

העם דורש שליטה בכספו

שלמה סבירסקי

מרכז אדוה

במידה שתנועת המחאה שצמחה בתל אביב בקיץ 2011 אכן שיקפה את מכאובי המעמד הבינוני בישראל, ובמידה שאפשר לראות בה ביטוי מקומי של תנועה רחבה יותר שצצה בנקודות שונות בעולם המערבי באותה עת — הרי היא באה באיחור רב, ואולי אף מאוחר מדי. המעמד הבינוני המערבי — תופעה חברתית יצירת המאה העשרים שבראשיתה נדמתה כמבשרת התפתחות בלתי הפיכה בתולדות האנושות — נמצא בנסיגה. מעמד זה, שאפשר לראות בו, מצד אחד, הגשמה של הבטחת המהפכה הצרפתית לשוויון, ומצד שני, הגשמה של הבטחת המהפכה התעשייתית לרמת חיים גבוהה לכלל האוכלוסייה, נראה כיום כתופעה הפיכה בהחלט. שורות המעמד הבינוני מידלדלות וכך גם חלקו בעוגת ההכנסות. לידה אל תוך המעמד הבינוני אינה מבטיחה עוד הישגות בתוכו. דברים אלה נכונים בארצות הברית יותר מבאירופה המערבית, באנגליה יותר מבסקנדינביה, ובישראל יותר מבהולנד. אבל לפחות בתור איום מציאותי למדי, הם נכונים ברוב הארצות במערב אם לא בכולן.

להלן אציג תמונה אימפרסיוניסטית של תהליך נסיגה זה, שאנו שרויים בעיצומו. ההנחה שניתן להקיף במסה קצרה את כלל המופעים הניתנים לסיווג בקטגוריה "המעמד הבינוני המערבי" היא יומרנית מאוד ואולי אף יומרנית מדי. ארצות הברית אפוא תשמש לי מודל פרדיגמטי. זו הארץ שבה עוצב והושרש המושג של "מעמד בינוני" בבחינת שכבה המאופיינת על פי דפוסי הכנסה וצריכה, בניגוד לתפיסות אירופיות של מעמד, שהבליטו היבטים של עוצמה פוליטית-כלכלית. אלא שבתקופת הזוהר של המעמד הבינוני, בשלושת העשורים הראשונים שלאחר מלחמת העולם השנייה, הפך אט אט המודל האמריקני למודל כלל-מערבי, בעיקר באמצעות התפשטות דפוסי הפרסום והשיווק האמריקניים אך גם באמצעות השתקפות אורח החיים המיוחס למעמד הבינוני האמריקני בספרות, בקולנוע ובדיסציפלינות של הסוציולוגיה והפסיכולוגיה של העולם המערבי כולו. התרבות הפוליטית של עידן המעמד הבינוני נטלה

את העוקץ מן העימות הבינ-מעמדי של העידן הקודם. הדבר בא לידי ביטוי למשל בכותרת ספרו של דניאל בל, אחד הסוציולוגים הבולטים של אותה תקופה, קץ האידיאולוגיה (Bell 1960).

נסיגת המעמד הבינוני אינה אחידה: היא בולטת יותר בארצות הברית, ובפרט במרכזים תעשייתיים כדוגמת העיר דטרויט שבמדינת מישגן, שהייתה מרכז של תעשיית המכוניות וכיום רבים מרבעיה נטושים והרוסים. באירופה בכללותה תופעת הנסיגה בולטת פחות, אך כפי שבארצות הברית יש הבדלים גדולים בין המדינות המרכיבות אותה כך גם באירופה ישנם הבדלים ניכרים בין ארצות סקנדינביה, המצליחות לשמור על יציבות רבה, ובין ארצות דרום היבשת, שבהן מתנהל בימים אלה מאבק של ממש על עתידו של המעמד הבינוני. ישראל הצטרפה אל מועדון המעמד הבינוני המערבי רק לאחר מלחמת ששת הימים ולמעשה, סמוך לתום תקופת הזוהר של מעמד זה (אם כי חלקו הגבוה של המעמד הבינוני בישראל התהווה עוד קודם לכן, לאחר מלחמת 1948; ראו כרמי ורוזנפלד 1979). לכן בישראל הייתה תקופת הזוהר קצרה יותר — בקירוב, שני העשורים שבין 1967 ל-1985, מועד יישומה של תוכנית החירום לייצוב המשק. מאז המחצית השנייה של שנות השמונים הרובד הבינוני הולך ומצטמק וכך גם חלקו בעוגת ההכנסה הלאומית (סבירסקי וקונור-אטיאס 2011).

תקופת הזוהר

בשלושת העשורים הראשונים שלאחר מלחמת העולם השנייה, "תקופת הזוהר" של הקפיטליזם, ידעו ארצות המערב גשוג והתרחבות מתמדת של הפעילות הכלכלית. הייתה זו גם תקופת הזוהר של המעמד הבינוני המערבי, שכאמור, היה בבחינת חידוש גדול, שהרי עד תחילת המאה העשרים היו רוב רובם של האירופים — באירופה ובמושבותיה הגדולות — איכרים, בדרך כלל קשי יום, שצרכו בעיקר מזון ומלבוש.

התהוותו של מעמד בינוני רחב התאפשרה בראש ובראשונה הודות ליכולת ייצור תעשייתי המוני של מוצרי צריכה. יכולת זו התפתחה והלכה מאז ראשית ימיה של המהפכה התעשייתית והגיעה לשיאה במהלך מלחמת העולם השנייה, כאשר גרמניה, אנגליה וברית המועצות, ובראש ובראשונה ארצות הברית, השתמשו באמצעים הטכנולוגיים החדשים לצורך ייצור המוני לא רק של אמצעי לחימה אלא גם של מזון, ביגוד, כלי תחבורה ודיוור. את כל אלה היה קל לאזרֶךְ עם תום המלחמה. הייצור התעשייתי האזרחי ההמוני כלל עתה מצרכים רבים שפותחו עוד קודם למלחמה אבל הפכו למוצרי צריכה המוניים בעקבותיה: בתי מגורים עירוניים או פרבריים, מכוניות, תשתיות אנרגיה ותחבורה, כלי חשמל ביתיים, טלפונים. כל אלה הפכו עתה למרכיבים של "רמת חיים של מעמד בינוני".

על הייצור התעשייתי ההמוני ניצחו תאגידים גדולים, שלמדו במהלך המלחמה לייצר סדרות ענק. תאגידים אלה החליפו עוד במחצית השנייה של המאה התשע-עשרה את היוזמים התעשייתיים המשפחתיים. במזרח אירופה הם היו תאגידים מדינתיים, במערב היבשת — הן

מדיניים והן פרטיים, ובארצות הברית – פרטיים. הם פיתחו מנגנוני שליטה ביורוקרטיים שהשרו תחושה של יציבות ואחריות, בבחינת מדינה בתוך מדינה. הייצור היה עיסוקם העיקרי והם השקיעו חלק גדול מרווחיהם בשיפור הייצור ובהרחבתו וכן בשיפור תנאי התעסוקה של העובדים. משמעה של העסקה באחד התאגידים הגדולים הייתה יוקרה חברתית, שכר סביר, ביטוח בריאות, ביטוח פנסיוני ובאופן כללי – תחושת ביטחון כלכלי. נוסף על כך, תנאי העבודה היו משופרים לאין ערוך מאלה שנהגו במרבית המאה התשע-עשרה: יום עבודה של שמונה שעות, יום מנוחה אחד לפחות בשבוע, אולמות ייצור נקיים יחסית. עובדים אהבו להזדהות עם התאגיד שלהם, בנוסף המוכר מארצות הברית: "I am with General Motors". אמירה שכזאת הייתה מניה וביה בבחינת הצהרת השתייכות למעמד הבינוני.

