

WINNER TAKE ALL

大国的命脉



中国人民大学出版社
China Renmin University Press

WINNER TAKE ALL
how competitiveness shapes
the fate of nations

大国的命脉

中国人民大学出版社
·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

大国的命脉 / (美) 埃尔克斯著; 程海荣译.

北京: 中国人民大学出版社, 2010

ISBN 978-7-300-12876-4

I. ①大…

II. ①埃… ②程…

III. ①宏观经济—研究

IV. ①F015

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 205398 号

大国的命脉

[美] 小理查德·埃尔克斯 著

程海荣 译

Daguo de Mingmai

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 [http:// www. crup. com. cn](http://www.crup.com.cn)

[http:// www. ttrnet. com](http://www.ttrnet.com) (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京京北印刷有限公司

规 格 170 mm × 230 mm 16开本

版 次 2010年12月第1版

印 张 14.5 插页2

印 次 2010年12月第1次印刷

字 数 225 000

定 价 39.80 元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换



一切为了您的阅读价值

常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008年以后的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的不同设计和思考。

★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？

★ 您是否常常在阅读过一本书籍后，才发现不是自己要看的那一本？

★ 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？

★ 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

✎ 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

✎ 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。



c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. 本土图书：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：



a) “著”作：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

b) “编著”图书：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，**应用于自己的工作和生活**，获得品质的**改善和提升**，由此，油然而生一种无限的**满足感**。





2001 年末，美国高技术产品的贸易顺差呈现负增长的趋势。这种情况在 1986 年也曾出现过，并在 1987 年得到了遏制。但是，赤字在 2001 年又卷土重来，并且挥之不去。所谓“高技术产品”是美国人口普查局（U.S. Census Bureau）列出的一个类别，包括新兴或领先的技术，涉及生物技术、生命科学、光电子学、信息及通讯、电子学、航天以及核技术。这些关键技术一直是推动美国经济增长的核心动力。

美国在大部分重要领域，正面临着失去其竞争优势的危险。实际上，它已经被挤出了某些领域的竞争舞台。过去 40 年，亚洲国家业已成为美国在技术领域最强有力的竞争对手。亚洲国家竞争力的增强，造成美国竞争力的削弱，这并非是一时的现象，而是亚洲工业多年来专注于国家和公司竞争策略的结果。而美国一直不愿或者不能对此战略进行有力的防御。

对此美国是否该感到担忧呢？许多人的回答是否定的，他们认为美国的天赋在于革新、创造和想象，它所失去的任何产品或者市场都会被另一个所取代。诚然，“革新”是个流行语，让人们联想到全新的、令人兴奋不已的产品、高薪职位和高品质的生活；但当这些创新产品皆由他人生产，那些人不仅控制着产品的价格还控制着产品的供给时，所有这一切都如昙花一现。人们对这种担忧典型的反应是，认为消费者会受到保护，因为参与竞争的供应商为了赢得市场，总是试图在适宜的时机，以合理的价格提供合适的产品。但是只有当此种做法

对供货商有利,或者说当另外一种适宜的供应也存在时,这种假设才成立。然而,这两种情况往往都不存在。那种认为美国的创新精神在需要的时候就会体现出来的想法本身就忽略了一个基本事实:一个创意发展成为产品的过程并不是在真空中进行的。

创新以产品开发和制造过程中形成的知识和经验体系为基础,这种体系一旦消失,创新也就不复存在了。一个国家若丧失了将技术发展转换为成熟产品的能力,那么它最终也会失去创新能力。低价国外产品绝不能弥补美国为这些损失所付出的代价。随着美国先进的技术及其工业基础一道被全球的竞争者抢占,短时间内能替代的新技术将会很少。并且,未来技术将以今天的技术为基础,什么都不是凭空就有的。

过去,美国曾经培育出首屈一指的高技术产品 and 市场体系,这些名列美国商务部统计局目录前茅的技术一直以来都是美国经济、军事和政治实力的源泉。从某种意义上说,这些技术对于地球上几乎每个产品 and 市场都很重要。那些技术和制造设备在其他国家的转让,也许不久就会削弱美国经济和政治的领先地位。

