الفصل التاسع

إعادة تأسيس العولمة

أواخر القرن العشرين في المنظور التاريخي

REGLOBALIZATION

THE LATE TWENTIETH CENTURY IN HISTORICAL PERSPECTIVE

الحرب العالمية الثانية

رأينا في الفصل السابق أن النزاع العالمي الذي اندلع في العام ١٩١٤ كان عاملاً رئيساً في التفكك الدولي في فترة ما بين الحربين. ولذلك، كان من المفاجئ أن تشهد فترة ما بعد العام ١٩٤٥ انتقالاً سلساً نحو التحرير التجاري، لأنها تلت حرباً عالمية ثانية كانت أكثر تدميراً من الأولى، وكانت نتائجها لا تقل تدميراً على التجارة الدولية. لكن "إعادة العولمة" reglobalization التي عُنْوِن بها هذا الفصل استغرقت وقتاً طويلاً لكي تتحقق في أنحاء العالم كافة.

بعد اندلاع الحرب في أوروبا في العام ١٩٣٩، توقفت التجارة فعلياً بين الدول المتحاربة، مع تغير خط الفصل الناتج مع التغير في حظوظ المعارك. وأدى انهيار معظم أوروبا الغربية في العام ١٩٤٠ إلى توقف التجارة بين تلك المنطقة وبريطانيا، فيما أدى قرار هتلر المشؤوم بغزو الاتحاد السوفيتي في يونيو ١٩٤١ إلى نهاية التجارة بين القوتين وإلى تطويق دول المحور بين جبهتين، وكان معنى ذلك أيضاً أن اليابان حُرِمت من خط السكة الحديدية العابر لسيبيريا كطريق بري لاستيراد السلع[١]. وبعد ستة أشهر، شنّت

اليابان حرب المحيط الهادي ضد الولايات المتحدة وبريطانيا وهولندا، وذلك بالدرجة الأولى بهدف ضمان الوصول إلى موارد جنوب شرق آسيا. وأدى ذلك إلى حصر تجارة اليابان داخل كتلة الين. ومع إعلان هتلر الحرب على الولايات المتحدة، رُسِمت أخيراً خطوط المعارك التي استمرت حتى نهاية الحرب (باستثناءات قليلة، منها الغزو السوفيتي المتأخر لليابان وسلسلة القرارات الانتهازية من جانب دول مثل الأرجنتين وتركيا بدخول الحرب في جانب الحلفاء في العام ١٩٤٥).

وبحلول العام ١٩٤٢، لم تكن هناك تجارة كلياً بين الكتل الثلاث الرئيسة: أوروبا الواقعة تحت السيطرة الألمانية (جنباً إلى جنب مع دول محايدة مثل السويد وسويسرا وتركيا والدولتين الأيبيريتين ومستعمراتهما)، وآسيا الواقعة تحت السيطرة اليابانية، وبقية العالم. كانت هذه التجارة تشكل ثلث إجمالي التجارة قبل الحرب، فعلى سبيل المثال كانت المناطق التي وقعت لاحقاً تحت سيطرة دول المحور تشكل في العام ١٩٣٨ أكثر من ٤٠٪ من الواردات الأمريكية ونحو ٣٥٪ من الصادرات الأمريكية[٢]. علاوة على أن الجانبين لجأ إلى حرب الغواصات في محاولة منهما لمنع الخصوم من التجارة مع حلفائهم أو مستعمراتهم. وكما حدث في الحرب العالمية الأولى، استهدفت الغواصات الألمانية السفن البريطانية وسفن الحلفاء والسفن المحايدة، بالدرجة الأولى في المحيط الأطلسي، في حين استهدفت الغواصات الأمريكية السفن التجارية اليابانية في المحيط الهادي. ووصلت الحملة الأطلسية ذروتها في العام ١٩٤٢، حين أغرقت الغواصات الألمانية ألفاً وخمسمئة وسبعين سفينة تجارية، وفي العام ١٩٤٤ أغرقت الغواصات الأمريكية خمسمئة وتسعاً وأربعين سفينة تجارية يابانية[٣].

يتضح تأثير هذه الوسائل الوحشية في الزيادة الكبيرة في أسعار التأمين. على سبيل المثال، كانت أسعار التأمين الأمريكية على طريق كلكتا ٢٪ فقط في ديسمبر ١٩٤١، فيما بلغت ١٠٪ في مارس ١٩٤٢، ثم ٣٠٪ في أغسطس من ذلك العام. وفي الشهر نفسه، بلغت أسعار التأمين الأمريكية على الطريق المصري ٣٠٪، وكانت ٢٥٪ على طرق البحر الأحمر وأمريكا الجنوبية وأستراليا. وأثبت منتصف العام ١٩٤٢ أنه أصعب فترةٍ لشحن الحلفاء، حيث أُغرِق ١٢٪ من السفن الأمريكية التي كانت تحمل السلع

المؤجرة إلى الاتحاد السوفيتي على طريق مورمانسك Murmansk في العام ١٩٤٢، ثم انخفض هذا الرقم إلى ١٪ في العام ١٩٤٣[١]. وفي العام ١٩٤٣ بلغت الحمولة الطنية الإجمالية للحلفاء التي أُغرِقت في البحر ٤٤٪ فقط من الرقم المقابل للعام ١٩٤٢. ونتيجة لذلك بدأت أسعار التأمين تتراجع هي الأخرى في عام ١٩٤٣، حيث كانت على طريق الولايات المتحدة- مصر على سبيل المثال ١٧.٥٪ في مارس و١٠٪ في يونيو و٧٪ في أكتوبر[٤].

ورغم هذه الجهود، ازدادت التجارة داخل كل كتلة. على أن ذلك حدث بالدرجة الأولى تحت رقابة حكومية، وتضمن شحن إمدادات عسكرية ومدنية حيوية. وفي حالة التجارة بين الحلفاء، أخذت تجارة الإعارة والتأجير تزداد شيئاً فشيئاً. ففي العام ١٩٤١ بلغت الصادرات التجارية الأمريكية أربعة بلايين ومئتين وتسعة وسبعين مليون دولار، فيما بلغت صادرات الإعارة والتأجير سبعمئة وواحداً وأربعين مليون دولار. لكن بحلول العام ١٩٤٣، انكمشت الصادرات التجارية بالشروط الاسمية إلى بليونين وأربعمئة وأربعة وثمانين مليون دولار، فيما ارتفعت صادرات الإعارة والتأجير إلى عشرة بلايين ومئة وسبعة ملايين دولار[٥]. وكانت هناك أيضاً تدفقات عكسية أصغر "للإعارة والتأجير" من الكومونويلث البريطاني إلى الولايات المتحدة، فضلاً عن تدفق "معونات متبادلة" من دول مثل بريطانيا وكندا إلى حلفاء مثل الاتحاد السوفيتي وإلى دول محايدة مثل البرتغال وتركيا. وضمن الأقاليم الخاضعة لسيطرة دول المحور، كثيراً ما كانت "التجارة" تتضمن المصادرة الصريحة للسلع من جانب المحتلين، وليس التجارة بالمعنى الطبيعي للكلمة[٦].

وكما كانت الحال في أثناء الحرب العالمية الأولى وحروب الأعوام ١٧٩٢-١٨١٥، كان للنزاع العسكري تأثيرات مختلفة تماماً على التجارة عبر الدول. ففي فرنسا، انخفضت الواردات والصادرات بشدة بعد العام ١٩٤٠، وكان التراجع في

(١) خوّل قانون الإعارة والتأجير الصادر في شهر مارس ١٩٤١ الرئيس الأمريكي أن "يبيع أو ينقل الحق أو يؤجر أو يقدم" الغذاء والمعدات العسكرية وغيرها من الإمدادات الأساسية "إلى حكومة أية دولة يرى الرئيس أن الدفاع عنها ضروري للدفاع عن الولايات المتحدة".

الواردات أكثر وضوحاً. ووفقاً للأمم المتحدة، بلغت الواردات الفرنسية ٢٢.٢٪ فقط من مستواها في العام ١٩٣٨، ثم ١٣.٣٪ من هذا المستوى في العام ١٩٤٢، ثم ٥.٦٪ في العام ١٩٤٤، وكانت الأرقام المقابلة للصادرات ٥٠٪ و٤٦.٢٪ و٢٧.٤٪ على التوالي. ومن المفترض أن هذا التناقض عكس دور فرنسا المحتلة كمورد صافٍ للسلع من أجل المجهود الحربي الألماني. ويذكر ألان ميلوارد Alan Milward أن ما كان يؤخذ من فرنسا شكّل نحو ٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي الألماني في الأعوام ١٩٤١-١٩٤٢ و٨-٩٪ في العام ١٩٤٣[٧]. وعلى النقيض من ذلك، كانت الصادرات هي التي انخفضت بصورة أوضح في المملكة المتحدة، بأقل من ثلث مستواها قبل الحرب، فكما حدث في أثناء الحرب العالمية الأولى، كان من غير المعقول أن تصدّر بريطانيا إلا القدر الضروري فقط في سياق اقتصاد الحرب القائم على ندرة الموارد. وجاءت الصورة مختلفة في الولايات المتحدة، وهنا أيضاً كررت هذه الصورة موقف الولايات المتحدة في أثناء النزاع السابق. فقفزت الصادرات الأمريكية إلى أكثر من ثلاثة أضعافها تقريباً في العام ١٩٣٨، في حين انخفضت الواردات بنسبة الربع بين العامين ١٩٤١ و١٩٤٢، ثم بدأت في التعافي في العام ١٩٤٣.

لم يضاه ازدهار الصادرات الأمريكية غير الصادرات الكندية، وظلت الصادرات الأرجنتينية مستقرة في أثناء النزاع. وعلى الرغم من أعمال الغواصات النازية، لعبت التجارة بين بريطانيا وغرب المحيط الأطلسي دوراً كبيراً في مساعدة هذه الدول في مواصلة الحرب بنجاح. وعلى خلاف ذلك، كانت صورة الصادرات من حلفاء بريطانيا في جنوب آسيا وأستراليا أكثر اختلاطاً. فزادت الصادرات السيلانية بعض الشيء، واستقرت الصادرات النيوزيلندية، فيما تراجعت الصادرات من أستراليا والهند بشدة (على الرغم من أن هذا التراجع كان أقل من تراجع الصادرات من الهند الصينية الواقعة تحت الاحتلال الياباني التي اختفت صادراتها فعلياً بحلول العام ١٩٤٥). وفي أوروبا انخفضت التجارة بدرجة أو بأخرى في هذه السنوات في الجهات كافة، حيث انخفضت الصادرات عادة بنسبة

٥٠٪ أو أكثر، سواء بين الدول المحايدة أو الدول المحتلة من جانب النازيين أو المتحالفة معهم، ولو كانت الحرب مفيدة للمصدّرين في دول مثل السويد والدنمرك، لظهر ذلك في الأرقام التجارية للأمم المتحدة. وأخيراً، فإن الصورة في أفريقيا كانت مختلطة تماماً. فقد انفجرت الصادرات الليبيرية في أثناء الحرب، في حين ظلت ثابتة في معظم الأماكن الأخرى. وكان الاستثناءان الرئيسان لذلك الاستقرار هما أوغندا التي انخفضت صادراتها بحلول العام ١٩٤٣ بنحو ٥٠٪ عن مستويات ما قبل الحرب، والأراضي الواقعة تحت السيطرة الفرنسية مثل المغرب ومدغشقر (التي انهارت الصادرات فيها كلياً في العام ١٩٤٢ الذي استولى فيه البريطانيون على الجزيرة من حكومة فيشي الفرنسية). وكانت الحظوظ المختلفة للدول الأفريقية المختلفة تعتمد جزئياً على أنواع السلع التي كانت تصدّرها، في حالة مشابهة للخبرة الأمريكية اللاتينية في أثناء الحرب العالمية الأولى. من ذلك على سبيل المثال أن الأداء القوي نسبياً للكونغو البلجيكية نتج عن أن الحلفاء كانوا في أمس الحاجة إلى شراء المعادن، في حين ساءت أمور الدول الأفريقية التي اعتمدت على تصدير منتجات أدنى في الأهمية الإستراتيجية، مثل زيت النخيل[٨].

خلاصة القول إن الحرب العالمية أثبتت مرة أخرى أنها لا تمارس تأثيراً تدميرياً موحداً على التجارة العالمية كما يمكن أن يعتقد المرء، مع أن التجارة في أوروبا تقلصت بشدة (وتقلصت بدرجة أشد في اليابان مع تشديد الأمريكيين الحصار حول تلك الدولة)، ومع أن هذه التجارة كانت في معظمها مختلفة نوعياً عن تجارة زمن السلم. ويتضح من التقديرات المختلفة التي بحوزتنا أن مستوى التجارة العالمية الإجمالية في العام ١٩٣٨ كان قد استعيد بحلول العام ١٩٤٩ على الأقل، وأن مستوى التجارة العالمية في العام ١٩٥٠ كان أعلى بمقدار الخُمس أو الربع تقريباً مما كان عليه في العام ١٩٣٨[٩]. لكننا لا يجب أن نفترض أن تلك هي نهاية القصة، لأن الحرب لها تأثيرات عديدة، سياسية وجيوسياسية فورية وطويلة المدى، زادت من صعوبة مهمة تحرير الاقتصاد العالمي فيما بعد الحرب.

النتائج الجيوسياسية: الشيوعية والحرب الباردة وتصفية الاستعمار

بالنسبة إلى الأوروبيين الغربيين والأمريكيين الشماليين، تميزت حقبة ما بعد الحرب باتجاه تدريجي واضح نحو مزيد من الانفتاح. لكن هذا الموقف ضيق الأفق يتجاهل حقيقة أن الحرب أطلقت في كثير من أجزاء العالم قوى تسببت في عزل الدول عن الأسواق الدولية، بدل أن تدمجها فيها.

وفي حالات كثيرة، كانت هذه القوى مشابهة لما شهده العالم بعد حروب الأعوام ١٧٩٢-١٨١٥ والأعوام ١٩١٤-١٩١٨، وهي تحديداً أن التمزق التجاري الذي أحدثته الحرب لم يسفر عن خاسرين وحسب، بل أوجد أيضاً رابحين استخدموا نفوذهم السياسي بعد ترسيخ السلام لمحاولة الحفاظ على الريوع التي تمتعوا بها في أثناء النزاع. وأمريكا اللاتينية أحد الأمثلة المعروفة لهذه النتيجة. فمع حصار بريطانيا لأوروبا الخاضعة للاحتلال النازي، وجدت دول مثل الأرجنتين والبرازيل أن وصولها إلى أسواق القارة الأوروبية قد قطع تماماً، وهي مسألة خطيرة بالنسبة لهم بالنظر إلى الأهمية المتزايدة للتجارة الألمانية مع أمريكا اللاتينية قبل الحرب. علاوة على أن التجارة مع بريطانيا انكمشت أيضاً، حيث كُرِّست صناعاتها للمجهود الحربي، وهو ما كان يعني انخفاض عرض السلع الاستهلاكية البريطانية المتاحة للتصدير. وبذلك قدمت الحرب الحماية للصناعة المحلية، كما تدخلت الدول لتقديم دفعة أكبر للتصنيع، ونتيجة لذلك تجاوز النمو الصناعي النمو الزراعي في كل أمريكا اللاتينية تقريباً في أثناء النزاع[١١٠]. وبعد انتهاء الحرب، طالب العمال الحضريون ورأس المال بأن تحل الحماية الحكومية محل الحماية التي وفرتها الحرب[١١١]. وفي حين شهدت السنوات الأخيرة من العقد الرابع من القرن العشرين محاولات في عدة دول أمريكية لاتينية لتحرير التجارة ورفع الصادرات، فقد ترتب على الحرب تأثيرات على السياسات التجارية أطول أمداً مما ترتب على الكساد الكبير، إذ حوِّلت أمريكا اللاتينية بشكل حاسم نحو إستراتيجيات إحلال الواردات التي كتب لها الغلبة في فترة ما بعد العام ١٩٤٥[١١٢]. وعلى المستوى الفكري، أدى هذا التمزيق الكبير الثالث للاقتصاد الدولي في ثلاثة

عقود، بعد الحرب العالمية الأولى ثم الكساد الكبير، إلى إعاقة جهود الليبراليين الرامية إلى إقناع الجمهور بإستراتيجية النمو القائم على التصدير.

