

الباب الأول: النظرية Theory

- الفصل الأول: مقدمة
- الفصل الثاني: نموذج ريكاردو
- الفصل الثالث: لماذا التجارة الدولية؟
- الفصل الرابع: النموذج النيوكلاسيكي
- الفصل الخامس: نموذج التوازن الجزئي للتجارة الدولية
- الفصل السادس: التجارة الدولية وتوزيع الدخل
- الفصل السابع: مفارقة ليونتييف ونظريات التجارة المبنية على التكنولوجيا
- الفصل الثامن: التجارة والنمو
- الفصل التاسع: اقتصاديات السعة والمنافسة غير الكاملة
- الفصل العاشر: تدفقات عوامل الإنتاج

مقدمة

Introduction

ظلت نظرية التجارة في قلب الاقتصاد منذ زمن طويل. حدد آدم سميث، أبو الاقتصاد الحديث، عرف تقسيم العمل كوسيلة رئيسية لثروة الأمم. وهذا يكون صحيحاً عند أي مستوى؛ يستطيع الفرد أن يحصل على مستوى معيشي مادي أعلى عندما يتخصص من أن يكون مكتفياً ذاتياً. فإذا كان أحد الأشخاص ينتج الأقمشة والآخر ينتج الدبايس والإبر الضرورية، والآخر يجيظ الملابس، فسوف يكون بالإمكان إنتاج ملابس أكثر مما لو كان كل شخص يحاول القيام بجميع هذه المهام بمفرده. ذهب آدم سميث خطوة أبعد في الفصل الافتتاحي من كتابه، واصفاً مصنع للدبايس يقوم فيه مختصون مختلفون بعمل الأجزاء المختلفة، ومن ثم تركيب مع بعض. مثل هذه الصناعة كانت في قلب الثورة الصناعية التي عايشها في اسكتلندا عام 1776م.

ينجح مثل هذا النوع من التخصص فقط إذا كان كل منتج يستطيع أن يجد الناس الذين يمكن أن يتبادل معهم خدماته، وهذا يتطلب إطاراً مؤسسياً. ومن الأمثلة السابقة للمؤسسات الأساسية اللازمة للتخصص والتبادل: تأمين حقوق الملكية بحيث يكون المستلم واثقاً من امتلاكه للسلعة عند التبادل، وتنفيذ العقود

حتى يتمكن الحرفيون من التخصص في الصناعات، وهم واثقون من الحصول على الطعام في المقابل. وكلما انخفضت تكاليف التعامل والنقل، ازدادت رغبة كل شخص في التخصص في إطار أكبر ومنطقة سوق كبيرة. بالنسبة لأدم سميث كان المحدد الأساسي للنمو الاقتصادي هو حجم السوق.

تقوم التجارة الدولية على نفس الأساس. بإمكان الدولة أن تتمتع بمجموع أكبر من السلع والخدمات عن طريق التخصص والتجارة عما لو حاولت الاكتفاء ذاتيا. تتضح هذه الحقيقة من خلال حالات التخلف، على مر التاريخ، التي مرت بها الدول التي حاولت عزل نفسها عن التجارة، وكذلك من خلال غياب مثل هذه الدول اليوم - حتى كوريا الشمالية تتاجر مع الدول الأخرى.

ما هي الأشياء التي تتاجر فيها الدول؟ إلى حد ما تتاجر في الأشياء التي لا تستطيع أن تنتجها بنفسها، مثلا: تبيع إيطاليا زيت الزيتون وتستورد الفرو. ومع ذلك، هذا النوع من التبادل يكون جزءا صغيرا ومتضائلا من التجارة العالمية؛ في بداية القرن الواحد والعشرين مثلت السلع الزراعية والمعادن أقل من خمس التبادل العالمي. وفي الواقع باستثناء النفط وبعض المعادن وعدد محدود جدا من المنتجات الزراعية، هناك عدد قليل من السلع التي لا يمكن إنتاجها بتكلفة في معظم الدول. معظم التبادل التجاري العالمي في البضائع يكون في السلع المصنعة والتجارة في قطاع الخدمات هي الأسرع نموا، والاثنان يمكن إنتاجهما تقريبا في أي منطقة جغرافية.

كانت المساهمة العظيمة لـ David Ricardo في النصف الأول من الفصل السابع حول التجارة الأجنبية في كتابه: 'مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب' هي اعتبار الميزة النسبية Comparative advantage كأساس لتبادل المنافع المشترك. لا تعتمد الفوائد من التجارة على وجود دولة واحدة تكون أفضل في إنتاج سلعة واحدة بصورة مطلقة، ودولة ثانية تكون مطلقا أفضل في إنتاج السلعة الأخرى،

ولكن على الاختلافات النسبية. ليس صحيحاً أنه عندما تكون دولة أكثر كفاءة من أخرى في جميع الأنشطة، لا يكون هناك فوائد من التجارة. وهكذا يمكن أن تكون تايلاند أكثر كفاءة من لاوس في إنتاج كل من الساعات والملفوف، ولكن إذا كانت نسبياً أكثر كفاءة في إنتاج سلعة واحدة فسوف يكون هناك إمكانية لتحقيق فوائد من التجارة.

