

الفصل العاشر

الاقتصاد الصيني - الأمريكي

قد يَسْهُلُ على المرء أن يقدّر آثار امتداد الصين العالمي فيتنفّص ساعة سويسرية مزيفة على معصمه، أو يَسْتَمْتِعَ بجهاز دي في دي صيني جديد في بيّته. وليس ثَمَّةُ شك في أن أولئك الذين فقدوا أو ربما سيفقدون أعمالهم أمام المصانع الصينية يشعرون بشدّة خطر حضور الصين. غير أنّ الصين تَمَسُّ الأمريكيين وبقية العالم، في مجالات أخرى في كلِّ يوم. فإذا أخذت هذه القوى جميعها، فإنها تُبَيِّنُ -أن وراء مصير صناعة أو أخرى، وأن وراء موضوعات العمل أو القرصنة، أو ارتفاع سعر النّفط الذي وقع مؤخراً، والذي كان لشدّة الطلب الصيني له بعض الأثر في ارتفاعه- ارتباط اقتصاد أمريكا والعالم بالصين ارتباطاً لا سبيل إلى الخلاص منه. وبالرغم من وصف هذه الآثار الكبرى التي لها وجود شامل يبدأ ببعض التجريد، فإنه لا يلبثُ عند إدراكه أن يتّضح وضوح التغيير في جيب المرء.

الأخبار الطيبة أولاً

وإذا دَخَلَتْ متجراً يبيع بالتجزئة، واستعرّضت الأسعار المثبتة على السِّلَع وأسماءها التجارية، يتبَيَّنُ لك أن الصين توفر على المستهلك مبالغ ضخمة من المال. فكم هي يأتري؟ أجرى «جاري كلايد هُفباور» -Gary Clyde Hufbauer، أحد اقتصاديي النخبة الأولى في معهد الاقتصاد الدولي في واشنطن Institute for International Economics in Washington. حساباً تقديرياً مُعْتَمِداً على أرقام تجارة الصين مع الولايات المتحدة سنة 2003م فبيّنت حساباته مقدار ما تُوفّر الصين على المستهلك الأمريكي.

ويقول هُفباور: «لم يكن معظم أصحاب الأعمال الأمريكيين، واليابانيين في ماضي الأيام، يرغبون في نقل صناعاتهم إلى مواقع جديدة ما لم يضمنوا من ذلك الانتقال توفير مقدار عشرة أو عشرين بالمئة».

فكيف إذا وجدَ أحدهم أن 170 بليون دولار من البضائع المصنعة التي تأتي من الصين إلى أمريكا كانت تأتي من قَبْل من مكان آخر، أدرك مقدار التوفير الحاصل - بسبب فرق الأسعار - غير أن التوفير الذي ينتج مباشرة من مصانع الصين ليس إلا البداية. فبضائع الصين لها أثر يخفض أسعار صناعات بقية العالم ويقزّم التوفير الذي تقدمه البضائع الصينية وحدها. ويقول هُفباور: إن سلعاً قيمتها 500 بليون دولار تأتي من بلدان تنافس الصين في انخفاض أجور العاملين فيها، و450 بليون دولار أخرى من شركات أمريكية ويابانية مرتفعة الأجور تنافس المنتجين الصينيين. ويقول: إن ذلك يبلغ ترليون دولار من السلع الإضافية التي تنخفض أسعارها بسبب المنافسة الصينية. ومهما تكن تقديرات أثر الأسعار المنخفضة محافظة فإنها تثير الاهتمام. فإذا كان توفير الولايات المتحدة من مبلغ يقارب ترليون دولار من التجارة غير الصينية سيترأخ بين 3 و5 بالمئة، بدل 20 بالمئة التي تستطيع البضائع الصينية أن توفرها، فإن المنزل الأمريكي المتوسط يتمتع بوفّر إضافي 500 - 600 ابتداءً، حسب ما يرى هُفباور، وإن الذين ينفقون أكثر يحصلون على إعانة صينية أكبر.

وفر المستهلكون الأمريكيون حوالي 150 بليون دولار للصناعات الصينية، ولا يبعد هذا الرقم الولايات المتحدة عن عجزها التجاري مع الصين، ولعل أحد السبل التي يمكّننا من وضع الأرقام في مواقعها النسبية هي أن نقارن مبلغ 500 دولار لكل بيت بالدعاية الصاخبة التي رافقت خفض الضريبة سنة 2003م الذي اقترحته إدارة بوش وأقره الكونغرس الأمريكي، فأقّر التخفيض أولاً ليساعد على ضخ إنفاق المستهلك في الاقتصاد الأمريكي وفي إخراج البلاد من خندقها الاقتصادي. يقول الرئيس بوش عند توقيعه، سنة 2003م، قانون فرص

The Job and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003: «إن القانون قد وُضِعَ ليقدم إعفاءً ضريبياً أساسياً لحوالي 136 مليون من دافعي الضرائب الأمريكيين فيُعزِّزُ استعادة الاقتصاد عافيتَه». فإن كل أسرة أمريكية مكوّنة من أربعة أشخاص تكسب 75.000 دولار في السنة، ويعادل الوفر الذي تقدمه الصين حوالي نصف المبلغ الذي توفره التخفيضات الضريبية التي تبلغ ألفاً ومئة دولار على الأقل*.

السعرُ مناسبٌ

إن الضغط الذي يمارسه المصنعون الصينيون يتضح الآن من ارتفاع أسعار المواد الأولية. فعندما كانت أسعار المواد الأولية ترتفع فيما مضى، كان فارق السعر يحمله المستهلك بشرائه السلعة المصنّعة التي حَمَلَت فارق السعر. وقد تغيّرت هذه الحركة بسبب ضغط المنافسة على المصنعين الصينيين والضغط الصادر منهم. وقد انخفضت قيمة السيارات في معظم الأسواق، بينما كانت طفرة اقتصاد الصين تُساهم في رفع قيمة الفولاذ، والنحاس، والألمنيوم، والنيكل، والبلاستيك، وغيرها من السلع الصناعية سنة 2003م و 2004م. وكان من أسباب ذلك أن كانت المصانع الصينية تَقْدِف بِقِطَعِ السيارات الرخيصة في الأسواق. وعندما صعد ثمن القطن سنة 2003م إلى أعلى سعر بلغه في سبع سنين، انخفضت قيمة الملابس في المخازن الأمريكية في تلك السنة. لقد انخفضت أسعار معظم السلع الصينية في الولايات المتحدة بين سنة 1998م وسنة 2004م. ويقول دبليو مايكل كوكس W. Michael Cox الاقتصادي

* تُعطى الوفرة الناتجة عن خفض الضرائب أو الحسم على قيمة السلع، مالا للمستهلك ينفقه أو يوفره كما يشاء. غير أن الاقتصاد بشكله الأوسع يعد الحسم وخفض الضرائب أمورا مختلفة. فخفض الضرائب سنة 2003، الذي ادعى السياسيون الأمريكيون أنه «أعاد» 130 بليون دولار إلى الأمريكيين، وزع النقد في الحقيقة من مزيد من الدين الفيدرالي الذي يتراكم على المواطن، الذي عاد بدوره وأنفق أكثر من 150 بليون دولار على البضائع الصينية.