המדינה "הגדולה" הייתה גם היא בבחינת "המצאה" חדשה, וגם היא במידה רבה תוצר של מלחמות העולם ובעיקר של זו השנייה, שהצריכו גיוס וניהול מדינתי של כלל משאבי החברה לפרקי זמן ממושכים. יכולות אלה יושמו לאחר המלחמה לשם כינון מנגנוני רווחה אוניברסליים במידה זו או אחרת: שירותי חינוך, בריאות, שיכון, ביטחון סוציאלי ותעסוקה – כל אלה נוספו על צבא קבע, שנותר גדול למדי גם לאחר המלחמה, בייחוד בארצות הברית, בברית המועצות ובאנגליה. המדינה הייתה יכולה להתרחב, להעניק שירותים חברתיים, להחזיק צבא קבע ואף להיות צרכנית גדולה של מגוון התאגידים הודות לבסיס מס רחב וחדש יחסית: המס על ההכנסה, שהתברר שהוא יעיל ביותר משום שנגבה ישירות מן השכר, אופן התגמול העיקרי של המעמד הבינוני. בארצות המערב הפכה המדינה למוסד העשיר ביותר, ועושרה אפשר לה, בין השאר, לווסת את הפעילות הכלכלית ולבלום משברים עוד בטרם יתפשטו. אם התאגידים הגדולים היו רגל אחת שעליה נשען המעמד הבינוני החדש, מנגנוני המדינה היו רגל שנייה: צבא הקבע העסיק קצינים ונגדים רבים בשכר סביר ואילו מנגנוני הרווחה העסיקו מספר גדול של נשים, שקיבלו "משכורת שנייה" ויצרו את המודל הטיפוסי של מעמד בינוני – משפחה בעלת שני מפרנסים.

המעמד הבינוני היה הציר שסביבו סבבו הייצור התעשייתי והשירותים המדינתיים. הוא שאיץ את פסי הייצור ואת המשרות החדשות בשירותי החינוך והבריאות, ובו בזמן היה גם הצרכן של המוצרים התעשייתיים ושל שירותי החינוך, הבריאות וההשכלה הגבוהה. רמת חיים שעד תחילת המאה העשרים הייתה שמורה לשכבה צרה ומיוחסת הפכה לאורח חיים טיפוסי של המעמד הבינוני המערבי: בית צמוד קרקע בפרוור עירוני, מכונית או שתיים, מטבח מאובזר, ילדים שפטורים מעול פרנסה ויכולים ללמוד בבית ספר יסודי, בתיכון ואפילו בקולג'. כל אלה סדקו את הדיכטומיה בין בורגנים לפועלים שאפיינה עד אז את החברות המתועשות.

המעמד הבינוני אופיין אמנם בצריכה, שהיא פעולה אינדיבידואלית, אך הוא גם השכיל לשמור על האינטרסים הקולקטיביים שלו באמצעות איגודים מקצועיים. איגודים אלה קמו במאה התשע-עשרה סביב קווי הייצור התעשייתיים, ובמאה העשרים הם התרחבו ופרשו כנפיהם גם על העובדות והעובדים במנגנוני המדינה. האיגודים הצליחו להחליש רבים מדפוסי ההעסקה הנצלניים שנהגו בעבר ופעלו לקידום מדיניות של תעסוקה מלאה וזכויות

סוציאליזם לעובדים. בתמורה הם היו שותפים נאמנים למדינה ולתאגידים בקידומו ובניהולו של קפיטליזם של מעמד בינוני. המאבק לשכר הוגן שירת גם את התאגידים הגדולים, שהרי על שכר הוגן זה התבסס הגידול בצריכה ועקב כך גם הגידול ברווחי התאגידים.

מקור כוח נוסף של המעמד הבינוני היה התפיסה שרווחה ולפיה הכלכלה היא "לאומית". גבולות מדינת הלאום היו במידה רבה גבולות המשק ולא זו בלבד אלא שגורל המשק זוהה עם גורל המדינה. עצם קיומו של מעמד בינוני היה הוכחה להצלחת הכלכלה הלאומית, ובעצם להצלחת הפרויקט של מדינת הלאום. בד בבד, קיומו של מעמד בינוני נתפס כחינוי להצלחה זאת. המדינה דאגה לטפח את התאגידים המקומיים והם מצדם ידעו לקשור בין ביצועיהם העסקיים ובין גורלה של מדינת הלאום. היטיב לנסח זאת מנכ"ל ג'נרל מוטורס באומרו: "מה שטוב לאמריקה טוב לג'נרל מוטורס ומה שטוב לג'נרל מוטורס טוב לאמריקה".

לסיכום, הכלכלה בעשורים הטובים שלאחר מלחמת העולם השנייה הייתה כלכלה לאומית שהתבססה מצד אחד, על ההעסקה של מעמד בינוני רחב בתעשייה ובשירותים המדינתיים, ומצד שני על יכולת הקנייה של מעמד זה. זו הייתה כלכלה של המעמד הבינוני ועבור המעמד הבינוני, ובפרפרזה על אמירתו הידועה של הנשיא אברהם לינקולן, זו הייתה כלכלה "של המעמד הבינוני, על ידי המעמד הבינוני, עבור המעמד הבינוני". החלק היחיד באמירה זו שאינו מדויק הוא "of the middle class", שהרי הבעלות על ההון ועל אמצעי הייצור לא היתה של המעמד הבינוני אלא של בעלי ההון. עם זאת, הפערים באותה תקופה היו קטנים לעומת התקופה שקדמה לה, זו של "הברונים השודדים": חלקו של העשירון העליון בהכנסות (הכנסות מעבודה ועושר) עמד על שליש — לעומת חצי בשנות העשרים ה"עליזות".

חשוב לציין כאן כי המעמד הבינוני שבו אנו מדברים היה תופעה ייחודית למדי של ארצות המערב. באזורי העולם האחרים לא היה כלל מעמד בינוני כמובן המערבי שלו, ואם היה הרי היה צר ביותר. העושר המקומי שנוצר, אם בכלל, באזורים אלה, לא התבסס על צריכה מקומית אלא על ייצוא למערב, ואילו רוב הסחר העולמי התקיים בין ארצות המערב לבין עצמן.

בגידת התאגידים

תור הזהב הגיע לקצו במהלך שנות השבעים של המאה העשרים. סיבה עיקרית לכך הייתה הרחבת פעילות התאגידים הגדולים מהזירה הלאומית אל הזירה העולמית או הרב-לאומית. אין הכוונה לסחר בין-לאומי גרידא, שכן סחר זה התקיים מאז ומתמיד; הכוונה היא לכך שפעולותיו השוטפות של התאגיד — מימון, ייצור, פרסום, שיווק — החלו להתבצע בזירה העולמית. זוהי מהות התופעה הקרויה גלובליזציה. רבים משווים את הגל הנוכחי של הגלובליזציה לזה של שלהי המאה התשע-עשרה, אלא שההבדלים ביניהם גדולים: הגל הראשון התאפיין בעיקר בפריחה של הסחר הבין-לאומי ובגלי הגירה גדולים של עובדים. הפעולה התאגידית הגלובלית העיקרית היתה המימון, בעוד שהייצור, הפרסום והשיווק נעשו בעיקר בזירה המקומית. כיום, כל ארבע הפעולות הללו נעשות בזירה הגלובלית:

המימון עשוי לבוא מארץ אחת, הייצור מתבצע בכמה ארצות אחרות והפרסום והשיווק מתפרסים לאורכו ולרוחבו של העולם.

