

تفوق النموذج الرايني اقتصاديا

تتطلب الأوضاع القوية للغاية لإعمال الذاكرة لكى يكون تقديرنا لها سليما . فلنتذكر كيف كانت حالة التوازن فى العالم بعد الحرب العالمية الثانية . لقد حققت الولايات المتحدة نصرا لا يشاركها فيه أحد كما وقعت بطريقة مأساوية بقنبيلتها الذرية على الوثيقة التى تفرض هيمنتها على العالم . فأمريكا تلك الدولة العسكرية الكبرى ، التى لم تطلها الحرب على أراضيها كانت فى الوقت نفسه قوة اقتصادية كبرى لم تحُد من الأعباء الضريبية ، بل استخلصت فائضا من ميزانيتها لمساعدة أوروبا التى دمرتها الحرب ، وذلك فى إطار مشروع مارشال . ولم يكن الاتحاد السوفيتى قادرا آنذاك على تحديدها بشكل متواصل كما تجلّى ذلك أثناء أزمة حصار برلين . وبهرت ثقافة المنتصر - أى أسلوب الحياة الأمريكى - العالم بأسره ، وقد جاء به جنود البحرية الأمريكية عندما نزلوا على شاطئ أوامها . بل إن ذلك الإبهار شمل أيضا ولأمد طويل أعداءها السابقين الذين تغلبت عليهم .

أما دولتا المحور الكبيرتان ، ألمانيا واليابان ، فقد دفعتا ثمنا غاليا للهزيمة التى لحقت بهما . إنها بلاد نزفت دماؤها ، ومدن لحق بها الدمار ، وصناعات خربت ، وأمم أصابتها فى أعماقها صدمة المغامرة الدامية التى ساقها إليها قادتها . أما درسدن أو ناجازاكي ، وبرلين أو هيروشيما فقد تحولت إلى مساحات شاسعة ومخيفة من الحجارة التى اكثوت بلهيب النار ، لتؤكد بذلك مدى الكارثة الخطيرة التى يستعصى تحديد حجمها .

انتصار المهزومين

وبعد أقل من نصف قرن ... فى التاسع عشر من أكتوبر ١٩٨٧ ، هزت الأسواق المالية فجأة كارثة عمت البورصات . وفى نيويورك انتاب الدوار وول ستريت . ولإزاء تلك

الطامة الكبرى وتجنباً للمزيد من التدهور ، لجأت الحكومة الأمريكية إلى حقن الدوائر المالية بأموال سائلة . وبعبارة أخرى فقد فتحت صنبور الدولارات على آخره عن طريق الاحتياطي الفيدرالى . ولكن هل يعلم الناس أنها استشارت قبل الإقدام على هذه الخطوة ... بنك اليابان والبنك المركزى الألمانى ، بل وحصلت على موافقتها ؟ إنه لانقلاب حقا فى علاقات القوى : فالمهزومون بالأمس ، يملون اليوم - بأدب جم - شريعتهما على من انتصروا عليهم بالأمس . وبعد ذلك بقليل ، ونفس الطريقة فرضت المانيا الاتحادية على العالم ، بلا عناء ، توحيد أراضيها ، بأن « اشترت » تقريرا الجمهورية الديموقراطية الألمانية التى أفلست . على أنها أثبتت فى الوقت نفسه أن باستطاعتها أن تتحمل وحدها هذا العبء الاقتصادى . ففى نهاية عام ١٩٨٩ ، لم تطالب حكومة بون أحدا بمساندتها أو مساعدتها . بل إن الألمان وقعوا ، على العكس وفى الوقت ذاته مع موسكو ، اتفاقات للمساعدة الاقتصادية ، فحواها تمويل المانيا لعمليات إعادة فرق الجيش الأحمر المعسكرة فى المانيا الديموقراطية سابقا إلى وطنها تدريجيا (بما فى ذلك بناء ثكنات جديدة لهم فى الأراضى السوفيتية) وباختصار فإن المانيا صاحبة الثروات الطائلة ، أصبح فى متناول يدها مايلزم لشراء استقلالها كاملا وبالدفن نقدا وعدا .

وهكذا أصبح المهزومان السابقان - اللذان تبنيا حديثا الرأسمالية - الرأينية قد أصبحا خلال أقل من جيلين العملاقين الاقتصاديين الكبيرين فى العالم والمنافسين المباشرين للهيمنة الأمريكية السابقة . وبالطبع هناك لكل منهما دوافع خاصة هيات لهما هذا التفوق . وبعبارة أخرى هناك سمات متميزة لكل من الاقتصاد اليابانى والألمانى ، مختلفة عن بعضها ولا يمكن حصرها فى تصميم واحد مشترك . ومع ذلك هناك سمات مشتركة كثيرة بين هاتين الرأسماليتين المنتصرتين تمكننا من التقدم بافتراض إجمالى لتفوق نموذج ، بل وتفاوتات عدة كما سيتبين لنا .

ولنبداً بالاقتصاد ، فهو المصدر الحقيقى للقوة اليوم . ففى هذا العالم الذى انتصرت فيه الرأسمالية ، ولو من خلال هزيمة خصمها الايديولوجى ، ستنقل السلطة إلى أيدي من سيعرفون أولا كيف يمكنهم تحقيق أفضل مكسب اقتصادى . وفى هذا المجال ، يبدو تفوق النموذج الرأينى أقوى فأقوى .

ومع أن الدولار لم يعد كما كان قبل عام ١٩٧١ - الذى شهد نهاية إمكانية استبدال قيمة الدولار بمقابله من الذهب كما تقرر أصلا فى بريتون وودز (١٩٤٦) - إلا أن أمريكا لا تزال تتمتع بامتياز نقدى حقيقى ورثته من نفوذها السابق (انظر الفصل الأول). وهذا الامتياز حقيقى ولا يزال ساريا . غير أنه يتعرض أكثر فأكثر للتهديد ، من جراء انتقال المانيا واليابان إلى صف القوى النقدية . فالمارك والين يزحزان شيئا فشيئا الدولار من مواقعه .