وثمة قوى مماثلة شكّلت السياسات الاقتصادية في أماكن أخرى من العالم النامي. فالنخب في مناطق متباينة كالهند وغرب أفريقيا، التي استفادت من سياسات زمن الحرب القائمة على الترخيص للتدفقات التجارية، ظهرت كأنصار للحماية بعد الحرب، سواء في شكل مؤيدي الصناعة في حزب المؤتمر الهندي أو البيروقراطيين في أفريقيا الحريصين على الحفاظ على قوة الدولة وتوسيعها[١٣]. لكن أضيفت إلى هذه الآلية التقليدية سلسلة من الاتجاهات الجيوسياسية أطلقتها الحرب أو عجلت بها، قدر لها أن تهيمن على المشهد السياسي في عالم ما بعد الحرب. وتبرز ثلاث من هذه القوى الدافعة على ما عداها: انتشار الشيوعية في أوروبا وآسيا، وبداية الحرب الباردة، وتصفية الاستعمار في معظم آسيا وأفريقيا.

في أوروبا، عزز الاتحاد السوفيتي سيطرته على الدول التي حررها في الشرق، ونصَّب فيها حكومات اشتراكية وأسقط الديمقراطية. تضمنت هذه الإمبراطورية السوفيتية الجديدة عدة دول كانت تاريخياً وفقاً لمخططنا جزءاً من أوروبا الغربية، من أبرزها ألمانيا الشرقية والمجر وبولندا وتشيكوسلوفاكيا. وحدثت مقاومة عنيدة في هذه الدول للحكم السوفيتي، وإن لم تكن متزامنة، منها الثورات في المجر في العام ١٩٥٦ وتشيكوسلوفاكيا في العام ١٩٦٨، التي تلاها انتخاب بابا بولندي يدعى كارول فويتيلا[٢] في العام ١٩٧٨، وإنشاء نقابة "تضامن"[٣] العمالية في العام ١٩٨٠، وانهيار حائط برلين في العام ١٩٨٩. لكننا مع ذلك سنتبع الاستخدام التقليدي في بقية هذا الفصل ونشير إلى النصفين الشيوعي وغير الشيوعي من أوروبا باسم أوروبا "الشرقية" و"الغربية" على التوالي، قبل أن نعود إلى مصطلحاتنا الأصلية في الفصل العاشر.

---

(٢) كارول فويتيلا Karol Wojtyla (١٨ مايو ١٩٢٠ – ٢ أبريل ٢٠٠٥)، عُرِف بعد تنصيبه بابا للكنسية الكاثوليكية الرومانية باسم يوحنا بولس الثاني [المترجم].

(٣) كانت نقابة "تضامن" Solidarnosc أول نقابة مستقلة شهدها العالم الشيوعي، نجحت في الثمانينات في حشد حركة اجتماعية كبيرة واجتذبت الكنيسة الكاثوليكية في بولندا والمثقفين المعارضين، ولعبت دوراً كبيراً في انهيار الحزب الشيوعي في بولندا والتحول إلى الديمقراطية [المترجم].

وفي هذه الأثناء، نُصِّب في كوريا التي كانت خاضعة لليابانيين منذ العام ١٩١٠ نظام شيوعي شمال خط العرض ثمانية وثلاثين بعد الغزو السوفيتي لشبه الجزيرة الذي بدأ في الثاني عشر من أغسطس ١٩٤٥. وبعد ثلاثة أسابيع تقريباً من ذلك التاريخ أعلن هو تشي منه Ho Chi Minh فيتنام جمهورية مستقلة وشيوعية، ونجح في مقاومة الفرنسيين الذين حاولوا في العام التالي هزيمة قواته المعروفة باسم فيت منه[٤]. ربما كان الأهم من ذلك للتاريخ العالمي هو انتهاء الحرب الأهلية الطويلة في الصين التي وصلت نهايتها حين تولى الحزب الشيوعي بقيادة ماو تسي تونغ Mao Zedong السلطة على البر الرئيس الصيني[٥] في العام ١٩٤٩. وهكذا أصبحت أكبر دولة في العالم من حيث عدد السكان جزءاً من الكتلة الشيوعية التي امتدت من أقصى شرق آسيا إلى أوروبا الوسطى.

وعلى النقيض من الإمبراطورية المغولية، كانت هذه الكتلة السياسية الهائلة التي سيطرت على شمال أوراسيا فاعل تفكيك - وليس اندماج - للاقتصاد العالمي، لأن الحكومات الشيوعية كانت بالتعريف معادية للسوق الحرة، سواء للسلع أو عوامل الإنتاج. وكما لاحظنا في الفصل السابق، فإن طبيعة الاقتصاد المخطط مركزياً ذاتها التي ثبَّتت الأسعار النسبية المحلية عند مستويات لا علاقة لها بالأسعار الدولية، استلزمت عزل الأسواق المحلية عن الأسواق الخارجية بواسطة الاحتكارات التجارية الحكومية. علاوة على أن النظام السوفيتي، من خلال تشجيع الصناعات الثقيلة في كافة أنحاء دائرة نفوذه، أدى إلى انهيار تقسيم العمل الأوروبي التقليدي الذي قام على تخصص أوروبا الشرقية الزراعية بالدرجة الأولى (باستثناءات بارزة مثل تشيكوسلوفاكيا) في تصدير المنتجات الزراعية إلى أوروبا الغربية، في مقابل السلع الصناعية. على أن اتباع المخططين في كل الدول الشيوعية لسياسات متماثلة كان يعني أن يظل مجال التجارة الدولية بين هذه الدول محدوداً هو الآخر، حتى بعد إنشاء مجلس

---

(٤) كان فيت منه Viet Minh أو اتحاد استقلال فيتنام تحالفاً من المجموعات الشيوعية والقومية شكّله هو شي منه في العام ١٩٤١ لانتزاع الاستقلال من فرنسا ومقاومة الاحتلال الياباني في أثناء الحرب العالمية الثانية [المترجم].

(٥) تشير عبارة البر الرئيس الصيني إلى الصين دون جزيرة تايوان المتنازع عليها مع الصين [المترجم].

المساعدة الاقتصادية المتبادلة Council for Mutual Economic Assistance (CMEA) في العام ١٩٤٩، الذي ضم بلغاريا وتشيكوسلوفاكيا والمجر وبولندا ورومانيا والاتحاد السوفيتي (وألمانيا الشرقية بداية من العام ١٩٥٠). لكن مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة لن يبدأ في تحفيز التجارة بصورة ملحوظة بين الدول الأعضاء إلا إبان العقد السابع من القرن العشرين، وحتى ذلك التنظيم التجاري صحبه تحويل للتجارة، أدى إلى تقليل تجارة المجلس مع بقية العالم[١٤]. وشهدت الأعوام الأولى من العقد السابع من القرن العشرين أيضاً انشقاقاً بين الصين والكتلة السوفيتية، أدى إلى خفض التجارة بين الجانبين واختفائها فعلياً بين العامين ١٩٦٧ و١٩٧٠.

كما أعطى السياق الجيوسياسي الجديد هذه الاقتصادات الشيوعية سبباً إضافياً لعدم التجارة مع بقية العالم، ذلك لأن العلاقات بين السوفييت وحلفائهم الغربيين السابقين كانت تتدهور بشدة منذ نهاية الحرب. ولم يستغرق الأمر وقتاً طويلاً لكي يكتشف المنتصران الرئيسان في الحرب العالمية الثانية أن أهدافهما لما بعد الحرب كانت متعارضة تماماً. فقد أراد ستالين قواعد بحرية في تركيا وشرق البحر الأبيض المتوسط والإبقاء على قواته في شمال إيران التي كان الحلفاء قد نشروها هناك لمنع وصول النفط الإيراني إلى ألمانيا. لكن ترومان لم يسمح له بتحقيق أي من هذه الأهداف، حيث نشر الأسطول السادس في شرق البحر الأبيض المتوسط في العام ١٩٤٦ لتأكيد أن هذه التحركات السوفيتية مضرة للمصالح الأمريكية[١٥]. كان صناع السياسات الأمريكيون متلهفين لمعرفة الأهداف طويلة المدى للاتحاد السوفيتي، وألحوا على سفارتهم في موسكو لتقديم إجابات. وفي مثال تاريخي نادر لوجود الرجل المناسب في المكان والوقت المناسبين، أجاب موظف الخارجية الصغير نسبياً جورج كينان George F. Kennan الذي عُيِّن في السفارة الأمريكية بموسكو عن تلك الأسئلة في "برقية تلغرافية طويلة" شهيرة مكونة من ثمانية آلاف كلمة، يقول غاديس Gaddis إنها "أصبحت الأساس للإستراتيجية الأمريكية نحو الاتحاد السوفيتي على امتداد ما بقي من الحرب الباردة"[١٦]. رأى كينان أن ستالين كان يسعى إلى نشر الشيوعية إلى أبعد مدى ممكن في اتجاه الغرب باستخدام كل الوسائل ما عدا الحرب، ما لم يكبحه "احتواء صبور

وطويل المدى، وفي الوقت نفسه قوي ويقظ للميول التوسعية الروسية"، وتلك كلمات كينان من مقالة شهيرة له في العام ١٩٤٧ في مجلة الشؤون الخارجية كتبها بالاسم المستعار "إكس"[١٧]. لم يكن كينان يعني بالاحتواء بالضرورة استخدام القوة العسكرية. فقد نظر إلى الصراع بوضوح على أنه صراع بين نظامين اجتماعيين وسياسيين متنافسين ومتعارضين، ولم يكن لديه شك في تحديد النظام الذي سيكتب له النصر في النهاية. فقد رأى أن النظام السوفيتي أضعف كثيراً من حيث الموارد المادية والبشرية، وتوقع ببصيرة ثاقبة أن الضغوط التي فرضها الحكام السوفييت أنفسهم على هذا النظام ستؤدي إلى "تفكك القوة السوفيتية أو تآكلها تدريجياً". ومن أجل التسريع بذلك، "يجب أن تتمسك الولايات المتحدة بأفضل تقاليدها، وأن تثبت أنها تستحق البقاء كأمة عظيمة"[١٨].

كان العام ١٩٤٧ عاماً مفصلياً، ترك نتائج مختلفة تماماً على أوروبا الشرقية والغربية. فقد شهد شهر مارس إعلان مبدأ ترومان الذي نصّ تحديداً على أن "سياسة الولايات المتحدة هي أن تدعم الشعوب الحرة التي تقاوم الإخضاع العدواني من جانب أقليات مسلحة أو ضغوط خارجية"، والذي أُقِرَّ بالإشارة إلى اليونان وتركيا. وفي مواجهة حالة الحصاد السيء وقلة التبادل الخارجي التي هددت بتقويض تعافي أوروبا الغربية ومعها مؤسساتها الديمقراطية أيضاً، أعلن وزير الخارجية الأمريكي جورج مارشال في الخامس من يونيو أن الولايات المتحدة مستعدة لتقديم الدعم المالي لأوروبا. وفي مقابل هذه المعونات، كان على الدول المتلقية أن توافق على عدد من الإصلاحات المؤيدة لنظام السوق وأن تنسق إستراتيجياتها لاستخدام المساعدة الأمريكية، وهو شرط كان المقصود منه تشجيع الاندماج الاقتصادي لأوروبا عموماً. ومع أن مشروع مارشال سُمّي على اسم وزير الخارجية، فإن كينان هو الذي أعده بناء على طلب من وزير الخارجية[١٩].

تعتبر هذه المبادرة الأمريكية الجريئة عن حق لحظة كبرى في مسيرة أوروبا الغربية نحو التجارة الحرة الداخلية، والسياسة التجارية الليبرالية الواسعة بوجه عام. لكنها كانت أيضاً إحدى اللحظات الحاسمة في العلاقة السياسية المتغيرة بين الشرق والغرب.

فقد دُعِيّت أوروبا كلها، بما في ذلك الاتحاد السوفيتي، للمشاركة في البرنامج، لكن بعد اجتماع أولي بين وزراء الخارجية البريطاني والفرنسي والسوفيتي، انسحب السوفييت، بحجة أنهم لا يمكن أن يقبلوا المطلب الأمريكي بالتنسيق عبر الدول المتلقية للمعونة. ومع ذلك، فقد قَبلت بولندا وتشيكوسلوفاكيا الدعوة التالية إلى مؤتمر عُقِد في باريس في الثاني عشر من يوليو لمناقشة المبادرة الأمريكية. لكن ستالين لم يقبل ذلك، وأرغم الدول الأوروبية الشرقية على رفض الدعوة، وهو ما أظهر حقيقة الحياة في ظل النظام السياسي الجديد بجلاء. وتوالت سلسلة من الأحداث سريعاً: ففي أوائل العام ١٩٤٨ غيّر السوفيت الحكومة التشيكية بحكومة أطوع لهم، وفي عيد القديس باتريك من العام نفسه وقّعت المملكة المتحدة وفرنسا ودول بنلوكس معاهدة دفاع مشترك في بروكسل، وفي يونيو منع ستالين كل المرور السطحي الداخل إلى برلين الغربية والخارج منها، ما أطلق حصار برلين.

من هذه اللحظة بدأت الحرب الباردة جدياً. وشهد العام ١٩٤٩ توقيع معاهدة حلف شمال الأطلسي التي ألزمت الولايات المتحدة بالدفاع عن أوروبا الغربية، وشهد أيضاً إصدار قانون مراقبة الصادرات الأمريكي الذي أعطى للرئيس سلطات واسعة للسيطرة على الصادرات المتجهة إلى الشرق وإلى أي مكان آخر في العالم. وظهرت مشكلة في الممارسة عند محاولة تطبيق هذه السياسة وهي أن حلفاء أمريكا لا بد أن ينضموا إليها ويتفقوا على أنواع السلع التي يجب حظر تصديرها إلى المعسكر الشيوعي، وهو ما تحقق من خلال إنشاء المنظمة التي عُرِفت باسم اللجنة التنسيقية لضوابط التصدير متعدد الأطراف Cordinating Committee for Multilateral Export Controls (CoCom) التي أدارت مراقبة الصادرات الغربية بطريقة متعددة الأطراف طوال فترة الحرب الباردة، ولم تُحَل إلا في العام ١٩٩٥. وفي العام ١٩٥٠، وبعد انتصار ماو في الصين واندلاع الحرب الكورية، استبد القلق بالحكومات الأوروبية الغربية لدرجة أنها اتفقت مع الأمريكيين على تطبيق "حصار اقتصادي واسع يستهدف تقويض النمو الاقتصادي الشيوعي (وقطعت الولايات المتحدة علاقاتها التجارية مع الصين كليا). وبحلول العام ١٩٥٤، ومع عودة السلام إلى كوريا وموت ستالين، أصر

الأوروبيون على أن يقتصر الحصار على السلع "الإستراتيجية" المفيدة للمجهود الحربي للكتلة السوفيتية، وقَبِل الأمريكيون هذا المطلب[٢٠].

