استحداث الثقافة الإقليمية

من ر. لي وج. ويلز (المحرران) جغرافيات الاقتصادات (1997)
ميريك جيرتلر

ترجمة بتصرف
أ.د. مضر خليل عمر

مقدمة المحررين

لُوحظ أنه مع تزايد امتداد شبكة الإنتاج الرأسمالي والتجارة حول العالم ، لم تعد الدول القومية تُوفر الإطار المكاني الأساسي للجغرافيا الاقتصادية الذي كانت تُوفره سابقًا . بمعنى آخر ، أصبح من الأسهل على المحليات والمناطق داخل الدول القومية "الارتباط" مباشرةً بالشبكات العالمية وتجاوز النطاق الوطني تمامًا . وهكذا ، يُقال **إن العولمة قد جلبت نوعًا جديدًا من الإقليمية** . وقد جادل جغرافيون مثل مايكل ستوربر (العالم الإقليمي ، 1992) بأن المناطق دون الوطنية - مثل وادي السيليكون في كاليفورنيا ، أو "إيطاليا الثالثة" ، أو بادن فورتمبيرغ في ألمانيا - تُشكل جوهر **أنظمة الإنتاج المرنة القائمة على المعرفة** . وهذه الأنواع من الأنظمة هي الأنسب للنجاح في الاقتصاد العالمي .

ويُعزى نجاح بعض هذه الاقتصادات الإقليمية ، مقارنةً بغيرها ، عادةً إلى سمات محددة داخل تلك المناطق نفسها . وهكذا ، نشهد انتعاشًا غريبًا لمفهوم "**المنطقة الثقافية**" التقليدي تحت ستار "التحول الثقافي" في الجغرافيا الاقتصادية . وهذا يعني **أن الثقافة غالبًا ما تصبح متغيرًا تفسيريًا يُفسر نجاحات أو إخفاقات الاقتصادات الإقليمية داخل شبكات الرأسمالية العالمية** . وهناك العديد من الاختلافات في هذه النظرة لدور الثقافة في تنمية الاقتصادات الإقليمية . ومن أشهر هذه النظريات كتاب مايكل بورتر "التكتلات واقتصادات المنافسة الجديدة" (2002). وقد جادلت شارون زوكين بأن المحليات تتجه إلى تعزيز "الصناعات الثقافية" بهدف تسويق نفسها كمكان مميز (على سبيل المثال ، من خلال السياحة أو الترفيه أو التسلية) ، حيث أصبحت الموارد الرمزية مواقع رئيسية لتراكم رأس المال في مجتمعات ما بعد الصناعة . سعى آخرون ، مثل أنالي ساكسينيان (في كتابها "الميزة الإقليمية : الثقافة والمنافسة في وادي السيليكون والطريق 128"، 1994) ، إلى تحديد أنماط وسلوكيات ثقافية إقليمية تُسهم في تجمّع الشركات الناجحة ، وذلك بهدف تنميتها . تُصبح الثقافة ، في هذا السياق ، موردًا غامضًا ، يحالف الحظ بعض الأماكن بامتلاكه ، بينما قد تُنميه أماكن أخرى بطريقة ما .

في الواقع ، حُدّد "التنظيم الثقافي" كواجهة سياسية رئيسية في تعزيز التنمية الاقتصادية الإقليمية . في المختارات أدناه ، يُجادل ميريك جيرتلر بأن هذا التحوّل نحو الثقافة كمتغير تفسيري يُحيّر العمليات التنظيمية والمؤسسية الفعلية الجارية . علاوة على ذلك ، يُجادل بأن هذه العمليات التنظيمية والمؤسسية غالبًا ما تعمل على نطاقات وطنية ، مما يُضعف فكرة أن العولمة قد جلبت حقبة جديدة من الإقليمية الاقتصادية . في البداية، يبدو أن جيرتلر ربما يردد حجة دون ميتشل القائلة بأنه "لا وجود للثقافة" ، بل هي مجرد عمليات اجتماعية غالبًا ما تُطبّق آثارها السياسية بالاستعانة بالتفسيرات الثقافية . لكن جيرتلر مهتم أكثر بالتفاعل بين القوى الثقافية والممارسات الاجتماعية . حجته أقل إنكارًا لوجود التمييزات الثقافية الإقليمية أكثر من تحليل كيفية تكيف هذه التمييزات مع الممارسات الاجتماعية ، مثل لوائح سوق العمل ومعايير السلوك المؤسسي .

في حين أن جيرتلر جغرافي اقتصادي يبحث في "التحول الثقافي" في الجغرافيا الاقتصادية ، فإن عمله مهم للجغرافيا الثقافية لأنه يقدم تحليلاً نقدياً للأنماط الثقافية كما تنتجها تجمعات اجتماعية معينة يسهل

تحديدها نسبياً . وبينما ، كما يشير يوديس ، يُنظر إلى الثقافة بشكل متزايد كمورد قادر على تحقيق غايات اجتماعية معينة ، فإن حجة جيرتلر تُقلب هذه المعادلة رأساً على عقب . إذ تُشير حجته إلى أن النجاح في الاقتصاد العالمي يعتمد بشكل أقل على تعزيز الثقافة الخاصة بالمكان ، وأكثر على تطوير أنواع معينة من الأطر التنظيمية والمؤسسية على المستوى الوطني . من بعض النواحي ، تكشف الحجج المتناقضة لجيرتلر ويوديس عن فهمين مختلفين تماماً للثقافة . لكنهم ربما يتشاركون قناعة مفادها أن التعامل مع الثقافة كمورد يُحوّل سياسات التنمية عن التركيز الأهم على النظم الاجتماعية الأوسع للتنظيم والحوكمة .