ברגע שהתאגידים הגדולים יצאו את גבולות מדינת האם, הם נכנסו לטריטוריה לא מדינתית, שבה היו משוחררים ממגבלות הלאום, המדינה והאיגודים המקצועיים. בזירה הגלובלית אין רשות מרכזית בעלת סמכות להנהיג מדיניות מוניטרית ופיסקלית או מדיניות השקעות ותעסוקה. כל אלה קיימות, כמובן, בכל מדינה בנפרד, אך בהיעדר רשות שלטונית רב-לאומית, התאגידים יכולים לברור בין המדינות השונות בהתאם לאפשרויות הרווח הגלומות במדיניות הכלכלית והחברתית של כל אחת מהן. דוגמה אחת לכך היא האפשרות להפיק רווחים גדולים מן השוני במדיניות המס בין ארץ לארץ – התאגידים הרב-לאומיים הם אלופי מתכנני המס. הזירה הרב-לאומית היא גם טריטוריה בלא איגודים מקצועיים. איגודים עשויים להתקיים בכל ארץ בנפרד אך בהיעדר איגודים מקצועיים רב-לאומיים, התאגידים יכולים לברור לעצמם את אותן מדינות שבהן אין איגודים, או להתנות את הקמת מפעליהן בהחרגתם מחוקי העבודה המקומיים.

ברגע שהעברה פיזית של קווי הייצור מארץ לארץ נהייתה אפשרית מבחינה טכנולוגית יצאו התאגידים הגדולים אל מחוץ למדינת המקור כדי להוזיל את עלות העבודה, בייחוד בתחום הייצור. העובדים והעובדות באמריקה הלטינית, באפריקה ובאסיה היו ועודם זולים מעמיתיהם בצפון אמריקה ובאירופה המערבית. מיקור החוץ של הייצור פגע בעיקר באותו חלק של המעמד הבינוני המערבי שהועסק במפעלים התעשייתיים הגדולים ונהנה מהגנתם של איגודים מקצועיים חזקים – על פי המונחים השגורים בארצות הברית הכוונה למעמד הבינוני הנמוך או לעובדי הצווארון הכחול. חלקים של המעמד הבינוני המערבי הפכו למיותרים, וכיום, כפי שכתב סלבו ז'יז'ק, ההזדמנות להיות מנוצלים במסגרת משרה קבועה נתפסת מבחינתם כפריבילגיה (Žižek 2012). בהדרגה איבדה התעשייה את מעמדה המרכזי בכלכלות המערב. חלקו השני של המעמד הבינוני, עובדי הצווארון הלבן בענפי השירותים, החלו להיפגע מאוחר יותר. את מקום המפעלים התעשייתיים הגדולים תפסו ענפי השירותים הפרטיים, הכוללים מגוון רחב של פעילויות וצורות העסקה שונות, דבר המקשה את ההתאגדות.

הייצור התעשייתי של מוצרי צריכה במערב לא נפסק לגמרי, כמובן, אבל תנאי ההעסקה החלו להתערער: התאגידים למדו להוזיל את עלות העבודה באמצעות הפעלת נשק האיום בהעברת הייצור לחו"ל או בנימוק של תחרות גוברת מצד תאגידים זרים שפעלו בארצות הברית. כתוצאה מכך נחלשו האיגודים המקצועיים. ממשלות חדלו לשאוף לתעסוקה מלאה ואימצו מדיניות של שוק עבודה גמיש, המיטיבה עם התאגידים, בטענה שרק כך ניתן להותיר על כנה לפחות חלק מהפעילות של התאגידים הגדולים המקומיים ולמשוך תאגידים רב-לאומיים מבחוץ. הגלובליזציה של הפעילות התאגידית ערערה את אחד ממרכיבי הכוח של המעמד הבינוני. התאגידים בגדו במעמד שהעלה אותם לגדולה.

יש לומר כי התאגידים המערביים, בכואם אל הזירה הרב-לאומית, לא היו צריכים להמציא דפוסי פעילות חדשים אלא לנצל את הזירה החדשה לצורך הנהגה מוקצנת של דפוסי פעילות

בעלי "עבר מפואר" (בארצותיהם שלהם) שהיו רדומים למחצה בתור הזהב: תפיסות של שוק עבודה גמיש, יחס עוין לאיגודים מקצועיים, יחס חשדני כלפי רשויות המדינה, התנגדות לרגולציה ממשלתית והתנגדות למדיניות רווחה. התאגידים האירופיים, שבמדינותיהם שלהם שיתפו פעולה עם איגודים מקצועיים ועם מדינת הרווחה, שמחו לאמץ הרגלים "אמריקניים" בבואם אל הזירה הגלובלית.

מאוחר יותר יכלו התאגידים "לייבא" מחדש אל ארצותיהם דפוסי פעילות שהניבו להם רווחים גדולים בזירה הגלובלית, כמו כדי להזכיר את אמרתו של קרל מרקס שעם המשעבד עם אחר אינו אלא מחשל את כבליו שלו. כך למשל החיו טיעונים ישנים נושנים בעד קיצוצים תקציביים, הפחתת מסים והסגת המדינה מזירת הפעילות הכלכלית — זאת על סמך התנסותם בעולם השלישי, שבו הייתה המדינה סוכן הפיתוח הכלכלי המוביל בתקופה שלאחר מלחמת העולם השנייה, עד שבאו התאגידים הרב־לאומיים, רכשו רבים מן התאגידים המדינתיים והחלישו את בסיס המס המקומי ובעקבות זאת את יכולותיה של המדינה.

מעמד בינוני גלובלי

ההפסד של פועלי המערב היה הרווח היחסי של פועלי הארצות שאליהן התפשטו התאגידים הרב־לאומיים. בארצות שבהן לא הייתה תשתית תעשייתית הפכו פועלים אלה למעמד בינוני חדש, ששכרו אמנם נמוך בהרבה מזה הנוהג במערב אך גבוה ולו במעט מזה הנוהג באזורי הכפר בעולם השלישי. בארצות שבהן הייתה תשתית תעשייתית קודמת, כמו באמריקה הלטינית, בואם של התאגידים הרב־לאומיים סימן את קץ הפרויקט של כינון משק תעשייתי בשליטה מקומית, ועמו כינון מעמד בינוני יציר המשק המקומי. בשני המקרים כאחד, המעמד הבינוני החדש לא נהנה מהיתרונות שמהם נהנה בעבר מקבילו במערב, שהרי התאגידים הרב־לאומיים פנו למיקור חוץ דווקא משום שביקשו להתרחק מהאיגודים המקצועיים בארצותיהם ואף התנו את השקעותיהם בהשגת פטור מדינתי מחוקי העבודה המקומיים. דבר נוסף שהבחין בין המעמד הבינוני המערבי ובין המעמד הבינוני החדש בזירה הגלובלית הוא שבשונה מן העובדים במערב, העובדים החדשים לא יכלו לרכוש רבים מהמוצרים שייצרו — אלה נועדו לשוק המערבי.

החוקר הומי חאראס מארגון OECD חישב ומצא ש"המעמד הבינוני הגלובלי" עשוי לגדול מאוד, מכ־1.8 מיליארד נפש ב־2009 לכ־3.2 מיליארד נפש ב־2020 ול־4.9 מיליארד נפש ב־2030, כאשר רוב הגידול יתרחש באסיה. אלא שמעמד בינוני לפי הגדרתו כולל משקי בית המוציאים בין עשרה למאה דולר ביום (במונחי כוח קנייה), ובין 3,650 ל־36,500 דולר בשנה (Kharas 2010). לשם השוואה יצוין כי בארצות הברית ההוצאה החיצונית של משקי בית עמדה ב־2009 על כ־50,000 דולר בשנה (U.S. Census Bureau 2012). די בנתונים אלה להבהיר כי "המעמד הבינוני הגלובלי" הוא תופעה שונה מ"המעמד הבינוני המערבי".

המעמד הבינוני הגלובלי חלש גם משום שהוא חסר מנגנון מדינתי רחב שיספק לאוכלוסייה בכלל ולמעמד הבינוני המקומי בפרט שירותי חינוך, בריאות וביטחון סוציאלי. זאת נוסף על

החוסר במשק תעשייתי המסוגל להעניק לעובדיו רמת חיים של מעמד בינוני מערבי. המחסור במנגנון מדינתי כזה נוצר בין השאר משום שלמדינה בארצות אלה אין לגיטימציה ואין יכולת להנהיג מערכת מס יציבה שעליה ניתן לבסס שירותים שכאלה. מובן שבאופן עקרוני עומדת לרשות המדינה החלופה של מיסוי רווחי התאגידים הרב-לאומיים — אלא שהללו מתנים מלכתחילה את בואם בקבלת פטור חלקי או מלא ממס. רווחיהם מוצאים החוצה, אם אל מדינת המקור ואם אל מקלטי מס גלובליים.