الأول في المصرف الفدرالي الاحتياطي في دالاس - Reserve Bank of Dal-las Federal: «إن معظم البضائع التي انخفضت أسعارها جاءت من الصين»، مستشهداً بأرقام جمعها المصرف في تقريره السنوي سنة 2003م، وإن أجهزة الكمبيوتر الشخصية هي أوضح مثال، فقد كان مقدار انخفاض أسعارها %28، وبلغ انخفاض أسعار أجهزة التلفزيون نحو %12، والكاميرات والألعاب نحو %8، وانخفضت قيمة الأجهزة الإلكترونية الأخرى، والثياب بمختلف أنواعها، والأحذية، وأدوات المائدة.

كان هذا الانخفاض مُثيراً بذاته، غير أن ارتفاع كلفة المعيشة في الولايات المتحدة الذي بلغ 16 بالمئة في الفترة ذاتها، جعل انخفاض أسعار السلع الواردة من الصين مريحاً جداً.

وستستمر الصين في توريد مزيد من سلعها إلى الأمريكيين في الأيام المقبلة، إذ إن معظم ما تستورده الولايات المتحدة ما زال يرد إليها من بلدان ترتفع فيها الأجور نسبياً. وتزيد، في هذه الأثناء، واردات الولايات المتحدة من دول تنخفض فيها أجور العمل، وبخاصة من بلدان مُدْفَعَة الفَقْر. فقد ارتفعت السلع الواردة إلى الولايات المتحدة خلال ربع قرن مضى من خمس وثمانين دولة يكسب الناس فيها نصف عشر ما يكسبه الأمريكيون أو أقل. (تشمل قائمة الدول بلداناً فيها نقاط اضطراب، نحو، هايتيHaiti، والكونغوCongo، ونيبالNepal، وبلدان واعدة كالهند واندونيسيا. أما عندما يتعلق الأمر بالتجارة مع الولايات المتحدة، ومعظم دول العالم، فإن الصين هي اللاعب الأكبر بين كل البلاد ذات أجور قوى عاملة منخفضة معاً. وقد استوردت الولايات المتحدة سنة 1981م سلعاً وخدمات قيمتها 319 بليون دولار (باحساب قيمة دولار سنة 2000م)، وهو مبلغ يعادل %6 من مجمل الناتج المحلي للبلاد. وقد استوردت الولايات المتحدة سنة 2001م بضاعة بلغت قيمتها 1.44 ترليون دولار، ويعادل هذا المبلغ %14 من مجموع الناتج المحلي، وارتفعت السلع الواردة، في تلك الفترة، من بلاد

منخفضة الدخل من 4% من مجموع البضاعة الواردة (12.8 بليون دولار) إلى أكثر من 10% (144 بليون دولار). وتتوقع البلاد ذات الدخل المنخفض، وعلى رأسهم الصين، أن تبلغ صادراتها إلى الولايات المتحدة 24% من كل ما يأتي إليها سنة 2011م من خارج البلاد.

لَا يَكُونُ السَّعْرُ مُنَاسِباً دَوْماً

هل الأسعار التي يدفعها الأمريكيون بدل البضاعة الصينية أرخص أسعار يستطيعون الحصول عليها؟ يُفترض أن تكون كذلك، ولكنها ليست هكذا بالضرورة. ويعتمد ذلك على ما يباع، وما إذا كانت تلك الصناعة تستطيع الضغط للحصول على دعم الحكومة وحمايتها.

ويقول كوكس Cox، الذي يرى لزاماً على السياسة الاقتصادية أن تُهدَف أولاً إلى تأمين أفضل صفقة للمستهلك: «ينتهي الأمر بالسياسيين عادة إلى تمثيل مصالح الموردين الذين يمولون حملاتهم الانتخابية». ويرى كوكس أن هذا الخلل قد يُجرّد المستهلك البائس ممن يرفع مصالحه. فجماعات الصناعيين تحاول تشكيل جماعة ضغط لكسب تأييد صنّاع القرار، فلصناعاتهم دور كبير في السياسة التجارية، وإن مصالح أي مستهلك فرد لصناعة ما لن تزيد أكثر من بضعة دولارات في السنة.

فعندما حظرت إدارة بوش الحصة المسموح باستيرادها من الصادرات الصينية في تشرين الثاني/نوفمبر سنة 2003م لحماية الصناعة الأمريكية ربما تكون قد أنقذت هذه الصناعة الأمريكية من خسارة ملايين الدولارات، بينما تكون حصة من يشتري من هذه البضاعة الواردة لا تتجاوز عشرة دولارات أو عشرين دولاراً في السنة. ويقول كوكس: إن الصانع يستطيع أن يرسل أنواعاً من مختلف الناس كي يعرضوا قضيتهم في واشنطن، ولن يقوم مستهلك واحد بتلك المهمة، لكي يوفر بضعة دولارات في أي مادة مُستهلكة معروضة للنقاش. وهكذا، فإن المجموعة الأكبر التي تملك البلايين الاستهلاكية الكثيرة هي المجموعة الأضعف صوتاً.

وإنها لمفارقة غريبة أن يكون أولئك الذين هم في أشد حاجة إلى الوفر الذي تحققه لهم بضائع الصين، هم أنفسهم الذين فقدوا أعمالهم بعد أن صَرَفَهُمْ أربابُ عَمَلِهِمْ لضغط تكاليفهم ورفع إنتاجهم لمواجهة السعر الصيني، أو أنهم كانوا يعملون في أعمال لم تعد تستطيع المنافسة مهما كانت الظروف. ويقول كوكس: «إن وول مارت Wal-Mart هي أفضل حُدث للفقراء». ويرى أن المستهلك عندما يكون ملكاً، فإن الممارسات التي تدعوها مجموعات الأعمال الأمريكية «إغراقاً» يُحْدِثُهُ مصنعوا الصين يَجْدُرُ بها أن تُسَمَّى نِعْمَةً، فيقول: «لا تَسْمُوها إغراقاً، بل سَمُوها كَنزاً»*.

