■ عرض كتاب ■

الصراع على القمة : مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان*

تأليف: ليستر ثارو
ترجمة: احمد فؤاد بلبع**
أحمد حسن ابراهيم***

"اذا كانت الحلول الضرورية تفرض أعباء بسيطة على الحاضر فان عدم الأخذ بها يفرض أعباء كبيرة على المستقبل". و" ليست مشكلة أمريكا هى قسوة الحلول اللازمة. وإنما مشكلتها الكبرى هى ادراك أن هناك مشاكل لابد من حلها. ودون هذا الادراك لايمكن عمل شئ. والمشاكل الصغيرة التى تبقى دون حل فى الحاضر، ستخلق مشاكل كبيرة يصعب أن تحل فى المستقبل".

بهذه العبارات، التى يستنفر بها المؤلف حكومة الولايات المتحدة ومؤسسات أعمالها الخاصة للقيام بعمل شئ تستعد وتتسلح به لدخول المباراة الاقتصادية فى القرن الحادى والعشرين، يختتم ثارو كتابه الذى يقوم مبناه كاملا على مقولتين:

المقولة الأولى هى: تحول الولايات المتحدة من القوة الاقتصادية العظمى الوحيدة، واحدى قوتين عظميين عسكريا فى عالم مابعد الحرب العالمية الثانية، إلى قوة عسكرية عظمى وحيدة واحدى ثلاث قوى عظمى اقتصاديا عند مشارف القرن الحادى والعشرين.

المقولة الثانية هى:أن نظام " الجات - بريتون وودز" " الذى حكم الاقتصاد العالمى فى النصف

* Lester Thurow, Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America, London, 1993.

** نشرت الترجمة فى عالم المعرفة ، رقم (٢٠٤)، الكويت ١٩٩٥.

*** أ.د. أحمد حسن ابراهيم - مستشار بمركز التخطيط العام - معهد التخطيط القومى.

الثانى من القرن العشرين لن يكون هو النظام الذى يحكم الاقتصاد العالمى فى النصف الأول من القرن الحادى والعشرين . وسيظهر نظام جديد من أشباه كتل تجارية تستخدم التجارة الموجهة".

نهاية التاريخ أم تحوله؟

يدحض ثارو، عبر مقولته الأولى، مايبشر به فوكو ياما من أن " النظام الأمريكى سوف يطبق فى كل مكان وسوف يدوم الى الأبد"، بما تنطوى عليه بشارته من ادعاء ضمنى بانتصار حاسم ونهائى لهذا النظام. فخلافا لفحوى بشارة فوكوياما، يرى ثارو أن دخول أوروبا الموحدة واليابان الى ساحة " المباراة الاقتصادية" يضع الولايات المتحدة، للمرة الأولى، فى مواجهة ندين اقتصاديين وتكنولوجيين، ومن ثم فانه سيرغمها على اجراء " تغيرات حادة" فى قواعد ممارستها للمباراة الاقتصادية. ولعل مايرمى اليه ثارو، بهذه المقولة، هو أن التاريخ لم يبلغ نهايته، وأنه مايزال مستمرا ويوشك أن يستهل فصلا جديدا من فصوله له خصائصه وسماته الخاصة به.

تراجع القوة الاقتصادية العظمى

فى سنوات مابعد الحرب العالمية الثانية كانت الولايات المتحدة هى القوة الاقتصادية العظمى الوحيدة فى العالم. وكانت تتحصن خلف سور عظيم يقوم على خمسة أركان اقتصادية هى:

١- أكبر سوق فى العالم. ففى عام ١٩٥٠ كان حجم السوق الأمريكية عشرة أمثال حجم أكبر سوق تالية لها، وهى سوق المملكة المتحدة.

٢- التفوق التكنولوجى على بقية العالم.

٣- ارتفاع مهارة العمال الامريكيين بالقياس الى نظرائهم فى بقية العالم.

٤- الثراء الشديد، بينما البلدان الأخرى فقيرة، بما له من انعكاسات على رأس المال وعلى معامل رأس المال/ العمل.

٥- تميز المديرين الأمريكيين كأفضل مديرين فى العالم.

وعندما تجتمع هذه الأركان الخمسة: سوق ضخمة، وتكنولوجيا متفوقة، ورأسمال أكثر، وقوة عمل أفضل تعليما، ومديرون متفوقون، الى جانب تدمير الجزء الأكبر من العالم فى حرب كبرى، تكون النتيجة، بالضرورة، قوة اقتصادية " تحميها تكنولوجيا متفوقة، وتتمتع بتفوق اقتصادى لم

يبذل فيه جهد".

وبالفعل كان الناتج القومى الاجمالى للولايات المتحدة يزيد كثيرا عن نصف مجموع الناتج القومى الاجمالى للعالم فى الأربعينات. وكانت الانتاجية فيها تسبق بسافات واسعة مثيلاتها فى أعلى البلدان الأخرى انتاجية بعدها. وكانت صاحب أكبر فائض تجارى، وأكبر دائن صاف فى العالم، وكانت مستويات الدخول الفردية فيها تتجاوز كثيرا مستوياتها فى كل ماعداها من بلدان العالم.

وبينما كانت بقية العالم تموج بتغيرات من شأنها أن تضيق المسافة التى تفصلها عن الولايات المتحدة، كان الأمريكيون يعيشون خلف سور تفوقهم الاقتصادى " العظيم " الذى حجب عنهم رؤية أو ملاحظة مايحدث خارجه من تغيرات. فلم يفطنوا الى ماتقتضيه هذه التغيرات من تغيير فى سلوكهم، ومضوا فى نفس النهج دون تغيير بينما الآخرون يتغيرون بسرعة كبيرة نسبيا. وكان لابد، والأمر كذلك، من أن تضيق وتتلاشى فجوة التفوق الاقتصادى الواسعة التى كانت تفصل الولايات المتحدة عن أقرب البلدان التالية لها فى مراتب التقدم الاقتصادى. ناهيك عن تحول هذه الفجوة، من بعض الوجوه، الى غير صالح الولايات المتحدة. وكانت النتيجة، التى لامناص من مواجهتها، هى تراجع القوة الاقتصادية العظمى الوحيدة، وانهيار أركان سورها الاقتصادى العظيم، وصيرورة تفوقها الاقتصادى المطلق الى أثر تاريخى من القرن العشرين.