فهاتان العملةتان تمثلان ٣٠٪ من أرصدة البنوك المركزية من العملات الصعبة . وقد تضاعف هذا الجزء من الاحتياطى الدولى ثلاث مرات خلال عشرين سنة ، علما بأن البنك المركزى الألمانى وبنك اليابان بذلا باستمرار الجهود من أجل الحد من انتشار عمليتهما عالميا حتى يتمكن كل منهما الإبقاء على سيطرته على عملته . وبوسعنا أن نتصور ما كان سيحدث ، ومدى ثقل كل من العملةتين لو أن السلطات النقدية الألمانية واليابانية انتهجت سياسة أكثر مرونة .

على أن هذا الوزن الحقيقى الذى أصبح ضخما ، يواكبه مايمكن أن نسميه « الوزن السيكولوجى » . والواقع أن العملةتين تتمتعان فعلا بوضع العملة الصعبة ، دون التقيد فى هذا الصدد بالشكليات . فالرأى العام يرى أن الأرصدة من الماركات ، وأيضا من الينات - ولو بدرجة أقل - تعنى قيما مضمونة اقتصاديا . وهكذا تحول البلدان تدريجيا إلى مركزين لمنطقة نقدية جغرافية تدور فى فلكها عملات البلدان المجاورة لها .

صاحب الجلالة المارك

وأوروبا تقدم مثالا جيدا فى هذا الصدد من خلال النظام النقدى الأوروبى (SME) الذى أضحي إلى حد ما منطقة المارك . ويعود النظام النقدى الأوروبى إلى عام ١٩٧٩ . وكان الهدف منه ، بمبادرة المستشار هلموت شميدت والرئيس جيسكار ديستان ، إقامة نظام لتبادل العملات ، فى حدود بلدان الوحدة الاقتصادية الأوروبية ، باستثناء بعضها ومنها بريطانيا ، حيث لن « نعوّم » عملات كل من تلك البلدان بالنسبة لبعضها إلا فى حدود ضيقة . كما تم تحديد وحدة نقدية مرجعية ، وهى الإيكرو (EUROPEAN CURRENCY UNIT - ECU) تتكون من «سلة» من العملات الأوروبية .

وكان الهدف من ذلك مزدوجا :

١ - تخجيم تقلبات أسعار العملات التي تلحق الضرر بالتبادل فى إطار السوق الأوروبية المشتركة .

٢ - فرض انضباط مشترك على كل بلد من البلدان الأعضاء التى سيتعين عليها انتهاج سياسة اقتصادية تتمشى مع ما التزمت به فيما يتعلق بمعدلات التبادل .

وقد تم التوصل إلى ذلك الهدف المزدوج ، وما لا شك فيه أن النظام النقدى الأوروبى حقق نجاحا لا يمكن إنكاره . وبالطبع تطلب الأمر إجراء بعض التعديلات ولكن بوسعنا أن نقول إن العملات ظلت ثابتة نسبيا فى علاقة كل منها مع العملات الأخرى فى حدود هذا النظام . وفيما يتعلق بالانضباط الاقتصادى الذى التزم به كل بلد عضو ، نذكر على سبيل المثال « التحول الصارم » الذى قرره الحكومة الاشتراكية الفرنسية فى عام ١٩٨٣ ، وكان قد أملاه أساسا العزم على البقاء فى إطار النظام النقدى الأوروبى ، واحترام قيوده وإنقاذ الفرنك .

ومع ذلك فإن ألمانيا هى التى حققت أكبر كسب من النظام النقدى الأوروبى . كيف ؟ هناك على الأقل ميزتين حصلت عليهما ألمانيا :

١ - فقد أكد المارك أكثر فأكثر خلال كل تلك السنوات مركزه كعملة مرجعية فى أوروبا . فكل العملات الأخرى فى إطار هذا النظام النقدى الأوروبى يتم تعديل أسعارها بالرجوع إليه . وهكذا فإن السياسة النقدية لكل دولة تجد نفسها شاءت أم أبى ، مقيدة إلى حد كبير بسياسة شريكها الألمانى . ففي فرنسا مثلاً يراقب البنك المركزى يوميا ، بل وساعة بعد ساعة أسعار التبادل بين المارك والفرنك . وعندما يتبين له أن الفارق بينهما كبير فإنه يتصرف فوراً على هذا الأساس . كما تفعل البنوك الأوروبية الأخرى نفس الشئ . وعليه يضطر فى أغلب الأحوال جيران ألمانيا فى الوحدة الاقتصادية الأوروبية إلى اقتفاء أثرها كلما قررت رفع معدل الفائدة لديها . كما أن تحقيق الوحدة الاقتصادية والنقدية الأوروبية ، وهى مرحلة أساسية نحو تحقيق الوحدة السياسية الأوروبية يخضع إلى حد كبير لإرادة الألمان . وليس من باب المصادفة أن الأوروبيد (EUROFED) ، البنك المركزى الأوروبى المزمع إقامته فى المستقبل يستعير أغلب هيكله وقواعد إدارته من البنك

المركزي الألماني . وهو شرط فرضته ألمانيا لكي توافق على الوحدة النقدية .

٢ - أما الميزة الثانية ، فهي قدرة المانيا على الحفاظ على معدلات فائدة منخفضة نسبيا ، نتيجة لقوة عملتها . فالإقبال الشديد على المارك في أنحاء العالم بسبب مكانته ، لا يدعو بون إطلاقا إلى رفع فائدة عملتها لاجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية . وهذا العامل إضافة إلى معدل التضخم المنخفض الذى يوفر للمارك قوة شرائية ثابتة ، يفسر لنا كون معدلات الفائدة الألمانية أقل مما هى فى الخارج . وعلى سبيل المثال ، كان الفارق مع فرنسا ١,٥ بنط فى نهاية عام ١٩٩٠ وما بين ٦ و٧ أبناط مع بريطانيا . ومن السهل أن نتصور أى مكسب كبير تحققه من ذلك المنشآت أو العائلات الألمانية التى ترغب فى الاقتراض .