إن الأولوية التي يراها كوكس هي مصالح المستهلك، وعلى الرغم من أن معظم الاقتصاديين الأمريكيين يشاركونه رأيه هذا، غير أنها تَصُعَبُ أن تكون حقيقة مقبولة في كل العالم. فالبلدان التي تواجه صناعتها منافسةً صينية يجب أن تتَّخِذَ خيارات صَعْبَةً فتوازن بين المصالح المتنافسة للتجار والمستهلكين. واختيار جانب المستهلك يتطلب الثقة بمخاض اقتصادي يجعل الصين المنافس الأكبر اليوم. وتكون الثقة قد نفذت بحق. ويعلمنا الاقتصاديون أن التزام الدول بفوضى السوق الحرة يُعْطِيها أعظم فرص الازدهار. ويبقى معظم العالم غير قانع برأسمالية - مركزية المستهلك. وتَهْتَمُّ أوروبا، واليابان، والعالم النامي في سياساتهم الاقتصادية بحماية صناعاتهم، وعَمَالِهِمْ، أو كليهما معاً، قبل الاهتمام بمصالح المستهلك.

الرَّوَابِطُ الْمُقَيَّدَةُ

لا يقتصر تحدي المنافسة الصينية على أنها فَخٌّ نَصِبَ للمستهلكين والعمال الأمريكيين ضد بعضهم فحسب، بل للمستثمرين منهم أيضاً. ويقدم لو دُبْسُ

* إن ما يسميه الأمريكيون «إغراقاً» في أحاديثهم العادية لا ينسجم مع تعريف الاقتصاديين لتلك الممارسة إلا نادراً، وهي بيع السلع بسعر أقل مما يُكَلِّفُهُ صُنْعُهَا، بالرغم من أن المنتجين الصينيين يستطيعون، لأسباب مختلفة قد أشرنا إليها من قَبْلُ، صناعة سِلْعٍ بسعر أقل من كلفة المواد الأولية عند مُصَنِّعِيها في مكان آخر.

Lou Dobbs، وهو مُعلِّقٌ مالي ذو أثرٍ كبيرٍ في محطة سبي إن إن CNN - الذي تحدَّثنا في الفصل السابع عن موقفه الصاخب من الشركات التي تُهَجِّرُ فُرْصَ العَمَلِ إلى ما وراء البحار في سبيلِ خَفْضِ النَفَقَاتِ - خيرَ مثالٍ على هذه الورطات. فيعد الشركات التي تتخلى عن العمال الأمريكيين أنها ترتكبُ خطأً كبيراً، غير أنه يوصي بالاستثمار في أسهم الشركات التي قلَّصت فرص العمل الأمريكية ودخلت في مغامرات تجارية كبيرة في الصين والهند.

وتسحب هذه الورطة على الاقتصاد كُله، فتوقِّعه في حَيْصٍ بَيِّصٍ. فَلكُلِّ واحدٍ مصالحٍ مُتَنَوِّعةٍ تتضارب مع مصالح الآخرين. فنجد عمالاً، تَضُمُّهم نقاباتٍ يفقدون أعمالهم، لهم دَوْرٌ في شركات يرتبط نجاحها بقدرتها على تحقيق أعمالها في الصين. ويقوم رِهَانُ الصين على استثمارات تديرها صناديق التقاعد. وقد هَمَّت حكومات عددٍ من الولايات الأمريكية بِسَنِّ تشريعات تحظر إرسال عقود ولاياتها إلى شركات وراء البحار، غير أن موظفي الولايات، المنتفعين من خطط التقاعد الكبيرة، يملكون حصصاً في الاستثمارات الكبرى في العالم. وإن مجموعات الاستثمار هذه مُجَبَّرة على رفع عائدات مستثمريها إلى أعلاها، ضمن حدود خَطَرِ استثمارٍ مَقْبُولٍ، يمكن أن يوفِّر لهم أفضل مستقبل ممكن. فقد التزموا بالنظريات السائدة في إدارة محافظ الأوراق المالية التي تملي على كبار المستثمرين توزيع استثماراتهم حول العالم، ويكون عدم استثمارهم في الصين ضرب من الحُجْمِ، إذ تعد بعض فرص الاستثمار «نَسْلاً من عقيم».

وهكذا، فإننا نجدُ أكبر صناديق التقاعد الأمريكية تَسْتَمِرُّ أموالها في وول مارت Wal-Mart، وموتورولا Motorola، وجي إي GE، وفلبس Philips، وألوف الشركات الأخرى التي تستثمر بلايين الدولارات في الصين. وإن مؤسسات الاستثمار العملاقة هذه تجوب الصين الآن بحثاً عن شركات تستثمر فيها استثماراً مباشراً. وتُدافع صناديق التقاعد الجامعية، والمستشفيات، وفي بعض الحالات تتدافع بلاد كلها نحو الاستثمارات ذاتها.

عَنِ الْمَالِ

سيجد المستثمرون الذين يحاولون اجْتِنَابَ أخذ حصصٍ اقتصاديةٍ في الصين أنفسهم كَمَنْ يحاول اجْتِنَابَ التَّماس بالاقتصاد الأمريكي، أو الياباني، أو اقتصاد الدول المصدرة للنَّفْط أوبك OPEC، فذلك أمرٌ لا مناص منه.

والسبب في ذلك هو أن سعر العملة الصينية مثبت بالدولار الأمريكي. فماذا يعني ذلك؟ فقد حَدَّدَت الصين قيمة عملتها بحوالي 8.3 يوان مقابل دولار واحد منذ سنة 1997م، وما زالت على ذلك إلى سَلْخ سنة 2004م، عند تدوين هذا الكتاب. وهذه طريقة قديمة غير أنها مُجدية في شؤون العملة. كانت عملات العالم الرئيسية كلها تثبت أسعار صرفها مقابل بعضها بعضاً قبل أن يُحرَّر رِثْشارد نِكسون Richard Nixon الدولار في أوائل سبعينيات القرن العشرين فقد كان مركزُ النِّظام الذهب والدولار. وكانت الدول تأخذ الدولارات التي تجنيها من التجارة وتقايضها في الولايات المتحدة بالذهب الذي يباع بسعر ثابت. وكان محظوراً على الأمريكيين يومئذ اقتناء كميات من سبائك الذهب، وكانت مخازن الذهب الأمريكي الكبيرة تحتفظ بها حكومة الولايات المتحدة حصراً، وكانت تبيعه وتشتريه بسعر رسمي يحدده نظام النقد الدولي القديم.

أما اليوم، فعندما يرتفع سعر صرف الدولار أو ينخفض أمام عملات العالم الأخرى، يتحرك معها اليوان الصيني. فالصين هي الدولة التجارية الكبيرة الوحيدة التي تربط عملتها بالدولار. وتتخذ الصين هذا القرار حتى يكون تحويل اليوان إلى عملات أخرى مرتبطاً بسعر الصرف الرسمي وعن طريق مصرف تديره الدولة.