مظاهر التراجع

تتعدد وتتنوع مظاهر وملامح تراجع القوة الاقتصادية العظمى الوحيدة فى القرن العشرين، التى يمكن للمرء أن يرصدها ويستخلصها من مؤلف ثارو ، ومنها على سبيل المثال مايلى:

١- مايطلق عليه المؤلف " الورطة الراهنة فى الأسواق المالية الأمريكية"، عندما يشير الى انهيار جانب كبير من القطاع المصرفى الأمريكى.ويدلل على ذلك بأن غالبية " بنوك الادخار والإقراض فى أمريكا تخضع الآن للحراسة القضائية الحكومية"، وبأن أعدادا كبيرة من البنوك التجارية مفلسة فى واقع الأمر " بمعنى أن تصفيتها لم تعد تكفى لسداد حقوق مودعيها اذا تطلب الأمر تلك التصفية". ولايفوت ثارو أن يلاحظ فى هذا الصدد مايرى أنه مفارقات تتمثل فى أنه "بينما تقوم أوروبا الشرقية بعمليات " خصخصة" تقوم الولايات المتحدة بعمليات تأميم". ففى بداية عام ١٩٩١ اضطرت الحكومة الأمريكية الى " الاضطلاع بادارة أصول خاصة قيمتها مائتا مليار

دولار، ومن المتوقع أن ينتهى الأمر بتملكها أصولا خاصة قيمتها ثلاثمائة مليار دولار، قبل أن يتوقف النزيف ، وأصبحت شركة حكومية، هى Resolution Trust Corporation ، أضخم مالك للعقارات فى أمريكا" . وينطبق الأمر ذاته، ربما بدرجة أقل، على قطاع التأمين، اذ انتزعت ولايتا كاليفورنيا ونيويورك، فى بداية عام ١٩٩١، ادارة شركة Executive Life التى تبلغ قيمة أصولها ١٣ مليار دولار. ولم يكد عام ١٩٩١ ينتصف حتى كانت ثلاث شركات تأمين كبيرة أخرى قد وضعت تحت ادارة الولايات. ناهيك عن حالات الافلاس والديون الباهظة التى واجهتها شركات القطاع الصناعى، وشركات الطيران، والمؤسسات الكبيرة لتجارة التجزئة، وغيرها.

وربما يكون من المناسب أن نلاحظ نحن، تأسيا بملاحظة ثارو، أنه بينما كانت الولايات المتحدة، مركز قيادة النظام الرأسمالى العالمى، تؤمم ممتلكات خاصة وتفرض عليها ادارة حكومية، كان صندوق النقد الدولى والبنك الدولى، اللذان يمكن الادعاء بأنهما يخضعان الى حد كبير لتوجيهاتها، يمارسان كافة أشكال الضغط، المعروفة حتى الآن، على البلدان النامية المدينة للتخلى عن الملكية العامة لأصول مملوكة للدولة، وليس عن ادارتها فحسب، ونقلها الى القطاع الخاص دون تمييز على أساس جنسيته. وهكذا لاتتردد الرأسمالية فى امتطاء صهوة جواد" الملكية العامة" اذا كان فيه ماينقذها من الانهيار أو حتى من الضعف، بهدف الابقاء على قواها الاقتصادية وعلى قدراتها التنافسية، بل وزيادتها. ولاتتردد، بنفس القدر، فى تحريم الابقاء على الملكية العامة لأصول فى البلدان النامية المدينة، ولا فى الضغط من أجل تفكيك وخصخصة أصول مملوكة ملكية عامة فى بلدان المنظومة الاشتراكية السابقة، بغض النظر عما يمكن أن يترتب على خصخصتها من أضرار تلحق باقتصادات هذه البلدان وتلك.

٢- تحول الولايات المتحدة من بلد " أغنى كثيرا من بقية العالم" الى " مجرد بلد ضمن مجموعة بلدان متساوية الثراء تقريبا" فى أواخر الثمانينات، وما اقترن به من انخفاض نصيبها فى الناتج القومى الاجمالى للعالم مما يزيد كثيرا عن النصف فى الأربعينات الى مايتراوح بين ٢٢٪ و٢٣٪ فى أواخر الثمانينات.

٣- تحول فائض الميزان التجارى الأمريكى فى عام ١٩٨١ الى عجز كبير فى عام ١٩٩٢. وتحول الولايات المتحدة من " أكبر دائن صاف" الى " أكبر مدين صاف" فى العالم، ناهيك عن أنها صارت " عرضة للمخاطر الائتمانية".

٤- انخفاض الادخار المحلى الى أدنى " مما كان عليه فى أى وقت مضى"، وارتفاع العجز التجارى الى " أعلى مما كان عليه فى أى وقت مضى".

٥- تقلص الحجم النسبى للسوق الأمريكية وتناقصه تدريجيا، بحيث أصبحت تزيد فى عام ١٩٩٠ عن السوق الداخلية لليابان بمقدار ٤٠٪ فقط بعد أن كانت تزيد عنها ، فى بداية الخمسينات، بأكثر من عشرة أمثالها.

٦- انخفاض معدل نمو الانتاجية فى الولايات المتحدة بالقياس اليه فى البلدان الصناعية الأخرى فى الفترة ١٩٨٠-١٩٩٠، اذ بلغ نحو ١,٢٪ سنويا فى مقابل ٣,١٪ و١,٩٪و١,٤٪ و٢,٨٪. فى اليابان وفرنسا والمانيا الغربية وبريطانيا على التوالى.

٧- انخفاض الأجور الحقيقية للعاملين من الذكور بصفة خاصة فى عام ١٩٨٨ عنها فى عام ١٩٧٨. وانخفاض الأجور بصفة عامة فى الولايات المتحدة عنها فى أحد عشر بلدا، ترتفع الى أربعة عشر بلدا فى حالة الأجور فى الصناعات التحويلية، فى عام ١٩٩٠. وتتسع هذه الفجوة الأجرية بأخذ المزايا الاضافية التى تقدمها هذه البلدان، ولاتقدمها الولايات المتحدة، للعاملين فى الاعتبار.

٨- ازدياد حدة التفاوتات فى الدخول بحيث أصبح العشرون فى المائة الأعلى دخلا من السكان الأمريكيين يحصلون عند نهاية الثمانينات على " أعلى حصة سجلت فى مجموع الدخل فى أى وقت"، بينما يحصل الستون فى المائة الأقل دخلا على " أدنى حصة سجلت فى مجموع الدخل". ويقترن بذلك اتساع نطاق التشرد فى الولايات المتحدة.

٩- تحول الولايات المتحدة فى عام ١٩٩١، لأول مرة خلال مائة عام، من مستقبل صاف الى دافع صاف للدخل من الاستثمارات الأجنبية.

١٠- تناقص نصيب الولايات المتحدة فى أكبر مائة شركة صناعية فى العالم تناقصا شديدا فيما بين عامى ١٩٧٠ و١٩٨٨. وهو نفس الاتجاه، وان يك على نحو اكثر حدة، الذى اتخذه فى نفس الفترة نصيبها فى أكبر خمسين بنكا فى العالم. وفى عام ١٩٩٠ لم يكن يوجد بين بنوك القمة العشرين فى العالم بنك أمريكى واحد. وفى قطاع الخدمات كان من بين المؤسسات العشر الكبرى ٩ مؤسسات يابانية. ومن ثم فان المؤسسات الأمريكية التى اعتادت " أن تجعل منافسيها يبدون الى جوارها كالأقزام"، أصبحت " تجد نفسها الآن بدرجة متزايدة هى الجانب الأصغر حجما".