今天,全球竞争力远远超过了当前关于国债、货币估价和廉价劳动力的讨论范围,因为这些因素与其说是原因倒不如说是结果。从根本上说,全球竞争力是建立在一套原则基础上的策略。面临着通晓这些原则的竞争者,违反这些原则的竞争者很难获得竞争力。过去 40 年中,这一直是美国面临的困境。本书正是关于如何在危机发生之前而不是之后改变一个国家的全球竞争力发展进程的,而这牵涉到美国的未来。

引言 1

第1章

一艘正在下沉的船 19

美国投资者认为，亚洲企业缺乏美国企业家的想象力，充其量也就能做到模仿。然而，他们不久就会意识到，源自美国技术的亚洲产品，会对他们的未来产生重大影响。

第2章

聚合引领创造力 39

具有竞争力的经济大国像一个生态系统，是一个整体，其实力远远大于它各部分的总和。现在的日本以及亚洲其余各国，具有重大战略优势，因为他们正在利用聚合的力量。

第3章

创新，从基础设施开始 63

产品和市场的培育一向都是循序渐进的，从来不是一蹴而就的。认为一个公司或经济实体，无需必要的基础设施就能够以创新的方式跨越竞争的看法是不现实的。

第4章

奔驰在技术的高速路上 81

基础设施对大国的重要性，体现在培育由产品、市场和相关技术构成的基础设施所需的时间和成本上，体现在这些因素聚合在一起的实力上。

第5章

如果你退出了，也许就再也进不来了 107

随着基础设施建设成本呈指数不断增加，一个国家要重新进入其已经丧失的基础设施领域的成本，需付出的代价将令人不堪重负。

第6章

教育成就竞争力 137

一个国家，想要在全球经济中具有竞争力，就必须拥有一个能在资源有限的情况下，以新的责任感和迫切感振兴支撑那个目标的教育体制。

第7章

有些产业，放弃就是自杀 157

一个产业的薄弱可能会引起附属产业的薄弱。放弃在战略性产品和市场的地位可能影响相关产品和市场设施的长期生存能力，从而影响一个国家的竞争力。

第8章

为大国的命脉而战 179

由战略性技术、产品和服务构成的基础设施的大量流失，最终将会削弱一个国家左右其政治和经济命运的能力。

第9章

战略高于一切 195

如果一个国家作为整体失去了竞争力，它的任何行业或产业都很难保持其竞争力。没有哪个国家，在其内部存在关于竞争力的最大问题的情况下，能够在全球竞争中获得成功。

译者后记 215



环顾我们四周的所有电子和电动机械装置——电视机和机顶盒、电脑和显示器、手机、CD 和 DVD 播放器、数码相机、掌上电脑、iPods 和 MP3 播放器、打印机和传真机，等等，这些无处不在的产品至少有两个共同点：第一，它们使用数字电子技术来录制、处理和发送信息；第二，它们的多数部件及其最终组装是在美国之外，主要是亚洲进行的。

不仅是美国人购买的绝大多数电子产品，越来越多的初步设计和相关的研发工作也正由亚洲公司包揽。随着这些外包制造业实体逐渐掌握了相关技术，从单纯的组装转向制造、设计、乃至整个产品的设计，曾居于统治地位的美国公司越发觉得无力竞争。待到外包设计和制造企业决定推出自己的品牌时，美国才发现重新投入竞争为时已晚。这种情况屡见不鲜：亚洲竞争者包括这些家喻户晓的品牌，如索尼、三星、松下、LG 电子、先锋、夏普和东芝，已经超过了美国，在消费电子业居于支配地位。在这种冲击之下，一些公司，如美国无线电公司（RCA）、摩托罗拉夸星（Motorola Quasar）（摩托罗拉的电视部门）、Magnavox、喜万年（Sylvania）、宝丽来（Polaroid）和真利时（Zenith）已经在竞争中被吞并了。

这种情况的发生并非偶然，而是亚洲各国自第二次世界大战结束以来采取的战略规划和产业政策所产生的直接结果。美国作为一个国家却没有这样的策略或政策。美国的法律和税收中所体现的产业政策很明确，但是往往侧重个别