وأما البلاد الأخرى، وبخاصة بلاد آسيوية مثل كوريا الجنوبية، واليابان، فإنها تعتمد اعتماداً عظيماً على صادراتها في نموِّ اقتصادها، وتتدخل لذلك بضراوة في أسواق العملات العالمية. وتتحرك عندما تحقق أسعار عملاتها ارتفاعاً أمام

الدولار يُلحَقُ ضرراً بقدرتها على التصدير. فتؤثر في أسواق العملات باستعمال قوة احتياطها الهائل من العملات الأجنبية، فتخوض في بيع العملات وشراؤها للتتمُّر على تجار العملات العالمية ومضايقتهم. غير أنهم لا يتجاوزون التتمر على أسعار الصرف ومضايقتها دون أن يتمكنوا من السيطرة عليها أو التحكم بها.

فلماذا تكون الصين اللاعب الكبير الوحيد الذي يحافظ على سعر صرف ثابت؟ يقول هُفباور Hufbauer: إن الصين تعد العملات الأجنبية، وبخاصة الدولار، عملات «مُفْرِطَة في قيمتها». فيلعب الدولار في الصين الدور الذي كان يلعبه الذهب في الولايات المتحدة وبلاد أخرى كانت مرتبطة به. ويحفظ المصرف المركزي الصيني بجميع مبالغ الدولار الموجودة في البلاد تقريباً. ويزداد تجميع الدولارات في حساب الحكومة من اكتساب الاقتصاد الصيني دولاراته من تصدير منتجاته بالدولار وتحويل هذه الدولارات في الداخل إلى اليوان، وكذلك عندما يجلب المستثمرون الأجانب أموالهم إلى الصين لإقامة مشروعاتهم أو شراء عقارات. فقد تجاوز احتياطي الصين من العملات الأجنبية في النصف الأول من سنة 2004م مبلغاً مقداره 460 بليون دولار، وهذا مبلغ مذهل. فهو يضع حساب الدولار التراكمي في الصين معادلاً لثلث الناتج المحلي الإجمالي فيها (وإذا نظرنا إليه من زاوية أخرى فإنه يعادل مجموع قيمة أعمال البيع والشراء التي تمت سنة 2004م في البرازيل، التي تحتل المرتبة الخامسة عشرة في اقتصاد العالم. وتستطيع الصين، نظرياً، أن تتقدم في يوم ما وتستعمل ما عندها من سيولة نقدية لتشتري كل ما اشتراه البرازيليون في سنة. ويقول هُفباور Hafbauer: إن الصين تقدم لتجارها ومواطنيها حافزاً لتسليم دولاراتهم إلى مصارف الحكومة، كي تستمر في السيطرة على عملتها، والحيلولة دون ظهور سوق سوداء كبيرة، فتدفع الحكومة بدلاً عن قيمة الدولار أعلى من قيمته في السوق، وتعطي عملة صينية مقابل الأوراق الخضراء أكثر مما قد يحصل عليه الشاري في السوق الحرة لو لم يكن اليوان خاضعاً للسيطرة.

تدمرت بعض الشركات والبلدان من سياسات الصين فترة طويلة. فلم يكن اقتصادها مزدهراً أو كبيراً ابتداءً مما يثير قلقاً. وعندما ضربت الأزمة المالية الآسيوية في أواخر تسعينيات القرن العشرين، وتداعت عملات كورية، وإندونيسيا، وتايلاند، التزمت الصين، التي كانت تستطيع أن تخفض قيمة عملتها، بمستوى سعر الدولار وامتدحت لتحقيقها الاستقرار لوضع مُتفَجِّر. واستمرت الصين في تقدمها الصاخب في الوقت الذي احتاج الاقتصاد المقلق إلى عدة سنوات لينهض من عثرته، حيث جعل اليوان ثابت السعر من صادراتها صفقات لا يستطيع العالم مقاومتها وجذب الاستثمار الأجنبي الذي دفع البلاد إلى الأمام.

أما اليوم، فإن معظم العالم يرى الصين تثبت سعر القطع الأجنبي عندها بسعر أقل كثيراً مما يمكن أن يبلغه لو سمح لليوان بالتداول الحر في أسواق عملات العالم. ويعد الصناعيون الأمريكيون من أشرس نقاد سياسية الصين النقدية، ويتقدمهم أصحاب مصانع الفولاذ، وسباكو الفولاذ، وصناع قوالب البلاستيك، وصانعو الآلات. وتقول نقاباتهم ملتزمة رأيهم، إن الصين تخفض قيمة عملتها 40% دون سعر صرفه مقابل الدولار عمداً، وهي نسبة مبالغ بها*.

غير أن الصناعيين الأمريكيين الذين ينقلون إنتاجهم إلى الصين يُدركون، غالباً، الوفرة التي تدعم ذلك الادعاء. فلا بد أن لسعر الصرف أثراً أكبر من أثر السلع التي تصنعها الصين؛ ويمتد أثره على وسائل الإنتاج أيضاً. (إذاً كان للعملة أثر ضاغط هكذا لجهة دون أخرى فإن المصانع التي يكلف إنشاؤها مليون دولار في الصين يجب أن تكلف 1.4 مليون دولار في مكان آخر). ويزعم

* إن تقدير قيمة العملة الصينية هو فنُّ بقدر ما هو علم، لو سمح بحرية تداول اليوان. ويُقدَّر اقتصاديو المعهد الدولي للاقتصاد the Institute for International Economics أن قيمة اليوان تقلّ 15 إلى 25 بالمئة عن قيمته مقابل الدولار.

الصناعيون الأمريكيون إن سلّة الصفقات الصينية العالمية التي لا يدعمها إلا تلاعب الحكومة الصينية بالعملة، مُصطنعة وغير عادلة.

ويستشهد المُشرِّعون الأمريكيون في استجابتهم للشكوى، بميثاق صندوق النقد الدولي، ليزعموا أن قيود الصين على العملة وتلاعبها بها غير قانوني. إن معظم هذه الاتهامات خداع، وإن قلة فقط يتوقعون أن تقضي محكمة دولية بأمر تتعلق بسياسة الصين النقدية. وسواء أكان تَصْرُفُ الصين مشروعاً أم غير مشروع، فإنه أمرٌ يخضع للنظرة التي يُنظَرُ بها إلى قواعد صندوق النقد الدولي.

ويقول جِفرِي إي. فرانكل Jeffrey A. Frankel، الاقتصادي الذي كان عضواً في المجلس المستشارين الاقتصاديين - Council of Economists Advisers في إدارة الرئيس بل كلينتون Bill Clinton، ويعمل الآن في كلية كينيدي للحُكم في جامعة هارفرد - Harvard's Kennedy School of Government، ليس لشرعية سياسات الصين النقدية أثر كبير، في الواقع، حيث ليس ثمة حكومة واحدة، ولا حكومة الولايات المتحدة،

تستطيع أن تفعل شيئاً لتغيير الطرائق التي تتبعها دولة كبيرة في إدارة شؤون عملتها. ويشير فرانكيل إلى أنه «عندما يتَّهَمُ المُشرِّعون الأمريكيون الصين، أو أي بلد آخر، بتلاعب غير مشروع بعملته فإنهم يلجؤون إلى قوانين أمريكية غامضة في عباراتها، عوضاً عن أن يحتكموا إلى أي اتفاقية متعددة الجوانب».