يُجري ميريك جيرتلر، أستاذ الجغرافيا بجامعة تورنتو ، أبحاثًا حول إنتاج التكنولوجيا ، وأنظمة الابتكار الإقليمية والوطنية ، وتخطيط التنمية الاقتصادية الإقليمية ، والاقتصاد السياسي للتغير التكنولوجي في أمريكا الشمالية وأوروبا . وهو مؤلف للعديد من المقالات الصحفية وفصول الكتب ، بما في ذلك مساهمة في الجغرافيا الثقافية والاقتصادية للإنتاج في كتاب أندرسون ، ودوموش ، وبايل ، وثريفت "دليل الجغرافيا الثقافية" (2003) . جيرتلر أيضًا محرر مشارك في كتابي "الجغرافيا الصناعية الجديدة : المناطق ، والتنظيم ، والمؤسسات" (1999) و"الابتكار والتعلم الاجتماعي : التكيف المؤسسي في عصر التغير التكنولوجي" (2002).

مقدمة

عاد مصطلح "الثقافة" إلى قاموس التخصصات الاقتصادية بأهمية لم نشهدها منذ فترة . ومع تزايد الاهتمام بالطبيعة الاجتماعية لأنظمة الإنتاج ، والتي يُدل عليها استخدام مصطلحات مثل "الشبكات الصناعية" و"المناطق الصناعية" ، وخاصةً "الاقتصاد الاجتماعي الجديد" و"الاقتصاد الاجتماعي" ، أُضيفت أهمية جديدة إلى السياق الاجتماعي والثقافي . وبالتالي ، في أنظمة الإنتاج الناشئة التي يُعترف فيها بأهمية التقسيم الاجتماعي للعمل بشكل متزايد ، بدأت الخصائص الاجتماعية والثقافية تبرز بشكل بارز في أعمال الجغرافيين الاقتصاديين ، والاقتصاديين الصناعيين ، والاقتصاديين السياسيين ، ومنظري الإدارة .

يُقال إن العلاقات البينية التي أصبحت تهيمن على "المنافسة الجديدة" تعتمد بشكل متزايد على أشكال تفاعل غير سوقية قائمة على الثقة ، حيث يُنظر إلى القواسم الثقافية المشتركة بين الشركاء المتعاونين والمتعاملين على أنها ميزة . وبتوسيع هذا الخط الفكري ، وهو موقف يكتسب رواجًا في ظل تزايد حجم العمل على تبني ونشر علاقات الشبكات بين الشركات ، يرى أن **"ثقافة الأعمال"** الأنجلو أمريكية لا تُشجع فكرة التعاون . ويُزعم أن أخلاقيات الفردية الصارمة وخطاب المنافسة الشرسة قوية لدرجة أنها تُثني الشركات الكندية أو الأمريكية أو البريطانية عن المشاركة في (أو جني الفوائد الكاملة) من التعاون والتشارك بين الشركات .

الوجه الآخر لهذه الحجة هو أن ثقافات وطنية أو إقليمية معينة تميل بطبيعتها إلى التعاون ، أو أن الروابط الثقافية بدأت تهيمن على جميع الثقافات الأخرى في تشكيل التحالفات والشراكات الناشئة بين الشركات . ومن الحجج ذات الصلة فكرة أن سمات ثقافية معينة - على سبيل المثال ، القيم اليابانية "التقليدية" المتمثلة في التفاني في التعليم والعمل الجاد ، والتفاني للسلطات العليا مثل صاحب العمل ، والشعور بالتماسك الاجتماعي ، أو الميل الألماني "النموذجي" نحو كل ما هو تقني ومعقد - تفسر نجاح اقتصادات وطنية معينة في تبني أساليب إنتاج ما بعد الفوردية ، بما في ذلك أشكال جديدة من تقنيات الإنتاج المعقدة وأساليب تنظيم مكان العمل داخل الشركة .

وعلى العكس من ذلك ، فإن غياب هذه السمات في ثقافات أخرى يفسر إخفاقات شركاتها المحلية في تبني هذه الممارسات الجديدة بالدرجة نفسها من النجاح . ومن ثم ، دخل متغير جديد في النقاش حول القدرة

التنافسية الإقليمية والوطنية ، وتنبع وصفات السياسات مباشرةً من التشخيص : ففي غياب ثقافة تصنيع موروثة طبيعيًا ، **يجب على الدولة أن تسعى إلى خلق أو "تصنيع" ثقافة تصنيع** ، من خلال حث الشركات على "التعاون من أجل المنافسة" - أي تغيير سلوك الشركات بإقناعها بأن من مصلحتها الاقتصادية التعاون مع الشركات الأخرى . علاوة على ذلك ، ولمساعدتهم في هذه العملية ، ينبغي على الدولة تدريب الأفراد على العمل كـ"وسطاء"، لجمع الشركات المترددة معًا من خلال مساعدتها على إدراك أوجه التكامل التي قد تشترك فيها مع شركات أخرى (عادةً داخل المنطقة نفسها) .

أود أن أجادل في هذا الفصل بأن دور الثقافة في هذا النقاش لم يُحدد بشكل كافٍ ، سواءً على المستوى النظري أو التجريبي ، وأنه بحاجة إلى إعادة نظر شاملة . آمل أن أُبرهن على ضرورة دراسة العملية التي تُبنى بها الثقافات الصناعية - سواءً على مستوى مكان العمل أو المنطقة أو الأمة - من خلال الممارسات الاجتماعية . ولأغراض هذا التحليل ، سأركز على جزء صغير ولكنه مهم من هذه العملية ، من خلال دراسة دور المؤسسات الاقتصادية والأطر التنظيمية - العامة منها في المقام الأول ، والتي تعمل على المستويين الإقليمي والوطني - في تشكيل الممارسات والعادات ومعايير السلوك الاقتصادي ، وحتى ما يبدو أنه سمات فردية .