ومع ذلك، فقد تقلصت تجارة الشرق-الغرب بشدة بسبب الحرب الباردة. فقد شكّلت هذه التجارة ٧٣.٨٪ من تجارة الشرق في العام ١٩٣٨ و٤١.٦٪ في العام ١٩٤٨، لكنها شكّلت ١٤٪ في العام ١٩٥٣ (شكّلت ٩.٥٪ و٤.١٪ و٢.١٪ من تجارة الغرب في الأعوام الثلاثة نفسها)[٢١]. وعلى الرغم من انخفاض حدة التوتر بعد العام ١٩٥٤ والاتجاه نحو مزيد من الانفتاح إبان العقدين السابع والثامن من القرن العشرين، فقد واصل النزاع تأثيره بخفض حجم تجارة الشرق-الغرب جدياً على مدى الأعوام الخمسة والثلاثين التالية.

وعلى الرغم من اعتقاد كينان بأن الولايات المتحدة "يجب أن تتمسك بأفضل تقاليدها" لكي تكتب لها الغلبة، فإن المنافسة القاسية إبان الحرب الباردة سرعان ما أوجبت عليها عمليات سرية، توّلتها وكالة الاستخبارات المركزية التي أنشئت حديثاً، التي كان من أول إنجازاتها تدخلاً سرياً في الانتخابات الإيطالية للعام ١٩٤٨، منعت فيه انتصاراً ممكناً للشيوعيين، كانت ستترتب عليه نتائج مدمرة على "العالم الحر". وثمة عمل آخر يبدو للوهلة الأولى نجاحاً بارزاً آخر للوكالة وهو انقلاب العام ١٩٥٣ الذي أطاح بالحكومة الإيرانية المنتخبة ديموقراطياً للدكتور محمد مصدق الذي أمم شركة النفط الإنجليزية- الإيرانية في العام ١٩٥١، بسبب خوف الولايات المتحدة من وقوع هذه الحكومة تحت السيطرة الشيوعية. وقد لقي الانقلاب على مصدق ترحيب كل من رجال الدين والشيوعيين الإيرانيين على حد سواء، الأولون لأنهم رفضوا علمانية مصدق، والأخيرون لأنهم رفضوا ميوله "الديمقراطية البرجوازية". وقد دفع الطرفان في النهاية ثمن قبولهم للتدخل الأمريكي، حين قمعتهم الشرطة السرية للشاه بشدة، وطُرِد آية الله الخميني إلى المنفى في العام ١٩٦٤. ونحن حين نقيم هذه الأحداث بعد انقضائها، نجد أن الإطاحة بالنظام الديمقراطي العلماني الوحيد الذي عرفته إيران كان عملاً كارثياً بالتأكيد، ليس لإيران وحسب، بل لبقية العالم. وحين عاد الخميني مظفراً في العام ١٩٧٩، كانت إيران قد فقدت خيار الديمقراطية التي قدمها مصدق،

وللسخرية أسقطتها مكيدة من وكالة الاستخبارات المركزية[٢٢]. واعترف كينان نفسه بأسى بأن التوصية بالعمليات السرية كان "أكبر خطأ اقترفه على الإطلاق"[٢٣]. وعلى الرغم من تقلبات سياسة الاحتواء التي اقترحها كينان، فقد ثبت نجاحها، وتحققت نبوءته إما بتفكك النظام السوفيتي أو تحلله تدريجياً بعد أقل من أربعة عقود من نشرها.

تمثل الاتجاه الرئيس الثالث فيما بعد الحرب الذي قوّض الأسواق الدولية في اختفاء مستعمرات أوروبا فيما وراء البحار. ففي العام ١٩٤٥، افترضت بريطانيا وفرنسا أنهما ستظلان قوتين إمبراطوريتين كبيرتين. وأعلن تشرشل مقولته الشهيرة في العام ١٩٤٢ بأنه لم يصبح رئيساً لوزراء بريطانيا لكي يشرف على تصفية الإمبراطورية البريطانية، وفي فرنسا التي كانت في أمس الحاجة إلى التطمين، صاح غاستن مونرفيل Gaston Monnerville في مايو ١٩٤٥ قائلاً: "إن فرنسا بدون إمبراطوريتها تكون مجرد دولة مُحَرَرة، وبإمبراطوريتها تكون دولة منتصرة". لكن سرعان ما تكشفت الغطرسة الفارغة في هذه التصريحات، ففي غضون عقدين اختفت إمبراطوريتا الدولتين تماماً، ما ترك نتائج بالغة الأهمية على الاقتصاد الدولي.

ثمة أسباب كثيرة وقفت وراء تصفية الاستعمار. فقد أضعف النزاع الدولتين مالياً واقتصادياً، وتركهما أقل استعداداً لشن الحروب التي كانت مطلوبة للحفاظ على سيطرتهما على مستعمراتهما. كما أن الحرب العالمية الثانية جرت أيضاً على مساحات كبيرة من أراضي المستعمرات الأوروبية، احتلها اليابانيون في آسيا أو الألمان والأمريكيون في شمال أفريقيا، وهو ما أدى إلى تراجع هيبة القوة الإمبراطورية. ففي آسيا شجع اليابانيون القوميين المعادين للأوروبيين في المناطق الخاضعة لسيطرتهم مثل جيش الاستقلال البورمي بقيادة أونغ سان Aung San الذي قاتل إلى جانبهم في أثناء غزو الحلفاء لبلادهم. وتوالت إعلانات الاستقلال في بورما والفلبين في العام ١٩٤٣، ثم في إندونيسيا وفيتنام في العام ١٩٤٥. وكان المنتصر الغربي الرئيس في الحرب، وهو الولايات المتحدة، معادياً للامبريالية الأوروبية، وكان مستعداً لإثبات ذلك عملياً. ومن أمثلة ذلك أن روزفلت زار سلطان المغرب في أثناء الحرب وأعلن تأييده لاستقلال المغرب. وفي عدة مناسبات، أثبت هذا الموقف الأمريكي أهميته القصوى للأحداث

اللاحقة. وأخيراً، فإن الأخبار في عالم ما بعد الحرب كانت تنتشر سريعاً، ما يعني أن النجاحات القومية في أي بلد أصبحت قادرة على إلهام ثورات مماثلة في بلدان مختلفة، بل وفي قارات مختلفة.

ففي آسيا، شهدت سنوات ما بعد الحرب عودة الأوروبيين إلى مستعمراتهم السابقة التي كانت كما قلنا قد أعلنت استقلالها في حالات كثيرة في غيبة الأوروبيين. أدى ذلك إلى حروب استقلال ناجحة في إندونيسيا (١٩٤٥-١٩٤٩) التي ساعد الضغط الدبلوماسي الأمريكي على الهولنديين هناك في تعجيل استقلال إندونيسيا تماماً، وفي الهند الصينية الفرنسية (١٩٤٦-١٩٥٤) التي لم يكن سقوط ديان بيان فو Dien Bien Phu فيها مؤشراً على الهزيمة العسكرية للجيش الفرنسي أمام خصم آسيوي في حملة عسكرية تقليدية وحسب، بل كان أيضاً تأكيداً واضحاً على تآكل مكانة أوروبا حول العالم. تمثلت نتيجة ذلك في تأسيس أربع دول مستقلة، هي لاوس وكمبوديا ودولتين فيتناميتين شمال وجنوب خط العرض سبعة عشر، أعيد توحيدها أخيراً في العام ١٩٧٥، بعد نزاع دموي بين الدولة الشمالية الشيوعية والولايات المتحدة. كانت ماليزيا الاستثناء الذي يثبت القاعدة. فقد نجح البريطانيون في هزيمة الثورة الشيوعية هناك، لكن ذلك نتج جزئياً على الأقل عن اقتناع المواطنين الماليزيين العاديين بصدق نوايا البريطانيين في منحهم الاستقلال، وهو ما حدث فعلاً في العام ١٩٥٧[٦].

وفي أفريقيا، أدت تسوية السلام مع إيطاليا إلى فقدان الأخيرة لمستعمراتها في إثيوبيا وأرتيريا وليبيا والصومال. وبالنظر إلى أن إيطاليا كانت عدواً مغلوباً، فإن ذلك كان نذيراً لما حدث لاحقاً. وتلا ذلك تنامي المطالب بالاستقلال مدعومة بالعنف في الدولتين الواقعتين تحت الانتداب الفرنسي في تونس والمغرب اللتين مُنِحتا الاستقلال في مارس ١٩٥٦. كان العنف أشد في الجزائر التي كان الفرنسيون يعتبرونها جزءاً من فرنسا نفسها، فبعد مذابح يوم النصر في العام ١٩٤٥، اندلعت أخيراً في العام ١٩٥٤ حرب وحشية بين القوة الاستعمارية وجبهة التحرير الوطني الجزائرية، انتهت بعد

(٦) كانت الفلبين استثناء آخر، لأن الأرخبيل منح الاستقلال مبكراً في العام ١٩٤٦.

ثمانية أعوام باستقلال الجزائر. كان من سمات هذه الحرب، كما في كثير من النزاعات التي تضمنت قوى استعمارية في عالم ما بعد الحرب، أن جبهة التحرير حظيت بدعم كل من خروشوف وكيندي، فضلاً عن دعم حركة "العالم الثالث" المتنامية والجمعية العامة للأمم المتحدة. وثمة توازن قوة مماثل نجح في مقاومة المحاولات الفرنسية والبريطانية للاستيلاء على قناة السويس في العام ١٩٥٦ بعد تأميم الرئيس المصري جمال عبدالناصر لشركة قناة السويس. فقد كانت رسالة العقد السادس من القرن العشرين هي أن زمن الهيمنة الأوروبية على أفريقيا وآسيا قد ولى بلا رجعة. وكانت حرب السويس والجزائر نقطتي تحول حاسمتين للإمبريالية الأوروبية في أفريقيا كلها. فقبل العام ١٩٥٦، كان الأوروبيون يحاربون بقوة (ونجاح) ضد القوميين الأفارقة من أمثال ماو ماو Mau Mau في كينيا والاستقلاليين في مدغشقر، لكن حين استقلت غانا في العام ١٩٥٧، فُتِحت بوابات الفيضان، وبحلول العام ١٩٦٤ كان ما لا يقل عن سبع وعشرين مستعمرة سابقة في أفريقيا جنوب الصحراء قد نالت استقلالها.

ربما لم تكن تصفية الاستعمار في ذاتها تعني الكثير بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي، مع أن استقلال أمريكا اللاتينية قبل قرن ونصف أدى إلى تحرير التجارة، على الأقل مقارنة بالقيود الشديدة التي ميّزت الحقبة الاستعمارية. لكن في هذه الحالة، كانت تصفية الاستعمار تعني تفكك الاقتصادي الدولي، إذ تبنت الدول حديثة الاستقلال سياسات تجارية كانت في معظمها انغلاقية صراحة (تشبه كثيراً الحالة في أوروبا الشرقية بعد العام ١٩١٨). وقد أوجز ساكس وورنر، من بين مؤلفين كثيرين آخرين، الأسباب وراء ذلك بإحكام على النحو التالي: تكمن الأسباب جزئياً في عالم الأفكار، ذلك أن فترة ما بين الحربين أقنعت كثيراً من المراقبين بأن الاعتماد على أسواق التصدير العالمية كان خطراً، وبخاصة بالنسبة للدول التي كانت متخصصة في عدد صغير من السلع الأولية[٢٤]. وكان من الأمور المؤثرة جداً في هذا الخصوص ملاحظة أن شروط التبادل التجاري للدول المحيطية منتجة المواد الأولية انهارت- كما رأينا- في فترة ما بين الحربين. وقد أخطا دارسون من أمثال راؤول بريبيش Raul Prebisch وهانز سينغر Hans Singer في إزاحة ذلك الانهيار زمنياً إلى ما قبل وما بعد الحرب العالمية الأولى، ودفعوا بأن

التخصص في المنتجات الأولية كان مضراً للدول النامية، ليس فقط لأنه كان يعني أن تظل هذه الدول تتكبد شروط تبادل تجاري متدهورة، بل أيضاً لأنه حرمها من التأثيرات الجانبية المفيدة المصاحبة للصناعة التي ضرب الكثيرون المثل لها بالنجاح الواضح للخطط الخمسية السوفيتية[٢٥].

تمثلت الإجابة عن هذه المعضلة في التصنيع القائم على إحلال الواردات[٢٦]. وهكذا تولدت الفكرة التي تعهدها طويلاً اقتصاديو التنمية التي تذهب إلى أن الدول النامية تشكل استثناءً للقاعدة العامة القائلة بأن الانفتاح مفيد للنمو. وقد حظيت هذه الفكرة بالاعتماد الرسمي من المجتمع الدولي حين قبلت الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية (جات) إعفاء الدول النامية من التزامات التجارة الحرة المفروضة على نظرائهم الأكثر ثراءً، في تعارض مع مهمتها التي تتمثل في تعزيز الأسواق الدولية المنفتحة[٢٧]. وإضافة إلى الدروس المفترضة من فترة ما بين الحربين، كان هناك أيضاً مثال الاتحاد السوفيتي الذي خرج كأحد المنتصرين الرئيسين من الحرب وكان يزهو بإحصاءات نمو رائعة. وأخيراً، فإن كوْن هذه الدول حديثة الاستقلال يبدو أنه عزز الاعتقاد بأن الدولة يجب أن تؤكد استقلالها بالتبني النشط "لسياسات حكومية قائمة على التصنيع، كانت انغلاقية حتماً. علاوة على أن وجود جماعات مصالح قوية في كثير من الدول استفادت كثيراً من تمزق الاقتصاد الدولي في زمن الحرب- كما لاحظنا في مواضع سابقة- ضَمِن أن تجد هذه الأفكار الجديدة جماهير متقبلة في أنحاء العالم كافة.

يؤكد ساكس وورنر في روايتهما كذلك على الظروف الاقتصادية الكبرى غير المواتية. فقد أدى التضخم المالي في زمن الحرب إلى فوائض نقدية(٧)، مثل تلك التي ميّزت الاقتصادات الشيوعية السابقة بعد العام ١٩٨٩، وكما في الحالة الأخيرة، جعل ذلك تحرير الأسعار شرطاً أساسياً للتحرير التجاري عموماً، وهو أمر مُكْلِف سياسياً.

(٧) يحدث الفائض النقدي monetary overhang حين يتوفر النقد لدى الناس بسبب عدم القدرة على إنفاقه، ويصاحبه دائماً تضخم مكبوح، ويتمثل حله في إطلاق التضخم. كان هذا النوع من الفائض كثير الحدوث في الاتحاد السوفيتي السابق [المترجم].

ولاحقاً، دفع عجز الموازنات ومشكلات توازن المدفوعات الدول في أمريكا اللاتينية وفي أماكن أخرى إلى فرض رقابة على الصرف بشكل أو بآخر. وحتى القراءة السريعة للدراسات الكلاسيكية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين OECD والمكتب الوطني للبحوث الاقتصادية NBER حول الحماية في العالم الثالث التي نشرت في أوائل العقد الثامن من القرن العشرين، تكشف كيف كانت مشكلات توازن المدفوعات هي الأصل وراء كثير من قرارات تبني ضوابط كمية صارمة على الواردات، إن لم يكن معظم هذه القرارات. يكشف ذلك أن تحرك العالم الثالث بعيداً عن الأسواق المنفتحة عَكَسَ توترات منظومية في الاقتصاد العالمي، وليس سلسلة من الأحداث الخاصة بكل دولة[٢٨].