١١- عجز الأمريكيين، من الناحية التكنولوجية، عن انتاج منتج واحد منافس، من حيث الجودة أو السعر، من بين منتجات كان من المعتاد أن ينفرد الأمريكيون بانتاجها بينما يعجز الأجانب، تكنولوجيا، عن انتاجها.

١٢- خروج الأمريكيين تقريبا من بعض الصناعات، مثل صناعة أجهزة الراديو فى عام ١٩٧٥، ومن بعدها صناعة التلفزيون. وتراجع موقعها النسبى فى صناعة السيارات الى المرتبة الثالثة، بعد اليابان وأوروبا، وهى صناعة كانت تعد مجالا للتميز الأمريكى. وليس حظ الأمريكيين بأفضل من ذلك فى صناعات أخرى مثل صناعة المنسوجات وصناعة ماكينات القطع والتشكيل وغيرهما.

أسباب التراجع

تتعدد وتتنوع، بدورها، أسباب تراجع الولايات المتحدة عن موقعها كقوة اقتصادية عظمى وحيدة فى القرن العشرين. ويمكن رصد واستخلاص هذه الأسباب من مؤلف ثارو، ومنها:

١- الطبيعة الفردية للنمط الأنجلو- ساكسونى (البريطانى - الأمريكى) للرأسمالية الذى يطبق فى الولايات المتحدة. فهذا النمط يركز على القيم الفردية، " الأنا" ، باعتبارها الطريق الى النجاح الاقتصادى. ففى ظل هذا النمط يعلو شأن قيم فردية من قبيل: " المنظم اللامع، الفائزون بجائزة نوبل، الفوارق الكبيرة فى الأجور، المسئولية الفردية عن المهارات، سهولة الفصل من العمل وسهولة تركه، تعظيم الربح، وعمليات الاندماج والاستيلاء غير الودية - فالبطل هو الصياد المنفرد".

يقترن بهيمنة القيم الفردية، ويترتب عليها، اطلاق الرأسمالية بلا قيود، واطلاق العنان لحرية السوق بلا ضابط ولا جامح. وهذا أمر من شأنه أن يؤدى " اما الى عدم استقرار مالى أو الى الاحتكار"، كما أن من شأنه أيضا أن يؤدى الى " إفراز مستويات من عدم المساواة فى الدخل لاتنسجم من الناحية السياسية مع حكم ديمقراطى. وخير مثال لذلك تصاعد عدم المساواة والتشرد فى الولايات المتحدة". ولعل هذا يفسر ماسلفت الاشارة اليه على أنه " الورطة الراهنة فى الأسواق المالية الأمريكية"، وكذا ماسلفت الاشارة اليه من ازدياد حدة التفاوتات فى الدخول.

وفى النمط الأنجلو - ساكسونى للرأسمالية تنصب غاية المؤسسة على تحقيق أقصى أرباح

ممكنة لحملة الأسهم. والعلاقة بين المستهلك والعامل فى هذه المؤسسة ليست سوى وسيلة لتحقيق هذه الغاية. ومن ثم ينبغى تخفيض الأجور كلما أمكن وتسريح المستخدمين عندما لاتكون هناك حاجة اليهم، " فالأجور الأدنى تعنى أرباحا أعلى". ومن المتوقع، فى المقابل، أن يهجر العمال المؤسسات التى يعملون بها كلما سنحت لهم فرصة للحصول على أجر أعلى فى مكان آخر، حيث أنهم "لايدينون لمستخدميهم بشئ".

على النقيض مما تقدم، يركز نمط الرأسمالية المطبق فى كل من المانيا الغربية واليابان على القيم المجتمعية ويعلى من شأنها. ففى المانيا يعلو" الشعب" على " الأنا"، وفى اليابان تعلو "الشركة اليابانية المتحدة" على " الأنا" . ومن ثم يعلو شأن قيم مجتمعية من قبيل: " مجموعات الأعمال، المسئولية الاجتماعية عن المهارات، عمل الفريق، الولاء الصلب لاستراتيجيات الصناعة، والسياسات الصناعية الفعالة التى تشجع النمو".

وينصب اهتمام مؤسسات الأعمال اليابانية على " مايمكن وصفه بأنه " غزو استراتيجى"، ويرتبط بذلك أنهم يؤمنون" باقتصاديات المنتج" على حين يؤمن الأمريكيون" باقتصاديات المستهلك".

وفى الرأسمالية المجتمعية لايتصرف الفرد كفرد، وانما كجزء من فريق الشركة التى يعمل بها يقاسمه نجاحه وفشله. وفى الرأسمالية الانجلو - ساكسونية ينجح الفرد كفرد لا كعضو فى فريق، ومن ثم فان ولاءه للشركة التى يعمل بها أمر مشكوك فيه.

وتنتشر ظاهرة الانتقال من مكان عمل الى اخر بدرجة تقل كثيرا فى كل من اليابان والمانيا عن درجة انتشارها فى الولايات المتحدة. ناهيك عن ان " مؤسسات يابانية كثيرة تصف ترك العامل لعمله بارادته بأنه خيانة". ويترتب على ذلك أن قوة العمل فى اليابان والمانيا تتسم باستقرار نسبى بالقياس اليها فى الولايات المتحدة، وكذا فى بريطانيا.

وفى مؤسسات الأعمال المجتمعية، كما هو الحال فى اليابان، يرتب أصحاب المصلحة فيها على نحو يضع العاملين فى المرتبة الأولى، يليهم العملاء أو المستهلكون فى المرتبة الثانية، ومن بعدهم حملة الأسهم فى المرتبة الثالثة. ويختلف هذا الترتيب تماما عنه فى مؤسسات الأعمال الأنجلو- ساكسونية، كما هو الحال فى الولايات المتحدة، اذ يأتى حملة الأسهم فى المرتبة الأولى،

وبعدهم بمسافة كبيرة يأتى المستهلكون فى المرتبة الثانية، ثم يأتى العاملون فى المرتبة الأخيرة. ويقترن بذلك أن الأجور المرتفعة للعمال هدف محورى للمؤسسة فى اليابان. وأن الأرباح وسيلة للمحافظة على الأجور وعلى العمالة، ومن ثم فالأرباح الموزعة على الأسهم منخفضة نسبيا. وخلافا لذلك يتمحور هدف المؤسسة فى الولايات المتحدة حول تعظيم الأرباح بصفة عامة، والأرباح الموزعة على حملة الأسهم بصفة خاصة، وهو مايتسق مع قيام الاقتصاد الانجلو - ساكسونى على دوافع المستهلكين، أى على تحقيق أقصى استهلاك ممكن وأقصى استمتاع ممكن بوقت الفراغ، وليس على اقتصاد المنتجين كما هو الحال فى اليابان وفى المانيا.