بذلك ، آمل أن أُعارض فكرة أن بعض الثقافات الإقليمية أو الوطنية - بطريقة ما - أكثر استعدادًا فطريًا للانخراط - بنجاح - في أنشطة التصنيع ما بعد الفوردية - من غيرها - وأن نجاحها يعود إلى "ثقافتها التصنيعية" الموروثة . كما أود أن أُقيّم بشكل نقدي الحجج الحديثة القائلة بأن هذه الثقافات التصنيعية نفسها يمكن تصنيعها بسهولة في أماكن معينة لم تكن - قبل ذلك - متطورة فيها . هنا ، سأجادل بأن عملية إنتاج الممارسات الصناعية أكثر تعقيدًا ، إذ تتضمن قوى تنظيمية تعمل ليس فقط على مستوى مكان العمل الفردي ، أو الشركة ، أو المجتمع ، أو المنطقة ، بل أيضًا على النطاق المكاني للدولة القومية . في الوقت نفسه ، ومن المفارقات إلى حد ما ، سأجادل بأن هذه العملية أكثر شفافية بكثير مما تُصوّره لنا الأدبيات الحالية . فعندما يلجأ المحللون الاقتصاديون إلى التأثيرات "الثقافية" لتفسير سلوك المديرين ، والشركات ، والعمال ، فإن هذا يُعادل عادةً اعترافًا بالجهل . وكأن العمليات الجارية تنشأ من سمات بدائية خالدة ، يُحيّر تكوينها ويُربك الفهم . بدلًا من ذلك ، سأحاول إثبات أن الدوافع الكامنة وراء العديد من هذه الممارسات داخل الشركات الفردية وفيما بينها يمكن عدها ناشئة بشكل مباشر من بنية البيئة التنظيمية الكلية التي تعمل فيها هذه الكيانات.

بذلك ، آمل أن أبدأ عملية إزالة الغموض في دراستنا للعلاقات الاقتصادية المعاصرة . كما أود أن أجادل بأن وصفات التجديد الاقتصادي الإقليمي التي تركز على ضرورة تصحيح الميول السلوكية غير الوظيفية والمواقف الثقافية للشركات الفردية والمديرين والعمال ، عادةً ما تستند إلى تشخيص خاطئ للمشكلة . وبالتالي ، فإن هذه الوصفات موجهة بشكل خاطئ نحو تغيير سمات وخصائص المديرين والعمال فقط ، بينما ينبغي أن تركز أيضًا على الخصائص النظامية الأوسع للبيئة التنظيمية .

الثقافة والأنظمة الإقليمية للابتكار والإنتاج

تُعد الفكرة الأساسية القائلة بأن أنظمة الابتكار والإنتاج أصبحت ذات طابع اجتماعي أكثر جوهريةً للادعاء بأن طبيعة المنافسة الرأسمالية قد تغيرت في أواخر القرن العشرين . يتألف هذا الادعاء من عنصرين متميزين ولكنهما مترابطان . **أولاً**، أصبحت أنظمة الإنتاج تتميز بتقسيم اجتماعي أكثر دقة للعمل ، يتحقق من خلال عملية التفكك الرأسي للشركات الكبيرة والاستخدام المتزايد لأشكال مختلفة من الاستعانة بمصادر خارجية ، بما في ذلك التعاقد من الباطن مع شركات توريد أصغر . ويُقال إن هذا التوسّع في عملية الإنتاج يوفر الميزة الرئيسية المتمثلة في المرونة في تلبية احتياجات الأسواق المتغيرة والمجزأة بشكل متزايد . مع

تحول متطلبات السوق نوعيًا ، يصبح المنتجون قادرين على الاستجابة بشكل أكثر فعالية في مثل هذه الأنظمة "المفتوحة" لأنهم **(أ)** يستطيعون استيعاب الأفكار المبتكرة لشركات الموردين بسهولة أكبر لمساعدتهم على ابتكار منتجات وتحسينات جديدة ، و**(ب)** يمكنهم إعادة صياغة مصادر توريدهم لتتناسب مع السمات الخاصة بـ "منتج اللحظة" ، في كل من حالات تعتمد على الموارد الغنية لمجموعة كبيرة من الموردين .

أما العنصر **الثاني** فهو أنه مع اعتماد الشركات الفردية بشكل أكبر على علاقاتها ومبادلاتها مع الشركات الأخرى ، تزداد أهمية أشكال التفاعل غير السوقية . وإذا نظرنا إلى الأمر من منظور استمرارية ويليامسون بين الأسواق العامة والتسلسلات الهرمية الخاصة ، فإن الكثير من الإجراءات المثيرة للاهتمام تجري في منطقة وسطى : فالعلاقات اجتماعية ، لكنها مدعومة بشكل متزايد بالثقة . وعلى وجه الخصوص ، كما أشار هاريسون ["المناطق الصناعية : نبيذ قديم في زجاجات جديدة ؟" دراسات إقليمية 26، 1992]، لكي تعمل أنظمة الإنتاج المبتكرة هذه بشكل صحيح ، يجب على الشركات تطوير درجة كبيرة من الترابط فيما بينها (بما في ذلك التنازل عن ملكية المعلومات) ، ولكنها لن تفعل ذلك إلا عند إقامة علاقة ثقة . من المرجح أن تنشأ مثل هذه العلاقات عندما تتفاعل الشركات مع بعضها البعض بشكل مباشر ومتكرر مع مرور الوقت ، كما هو الحال عندما تكون في المنطقة نفسها . مع ذلك ، يحدث هذا التفاعل من خلال آليات رسمية وغير رسمية ، ويتعزز بالتاريخ والثقافات المشتركة .