وعندما دُعيت الصين إلى المشاركة في جلسة غير رسمية لمُتَلِّي الدول الصناعية السابع G-7 في تشرين الأول/ أكتوبر سنة 2004م، كان ثمن دعوتها الاستماع إلى الطلبات المُلحّة للمسؤولين الماليين الأجانب، الذين ضاقوا ذرعاً بطرائق تثبيت العملة الصينية. في اجتماع الدول السابع، ووافقت الصين، على

عادتها، على التغيير في نهاية المطاف، غير أنها لم تقدم وعداً بما ستفعل ومتى ستفعله*. وإنما أوضح الصينيون أنهم مصممون على متابعة المسار الذي يرون أنه يخدم مصالحهم الخاصة، ومصالحة الآخرين. وقال لي رُوغو Li Ruogu نائب حاكم مصرف الصين المركزي لجمع من المصرفيين من واشنطن خلال اجتماع الدول الصناعية السبع: «إننا نحاول أن نوجِد الظروف المناسبة لِسِعَر صَرْفٍ يَعْتَمِد على السوق، وإذا ضغطتم على الصين للتغيير، فقد يؤدي ذلك الولايات المتحدة. إنكم تدمرون دجاجة تبيض ذهباً».

إن نُظْمَ أسواق العملات سريعة الزوال، وإن أخبارها سريعة التغيير. وستبقى بعض وجوه إستراتيجية النقد الصينية مهمة لرفاه بقية دول العالم، في المدى البعيد، مهما جرى من حَثٍّ للحكومة الصينية الآن. إن هذه الحقائق المُعْمَرَة ترتبط بأهداف وطيدة يُسْتَبَعَدُ نَقْضُهَا في وقت قريب: فلا بد للصين من أن تتطوّر لترفع عن شعبها الفقر ويعتمد ذلك على عملة تضع اقتصاد البلد كله في أسعار تمكنه من التعامل المرضي أو الراجح. ولا يُتَوَقَّع أن تتصرّف الصين تصرّفاً راديكالياً وسريعاً مفاجئاً. إذ يُدْرِك قادة الصين أن ذلك التصرف لا يهدد نمو اقتصاد الصين فحسب، وإنما يُزَعِزِعُ اقْتِصَادَ العالم كُله.

بَهْرَة الدُولَار

ليست الصين البلد الوحيد الذي يعتمد على اليوان المُخَفَّض. فقد طَوَّرَت الولايات المتحدة ثروة جيوبوليتيكية واقتصادية، وبإلها من سُخْرِيَة، أنتجت حالة

* إنها كارثة أن يعرف العالم الوقت الذي ينوي فيه بلد ما أن يُعَيَّر في نُظْم عملته. ويصعب علينا أن نعرف ما الذي يتوقعه أعضاء مجموعة السبعة عندما يطلبون من الصين تحديد جدول زمني وتحديد أسعار لعملتها، إذ إن أي إعلان تُعلن عنه الصين قبل اتخاذ إجراءات حقيقية سيجعل العالم يتصرّف وكأن التغيير قد حدث فوراً. إن كثيراً من الاستثمارات التي وُظفت في الصين في سنتي 2003م و2004م كان فيها عنصر تكهن برفع قيمة اليوان مقابل الدولار. وقد سارع المستثمرون الأجانب إلى شراء أملاك وتأسيس مصانعهم عندما كانت أسعار الصين خاضعة لضغط تثبيت العملة، على أمل ارتفاع سريع في سعر اليوان بعد التكيف، عندما تزيد قيمة استثماراتهم في الصين بالدولار..

إدمان غريب لنظام العملة الصينية، جعل معظم العالم يعتمد على اليوان المثبت أيضاً. إن هذا الاعتماد المتبادل والمعقد نما من حجم جهود الصين وأسلوبها في إبقاء عملتها حيث تريدها أن تكون.

وتخضع العملات الوطنية، في أسواق المال الدولية، مثل أي سلعة أخرى، لصعود وهبوط حسب الأسس الضمنية للاقتصاديات التي تمثلها، وللأزدهار الاقتصادي والأزمات الناتجة عن اتجاهات تجار المال المضاربين في العالم. وقد جرت العادة أن ترتفع قيمة عملة بلد ما عندما يرتفع الطلب العالمي على منتجات ذلك البلد. فعملة البلد، مثل أي سلعة أخرى، محدودة الإمداد، وعندما يريد مشتررون من أنحاء العالم بعض تلك العملة - لشراء منتجات يبيعها ذلك البلد - فلا بد لهم من دخول مزايدة مع دول أخرى تريد الشراء. وعندما يشتد الطلب يضطر الشارون إلى مقايضة مزيد من عملتهم مقابل مبلغ أقل من العملة التي يشترون. فإذا ظهرت رغبة مفاجأة في العالم في المعاطف الصوفية النروجية دون سواها، فسيسارعون إلى سوق العملة لشراء الكرونر النروجي.

تلك هي الطريقة التي يفترض أن تجري عليها الأمور. ويبدو الطلب العالمي على البضائع الصينية، من وجهة النظر الأمريكية، أكبر من الطلب الصيني على منتجات العالم، وهذه ليست هي القضية، كما ذكرنا سابقاً. فصادرات الصين تعادل، على نحو أو آخر، قيمة وارداتها. والواقع هو أن قيمة واردات الصين سنة 2004م كانت أكبر من صادراتها. ويبدو أن العملة الصينية ستواجه ضغطاً بسيطاً نحو الارتفاع نتيجة الطلب، غير أن بعض المواطنين كانوا يدخلون أموالاً أجنبية إلى الصين للحصول على مدّخرات محلية، وينعكس هذا في زيادة احتياطي الصين الهائل من الدولارات الأمريكية.

فلو أنفقت الصين دولاراتها ببساطة، فإنها قد تغرق السوق العالمية بالعملة الأمريكية وينخفض بذلك سعر الدولار سراعاً. غير أن الصين ليست حمقاء وغير مهتمة بدفع الدولار إلى الهبوط بالتأكيد. لذلك فإنها تقرضها للولايات المتحدة بشرائها سندات أمريكية عوضاً عن أن تباع دولاراتها.

إن المنطق هنا معقد؛ حيث تشتري الصين كثيراً من سوق السندات الأمريكية، فإنها في الواقع لا ترفع سعر العملة الأمريكية فحسب، وإنما ترفع الدَّينَ الأمريكي كُله. ولما كان أي تغيير في ريع سند الدَّين يتحرك عادة عكس أي تغيير في قيمته، فإن شراء الصين لهذا القدر الهائل من سندات الخزينة الأمريكية وسواها من أنواع الدين العام والخاص يؤدي إلى خفض أسعار الفائدة الأمريكية.