« القاعدة الخلفية » النقدية

وهناك ظواهر مماثلة فى اليابان ، حتى وإن كانت بدرجة أقل نظرا لأن هذا البلد لا ينتمى إلى أى نظام تبادل ثابت . ففى طوكيو أيضا يظل الين مقدرا بأقل من قيمته ، ومعدلات الفائدة منخفضة والنفوذ اليابانى على الساحة الاقتصادية يتزايد . أما سويسرا البلد الصغير فلديها هى أيضا عملة تحمدها عليها البلدان الأخرى . فالفرنك السويسرى لا يزال العملة الاحتياطية الرابعة فى العالم . فقد نشأ هذا الفرنك فى نفس الوقت مع الفرنك الجرمينال الذى تم سكّه فى بداية القرن الثامن عشر ، فى إطار الإصلاح المالى ، ولكن قيمته لم يتم قسمتها بأكثر من ٣٠٠ ، كما حدث مع قرينه الفرنسى ! وجدير بالذكر أن معدلات الفائدة السويسرية هى من بين أقلها فى العالم .

فى كل هذه البلدان : المانيا ، واليابان ، وسويسرا .. تشكل العملة المتينة قوة رادعة حقا . فهى تؤمن لرجال الصناعة ما يشبه « القاعدة الخلفية » المنيعه التى تنطلق منها الهجمات الاقتصادية التى يصعب تحجيمها .

والعملة القوية تسمح بالشراء من الخارج بأسعار أقل . ومن المعروف أن اليابانيين لا يحرمون أنفسهم من تلك الميزة ، فيشترون فى الولايات المتحدة وأوروبا أحسن الشركات الصناعية وأجمل العقارات . وتوفر لدى الألمان نفس القدرات الشرائية . ولم يندهش أحد

عندما تمكنت فولكس فاجن من تقديم عرض يفوق بدرجة كبيرة ما عرضته رينو لشراء مصانع سكودا التشيكية للسيارات. والمنشآت السويسرية التي لا تنقل ديناميكية وقوة ، بدءا بالعلاقات نسله وسيا - جيجي ، تستثمر مليارات الدولارات في الولايات المتحدة .

وجميع تلك الاستثمارات في الخارج لها هدف أو عواقب . فهي تمكن البلدان الراينية من التحكم في أسواق التصدير . والاستراتيجية اليابانية في صناعة السيارات مثال واضح في هذا الصدد . فتحت تهديد مبول الكونجرس الأمريكي الحمائية ، لجأت شركات صناعة السيارات اليابانية إلى نقل مصانعها إلى أمريكا أو بريطانيا لتنتج سياراتها محليا . وقد أنتجت في عام ١٩٩٢ في الولايات المتحدة وحدها حوالي مليوني سيارة ، أى ١٦٪ من إنتاج المصانع الأمريكية وهذا « تحدى أمريكى » معكوس .

وبصفة عامة تفضل المنشآت من النوع الراينى عدم اللجوء في سياستها الاستثمارية الخارجية إلى عمليات الاستيلاء العنيفة أو المعتمدة على المضاربة . فهي تستقر في الخارج بالتدريج وبطريقة منهجية ، وتقيم فروعها وفقا لأساليبها وثقافتها وتحت قيادتها . وتنتج عن ذلك أحيانا مشاهد طريفة وإن كانت تكشف عن مضمونها . ففي نورمانديا مثلا ، يودى العمال والمستخدمون الفرنسيون كل صباح تمارينهم الرياضية بكل دقة على الطريقة اليابانية قبل بدء يوم العمل . إنهم العاملون في مصنع أكاي حيث تم بالطبع تطبيق تقنيات الإدارة اليابانية . . ويحقق ذلك نتائج مسلم بها ومدهشة أحيانا . ففي الولايات المتحدة ، حيث توجد نفس الظاهرة ، نجح اليابانيون في خلق « مناخ » يابانى في فروعهم الأمريكية ، مما مكّنهم من تحسين الإنتاجية بنسبة ٥٠٪ بالمقارنة مع المصانع الأمريكية المقابلة . ولو تمنعنا في الأمر لوجدنا أن هذه اللقطة لها دلالتها أيضا لسبب آخر . فحرص هذه الشركات على تعزيز وضعها يعنى أن الهدف من تلك الاستثمارات في الخارج ليس شراء أصول لبيعها في أقرب فرصة مع تحقيق ربح فوري . وهذه الاستراتيجية شديدة الفعالية . فالتغلغل التدريجى للمنشآت من الطراز الراينى يعتمد على قاعدة مالية متينة وقوية . ويحقق لها ذلك ميزتين رئيسيتين :

١ - يتم كسب السوق بشكل ثابت . فبعد عدة سنوات من الاستقرار ، يصبح المستهلكون معتادين على العلامة التجارية والمنتج والمنشأة . وفي المقابل يتوفر لدى المنشأة

نفسها عاملون ومواقع للإنتاج وشبكات توزيع ، مألوفة لديها .

٢ - يصبح من الصعب اتخاذ إجراءات حماية ضد هذه المنشآت التى استقرت . بل هل يمكن اتخاذ تلك الإجراءات ؟ هذا هو الخلاف القائم بين الأوروبيين واليابانيين بخصوص « مصانع التجميع » التى يريد هؤلاء أن يقيموها فى الوحدة الاقتصادية الأوروبية ليتعاملوا مع سوقها بلا قيود .

أما العوائد التى تستخلصها البلدان الراينية من استقرار عملاتها وقوتها المالية فهى التوسع الدولى والنفوذ الاقتصادى والسياسى . غير أنها ليست العوائد الوحيدة .