בהיעדר שירותים מדינתיים של חינוך, בריאות וביטחון סוציאלי, המדינה אינה יכולה להציע משרות בתנאים של מעמד בינוני. בו בזמן, רמת שירותי חינוך ובריאות קִזְזו של המעמד הבינוני המערבי שמורה למיעוט: באמריקה הלטינית לדוגמה, רמת ההשכלה הממוצעת עמדה ב-2010 על 8.3 כיתות, ורק מעטים היו בעלי השכלה גבוהה (Kharas 2010, 104). זאת ועוד, בארצות רבות הבעלות על מוצרים טיפוסיים של המעמד הבינוני המערבי, כדוגמת מכונית, היא תופעה נדירה (שם).

ואולם, הסיבה העיקרית לפגיעותו של "המעמד הבינוני הגלובלי" היא העובדה שגורלו נתון לגחמות התאגידים הרב-לאומיים, העלולים לשמוט את הקרקע מתחת לרגליו במחי החלטת re-location מהירה המסתמכת על שינוי בערך המטבע, גובה השכר או פרוץ הייצור. לא רק תאגידים מערביים נודדים מארץ לארץ. גם תאגידים אחרים מעתיקים לעתים את פעילותם לארצות שכנות על רקע עליות, ולו מתוננות, בשכר העובדים המקומיים, כפי שקורה בעת האחרונה בסין.

עליית המעמד הבינוני הגלובלי היא עסקה המיטיבה עם רבים. ראשית, היא נושאת בשורה למאות מיליוני בני אדם ברחבי העולם, גם אם פירושה של בשורה זו הוא תנאי העסקה כמו אלה שנהגו באירופה במאה התשע-עשרה. שנית, שכרם הנמוך של הפועלים בארצות העולם השלישי מסייע לשמור על רמת הצריכה של המעמד הבינוני בארצות המערב, שהלכה ופחתה בעקבות הפגיעה שהייתה שם בתעסוקה ובשכר. שלישית, המעמד החדש מספק פיצוי לתאגידים הרב-לאומיים על השחיקה בכוח הקנייה של המעמד הבינוני המערבי. השכבה הצרכנית החדשה אולי קטנה בכל ארץ כשלעצמה, אבל בסיכום גלובלי היא גדולה דיה כדי להוות תוספת צרכנית עולמית משמעותית.

במבט לעתיד, ברור שיידרשו שנים רבות עד שהמעמד הבינוני הגלובלי יינה, אם בכלל, מתנאי תור הזהב המערבי: תעסוקה בשפע, שכר גבוה, בעלות על דירה, מכונית ואביזרי חשמל ביתיים, כוח קולקטיבי המגולם באיגודים מקצועיים, השכלה תיכונית ואף גבוהה, שירותי בריאות מדינתיים אוניברסליים (באירופה) ומערכת ביטחון סוציאלי.

למרבה האירוניה, כיום עומדים לרשות האנושות אמצעים פיננסיים רבים מאי פעם, שהיו עשויים לשמש להרחבת המעמד הבינוני לא רק בארצות המערב עצמן — שהרי בארצות הברית, למשל, מרבית השחורים וההיספנים אינם נמנים עם שורותיו — אלא גם בחלקים נרחבים יותר של העולם. אלא שהאמצעים הפיננסיים הללו, במקום שיהיו מוכוונים לפיתוח כלל-אנושי, מוכוונים לעושר פרטי של שכבה דקיקה ביותר.

בגידת ההון

הגלובליזציה יצרה מקורות התעשרות שבעבר לא היו בנמצא ובעקבות זאת גרמה לשינוי בדפוסי הצבר ההון ובדפוסי השימוש בהון. מקור חדש אחד של התעשרות כרוך בפעילות היצרנית של התאגידים הרב־לאומיים – הם התעשרו הודות לחיסכון בעלויות העבודה. חיסכון זה היה מלכתחילה המניע העיקרי ליציאתם למרחב הגלובלי, הודות למכירות בקנה מידה עולמי והודות ליכולתם לנצל את התחרות בין הארצות השונות על השקעותיהם כדי להפחית את תשלומי המס או לחמוק מהם כליל.

מקור התעשרות שני הוא ההטיה הפיננסית בפעילות התאגידים. במאה התשע־עשרה ובמחצית הראשונה של המאה העשרים, רווחי התאגידים הופנו ברובם להשקעה מחודשת בפעילות הייצור והשיווק. בעידן הגלובליזציה הדברים השתנו: בעוד שחלק אחד של הרווחים המשיך להיות מושקע מחדש, כמקודם; חלק אחר, שלעתים היה אף גדול מהראשון, החל להיות מושקע בפעילות פיננסית, למשל סחר במטבע, שנעשה קורץ במיוחד ברגע שמערכת המטבע הבינ־לאומית הפכה נזילה וקופצנית בשנות השבעים של המאה העשרים, עם התפוגגותם של הסדרי ברטון וודס מתקופת מלחמת העולם השנייה. התאגידים הרב־לאומיים, הפועלים במרחב רב־מטבעות, יכלו עתה להפיק רווח רב מסחר במטבעות שערכם משתנה תכופות. כיום מתבצעות מדי יום ביומו פעולות סחר במטבע בהיקף כספי העולה על התמ"ג של כמעט כל ארצות תבל. פעילות זאת יכולה להניב לתאגידים רווחים לא פחותים ולעתים אף גדולים מאלה שמניבה פעילות הייצור (Orhangazi 2008).

הרווחים הגדולים מהפעילות הפיננסית, המתווספים על רווחי פעילות הייצור והשירותים, יצרו זירת פעילות כלכלית חדשה. אם בתור הזהב סבכה הפעילות הכלכלית סביב המעמד הבינוני – הייצור התעשייתי, הבנייה, השירותים המדינתיים – הרי כיום הפעילות הכלכלית הכוללת ביותר מתרחשת בזירה הפיננסית. זוהי פעילות המפרנסת את עצמה במקום שתפרנס את עולם הייצור והתעסוקה, כדברי ז'רר דומניל ודומיניק לוי "finance finances itself" (Dumenil and Levy 2004, 124). בארצות הברית, חלקו של ענף השירותים הפיננסיים בתמ"ג עמד על 2.5% ב־1947, בתור הזהב הוא נע בסביבות 4% וב־2006 הוא עלה לכדי 8.3% (Philippon 2008). ההטיה הפיננסית ניזונה גם מן הנוהג החדש לתגמל מנהלים בכירים לא רק במשכורת אלא גם בחבילות של אופציות ומניות, דבר שהופך אותם בהכרח לשחקנים בזירה הפיננסית. זאת ועוד, בארצות הברית חלקם של התאגידים הפיננסיים בכלל הרווחים התאגידיים, שעמד ב־1960 על 16%, קפץ לשיא של 44% ב־2002. לאחר מכן הוא ירד אך נותר גבוה: לאחר המשבר הפיננסי של 2008 הוא עמד על 31%.

אם כן, הזירה הפיננסית היא זירה כלכלית חדשה ובה שחקנים חדשים, כמו קרנות ובנקים להשקעות, שהתמחו במשחקים ספקולטיביים בכספי התאגידים ובכספי הבעלים והמנהלים שלהם. עם השחקנים החדשים נמנים גם עורכי דין רב־לאומיים, מומחי מס רב־לאומיים, מומחי מטבע רב־לאומיים, מומחי שפות, מומחי שיווק ויועצי מס רב־לאומיים. זירה חדשה

זו מתאפיינת גם בייצור ושיווק של מוצרי צריכה יקרים ואקסקלוסיביים: מטוסים פרטיים, יאכטות, בתי אחוזה, דירות יוקרה וכן שירותים יקרים, החל מבתי ספר פרטיים וכלה בשירותי תחזוקה ואבטחה אישיים.