يكمن أحد الأسباب الأساسية وراء هذه التوترات في بيئة النظام النقدي الدولي لعالم ما بعد الحرب. فالدول حديثة الاستقلال ابتكرت عملاتها الخاصة وكانت تديرها بأنفسها، ولذلك تميّزت الأعوام الخمسة عشر التالية للحرب العالمية الثانية بتفكك واسع النطاق في النظام النقدي الدولي. كان من شأن ذلك في ذاته أن يقلل التجارة، لأن العملات المنفصلة تشكل عائقاً أمام التجارة[٨]. لكن تأثيرات هذا التفكك النقدي ضخّمتها الاختيارات السياسية التي كانت الأساس "للبنية الاقتصادية الدولية" فيما بعد الحرب. وتحديداً قام نظام "بريتون وودز" Bretton Woods على اعتقادين انتشرا بين المراقبين المعاصرين نحو ظاهرة الانهيار الاقتصادي بين الحربين. تمثل الاعتقاد الأول في أن السياسات الاقتصادية الكلية النشطة، سواء المالية أو النقدية، كانت مهمة للدول التي حاولت تحقيق الاستقرار لاقتصاداتها. وكما رأينا في الفصل الثامن، فإن هذا الاعتقاد كان منطقياً تماماً في ضوء فترة ما بين الحربين، لأن الدول حين تخلت عن قيود قاعدة الذهب وتبنت السياسات الكينزية بدأت حينها فقط في التعافي من الكساد. ويتمثل الاعتقاد الثاني الأكثر جدلية في أن أسعار الصرف المثبتة مفيدة لأنها تشجع التجارة. ويرى أنصار هذه الرؤية أن انهيار قاعدة الذهب فيما بين الحربين أدى إلى سلسلة من عمليات الخفض التنافسي لقيمة العملة، أوقعت الفوضى بالعلاقات

(٨) من المراجع الكلاسيكية حول هذا الموضوع الجدلي روز (Rose, 2000).

التجارية، وأدت بالدول التي وجدت عملاتها متضخمة إلى الاعتصام بالحماية.

أما عند التفكير في ذلك من منظور اللحظة الراهنة، نجد أن ذلك كان خطأً. فكما يوضح نموذج موندل- فليمنغ Mundell-Fleming model، وكما أكد أوبتسفيلد وتايلور Obstfeld and Taylor في روايتهما الكلاسيكية لسقوط أسواق رأس المال الدولية وصعودها، فإن ثمة معضلة ثلاثية الأجزاء تتعلق بالسياسات، لا تستطيع الحكومات الإفلات منها، إذ لا يمكن التوفيق بين أسعار الصرف المثبتة وحركية رأس المال الدولي والسياسات النقدية المستقلة، لأن الأوليين يخفض أسعار الفائدة المحلية بشدة تحولان دون الثالثة. ولذلك يمكن للحكومات أن تتبنى أي اثنتين من هذه السياسات الثلاث، لكنها لا يمكن أن تتبنى ثلاثتها جميعاً معاً. وقد اختار نظام بريتون وودز الاستقلال النقدي وأسعار الصرف المثبتة، ونتيجة لذلك وجدت الدول أنفسها مضطرة لفرض ضوابط على رأس المال، ولذلك أكد أوبتسفيلد وتايلور أن أسواق رأس المال الدولية فيما بعد الحرب تمزقت بشدة[٢٩].

وهنا تكمن المشكلة الأساسية التي كانت تواجه الاقتصادات حديثة الاستقلال التي كانت ترغب في إدارة عملاتها حديثة الاستقلال. فلكي تُبقي هذه الدول على وتد أسعار الصرف، كانت تحتاج إلى احتياطيات دولية. علاوة على أنه في بيئة تعذر على رأس المال فيها عبور الحدود، أدى العجز التجاري فوراً إلى فقدان الاحتياطيات. ولذلك أصبح العجز التجاري مشكلة سياسية أساسية في الدول الفقيرة التي كان عليها باستمرار- من حيث المبدأ- أن تدير عجزاً تجارياً وتستورد رأسَ مالٍ من الخارج لكي بأكثر الدول ثراءً وأوفرها مواردَ. وإذا وجدت هذه الدول أنفسها - لأي سبب- أمام طلب محلي زائد، بسبب التضخم في زمن الحرب مثلاً أو بسبب محاولات الحكومة إكمال المدخرات المحلية النادرة بالاستثمار العام (وهي محاولات كانت مفهومة بالنظر إلى أن الاستثمار الدولي لم يأت)، فإن النتيجة تكون تضخم أسعار الصرف الحقيقية وفقدان التنافسية والعجز التجاري وخسائر في الاحتياطيات. وفي هذه الظروف تصبح الرقابة على الصرف، بما في ذلك الحساب الجاري فضلاً عن رأس المال، أمراً حتمياً. وعلى ذلك، فإن التشابه

ليس عرضياً بين خبرة كثير من الدول النامية بعد العام ١٩٤٥ ودول الكتلة الذهبية بالعقد الرابع من القرن العشرين التي لجأت بقوة هي الأخرى- كما رأينا- إلى فرض قيود كمية على التجارة.

تكشفت هذه الميول جميعها- الأيديولوجيا والنزعة القومية، واعتبارات الاقتصاد السياسي، وعدم التوازن على مستوى الاقتصاد الكلي، وقبل كل شيء ميراث الحرب- بجلاء في أهم المستعمرات السابقة، وهي الهند البريطانية التي نالت استقلالها في أغسطس ١٩٤٧ وقُسِّمت فوراً إلى الهند وباكستان في وسط بحر من الدماء. فبحسب تومانسن، لم تكن الضوابط الكمية الصارمة التي حكمت التجارة الهندية فور الاستقلال ناتجة عن أيديولوجية اقتصادية قومية، بقدر ما كانت امتداداً مباشراً لقيود زمن الحرب على الواردات التي فرضتها الإدارة الاستعمارية نفسها في العام ١٩٤٢[٣٠]. لقد أدى التمويل النقدي للمجهود الحربي حتماً إلى تضخم أولي ومشكلات في توازن المدفوعات، استمرت حتى العقد السادس من القرن العشرين، وهو ما تأكد في عجز الحكومة عن خفض الأسعار واستعادة التنافسية. ولذلك، فحتى قبل الخطط الخمسية الشهيرة التي بدأت في العام ١٩٥٢، كانت الواردات قد أُخْضِعت لرقابة صارمة. وحين تبنت الحكومة الجديدة صراحة سياسة تصنيع قائمة على إحلال الواردات بقيادة الدولة، قدم ذلك مبرراً إضافياً وأطول أمداً لهذه القيود. وحتى هنا، يشير تومانسن إلى أن نظام الترخيص الصناعي الذي قال باغواتي وسرينيفاسان Bhagwati and Srinivasan إنه كان عاملاً رئيساً في زيادة كفاءة الحماية الهندية[٣١]، ترجع جذوره إلى التخطيط في زمن الحرب في عهد الحكومة الهندية الاستعمارية. ثمة عوامل أخرى أسهمت في انكفاء الهند على الداخل، منها الاجتماع المألوف للأفكار- الخلفية القومية لقادة الدولة الجديدة وكذلك مثال الاتحاد السوفيتي الماثل أمامهم- والمصالح ممثلة في القوة المتزايدة للرأسماليين الهنود وصلاتهم الوثيقة بحزب المؤتمر الحاكم. وتمثلت النتيجة النهائية لذلك في انخفاض نصيب الهند من الصادرات العالمية من ٢.٦٪ في العام ١٩٤٨ إلى ١.٥٪ فقط في العام ١٩٥٣، ثم إلى ٠.٧٪ في العام ١٩٧٠[٣٢](٩).

(٩) كان الرقم المقابل في العام ١٩١٣ هو ٤.٥٪، لكنه كان يتضمن باكستان وبورما وسيلان (United Millions, 1962).

سارت باكستان على طريق الهند في سياستها التجارية، فطبقت ضوابط تجارية صارمة وسياسات إحلال الواردات. لكن هذا الانسحاب من التيار الأوسع للحياة الإنسانية حدث في أوضح صوره في بورما التي كان فلاحوها في أواخر القرن التاسع عشر منخرطين تماماً في الأسواق العالمية، كما رأينا في الفصل السابع. فهناك، ظهرت إلى الوجود جمهورية دستورية مستقلة في يناير ١٩٤٨، لكن انقلاباً في العام ١٩٦٢ أدى إلى تعليق الدستور وتأسيس نظام اشتراكي قائم على الحزب الواحد، كبّل التجارة الخارجية.

تبعت الدول حديثة الاستقلال في أفريقيا الاتجاه عينه. فعلى منوال ما حدث في بورما، استجاب المنتجون الزراعيون في غانا بمرونة ونجاح للفرص التي أتاحتها الأسواق العالمية في أواخر القرن التاسع عشر، لكن هنا أيضاً أدت صعوبات توازن المدفوعات إلى فرض ضوابط على الاستيراد في العام ١٩٦١. يصف كلارك ليث Clark Leith النظام التجاري الناتج بإحكام بليغ بأنه "نظام قائم على الإدخال المتعجل والتطبيق المتعسر والتغيير المتكرر والفساد المنظم والنقص الحاد، وأخيراً التحرير التجريبي"، فرضه مجلس التحرير الوطني بعد الانقلاب في العام ١٩٦٦ الذي تخلى عن السلطة في أوائل العقد التالي[٣٣]. وفي مصر، أبقيت ضوابط زمن الحرب على التجارة إلى فترة ما بعد الحرب، وبعد أزمة السويس في العام ١٩٥٦، بدأ نظام عبدالناصر برنامجاً للتصنيع بقيادة الدولة تميّز بالتأميم الواسع، بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية[٣٤].

شهدت فترة ما بعد الحرب انكفاء على الداخل في أمريكا اللاتينية أيضاً، ما يكشف أن أيديولوجية ما بعد الاستعمار لم تكن القوة الدافعة الوحيدة في تلك الفترة. ففي تلك القارة، كانت الصناعات المحلية- كما أشرنا قبل ذلك- قد عززت موقفها السياسي والاقتصادي في أثناء العقد الرابع من القرن العشرين والحرب العالمية الثانية، نتيجة لتفكك الاقتصاد الدولي. لكن أصحاب المصالح في التصدير- على الناحية الأخرى - تضرروا بشدة من فقدان الأسواق الأوروبية. وكما رأينا، فإن الحرب العالمية الثانية كانت لها تأثيرات أطول أمداً من الحرب العالمية الأولى أو الكساد الكبير،

فانتشرت سياسات إحلال الواردات بعدها، باستثناءات قليلة من أبرزها بيرو حتى العقد السابع من القرن العشرين[٣٥]. لقيت الحماية في هذه الدول دعماً فكرياً من اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية التابعة للأمم المتحدة United Nations's Economic Commission for Latin America (ECLA) التي تأسست في العام ١٩٤٨ وتأثرت بقوة بأفكار بريبيش[٣٦]. وتمثلت نتيجة ذلك في الاستخدام الواسع للحواجز التجارية الكمية، إلى جانب التعريفات الجمركية المرتفعة. وكما هي الحال في الدول الأخرى التي جربت هذه السياسات (مثل أيرلندا)، أدت إستراتيجية النمو القائم على الصناعات التي تخدم السوق المحلي فقط إلى جانب الاعتماد على المدخلات المستوْردة إلى أزمات دورية في توازن المدفوعات، قدمت مبرراً إضافياً لقيود الاستيراد.

وحين وصلت الصناعات الناشئة التي لم تصبح تنافسية دولياً، إلى الحدود التي فرضتها عليها أسواقها المحلية، تمثلت إحدى الاستجابات لانخفاض فعالية سياسة إحلال الواردات في تشجيع إحلال الواردات على المستوى الإقليمي، ومن هنا وُلِدت فكرة تأسيس اتحاد التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية Latin American Free Trade Association (LAFTA) في العام ١٩٦١ بوحي من فكرة المجموعة الاقتصادية الأوروبية European Economic Community (EEC)، وضم إحدى عشرة دولة. لكن اتحاد التجارة الحرة فشل في إلغاء الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء، على خلاف المجموعة الاقتصادية الأوروبية التي نجحت في إزالة هذه الحواجز بحلول العام ١٩٦٨، أي بعد عشرة أعوام من تأسيسها. ولذلك تبنت مجموعة أصغر من الدول ميثاق الأنديز Andean Pact في العام ١٩٦٩، لكنه انهار حين انسحبت تشيلي منه في العام ١٩٧٦. تكشف المشكلة المركزية التي تقوّض المحاولات الأمريكية الجنوبية في التطبيق الإقليمي لسياسات إحلال الواردات، كما حدث مع هاتين المبادرتين الفاشلتين، عن نفسها في نجاح السوق المشتركة لأمريكا الوسطى Central American Common Market (CACM) التي أطلقت في العام ١٩٦٠ (وضعت السوق المشتركة لأمريكا الوسطى تعريفة خارجية مشتركة في العام ١٩٦٥). فاقتصادات السوق المشتركة لأمريكا الوسطى تكوّنت في معظمها من دول مصدّرة للمنتجات الأولية كانت تبيع منتجاتها خارج

المنطقة، وليس دولاً صناعية تتبنى إحلال الواردات وتحتاج إلى الحواجز التجارية لكي تزدهر. ليس غريباً- إذن - أن نجد ذلك الاتفاق على التحرير التجاري المتبادل أيسر في إنجازه، لكنه كان يعني ضمنياً أيضاً أن التحرير الإقليمي كان أقل فائدة من اتحاد التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية.

تمثلت النتيجة النهائية لكل ما سبق في أن معظم العالم النامي أصبح أكثر انغلاقاً أمام التجارة الدولية، وليس أكثر انفتاحاً، في العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية. وكان الموقف من عدة نواحٍ يمثل النظير القطبي لما تحقق قبل الحرب العالمية الأولى. فكما رأينا في الفصل السابع، فإن القوى الأوروبية فرضت في أواخر القرن التاسع عشر سياسات التجارة الحرة على معظم أفريقيا وآسيا، في حين احتفظت لأنفسها بالحواجز الحمائية (باستثناء المملكة المتحدة). فكان المحيط منفتحاً، بينما احتفظ المركز بالحق في البقاء مغلقاً. أما في أواخر القرن العشرين - على النقيض من ذلك - فقد كان المحيط مغلقاً، في حين حررت الدول الغنية نظمها التجارية تدريجياً. علاوة على أن فترة السياسات الانغلاقية دامت لربع قرن على الأقل. ولذلك فإن قول البعض إن السنوات التالية للحرب مباشرة تميّزت بالتحرير المتنامي يعني تبني منظور يتجاهل خبرة الغالبية الساحقة من البشر.

إعادة الهيكلة التدريجية للاقتصاد الأطلسي: ١٩٥٠-١٩٧٠

ثمة منطقة وحيدة بالعالم استطاعت أن تنجو من الانجراف العام نحو الحماية، وهي اقتصادات شمال الأطلسي في أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية في ظل القيادة العسكرية والسياسية للولايات المتحدة. هنا بدأت الدول ببطء، لكن بثبات، في تحرير اقتصاداتها، معتمدة على الدروس التي تعلمها صناع السياسات من خبرات فترة ما بين الحربين. فقد كانت هناك عدة دروس (إضافة إلى الدروس المتعلقة بالاقتصاد الكلي التي أبرزناها في مواضع سابقة) أثبت كل منها أهميته للتطورات اللاحقة.

أولاً، خَلُص الأمريكيون والأوروبيون إلى أن الاندماج الاقتصادي والتعاون السياسي ضمن أوروبا ضروريان للحفاظ على السلام. وعلى الجانب الأمريكي، أدى

ذلك إلى دعم الاندماج الأوروبي الذي كشف عن نفسه بداية- كما ورد آنفاً- في اشتراط أن يقرر الأوروبيون فيما بينهم كيف يوزعون الثلاثة عشر بليون دولار ضمن معونة مارشال التي قدمتها الولايات المتحدة على مدى أربعة أعوام. في البداية، كان من المأمول أن تتطور منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي Organisation for European Economic Co-operation التي تأسست في باريس في العام ١٩٤٧ لهذا الغرض، إلى محرك للاندماج الأوروبي. ومع أن هذه الآمال الأولية خابت (حلت منظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين OCED في العام ١٩٦١ محل منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي، وجاء دورها مقتصراً على أن تكون مُولِّد أفكار think tank)، سرعان ما تطورت عدة مؤسسات أخرى سدت الفراغ. علاوة على أن النفوذ الذي أعطته معونة مارشال للأمريكيين مكّنهم من الإصرار على أن يطبق الأوروبيون الغربيون اقتصاد السوق، ويحرروا الأسعار، ويسيطروا على عجز الموازنة، ويتخذوا خطوات أخرى تمكنهم من النمو اقتصادياً ومن التحرك نحو سياسات التجارة المنفتحة مع بعضهم البعض ومع بقية العالم[٣٧١].