فضائل دائرة العملة القوية

هذا التعبير الشائع لدى رجال الاقتصاد يشير إلى كافة الآثار الإيجابية المترتبة على حيالة بلد ما عملة قوية . وقد تبدو تلك الآثار مفارقة . فقد يميل المرء إلى الاعتقاد فى الوهلة الأولى أن العملة القوية تشكل عائقا اقتصاديا لأنها تجعل تكلفة المنتجات القومية أكبر فى الخارج مما يجعل التصدير أصعب . والبلدان التى تضحى بتخفيض قيمة عملاتها « لتنشيط » صادراتها تعلم ذلك تماما . لكن يكون من المنطقى إذن أن نتكلم بالأحرى عن « فضائل دائرة العملة الضعيفة » ؟ قد تبدو تلك الملاحظة مجرد نادرة من النوادر . وهذا ليس صحيحا . فالمسألة تتحكم فى الواقع فى أغلب الرهانات الدولية خلال التسعينات ولذا فهى تستحق بالتالى أن تعالج باختصار .

بماذا تفيدنا النظرية الاقتصادية بخصوص خفض قيمة العملة ؟ إنها تسفر فورا عن أثرين معروفين تماما بالنسبة للميزان التجارى : فالواردات تصبح أغلى بالعملة الوطنية ، بينما تنخفض أسعار المنتجات المصدرة لقاء العملات الأجنبية . ويؤدى ذلك منطقيا إلى وضع يمر بمرحلتين :

١ - فى المدى القصير للغاية ، يتأثر الميزان التجارى بشكل سلبى ، إذ يجب أن يدفع فورا ثمن المستوردات المرتفعة الثمن ، بينما لم يدرك بعد المشترون الأجانب أن الصادرات الموجهة إليهم أصبحت أرخص . والمدة التى يستغرقها رد الفعل تكون فى صالح الاتجاه واحد لا الاتجاه الآخر ويعانى الميزان التجارى من ذلك .

٢ - غير أن الميزان يستقيم فى المدى المتوسط . فالبلاد تشتري كمية أقل من المنتجات الأجنبية التى ارتفع ثمنها وتحسن صادراتها فى الوقت نفسه . ويتم ذلك عادة بسرعة وتؤدى آثاره إلى تعويض التدهور الأصلى . وعليه يكون من الممكن فعلا تعزيز الوضع الاقتصادى الدولى فى البلد المعنى .

وهذا التسلسل الذاتى الحركة للأثرين يسميه رجال الاقتصاد المنحنى " J " . فلو أننا عرضنا تطور الميزان التجارى فى علاقته مع الزمن فى رسم بيانى لحصلنا فعلا على حرف " J " كبير . وقد تقرر وفقا لدلالة ذلك المنحنى الشهير العديد من السياسات الاقتصادية فى الخمسينات والستينات والسبعينات والثمانينات ، خاصة فى فرنسا مع خطة روروف (RUEF) فى سنتى ١٩٥٨ - ١٩٥٩ أو التخفيضات فى قيمة العملة التى أجرتها حكومة موروا فى سنوات ١٩٨١ - ١٩٨٣ . وتستلهم السياسة الأمريكية نفس هذا المنحنى منذ عام ١٩٨٥ ، فقد تركت قيمة الدولار تنخفض لكى يستقيم ميزانها التجارى الهائل . وهكذا يبدو تخفيض قيمة العملة وكأنه علاج سحرى ناجع .

وهذا خطأ . فهذا المنحنى البديع الذى يبدو وكأنه ينطلق نحو المستقبل المشرق بفوائضه التجارية لم يعد يفى بوعوده . وهذا البناء الرائع لم يعد يصمد أمام تجارب الواقع ولا حتى أمام النقد النظرى . أما الواقع فهو يثبت أن المانيا (قبل التوحيد) واليابان ، وهما من البلدان ذات العملة القوية ، لا يكفان عن تكديس الفوائض التجارية . ولكن فرنسا وإيطاليا ، اللتان كثيرا ما لجأتا على العكس إلى تخفيض قيمة العملة ، لا تتوصلان إلى تحسين رصيديهما التجارى بشكل ثابت . أما الولايات المتحدة ، فمن المعروف للجميع أن الانخفاض المنتظم لقيمة الدولار منذ عام ١٩٨٥ لم يؤدى إلى تحسين مبادلاتها الخارجية . كيف كان ذلك ممكنا ؟ وكيف يمكن أن يكذب الواقع بهذا الشكل المدهش تلك الآلية التى تبدو فى غاية الدقة على الورق ؟

وهنا يقترح النقد النظرى بعض التصويبات المتعلقة بافتراضات المنحنى " J " ذاته . ويمكن إيداء ملاحظات ثلاث فى هذا الصدد :

أولاً ، فى حالة تخفيض قيمة العملة ، لا يوجد ما يثبت أن أسعار الواردات يزيد وأن أسعار المنتجات المصدرة ينخفض بنفس نسب تخفيض قيمة العملة . فقد يتخذ

المستوردون والمصدرون فى الواقع سلوكيات تسير فى عكس اتجاه الآثار المتوقعة . فمن الممكن مثلا أن يستغل المصدرون العلاوة التى حصلوا عليها لكى يرفعوا أسعارهم . أما المستوردون ، فلا يستبعد أن يفضلوا القبول بتضحيات فى الأسعار لكى يحافظوا على نصيبهم فى السوق من هذا المنتج أو ذاك . وهذا ما حدث تقريبا فى فرنسا خلال سنوات ١٩٨١ - ١٩٨٣ ، فقد استغلت المنشآت الفرنسية تخفيض قيمة الفرنك لترفع أسعارها وعوضت بذلك الأعباء الإضافية التى فرضتها عليهما الإجراءات الاشتراكية ، بينما ضغط المستوردون أسعارهم لكى لا يفقدوا زبائنهم .