٢- نظرة مؤسسات الأعمال الانجلو - ساكسونية، كما هو الحال فى الولايات المتحدة، الى تكوين وتحسين مهارات قوة العمل بها باعتباره مسئولية فردية. وهو أمر يتسق مع نظرتها الى العامل لا باعتباره عضوا فى الفريق وانما باعتباره مجرد عنصر من عناصر الانتاج تستأجره، بأقل الأجور الممكنة، عند الحاجة اليه وتسرحه عندما تنقضى هذه الحاجة. ويترتب على ذلك أن المؤسسات الأمريكية لاتستثمر فى مهارات عمالها لأنها لاتضمن استمرارهم فى العمل لها وعدم انتقالهم للعمل لدى مؤسسات أخرى تستفيد بما أكسبته اياهم من تدريب ومهارات. وفى المقابل لايستثمر الفرد فى مهاراته لأنه لايعرف أين سيحصل على وظيفة، ولا ماهى الاحتياجات التدريبية للوظيفة التى سيحصل عليها، ناهيك عن أنه " لايريد أن يستثمر فى مهارات تغدو بلا قيمة اذا فصل من العمل". وهذا أمر يتسق مع جوهر النمط الأنجلو - ساكسونى للرأسمالية، أى مع " الأنا" المقدمة دائما على الغير، حتى لو كان هذا الغير هو الاقتصاد القومى الذى يظل ويحتضن الجميع. واتساقا مع هذا الجوهر يلقى كل طرف مسئولية الاستثمار فى المهارات على آخر، وتكون النتيجة " أن أحدا لايقوم بها".

وفى المقابل ينظر، فى بقية بلدان العالم، الى الاستثمار فى المهارات باعتباره مسئولية مجتمعية، وتنطوى هذه النظرة على ادراك لحقيقة أن انتقال العامل من شركة الى أخرى قد يكون خسارة للشركة التى تحملت تكاليف تدريبه، ولكنه ليس خسارة للاقتصاد القومى، لأن هناك "مصلحة جماعية فى كفالة اجراء التدريب الخاص". وتتجسد هذه النظرة فى مقدار ماتستثمره هذه البلدان لاكساب المهارات بعد التعليم الثانوى لمن لايدخلون الجامعة. ويزيد مايستثمره كل من بريطانيا (على الرغم من أنها تعتبر اكساب المهارات مسئولية فردية) وفرنسا واسبانيا عن ضعف

ماتستثمره الولايات المتحدة فى هذا السبيل، بينما يزيد ماتستثمره المانيا عن ثلاثة أمثاله، ويقترب ماتستثمره السويد من ستة أمثاله.

وتنظر المؤسسات اليابانية الى تدريب العمال باعتباره ضرورة " لزيادة القوة الضاربة فى المعركة". ويبلغ اهتمام فرنسا بالتدريب حدا فرضت عنده الحكومة الفرنسية ضريبة مبيعات بنسبة ١٪ " لضمان أن تقوم المؤسسات بتدريب عمالها" : فاذا فعلت تسترد قيمة هذه الضريبة، واذا لم تفعل تحتفظ الحكومة بهذه القيمة للانفاق منها على برامج تدريب تنفذها هى.

ترتب على تباين النظرة الى الاستثمار فى المهارات، على النحو المشار اليه، ارتفاع مستوى مهارات الثلثين الأدنى من القوى العاملة فى كل من المانيا واليابان عنه فى الولايات المتحدة، مما أدى الى ارتفاع معدلات نمو الانتاجية فيهما عن معدلات نموها فيها، ومن ثم أضفى شرعية على الأجور الأعلى فيهما.

وينعكس تباين النظرة الى الاستثمار فى المهارات فى الولايات المتحدة عنها فى غيرها من البلدان الصناعية المتقدمة فى موقع المسئول عن ادارة الموارد البشرية فى التسلسل الوظيفى فى المؤسسة فى كل منها. ففى المؤسسات الأمريكية " يكاد المسئول المالى الرئيسى أن يكون دائما هو الثانى فى التسلسل الوظيفى"، بينما يكون منصب رئيس ادارة الموارد البشرية "عادة وظيفة متخصصة ليس لها دور حيوى فى المؤسسة"، ومن يشغله " لايستشار قط فى القرارات الاستراتيجية الرئيسية". وفى المقابل يكون رئيس ادارة الموارد البشرية فى المؤسسة اليابانية عادة " ثانى أهم شخص بعد المسئول المالى الرئيسى، ولكى يشغل (شخص) هذا المنصب الأخير لابد أن يكون قد تولى من قبل رئاسة ادارة الموارد البشرية".

٣- تراجع مستوى التعليم فى الولايات المتحدة بالقياس اليه فى البلدان الصناعية المتقدمة الأخرى. وهو مايتجلى فيما تكشف عنه الاختبارات الدولية المقارنة من " أن الأمريكيين فى جميع مستويات العمر يعرفون أقل من المواطنين فى الخارج فى البلدان الصناعية المتقدمة الأخرى"، ومن أن فجوة الانجاز التعليمى تتسع ، فى غير صالح الولايات المتحدة، كلما زاد عمر الطالب . وتتجلى هذه الفجوة بصفة خاصة فى الرياضيات والعلوم.

ويعزى ذلك الى قصر السنة المدرسية، وقصر اليوم الدراسى، وانخفاض عدد ساعات الواجبات

المنزلية ، بشدة فى الولايات المتحدة بالقياس اليها فى البلدان الأخرى. ومن شأن كل ذلك أن " يجعل قوة العمل فى الولايات المتحدة أقل تعلما من غيرها بدرجة كبيرة".

ومع ذلك تظل الولايات المتحدة متفوقة على غيرها من البلدان الأخرى فى التعليم الجامعى، باستثناء مجال العلوم حيث تراجعت نسبة من يتخرجون من المهندسين والعلماء حاملى درجة الدكتوراه الى السكان الى أقل من نصف ما بلغته فى السبعينات. وربما يعزى قسم كبير من ذلك الى انخفاض مستوى تدريس العلوم والرياضيات فى المدارس الثانوية.

ومن البدهى أن يكون التدنى النسبى لمستوى المهارات، آنف الذكر، هو المحصلة الطبيعية لتراجع مستوى التعليم وتدنى مستوى الاستثمار فى المهارات، وبصفة خاصة فى تدريب العمال العاديين الذين لايكادون يحصلون مطلقا على " التدريب الأساسى العام اللازم لاستيعاب التكنولوجيات الجديدة المعقدة عند ظهورها". وذلك فى الوقت الذى سارت فيه " التكنولوجيا فى اتجاهات تتطلب قوة عمل ذات مستويات من التعليم والمهارة أعلى كثيرا".

