من أزمة أوروبا إلى مأزق الرأسمالية

لم تكن الحرب الروسية الأوكرانية مجرد مواجهة عسكرية أعادت رسم حدود النفوذ السياسي والأمني في أوروبا، بل كانت أيضاً اختباراً قاسياً لبنية الاقتصاد الأوروبي، وكشفت عن هشاشة في قطاعات صناعية ظلت لعقود تمثل ركائز القوة الاقتصادية للقارة. فمنذ شباط/فبراير 2022، لم تقتصر تداعيات الحرب على ارتفاع أسعار الطاقة والتضخم واضطراب سلاسل الإمداد، بل امتدت إلى تعثر شركات تاريخية، وانكماش أنشطة إنتاجية، وإعادة توزيع أجزاء من الثروة الصناعية والتكنولوجية بين مراكز القوة العالمية.

لكن المسألة الأكثر أهمية ليست عدد الشركات التي أفلست، بل ما حدث بعد سقوطها: من استحوذ على أصولها؟ ومن انتزع حصصها السوقية؟ ولماذا استطاعت شركات أمريكية وصينية التوسع في قطاعات تعثرت فيها شركات أوروبية؟ وهل نحن أمام أزمة تنافسية أوروبية عابرة، أم أمام تحوّل أعمق في موازين القوة الاقتصادية العالمية؟

أوروبا: حين تحولت أزمة الطاقة إلى أزمة صناعة

كشفت الحرب عن إحدى نقاط الضعف البنيوية في الاقتصاد الأوروبي: الاعتماد الكبير على الطاقة المستوردة، ولا سيما الغاز الروسي الذي شكل لسنوات مصدراً مهماً لتغذية الصناعات الأوروبية بتكلفة تنافسية. ومع اضطراب الإمدادات وتغير مصادر الاستيراد، ارتفعت تكلفة الطاقة والإنتاج، وأصبحت قطاعات مثل الكيماويات والمعادن والأسمدة والصناعات الثقيلة أمام معادلة صعبة: إما تحمل تكاليف مرتفعة تقلص قدرتها التنافسية، أو نقل الإنتاج إلى أسواق توفر الطاقة والتمويل والحوافز بأسعار أفضل.

ووفقاً لتقرير المفوضية الأوروبية عن أسعار الطاقة وتكاليفها، ظلت أسعار الكهرباء الصناعية في الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2021-2023 أعلى بنحو ضعفين إلى ثلاثة أضعاف نظيراتها في الولايات المتحدة، فيما بلغت الفجوة في أسعار الغاز نحو ثلاثة إلى ستة أضعاف. ولم تكن هذه الفجوة مجرد عبء على ميزانيات الشركات، بل تحولت إلى عامل يهدد بقاء بعض الأنشطة الصناعية داخل القارة.

وقد تجلت هذه الضغوط في تعثر أسماء معروفة. فمجموعة سيغنا النمساوية، التي بنت إمبراطورية عقارية وتجارية واسعة، دخلت الإعسار في أواخر 2023، وانعكست أزمتها على سلسلة متاجر غاليريا الألمانية. كما دخلت سلسلة ويلكو البريطانية، التي تأسست عام 1930، إجراءات الإعسار في 2023، بعد عقود من العمل في تجارة السلع المنزلية. وتعثر مشروع بريتيش فولت البريطاني لصناعة البطاريات، فيما أعلنت شركة نورثفولت السويدية، التي كانت تمثل أحد أبرز طموحات أوروبا في بناء صناعة بطاريات مستقلة، إفلاسها في آذار/مارس 2025.

ولم تتوقف المؤشرات عند تلك الحالات. فقد أعلن مكتب الإحصاء الأوروبي ارتفاع إفلاسات الشركات في الاتحاد الأوروبي بنسبة 5.7% في الربع الثاني من 2026 مقارنة بالربع السابق، لتبلغ أعلى مستوى فصلي منذ بداية السلسلة الإحصائية في 2019.

ولم تعد المنافسة الصينية مقتصرة على التصدير، فقد ارتفع الاستثمار الصيني المباشر في الاتحاد الأوروبي وبريطانيا خلال عام 2025 إلى 16.8 مليار يورو، بزيادة 67% عن العام السابق، وفق تقرير مشترك لمجموعة روديوم ومركز ميركس. وشمل ذلك استثمارات جديدة وعمليات استحواذ في قطاعات مختلفة.