وللصين مصلحة كبيرة في سوق السندات التي تصدرها فاني ماي Fannie Mae وفريدي ماك Freddie Mac، وهما الشركتان اللتان تشتريان الرهن العقاري من المصارف والمؤسسات الاقتصادية ثم تبيعها في مجموعات سندات مالية كبيرة. وهكذا فإن استثمارات تبلغ بلايين الدولارات تملكها الصين تشقُّ طريقها، بطرق غير مباشرة، إلى سوق العقارات الأمريكية، ويزيد هذا في حصة دفعات رهن العقارات التي تصب في خزائن الحكومة الصينية.

وتلقي الصين ستاراً من السرية على قيمة محافظها المالية، وعلى بنيتها، وتجارتها، غير أن السوق المالية في نيويورك (وول ستريت) تفترض عادة أن البلد يملك قدراً كبيراً من سندات الدين الأمريكية الممتازة، فيؤدي ذلك إلى تداخل ثروتها الوطنية بازدياد مع الأسهم الأمريكية باهظة الثمن - وكثير منها تملكه الشركات التي تحصد الثروات في الصين ذاتها. وهكذا تستفيد الصين، على نحو غير مباشر، من الشركات الأمريكية التي تحقق أرباحاً في الصين.

وطالما بقيت الصين مُقرضاً شرساً، فإن الأمريكيين - سواء أكانوا يقترضون لمشترياتهم الخاصة أم يأخذون دور دافعي الضرائب - فإنهم يستطيعون اقتراض المال بفوائد منخفضة. ويعود معظم الازدهار الأخير في أسعار العقارات في أمريكا، وبخاصة في أسواق الشاطئ الشرقي والشاطئ الغربي إلى معدلات الفائدة المنخفضة هذه. ويساعد انخفاض الفوائد الأمريكية في إبقاء معدلات الفائدة منخفضة في جميع أرجاء العالم، ويصبُّ هذا في مصلحة المقترضين في كل مكان.

ويشمل ذلك الصين. فأسعار الفائدة المنخفضة في الولايات المتحدة تنبئ بطريقة المصارف الصينية في الإقراض، وقد حثت الأسعار المنخفضة الصينية التنمية الصناعية السريعة الفضاضة حثاً خطيراً - فأدى ذلك إلى طاقة زائدة عن الحاجة في كل ما تنتجه صناعاتها، كما أدى إلى سوق عقارية تجذب المضاربين جذباً عظيماً.

وهكذا تلف آثار تثبيت العملة الصينية العالم وتعود ثانية. ولا تشهد أمريكا تغييرات الأسعار التي تفرضها تقلبات اليوان بسبب التثبيت، غير أن الدول الأخرى تشهد تلك التغييرات. فبينما يرتفع اليورو مقابل الدولار، على سبيل المثال، تصبح البضائع الصينية أرخص للأوروبيين، ويصبح الاستثمار الأوروبي في الصين ممكناً. ويؤدي الطلب الصيني المرتفع إلى رفع أسعار المواد الأولية، ويشعر الأمريكيون الذين يشترون هذه المواد الأولية بالألم كما شعر الصينيون. أما إذا انخفض اليورو مقابل خليط الدولار - اليوان، فإن الأوروبيين سيقعون في ضيق أشد.

إن تثبيت العملة الصينية يلامس كل شيء.

بييض من ذهب في عش الوقواق

إن الحديث عن المصارف الصينية التي تبيض ذهباً حديث بالغ الأهمية. فقد أصبح الأمريكيون والصينيون يعتمد كلاهما على عادات الآخر التي تثير الجدل. ويحتاج الصينيون إلى عملة مخفضة السعر للإبقاء على آلة التصدير لديهم ولخلق فرص عمل. غير أن الحفاظ على سعر منخفض لليوان يعني أن المستهلك الصيني سيبقى عالقاً بعملة لو لم يكن حالها هكذا لاشترت له مزيداً من السلع في الأسواق العالمية. ويعاني مدخرو الصين المجتهدون كثيراً لأن ودائعهم المصرفية مرتبطة بحسابات تعود عليهم بفوائد تحددها الحكومة، بينما نجد الحكومة، تستفيد من هذا الحال بتحريك أموال المدخرين لتحافظ على تثبيت سعر عملتها.

وتكسب عائدات التصدير الكبيرة الصين أقل مما ينبغي إن هي استثمرت في ضمانات الدين الأمريكية التي تقدم عائدات متواضعة، في الوقت الذي يمكن للاستثمار في الاقتصاد الصيني أن يعطي عشرة أضعاف العائد (بالرغم من كبر المجازفة). من ذلك المنظار. وإن أهل الصين، الذين يكسبون، وسطياً، واحداً من أربعين مما يكسبه الأمريكيون، يدعمون دعماً غير مباشر شراء الأمريكيين النهم، الذين يحصلون على مزيد من السلع، بينما يُحرم مُستهلكو الصين من شراء بضائع من الخارج.

وإن الوجه الآخر لهذه العلاقة الخاصة هو أن الصين تُقرض أمريكا كل المال الذي تحتاجه لإنفاقها المجنون. وليست الصين وحدها التي تلعب هذا الدور. فاليابان أيضاً مُقرض كبير للولايات المتحدة. وإن معظم من بقي من دول العالم يلعب دوراً أيضاً. فيملك الأجانب اليوم 40 بالمئة من جميع سندات الخزينة الأمريكية. إذ يزيد مجموع الدين الأمريكي للأجانب عن 2.2 تريليون دولار. وتتمو حصة الصين نمواً أكثر من سواها. ففي سنة 2004م صارت حصة الصين في أسواق السندات الأمريكية، التي كانت 480 بليون دولار، أي أقل بقليل من ربع مجموع المبلغ، أصبحت ضعف ما كانت عليه قبل سنتين.

وتساعد هذه المبالغ الكبيرة في ملء فجوات عميقة. فالساحة المالية الأمريكية تملؤها ديون قياسية متنوعة، يُموّل كثير منها بقروض من الصين واليابان. وقد نما الدين الأمريكي بمقدار 1.7 بليون دولار في اليوم سنة 2004م، فوصل إلى 7.5 تريليون دولار. وكان الأمريكيون مجتمعين، سنة 2004م، يدينون بحوالي 9.5 تريليون دولار في الرهن، وقروض سيارات، وبطاقات ائتمان، وديون شخصية أخرى، أي حوالي 84.454 دولار لكل أسرة. ولم يبلغ دين الأسرة الأمريكية ذلك المبلغ من قبل. فقد عدّ كثير من الأمريكيين المال الرخيص فرصة للخروج والإنفاق أكثر، بدل استغلال نسبة الفائدة المنخفضة لتدبير الموارد المالية وتخفيف أعباء الدين. وهذا ما يروق للمصدرين أكثر من أي شيء آخر. ورأت

الحكومة الأمريكية ذلك ملائماً لها أيضاً. فبدل استغلال فترة الفائدة المنخفضة لتسديد الدين القومي وإبقاء الميزانية السنوية متعادلة، كما فعلت إدارة كلينتون، فقد حددت إدارة بوش موازنات قياسية، وخفضت الضرائب، وأدخلت الميزانية في عجز قياسي كبير قد يستحيل معه تسديد الدين الوطني. ويمول ذلك الإسراف شعبُ الصين.