٤- تناقص الانفاق الأمريكى على البحث والتطوير فى غير الأغراض الدفاعية الى أقل مما كان عليه قبل عشرين عاما، فى مقابل ازدياد الانفاق عليه فى كل من ألمانيا واليابان ، على نحو لم تعد معه الولايات المتحدة تحتل المرتبة الأولى فى العالم من حيث الانفاق على البحث والتطوير، التى كانت تحتلها من قبل ولفترة طويلة. فلقد ظل الانفاق على البحث والتطوير فى غير أغراض الدفاع ثابتا فى الولايات المتحدة لمدة عشر سنوات عند ١,٨٪ من ناتجها القومى الاجمالى، بينما ازداد ليبلغ الآن (وقت اعداد الكتاب) ٢,٦٪ و٢,٨٪ من الناتج القومى الاجمالى فى كل من المانيا واليابان على التوالى. وبينما تحتل الولايات المتحدة المركز الخامس بين دول العالم من حيث نصيب الانفاق على البحث والتطوير فى مجمله من الناتج القومى الاجمالى، حيث يسبقها السويد واليابان والمانيا فى المراكز الأول والثالث والرابع على التوالى(لم يرد ذكر للمركز الثانى)، فانها تتراجع الى المركز العاشر فى حالة الانفاق على البحث والتطوير فى الأغراض المدنية، وتزداد تراجعا لتصل الى المركز العشرين، من بين ثلاثة وعشرين بلدا صناعيا، عندما تكون المقارنة متعلقة بانفاق القطاع الخاص على البحث والتطوير. ولعله مما يذكر فى هذا المقام أن المؤسسات الامريكية تربط الانفاق على البحث والتطوير بالمبيعات. ولقد انعكس ذلك، ضمن أمور أخرى، على تراجع شديد فى نصيب وترتيب المؤسسات الأمريكية بين مؤسسات القمة العشر فى العالم من حيث براءات الاختراع،

بالقياس الى ما كانا عليه فى عام ١٩٨٠.

٥- انخفاض وتناقص معدلات الادخار فى الولايات المتحدة بالقياس الى غيرها من البلدان الصناعية المتقدمة. ففى عام ١٩٨٩ كانت الأسرة الأمريكية تدخر ٤,٦٪ من دخلها المتاح بينما كانت الأسرة اليابانية تدخر ١٥,٧٪ من هذا الدخل. ويأخذ كافة أشكال الادخار فى الاعتبار كانت مدخرات الالمان ومدخرات اليابانيين تزيد عن مدخرات الأمريكيين بمقدار ٦٪ و١٠٠٪ على التوالى. ومع أن معدلات الادخار انخفضت فى كافة البلدان الصناعية الرئيسية فى الثمانينات، فقد عادت فى نهايتها الى الارتفاع " بشدة فى كل مكان عدا الولايات المتحدة".

ويقترن بانخفاض معدلات الادخار ويترتب عليه، بطبيعة الحال، انخفاض الاستثمار فى البحث والتطوير، والمصانع والمعدات، والبنية الأساسية . ولقد انخفضت استثمارات البنية الأساسية فى الولايات المتحدة الى نصف معدلاتها فى الستينات، مع ماهو معروف من ارتباط وثيق بين البنية الأساسية ونمو الانتاجية، اذ توقف القطاع العام عن المساهمة فى " نمو الانتاجية باستثمارات جديدة فى البنية الأساسية كما كان يفعل فى الماضى". وعجزت الاستثمارات فى المصانع والمعدات عن "ملاحقة معدل النمو فى الأيدى العاملة. ولم يرتفع رأس المال لكل عامل بقدر ما كان يرتفع فى الخمسينيات والستينيات". ولقد انخفض معدل الاستثمار بصفة عامة من ١٧,٥٪ من الناتج القومى الاجمالى فى السنوات الأربع الأخيرة من السبعينات الى ١٥,٣٪ منه فى السنوات الأربع الأخيرة من الثمانينات، وكان يمكن أن ينخفض الى ١٢,٦٪ " لو لم تكن الأموال الخارجية متاحة لزيادة المدخرات الأمريكية".

٦- اصرار الأمريكيين على عدم " تصديق أنهم قد شرعوا فى التخلف عن معظم الأجزاء المتقدمة فى العالم الصناعى، وأنهم بسبب هذا الاعتقاد لم يحدثوا التغييرات اللازمة ليحافظوا على قدرتهم التنافسية. فليس هناك من يستطيع أن يحل مشكلة يرفض أن يراها". وربما يرجع ذلك الى ميل الأمريكيين الى " الاعتقاد بأنهم أنشأوا نظاما صالحا منذ البداية". ومن ثم فليس من اليسير عليهم أن يغيروا نظامهم الذى يعتقدون أنه " بلغ حد الكمال".

هل انتهت الجات؟

فى مقولته الثانية ينعى ثارو " الجات" الى العالم، اذ يكتب " لقد نزفت الجات حتى الموت من

شدة الجراح (التى وصفناها فى الفصل السابق)، ولكن الاتحاد الأوروبى سيقدم شهادة الوفاة الرسمية". وكان قد سبق ذلك باشارة الى ان العالم قد نما " بدرجة تجاوزت النظام التجارى للجات - بريتون وودز - وينبغى له الآن أن يبنى نظاما جديدا عماده حقائق عالم اقتصادى ثلاثى الأقطاب". فالقواعد الراهنة للمباراة الاقتصادية الدولية، التى يقوم عليها نظام " الجات - بريتون وودز"، وضعت بعد الحرب العالمية الثانية، وفى ضوء الحقائق القائمة آنذاك ، وعلى نحو يساعد القسم الأكبر من العالم الصناعى على اعادة البناء بعد ما الحقته به الحرب العالمية الثانية من دمار، "وعلى اللحاق بالولايات المتحدة".

ويتجاهل ثارو فى هذا الصدد مايذهب اليه كثيرون من أن الولايات المتحدة، فرضت من موقع قوتها الاقتصادية الفريدة آنذاك، صياغة النظام المشار اليه ووضع قواعده بما يخدم مصالحها الاقتصادية، فى المقام الأول، وبما يعزز ويرسخ هيمنتها وقيادتها الاقتصادية للعالم. وان كان ذلك كذلك فمن غير المقبول أن يكون النظام المشار اليه قد صمم ليساعد بقية العالم الصناعى، ضمن أهداف أخرى، " على اللحاق بالولايات المتحدة"، كما يذكر ثارو. ودليلنا على ذلك بعض مايورده هو نفسه مما يؤكد بسط هيمنتها على هذا النظام، من قبيل أن الولايات المتحدة" كانت مستعدة لأن تقوم منفردة بترجيه النظام والمحافظة عليه"، حيث " كان الدولار هو أداة التبادل ومقياس القيمة، وكانت أمريكا هى مدير النظام..." لأنها كانت " أكبر اقتصاد فى العالم"، وكانت تكسب " من اقتصاد كونى مفتوح أكثر مما يكسبه أى بلد آخر". وكذا من قبيل مايورده من أن الولايات المتحدة رفضت، عندما انشئت الجات ، انشاء منظمة التجارة الدولية التى كان يقصد بها آنذاك أن " تكون قاضى النظام التجارى العالمى ورجل الشرطة فيه"، " لأنها لم تكن تريد أن تكون أية جهة قاضيا يحاكمها أو رجل شرطة يضبط أمورها. كانت تريد أن تكون هى القاضى، وهى رجل الشرطة، ولكنها لم تعد اليوم فى موقع يسمح لها بأن تمارس هذا الدور الذى ندبت نفسها للقيام به". ناهيك عما يورده من أن " كل بلد يصدر الآن من جانب واحد أحكامه بشأن نزاعاته التجارية الخاصة - وليس هناك من يفعل ذلك أكثر من الولايات المتحدة". " فقد كانت قوة مهيمنة لايمكن تحديها بسهولة. فكل بلد كان بحاجة الى أن يصل الى الاقتصاد الأمريكى اذا أراد لاقتصاده أن يزدهر... وقد ولى ذلك العالم".