ومع ذلك، ينبغي التمييز بين الاستفادة من تراجع الصناعة الأوروبية وبين الاستحواذ المباشر على شركاتها المفلسة؛ فليس كل أصل أوروبي انتقل إلى الصين أو الولايات المتحدة، وليس كل تراجع في حصة شركة أوروبية يعني أن منافساً بعينه ورثها بالكامل. لكن الاتجاه العام يكشف انتقالاً في الاستثمارات والقدرات الإنتاجية ومراكز القرار الصناعي.

لماذا نجحت أمريكا حيث تعثرت أوروبا؟

هنا تبرز المفارقة الفكرية والاقتصادية الأهم: أوروبا والولايات المتحدة تنتميان إلى النظام الرأسمالي، وتعتمدان على الملكية الخاصة والمنافسة والسوق ورأس المال، فلماذا تمكنت الولايات المتحدة من استقطاب استثمارات ومصانع تعثرت في أوروبا؟ الإجابة تكمن في أن تشابه المبدأ الاقتصادي لا يعني تشابه البيئة التي يعمل فيها.

فالولايات المتحدة تمتلك سوقاً داخلية واسعة وموحدة، وعملة ذات نفوذ عالمي، وأسواقاً مالية عميقة، وموارد طاقة ضخمة، وقدرة كبيرة على جذب رؤوس الأموال والمواهب. كما تستخدم الدولة أدوات واسعة لدعم قطاعات تعتبرها استراتيجية، سواء عبر الإنفاق الحكومي أو العقود العامة أو الحوافز الضريبية أو حماية التكنولوجيا. وبذلك فإن الرأسمالية الأمريكية ليست سوقاً حرة بمعزل عن الدولة، بل نموذج يجمع بين المبادرة الخاصة والتدخل الحكومي عندما تتعلق المسألة بالمصالح الصناعية والتكنولوجية والأمن القومي.

أما أوروبا، فعلى الرغم من امتلاكها قاعدة علمية وصناعية متقدمة، فإنها تواجه تحدياً في تعدد مراكز القرار وتفاوت السياسات بين الدول، إضافة إلى تجزؤ أسواق رأس المال وصعوبة تحويل الابتكار العلمي إلى شركات عملاقة قادرة على المنافسة العالمية. وقد حذر تقرير ماريو دراغي حول مستقبل التنافسية الأوروبية عام 2024 من اتساع فجوة الاستثمار والابتكار والطاقة، ودعا إلى تعبئة استثمارات إضافية ضخمة وإلى تنسيق أعمق للسياسات الصناعية. وبهذا المعنى، لم تتعثر أوروبا لأنها رأسمالية، ولم تنجح الولايات المتحدة لمجرد أنها رأسمالية؛ بل لأن شروط الإنتاج والتمويل والطاقة والسياسة الصناعية اختلفت بين الطرفين.

الصين: قوة إنتاجية تقودها الدولة

تقدم الصين نموذجاً أكثر اختلافاً؛ فهي تستخدم آليات السوق والاستثمار الخاص، لكنها لا تترك تحديد الاتجاهات الاستراتيجية للاقتصاد لقوى السوق وحدها؛ إذ تؤدي الدولة دوراً محورياً في توجيه الائتمان والاستثمار، وتحديد القطاعات ذات الأولوية، وبناء البنية التحتية، ودعم الصناعات التي ترتبط بالأمن الاقتصادي والتكنولوجي. وقد أتاح هذا النهج للصين بناء سلاسل إنتاج ضخمة في البطاريات والألواح الشمسية والسيارات الكهربائية والإلكترونيات، وتحويلها إلى قوة مؤثرة في التجارة العالمية.

لكن النجاح الصناعي لا يعني غياب الاختلالات؛ فصندوق النقد الدولي، في تقريره عن الاقتصاد الصيني لعام 2026، أشار إلى استمرار ضعف الطلب الداخلي، وأزمة القطاع العقاري، وارتفاع الديون، ومخاطر الاستثمار الموجه من الدولة وتراكم الطاقة الإنتاجية الزائدة، بل إن وكالة الطاقة الدولية كشفت في تقريرها "المتجدّدات 2026" أن أكثر من 90% من كبار مصنعي الألواح الشمسية الصينيين سجلوا خسائر خلال 2026، وأن أكثر من 70 شركة دخلت الإفلاس أو التصفية منذ 2024، نتيجة فائض الإنتاج وانخفاض الأسعار.