ثانياً، رأى صناع السياسات في دول شمال الأطلسي أن عجز عصبة الأمم عن منع تراجع العالم إلى الاكتفاء الذاتي إبان العقد الرابع من القرن العشرين كان أحد العوامل الأساسية التي قوّضت الاقتصاد العالمي خلال تلك الفترة وأسهمت في التوتر الجيوسياسي الدولي. ولذلك قرروا إنشاء مؤسسات دولية جديدة تتمثل وظيفتها في خلق بيئة اقتصادية دولية أكثر انفتاحاً عموماً، والحفاظ على هذه المؤسسات. وإلى جانب مؤسسات بريتون وودز، وهي تحديداً صندوق النقد الدولي IMF والبنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD (البنك الدولي)، جرى التفاوض عبر سلسلة من المؤتمرات على وثيقة منظمة التجارة الدولية International Trade Organization (ITO) التي وُقّعت أخيراً في هافانا في العام ١٩٤٨. وكما هو معروف، فإن الولايات المتحدة لم تصادق على وثيقة منظمة التجارة الدولية التي وُلِدت ميتة نتيجة لذلك السبب. وعلى أية حال، فقد وقّعت ثلاث وعشرون دولة- كجزء من عملية التفاوض على منظمة التجارة الدولية - على الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية (جات) في

جنيف في العام ١٩٤٧. كانت الاتفاقية الأخيرة وسيلة لتطبيق مبادئ السياسة التجارية لمنظمة التجارة الدولية المقترحة، لكن مع زوال المنظمة الأخيرة، أصبحت الجات الإطار الذي نظم السياسات التجارية للدول على مدى نصف قرن تقريباً، إلى أن حلت منظمة التجارة العالمية محلها في العام ١٩٩٥.

كان الهدف الأساسي هو تشجيع "ترتيبات مفيدة لجميع الأطراف تستهدف إحداث خفض كبير للتعريفات الجمركية والحواجز الأخرى المعيقة للتجارة"[١٠]. وعلى الرغم من المشكلات المرتبطة بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية التي ظهرت في فترة ما بين الحربين، كان عدم التمييز واسطة العقد لهذه الاتفاقية (الفقرة الأولى)، على الرغم من السماح باستثناءات للاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة (في الفقرة الرابعة والعشرين) بشرط ألا يؤدي تشكيل هذه الكيانات إلى أن تواجه أطراف ثالثة تعريفات جمركية أعلى في المتوسط مما كان في السابق[١١]. وقد احتكم إلى هذا الاستثناء في عدة مناسبات على مدى نصف القرن التالي، وبخاصة في أوروبا، وكذلك- كما رأينا- في الأمريكتين. حظرت الاتفاقية أيضاً نظام الحصص (الفقرة الحادية عشرة)، على الرغم من السماح بعدد من الاستثناءات، تتعلق مثلاً بالزراعة والثروات السمكية أو الإجراءات المتخذة للحفاظ على الاحتياطيات الدولية للدولة في حال وجود أزمة في توازن المدفوعات (الفقرة الثانية عشرة). ربما كان الأمر اللافت للنظر أكثر من ذلك كله هو الاعتراف في الفقرة الثامنة عشرة بأن الدول "التي تشهد مستويات معيشية منخفضة وفي مراحل مبكرة من النمو" يمكن السماح لها" بـ(أ) الاحتفاظ بمرونة كافية في بنية تعريفاتها لكي تتمكن من منح الحماية التعريفية المطلوبة لتأسيس صناعة معينة، (ب) تطبيق قيود كمية لأغراض توازن المدفوعات بطريقة تراعي استمرار ارتفاع مستوى الطلب على الواردات الذي يمكن أن يتولد عن برامجها للنمو الاقتصادي". وقد تأكدت مراعاة الاتفاقية للدول النامية في النص على "ألا تنتظر

---

(١٠) مأخوذ من ديباجة الاتفاقية، متوفرة في المكتبة الرقمية للاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية (http://gatt.stanford.edu/page/home).

(١١) سمح أيضاً باستثناءات تتعلق بالتفضيلات الحالية بين المملكة المتحدة وفرنسا وبلجيكا وهولندا والولايات المتحدة وإمبراطوريات كل منهم السابقة أو الحالية، وكذلك استثناءات تتعلق بعدد صغير من الترتيبات الحالية بين الدول المتجاورة.

الأطراف المتعاقدة المتقدمة من الأطراف المتعاقدة الأقل تقدماً أو تتوقع منها معاملة بالمثل في الالتزامات التي تتعهد بها في المفاوضات التجارية لخفض التعريفات الجمركية والحواجز التجارية الأخرى أو إزالتها تماماً" (في الفقرة السادسة والثلاثين)، والالتزام بأن تعطي الدول المتقدمة "أولوية عالية لخفض وإزالة الحواجز أمام المنتجات الحالية أو الممكنة للمصدّرين من الأطراف المتعاقدة الأقل تقدماً" (في الفقرة السابعة والثلاثين). وللأسف، فمع أن الدول الأفقر يمكن أن تستفيد من الإمكانات الكثيرة لعدم التحرير التي تتيحها الاتفاقية لها، فقد أُظهِرت الدول الأكثر ثراءً تلكؤاً وممانعة لإنجاز التزاماتها بموجب الفقرة السابعة والثلاثين وفتح أسواقها المحلية الخاضعة لسيطرة أصحاب مصالح معينين- مثل المنسوجات والزراعة- أمام الدول الأقل تقدماً.

وكما أوضح دوغلاس إروين، فإن التأثير الأولي للاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية على الحماية حول العالم كان محدوداً جداً، إن لم يكن منعدماً[٣٨]. نجحت الجولة الأولى لمفاوضات الاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية التي وُقّعت فيها الاتفاقية، في التوصل إلى مئة وثلاث وعشرين اتفاقية ثنائية عُمّمت بعد ذلك على أعضاء آخرين وفقاً لمبدا الدولة الأولى بالرعاية. وفي حال وجود الدولة الأكثر تحرراً، وهي الولايات المتحدة، كطرف تخفّض هذه الاتفاقيات متوسط التعريفة بنحو ٣٥٪[٣٩]. وأدت الجولة الثانية التي عُقِدت في مدينة أنسي Annecy الفرنسية في صيف العام ١٩٤٩ إلى انضمام دول أخرى إلى الاتفاقية وإلى التفاوض على مزيد من الخفض للتعريفات الجمركية، لكن حين اجتمع المندوبون مجدداً في شتاء العام التالي في مدينة توركواي Torquay البريطانية بدأت العملية تتجمد. نتج ذلك جزئياً عن تأثيرات "الراكب المجاني" المتضمنة في مبدأ الدولة الأولى بالرعاية الذي بدأت إعادة تأكيده في هذه المرحلة. وتمثل الحل الواضح في الانتقال من الصفقات الثنائية إلى المفاوضات متعددة الأطراف، بما يزيل مشكلة الراكب المجاني على حساب زيادة التفاوض (سيرتفع مستوى التفاوض بثبات مع تقدم القرن واتساع حجم الاتفاقية)، لكن هذا الحل لم يتم تبنيه إلا إبان العقد السابع من القرن العشرين حين أحيّت جولة كيندي عمل الاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية.

وفي الغرب كانت المؤسسة الأساسية التي فتحت الطريق أمام التجارة إبان العقد السادس من القرن العشرين هي الاتحاد الأوروبي للمدفوعات European Payments Union (EPU)[١٢]. لقد أورثت الحرب العالمية الثانية اقتصادات أوروبا الغربية عملات غير قابلة للتحويل، ونتيجة لذلك لم تكن الدول ترغب في تحقيق فائض مع أية دولة أخرى (لأنها تضطر في هذه الحالة إلى أخذ سلع بدلاً من العملة غير القابلة للتحويل). وقد أعطى ذلك أزواج الدول حافزاً لموازنة التجارة الثنائية، وجعل التحرك نحو التحرير الأعم متعدد الأطراف أمراً مستحيلاً. تمثل الحل في وضع نظام للاعتمادات والديون يُسجَل في دفاتر بنك التسويات الدولية Bank for International Settlements (BIS)، وبذلك أصبحت الدول معنية فقط بالتفكير في عجزها أو فائضها التجاري الإجمالي. واكتسب النظام سلاسة في الحركة بفضل العملة الصعبة التي وفّرتها الولايات المتحدة بموجب مخطط معونة مارشال، وكان على المشاركين أن يوافقوا على تحرير التجارة مع الأعضاء الآخرين بالاتحاد الأوروبي للمدفوعات. ونتيجة لذلك حدثت زيادة سريعة في التجارة الأوروبية البينية، ومع نهاية العام ١٩٥٨ كانت معظم العملات الأوروبية الغربية قد أصبحت قابلة للتحويل. وقد أسهم ذلك بدوره في تيسير الاتفاق في العام ١٩٥٧ على إنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية كسوق مشترك ضم دول بنلوكس الثلاث وفرنسا وألمانيا وإيطاليا، نجح كما أشرنا في موضع سابق في إلغاء التعريفات الجمركية الداخلية بحلول العام ١٩٦٨، وفي تيسير قرار العام ١٩٦٠ بتدشين منطقة التجارة الحرة الأوروبية European Free Trade Area (EFTA) التي ضمت المملكة المتحدة والدنمرك والنرويج والسويد وسويسرا والنمسا والبرتغال، ومنطقة التجارة الحرة الإنجليزية – الأيرلندية التي دخلت حيز التنفيذ في العام ١٩٦٦، وجولة كيندي للمحادثات التجارية للاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية بين العامين ١٩٦٤ و١٩٦٧ التي خفّضت التعريفات الجمركية بين أعضاء الاتفاقية بنسبة الثلث.

---

(١٢) توجد الرواية الكلاسيكية للاتحاد الأوروبي للمدفوعات في أيكنغرين (Eichengreen, 1994). انظر أيضاً أيكنغرين (Eichengreen, 2007).

وعلى ذلك، يمكن القول إن العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية مباشرة شهدت إعادة بناء جزئية للاقتصاد الأطلسي إلى مستويات أواخر القرن التاسع عشر، وقد وصفناها بالجزئية لأن الحكومات حاولت السيطرة على تدفق رأس المال الدولي ونجحت في السيطرة على تدفقات العمال. لم يرق ذلك كله إلى مستوى الاقتصاد العالمي في العام ١٩١٤، لكنه كان بداية مهمة، شملت الاقتصادات الأكثر تقدماً في العالم. علاوة على أن التحرك نحو مزيد من الانفتاح لم يشمل أوروبا الغربية وفروع بريطانيا فيما وراء البحار وحسب، إذ يحدد ساكس وورنر ثمانية اقتصادات أخرى كانت منفتحة دائماً طوال هذه الفترة (باربادوس وقبرص وهونغ كونغ وماليزيا وموريشيوس وسنغافورة وتايلند واليمن)، وخمس دول أخرى تحررت بحلول العام ١٩٧٠ (إندونيسيا واليابان والأردن وكوريا الجنوبية وتايوان)[٤٠]. ومع أن كثيراً من هذه الدول صغيرة وقليلة الأهمية للاقتصاد العالمي الأوسع، إلا أن اقتصادات جنوب شرق آسيا وشرق آسيا المذكورة شكّلت استثناءات مهمة لقاعدة الحماية في تلك الفترة. فقد ظلت هونغ كونغ منفتحة دائماً، وتبنت سنغافورة سياسات منفتحة منذ الاستقلال. وانضمت اليابان إلى الاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية وصندوق النقد الدولي والأمم المتحدة في العام ١٩٥٥، وألغت ضوابط العملة في العام ١٩٦٤. وفي تايوان، بدأت عملية التحرير في العام ١٩٥٨، حين بدأت الحكومة في الاستعاضة عن القيود الكمية على التجارة بالتعريفات الجمركية، وخفض تكاليف المواد الأولية المستوْردة، وتشجيع الصادرات. وفي كوريا التي طُبقت فيها تراخيص الاستيراد في العام ١٩٤٦، حدث التحرير متأخراً قليلاً، بجهود مترددة في أوائل العقد السابع من القرن العشرين، تلاها تحرك حاسم نحو خفض التعريفات الجمركية، وعلى الأخص تخفيف الضوابط التجارية الكمية الأوسع بعد العام ١٩٦٧. لكن هذه الدول لم تكن اقتصادات تجارة حرة (باستثناء هونغ كونغ)، بل اقتصادات تتبنى شكلاً من سياسة عدم التدخل. فقد احتفظت دول مثل كوريا وتايوان بتعريفات جمركية أعلى كثيراً من الدول الغنية، حتى بعد أن تحررت. وفي عدة حالات، شجعت الحكومات في شرق آسيا الصادرات بقوة، وقدمت الدعم والتنسيق للاستثمار، إلى جانب إنشاء شركات

عامة[٤١]. لكن مع ذلك، كان هناك اختلاف واضح بين اعتماد هذه الدول على الصادرات من ناحية، وسياسات إحلال الواردات في معظم الدول النامية الأخرى من ناحية أخرى، وكما سنرى فيما يلي فقد كانت لذلك نتائج مهمة على أدائها التجاري ونموها عموماً.

تباعد السياسات: ١٩٤٥-١٩٨٠

رأينا في الفصل الثامن أن اقتصاداً ما بين الحربين واجه صعوبة في التخلص من تأثيرات الحرب الكبرى. وكشف الفصل الحالي أيضاً أن تأثيرات الحرب العالمية الثانية كانت بنفس الحدة وطول الأمد في معظم مناطق العالم، على الأقل فيما يتعلق بالسياسات التجارية. يثبت الجدول رقم (٩,١) ذلك بتقديم بيانات مأخوذة من مصادر متعددة حول التعريفات الصناعية في عدد من الدول على مدار القرن العشرين. ومع أن مقارنة متوسط التعريفات الجمركية على مر الوقت مسألة تنطوي بلا شك على خطورة، وبخاصة إذا قدّرها مؤلفون مختلفون باستخدام طرق مختلفة، فإن ثمة حقائقَ تنبثقُ من الجدول[١٣]. فبالنسبة لعدة دول أوروبية وكذلك الفروع البريطانية فيما وراء البحار، يوضح الجدول بجلاء نمطاً من التفكك فيما بين الحربين (تعريفات جمركية أعلى)، تلاه اندماج فيما بعد الحرب (تعريفات جمركية أدنى). على أن هذا النمط يقتصر - كما كشفت المناقشة السابقة - على اقتصادات منظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين بالدرجة الأولى، لأن التعريفات الجمركية واصلت الارتفاع في بقية العالم في فترة ما بعد الحرب إلى مستويات أعلى بكثير من مستوياتها فيما بين الحربين، ناهيك عن مستوياتها قبل العام ١٩١٤. ومن الأمثلة على ذلك أن باكستان حين كانت جزءاً من الهند البريطانية فرضت تعريفات جمركية أقل من ٥٪ قبل العام ١٩١٣ وتعريفات بنسبة ١٦٪ في العام ١٩٢٥، وبحلول أوائل العقد السابع من القرن العشرين تجاوز متوسط التعريفات

(١٣) قدمت الدراسة الكلاسيكية لعصبة الأمم (League of Nations, 1927) التي نعتمد عليها في بيانات العام ١٩١٣ والعام ١٩٢٥ متوسط تعريفات جمركية ترجيحي للسلع الصناعية، ولذلك استخدمنا متوسطات تعريفة ترجيحية للسلع الصناعية قدر الإمكان. والاستثناءات لهذه القاعدة العامة موضحة بالجدول.