ربما يكون تبدل الحال وانقضاء الواقع والعالم، الذى كان يسمح للولايات المتحدة أن تمارس،

على نحو منفرد وصريح، دور القاضى والشرطى للنظام التجارى العالمى، هو مادفعها الى ممارسة ما مارسته من ضغوط فى مفاوضات جولة أوروجواى من أجل انشاء منظمة للتجارة العالمية منعت هى نفسها انشاءها قبل مايقرب من خمسة عقود من الزمان. ولعلها كانت ترمى من وراء ذلك الى الاحتماء بآلية يقرها المجتمع الدولى للحفاظ على ما تبقى لها من مظاهر القوة الاقتصادية العظمى، أو لحماية مصالحها الاقتصادية من المخاطر، على أقل تقدير. وربما يؤكد ذلك أن منظمة التجارة العالمية لن تضطلع بتوقيع عقوبات ضد الطرف الذى يدان بالاخلال بالتزام أو بخرق اتفاق ما لصالح الطرف المتضرر وانما تفوض هذا الأخير فى توقيعها. ولقد يكون ما أصدره الكونجرس الأمريكى، وما يعد لاصداره، من قوانين أمريكية لفرض عقوبات على الشركات، الأمريكية وغير الأمريكية، التى تتعامل مع كوبا وايران وليبيا التى تفرض عليها الولايات المتحدة حصارا اقتصاديا، أحد صور الاحتماء بالآلية المشار اليها. فهى لاتريد أن يكون الحصار الاقتصادى الذى تفرضه على هذه البلدان فرصة تستثمرها البلدان الصناعية المتقدمة الأخرى لتوطيد مصالحها فيها على نحو يضر بالمصالح الأمريكية فى المستقبل.

نظام جديد

يرى ثارو أن نظام " الجات - بريتون وودز" "كان من أكبر النجاحات التى حققها العالم فى أى وقت " ، وأن النجاح الذى حققه يفرض تغييرا على طبيعته لأن " القواعد والاجراءات والمؤسسات التى صممت من أجل عالم أحادى القطب لم تعد تصلح فى عالم متعدد الأقطاب" . ولعل مما يلاحظ فى هذا المقام أن الاتفاقات التى أسفرت عنها جولة أورجواى من المفاوضات حول الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة " الجات " من شأنها أن تعزز قوة نظام " الجات - بريتون وودز" وتوسع نطاق فعله. وهو ماينفى مايذهب إليه ثارو من أن هذا النظام قد انتهى.

يقوم النظام الذى سيحكم الاقتصاد العالمى فى النصف الأول من القرن الحادى والعشرين ، حسبما يرى ثارو، على مايسميه أشباه الكتل التجارية . ويتنافس فيه ثلاثة أقطاب هم أوروبا الموحدة حول المانيا، واليابان، والولايات المتحدة. ويمتزج فيه التجارة الموجهة، التى ستوجهها الحكومات، بين الكتل، والتجارة الحرة، بين الدول، داخل الكتل. ويرى ثارو أن الكتل التجارية ليست ضارة بالضرورة، وأن توجيه التجارة لايعنى بالضرورة تخفيضها أو الغاءها. ويعزز هذا الرأى بتعداد بعض عيوب التجارة الحرة وآثارها السلبية.

يحتاج النظام الجديد، لكى ينجح، الى مدير يديره، مثلما ادارت الولايات المتحدة نظام "الجات - بريتون وودز" فى النصف الأخير من القرن العشرين باعتبارها القوة الاقتصادية العظمى الوحيدة آنذاك. ويرى ثارو أنها ستدير أيضا النظام الجديد ولكن باعتبارها القوة العسكرية العظمى الوحيدة. " فليس هناك اختيار آخر من جعلها مديرا للنظام. فاذا رفضت ان تديره، وهو احتمال قائم، فلن يكون هناك أى مدير، والقوى العظمى العسكرية، بحكم التعريف، من المستحيل أن تديرها قوى أخرى. واذا حاولت دولة أخرى أن تدير النظام، فان الولايات المتحدة تستطيع بسهولة ان تستخدم قوتها العسكرية لاحباط ادارتها". وربما يفسر ذلك، بدوره، اصدار الولايات المتحدة قوانين تعاقب شركات البلدان الأخرى التى تتعامل مع بلدان تعاقبها وتفرض عليها حصارا اقتصاديا كما فى حالة كوبا وايران وليبيا، على نحو ما سلف ذكره. ومن ثم فان ثارو يشير بذلك ضمنا، الى أن القوة العسكرية الأمريكية ستفرض تحرير التجارة الدولية الى المدى الذى تريده الولايات المتحدة وبالمعنى الذى تفهمه، تماما مثلما فرضت قوتها الاقتصادية ذلك فى النصف الأخير من القرن العشرين. وربما يكون هذا دافعا للقوى العظمى الاقتصادية الأخرى الى بناء قواها العسكرية لتحمى بها مصالحها الاقتصادية فى مواجهة تهديد القوة العسكرية الأمريكية، مع مايمكن أن يقود إليه ذلك من صراع عسكرى بين أقطاب النظام الرأسمالى.

ولعل مما يثير الالتفات، فى هذا المقام، أن يصل ثارو الى هذه النتيجة بعد أن كان قد أشار الى أنه " من بدهيات التاريخ أن قواعد التجارة انما يكتبها أولئك الذين يتحكمون فى سبل الوصول الى أكبر سوق فى العالم. فكل بلد آخر فى حاجة الى الوصول الى تلك السوق. وليس امامه من خيار سوى أن يلعب وفقا للقواعد المقررة للعبة". وهذا مافعلته بريطانيا فى القرن التاسع عشر والولايات المتحدة فى القرن العشرين. "والبيت الأوروبى، بوصفه أكبر سوق فى العالم، هو الذى سيكتب قواعد التجارة العالمية فى القرن الحادى والعشرين، وسيكون على بقية بلدان العالم أن تتعلم كيف تمارس اللعبة الاقتصادية وفقا لهذه القواعد".