הפעילות הפיננסית מייצרת לעתים רווחים גדולים מאלה של הפעילות הריאלית, ורווחים אלה שבים ומושקעים בפעילות ספקולטיבית. זוהי עדות נוספת לנתק שהתהווה בין ההון ובין פעילות הייצור והשירותים, שהיא היוצרת מקומות עבודה ושעליה נשען בעבר המעמד הבינוני המערבי. הפעילות הפיננסית ייצרה "מכשירים" חדשים ובהם אלה הקרויים "נגזרים": כזהו למשל נייר ערך שאין מאחוריו פעילות יצרנית או שירותית כלשהי אלא רק תעודת ביטוח שמגנפיק בנק השקעות כנגד חבילת משכנתאות שיצר בנק השקעות אחר, על בסיס משכנתאות שבנק שלישי העניק למשתכנים. בעבר הפיקו בנקים את רווחיהם מהריבית החודשית על המשכנתה, ואילו כיום הם מרוויחים גם מספקולציה באשר ליכולת נוטל המשכנתה לפרוע אותה. במילים אחרות, כסף נעשה מכסף על ידי פרטים ותאגידים המחזיקים בעתודות הון שאינן מושקעות בפעילות יצרנית כלשהי. המכשירים הפיננסיים הנגזרים היו למכשיר הלוהט של השוק, וסייעו לייצר בועת גדולה. כל זה קרס, כידוע, במשבר הפיננסי הגדול של 2008, כאשר התברר כי חלק מנוטלי המשכנתאות — אנשים שקיוו לממש את "החלום האמריקני", דהיינו להצטרף אל המעמד הבינוני של תור הזהב — אינם יכולים לעמוד בתשלומים, בין השאר בשל משבר המעמד הבינוני המערבי.

ההון הפיננסי העולה ופורח נתון בתוך מתחם חברתי סגור שבתוכו מתקיימת רמת חיים שנמצאת מחוץ להישג ידם של בני המעמד הבינוני. מבחינה זאת המעמד הבינוני המערבי דומה היום יותר מבעבר למקבילו בעולם השלישי, המייצר מוצרים שהוא עצמו אינו יכול לרכוש.

אריסטוקרטיה פיננסית

הכסף הנעשה מכסף יצר "מעמד גבוה-מאוד גלובלי" או מה שמכונה המאון העליון, אותו מאון הנזכר בכרזות של תנועות המחאה במערב. מאון זה מאפיין בעיקר את ארצות המערב אך הוא קיים גם ברבות מארצות היעד המסורתיות של התאגידים הרב-לאומיים. הוא כולל מתווכים מקומיים המשמשים את התאגידים הרב-לאומיים ויוזמים מקומיים שהמריאו על כנפי הגלובליזציה ופועלים בשולי הזירה הרב-לאומית. מאון שכזה קיים במזרח אסיה, באפריקה ובאמריקה הלטינית, וגם בישראל.

האחוז האחד הזה הוא אריסטוקרטיה של הון. השימוש במונח אריסטוקרטיה בא לציין בין השאר את העובדה שבעלות על תאגידים, ובפרט תאגידים פיננסיים, מניבה סכומים משמעותיים של רנטה, שהייתה מקור המחיה של האריסטוקרטיה של הקרקעות בעבר. היום, לעומת זאת, הרנטה היא עמלות הבנקים, דמי הניהול של חברות הביטוח וקרנות הפנסיה, הריבית על המשכנתאות, העמלות שגובים מפעילי מערכות הקשר הסלולרי וכדומה. גובהן של

הרנטות נקבע במקרים רבים בחקיקה וגם בכך הוא דומה לרנטה של אריסטוקרטיות הקרקעות. את מרבית הרנטה משלם המעמד הבינוני.

בגידת המדינה

רוב העוסקים בשאלת הגלובליזציה גורסים כי המדינה נחלשה במקביל להתחזקות התאגידים. תקציבה קטן, הכנסתה הצטמצמה, תפקודה הוגבל ויכולת הרגולציה שלה כלפי התאגידים הגדולים נשחקה. מבחינה עובדתית כל הקביעות הללו נכונות, אבל אין בהן כדי להצביע בהכרח על היחלשות. במקום זאת אני מציע לראות בהן סימנים לשינוי בכללי המשחק: בתנאים שיצרה הגלובליזציה התאגידית, במרבית ארצות המערב גילתה המדינה מחויבות לחבור אל התאגידים בניסיון לתפוס עבור שניהם גם יחד – ומבחינה הצהרתית עבור מדינת הלאום כולה – מקום טוב באמצע הזירה הגלובלית. לעומת זאת, בתור הזהב האינטרס הקולקטיבי הוגדר במונחים של קידום הכלכלה הלאומית, בראש ובראשונה על ידי המדינה, והשגת מודרניזציה, קרי רמת חיים מערבית – יעדים שתאמו את טובת המעמד הבינוני. כיום, המדינה נוטה לקבל את דרישות התאגידים ומרופפת את מחויבותה כלפי המעמד הבינוני. בשם הצורך להתמקם בזירה הגלובלית בגדה המדינה במעמד הבינוני.

כיום, שנים אחדות לאחר היחלצותן של כמה וכמה מדינות להצלת ממסדיהן הפיננסיים, הטעון בדבר היחלשות המדינה משכנע פחות. למעשה, המהפך ההיסטורי בהגדרת האינטרס הקולקטיבי לא היה יכול לקרות בשום אופן אילו הייתה המדינה נתונה בתהליך של היחלשות. המהפך הוכתר בכותרות שונות: מ"החברה הגדולה" של לינדון ג'ונסון בשנות השישים של המאה העשרים לרייגניזם של שנות השמונים; מלייבור לת'אצ'ריזם באנגליה; מקיינסיאניזם לפרידמניזם; מ"מדינה מפתחת" לשוק חופשי ועוד. תהא כותרת המהלך אשר תהא, הוא לא היה מתאפשר אלמלא המעורבות העוצמתית של המדינה: המדינה בהנהגתו של רונלד רייגן שברה את שביתת נווטי הטיסה; המדינה בהנהגת מרגרט ת'אצ'ר שברה את שביתת כורי הפחם; המדינות הן הכופות על המעמד הבינוני האירופי משטר של צנע שיסיג לאחור רבים מהישגיו. התאגידים הרב-לאומיים, עם כל כוחם והונם, לא היו יכולים לעשות זאת. התאגידים זקוקים למדינה כדי שתיצור עבורם את התנאים הנוחים לפעילות הרב-לאומית שלהם.

בישראל, המדינה בהנהגת שמעון פרס היא שביצעה את השלב הראשון במהפך הניאו-ליברלי, במסגרת תוכנית החירום לייצוב המשק מ-1985, והמדינה בהנהגת אריאל שרון ובנימין נתניהו היא שביצעה את השלב השני, במסגרת קיצוצי התקציב הגדולים של השנים 2002–2004. המדינה קיצצה את תקציבה כדי "לשחרר מקורות למגזר העסקי", דהיינו להעניק למגזר העסקי אשראי רב במחיר נמוך. המדינה קיצצה מסים על חברות ועל עושר. המדינה הלאימה את קרנות הפנסיה החדשות ומכרה אותן לחברות ביטוח במטרה להרחיב עוד את מלאי האשראי לתאגידים. המדינה שילמה במקום המעסיקים חלק מדמי הביטוח הלאומי שהם חייבים בגין עובדיהם. המדינה הקימה בית דין לעבודה במטרה ליטול את

העוקץ מפעילות האיגודים המקצועיים, שהרבו למחות בתקופת המהפך של 1985. המדינה, בישראל כמו בשאר הארצות, ויתרה על שירותיו של הבנק המרכזי כמממן של פעילות ממשלתית והטילה עליו למנוע אינפלציה, הפוגעת בפעילות תאגידית רב-לאומית. המדינה אישרה את כניסתם של מאות אלפי פלסטינים ויזמה את הבאתם של מאות אלפי מהגרי עבודה במטרה להוזיל את עלות העבודה בישראל וכן הלאה וכן הלאה. המדינה השכילה לגייס את מיטב מוסדותיה – הממשלה, הכנסת, בית המשפט העליון ובנק ישראל – על מנת ליזום, לתכנן, לחקוק ולבצע את כל אלה בדרך דמוקרטית ובלא לעורר התנגדות ציבורית משמעותית. אמנם, עובדי המפעלים שהופרטו מידי המדינה וההסתדרות שבתו ומחו, אך מחאתם נתפסה כתופעה אנכרוניסטית. ויקי כנפו צעדה ממצפה רמון לירושלים, אך היה קל להציגה כאזרחית שהתרגלה לקבל קצבת הבטחת הכנסה. והמעמד הבינוני העירוני התעורר – אך לרגע – רק בקיץ 2011.