الجمركية على الواردات المصنعة بها ٩٠٪. وفي هذه الأثناء، ارتفعت التعريفات الجمركية في الأرجنتين من أقل من ٣٠٪ قبل العام ١٩٣٩ إلى أكثر من ١٤٠٪. وفي هذه الدول النامية وغيرها، لا تعبر معدلات التعريفة المرتفعة عن المدى الفعلي للحماية، لأنها كُمِلت- كما رأينا- ببطارية كاملة من القيود على التجارة الكمية.

الجدول رقم (٩,١). التعريفات الجمركية على السلع المصنعة إبان الفترة ١٩٠٢-٢٠٠٠ (المتوسط الترجيحي البسيط، المكافئات بحسب القيمة، النسبة المئوية).

	١٩٠٢	١٩١٣	١٩٢٥	١٩٣١	١٩٥٠	أواخر الستينيات	١٩٧٦	منتصف الثمانينيات	١٩٩٠	٢٠٠٠
الأرجنتين	(٢٨)	٢٨	٢٩			(١٤١)			١٤.١	١٦
أستراليا	(٦)	١٦	٢٧					(١٠)	١٤.١	٥.٣
النمسا	(٣٥)	١٨	١٦	٢٧.٧	١٨		١١.٧	٩		٤.٣
بنغلاديش	(٣)	٤	١٦							
بلجيكا	(١٣)	٩	١٥	١٣	١١.٢	١٣.١	٩.١	٧	٨.٤	٤.٣
البرازيل		٦٠				(٩٩)		(٤٤)	٣٤.٨	١٦.٦
بلغاريا				٩٠						١١.٧
كندا	(١٧)	٢٦	٢٣				١٢.٦		١٠.٥	٤.٨
الصين	(٥)	٤.٥						(٤١)	٤٣	١٦.٢
كولومبيا		٥٠							٦.٤	١٢
تشيكوسلوفكيا		١٨	٢٧	٣٦.٥						٤.٦
الدنمرك	(١٨)	١٤	١٠		٣.٤		٩.١	٧	٨.٤	٤.٣
فنلندا				٢٢.٧			١٣.٣			٤.٣
فرنسا	(٣٤)	٢٠	٢١	٢٩	١٧.٩	١٣.١	٩.١	٧	٨.٤	٤.٣
ألمانيا	(٢٥)	١٣	٢٠	١٨.٣	٢٦.٤	١٣.١	٩.١	٧	٨.٤	٤.٣
اليونان	(١٩)				٣٩			٧	٨.٤	٤.٣
المجر	(٣٥)	١٨	٢٧	٤٢.٦					١١.٧	٧.١
الهند	(٣)	٤	١٦					(٨٠)	٨٣.٧	٣١.٦
إندونيسيا								(٢٤)	١٩	٨.٩
إيران		٣.٥								٧.٥
إيطاليا	(٢٧)	١٨	٢٢	٤١.٨	٢٥.٣	١٣.١	٩.١	٧	٨.٤	٤.٣
اليابان	(٩)	٢٧.٥				١٨.٠			٣.٩	٢.٩
كوريا									١٢.٦	٨
المكسيك		٤٥				(٢٢)		(١٧)	١٣.٩	١٧.٢

تابع الجدول رقم (٩,١).

	١٩٠٢	١٩١٣	١٩٢٥	١٩٣١	١٩٥٠	أواخر الستينيات	١٩٧٦	منتصف الثمانينيات	١٩٩٠	٢٠٠٠
هولندا	(٣)	٤	٦			١١.٢	١٣.١	٩.١	٧	٨.٤
نيوزيلندا	(٩)	١٧.٥							٩.١	٣
نيجيريا									٣٦.٢	٢٥.٦
النرويج	(١٢)				١٠.٨		٨.٦		٦.٨	٢.٥
باكستان	(٣)	٤	١٦			(٩٣)				٢٠.٦
الفلبين						(٤٦)			١٩.٥	٧.٣
بولندا		غ م	٣٢	٥٢					١٢	١٠.٥
البرتغال	(٧١)				١٨				٨.٤	٤.٣
رومانيا	(١٤)			٥٥					١٧.٧	١٦.٤
روسيا	(١٣١)								٨.٨	١٠.٢
جنوب أفريقيا	(٦)								١٢.٢	٨.٢
إسبانيا	(٧٦)	٤١	٤١	٧٥.٥					٨.٤	٤.٣
السويد	(٢٣)	٢٠	١٦	٢٣.٥	٨.٥		٦.٠	٥		٤.٣
سويسرا	(٧)	٩	١٤	٢٢			٣.٨	٣		
تايوان						(٣٠)			١٠.٤	٦.٢
تايلند		٢.٥							٤٠.٩	١٥.٨
تركيا	(٨)	٧.٥							٩.٥	٦.٥
المملكة المتحد	٠	٠	٥		٢٣.٣	١٨.٢	٩.١	٧	٨.٤	٤.٣
الولايات المتحدة	(٧٣)	٤٤	٣٧		١٤.٦	١٦.٥	١١.٢	٧	٦.١	٤
يوغسلافيا		غ م	٢٣	٣٢.٨						١٣.٧

ملحوظة: كل الأرقام متوسطات ترجيحية، إلا إذا كان الرقم مذكور بين قوسين. وأرقام العام ١٩٠٢ مقدرة عن طريق الصادرات البريطانية. وبيانات الدول النامية في أوائل الستينيات قدرت بالقيمة المضافة. وبيانات العام ١٩٨٥ للدول النامية قدرت وفقاً للاستيراد. والتعريفات الجمركية للعام ١٩٥٠ والعام ١٩٧٦ للسلع الصناعية، وبيانات بريج Preeg "للمنتجات غير الزراعية والاستخراجية".

غ م = غير متوفر.

المصدر: للعام ١٩٠٢: BPP (1905). للعامين ١٩١٣ و١٩٢٥: League of Nations (1927). للعام ١٩٣١: Liepmann (1938, p. 413). للعام ١٩٥٠: Woytinsky and Woytinsky (1955, pp. 285, 292). للعام ١٩٦٤: GATT (1980, p. 37). للعام ١٩٧٦: حسبت على أساس Little et al. (1970, pp. 277-78); Little et al. (1970, pp. 162-63). لمنتصف العقد التاسع من القرن العشرين: World Bank (1991, p. 97). للدول النامية: Goldin and van der Mensbrugghe (1993).

في أوائل العقد الثامن من القرن العشرين، بدأت بعض الأسباب الأساسية لهذه الصورة الكئيبة تتكشف. وتحديداً، بدأت أسواق رأس المال الدولية تلتف على محاولات الدول الغنية للسيطرة عليها، وقد أدى ذلك إلى جانب المشكلات المتأصلة المتضمنة في محاولة الحفاظ على نظام أسعار الصرف المثبتة، إلى انهيار نظام بريتون وودز لأسعار الصرف المثبتة في أوائل العقد الثامن من القرن العشرين. ومن حيث المبدأ، لا بد أن هذه الحقيقة إلى جانب الاستئناف الجزئي لتدفق رأس المال الدولي، قد يسرا على الدول النامية الراغبة، الانفتاح على التجارة الدولية، إن أرادت. لكن على أرض الواقع، لم تساعد بيئة الاقتصاد الكلي الدولية المأزومة في ذلك العقد المصلحين التجاريين الممكنين في العالم النامي. وتعد تشيلي أفضل مثالٍ معروف لدولة اتخذت فعلاً حاسماً، وتطلب الأمر فيها دكتاتورية غير مقبولة تماماً لدفع الإصلاحات الضرورية قدماً. فقام نظام بينوشيه الذي أطاح بالرئيس الليندي في انقلاب عنيف في العام ١٩٧٣ بإلغاء الرقابة على الصرف وخفض قيمة العملة وخفض متوسط التعريفة من ٩٤٪ إلى ١٠٪[٤٢](١٤).

وبعد خمسة وثلاثين عاماً من انتهاء الحرب العالمية الثانية، كانت الصورة العامة للتحرير التجاري العالمي مخيبة للآمال. فوفقاً لساكس وورنر، كان نحو ربع سكان العالم فقط يعيشون في اقتصادات منفتحة[٤٣]. وكانت الاستثناءات للقاعدة العامة قليلة ومتفرقة، وهي أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية وأستراليا واليابان وعدد صغير من الاقتصادات الأخرى، معظمها في جنوب شرق آسيا. وإبان العقد التاسع فقط، وبخاصة إبان العقد الأخير من القرن العشرين، بدأت إعادة العولمة التي عَنْوَنَّا بها هذا الفصل في التكشف.

إعادة العولمة: ١٩٨٠–٢٠٠٠

ثمة أسباب عدة جعلت من العقد قبل الأخير من القرن العشرين نقطة تحول للاقتصاد الدولي. يميل الاقتصاديون، وهو أمر غير مستغرب، إلى التأكيد على دور

(١٤) في أماكن أخرى بالعالم النامي، تقدمت الديمقراطية والإصلاح التجاري معاً يداً بيد، ربما لأسباب تتعلق بنموذج هيكشر أولين Heckscher-Ohlin (لأن العمال في الدول ذات الوفرة في العمالة يفضلون التجارة الحرة). انظر Milner and Kubota (2005) and O'Rourke mid Taylor (2007).

الأفكار، وبخاصة الأفكار التي ولّدتها المهنة ذاتها، في نقض تقليد إحلال الواردات في معظم دول العالم الثالث[٤٤]. وفي هذه الرواية، تضمنت الاختراقات الأكاديمية دراسات منظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين والمكتب الوطني للبحوث الاقتصادية في أواخر العقد السابع والعقد الثامن من القرن العشرين التي أثبتت تجريبياً عدم كفاءة الرقابة على الصرف وغيرها من الحواجز الأخرى أمام التجارة[٤٥]، والحجج النظرية التي تبيّن أن حالات فشل السوق مع أنها قد تبرر التدخل الحكومي أحياناً، فإنها لا تبرر الحماية في ذاتها، وهي الحجة التي قوّضت - إلى جانب أشياء أخرى - دعوى حماية الصناعات الناشئة[٤٦]. تبرز هذه القراءة أحداثاً سياسية أساسية مثل الانتصار الانتخابي لمارغريت تاتشر في العام ١٩٧٩ ورونالد ريغان في العام التالي، فمما لا شك فيه أن صعود هؤلاء السياسيين المؤيدين للسوق إلى السلطة ساعد بقوة في تغيير المناخ الفكري حول العالم. مع أن المملكة المتحدة والولايات المتحدة كانتا ملتزمتين بشكل أو بآخر بالتجارة الحرة في العام ١٩٨٠. لكن الفعل الحقيقي سيأتي، حين يأتي، من مكان آخر.

بداية من العام ١٩٧٣، نجح الشرق الأوسط أخيراً في إنجاز شيء ظلت المنطقة عاجزة عن إتيانه منذ العام ١٤٩٨. فمن خلال الاحتكار الفعال لإمدادات سلعة النفط الحيوية بالنسبة للغرب في هذه المناسبة، تمكن الشرق الأوسط من إحداث تحسن هائل في شروط التبادل التجاري للنفط على حساب بقية العالم. وكانت صدمة العرض في العام ١٩٧٣ المسؤول الأول عن مشكلات الاقتصاد الكلي التي تكبدتها اقتصادات منظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين إبان العقد الثامن من القرن العشرين، حيث رفعت الأسعار وخفّضت الناتج والتوظيف عبر أوروبا وأمريكا الشمالية. فانخفضت معدلات النمو هناك، وبدأت في الانخفاض الشديد في أفريقيا أيضاً، لكنها ظلت مستقرة في أمريكا اللاتينية، في الأساس بفضل أسواق رأس المال العالمية المفعّلة حديثاً التي عوّضت أربعين عاماً من الجمود بإقراض الحكومات هناك مبالغ كبيرة من المال. وحين وصل ريغان وتاتشر إلى السلطة أصرا على معالجة مشكلات التضخم في بلديهما أولاً، وهو القرار الذي اتبعته الاقتصادات الأخرى بمنظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين على مدار العقد التاسع من القرن العشرين. ومن أجل هذه الغاية، رفعا

أسعار الفائدة المحلية، ونتيجة لذلك حدثت فترة ركود في الشمال، دمرت فرص الصادرات الجنوبية، وحدث أيضاً ارتفاع في أسعار الفائدة على ديون العالم النامي. وأنتج ذلك بدوره أزمة ديون عبر العالم الثالث تذكّرنا بأزمة العقد الرابع من القرن العشرين، وانخفاض في تدفق رأس المال من الشمال إلى الجنوب، ومشكلة حادة في الموازنة لكثير من حكومات الدول النامية، تُرجِمت غالباً إلى ارتفاع مستويات التضخم، لأن الدول لجأت إلى التمويل النقدي.

بالنظر إلى تاريخ الدول النامية فيما بعد الحرب، قد يبدو أن ما فعلته هذه الدول جاء مناقضاً للتوقعات. ففي العقود السابقة - كما رأينا - كانت أزمات توازن المدفوعات تؤدي إلى زيادة في سياسات كبح التجارة، وبصورة أساسية إحكام الرقابة على الصرف. وكما أوضح داني رودريك Dani Rodrik، فإن ذلك كان الاستجابة الأولية من عدة دول إبان العقد التاسع من القرن العشرين، من أبرزها تشيلي[٤٧]. لكن مع تقدم العقد واستطالة الأزمة، أخذت دول نامية أكثر وأكثر تتبنى "حزم إصلاح" استهدفت خفض عجز الموازنة والتضخم، وكذلك خفض القيود الكمية على التجارة أو التخلص منها تماماً، وإلغاء الرقابة على الصرف، وخفض التعريفات الجمركية. فبدأت المكسيك وبوليفيا التحرر من القيود الكمية على التجارة في العام ١٩٨٥، وشهد العام ١٩٨٨ تدشين برامج كبرى لتحرير التجارة في الأرجنتين وباكستان، وفي العام ١٩٨٩ جاء دور فنزويلا، وفي العام ١٩٩٠ حان الدور على البرازيل وبيرو[٤٨]. ووفقاً لمؤشر ساكس وورنر[٤٩]، فإن غالبية سكان العالم كانت تعيش في اقتصادات "منفتحة" بحلول العام ١٩٩٣، وحتى ذلك التقدير لم يكن يتضمن سكان الصين التي بدأت في تحرير اقتصادها في العام ١٩٧٨ أو الهند التي بدأت برنامج إصلاح كبير في العام ١٩٩١، فتح الاقتصاد تدريجياً أمام بقية العالم على مدار التسعينيات(١٥).

لكن من غير الواضح تماماً كيف يمكن تفسير هذا الاختلاف بين خبرة العقدين السادس والسابع من القرن العشرين من ناحية وخبرة العقدين الأخيرين من القرن

---

(١٥) تقدّر معايير ساكس وورنر أن الهند لم تصبح "منفتحة" إلا في العام ١٩٩٤. ويذهب واسيارج وويلتش (Wacziarg and Welch (2003) إلى أن الصين والهند ظلتا "مغلقتين" حتى نهاية القرن.