لايلبث ثارو أن يعود فيناقض ماضمنه هذه العبارة اذ يكتب: " واذا سلمنا بحقيقة وجود ثلاث مناطق متساوية تقريبا، فليس باستطاعة أحد الأطراف أن يتوقع أن يكون اللعب وفقا لقواعده وممارسته الخاصة أكثر من ثلث الوقت. وكل بلد يجب أن يكون مستعدا للتخلى عن ثلثى طريقته الاقتصادية فى الحياة. وليس الأوروبيون هم وحدهم غير المستعدين لأن يفعلوا ذلك". ولعل ذلك

مقرونا بما يراه المؤلف من أن لدى أمريكا" القدرة على أن تفجر النظام الاقتصادى العالمى للقرن الحادى والعشرين"، اذا رفضت أن تتعاون، هو ما دفعه الى توقع أن يشهد نصف القرن القادم " مباراة اقتصادية تنافسية تعاونية ثلاثية المسالك فيما بين اليابان وأوروبا والولايات المتحدة. وفى المناورة من أجل الحصول على ميزة تنافسية سيرغم بعضها بعضا على التكيف، ومن أجل تحقيق رخاء متبادل سيكون عليها خلق اقتصاد عالمى يسهل تسييره وبيئة عالمية تسمح بالبقاء والتمتع بما تنتجه".

عناصر التفوق

بقدر مايكرر المؤلف التأكيد على أن أوروبا الموحدة هى التى ستضع قواعد التجارة العالمية فى القرن الحادى والعشرين، بقدر ما يعود الى الاشارة الى مايوحى، على نحو شبه يقينى، بأن الولايات المتحدة هى التى ستدير أو تقود النظام الاقتصادى العالمى الذى سيقوم على هذه القواعد. وهو مايمكن أن تدحضه رؤيته لعناصر التفوق فى المباراة الاقتصادية فى القرن الحادى والعشرين ، إذا استبعدنا القوة العسكرية .

يرى ثارو أن عناصر التفوق ، أو مايعنى أيضا الميزة التنافسية، فى المباراة الاقتصادية فى القرن الحادى والعشرين ستكون من صنع الانسان. وأنه " بينما تخلق التكنولوجيا ميزة مقارنة من صنع الانسان، فان الامساك بتلك الميزة يتطلب(أيدى) عاملة ماهرة من القمة حتى القاع. فمهارات الأيدى العاملة فى سبيلها الى أن تصبح السلاح التنافسى الرئيسى فى القرن الحادى والعشرين". ومن هنا تبرز أهمية التعليم والتدريب كأداتين لصنع " السلاح التنافسى الأول". ويقترن بذلك الحاجة إلى استثمار مبالغ كافية فى البحث والتطوير وفى المهارات البشرية، الى جانب مجالات أخرى. ولقد سلفت الاشارة الى مايكشف عن تفوق وتقدم أوروبا ، ممثلة فى المانيافى غالب الأحوال، واليابان على الولايات المتحدة فى مجال التعليم ، فيما عدا التعليم العالى، باستثناء العلوم والهندسة، وفى مجال صنع المهارات وبصفة خاصة فى المستويات الدنيا والوسطى، وفى مجال البحث والتطوير، وفى معدل نمو الانتاجية، وفى الاستثمار فى البنية الأساسية وفى المصانع والمعدات. ناهيك عن غلبة القيم الفردية، بما يترتب عليها من آثار سلبية على عناصر التفوق أو الميزة التنافسية، فى الولايات المتحدة، فى مقابل غلبة القيم المجتمعية، بما لها من آثار ايجابية على الميزة التنافسية، فى أوروبا واليابان.

والى جانب ماتقدم هناك عناصر تكرس وتدعم الميزة التنافسية على هذا الجانب أو ذاك. ومنها على سبيل المثال:

١- سعة السوق، وهى عنصر تفوق لأوروبا. فمع اكتمال الاتحاد الاقتصادى فى أوروبا فى بداية عام ١٩٩٣ تصبح الولايات المتحدة، ولأول مرة فى التاريخ، ثانى أكبر سوق موحدة فى العالم. وسوف تسفر التحالفات الرئيسية فى أوروبا عن سوق موحدة تضم ٣٣٧ مليون نسمة، يزيد مجموع ناتجها القومى كثيرا عن نظيره فى الولايات المتحدة، بينما يقل متوسط دخل الفرد فيها بعض الشئ عنه فى الولايات المتحدة. ويمكن أن تزداد سعة السوق الأوربية الموحدة الى ٤٠٠ مليون نسمة بانضمام بقية أوروبا الغربية اليها، والى ٨٥٠ مليون نسمة بانضمام كل وسط وشرق أوروبا اليها. فاذا نجحت فى تحقيق ذلك يمكنها أن " تصبح القوة الاقتصادية المهيمنة فى القرن الحادى والعشرين، بصرف النظر عما تفعله اليابان أو الولايات المتحدة".

٢- تجمع المؤسسات فى مجموعات أعمال، وهو عنصر تفوق لليابان ثم لأوروبا. ففى ظل هذا التجمع يكون لدى مجموعات الأعمال استراتيجيات جماعية، وتكون الشركات مترابطة ماليا، وتعمل معا على نحو يعزز انشطة بعضها البعض. ففى اليابان تتجمع الشركات فى مجموعات رأسية تتكون من الموردين والمنتجين وتجار التجزئة ، فى صناعة واحدة، وفى مجموعات أفقية تتكون من مؤسسات فى صناعات مختلفة. وهناك أنماط مماثلة فى المانيا. ومن شأن هذا التجمع أن يربط مصالح الحلقات المختلفة المكونة له بما يعزز كل منها الآخر، ولايدع فرصة لتعرض أى منها لمنافسة من خارج المجموعة.

٣- الاستعداد لقبول أرباح أقل، وهى ميزة تنافسية لصالح المؤسسات اليابانية ثم الأوروبية بالمقارنة بالمؤسسات الأمريكية.

٤- موهبة الادارة وخبرتها، وهما ميزة تنافسية لصالح اليابان والمانيا. ففى تقرير عن القدرة التنافسية العالمية، ينشره سنويا المنتدى الاقتصادى العالمى فى سويسرا، يشمل تقييما للادارة فى ٢٣ بلدا صناعيا، ورد مايلى:

أ) فيما يتعلق بجودة المنتجات تأتى اليابان فى المرتبة الأولى والمانيا فى المرتبة الثالثة والولايات المتحدة فى المرتبة الثانية عشرة.

ب) فيما يتعلق بالتسليم فى الوقت المحدد: اليابان الأولى، والمانيا الثانية، والولايات المتحدة العاشرة.

جـ) فيما يختص بالخدمة بعد البيع: اليابان الأولى، والمانيا الثانية، والولايات المتحدة العاشرة.

د) فيما يختص بكمية ونوعية التدريب أثناء العمل اللتين تقدمهما المؤسسات: اليابان الأولى والمانيا الثانية والولايات المتحدة الحادية عشرة.

هـ) فيما يتعلق بالتوجه المستقبلى للمؤسسات (أى النظرة الى المستقبل): اليابان الأولى، والمانيا الثالثة، والولايات المتحدة الثانية والعشرون.