يمكن توضيح الميزة النسبية بشكل أكثر سهولة باستخدام مثال رقمي وعنصر إنتاج واحد. افترض أن العامل في تايلاند يستطيع صنع خمس ساعات أو إنتاج ١٠٠ رأس من الملفوف في الشهر، بينما في لاوس يستطيع العامل إنتاج ساعتين أو ٥٠ رأس ملفوف. يتمتع العمال التايلنديون بميزة مطلقة في كلا النشاطين، ولكن لديهم ميزة نسبية في صنع الساعات. افترض الآن أن المزارع التايلندي أوقف إنتاج الملفوف وصنع الساعات بدلاً من ذلك، وأن اثنين من صانعي الساعات في لاوس بدءاً في زراعة الملفوف. كنتيجة لهذا التخصص، يزداد الإنتاج المشترك: إنتاج الملفوف لا يتغير (أقل بـ ١٠٠ في تايلاند وأكثر بـ ١٠٠ في لاوس)، ولكن إنتاج الساعات يكون أكثر (خمس ساعات زيادة في تايلاند، وأربع أقل في لاوس).

والسبب الرئيس في زيادة إجمالي الإنتاج هو وجود الاختلافات في تكاليف الفرصة البديلة. على الرغم من أن العمال التايلنديين أكثر كفاءة في كلا النشاطين، إلا أن تكلفة الفرصة البديلة في إنتاج الملفوف (أي كمية الساعات التي لن يتم إنتاجها) تكون أعلى من لاوس. يمثل ذلك حجة قوية جداً للتجارة؛ لأنه بالنسبة لأي دولتين لا يمكن تصور أن تكون تكاليف الفرصة البديلة متماثلة لكل زوج من السلع أو الخدمات، بحيث لا تمتلك الدولة ميزة نسبية في بعض الأنشطة.

قد يحقق التخصص عن طريق الميزة النسبية مكاسب للكل. والعديد من المفاهيم الخاطئة الشائعة حول التجارة هي ببساطة غير صحيحة كتعميم. فليس صحيحاً أن الدولة الأكثر إنتاجية يجب أن تخسر بسبب أن أسعارها سوف تكون أعلى، وليس صحيحاً أيضاً أن الدولة الأقل إنتاجية سوف تخسر من التجارة بسبب أنها لا تستطيع أن تنافس. أخيراً، يستحيل منطقياً أن يكون للدولة ميزة نسبية في كل السلع. قد يكون مكان الميزة النسبية غير واضح بالنسبة لصناع القرار، لكن إذا كان لإحدى الدول ميزة نسبية في سلعة ما من خلال التبادل الثنائي، فإنه يجب أن يكون للدولة الأخرى، بدون شك، ميزة نسبية في سلعة أخرى، بسبب أن تكلفة الفرصة البديلة مفهوم نسبي.

الفائدة المتوقعة من التخصص بواسطة الميزة النسبية تكون صحيحة عند المستوى الفردي كما هو عند المستوى الوطني. افترض أن شخصين وافقا على أن يجريا عملية جراحة للمخ، وكان أحدهما جراحاً أفضل وأمهر إدارياً من الآخر. مازال هناك فوائد من التخصص؛ إذا كانت هي نسبياً أفضل في جراحة المخ فعليه أن يتخصص في الجراحة بينما يجب على الشخص الآخر أن يتخصص في إدارة العمل. بالطبع، بإمكان الناس تغيير ميزاتهم النسبية عن طريق التدريب والتعليم، وفي إطار التجارة الدولية سوف نتطرق لهذا الجانب الديناميكي لاحقاً. في المدى القصير، لا يزال من الأفضل التخصص بمقتضى الميزة النسبية الحالية مع توجيه الموارد لزيادة الإنتاجية؛ ولهذا السبب نرى جراحى المخ المستقبليين يعملون كنادلين خلال السنوات الجامعية الأولى في دراسة الطب.