وثانيا ، كثيرا ما يؤدى خفض قيمة العملة إلى ما يسميه المنظرون « التضخم المستورد » . فارتفاع أسعار الواردات ينعكس على مجمل المنتجات . وتلك هى الحالة بالطبع فيما يختص بالبتروöl والمواد الأولية والمعدات . وفى المدى الأبعد يتم الرجوع إلى نقطة البداية ، وذلك فى أحسن الأحوال ، وإلى تسريع التضخم فى أسوأ الأحوال . وعندئذ لا تجد الحكومة أمامها أى ملجأ آخر إلا ترك عملتها تنخفض من جديد لكى تنفذ ما يمكن إنقاذه . وهكذا يتراكم العجز ناعا .

وثالثا ، لكى يفيد خفض قيمة العملة حقا فى رفع التصدير ، يتعين أن تكون لدى المنشآت القدرة ، وبالأخص الإرادة اللازمة لكسب أسواق جديدة ، وإلا ما أمكنها الاستفادة من الفرصة التى أتاحت لها ، ولا تم التقويم المنتظر للميزان التجارى . وليس ذلك مجرد افتراض نظرى . فعلى سبيل المثال ، فإن قصور الصناعات الأمريكية حال منذ عام ١٩٨٥ دون استفادتها من انخفاض قيمة الدولار واستعادة الأسواق التى فقدتها واستفاد منها اليابانيون والأوروبيون .

والاستنتاج الذى يمكن التوصل إليه من كل ما جاء هو بكل بساطة : هبوط قيمة العملة ليس علاجا بل مخدر خفيف يتم التمرد عليه . وهو خطر لأنه لا يعفى من يدمنه من مواجهة جوانب ضعفه الحقيقية . فهو أشبه بالإكسیر السحرى الذى ينتج أثارا عابرة تعطى الإحساس الوهمى بالتحسن . وهو بداية لحلقة مفرغة يعرف الفرنسيون تماما مصيرها المحتوم ، فقد ظلوا أسرى له من عام ١٩٧٠ إلى عام ١٩٨٣ .

وعلى العكس قد تبدو استراتيجية العملة القوية من النظرة الأولى صعبة وقاسية ، إن

لم نقل ضريبا من البطولة . فهي تشكل تحديا ترهبه المنشآت التي ستضرر بذلك صادراتها ، بينما قد تأتي المنتجات الأجنبية الأرخص لتنافسها في عقر دارها . كما أن هذه الاستراتيجية تشكل أيضا تحديا بالنسبة للبلاد نفسها إذ قد يتم ذلك التشدد النقدي على حساب ميزانها التجارى . غير أن التحديات لها جوانبها الطيبة في الاقتصاد وفى غيره ، فهي تسهم فى تعبئة الجهود ، وتحول دون الاستسلام للسهولة ، وتبشر بوعود . ولنلاحظ على أى حال أن « استراتيجية العملة القوية » هذه متبعة من جانب البلدان التي تفوقت : المانيا ، واليابان ، وسويسرا ، وهولندا ... وليس ذلك مجرد صدفة .

فالعملة القوية لا تُمكن فقط من الإفلات من العواقب الضارة لتخفيض قيمة العملة ، والتي أوردناها ، بل إنها تضمن مزايا ثمينة فى المدى الطويل .

فهي تضطر المنشآت إلى بذل جهود فى مجال الإنتاجية ، باعتبارها الوسيلة الوحيدة لتعويض الارتفاع النسبى فى أسعار منتجاتها ، أى أنها إلى حد ما حافز فعال مع الوقت بالنسبة للمديرين ، بالمقارنة مع تهديدات عروض الشراء . وقد تم التحقق من ذلك فى اليابان . ففي عامى ١٩٨٦ و ١٩٨٧ تمكنت شركة صناعة السيارات نيسان من تحسين إنتاجيتها بنسبة ١٠٪ فى السنة لمواجهة الضرر الناجم عن الانكادا (ENKADA - ارتفاع سعر الين بالنسبة للدولار) ، مما مكّنها من تخفيض أسعار سياراتها بنفس النسبة . ومن المعروف أن الإنتاجية الأمريكية كانت فى هبوط فى نفس تلك الفترة ، حتى أن بول جراى ، رئيس معهد ماساشوستس للتكنولوجيا صرح فى أكتوبر ١٩٩٠ لمجلة اكسبانسيان بأن : « المشكلة بالنسبة لنا ليست تحسين قدرتنا على المنافسة بل الحيلولة دون أن تتدهور أكثر من ذلك » .

كما أن العملة القوية تدفع بعد ذلك المنشآت على التخصص فى إنتاج السلع ذات المستوى الرافى التى تتميز عن غيرها لا من حيث السعر حقا ، ولكن من حيث النوعية والابتكار والخدمة بعد البيع . فكل الأشياء التى تتطلب بذل الجهود المتواصلة فى مجال البحث ، تكون مجزية للغاية بالنسبة للمنشأة . والآلات الألمانية مثال جيد فى هذا السياق . فهي مرتفعة الثمن ولكنها أفضل ما يتوفر فى الأسواق . كما أن ديملر - بنز وبى. إم. فى اللتان تخصصتا فى صناعة السيارات الفاخرة تتمتعان بصحة جيدة . (فمنذ عام ١٩٨٩ ، أصبحت القيمة الإجمالية للسيارات التى باعها الألمان

لليابانيين أكبر من قيمة السيارات اليابانية المباعة فى ألمانيا ، وهو إنجاز لا يمكن التغاضى عنه !) .

ألا يوجد ما يدعو إلى أن نلاحظ بالنسبة ، أن هذين البلدين الذين كانا قبل عام ١٩٤٠ موطنى السلع الرديئة الصنع ، أصبحا الآن مشهورين بكونهما بطلا الصناعة الراقية ؟ أوليس ذلك دليلا جديدا على وجود نموذج المانى - يابانى فى تحويل طاقته الحرية السابقة إلى استبسال فى الغزو الصناعى عن طريق الانضباط النقدى ؟

فالطريق الوعر - بصفة عامة - الذى تسلكه العملة القوية ، والذى يتطلب جهودا ، ومثابرة ، وقدرة على الإبداع ، هو خير وسيلة للتفوق وعدم التراخى ، وهكذا ، فإن دائرة العملة القوية الفاضلة تكون حقا مجزية .