٥- التصنيع المرن، وهو نمط التصنيع الذى ينتقل فيه المصنع، فى غضون دقائق، من نموذج للانتاج الى نموذج آخر، وهو ميزة تنافسية لليابان حيث أن اليابانيين هم الأسبق فيه.

٦- تنفرد أوروبا الموحدة بميزة تكامل العلوم الرفيعة للاتحاد السوفيتى السابق، وتكنولوجيات الانتاج الالمانية، وموهبة التصميم الايطالية والفرنسية، وسوق لندن للأوراق المالية ذات المستوى العالمى التى توجه الأموال بكفاءة الى أكثر المناطق انتاجية فى أوروبا. فهذا التكامل يؤدى الى خلق شئ لايمكن مجاراته. ناهيك عن أن باستطاعة البيت الأوروبى الموحد أن يصبح متمتعا نسبيا باكتفاء ذاتى.

٧- متوسط الانتاجية ومتوسط دخل الفرد، وهما ميزتان تنافسيتان فى صالح الولايات المتحدة حيث لايسبقها فيهما، بلد آخر بعد.

٨- الأصول الاقتصادية الحقيقية التى يمكن استخدامها فى المنافسة الاقتصادية فى القرن الحادى والعشرين، وهى ميزة تنافسية لصالح الولايات المتحدة ، لأن مايمكنها استخدامه منها أكبر مما يمكن لأى بلد آخر أن يستخدمه منها.

٩- تجانس السوق، وهو ميزة تنافسية لصالح الولايات المتحدة حيث أن سوقها أكثر تجانسا من مثيلتها الأوروبية. ناهيك عن أنها أكبر كثيرا من مثيلتها اليابانية.

ويبقى، لكى تستطيع الولايات المتحدة أن تنافس فى القرن الحادى والعشرين، أن تتخذ

اجراءات من قبيل اصلاح نظام التعليم باخضاعه لوزارة مركزية قوية، وخفض الاستهلاك الخاص والعام ، وزيادة الاستثمار بصفة عامة وفى المهارات والبحث والتطوير بصفة خاصة، والأخذ بنظام مجموعات الأعمال،... الخ. ويسبق ذلك كله أن يكون الرئيس الأمريكى مستعدا لابلاغ الأمريكيين بأن " الأنباء الواردة من ساحات القتال الاقتصادية سيئة للغاية. واذا كان كل رئيس جديد يصر على أنه ليست لدى امريكا مشاكل اقتصادية فلن تكون هناك حلول سياسية لمشاكل امريكا الاقتصادية".

هوامش على دفتر الصراع

١- يسود فى المانيا اعتقاد بأن " للحكومة دورا مهما فى ضمان أن يكون لدى كل فرد المهارات اللازمة للمشاركة فى السوق". "وينظر الى سياسات الرفاهة الاجتماعية على أنها جزء ضرورى من اقتصاد السوق" ، كما يعتقد أن " الرأسمالية غير المقيدة انما تولد مستويات غير مقبولة من التفاوت فى الدخول". وفى المقابل ينظر الى سياسات الرفاهة الاجتماعية فى " الاقتصاد السوقى الانجلو - ساكسونى " المثالى على انها سياسات لا ضرورة لها.

ويسود بالمثل اعتقاد فى كل من أوروبا واليابان بأن للحكومة " دور تقوم به فى النمو الاقتصادى".

٢- يتطلب منطق السوق " المنافسة بين ملاك مختلفين. ولايعنى ذلك أن الدولة لاتستطيع امتلاك بعض المؤسسات (تمتلك الحكومات الالمانية والايطالية والاسبانية والفرنسية اسهما فى مؤسسات كثيرة) ، ولكنه يعنى الا تمتلك الحكومة جميع المؤسسات".

٣- " عندما تزداد أهمية الميزة النسبية التى من صنع الانسان، تصبح بلدان كثيرة مهمشة اقتصاديا". ولذلك فليس لكل بلد موجود على سطح الأرض دور فى الاقتصاد العالمى ولن يكون.

٤- " قادة الثورة لايقودون أبدا ثورة مضادة، وبناة الاشتراكية لن يكونوا هم بناة الرأسمالية".

٥- لن يكون للصين " تأثير كبير فى الاقتصاد العالمى فى النصف الأول من القرن الحادى والعشرين" ، بينما ستظل لها " دائما أهميتها سياسيا وعسكريا".

٦- لاتستطيع بلدان امريكا اللاتينية وافريقيا أن " تنمو وهى مكبلة بأعباء خدمة ديون دولية بالضخامة التى هى عليها الآن، اذ يتعين ان تؤخذ موارد كثيرة للغاية لسداد الفائدة على تلك الديون، بحيث لايترك الا اقل القليل لاعادة الاستثمار". وبغض النظر عمن يلقى عليه الجانب الأكبر من اللوم على مشاكل الديون، " فالديون موجودة، ويجب أن تعالج بصرف النظر عن المسئول عنها. ويوجد الحل لمشكلة الديون فى العالم المتقدم، اذ يجب عليه أن يعفى العالم الثالث من الديون".

٧- بعد عشر سنوات من تجربة ريجان فى الولايات المتحدة، وتجربة تاتشر فى بريطانيا ، القائمتين على تأكيد " دور الفرد فى الأداء الاقتصادى " ، وعلى إبراز " الأنا" الانجلو- ساكسونية، (خصخصة المؤسسات الحكومية فى بريطانيا ، وتخفيض الضرائب على الدخل الشخصى بنسبة كبيرة فى الولايات المتحدة)، " لم تنجح أى منهما ".

٨- " يعلمنا التاريخ أن عدم الاستقرار كامن فى الرأسمالية ، وأنها تحتاج بين الحين والآخر إلى من ينقذها من نفسها . فالتضخم، أو الذعر المالى ، أو الانكماش ، أو الكساد ، كلها أمور ملازمة للرأسمالية".

٩- " إن الرأسمالية الأمريكية فى حاجة إلى عملية زرع قلب . فالمتاجرون فى الأموال ، الذين أصبحوا فى قلب الرأسمالية الأمريكية ، يجب أن يخرجوا ، وأن يحل محلهم رأسماليون حقيقيون يمكن أن يصبحوا قلب البعث الصناعى لأمريكا. فأمريكا بحاجة إلى رأسماليين حقيقيين من الطراز القديم - أولئك المستثمرين الكبار الذين عرفناهم فى السابق".

١٠- " عندما هدد العرب بشراء حصة سائدة فى ميرسيدس - بنز منذ بضع سنوات ، تدخل دويتش بنك لصالح الاقتصاد الألمانى بشراء الأسهم التى كانت معروضة للبيع. وهذا النوع من التدخل يحمى مدراء ميرسيدس - بنز من غارات قراصنة المال ، كما أنه يحرر المدراء من استبداد سوق الأوراق المالية التى ينصب إهتمامها على الأرباح ربع السنوية".