لا يمكن القول إن الميزة النسبية دائماً تقود إلى التجارة. فارتفاع تكاليف المعاملات قد يجعل التجارة غير عملية. إحدى الطرق للنظر للتنمية الاقتصادية على مدى القرون، والتي ركز عليها Douglass North الحائز على جائزة نوبل، هي

أن انخفاض تكاليف المعاملات أدى إلى ازدياد مستمر في التخصص، والتجارة والثروة. كانت التجارة في فترة ما قبل التاريخ إلى حد كبير (لكن ليس كلياً) في شكل مقايضة، ولكن عملية إيجاد شخص يريد مبادلة شيء ترغب فيه بشروط مناسبة وفي وقت مناسب للطرفين هو أمر مقيد. التجارة عبر المسافات في الاقتصادات النقدية تتطلب وجود مؤسسات تضمن - كحد أدنى - أن المصدرين يحصلون على مدفوعاتهم وأن المستوردين لديهم ملجأ إذا لم يتم تسليم السلعة المدفوع ثمنها. بداية من خطاب الائتمان الأساسي إلى الأدوات المتطورة للتحوط ضد مخاطر أسعار الصرف، نشأت مثل هذه المؤسسات، وهي في تطور مستمر. ابتكارات مثل ثورة الحاويات أو انخفاض تكاليف الاتصالات تكمن وراء النمو السريع للتجارة في النصف الثاني للقرن الماضي، ولكن العلاقة السببية تعمل في كلا الاتجاهين ومثل هذه الابتكارات كانت - جزئياً - استجابات للمكاسب المحتملة، ولكن غير متحققة من التجارة.

يمكن للحكومات أيضاً أن تضع عقبات أمام التجارة الدولية، ربما لأنها تكره بعض النتائج من التخصص من خلال الميزة النسبية. قاومت بعض الحكومات في العقود الماضية وضعا أدى إلى تخصيصها في المنتجات الأولية، ولكن مع ارتفاع أسعار الطاقة والمعادن في أوائل القرن الواحد والعشرين كانت بلدان، مثل كندا وأستراليا سعيدة لازدهار صادرات سلعها.

الأوضاع الأصعب تحليلاً هي تلك التي تتعرض فيها المجتمعات لتغيير جذري من جراء التجارة. بعد وصول Columbus في عام ١٤٩٢م، كانت الفرص للتبادل بين أوروبا والأمريكتين هائلة. بعد مرور خمسمائة عام منذ ذلك الحين حدثت تحولات كبيرة في كل من جانبي المحيط الأطلسي. كانت التجارة عبر

الأطلسي مصدراً مهماً لرفع مستويات المعيشة على جانبي المحيط، ولكن توزيع هذه المكاسب من التجارة كان بدرجة عالية من عدم المساواة وينطوي على تكاليف باهظة. اليوم يمكن أن تكون الشعوب الأصلية في الأمريكتين أفضل حالاً من أسلافهم قبل الاجتياح الأوروبي، ولكن بالنسبة للكثيرين من الذين لقوا حتفهم من الأمراض، والمدافع، أو تجارة الكحول، كانت ذات فائدة مشكوك فيها. انخفض سكان المكسيك بحوالي ٩٠٪ خلال القرن الذي أعقب عام ١٥١٩م، وتطلب الأمر أكثر من ٣٥٠ سنة ليعود حجم السكان إلى مستوى عام ١٥١٩م؛ وهناك مستويات مماثلة من الدمار البشري وقعت في جميع أنحاء الأمريكتين^(١). الملايين من الأفارقة الذين نقلوا إلى سوق الرق في الأمريكتين عانوا من ارتفاع معدلات الوفيات في الطريق ومن جراء ظروف العمل الشاقة عندما وصلوا إلى وجهتهم. كذلك فالاحتلال البريطاني لأستراليا في أواخر القرن السابع عشر قام على مستوطنين مرغمين (المجرمين المدانين) وعلى عدد هائل من القتلى بين السكان الأصليين؛ فقد تم بقسوة محو سكان ولاية تسمانيا كلية.

(١) من نواح كثيرة، فإن مجتمع الأزتيك Aztec في الوقت الحاضر في المكسيك لم يكن أقل تطوراً من أوروبا؛ العاصمة، التي بلغ تعداد سكانها حوالي ربع مليون شخص في ١٥٠٠م، كانت أكبر من أي مدينة أوروبية، مما يعكس تقسيم متطور للعمل (Grennes, 2007). ومع ذلك، فقد عرضتهم التكنولوجيا العسكرية الرديئة وعدم وجود الخيول إلى الغزو العسكري. غياب الحيوانات المنزلية، عدا الكلاب والجمال (ذات السنمين)، ساهم في انخفاض مقاومة الأمريكيين الأصليين للأمراض الأوروبية. لم تكن الخيول، والأبقار، والخنزير، والخراف، والقمح والموز معروفة في الأمريكتين، ولم تكن البطاطا، والتبغ، والطماطم، والذرة، وحبوب الكاكاو معروفة في أوروبا. بدون 'التبادل الكولومبي' لن تكون هناك صلصة طماطم في إيطاليا، ولا بطاطا في إيرلندا، ولا شوكولاته بلجيكية، ولا تاكو أو فول مقلي في المكسيك، ولا همبرجر في أمريكا الشمالية.