يُقال إن هذا التفاعل مهم بشكل خاص في الأوقات التي يتجاوز فيها التطور التكنولوجي عتبة نموذج جديد . عندما تكون التكنولوجيا المعنية معقدة بشكل خاص ، ومكلفة ، وعرضة للتغير السريع ، فإن "القرب" - بالمعنى المادي والثقافي - أمر بالغ الأهمية لنجاح التفاعل الذي يؤدي إلى ابتكار فعال . يُسهّل القرب المكاني التواصل المباشر السهل والمتكرر اللازم لتبادل المعلومات التقنية التفصيلية . ويعزز التشابه الثقافي هذا الرابط بشكل أكبر، لأنه يسهل على المنتج والمستخدم فهم بعضهما البعض على مستويات أعمق من المعنى . يصف [مايكل] ستوربر [العالم الإقليمي : التنمية الإقليمية في الاقتصاد العالمي، 1992] ظاهرةً يُطلق عليها "التعلم التكنولوجي القائم على المنتج" أو PBTL ، والتي يلاحظ أنها تحدث بشكل أكثر شيوعًا في التجمعات الديناميكية دون الوطنية التي يُطلق عليها "المناطق التكنولوجية" .

هذه الظاهرة ، وفقًا لستوربر، مدعومة بشكل حاسم بما يُطلق عليه "الاتفاقيات" ، التي "تُهيكل مشاركة الوكلاء" في هذه المناطق . علاوةً على ذلك ، فإن هذه الاتفاقيات "محدودة إقليميًا" وتعمل على "تحديد الأساس النوعي للتأثير الخارجي" . اقتصاديات أنظمة PBTL. مفهوم ستوربر للاتفاقيات غني ومتعدد الأوجه . فهي ، في جوهرها ، تُمثل مجموعة من القواعد المعترف بها والمشتركة "التي تُحشد الموارد وتُنظم التفاعلات بما يجعل أنظمة PBTL ممكنة" ، والتي تُنشئ "توقعات محلية" و"هياكل تفضيلية" تتعلق بمفاهيم مثل آفاق الوقت ، ونقاط العائد ، وما إلى ذلك... ومؤخرًا ، قدمت ساكسينيان [الميزة الإقليمية : الثقافة والمنافسة في وادي السيليكون والطريق 128، 1994] الثقافة كمتغير رئيسي في تحليلها لأسباب التباين الواسع في أداء منطقتين تُنتجان منتجات مبتكرة مثل أشباه الموصلات وأجهزة الكمبيوتر الشخصية : وادي السيليكون في كاليفورنيا والطريق 128 في ماساتشوستس... في محاولة لتفسير النجاح التكنولوجي المستمر لوادي السيليكون وفشل الطريق 128، على الرغم من تنافسهما في أسواق المنتجات نفسها ، وتمتعهما حتى سبعينيات القرن الماضي بمستويات متقاربة من النشاط الاقتصادي ، يعزو ساكسينيان السببية إلى "الأنظمة الصناعية" المتباينة التي ميزت هاتين المنطقتين المختلفتين .

ويُقال إن هذا النظام الصناعي الإقليمي له ثلاثة أبعاد مترابطة بشكل وثيق : "المؤسسات والثقافة المحلية ، والهيكل الصناعي ، والتنظيم المؤسسي" . ويُوصف أول هذه العناصر على النحو الاتي : تشمل

المؤسسات الإقليمية المنظمات العامة والخاصة ، مثل الجامعات وجمعيات الأعمال والحكومات المحلية ، بالإضافة إلى العديد من نوادي الهواة الأقل رسمية ، والجمعيات المهنية ، وغيرها من المنتديات التي تُنشئ أنماطًا منتظمة من التفاعل الاجتماعي في المنطقة وتُحافظ عليها . تُشكّل هذه المؤسسات ، وتتشكل ، الثقافة المحلية ، والتفاهمات والممارسات المشتركة التي تُوحّد المجتمع وتُحدّد كل شيء ، من سلوك سوق العمل إلى المواقف تجاه المخاطرة . لاحظ هنا أن "ثقافة" العمل ذات طابع محلي أو إقليمي صريح . علاوة على ذلك ، بينما يُلفت ساكسينيان الانتباه إلى التفاعل الانعكاسي بين المؤسسات الإقليمية والثقافة الإقليمية ، فإن المؤسسات الوطنية والثقافة لا تُمثّلان جزءًا من هذه المناقشة .

وفي الآونة الأخيرة ، قدّم كانتر ["الازدهار محليًا في الاقتصاد العالمي" ، هارفارد بيزنس ريفيو، سبتمبر-أكتوبر 1995] وسّعت نطاق تطبيق الأفكار الثقافية ليشمل عملية النمو الاقتصادي الإقليمي ، مجادلةً بأن المجتمعات التي ترغب في أن تكون وجهات ناجحة للاستثمار الأجنبي المباشر تحتاج إلى خلق ، من بين أمور أخرى ، **ثقافة تعاون محلية** . وكما تقول : "بالإضافة إلى البنية التحتية المادية التي تدعم الحياة اليومية والعمل – الطرق ، ومترو الأنفاق ، وشبكات الصرف الصحي ، والكهرباء ، وأنظمة الاتصالات - تحتاج المجتمعات إلى بنية تحتية للتعاون لحل المشكلات وبناء المستقبل" . و وفقًا لكانتر، فإن هذه البنية التحتية ذات طبيعة غير رسمية إلى حد كبير، حيث تعمل غرف التجارة في المجتمعات سريعة النمو مثل سبارتانبرغ وغرينفيل في ساوث كارولينا على توفير "الرابط الاجتماعي" الذي يعزز العمل التعاوني والتعلم المشترك في المنطقة .