הגדרתי את הצעדים הללו "בגידת המדינה" משום שהצד השני של הסיוע לתאגידים היה פגיעה במעמד הבינוני: תקציב מקוצץ פירושו פחות מקומות עבודה לבני המעמד הבינוני ובעיקר לנשים וכן פחות שירותי חינוך, בריאות ורווחה לילדי המעמד הבינוני. הפחתת מסי חברות ומסים על העושר פירושה פגיעה באוצר המדינה המממן את השירותים הללו. הפרטת קרנות הפנסיה פירושה קיצוץ הפנסיה, בעיקר בדרך של עמלות ניהול כבדות, והלא הפנסיה, כידוע, מיטיבה בעיקר עם המעמד הבינוני, כיוון שלאנשי המעמד הנמוך אין חיסכון פנסיוני, או יש להם חיסכון קטן, ואילו אנשי המעמד הגבוה יכולים להסתדר גם בלעדיו.

האריסטוקרטיה של המעמד הבינוני

אם תעשיית המכוניות הייתה הסמל של תור הזהב שלאחר מלחמת העולם השנייה, ההיי-טק הוא סמל העידן הנוכחי. רבים רואים בו מנוע של הכלכלה בימינו, אלא שאם תעשיית המכוניות סיפקה שטיח גדול דיו להציב עליו חלק גדול מהמעמד הבינוני, ענף ההיי-טק יכול לפרנס – במערב – רק שכבה קטנה של עובדות ועובדים.

ההיי-טק נולד בעידן התאגידים הרב-לאומיים והוא נושא את מרבית מאפייניו: קווי הייצור והשירות הם יבילים וניידים הרבה יותר מקווי הייצור של המכוניות; המימון, הייצור, הפרסום והשיווק מתבצעים על פני העולם כולו; וכמה ממוצרי ובראשם הטלפונים הסלולריים ניתנים לרכישה לא רק על ידי המעמד הבינוני המערבי אלא גם על ידי זה הגלובלי. חברות ההזנק בתחום המחקר והפיתוח הפכו ליקירותיו של המגזר הפיננסי, כפי שתארה יפה תמר בן יוסף:

בעלי ההון בעולם גלובלי חותרים לכסף נייד כמה שיותר. ההשקעה במכונות ובציוד למפעלים [...] היא במהותה טריטוריאלית וארוכת נשימה. לעומתה ההשקעה במחקר ופיתוח הולכת עוד ועוד לעבר השתחררות מהגבולות הלאומיים. באירועיה המוצלחים היא גם מניבה תשואה דרמטית ומהירה. ולכן חברות ההזנק, הנפוצות כל כך בישראל מאז שנות התשעים, הפכו ליקירותיו של המגזר הפיננסי הבינלאומי (בן יוסף 2008, 125).

ענף ההיי-טק מאפשר סדרה של "מכות" פיננסיות, דהיינו רווחים חד-פעמיים גדולים, בשל יכולתו לייצר גלי צריכה תכופים, גם כאשר המוצר החדש אינו שונה בהרבה מקודמיו. יצרני המכוניות של תור הזהב זכו לתהילה משום שסיפקו לכל משק בית מצרך שנחשב חיוני לרכישת סטטוס של מעמד בינוני (וכמובן גם מקומות עבודה רבים). לעומתם, סטיב ג'ובס, היו"ר האגדי של "אפל", נודע כגאון בעיקר משום שהצליח למכור שוב ושוב לאותם משקי בית מכשירי תקשורת בלתי חיוניים. סטיב ג'ובס לא היה זכאי לומר, What's good for Apple is good for America. הוא כן היה יכול לומר What's good for Apple is good for Apple.

תאגיד "אפל" ממחיש היטב את השלכות הגלובליזציה על המעמד הבינוני – המערבי והגלובלי כאחד. בארצות הברית העסיק התאגיד ב-2010 רק 43,000 איש ואישה – הרבה פחות מ-400,000 העובדים שהועסקו על ידי ג'נרל מוטורס עוד בשנות השמונים של המאה העשרים. עוד כ-20,000 עובדים העסיק "אפל" בארצות אחרות. לעומת זאת, רוב עבודת הייצור של האייפון והאייפד נעשית על ידי קבלן משנה סיני המעסיק 700,000 איש ואישה בתנאים שנחשבים בלתי קבילים במערב (Duhigg and Bradsher 2012). אצל אותו קבלן, מנהל עבודה בעל תואר אקדמי משתכר 22 דולר ליום, או פחות מ-7,000 דולר לשנה – סכום המספיק כדי להיכלל במה שארגון OECD מכנה בשם "מעמד בינוני גלובלי" אבל נמוך בהרבה מהנדרש כדי להיכלל ב"מעמד הבינוני המערבי". שכרם של מרבית עובדיו של אותו קבלן סיני נמוך יותר כמובן. לעומת זאת, שכרו החודשי של מנכ"ל אפל עמד ב-2011 על 1.4 מיליון דולר, בתוספת חבילת מניות נדיבה שערכה עשרות מיליונים נוספים (Duhigg and Barboza 2012).

בארצות הברית, 30,000 מ-43,000 עובדי אפל מועסקים במכירות ומשתכרים לא יותר מכ-25,000 דולר בשנה. אבל רוב ה-13,000 הנותרים משתכרים הרבה יותר מן הממוצע בארצות הברית. בישראל, עובדי היי-טק משתכרים פי שניים ושלושה מן השכר הממוצע במשק, ותנאי העסקתם טובים כל כך עד שניתן לכנותם "האריסטוקרטיה של המעמד הבינוני", בהשאלה מן המונח שטבעו במאה התשע-עשרה האנרכיסט בקונין והמרקסיסט לנין לתיאור הפועלים המאוגדים של אז, שנהנו משכר גבוה. השימוש במונח "אריסטוקרטיה" ממחיש את העובדה שההיי-טק אינו מהווה פתרון למעמד הבינוני, בעיקר משום שאינו מייצר די מקומות עבודה של מעמד בינוני. בישראל, המועסקים בתעשיות ובשירותים של ההיי-טק מהווים לא יותר מעשירית מכלל השכירים, וכבר צוין לעיל גם מספר העובדים הזעום יחסית שתאגיד אפל מעסיק בארצות הברית בהשוואה למספר שהוא מעסיק בסין. ב-27 ארצות האיחוד האירופי, ההיי-טק מעסיק לא יותר מ-3.7% מכוח העבודה (Eurostat 2009). ההיי-טק, לפחות כיום, אינו בגדר ארץ מובטחת חדשה למעמד הבינוני. יתרה מכך, בהיי-טק, שלא כמו בתעשיית המכוניות בעבר, אין דריסת רגל לאיגוד המקצועי.