情况，对于国家整体的竞争力并未给予充分考虑。各个公司只能寻求自保。这种情况如果出现在数字化时代之前，当日本还是唯一的竞争威胁时，可能还便于管理。但是，如今的美国还面临着诸多竞争对手，如中国、韩国、中国台湾地区、新加坡、马来西亚、印度尼西亚和印度等。这些国家或地区的公司之间普遍开展合作，而这种合作关系又全方位地融合到了类似和相关的产品和市场的推广中。

亚洲生产的数字电子产品极其精密，这是每年上百万美元的投资和研发的成果。这种投资增长速度令人惊讶，超过了美国类似的投资。在有些市场，如显示器市场，亚洲公司及政府的投资大大超过了美国。很多情况下，原始技术源于美国的个人、公司和政府机构的创造性努力，但是这种趋势正在迅速扭转。原始技术正在亚洲和其他地方迅速普及。

“双国记”

20 世纪 60 年代末，IBM 在计算机产业居于统治地位。IBM 自 1964 年推出 360 系列大型计算机以来，就一直被看做公司采购计算机的唯一正确选择。二流品牌计算机的问题会使采购员面临丢掉工作的危险，“没有人因购买了 IBM 的产品而遭到解雇”成了当时的一条金科玉律。这种市场的支配地位是多年前巨大的财政和技术投入的结果。1964 年以前，多数计算机都是根据客户要求按需设计的，为不同的客户提供不同配置规格的产品。IBM 实际上把公司的赌注押在了一个系列标准化主机市场上，该市场上的所有主机都运行同样的用户指令。随着 360 系列产品的问世，IBM 永久地改变了计算机行业。围绕某一系列产品的标准化建设使得客户能够满足某个公司对计算机多种多样的需求，同时标准化使客户能够更快地掌握产品的使用，所需的服务和售后支持明显少得多。结果，IBM 还没有真正遭遇竞争就攫取了全球计算机市场 75% 以上的份额。

过去，在美国公司及美国政府的资助下，计算机产业的竞争几乎完全在美国展开。IBM 公司最强大的竞争对手之一是控制数据公司，该公司曾声称要制造一个性能更加强大的计算机。该公司于 1970 年耗资 1 500 万美元推出了 7600

型计算机，该机器使用了 180 万个晶体管，占满了一个将近 1 平方米的空间，据称要比以往的计算机快得多。计算机产业正推动着半导体、软件和电子显示器产业的发展，美国凭借其在计算机制造产业的支配地位轻松地跃上信息技术食物链的顶端。鉴于信息技术对该国的经济增长和政治实力至关重要，丧失该产业的基础，后果是难以想象的。

尽管 IBM 有着辉煌过去，却依然前途未卜。鉴于它在计算机产业接近垄断的地位，会遭到美国司法部的拆分，而由此产生的恐惧挥之不去，IBM 与世界上的其他公司隔绝得越来越远，成了一个孤岛。该公司失去了与其市场、竞争者甚至自己的联系，失去了对其资产、债务和竞争力的控制。1993 年，郭士纳（Lou Gerstner）被请到 IBM 工作，承担起公司重组的任务。当时许多人都认为这是家失败的公司。他接管时，公司的现金仅够维持公司 100 天的正常运转。公司业务的方方面面都处在审查中。到 IBM 重组时，员工人数减少了将近 20 万，但是它毕竟又一次成为了一家成功的公司。

在接下来的几年里，IBM 把资源集中到关系到其未来的重要领域中。在它的服务器和大型计算机的支持下，产品重心从个人计算机和工作站转移到信息管理、咨询服务和相关软件。IBM 在接下来的几年中甩掉了它多数的计算机业务。

2002 年，它将其最新的硬盘驱动技术卖给了日立。甚至个人计算机——这个在 1964 年无法想象的，由 IBM 于 1981 年推向市场（此举也把微软推上了竞争舞台）的产品，也于 2004 年被卖给了中国公司联想。到 2007 年，曾经荣膺世界上最大的半导体制造商的 IBM，已经被挤出了前 20 名。

到底发生了什么？IBM 为何在自己曾经独霸一时的计算机行业成为了一个无足轻重的选手？美国为何在自己曾居于支配地位的计算机产业成为了次要的参与者？这些变化是否要紧呢？