ثقافة الآلات: البناء الاجتماعي لـ "الهندسة المفرطة"

منذ عام ١٩٩١، دأبتُ على دراسة العملية التي اكتسب من خلالها المصنعون في أونتاريو تقنياتهم التصنيعية الجديدة وطبّقوها . ركّزت الدراسة على العلاقة بين هذه الشركات الكندية "المستخدمة" والشركات التي تُنتج هذه التقنيات لها ("المنتجون") . ونظرًا للتخلف النسبي الذي تشهده صناعة الآلات المتقدمة في كندا... فإن العديد من كبار منتجي تقنيات التصنيع المتقدمة المستخدمة في المصانع الكندية موجودون الآن في اليابان وألمانيا وإيطاليا والسويد ودول أوروبية وآسيوية أخرى . بعد إجراء مسح ومقابلة مع مجموعة مختارة من هؤلاء المستخدمين في أونتاريو ، تمكنتُ من تحديد مصادر الآلات والمعدات المتقدمة التي تستخدمها هذه الشركات . وفي مرحلة لاحقة من الدراسة ، زرتُ بعد ذلك عينة من منتجي هذه التقنيات في ألمانيا ، وأجريتُ مقابلات معهم ، وهي إحدى المصادر الخارجية الرائدة لأنظمة الإنتاج هذه .

بالإضافة إلى ذلك ، أجريتُ مقابلاتٍ مع عددٍ من ممثلي وموردي مُنتجي الآلات الأجانب ، المقيمين في كندا ، والذين يعملون كوسطاء بين المُنتجين الأجانب والمستخدمين المحليين... وبشكلٍ عام ، تُشير النتائج إلى أن العديد من المستخدمين في كندا ما يزالون يُواجهون مشاكل كبيرة في التنفيذ والتشغيل . بعد فترة طويلة من اكتمال التثبيت . وبالتالي ، حتى بعد منحهم الوقت الكافي "لحل المشكلات" و"المضي قدمًا في منحنى التعلم" ، واجه المستخدمون (بما في ذلك بعض العمليات الكبيرة والمتطورة نسبيًا ذات الموارد المالية الكبيرة والكوادر الفنية الداخلية) صعوبة في تحقيق التنفيذ الفعال . فلم ترق الآلات والأنظمة ، بعد تركيبها ، إلى مستوى توقعات المستخدم (أو ادعاءات مندوب المبيعات) فيما يتعلق بمرونة المنتج وسرعة الإنتاج والتبديل والجودة وسهولة الاستخدام والموثوقية .

كانت الأعطال والأعطال متكررة ، وكانت فترات التوقف طويلة ومزعجة . وبشكل عام ، كانت عوائد هذه الاستثمارات المكلفة والصعبة مخيبة للآمال في كثير من الأحيان . علاوة على ذلك ، والأهم من

ذلك (بالنظر إلى موضوع هذا الفصل) ، يبدو أن هذه المشاكل كانت أكثر عرضة للظهور (وأن تكون حادة بشكل خاص) عندما نشأت التكنولوجيا المعنية في "أماكن بعيدة" مثل ألمانيا واليابان والعديد من المصادر الخارجية الأخرى . عندما طُلب من المستخدمين (أو المنتجين) شرح أسباب هذه الصعوبات ومصادرها ، أشاروا أولاً إلى التعقيدات البسيطة ، وإن كانت بالغة الأهمية ، التي تُطرح عند محاولة إجراء اتصالات ومعاملات تتضمن مواضيع تقنية معقدة (بما في ذلك كل من التحديد الأولي لمتطلبات التقنية وإجراءات حل المشكلات و"استكشاف الأخطاء وإصلاحها" اللاحقة) عبر مسافات طويلة .

تتعلق هذه التعقيدات بالتأخيرات الناجمة عن تداخل المناطق الزمنية ، وصعوبات حل المشكلات التقنية دون التواصل المباشر (على الرغم من الاستخدام الواسع النطاق لتقنيات المعلومات والاتصالات لربط المستخدمين بالمنتجين) ، ومشاكل الفهم التي قد تنشأ بسبب اختلافات اللغة... ومع ذلك ، كشفت المناقشات اللاحقة أن مصدرًا أعمق لهذه المشاكل يكمن في الاختلافات الجوهرية في التوقعات ، وممارسات ومعايير مكان العمل المميزة ، والروتين الإداري ، والسلوكيات المعاملاتية ، وفهم المفاهيم الرئيسية مثل "التكنولوجيا" نفسها – باختصار ، ما يبدو **أنه اختلاف جوهري في الثقافات الصناعية أو التجارية** في كندا وألمانيا على التوالي .

في الواقع ، حدد المشاركون في المقابلات على جانبي المحيط الأطلسي بسهولة الاختلافات في "الثقافة" أو "العقلية" (وهو مصطلح يستخدمه المشاركون الألمان بشكل أكثر تكرارًا من المشاركين الكنديين) كأصل مشاكلهم في التعامل مع بعضهم البعض . ومع ذلك ، وعلى الرغم من هذا التشخيص ، لقد تمكنتُ من إثبات ، من خلال دراسة بعض الحالات المحددة التي برزت فيها هذه الاختلافات ، أن هذه الفجوات الثقافية الظاهرة تكمن وراءها أنظمة تنظيمية وهياكل مؤسسية مختلفة جوهريًا ، والتي تُعدّ بحد ذاتها أداةً فعّالة في إعادة إنتاج هذه الاختلافات "الثقافية" . فيما يلي عينة من اثنين من الأعراض المحددة - التي تُعبّر عنها الاختلافات في التوقعات والمواقف والعادات والممارسات التجارية المقبولة - والتي أدت إلى سوء فهم وخيبات أمل وصراع ، وفي الحالات القصوى ، إلى إنهاء العلاقة بين مُنتج الآلات ومستخدمها .