העם דורש שליטה בכספו

הפיננסיאליזציה של הכלכלה העולמית, הפוגעת כל כך במעמד הבינוני, היא התפתחות אירונית במיוחד לאור העובדה שהיא נשענת במידה רבה על כספו של מעמד זה. ההון שאנו מדברים בו איננו אלא הונו של המעמד הבינוני עצמו, שאותו מנכסים לעצמם באורח שגרתי וחוקי לחלוטין הגופים הפיננסיים הגדולים. שלא כמו בעבר, כאשר היה ההון בבעלות של מיעוט – למשל, אצולת הקרקעות – בימינו, ברוב הארצות רוב הכסף המשמש את הבנקים, את חברות הביטוח ואת קרנות הפנסיה למימון אשראי עסקי הוא כסף של "הציבור", שעיקרו המעמד הבינוני. מצב זה הוא תוצר של שתי התפתחויות חשובות שהגיעו להבשלה לאחר מלחמת העולם השנייה. האחת נוגעת לצורת התשלום של משכורות העובדים: במאה התשע-עשרה ובראשית המאה העשרים, ברוב המקומות ניתנה המשכורת לידי העובדים במזומן בסוף יום העבודה או בסוף שבוע העבודה, והיא הוצאה בתוך זמן קצר – לתשלום שכר הדירה, החוב במכולת וכיוצא בזה. לאחר מלחמת העולם השנייה התפשט הנוהג של תשלום המשכורת אחת לחודש לחשבון הבנק של העובדים. נוהג זה קנה לו אחיזה בעיקר בתאגידים הגדולים, שהיו בעלי יכולות ניהול גדולות מאלה של המעסיקים הקטנים. התאגיד הפקיד את שכר עובדיו בבנק, ושם הפך הכסף מיד לאשראי עסקי – שאותו היה יכול אותו תאגיד עצמו למשוך ולהשקיע מחדש. ההתפתחות השנייה נוגעת לחיסכון הפנסיוני, שנעשה חלק בלתי נפרד מהסכמים קיבוציים, בעיקר במקומות עבודה מסודרים שהעסיקו את א/נשי המעמד הבינוני – התאגידים התעשייתיים והמסחריים הגדולים.

רוב הסכום הקרוי "נכסים פיננסיים שבידי הציבור" מורכב מהפקדות בבנקים ומכספי החיסכון הפנסיוני. כספים אלה הם המשמשים את קבוצות ההון ואת התאגידים הגדולים למימון השקעותיהם ורכישותיהם. השיקולים המנחים אותם הם שיקולי רווח פרטיים, כמובן, וכך קורה שכספי המעמד הבינוני בישראל, למשל, משמשים ליצירת רווחים פרטיים באמצעות מיזמים עסקיים בארצות רחוקות. כאשר הרפתקאה מסתיימת בהפסד, המעמד הבינוני נדרש לעתים קרובות לכסות גם אותו.

המעמד הבינוני אינו שולט בהון שהוא אחד מיוצריו. בתור הזהב, כאשר ההון שימש את התאגידים להשקעה בכלכלה הריאלית, העסקה הייתה נוחה למעמד הבינוני. כיום, ההטיה הפיננסית מתבטאת בכך שגופים פיננסיים נוטלים לעצמם שליטה בכספי הציבור ובראשו המעמד הבינוני, משקיעים חלק גדול מהכספים במיזמים בזירה הרב-לאומית, שבה הם מייצרים רווחים גדולים הודות להשתחררות מכבלי הלאום, המדינה והאיגודים המקצועיים, ומפנים חלק מהרווחים למכשירים פיננסיים שמהם הם מייצרים לעצמם רווחים לא פחות גדולים, ולעתים קרובות גדולים יותר מאלה שהם מצליחים לייצר מהשקעות בפעילות כלכלית של ממש. כספו של המעמד הבינוני מפרנס אריסטוקרטיה פיננסית ששגשוגה נובע במידה רבה מהידלדלות המעמד הבינוני עצמו.

העובדה שהמשכורת והפנסיה של המעמד הבינוני נמצאות בבסיס השרשרת הפיננסית פותחת פתח לאפשרויות של שינוי. המעמד הבינוני יכול לבלום את הידלדולותו באמצעות השגת שליטה בכספו. אם יהיה ההון בבעלות ציבורית תיווצר אפשרות עקרונית לבלום את ההטיה הפיננסית ואף לשים לה קץ. יהיה אפשר להשקיע ביצירת מקומות עבודה ובשיפור השכר במקום בהרפתקאות פיננסיות. יהיה אפשר להתנות כל השקעה חדשה במקום כלשהו בעולם בשמירה על חוקי העבודה ועל חוקי המס של ארצות האם של התאגידים הגדולים.

השגת שליטה ציבורית במצבורי ההון הנשלטים כיום על ידי תאגידים פרטיים אינה עניין פשוט, כמובן, ולראיה – הקושי הרב הכרוך בניסיונות להקטין את עמלות הבנקים או את דמי הניהול שגובות חברות הביטוח השולטות בקופות הפנסיה. כיום שליטה ציבורית בהון נראית כהזיה. אבל הדברים הופכים בני השגה כאשר פורטים אותם לצעדים ממשיים. כך למשל, האפשרות של הפעלת בנק ציבורי כדוגמת בנק דואר היכול להציע חשבונות עובר ושב בעלות נמוכה אינה נראית כהזיה כלל, והיא אף ממומשת בכמה ארצות. ועוד דוגמה: בעוד שכספי קרנות הפנסיה החדשות בישראל מנוהלים על ידי חברות ביטוח פרטיות הגובות עמלות שערורייתיות, כספי קופות הפנסיה הוותיקות מנוהלים על ידי משרד האוצר והוא גובה עמלות הרבה יותר סבירות. שליטה ציבורית (ולאו דווקא מדינית) בהון תוכל להשיב למעמד הבינוני את כוחו. היא תוכל לבלום את מגמת הפיננסיאליזציה ולהפוך את ההון הצבור למכשיר לפיתוח ולקידום חברתי-כלכלי. מכאן שיש לעבור מהסיסמה הכוללנית "העם דורש צדק חברתי" לסיסמה קונקרטית יותר: "העם דורש שליטה בכספו".

יש עוד כיוונים אפשריים. הזירה הרב-לאומית, שהייתה בעשורים האחרונים מעין "מערכ פרוץ" תאגידי, צריכה לשמש לפיתוח מנגנונים מדינתיים רב-לאומיים, שיוכלו לצמצם את חופש הפעולה שממנו נהנים כיום התאגידים הרב-לאומיים. מנגנונים כאלה יאפשרו, מצד אחד, חקיקת עבודה רב-לאומית או על-לאומית, ומצד שני שיתוף פעולה בין איגודים מקצועיים של המדינות השונות. אם יצליח האיחוד האירופי להתגבר על חילוקי הדעות הפנימיים ולהציל את המעמד הבינוני של ארצות הדרום היבשת, הוא יוכל לשמש דוגמה חיובית למדינות-על ביבשות אחרות כדוגמת אמריקה הלטינית ובארצות ערב.

את ההטיה הפיננסית אפשר לרסן גם באמצעות מיסוי של פעולות פיננסיות רב-לאומיות, כדוגמת המס הקרוי על שם הכלכלן האמריקני ג'יימס טובין (Tobin). כמה מדינות באירופה כבר הציעו להנהיג מיסוי שכזה. ההתנגדות מתרכזת באנגליה (שבה הסיטי של לונדון מרכזת בידיה 75% מהפעולות הפיננסיות המתבצעות באירופה) ובארצות הברית, שבה שוכנת וול סטריט. מס טובין יכול לסייע לשכבות חברתיות אחרות מלבד למעמד הבינוני משום שיהיה אפשר להפנות חלק מההכנסות מהמס להשקעה בארצות מעוטות הכנסה.