وتنعكس عادات الإسراف الأمريكي في تعاطم العجز التجاري أيضاً. إذ يشتري المستهلك الأمريكي حُمس الناتج المحلي الإجمالي العالمي، تُسد قيمة كمية مُتزايدة منه بالدين. (مولت آسية سنة 2003م أكثر من نصف العجز التجاري الأمريكي إضافة إلى عجز ميزانية الحكومة). ويبيّن جفري فرانكل Jeffrey Frankel أن العجز التجاري الأمريكي يتّفق رقمياً مع إجمالي الفائض في جميع بلدان العالم التجارية التي لديها فائض.

وتجذب بلدان أخرى إلى العلاقة المفرقة، بالرغم من أنها تكون أضعف من أن تقاومها غالباً. فالصين وسواها من البلدان التي تولد الفائض تصل في النهاية إلى الحد الأقصى لكمية السندات الأمريكية التي تستطيع شراءها. ويعد الاتحاد الأوروبي أحد الأمكنة التي يأتون إليها لشراء المزيد. ولما كان اليورو غير خاضع للتعامل بسعر تحويل ثابت مقابل الدولار، ومن ثم مقابل اليوان، فإن شراء سندات أوروبية يرفع سعر اليورو مقابل اليوان والدولار. فيجعل هذا البضائع الصينية أقل كلفة للمستهلك الأوروبي. أما أصحاب المشاريع التجارية من الأوروبيين، فيشْتدّ تنافسهم مع أصحاب المشاريع التجارية في الصين. وربما تكون ألمانيا، في المدى القريب، أشدّ تأثراً. فالصين، كما يقول هُفباور Hufbauer، تتقدم بسرعة وقوة في ثلاث صناعات ألمانية أساسية - الكيماويات، والماكينات الصناعية، والسيارات.

أن تملك عملتك وتأكلها أيضاً

تستطيع الشركات الذكية أن تلعب على دائرة الدين الأمريكي، والإقراض الصيني، واليوان ذي السعر المُخَفَّض، من جميع الأطراف. إن باترك لو Patrick Lo هو المدير التنفيذي وشريك في شركة نتجير Netgear، التي تصنع معدات الشبكات، ويقع مقرّها في وادي السيليكون، وقد قاربت مبيعاتها سنة 2003م حدود 300 مليون دولار. ضبط لو LO الصناعة والتسويق في شركته بما يحقق أكبر قدر من الفائدة من الأدوار الموازية للدول ضمن الاعتماد المتبادل.

ويقول لو: «إن مهمة نتجير هي ربط كل من على الأرض في مجموعة واسعة، وكنا نعرف، منذ اليوم الأول، أن توجهنا يجب أن يكون عالمياً. فلا يمكن أن يكون لديك منتج مصمّم في الولايات المتحدة، ومصنوع في الولايات المتحدة، ويسوّق خارج الولايات المتحدة، وتوقع أن يكون منتجاً عالمياً. إن ذلك مستحيل.» تستغل نتجير الفوائد الفريدة التي تقدمها مختلف زوايا عالم صناعة التكنولوجيا.

كيف يكون ذلك؟ يبدأ الجواب بوصف أكثر منتجات نتجير وضوحاً، وهي علب فضية صغيرة، حجم معظمها بحجم كتاب بغلاف ورقي، تحتل مكانها قرب ملايين أجهزة الكومبيوتر الشخصية في العالم. تأتي بأشكال متنوعة - المهائية، والمدخل، والموجّه (الراوتر)، ونقاط الاتصال، وتحتاج لإنشاء شبكات سلكية ولا سلكية في البيوت والمكاتب الصغيرة. اكتسبت نتجير لنفسها مكاناً في سوق معدات الشبكات المزدهم بأن عرضت منتجات جميلة الشكل وسهلة التركيب، وهذا عامل مهم، طالما كان التغيير في صناعة الشبكات يتحرك بخطى سريعة جداً. إنها مقاييس جديدة، ومنتجات، و منافسون غير معروفين من قبل، وموجات من المعدات الجديدة، صنع معظمها في الصين، تشق طريقها طوال الوقت إلى الأسواق، والبيانات المصورة (الكاتالوجات)، ومواقع البيع على الإنترنت. فتقدّم

نتجير منتجاً جديداً كل أسبوع، ويكون ذلك رداً على آخر نموذج قدمه أحد المنافسين، أو اختراعاً سيستسخ خلال بضعة أسابيع.

لقد نظّم لو شركة نتجير، في هذه المعركة المستمرة لنقل المنتجات الجديدة إلى السوق بأسعار مفاخرة، لكي ترفع الاعتماد المالي الخاص المتبادل بين الولايات المتحدة والصين.

ويقول لو الذي تصمّم منتجاته في كاليفورنية وتُسوّق فيها، «إن الأمريكيين أكثر استعداداً للإففاق من أي شعب آخر في العالم اليوم». حيث تستطيع الشركة أن تبقى قريبة من الأذواق والحاجات الأمريكية. بدأت نتجير، التي أسست سنة 1996م، حياتها بالعمل مع مصنعّ تايواني صنّع علب نتجير وساعد في تصميم التكنولوجيا داخلها.

غير أن التصنيع في تايوان أصبح باهظ الكلفة، فطلبت نتجير من مُصنّعيها في تايوان أن يغير مهمته، فيصمم السلعة ويهندسها، ويدير الصناعة في موقع ثالث تديره شركة أخرى في الصين، ممر التكنولوجيا المزدهر، قرب سوزهو Suzhou في مقاطعة جيانجسو Jiangsu خارج شنغهاي. وأنشئ مصنع جديد هناك لصناعة بالغة المرونة تستطيع أن تتغير مع كل منتج تكنولوجي صمّم حديثاً، وترغب شركات مثل نتجير أن تنتجه للسوق. وتمتلئ الصين بمنشآت صناعية من الجيل القديم، موجودة لتؤجر لآخرين يحتاجون أرضاً يقفون عليها، ومعدات متطورة، وقوة عمل جاهزة. فجهّز مصنع نتجير الممتاز بأحدث المعدات التي تعتمد على أشخاص آليين يجمعون ألواح الدارات circuit board خطط تخطيطاً يسمح للعمال الذين يتكيفون مع التجميع اليدوي بالاندماج اندماجاً خفياً ومرناً مع خطوط الإنتاج. وتستطيع نتجير المساعدة في إدارة التحكم بالنوعية والشراء من مكتب في هونج كونج.