وهنا تظهر مفارقة مهمة: الدولة التي استطاعت بناء أكبر قاعدة صناعية للطاقة الشمسية تواجه في الوقت نفسه أزمة ربحية داخل القطاع نفسه. فالقدرة على الإنتاج بكميات ضخمة لا تضمن وحدها استدامة الشركات أو تحقيق عائد اقتصادي متوازن.

إن المقارنة بين أوروبا وأمريكا والصين تقود إلى سؤال يتجاوز السياسات الاقتصادية اليومية: هل تكمن المشكلة في أدوات النظام الاقتصادي، أم في الفلسفة التي تحدد غاياته وحدود عمله؟

لقد أثبتت الرأسمالية قدرتها على تحفيز الابتكار وتعبئة رأس المال وتوسيع الإنتاج، لكنها تواجه تناقضات متكررة عندما تنفصل حركة المال عن الاقتصاد الحقيقي، أو عندما يصبح تعظيم العائد المالي هدفاً يسبق استدامة الإنتاج والمصلحة المجتمعية. ففي بعض الحالات، تتضخم قيمة الأصول والأسهم أسرع من نمو الإنتاجية، ويتحول التمويل من وسيلة لتطوير المصانع والتكنولوجيا إلى نشاط قائم بذاته. كما يؤدي تركز الثروة والقدرة السوقية إلى اختلالات في توزيع الدخل، ويصبح الاقتصاد أكثر تعرضاً للأزمات عندما تتراكم الديون وتتراجع القدرة الشرائية.

ولا تقتصر هذه المخاطر على أوروبا، فالولايات المتحدة تواجه بدورها تحديات مالية وهيكلية. وقد توقع مكتب الميزانية في الكونغرس، في تقرير شباط/فبراير 2026، ارتفاع الدين الفيدرالي الذي يحمله الجمهور من نحو 101% من الناتج المحلي الإجمالي عام 2026 إلى 120% في 2036، مع استمرار العجز المالي وارتفاع تكاليف خدمة الدين.

أما الصين، فتواجه تحدي الانتقال من نموذج يعتمد بدرجة كبيرة على الاستثمار والصادرات إلى نموذج يمنح الاستهلاك الداخلي دوراً أكبر، ويعالج اختلالات العقار والديون وفائض الإنتاج.

إذن لا توجد قوة اقتصادية محصنة من التناقضات؛ فالتفوق الصناعي لا يلغي أزمات التمويل، والقوة النقدية لا تضمن العدالة، والتخطيط المركزي لا يمنع سوء تخصيص الموارد. وتبقى قدرة أي نموذج على الاستمرار مرتبطة بقدرته على تصحيح اختلالاته، وتحديد العلاقة بين الثروة والإنتاج والمجتمع.

غير أن المسألة الأعمق لا تتعلق فقط بكيفية إنتاج الثروة، بل بالغاية التي تُنتج من أجلها. فهل يكفي أن تنمو الشركات وترتفع الأرباح وتتوسع الأسواق، إذا كان ذلك لا يقود بالضرورة إلى عدالة في توزيع الثروة، أو استقرار اجتماعي، أو حماية لحقوق الأجيال القادمة؟

هنا يأتي النموذج الإسلامي، مع ظهور الإسلام بدولته، دولة الخلافة الراشدة، حاملاً مبدأه الرباني الذي عالج كل العلاقات الإنسانية، ومؤسساً لنظام متكامل تتكامل فيه المنظومة الاقتصادية مع النظام السياسي والمنظومة القيمية. فلم يكن ظهور الإسلام مجرد تحول ديني أو أخلاقي، بل كان صعوداً حضارياً شاملاً، أعاد تنظيم حياة الإنسان على أساس الحكم الشرعي، وجعل من الإسلام منهج حياة متكاملاً، ينظم شؤون الفرد والمجتمع والدولة. إنه النموذج الذي يحمل تصوراً ينسف حدوث الأزمات التي أفرزتها الرأسمالية، وما ترتب عليها من اختلالات اقتصادية ومجتمعية، ويطرح بديلاً يقوم على العدل والتكافل وصيانة كرامة الإنسان، بما يعيد للبشرية التوازن والسعادة، وينشر نور الإسلام في ربوع المعمورة.

كتبه للمكتب الإعلامي المركزي لحزب التحرير

نبيل عبد الكريم