1986 年，由麻省理工学院成立了一个教职工委员会，专门研究美国的工业竞争力。两年后，他们在一本题为《美国制造》的书中发布了他们的研究成果。该委员会认为制造业对美国经济的成功至关重要，同时还指出，如果美国要保持竞争力，就要推动许多战略性和结构性变革。该报告警告说：“多年的漫不经心后，美国需在制造业技术和组织上追求卓越，并对此做出新的重要承诺。”正如许多业界领袖所证实的一样，创新离不开制造业。你如果不去制造产品，你

的技术基础就具有局限性，这会使得你对设计和制造工艺间相互依存的理解能力大打折扣，而这种相互依存的关系正是产品的商业化的基础。该委员会指出，对于像美国这样靠创新实现经济增长的国家来说，制造业并非可有可无，而是不可或缺的条件；然而人们却在放任它溜走。

20 世纪 80 年代晚期，对美国来说，似乎只有日本的电子产品才对美国构成竞争的威胁；韩国、中国台湾地区、新加坡、印度和中国还未出现在美国的视线之内。《美国制造》出版后不久，两件事都一致表明麻省理工学院的担忧也许是杞人忧天。

第一件事是 1990 年日本房地产泡沫破裂，并因此付出了巨大的代价。据说，东京市内多数地块的价值曾一度相当于美国所有土地的总价值，然而这些价值几乎在一夜间就蒸发了。该国因为房地产业而背负上了巨额债务：尽管房地产的价值急剧下跌，债务还依然存在。日经指数一度骤跌 80%，该国也开始陷入了一个长达 15 年的衰退。自此，日本作为美国的一个有竞争力的威胁似乎已经消失了。

第二件事是因特网在美国的商业化。一时间，美国似乎发现了取之不尽的金矿，令其他国家望尘莫及。

但是日本还没有彻底退出，它依然是世界第二大经济强国，拥有贸易顺差最大的国家。即使在它漫长的衰退期中，它的贸易顺差仍在随着美国贸易赤字的增加持续增长。2000 年因特网淘金热退去时，美国 20 世纪 90 年代的机会主义投资性质再次显现出来，这些投资以生成投机利润而不是促进实际增长为目的。当投机者感到局促不安时，各公司也相继破产；NASDAQ 指数像它之前的日经指数一样，骤跌了 80%。

尽管房地产市场的崩溃带来了众多金融问题，日本从未放弃过生产世界领先的微处理器的愿望。甚至在他们还没有任何值得一提的高技术产业时，日本就明确领会到了计算机技术、显示器和半导体等相关领域的重要性。在 20 世纪 80 年代和 90 年代之间的 10 多年里，他们试图设计自己的计算机操作系统（称为 Tron），但是没有成功。但到 20 世纪 80 年代，他们企图建立一个高技术产业基地的总体设想开始有了回报。日本人在全球推广他们的电子产品时，通常以激烈的竞争为代价。2001 年，索尼和东芝都和 IBM 公司建立了合作研发关系，

来设计和制造被 IBM 称为“单元处理器”的设备，这是一种多核的新型半导体处理器，用在 IBM 的服务器和大型计算机上。IBM 认为该单元处理器独特的性能会赋予它技术上的优势。但是，倘若 IBM 要设计自己的处理器得需要一笔巨大的财政和技术投入。IBM 之所以开展这个合作项目，因为它需要两种资源和这两家日本公司持有的技术专长来资助它数百万美元的业务。

对索尼和其合作伙伴东芝来说，这个联合研发项目就是一场赌博，同 40 年前，IBM 把赌注押在了 360 系列产品上的情况类似。索尼和东芝在推出了历史上最成功的游戏机娱乐工作站 2 后，紧接着推出了娱乐工作站 3，这就需要新的处理器。实际上，他们想要的是一种具有超级计算机性能的微处理器，这不仅为与微软推出的 Xbox 抗衡提供了强大的竞争筹码，而且最终能够融入他们多样化的消费产品和计算机产品中。单元处理器似乎是再合适不过的产品了。索尼、东芝与 IBM 联合研发项目延续了原来日本的实时操作系统内核（The Real-time Operating System Nucleus），即 Tron，对程序的需求，使一家日本公司能够使用自己的操作系统生产出自己的微处理器，以巩固日本在终端电子产品迅速增长的地位。无论索尼在这次赌注中成功与否，这个赌注的结果对于美国和亚洲之间力量的平衡都具有重大意义。理论上，单元处理器可能是亚洲对英特尔和 AMD 公司（Advanced Micro Devices）竞争的回应。