وتتضمن إستراتيجية الشركة اليوم توزيعاً للمواهب والمهمات هي ذروة الإلتقان بما يلبي حاجات السوق العالمية. تكتشف العمليات الأمريكية عن الذي

سيشترية المستهلكون الأكثر جوعاً في العالم. غير أنها تبقي عدد موظفي شركتها في الحدود الدنيا. حيث يعمل في نتجير مئتان وعشرة أشخاص فقط في جميع أرجاء العالم، وهذا يعني أن لديها 1.5 مليون دولار من المبيعات مقابل كل موظف، وهي نسبة عالية في صناعة الإلكترونيات. وقد اختير فرعهم في تايوان للقوة التكنولوجية التي اكتسبها عندما كانت الجزيرة مركزاً قليل الكلفة. والصين، وهي اليوم المكان الأرخص كلفة للصناعة، هي المكان الذي يجري فيه التجميع النهائي.

ويقول لو في معرض حديثه عن الاقتصاد العالمي وثروة شركته: «تُيسِّر لنا الصين الانتقال إلى المستوى التالي، وقد صار ممكناً إخراج كثير من التكنولوجية الرائدة من الصين بسبب صناعة منخفضة الكلفة». أما نتجير، فلا بد لها من الخروج من الصين. وتحتاج الشركة، بمنافسة حادة كهذه، إلى الازدهار الذي تقدمه الصين بمساعيها الجارية لإبقاء عملتها منخفضة. ويقول لو: «إن الصين تساعدنا لأنها بحاجة لإبقاء كثير من الناس على رأس عملهم».

إن الحوافز التي تقدمها سياسات الصين النقدية لشركات ذكية مثل نتجير لا تتسجم انسجاماً جيداً مع تلك المشروعات التجارية الأقوى ارتباطاً بقاعدة صناعتها في الولايات المتحدة.

وقال دان فاينبرغ Dan Feinberg، رئيس لجنة تحريك العلاقات الحكومية IPC، عندما اجتمعت المجموعة كلها في كابيتول هيل Capitol Hill في نيسان/ أبريل 2004 لحشد التأييد من أجل التغيير: «إن تحكم الصين باليوان كان له تأثير مدمر على صناعيي الولايات المتحدة» وقالت المجموعة: «إن تصرف الصين مع العملة تشكل خرقاً مباشراً لالتزامها أمام منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي».

غير أن تخفيض الأسعار الذي تُسهِّله الصين، من وجهة نظر المستهلك، يقدم مزايا كثيرة. فمن تجربة نتجير، تنفجر في السوق المنتجات التي تنتقل

إلى خطوط الإنتاج العالي في مصانع الكلفة المنخفضة في الصين. وانخفضت أسعار المعدات الأساسية للشبكات المنزلية في السنوات الثلاث الماضية من 500 دولار للوحدة الواحدة إلى أقل من 100 دولار، أثناء نقل البيانات سراً حول المنزل في الصفة. إن عبارة أثر الشبكة network effect يصف كيف تكسب التكنولوجيا أعداداً كبيرة من المستخدمين والتطبيقات إذا زادت اتصال المستخدمين بعضهم ببعض. وليس غريباً أن يكون لمعدات شبكات الكمبيوتر أثر شبكي كبير عندما ينخفض سعرها. فقد كان في 9.2 مليون منزل أمريكي سنة 2002م أجهزة كومبيوتر لها شبكات؛ وسيزيد ذلك الرقم في سنة 2007م عن 28 مليون عندما تقوم بتجوير وسواها من منتجي معدات منخفضة الثمن بنقل البيانات، والموسيقى، والأفلام حول البيوت، بين أجهزة الكمبيوتر ومراكز التسلية المنزلية الرقمية.

هل سترتفع يوماً قيمة اليوان؟

هل هذه الدائرة من الاعتماد المتبادل قادرة على البقاء؟ لا لن تستطيع. ولا بد من قلبها في النهاية. فالولايات المتحدة لا تستطيع أن تتحمل مزيداً من الدين وتراكم عجز تجاري هائل إلى ما شاء الله. ويعلم فرانكل، الذي يقول: إن الأمريكيين يدفعون الآن من الأرباح للأجانب أكثر مما يأخذون، يعيشون الآن في العالم كمستأجرين وليس كأصحاب الأرض. وإن الدول المستأجرة تعيش حياة قلقة.

ويقول فرانكل: «عندما ينسحب الآسيويون من أسواقنا، قد يكشف الأمريكيون فجأة أن سعر الفائدة يرتفع وأن قيمة الموجودات - من أسهم، وبيوت، وأعمال تجارية، وكل شيء تقريباً - تتراجع. وعندما مرت بلدان أخرى بأزمات مشابهة، دُعر الناس. وسواء أدت أزمة كهذه بالولايات المتحدة إلى أن تفقد قوتها السياسية أم لا، فإنه أمر يصعب التكهن به. غير أنه ممكن بالتأكيد.»

وسيؤدي استعداد الولايات المتحدة، في أسوأ سيناريو، إلى تبديد ثروتها الوطنية في تمويل الإنفاق الحكومي غير المنتج، والاستهلاك الخاص، وإلى

تفريم الاقتصاد بدفع ثمن مستمر، مرسلاً الولايات المتحدة في دوامة هابطة يصعب الخلاص منها. فالغرق في الدَّيْن يؤدي إلى أزمة تُرهق كبار المبدزين، مثل الأرجنتين، والبرازيل، وقضى على الولايات المتحدة بمستقبل لا مكان فيه للوسائل المالية التي ترفع الاقتصاد من حالة الركود. ويقول فرانكل واصفاً العجز الذي تقع فيه أمريكا الغارقة في الدَّيْن: «لن نتمكّن من الخروج من الكساد بتخفيض سعر الفائدة. ولن يكون ثمّة سبيل لتقديم أنواع العون المالي، كخفض الضريبة، وتحويل إنفاق المال إلى الاقتصاد. لن تكون مشكلاتنا بعد الآن قصيرة الأمد كما كانت من قَبْل، وإنما ستستمرّ أجيالاً عديدة».

وهكذا تُعَرِّض طرق الرخاء الاقتصادي التي اختارتها الصين والولايات المتحدة البلدين لخطر كبير. فلولا شراء الولايات المتحدة البضائع الصينية لما تمكنت الصين من الحفاظ على نموها؛ ولولا إقراض الصين المال للولايات المتحدة ما كان للأمريكيين أن ينفقوا. ولولا المحركان الأمريكي والصيني اللذان يغذيان مصائر الدول الأخرى، لتعثرت بقية دول العالم.

غير أن السيناريو الأسوأ ليس حتمياً بالضرورة. فضبط العملة الصينية قد يأتي بالتدريج. وإن انخفاض سعر الدولار قد يعلم الأمريكيين الأدخار ثانية ووضوح موازنات حكومية منضبطة.