وقد تبدو كتابة هذا الاستنتاج الآن مجرد تحصيل حاصل . حسنا ! ولكن يجب ألا ينسينا ذلك ، أن العقول الراجعة ، التى تذخر بها فرنسا ، أوضحت طوال جيل ، أن تحويل الفرنك الفرنسى إلى عملة قابلة للذوبان ، يتم تخفيض قيمتها كل سنتين ، هو الإجراء الأكثر فعالية لتحقيق التنمية الاقتصادية . وتوصلت مفاهيمهم الكينزية المزعومة حتى عام ١٩٧٢ إلى الاستهزاء « بالصرامة الغبية » التى جعلت هؤلاء الألمان المتشاكسين يحرمون أنفسهم من راحة التضخم المحسوب لتسريع التنمية الاقتصادية .

ولقد حاربت طوال خمس سنوات ، إلى جانب ريمون بار ، من أجل قضية العملة القوية التى طال الحط من قدرها وتشويه سمعتها . وانتصرت هذه القضية منذ عام ١٩٨٣ ، بعد أن ساندتها تباعا وزراء المالية جاك ديلور ، وإدوار بالادور ، وبيرجوفوا . وما لا شك فيه أن المثال الذى قدمه النموذج الراينى لفرنسا هو خير هدية نالتها فرنسا .

أسلحة القوة الحقيقية

منذ عدة سنوات أصبحت إنجازات الاقتصاديات الرأبئية تحتل مركز الصدارة فى صحفنا . والاحتفاء الذى لا يكل ولا يمل بهذا النجاح يستخدم كمقابل لاذع للمصاعب المتزايدة التى تصادفها الاقتصاديات الانجلو - ساكسونية ، أسيرة العجز والتضخم . ولذا تطرح الصحف باستمرار ذلك السؤال المنطقى تماما :

كيف يتصرفون ؟ وما هي الأسلحة الحقيقية لتلك القوة ؟ وأنا أحاول الإجابة على هذا السؤال بالذات على صفحات هذا الكتاب . ولكن لنضف هنا ملحوظة . إن قوة الاقتصاديات تعتمد قبل كل شيء على قدرة صناعية فريدة وعدوانية تجارية عنيدة .

وصناعة البلدان الرأبينة هى أفضلها فى العالم . وهذا واقع لا يمكن إنكاره ، وله وزنه . فنصيب الصناعة النسبى فى اقتصاد المانيا أو اليابان أو السويد أكبر مما هو فى بقية بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية . وهو يمثل حوالى ٣٠٪ من إجمالى الدخل القومى ومن اليد العاملة فى الحالة الأولى وأقل من ٢٥٪ فى الحالة الثانية . ونصيب الصناعة فى الولايات المتحدة أقل من ٢٠٪ . وإلى جانب الأرقام ، هناك النوعية كما سبق أن ذكرنا . والبلدان الرأبينة تسيطر على أغلب القطاعات الصناعية ، فهى متأصلة بقوة فى الفروع التقليدية ، وتكرس جهودا استثنائية لصناعات المستقبل . فهناك أغلبية كبيرة من البلدان الرأبينة متواجدة فى المنشآت العالمية العشرة الأولى فى قطاعات الصلب والسيارات والكيمياء والنسيج وبناء السفن والكهرباء والزراعات الغذائية ، سواء كانت يابانية أو المانية أو هولندية أو سويسرية (تويوتا ، نيسان ، دملر - بنز ، ميتسوبيشى ، باير ، هوكست ، باسف ، نستله ، هوفمان لاروش ، سيممنز ، ماتسوشيتا ... الخ) .

على أن هذه البلدان أقل قوة بالطبع من الأمريكيين فى قطاعات المستقبل التى لا يزالون مسيطرين عليها . ولكن إلى متى ؟ فقد حققت الصناعات اليابانية والألمانية فى مجالات الملاحاة الجوية والمعلوماتية والالكترونيات والبصريات ، تقدما مذهشا . ففى مجال المعلوماتية مثلا، الذى يظل حقا مجالا للتفوق الأمريكى (سبع منشآت أمريكية من بين المنشآت العشر الأولى) بدأ التغلغل اليابانى يثير قلق واشنطن . فقد أصبح اليابانيون متمكنين بالكامل تقريبا فى الأطراف (الشاشات ، الأقراص ، الطابعات) وغدوا شبه محتكرين للذاكرات والمكونات . فالعقول الألكترونية لا تزال أمريكية ولكن كل ما يوجد داخلها يابانى .

وتعتمد الدينامية الاستثنائية المميزة للصناعات فى النموذج الرأبى على عوامل ثلاثة رئيسية :

١ - الاهتمام الخاص بالإنتاج . فالألمان واليابانيون والسويسريون والسويديون يعملون

باستمرار على تحسين منتجاتهم ، وتخفيض التكاليف مع زيادة الإنتاجية . وتتطلب تلك الجهود استثمارات متواصلة تخصص للآلات والمعدات . والبلدان الأربع المذكورة أعلاه تتميز بمعدلات استثمار تعتبر من أعلاها بين بلدان منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية . (ولنذكر بهذا الصدد أن اليابانيين الذين يقل حجم اقتصادهم مرتين بالمقارنة مع الولايات المتحدة ، يستثمرون أكثر من الأمريكيين منذ عام ١٩٨٩) . وهذه السياسة المتبعة في الإنتاج والإدارة تعتمد على أساليب إدارة حديثة للغاية . « فحلقات النوعية » (اجتماعات لأفراد كل ورشة لدراسة واقتراح إمكانات تحسين الإنتاج وزيادة الإنتاجية) ، « وه المخزون صفر » (مصانع السيارات لا يوجد لديها عادة سوى مخزون مكونات السيارات يكفى ثلاثة أيام ، بينما يتسلم سائقوها بانتظام مختلف المكونات من مقاولي الباطن ويسلمونهم بيانا بالكمية المطلوبة في المرة التالية) الذي يستخدم حاليا في ستروين لانتاج الطراز XM ، والرينو ١٩ . وهذه الأساليب تستدعى بالطبع مشاركة وذكاء كل الأفراد ، كما تتطلب بالضرورة أن تكون القاعدة المتبعة حداً أدنى من التوافق والاستماع للقائمين بالعمل والإنصات لما يقترحون .