内置单元处理器的索尼娱乐工作站 3 于 2006 年末亮相。它的单元处理器有 2.34 亿个晶体管，性能得以大大提高，比控制数据公司的 7 600 运算速度快几千倍。并且，这个处理器既不占上百平方英尺的空间，也没有高达 1 500 万美元的成本；它嵌在娱乐工作站 3 内的半平方英寸的芯片上。该娱乐工作站包括蓝光高清视频播放器和一个 60G 的硬盘，零售价几百美元。它的单元处理器同上一代 IBM 360 一样，有潜力在计算机领域掀起一场深刻的变革。索尼不仅希望该单元处理器在其全线产品中得到推广，还希望它旗下的娱乐工作站 3 在该单元处理器的推动下，成为居家中央计算设备，而不仅仅是一台游戏机。日本凭借着它在消费电子、显示器和半导体方面的实力，很可能通过该单元处理器，塑造日本全球竞争力的国家战略。

这里有四个要点需要理解。第一，日本这次所下赌注中的重要技术源自本国。第二，索尼娱乐工作站 3 拥有超级计算机的技术实力，再加上其蓝光高清

晰度视频播放器和硬盘，成本仅为几年前人们估算成本的极其微小的一部分。第三，索尼意在把这款游戏机打造成为一个数据处理中心，它包括一系列相关产品，如计算机、显示器、音响系统和信息存储设备等。第四，这些产品大多不会在美国制造，甚至连设计都不在美国进行。也许，更重要的一个事实是亚洲其他国家决心赶上日本，与其一决高下，一直关注着它并向它学习，这种竞争对美国的技术基础够成了潜在的巨大威胁。

除了与索尼和东芝在单元处理器的设计上展开合作外，IBM 最近还建立了一个包括韩国的三星集团和新加坡的特许半导体集团（Chartered Semiconductor）在内的半导体制造业联合体。该联合体的目的是促进成员合作伙伴之间加工和制造工艺的交流，为各成员提供一个共同的半导体设计平台。反过来，这使联合体内没有制造设备的合作伙伴，可以相对低的价格在更快的交货日期内，购买到联合体内任何一个成员生产的特定规格的专利产品，从而具有设计自己的装备的能力。IBM 从这个联合体中得到额外的设计、制造和金融资源，而联合体的其他成员则获得了 IBM 的半导体设计和制造技术。美国面临的问题是，该联合体所生产的绝大多数半导体很有可能在亚洲制造，并且那些装置多数会发展成为终端用途产品，即消费电子产品、显示器和计算机，而且也是在亚洲制造的。

单元处理器的联合开发并非是美国对其他国家转让技术的一个孤例。第一批重要的开创性技术及其相关产品的转让发生在 20 世纪 60 年代，当时美国各公司争相向亚洲和欧洲授权磁带录音机的设计和制造技术，并把相关产品的生产外包出去。

结果，美国当前的财政赤字足以令整个世界担忧，现在又出现了高技术产品的贸易逆差。看起来若不采取重要举措来加强美国的竞争力，就会有越来越多的产品在亚洲设计和制造。美国在计算机技术和相关产品及市场中丧失了优势地位，这在几年前还是无法想象的事，如今已变成了赤裸裸的现实。尽管麻省理工学院工业生产率委员会 20 年前就发出了明确警告，但却无人理睬。

美国高技术产品在设计 and 制造上的日趋衰落，体现了令美国经济挫败的两个具有讽刺意味的神话。首先，一种观点认为，美国生产的制成品、提供知识产权和服务的价值还有从目前的水平持续下降的空间，并且依然能支撑美国的

政治、经济和军事目标。这是不可能的；除非美国找到一个创造更多价值的出路，否则那些目标以及它们所支撑的美国在全世界的支配地位不得不降低。第二个神话是，美国之所以失去其在美国和产品市场中的竞争地位是因为美元对其他货币的定价不公平，应该大幅度降低美元的价值。如果这能很快得以实现的话，那么美国的贸易赤字就会消失，一切都会好的。但事实上，美元相对于其他货币的价值升降问题远不及知识产权和制造技术的流失问题对美国来说影响更大。