الصيانة

كان أحد أوضح الاختلافات التي ظهرت من هذه الدراسة هو الممارسات المتناقضة للمستخدمين الألمان والأمريكيين الشماليين فيما يتعلق بصيانة الآلات والمعدات . فقد لاحظ المنتجون الألمان (عادةً بعدم تصديق وبقدر كبير من الازدراء) أن الثقافة الصناعية في أمريكا الشمالية لا يبدو أنها تُولي أهمية كبيرة لأهمية **الصيانة الوقائية المنتظمة** . نتيجةً لذلك ، من وجهة نظر المنتجين ، ستفشل أنظمة الإنتاج في المصانع الكندية والأمريكية بوتيرة أكبر بكثير مما كان متوقعًا . وهذا يتناقض تمامًا مع الممارسة السائدة في المصانع الألمانية ، حيث لا يقتصر الأمر على المديرين فحسب ، بل يشمل أيضًا المشغلين أنفسهم ، الذين يقومون بصيانة الآلات ، وصيانتها بانتظام . وقد علق أكثر من منتج ألماني على كيفية تعامل المشغلين في مصانع عملائهم الألمان مع آلاتهم أو امتلاكها ، وإغداقهم عليها اهتمامًا بالغًا . وعلى حد تعبير أحد المديرين الألمان ، "يشعر العمال الألمان... بأن هذه آلتي ، وأنا مسؤول عنها" .

تعقيد الآلات وسهولة تشغيلها

اشتكى المستخدمون الكنديون من أن أنظمة الإنتاج التي يوفرها المنتجون الألمان كانت أصعب بكثير في التشغيل الفعال مما كانوا يعتقدون وقت البيع . ربما كانوا قد احتفظوا بهذا الانطباع على الرغم من سفرهم

إلى مصنع مستخدم آخر (غالبًا في ألمانيا) لمراقبة تشغيل نظام مماثل في الوقت الفعلي قبل اتخاذ قرار الشراء . كان التعليق الشائع (سواءً من المستخدمين الذين اشتروا آلات ألمانية أو الذين لم يشتروها) هو أن التكنولوجيا الألمانية "مفرطة في الهندسة" و"معقدة للغاية" . وكان هذا التعليق مصحوبًا عادةً بملاحظات تشير إلى أن هذا يعود إلى سمات ثقافية تُهيئ المنتجين والمستخدمين الألمان لحلول تقنية معقدة للغاية . واجه المنتجون الألمان صعوبة في معرفة كيفية التعامل مع هذه الشكاوى ، لأنهم كانوا يدركون أن أنظمة مماثلة تعمل بكفائة عالية وبصعوبة ضئيلة في مصانع عملائهم الألمان . وبدلاً من ذلك ، في مواجهة انتقادات المستخدمين بأن المنتجين كانوا "متزمتين" . في ظلّ "عدم المرونة" ، أو محاولة "إملاء" حلول تقنية غير مناسبة لمشاكل إنتاجها المحددة ، تميل الشركات الألمانية إلى إلقاء اللوم على المستخدم ، متهمةً إياه بعدم تدريب عماله ومديريه تدريبًا كافيًا ، أو بعدم استثمار اهتمام وموارد كافية في الصيانة ("المشكلة لا بد أن تكون مشكلتك")

كما أشرتُ سابقًا ، فإنّ الاختلافات المميزة بين الممارسات الألمانية والكندية غالبًا ما فُهمت و وُصفت من قِبل من أجريت معهم المقابلات على أنها ناشئة عن اختلافات ثقافية . في الواقع ، يُمكن عد مجموعتي الممارسات والتوقعات والمواقف والمعايير المميزة الموثقة أعلاه في حد ذاتهما جزءًا لا يتجزأ من ثقافات صناعية وتجارية متميزة . ومع ذلك ، فإن هذا التشخيص يطرح السؤال البديهي ، وهو : كيف تُنتج هذه الاختلافات ؟ والأهم من ذلك ، إذا سلّمنا بأنّ "الثقافة" (سواءً صناعية أو غير صناعية) ليست كلاً طبيعيًا ، سابقًا ، ثابتًا ، وموروثا ، فكيف تتفاعل مع الممارسات الاجتماعية المعاصرة في إنتاجها وإعادة إنتاجها ؟

إحدى طرق الإجابة عن هذا السؤال هي وضع هذه الخصائص الثقافية ضمن سياقها الاجتماعي والسياسي الأوسع ، من خلال دراسة علاقتها بالسمات المؤسسية والتنظيمية التي يسهل تحديدها . ونظرًا لأن العديد من جوانب هذا السياق تختلف اختلافًا ملحوظًا أيضًا بين ألمانيا والاقتصادات الأنجلو أمريكية ، فلا عجب أن تلعب هذه الاختلافات الخلفية الأكبر دورًا . في الواقع ، أود أن أزعم أن الاختلافات الملحوظة أعلاه يمكن ربطها بشكل مباشر بطبيعة المؤسسات الاجتماعية التي تنظم أسواق رأس المال وتمويل الأعمال وأسواق العمل . علاقات العمل وعلاقات التوظيف في الشركات المُستخدِمة . بدءًا بمسألة التباين الحاد في ممارسات الصيانة ، يُمكن تفسير الكثير من هذا من خلال دراسة الاختلافات الدائمة في هياكل أسواق رأس المال في البلدين ، والتي تُوجد فروقًا ملحوظة في الآفاق الزمنية بين مستخدمي الآلات في ألمانيا وأمريكا الشمالية .