٢ - وهذه الأساليب التي قطعت علاقاتها نهائيا مع التيلورية الكاريكاتورية لشارلي شابلن والأزمئة الحديثة ، حيث كان كل عامل مجرد منفذ ميكانيكى لحركات متكررة ، تفترض تكريس جهود خاصة للتأهيل ، كما سبق أن قلنا (الفصل الخامس) . ونظام التعليم المهني هذا ، الذي يجمع بين التمرن والتأهيل المستمر ، تخصص له البلدان الراينية مبالغ تصل إلى ضعف ما يتفق بهذا الخصوص في أى بلد آخر . غير أن هذا المجهود فعال ، فلا يوجد أى نقص في عدد المهندسين سواء في ألمانيا أو اليابان . والتدريب من العوامل الرئيسية للديناميكية الصناعية في البلدان الراينية .

٣ - مستوى جهود البحث والتطوير التي تبذلها المنشآت . وتلك أحد النقاط التي يتجلى فيها التباين الصارخ بين النموذج الأمريكى والنموذج الراينى . فلا مجال للمقارنة في مجال الاستثمار من أجل البحوث والتطوير ، حيث أنه يبلغ عموما ٢٣٪ من إجمالى الناتج القومى في ألمانيا واليابان والسويد . كما أنه مخصص أولا للبحوث المدنية وموجه نحو التكنولوجيات الأساسية المستخدمة في كل الصناعات . وعلى عكس ذلك

تخصص الولايات المتحدة ٢,٧٪ من إجمالي الناتج القومي للبحوث والتطوير ، ولكن أكثر من ثلث تلك النسبة (١٪) مكرس لصناعة الأسلحة .

ونلاحظ أن تحرك السلطات العامة في البلدان الراينية غزير للغاية . فالمساعدات التي تقدم من أجل البحوث والبرامج التكنولوجية المدنية تتطلب مبالغ هائلة . ووزارة التجارة الخارجية اليابانية تضع قائمة بعشرة برامج لها الأولوية يتعين على المنشآت الخاصة أن تعيى جهودها حولها . ومن أشهر تلك البرامج ذلك المتعلق بالإنسان الآلى والذي بدأ العمل به منذ حوالى عشرين سنة ، مما أتاح لليابان إمكانية تبوء مركز الصدارة على نطاق العالم فى هذا المجال وإنتاج أعداد من الإنسان الآلى يزيد عما ينتجه مجموع شركائه فى منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية .

وحصيلة هذه العوامل مجتمعة تفيد بأن الدول الراينية تمتلك إذن أقوى صناعة . وتخدم قوة الإنتاج هذه بشكل خاص « قوة ردع » تجارية فى غاية الفعالية . وعليه ، فلا غرابة فى مثل هذه الأحوال أن تكون البلدان الراينية بطلّة التصدير . وظلت ألمانيا الأولى فى هذا المجال لأمد طويل ولم تعد اليابان الآن تحسدها فى شئ . فالدراسة المتأنية لقدرات الإنتاج تكشف مثلاً عن أن صادرات الصناعات الألمانية الرئيسية (السيارات ، الكيمياء ، والمنتجات الميكانيكية والالكترونية) تشكل ٤٥٪ من رقم مبيعاتها فى الخارج . أما فى الولايات المتحدة فإن الجانب المخصص من إجمالي الناتج القومى للتصدير لا يتعدى ١٣٪ ، وتعانى الصناعات الأمريكية مما سماه معهد ماساشوستس للتكنولوجيا « التعصب المحلى » .

وهكذا نجد الآن فى كافة الأسواق العالمية شركة أو عدة شركات ألمانية ويابانية وسويسرية تراحم الأمريكيين ، وكذلك بعض الشركات الفرنسية والانجليزية .

عندما يراد استخدام كلمة واحدة لوصف مجموع السلوكيات الفردية التي يشارك فيها أكبر عدد من الأشخاص ، وتساندها مؤسسات وقواعد معترف بها من الجميع ، وراث مشترك ، فإنه يتعين أن نقول إننا بصدد « ثقافة » . وهناك فعلا ثقافة اقتصادية خاصة بالنموذج الراينى ، يمكننا أن نذكر سماتها الرئيسية .

ومن هذه السمات الاستعداد الشائع للادخار عند العائلات . فاليابان والمانيا وسويسرا^(١) تتميز جميعها عن قربانها الأعضاء فى منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية بارتفاع معدلات الادخار . ولا غنى عن هذا الادخار لتمويل الاقتصاد ، وينعكس قصوره فى العديد من البلدان فى العجز الخارجى . فعندما يفتقر المرء للمال فى بيته ، فلا بد له من البحث عنه فى الخارج . وهنا ما تفعله أمريكا « المبدرة » وسط العالم المتقدم ، إذ تشتري العائلات كل شئ بالتقسيط ، وتبلغ ديونها أحيانا حد اضطرابها إلى تخصيص ٢٥٪ من دخلها لتسديد الفوائد . وعدم كفاية الادخار من الأسباب التى تفسر العجز التجارى الأمريكى . وعلى العكس من ذلك يتوفر لدى الألمان واليابانيين فائض من الادخار يمكنهم فى آن واحد من تمويل استثمارات والإقراض للآخرين بمعدلات فائدة مرتفعة . ومن هنا تنبع الفوائض الخارجية الضخمة .