العشرين من ناحية أخرى. يكمن جزء من التفسير – كما تكشف مناقشتنا لفترة ما بعد الحرب مباشرة – في بيئة النظام النقدي الدولي المختلفة إبان الفترة الأخيرة، وبخاصة التحول من العملات المستقلة ذات أسعار الصرف المثبتة إما إلى تعويم الأسعار (في غالبية الحالات) وإما إلى ترتيبات مجلس العملة currency board. ففي العام ١٩٧٥، كانت نسبة الدول النامية ذات أسعار الصرف المرنة تشكل ١٠٪ فقط، لكن بحلول العام ١٩٩٧، كانت غالبية الدول النامية تطبق هذا الترتيب[٥٠]. وعلى نحو ما قد يتنبأ ميلتون فريدمان[٥١]، فإن ذلك سهّل على الدول التفكير في إلغاء الرقابة على الصرف: فإذا كان التحول السياسي الأولي نتج جزئياً عن القيود التي فرضتها أسعار الصرف المثبتة وحركية رأس المال المحدودة، فإن التحرك إلى تعويم أسعار العملات لا بد أنه سهّل التحرير. ومن الواضح أيضاً أن أزمات الديون بالعقد التاسع من القرن العشرين كانت مختلفة في طبيعتها عن أزمات تبادل العملات في العقود الأسبق. فأزمات الديون تتضمن أصحاب مصالح أقوياء، هم الدائنون، وهو ما جعل الحلول أحادية الجانب أكثر كلفة، وشجع الدول على توليد مداخيل من التصدير، وهو ما كان يتناقض مع ارتدادها نحو الاكتفاء الذاتي(١٦).

وتوجد كذلك تفسيرات بديلة، ليست متعارضة بالضرورة ولا يستبعد أحدها الآخر. فيذهب رودريك إلى أن الدَين وأزمات الاقتصاد الكلي التي واجهت الدول النامية كانت خطيرة جداً لدرجة أنها جعلت برامج الإصلاح الاقتصادي الكلي ضرورة سياسية[٥٢]. وعندئذ أصبح ممكناً للحكومات أن "تسرّب" إصلاحات تجارية كانت سترفضها جماعات المصالح المحلية لولا ذلك. تتقبل هذه الرؤية ضمنياً الدور المستقل للأفكار في دفع التغييرات السياسية، لأن الحكومات الأمريكية اللاتينية والأفريقية والآسيوية إذا اعتبرت الإصلاح التجاري شيئاً مفيداً لدرجة أن "تسرّبه"، فلا بد أن ذلك نتج جزئياً عن اقتناعها بحجج الاقتصاديين، كما ذهب كروجر[٥٣] هناك ثمة إمكانية أخرى وهي أن مؤسسات دولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي

(١٦) على خلاف الحال إبان العقد الرابع من القرن العشرين، كانت التجارة وأسواق رأس المال العالمية تنفتح، ما يعني أن الاقتصادات أصبح لديها ما يمكن أن تخسره نتيجة للتخلف عن السداد.

استخدمت النفوذ الذي اكتسبته من مشكلات الديون في الدول النامية لدفع إصلاحات تجارية وإصلاحات في الاقتصاد الكلي (وهذا أيضاً يتفق ضمناً مع رؤية أن الأفكار كانت مهمة، وهي في هذه الحالة الأفكار التي كانت منتشرة داخل المؤسسات الدولية). ويرى رودريك أن ذلك ربما كان عاملاً مؤثراً في بعض الدول الأصغر، وبخاصة في أفريقيا، لكنه ربما لم يؤثر في حالات عمالقة اقتصاديين وسياسيين مثل الأرجنتين والبرازيل والهند ونيجيريا وباكستان[٥٤][١٧].

ولذلك يمكن القول إنه بالقرب من نهاية العقد التاسع أو بداية العقد الأخير من القرن العشرين، بدا العالم الثالث التحرير جدياً. وفي ذلك الوقت بالضبط حدثت نقطة فاصلة أخرى في التاريخ العالمي، هي انهيار الشيوعية في أوروبا الشرقية والاتحاد السوفيتي الذي حدث على مراحل بين العامين ١٩٨٩ و١٩٩١ حين زال الاتحاد السوفيتي من الوجود وحلت محله خمس عشرة دولة. وكانت الصين، كما أشرنا في موضع سابق، قد بدأت برنامجاً للإصلاح الاقتصادي في العام ١٩٧٨، حرر الاقتصاد المحلي وشجع التجارة الدولية تدريجياً. وبعد انهيار الاتحاد السوفيتي، همّت بقية العالم الثاني في اتباع خطى العالم الثالث[١٨] في إلغاء الاحتكارات التجارية الحكومية، وتطبيق عملات قابلة للتحويل، وفي النهاية (في حالة معظم أوروبا الشرقية) الاستعداد للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي[١٩].

ومع نهاية القرن، كانت العودة إلى الاكتفاء الذاتي بعد العام ١٩٤٥ شيئاً من الماضي في معظم العالم، وكانت التعريفات الجمركية وغيرها من الحواجز التجارية تخفض في كل المناطق. فانخفض متوسط التعريفات الجمركية في العالم النامي من

---

(١٧) تقترح خبرة الاتحاد الأوروبي الذي خَلَف المجموعة الاقتصادية الأوروبية إمكانية أخرى، وهي أن الحكومات ربما كانت تريد تطبيق الإصلاحات التجارية، لكنها قررت أن تلقي باللائمة على المنظمات الدولية التي كانت كباش فداء مثالية نظراً لأنها لا تواجه ناخبين محليين.

(١٨) راجع حاشية سابقة للمترجم حول العالمين الثاني والثالث [المترجم].

(١٩) حين كان هذا الكتاب في طريقه إلى المطبعة، كانت إحدى عشرة دولة شيوعية سابقة قد أصبحت جزءاً من الاتحاد الأوروبي، وهي ألمانيا الشرقية في العام ١٩٩٠، وثمانية دول أخرى، منها جمهوريات البلطيق السوفيتية السابقة الثلاث في العام ٢٠٠٥، وبلغاريا ورومانيا في العام ٢٠٠٧.

٣٤.٤٪ في أوائل العقد التاسع من القرن العشرين إلى ٢١.٩٪ في أوائل العقد الأخير من القرن، ثم إلى ١٢.٦٪ في نهاية القرن[٥٥](٢٠). وانخفضت التعريفات في كل مناطق العالم النامي، ما عدا أمريكا الجنوبية (التي ارتفعت فيها بعد بداية أزمة الديون قبل أن تنخفض مرة ثانية)، وحدثت الانخفاضات الأكبر في أفريقيا جنوب الصحراء (من ٣٣.٨٪ إلى ١٥٪) وأمريكا الوسطى والكاريبي (من ٢٩.٥٪ إلى ٨.٩٪) وجنوب آسيا وشرق آسيا وجنوب شرق آسيا (من ٤٣.٧٪ إلى ١٢.٦٪). وفي هذه الأثناء، انخفضت الحواجز غير الجمركية nontariff barriers (NTBs) على الواردات المصنعة في أمريكا اللاتينية من ٢٨.٤٪ في منتصف العقد التاسع من القرن العشرين إلى ١.٨٪ في أوائل العقد الأخير من القرن، وتراجعت من ٢٣.١٪ إلى ٥.٥٪ في شرق آسيا، وارتفعت من ٤٢.٧٪ إلى ٤٥.٤٪ في أفريقيا جنوب الصحراء بين الأعوام ١٩٨٤-١٩٨٧ والأعوام ١٩٨٨ -١٩٩٠[٥٦]. واستمر التحرير على مدار العقد الأخير من القرن العشرين (بما في ذلك في أفريقيا)، إذ حدث تراجع في الحواجز غير الجمركية "المعيارية" مثل الحصص والاحتكارات التجارية الحكومية، وكذلك في رقابة الصرف على الحساب الجاري كما تنعكس في تبادل العملات بالسوق السوداء[٥٧]. ولم يقتصر هذا الاتجاه على الدول النامية، إذ يذكر كوبل ودوراند Coppel and Durand أن الحواجز غير الجمركية أصبحت أقل انتشاراً في كل الاقتصادات الصناعية الكبرى بين العامين ١٩٨٨ و١٩٩٦[٥٨](٢١).

لكن ذلك لا يعني أن العالم عاد إلى التجارة الحرة، بل ربما ابتعد عنها. وهناك ثلاثة أسباب على الأقل تجعلنا نخطئ حين نبالغ في تصوير التحول الليبرالي الذي شهده الاقتصاد العالمي إبان العقد الأخير من الألفية الثانية، مهما كان تأثيره. أولاً، تؤكد البيانات الواردة في الجدول رقم (٩.١) أن متوسط التعريفات الصناعية في العام ٢٠٠٠ كان لا يزال أعلى بوضوح مما كان عليه قبل الحرب العالمية الأولى في الدول التالية: بنغلاديش والصين والهند وباكستان وتايلند والمملكة المتحدة. كانت هذه الدول

(٢٠) متوفر على الموقع http://globstat.unctad.org/html/index.html.

(٢١) لكن استخدام الإجراءات المضادة للإغراق أصبح أكثر انتشاراً في الاتحاد الأوروبي وخارج منظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين.

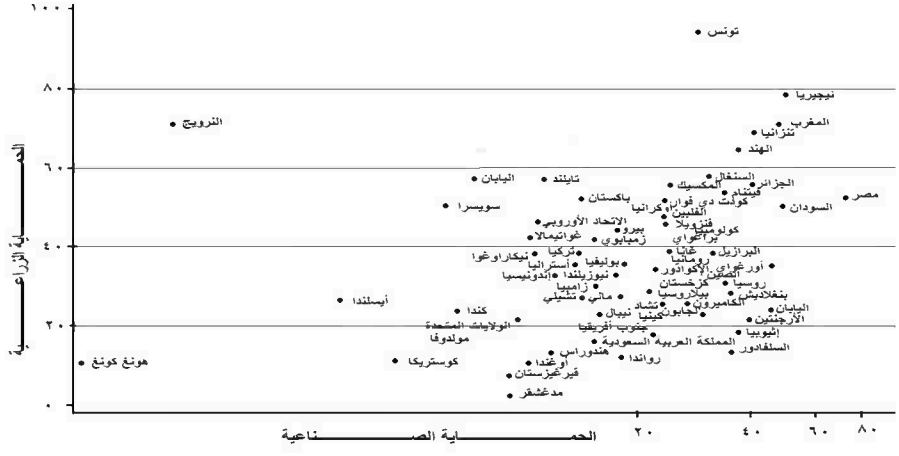
الست وحدها تشكل ٤٤٪ من سكان العالم في العام ٢٠٠٠. وكانت الحماية أيضاً أعلى كثيراً في العام ٢٠٠٠ مما كانت عليه قبل الحرب العالمية الأولى في مستعمرات بريطانية سابقة مثل نيجيريا أو في مستعمرات فرنسية سابقة مثل المغرب. ولذلك، فمن الأحوط استنتاج أن غالبية سكان العالم في العام ٢٠٠٠ كانوا يعيشون في اقتصادات كانت التعريفات الصناعية فيها أعلى منها في عشية الحرب الكبرى.

علاوة على أن التركيز على التعريفات الصناعية يبالغ في مدى تحول الدول الغنية إلى التجارة الحرة بعد العام ١٩٤٥، لأن الحماية الزراعية (التي أطلقت - كما رأينا - العودة إلى الحماية في أوروبا في أواخر القرن التاسع عشر، كما أطلقت الحماية في أواخر العقد الثالث من القرن العشرين) ظلت مرتفعة جداً في كثير من الدول الغنية في العام ٢٠٠٠، بل وأعلى منها في العام ١٩١٣. وبين العامين ١٩٩٧ و١٩٩٩، رفعت الحماية الأسعار التي يحصل عليها المزارعون بنحو ٦١٪ في اليابان و٤٤٪ في الاتحاد الأوروبي و١٨.٥٪ في كندا والولايات المتحدة و٢٨.٧٪ في اقتصادات الدول منخفضة الدخل بمنظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين وبنحو ٦٦.٧٪ في الاقتصادات الأخرى بالمنظمة نفسها[٥٩].

ويتمثل السبب الثالث لتجنب المبالغة حول وضعية الاقتصاد الدولي في أوائل القرن الحادي والعشرين في أن الحواجز غير الجمركية (مثل الرسوم الموازية والرسوم المضادة للإغراق والحصص وقيود التصدير الطوعية وإعانات الإنتاج والحواجز التجارية الفنية) كانت أهم كثيراً مما كانت عليه في العام ١٩١٣. ومن الأمثلة الأكثر سوءاً في السمعة على ذلك اتفاقية الألياف المتعددة Multi-Fiber Agreement التي طبقت في العام ١٩٧٤ نظام حصص لحماية صناعات المنسوجات بالدول الغنية من المنافسة الجنوبية. ومع أن هذه الاتفاقية انتهت في العام ١٩٩٤، فإن منظمة التجارة العالمية ظلت تدير هذه الحصص حتى نهاية القرن وفي مطلع القرن الجديد. لكل هذه الأسباب، لا يستطيع المرء أن يفترض بسهولة أن متوسط الحماية العالمية كان أقل شدة في نهاية القرن منه في العام ١٩١٣.

وبالنظر إلى الأهمية المتزايدة للحواجز غير الجمركية، فإنه من الصعب قياس الاتجاهات طويلة المدى في الموقف العام للسياسة التجارية، على الرغم من أن مقاييس مثل مؤشر القيود التجارية trade restrictiveness index تستطيع من حيث المبدأ أن تفعل ذلك

بدقة[٦٠]. يعرض الشكل رقم (٩,١) تقديرات البنك الدولي للحماية الإجمالية لكل من الصناعة والزراعة في الأعوام ٢٠٠٠-٢٠٠٤ باستخدام منهجية أندرسن- نيري Anderson-Neary methodology[٦١]. يقدم الشكل التعريفات الجمركية الموحدة وبحسب القيمة التي تكافئ الوضع الراهن للتعريفات الجمركية والحصص، بمعنى أنها تقيّد الواردات الإجمالية إلى الحد نفسه. وكما يتضح من الشكل، فإن عدداً كبيراً من الدول تطبق مستويات حماية صناعية بنسبة ١٠٪ أو أقل (الوسيط ١١.٧٪ والوسط ١٥.٦٪)، لكن الحماية الزراعية كانت أعلى كثيراً، حيث بلغ مستوى الوسيط للحماية ٣٤.٩٪ (والوسط ٣٥.٧٪). ويظهر عدد صغير من الدول النامية باعتبارها الأكثر تحرراً في هذه العينة: أوغندا وقيرغيزستان وهندوراس ومولدوفا وكوستريكا ومدغشقر، فضلاً عن هونغ كونغ. وكانت الدول الغنية عموماً تطبق مستويات منخفضة جداً من الحماية الصناعية ومستويات مرتفعة من الحماية الزراعية، والنرويج مثالٌ متطرفٌ على ذلك. وأخيراً، فإن الحواجز التجارية الأعلى كانت مطبقة في الدول النامية، وكانت منطقة شمال أفريقيا الأكثر انغلاقاً. وكانت نيجيريا وتنزانيا أيضاً تطبق مستويات عالية جداً من الحماية، وكذلك الهند على الرغم من الجهود الإصلاحية على مدى عقد.



الشكل رقم (٩,١). مستويات الحماية الزراعية والصناعية في الأعوام ٢٠٠٠-٢٠٠٤ (بالنسبة المئوية لمكافئ التعريفة).