لقد أنشأت كندا والولايات المتحدة الأمريكية بيئات عمل ، تستند إلى النظام الأنجلوأمريكي الكلاسيكي لأسواق رأس المال العامة ، لاستثمارات الأسهم ، حيث يوجد انقسام قوي بين رأس المال المالي والصناعي . وعادةً ما يمارس المساهمون نفوذًا كبيرًا ، مما يُولّد ضغوطًا قوية لتحقيق عوائد قصيرة الأجل على الاستثمار . في المقابل ، تجمع الشركات الألمانية الجزء الأكبر من رأس مالها من خلال الاستثمارات الخاصة . في نظامٍ ترتبط فيه المؤسسات المالية والشركات الصناعية ارتباطًا وثيقًا ، وحيث تُمثَّل فيه (نتيجةً لمؤسسات علاقات العمل الموضحة أدناه) مجموعةٌ واسعةٌ من أصحاب المصلحة (بما في ذلك العمال والنقابات) بشكلٍ روتيني في مجالس الإدارة ، تكون أهداف الاستثمار طويلة الأجل . ويُخفَّف السعيُ وراء عوائد قصيرة الأجل من خلال مصادر رأس المال التي تتسم بالصبر أو "الهدوء" ، ومن خلال صوتٍ أقوى لصالح العوائد الاجتماعية ، الناتجة عن التمثيل المباشر للعمال في مجالس إدارة العديد من الشركات الألمانية الكبرى . ونتيجةً لذلك ، تتمتع الشركات الصناعية الألمانية بمساحةٍ أكبر بكثير للانتظار لفتراتٍ أطول حتى تُؤتي الاستثمارات ثمارها ، مما يُفسر آفاقها الزمنية الإدارية الأطول بكثير، مقارنةً بنظيراتها في أمريكا الشمالية .

ومن ثم ، يُمكن الآن فهم الاختلافات الصارخة في ممارسات الصيانة على أنها ناشئة ، جزئيًا على الأقل ، عن هيكل تمويل الاستثمار الصناعي والمؤسسات التي تُشكِّل أسواق رأس المال . عندما يُكتسب رأس المال الاستثماري بشروطٍ تميل بشدةٍ لصالح العوائد الفصلية ، فلا عجب أن يعامل المستخدمون الكنديون (أو

الأمريكيون) معداتهم الرأسمالية بطريقةٍ تتسق مع الآفاق الزمنية المقتطعة السائدة . عندما يتوقف أفق اتخاذ القرار لديهم عند سنتين أو ثلاث سنوات ، ويكون توقعهم أن الآلة ستبقى في الخدمة الفعلية لهذه المدة فقط ، فمن المفهوم أن يُقلل المديرون من قيمة النفقات العادية لأغراض صيانة الآلات والأنظمة على المدى الطويل.

ويتعزز هذا الاتجاه بشكلٍ أكبر من خلال الفروقات الحادة بين ألمانيا وأمريكا الشمالية . المؤسسات وأنظمة التنظيم الأمريكية التي تُشكل أسواق العمل وعلاقات العمل . من أبرز سمات الاقتصاد الألماني نظام علاقات العمل القائم على مبدأ "**المشاركة في اتخاذ القرار**". في ظل هذا النظام ، يلعب العمال - سواءً بشكل مباشر من خلال "مجالس العمل" في الشركات ، أو بشكل غير مباشر من خلال النقابات الوطنية - دورًا هامًا ومؤسسيًا في العديد من جوانب صنع القرار في الشركة ، بما في ذلك التدريب ، واكتساب التكنولوجيا وتطبيقها ، والعمليات اليومية . علاوة على ذلك ، ونتيجةً للسلطة المؤسسية للعمال ، تُفرض قيودٌ جسيمة على قدرة أصحاب العمل على فصل أو تسريح العمال . بدلًا من ذلك ، يعمل النظام على تشجيع علاقة عمل مستقرة تتميز بطول مدة الخدمة ، والاستخدام الفعال لممارسات سوق العمل الداخلية لإدارة احتياجات الشركات من الموظفين .

علاوة على ذلك ، مع وجود درجة أكبر بكثير من مركزية تحديد الأجور، وتوافق قوي بين الأجور في أماكن العمل النقابية وغير النقابية ، يتم التحكم في المنافسة بين الشركات القائمة على الأجور . كل هذا يتناقض بشكل حاد مع القاعدة الأنجلو أمريكية ، حيث تكون علاقات العمل أقل استقرارًا بكثير على المدى الطويل ، حيث يستخدم أصحاب العمل ممارسات سوق العمل الخارجية (التوظيف والفصل) على نطاق أوسع بكثير، مما يؤدي إلى ارتفاع معدلات دوران العمالة التي نوقشت سابقًا . علاوة على ذلك ، وباستثناء بعض القطاعات الرئيسية مثل تجميع السيارات ، فإن معدلات النقابات منخفضة وآخذة في التناقص (على الأقل في الولايات المتحدة الأمريكية) ، وكذلك قوة العمل في مكان العمل بشكل عام . نتيجة لذلك ، فإن درجة التباين بين الشركات في الأجور وظروف العمل أكبر بكثير مما هي عليه في ألمانيا ، ويتم تشجيع أصحاب العمل على عد تكلفة العمالة أحد الأبعاد الرئيسية للمنافسة بين الشركات .

تلعب هذه الاختلافات الجوهرية في الإطار المؤسسي والتنظيمي المحيط بالتوظيف دورًا كبيرًا في إنتاج الممارسات والمواقف الموثقة سابقًا ، والتي وُصفت كثيرًا بأنها ثقافية المنشأ . لذا ، ليس من المستغرب أن عمال أمريكا الشمالية لا يطورون نفس الشعور بـ "ملكية" آلاتهم كما هو الحال في ألمانيا ، ولا ينخرطون في سلوك الصيانة الباذخ نفسه الذي أعجب به المنتجون الألمان في ممارسات عملائهم المحليين . علاوة على ذلك ، عندما يكون لديك نظام يكون فيه مشغلو الآلات من المرجح أن يشاركوا في قرار شراء الآلات في المقام الأول (بما في ذلك عملية تحديد المواصفات الفنية) ، وهذا يُمثل قوة دافعة في تنمية الشعور بـ"ملكية" الآلة الذي سبق الإشارة إليه .