وقد اعتبر دائما كبار المفكرين الليبراليين أن معدلات التقدم ترتبط بالقدرة على الادخار . وهذه القدرة ، التى تتوقف عليها معدلات الفائدة ، مرتبطة هى أيضا بعوامل ثقافية ، وإحساس جماعى قد يتغير حسب الظروف . وكان الاقتصادى ايرفينج فيشر قد ذكر أحد هذه العوامل فى عام ١٩٣٠ فى جامعة ييل فقال : « السبب الرئيسى فى انخفاض معدلات الفائدة (وبالتالى زيادة المدخرات) هو حب الإنسان لأطفاله ورغبته فى توفير الرفاهية لهم . وكلما بهتت تلك الأحاسيس ، كما حدث فى نهاية الامبراطورية الرومانية ، يميل نفاق الصبر ومعدلات الفائدة إلى الارتفاع ، وعندئذ يصبح الشعار « بعدى الطوفان » ويتم تبديد المال بشكل محموم » .

ودون أن ندعى استخلاص استنتاجات متعجلة بخصوص « حب الأطفال » ، فلنلاحظ أن الادخار تطور بين عامى ١٩٨٠ و ١٩٩٠ ، فى اتجاهين متعارضين فى البلدان الراينية

والولايات المتحدة . فقد ارتفع فى الحالة الأولى فانتقل من ٣١ إلى ٣٥٪ من إجمالى الناتج القومى فى اليابان ، ومن ٢٢ إلى ٢٦٪ فى المانيا ، بينما انخفض فى الولايات المتحدة فهبط من ١٩ إلى ١٣٪ فى نفس الفترة (المصدر : منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية) .

ولنلاحظ جيدا هذا التعارض بين الرأسمالية المبذرة التى تعيش يوما بيوم ، والرأسمالية الحريصة التى تستعد اليوم للغد . وربما ارتبط ذلك بأهم القضايا الأساسية فى نهاية هذا القرن وبأخلاقيات حضارتنا .

وبوسعنا أن نلاحظ أيضا أن هناك إدراكا من جانب كل الأهالى لأهمية الاقتصاد . ويخلق ذلك مناخا عاما يحقق التعبئة المدنية ولا يمكن إنكاره . ويسخر البعض أحيانا من سلوك اليابانيين الذين يتعقبون تلقائيا أى معلومات قد تفيد منشأتهم ، وذلك عندما يسافرون خارج البلاد . ويرى البعض أنه نوع من الجاسوسية الصناعية « الملطفة » ، بينما يجب أن ننظر إلى هذا السلوك باعتباره عقلية خاصة وإخلاصا للمنشأة . وهو ما لا يعوز الألمان أيضا . وهذا الاهتمام من جانب الجمهور بالاقتصاد القومى تنميه مؤسسة معينة وترعاه وتنسقه . ففي المانيا مثلا ، تقدم البنوك بشكل منتظم لعملائها تحليلات اقتصادية متنوعة وكاملة . وفى اليابان تجمع وزارة التجارة الخارجية والبيوت التجارية من كافة أنحاء العالم المعلومات التى قد تكون مفيدة بالنسبة للمنشآت . وبصفة عامة تبذل المنشآت جهودا متواصلة ومنتظمة لتحليل ما يدور فى الخارج ، وخاصة فى معامل البحوث عند المنافسين . فكيف يمكن نعت حب الاستطلاع هذا باليقظ والانفتاح على الخارج إلا بأنه « ثقافة اقتصادية » ؟

وما لا شك فيه أن هذه « الثقافة » المشتركة تفسر لنا الطريقة التى حررت بها هذه البلدان اقتصادياتها من الحتميات الاقتصادية أو السياسية المعروفة . فتداول الأحزاب للسلطة السياسية الذى يتطلب نفقات إضافية قبل الانتخابات ، والعودة فورا إلى المزيد من الصرامة شبه مستبعدين . فالبنك المركزى فى كل من المانيا وسويسرا يتمتع مثلا باستقلال كامل تقريبا إزاء السلطة السياسية ، وهو ما يؤمن له ، رغم كل شئ ، وضعا نقديا مستقرا ، حتى أن الوثيقة التأسيسية للبنك المركزى الألمانى تملئ هذا الواجب على قادته . ومشروع القانون الرامى إلى تعزيز استقلالية بنك فرنسا ، الذى قدمته حكومة

بلادور ، مستوحى فى جانب كبير منه من الحلول التى تبنتها المانيا الاتحادية ، ومنها تشكيل مجلس للسياسة النقدية لا يجوز عزل أعضائه ، وتعيين المحافظين ومساعدى المحافظين لمدة طويلة مع عدم جواز عزلهم هم أيضا ، والتخلى عن علاقة التبعية بين بنك فرنسا والخزينة الفرنسية . وتمتع مؤسسات التنبؤ الاقتصادى الكبرى فى المانيا هى أيضا بنفس الاستقلالية ، وتعتبر الاحصائيات التى تصدرها مرجعا مسلما به سواء بالنسبة للحكومات أو أرباب العمل أو العاملين.

وهذه « الثقافة » تفسر لنا أيضا الطريقة التى تُخضع بها السلطات العامة سياستها للحرص الدائم على تعزيز الوضع الدولى للاقتصاد . « فالجبان انكوربوريتد » هى التى جعلت من اليابان مؤسسة هائلة منطلقة لكسب الأسواق الدولية .

كما تفسر لنا نفس تلك « الثقافة » الوضع الخاص والتميز الذى تتمتع به المنشأة فى النموذج الرأبى . فهى لا تعتبر أبداً مجرد لقاء مؤقت بين مصالح متلاقية ولا أداة للتدفقات النقدية ، بل ينظر إليها كمؤسسة ورابطة ثابتة يتعين حمايتها ، على أن تتكفل هى بدورها بحماية أعضائها .