ובינתיים

בינתיים, דומה כי תקופת הזוהר של המעמד הבינוני המערבי חלפה. כמובן, אין פירושו של דבר שרובד חברתי-כלכלי זה נעלם כלא היה, אלא שחלו היסדקות והידלדלות במאפייניו העיקריים: תעסוקה מלאה, שכר ותנאים סוציאליים סבירים, איגודים מקצועיים חזקים, השכלה לילדים בחינם או בזול. התעשייה נדרה לרחבי העולם והתאגידים לא ישובו עוד להצטמצם בגבולות מדינות האם אלא יוסיפו ויהיו רב־לאומיים. הם לא יחזרו אל האורוות שמהן השתחררו. מבחינתם, זירת הפעולה תוסיף להיות העולם כולו. מבחינה עקרונית, כוח העבודה הפוטנציאלי שלהם מונה כיום כחמישה מיליארדי בני אדם — מספרם של בני/ות 15–64 בעולם כולו, והשוק הפוטנציאלי שלהם מונה 7.5 מיליארד — האנושות כולה.

המדינה עצמה הפכה למעין תאגיד רב־לאומי, אם במובן זה שניהול מדינתי כרוך היום בפעולה מול תאגידים רב־לאומיים ומול גופים פיננסיים בין־לאומיים ואם במובן זה ש"ביצועיה" נמדדים יום־יום על ידי משקיעים פיננסיים עלומי שם, הנעזרים בדוחות של חברות דירוג אשראי. למרות מאמציהם של אנשים בעלי כוונות טובות כדוגמת הכלכלנים ג'וזף שטיגליץ, ז'ן פול פיטוסי ואמרטייה סן, המנסים לשכנע את מנהיגי העולם שיש למדוד מדינות לא רק לפי ביצועיהן המקרו־כלכליים והפיננסיים אלא גם לפי ביצועיהן החברתיים, המדדים המובילים בעולם הם עדיין מדדי "ביצוע" כדוגמת שיעור הצמיחה, שיעור הגירעון בתקציב וגובה החוב הלאומי. מצבו של המעמד הבינוני מעניין, אם בכלל, רק את מי שמכונים "הארגונים החברתיים" בתוך כל ארץ וארץ. כיוון שראשי המדינות נמדדים על פי ביצועי ה"תאגיד" שבראשו הם עומדים, המדינות כולן יוסיפו לגייס את כלל משאביהן הקולקטיביים, ובראשם כספי המעמד הבינוני, לשירות נציגיהן התאגידיים בזירה הרב־לאומית. לתאגידים אלה, כך מקובל היום לחשוב, אסור להניח ליפול. התאגידים הללו, ובעיקר הפיננסיים שבהם, מקבילים לצבאות הלאומיים ולתשתיות התעשייתיות של השנים לאחר מלחמת העולם השנייה. על הצבאות היה צריך להגן מפני תבוסה ועל התשתיות התעשייתיות יש להגן מפני הרס. בינתיים, ההטיה הפיננסית של הפעילות התאגידית ממשיכה להסיט כספים שעשויים לשמש להשקעה ריאלית וליצירת מקומות עבודה אל עבר פעילות פיננסית שאינה תורמת דבר לפיתוח כלכלי ולתעסוקה, בעיקר של המעמד הבינוני. ההון מושקע בהון למען בעליו.

בינתיים, המעמד הבינוני הגלובלי, שלא כמו זה המערבי, צפוי להוסיף ולגדול, לפחות כל עוד סין, הודו ודומותיהן ימשיכו להרחיב את פעילותן הכלכלית. אבל בעתיד הנראה לעין מדינות אלה יתקשו מאוד לאפשר רמת חיים דומה לזו של המעמד הבינוני המערבי בתקופת הזוהר שלו. בסין למשל, בהיעדר מערכת ביטחון סוציאלי ראויה לשמה, עובדים נוהגים לחסוך רבע משכרם, דבר המונע מהם רמת חיים גבוהה יותר, מגביל את הצריכה המקומית ומנציח את תלותו של המשק הסיני בייצוא.

גל המחאה ששטף את ישראל בקיץ 2011 נשא את נס הקובלנות של המעמד הבינוני העירוני ובראשן יוקר הדיוור העירוני ויוקר הטיפול בילדים. גל המחאה הישראלי השתלב

בגלי מחאה שפרצו במקומות אחרים בעולם המערבי, החל ביוון, שהמעמד הבינוני שלה נתון בסכנה עקב קיצוצים תקציביים שנכפים על ידי האיחוד האירופי, עבור בספרד, שם כמחצית מבני הדור הצעיר מחוסרי עבודה, וכלה בארצות הברית, שם המחאה מתמקדת ישירות בוויל סטריט, ליבת העולם הפיננסי הגלובלי. על רקע התהליכים שסקרתי במסה זו, דומה כי המוחים האמריקנים השכילו יותר מכולם להצביע על מושא המחאה הנכון — וול סטריט וההטיה הפיננסית של הפעילות הכלכלית. בישראל, שבה הגלובליזציה והפיננסיאליזציה שקופות פחות, דרישת המחאה עמומה וערטילאית יותר — "צדק חברתי".

המעמד הבינוני זה לא הכול

בינתיים, ראוי לזכור כי המעמד הבינוני המערבי, שבו התמקד חיבור זה, הוא רק מרכיב אחד של האוכלוסייה. בכל ארצות המערב, ובפרט בארצות הברית, יש שכבה רחבה פחות או יותר של תושבים שרמת החיים שלהם נמוכה משמעותית מזו של המעמד הבינוני ושהכנסתם הנמוכה אינה מאפשרת להם לקחת משכנתה לרכישת דירה או בית, וגם לא לחסוך סכום משמעותי בקרן פנסיה. בישראל מדובר לכל הפחות על אותם רבע מן השכירים המשתכרים שכר המוגדר על ידי ארגון OECD כנמוך — לא יותר משני שלישים מהשכר החציוני. הרעיון המרכזי שהניע רבות מן התנועות החברתיות של התקופה שלאחר מלחמת העולם השנייה היה צירופם של אלה אל המעמד הבינוני, אם באמצעות העלאת שכר, אם באמצעות שדרוג אמצעי הייצור, אם באמצעות שיפור ההשכלה. הנסיגה של המעמד הבינוני המערבי הופכת את האפשרות של שדרוג מעמדי של כלל האוכלוסייה למציאותית פחות. בוודאי נכון הדבר כל עוד תהיה השליטה בהון בידי מיעוט דמיוני של האנושות.

ביבליוגרפיה

בן יוסף, תמר, 2008. ברוכים הבאים לשוק החופשי, ירושלים: צבעונים.
 כרמי, שולמית, והנרי רוזנפלד, 1979. מעמד בינוני יציר המדינה, חיפה: מחברות למחקר ולביקורת.
 סבירסקי, שלמה, ואתי קונור-אטיאס, 2011. תמונת מצב חברתית, תל אביב: מרכז אדוה.

Bell, Daniel, 1960. *The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Duhigg, Charles, and Keith Bradsher, 2012. "How U.S. Lost Out on iPhone Work," *The New York Times*, Jan. 21.

Duhigg, Charles, and David Barboza, 2012. "In China, Human Costs are Built into an iPad," *The New York Times*, Jan. 25.

- Dumenil, Gerard, and Dominique Levy, 2004. *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Revolution*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Eurostat, 2009. *Statistics on Employment in High Tech Sectors, EU-27 and Selected Countries*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics>.
- Kharas, Homi, 2010. *The Emerging Middle Class in Developing Countries*, Paris: OECD (January).
- Orhangazi, Ozgur, 2008. "Financialization and Capital Accumulation in the Non-financial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation on the US Economy, 1973–2003," *Cambridge Journal of Economics* 32, 6 (November), pp. 863–886.
- Philippon, Thomas, 2008. "The Evolution of the US Financial Industry from 1860 to 2007: Theory and Evidence," *National Bureau of Economic Research Working Paper* no. 13405 (November).
- U.S. Census Bureau, 2012. *Statistical Abstract of the United States*, 2012, Table 684.
- Žižek, Slavoj, 2012. "The Revolt of the Salaried Bourgeoisie," *London Review of Books*, Feb. 2.