الثقافة والمؤسسات والممارسات الصناعية :

الآثار المترتبة على النظرية والسياسة

لقد سعيتُ جاهدًا لإظهار كيف أن السمات والمواقف التي نفهمها عادةً على أنها جزء لا يتجزأ من الثقافات الموروثة تُنتج وتُعاد إنتاجها بمرور الوقت من خلال الممارسات اليومية التي تتأثر بشدة بالمؤسسات الاجتماعية والأنظمة التنظيمية المحيطة . ومن ثم ، يمكننا أن نرى أن ممارسات ومواقف ومعايير مكان العمل في استخدام الآلات المتقدمة في ألمانيا أو أمريكا الشمالية تُشكل بحد ذاتها ثقافات صناعية مميزة - ولكنها ثقافات تتشكل بنشاط من خلال السياق التنظيمي الكلي السائد . من خلال توضيح تأثير البيئة المؤسسية على

تشكيل الثقافة الصناعية ، كنت آمل أن أنقل شيئًا من المخاطر الناجمة عن النهج الأكثر شيوعًا لمسألة تأثير الثقافة في النظم الاقتصادية الوطنية والإقليمية .

تشير الحجة المطروحة هنا بقوة إلى أن الممارسات التي نتخذها دلالات على ثقافات مميزة تتأثر هي نفسها بمجموعة من المؤسسات التي تشكلت خارج الشركة الفردية . علاوة على ذلك ، في القصة المروية هنا ، فإن المؤسسات التي تبدو الأكثر أهمية هي في الغالب ذات أصل وطني . هذا يعني أننا كمحللين بحاجة إلى أن نكون أكثر حذرًا في استخدامنا للمفاهيم الثقافية لتفسير الاختلافات في أداء أنظمة الإنتاج المحلية أو الإقليمية . فالثقافة ليست مفهومًا ثابتًا ، أو تحليليًا مسبقًا ، "يُنتج" هذه الاختلافات . بل هي ، إلى حد كبير، نتاج القوى التنظيمية المنبثقة من مجموعة من المؤسسات الاجتماعية المصممة لإدارة الاستثمار واستخدام العمالة . ومن بين الاستنتاجات الأخرى أن ما اعتبرناه في بعض الأحيان سلوكًا عضويًا فريدًا من نوعه ، بين شركات الحرف اليدوية في إيطاليا الثالثة ، أو شركات الهندسة الميكانيكية في بادن فورتمبيرغ ، يرتبط ارتباطًا وثيقًا إلى حد كبير بالثقافة التقليدية . بما يتوافق مع النظام الوطني الشامل للتنظيم (على غرار ما أشار إليه نيلسون وآخرون بالأنظمة الوطنية للابتكار؛ ينظر نيلسون، ١٩٩٣) . لذلك ، يسهل فهم كيفية إنتاج التميز التقني لشركات الهندسة الألمانية بدلًا من مجرد "توريثه" عند دراسة السياق الاجتماعي الأوسع الذي تعمل فيه هذه الشركات .

تقدم هذه الرؤى منظورًا متفائلًا وآخر متشائمًا لسياسة التنمية الإقليمية . من ناحية أخرى ، تُزيل هذه الرؤى الغموض عن الأصول الغامضة للأنظمة الاقتصادية الناجحة حتى الآن ، مُظهرةً كيف يُمكن إنتاجها في الواقع من خلال عمل حكومي متعمد . على الجانب السلبي ، سيشعر صانعو السياسات الذين يرغبون في التدخل على المستوى الإقليمي فقط (أو على مستوى الشركة الفردية) لتغيير الممارسات الصناعية بالإحباط لمعرفتهم أن مبادراتهم ستكون عقيمة إلى حد ما في غياب سمات تنظيمية وطنية داعمة عمومًا (أو على الأقل غير متعارضة بشكل نشط)... وهذا يثير مسألة أخرى ذات أهمية للنظرية والسياسة : ألا وهي الأهمية النسبية للمؤسسات الإقليمية مقابل المؤسسات الوطنية في إنتاج ممارسات صناعية مواتية . يتضح من التحليل السابق أن أبرز الاختلافات وأكثرها أهمية بين منتجي الآلات الألمان وعملائهم في أونتاريو تنبع من الفروق على المستوى الوطني : في أنظمة تنظيم سوق العمل ، وأنظمة التدريب ، والعلاقات الصناعية ، وحتى في أنظمة التمويل الصناعي وأسواق رأس المال .

على هذا النحو، تتناقض الحجج الواردة في هذا الفصل بشكل ملحوظ مع الكثير من الأعمال الحديثة في الجغرافيا الاقتصادية والتخصصات ذات الصلة (مثل عمل ستوربر وساكسينيان الذي استعرضناه سابقًا) والذي أعطى أهمية سببية للمؤسسات الإقليمية . في الواقع ، يبدو أن القليل جدًا من الصعوبات الناشئة في هذه العلاقة الثنائية ذات أصل إقليمي ، مما يستحق التأمل في هذه القضية بمزيد من التفصيل . ولذلك ، يبقى من المهم للجغرافيين الاقتصاديين وعلماء الاجتماع الآخرين وصانعي السياسات أن يُدركوا أهمية مؤسسات الدولة القومية في تهيئة المساحة التمكينية والتكيّفية التي قد تنشأ ضمنها ظواهر نمو إقليمي معينة .

بهذا المعنى ، يمكننا فهم البناء المكاني للممارسات الصناعية . كما يحدث من خلال تفاعل القوى التنظيمية المحلية والوطنية ودون الوطنية ، بالإضافة إلى استراتيجية الشركات . ومع ذلك ، من المهم بالقدر نفسه النظر في أصل المؤسسات ذاتها التي أشرنا إليها كونها تتمتع بقدر كبير من السلطة في تشكيل ممارسات الشركات والإقليمية . وكما أنه من الضروري تبني مفهوم ديناميكي للثقافة ، فمن المهم أيضًا عدم التعامل مع المؤسسات كما لو كانت "منحوتة في الحجر" أو موروثة من أعلى . في الواقع ، من المرجح أن تكون العلاقة بين المؤسسات والممارسات جدلية في جوهرها ، حيث تمتلك الأخيرة القدرة على إعادة تشكيل الأولى بمرور الوقت .