في أنظمة الإنتاج ، ودور إنتاج المعرفة وتقاسمها (التعلم) . ومع ذلك ، وبعد استيعاب هذه الأفكار الأساسية بفعالية في إطار شريعة الفكر الاقتصادي الجغرافي ، فقد حان الوقت الآن لنقل تحليلنا إلى مستوى آخر من التعقيد . في الأيام الأولى من التحول الثقافي الذي شهدته جغرافية الاقتصاد ، كان الاختيار الذي طرحه كثيرون ـ والذي أشرت إليه في بداية هذا الفصل ـ بين الاقتصاد الثقافي والاقتصاد السياسي . ومع دخولنا مرحلة أكثر نضجاً ، ربما نرى قيمة أعظم في إعادة صياغة الموضوعات والأسئلة السابقة المتعلقة بجغرافية الإنتاج . ماذا عن جغرافية الاقتصاد السياسي الثقافي ؟