美国为了追求短期利益和廉价的投资模式，正在把为本国货物和服务创造真正持久价值的能力以前所未有的速度转让给其他国家。美国不仅把生产外包出去，还正在从一些关键行业撤出，而这些行业对美国未来的长远发展是极其重要的。结果，美国提供的货物和服务的价值极其短暂，而且越来越依赖于其他国家创造的基本价值。美国强大经济实力依靠的不是疲软的美元，而是技术、产品和市场，这些使美国保持其竞争力的基础设施的价值。这种基础设施需要庞大的资本投入和长期稳定的战略。快刀斩乱麻的解决问题的方式否认了这个残酷的真相：美国的经济问题要比那复杂得多。这些问题是几十年来短视的机会主义所酿成的，将需要做出格外的努力和牺牲才能得以弥补。

20 世纪 80 年代中期，我同爱德华·大卫——埃克森研究和工程公司前总裁兼美国政府科学顾问，一起会见了当时世界上最大的证券公司——日本野村证券风险投资部的一位高级官员。他指出，1968 年日元对美元的汇率为 360:1。然后日元会最终升值 72%，与美元的比率达到 100:1，一旦到达这个比率，日本就会成为地球上最具竞争力的国家。他认为，日本会在竞争中获胜靠的并不是低成本的产品和服务，而是它所创造出来的令客户青睐的产品，这比其货币价值更重要。日元后来的走势确实被他言中；从此，日本的制造业基础一直都是其出口型经济的核心。

这个概念对美国的竞争力很重要。美国不会凭借廉价劳动力在竞争中获胜。美国将会凭借卓越的技术，在对他的目标具有战略意义的区域供应代表世界最先进水平的产品。凭着无私的奉献、储蓄、投资和国家战略，美国应该能在十年内扭转局面，否则的话，那将意味着所有美国人的极大苦难和世界上其他各国变幻不定的未来。

谁在乎呢

过去的 50 年中，没有哪个产业比电子产业对美国经济长期健康发展更重要。美国的电子产业是全球规模最大的制造业，每年以接近两位数的速度增长，并渐渐地渗透到所有产业。电子制造业需要重要软件和电子机械设计技术及基础的支持。数字家庭娱乐电子产品仅是整个产业的一个分支，全世界每年的销售收入近 2 000 亿美元。半导体作为所有电子产品的核心元件，每年形成高达 2 600 亿美元的市场。显示器作为呈现数字信息的主要手段，大约有 1 000 亿美元的市场，计算机有 4 000 亿美元的市场。2007 年，全世界电子产品市场总计达到 2 万亿美元。信息和图像处理技术已经成为后现代社会的生命线。数字时代关键元器件的设计、开发和制造都是第二次世界大战后完全由美国主宰的信息基础设施的直接产物；而这些工作现在正在以与日俱增的速度转向亚洲，这极大地损害了美国的竞争力。

在很大程度上，美国的技术专长不是被窃取走的，而是被拱手让给别人的。美国出卖或转让它的技术，把对维持其在相关行业的竞争力所必需的信息基础设施卖掉或外包出去了。紧随目光短浅的机会主义之后，曾经处于优势地位的美国企业再也无法担负自身的职责。有人企图为美国竞争力遭遇的这种局面开脱，期待美国会买到比本国所生产的更低廉、更富创意及更可靠的产品。

为什么美国应该留意这一趋势呢？难道美国消费者和美国经济没有从中受益吗？答案是这种利益是短暂的，并且正开始消逝。由于美国以这种方式运作已经近 40 年，问题就变得更普遍，更严峻。以前美国只是把其制造业中的某些业务外包出去，然而现在，确切地说，它正在从关键的行业中退出。失去的这些产品和市场对数字世界中基本图像和数据的加工、存储和传送至关重要；同样，它们对地球上的每个产业都有重大影响。美国在信息和图像处理方面的专长相对于其他国家一旦出现任何削弱迹象，都会对美国在许多产业的竞争力产生负面影响，尤其是在与电子内容的产业密切相关的产业，如网络与通信、汽车、航空、生物技术、国防、医药、电影和出版等。