المصدر: Kee et al. (2006)

تكاليف النقل الدولي

توقفنا طويلاً أمام التأثيرات السياسية على اندماج أسواق السلع الدولية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وذلك لأن هذه التأثيرات كانت المهيمنة والفاعلة في تشكيل أنماط الاندماج والتفكك العالميين بعد العام ١٩٤٥. وهذا هو الاختلاف الرئيس بين عولمة أواخر القرن التاسع عشر وأواخر القرن العشرين، وهو تحديداً – كما رأينا – أن العولمة الأولى كانت تقنية في منشأها، حيث أدى تراجع تكاليف النقل إلى تقريب أسواق السلع من بعضها، على الرغم من الجهود الحثيثة من جانب كثير من السياسيين لفصلها بفرض تعريفات جمركية تعويضية. في حين كانت العولمة الأخيرة سياسية أكثر كثيراً في منشأها، وتضمنت التفكيك التدريجي للحواجز الاصطناعية التي نشأت نتيجة للحربين العالميتين والكساد الكبير. فعلى الرغم من التقدم التقني الثوري الذي شهدته الفترة الأخيرة والذي أصبح النقل الجوي للمسافرين فيه أمراً معتاداً ووصل الإنسان إلى القمر، لم تنخفض تكاليف نقل السلع عبر محيطات العالم بالأسعار الحقيقية إلا قليلاً.

شهدت هذه الفترة بالتأكيد عدداً من التجديدات التقنية والمنظمية المهمة، أثّرت على قطاع الشحن التجاري. كان أول هذه التجديدات ناتجاً ثانوياً لأزمة السويس في العام ١٩٥٦، فمع الخطر المتضمن في الوصول إلى المحيط الهندي عن طريق القناة، بدأ أصحاب السفن في بناء سفن أكبر، وعلى الأخص سفن ضخمة قادرة على نقل النفط حول رأس الرجاء الصالح. كانت السفن سعة خمسة وثلاثين ألف طن تستطيع أن تستخدم القناة، لكن شُيّدت سفن سعة مئة ألف طن في العام ١٩٥٩، وإبان العقد التاسع من القرن العشرين دخلت الخدمة سفن سعة خمسمئة ألف طن. ونجحت الإستراتيجية أخيراً، ففي حين كانت التكلفة في البداية تزيد سبعة دولارات ونصف دولار على كل طن نفط في حال نقله من الخليج العربي إلى أوروبا حول أفريقيا بدلاً من طريق السويس، انخفضت هذه الزيادة في العام ١٩٧٠ إلى ثلاثة دولارات فقط. وتمثل تجديد آخر في فكرة الحاويات containerization التي خفضت تكاليف التحميل بالميناء كثيراً وكذلك الوقت الذي تقضيه السفن في الميناء، بنحو ٩٠٪ وفقاً لأحد

التقديرات[٦٢]. وتمثل تجديد ثالث فيما يسمى شحن التسجيل المفتوح، وفيه تسجل السفن في دول منخفضة الرقابة مثل بنما أو ليبيريا. وقد قُدّر أن خفض أعباء الرقابة الناتج قلل التكاليف بين ١٢٪ و٢٧٪، ولذلك ارتفعت النسبة المئوية لحمولة الشحن العالمية المسجلة تحت هذه الأعلام المربحة من ٥٪ في العام ١٩٥٠ إلى ٤٥٪ في العام ١٩٩٥[٦٣]. وأخيراً، طُوِّرت سفن متخصصة لنقل المواد الكيماوية والسيارات وغيرها من المنتجات الأخرى[٦٤].

تكمن المشكلة في أن الاختراقات في معدل الإنتاج لم تنعكس في تراجع أسعار الشحن. فعلى امتداد فترة ما بعد الحرب، وثَّقَ عدد من المؤلفين استمرار تأثير تكاليف النقل كعائق للتجارة لا يقل عن التعريفات الجمركية، إن لم يزد عنها[٦٥]. وفي العام ١٩٧٦، لفت فينغر ويتس Finger and Yeats الانتباه إلى حقيقة أن تكاليف النقل في منتصف العقد السابع من القرن العشرين وفرت مستوىً من الحماية للصناعات الأمريكية أعلى قليلاً من التعريفات الجمركية في ذلك الوقت، مع أن الانتباه الإعلامي والسياسي كانا منصبين على السياسة التجارية[٦٦]. ولاحظا أيضاً أن تكاليف النقل ارتفعت بين منتصف العقد السابع من القرن العشرين وعشية صدمة النفط في العام ١٩٧٣.

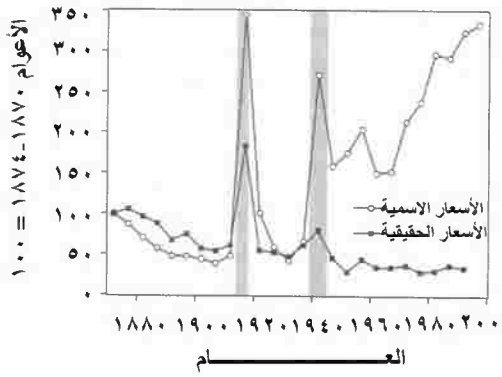
وباستخدام المصادر نفسها التي استخدمها فينغر ويتس، يَخْلُص ديفيد هوملز David Hummels في واحدة من أدق الدراسات حتى الآن للاتجاهات بعد العام ١٩٤٥ إلى أن أسعار الشحن البحري زادت فعلاً بين العقد السادس والعقد الأخير من القرن العشرين[٦٧]. ويقدم أدلة تتعلق بثلاثة أنواع من أسعار الشحن: أسعار إيجار السفن (التي تستخدم فيها السفن لفترات ثابتة) وأسعار رحلات سفن الترامب (التي يُتعاقَد فيها مع السفن لشحن حمولات محددة بين موانئ محددة) وأسعار سفن الشحن الضخمة الألمانية (التي تعد أكثر تمثيلاً للشحن العام من أسعار سفن الترامب وتتضمن أيضاً تكاليف الموانئ). توضح بيانات هوملز أن أسعار الشحن الاسمية ازدادت كثيراً على مدار الفترة، وحدثت الزيادة الأقل في أسعار رحلات الترامب والأعلى في السفن الضخمة.

بالطبع ارتفعت الأسعار عموماً في فترة التضخم فيما بعد العام ١٩٤٥. والسؤال الذي يطرح نفسه هو: ما تأثير هذه الحركات على التكلفة الحقيقية لشحن السلع؟ تتضمن الإجابة خفض أسعار الشحن الاسمية بمعامل انكماش deflator ملائم. يوضح هوملز أنه عند خفض الأسعار بمعاملات انكماش الناتج المحلي الإجمالي، يرتفع مؤشر السفن الضخمة بين منتصف العقد السادس ومنتصف العقد التاسع من القرن العشرين قبل أن يتراجع مرة ثانية. وباستخدام معامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي الألماني، نجد أن المؤشر لا يصل مطلقاً إلى مستواه الأولي، حتى في العام ١٩٩٧، وباستخدام معامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي، نجد أنه لم يرجع إلى حالته في العام ١٩٥٤ إلا بحلول العام ١٩٩٣. ويتفق هوملز مع شاه محمد ووليامسن[٦٨] على أن معاملات انكماش أسعار السلع تكون ضرورية إذا كان الغرض هو قياس الحواجز التجارية بحسب القيمة المتضمنة في تكاليف النقل. على أن معاملات انكماش الناتج المحلي الإجمالي ليست ملائمة تماماً لأنها تتضمن أسعار كثير من السلع والخدمات غير التجارية. وحين يخفض هوملز مؤشرات رحلات سفن الترامب بمعامل انكماش أسعار السلع، يجد أن أسعار رحلاتها ظلت ثابتة بين منتصف العقد السادس ومنتصف العقد الأخير من القرن العشرين، في حين زادت أسعار إيجار السفن، وكما ذكرنا فإن أسعار الترامب لا تتضمن تكاليف الموانئ التي كانت ترتفع بشدة في تلك الفترة.

يضع الشكل رقم (٩,٢) أسعار الشحن البحري بعد الحرب في سياق أطول أمداً بربطها بالسلاسل نفسها التي استخدمناها في الفصلين السابع والثامن[٦٩]. ويوضح الشكل زيادة غير مسبوقة في أسعار الشحن الاسمية منذ اندلاع الحرب العالمية الثانية ويبرز الطبيعة المستقرة لأسعار الشحن الحقيقية فيما بعد الحرب التي تتناقض تماماً مع التراجع الثابت في أسعار الشحن قبل العام ١٩١٤(٢٢). وهناك بيانات أخرى تدعم استنتاج هوملز بأن تكاليف النقل البحري كانت مستقرة أو تزايدت في فترة ما بعد

(٢٢) مما تجدر ملاحظته أن الشكل رقم (٩,٢) يستخدم مؤشر رحلات الترامب من العام ١٩٥٢ فصاعداً. وهذه السلسلة كما أوضحنا هي الأكثر تفاؤلاً بين السلاسل الثلاث التي قدمها هوملز.

الحرب[٧٠]. ومع أن ذلك قد يبدو غريباً بالنظر إلى التطور التقني الذي أوضحناه في موضع سابق، فإن تفسير ذلك يكمن في الأسعار المتصاعدة للمدخلات الأساسية مثل الوقود والأجور وتكاليف بناء السفن[٧١]، وكذلك في الممارسات العديدة المعادية للتنافسية التي ارتبطت بسلوك كل من القطاع الخاص والحكومي، فضلاً عن الجريمة المنظمة[٧٢].



الشكل رقم (٩,٢). أسعار سفن الترامب إبان الفترة ١٨٧٠-١٩٩٧ (الأعوام ١٨٧٠-١٩٧٤ = ١٠٠). تمثل المنطقتان المظللتان الحربين العالميتين.

المصدر: Shah Mohammed and Williamson (2004)

لكن ثمة قيدين رئيسين لهذه الصورة المتشائمة. يتعلق الأول بالنقل الجوي، وفيه انخفضت أسعار الشحن كثيراً في العقود السادس والسابع والتاسع وببطء أكثر إبان العقد الأخير من القرن العشرين. وإبان العقد الثامن، حين ارتفعت أسعار النفط، ارتفعت أسعار الشحن الجوي (مخفضة بمعامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي) حين نعبر عنها بالسعر لكل كيلوغرام، وانخفضت حين نعبر عنها كنسبة مئوية من أسعار السلع المنقولة. وكان التراجع في أسعار الشحن أعلى للمسافات الطويلة وعلى الطرق الأمريكية الشمالية. ونتيجة لذلك، كما هو متوقع، حدثت زيادة كبيرة في نسبة الشحن الجوي إلى الشحن البحري. فقد شكّل الشحن الجوي ٦.٢٪ فقط

من الواردات الأمريكية بحسب القيمة في العام ١٩٦٥، ثم شكّل ٢٤.٧٪ في العام ١٩٩٨[٧٣]. وفي هذه الأثناء، ازداد نصيب النقل الجوي من الصادرات الأمريكية من ٨.٣٪ في العام ١٩٦٥ إلى ٢٩.٣٪ في العام ١٩٩٤. ونظراً لأن تكلفة النقل الجوي كانت أعلى من النقل البحري، فقد استُخدِم بالدرجة الأولى لنقل السلع عالية القيمة منخفضة الوزن، واستُخدِم أيضاً في المسافات الطويلة نسبياً أكثر منه للمسافات القصيرة. وكما يوضح جيمس هاريغان James Harrigan، فإن ذلك كانت له نتائج على أنماط الميّزة النسبية الملاحظة إبان العقد الأخير من القرن العشرين، حيث من المرجح أن الدول الأبعد عن الولايات المتحدة ترسل سلعها عالية القيمة خفيفة الوزن بالطائرات أكثر من الدول الأقرب إلى الولايات المتحدة[٧٤].

يتعلق القيد الثاني بمزايا توفير التكلفة عبر النقل الأسرع. فأسعار الشحن تعطي تكلفة نقل السلع بين الموانئ المحددة، لكنها لا تأخذ في الحسبان حقيقة أن تخزين السلع على السفن لفترات زمنية طويلة يكلف مالاً. ويقدّر هوملز أن كل يوم إضافي تقضيه السلع في النقل يكافئ ٠.٨٪ من قيمة الحواجز الجمركية للسلع المصنعة. والتحول إلى النقل الجوي والسفن الأسرع يعني أن تكاليف التخزين انخفضت كثيراً منذ العام ١٩٥٠، من مكافئ تعريفة صناعية قدرها ٣٢٪ في العام ١٩٥٠ إلى تعريفة قدرها ٩٪ في العام ١٩٩٨. وهذا يمثل بوضوح تراجعاً كبيراً في الحواجز التجارية.

على أن نسبة الـ٩٪ لا تزال كبيرة وتتجاوز متوسط التعريفات الجمركية الأمريكية في العام ١٩٩٨. وهي قريبة من متوسط تكلفة النقل المباشر الأمريكي الذي يبلغ ١٠.٧٪، وهاتان التكلفتان كانتا تساويان معاً تعريفة قدرها ٢١٪ في نهاية القرن العشرين، وهو عائق كبير للتجارة[٧٥]. وتوجد أيضاً أدلة كثيرة على أن تكاليف النقل كانت تمثل مشكلة أكبر كثيراً للتجارة في الدول النامية، مثل أفريقيا جنوب الصحراء، الأمر الذي كانت له نتائج سلبية على التجارة والاستثمار والنمو في أفريقيا[٧٦].

اتجاهات الانفتاح: الكميات والأسعار

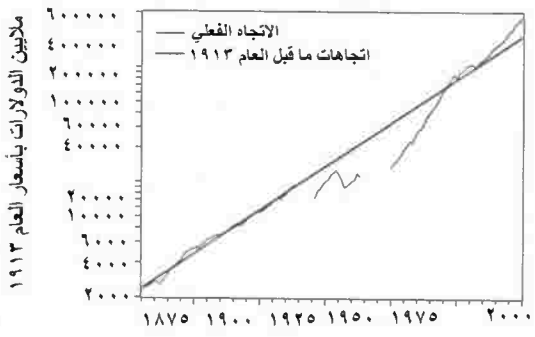
لكن ما هي التأثيرات المُجَمّعة للتطورات التقنية والسياسية التي ناقشناها فيما سبق؟ سنبدأ بنظرة عامة على التجارة العالمية فيما بعد العام ١٩٤٥، قبل أن نتحول إلى فحص أكثر تأن للاتجاهات في المناطق المختلفة.

يبيّن الشكل رقم (٩,٣) المؤشر الرسمي للتجارة العالمية الذي أعدته منظمة التجارة العالمية WTO موضحاً على سلسلة آرثر لويس للتجارة قبل العام ١٩١٣[٧٧]، بغرض وضع النمو التجاري فيما بعد الحرب في منظور أطول أمداً. ونحن نربط هاتين السلسلتين باستخدام سلسلة الأمم المتحدة لفترة ما بين الحربين التي نوقشت في الفصل السابق[٧٨]. يستنبط الخط المستقيم على الرسم البياني استمرار اتجاهات ما قبل العام ١٩١٣ إلى القرن العشرين، ما يمكننا بسهولة من مقارنة معدلات النمو على مر الزمن. يتضح من الشكل أن التجارة العالمية نمت في النصف الثاني من القرن العشرين بسرعة أكبر منها في أية نقطة سابقة في التاريخ، حيث نمت إجمالاً بنحو ٥.٩٣٪ سنوياً، وهو معدل أسرع كثيراً من متوسط معدل النمو البالغ ٣.٤٩٪ قبل العام ١٩١٣[٢٣]. ويكشف الشكل عن وجود مرحلتين متميّزتين، فقبل العام ١٩٧٣ كان متوسط النمو ٧.٨٤٪ سنوياً، لكنه انخفض بشدة بعد أزمة النفط إلى ٤.٥٤٪. ومع ذلك، ظل النمو التجاري أعلى منه قبل ١٩١٣، حتى إبان العقد الثامن من القرن العشرين، وتسارع مع الوقت حتى بلغ أكثر من ٦٪ إبان العقد الأخير من القرن العشرين. ويبيّن الشكل رقم (٩,٣) أيضاً تأثيرات الحربين العالميتين والكساد الكبير على التجارة العالمية، إذ توضح هذه البيانات أنه في العام ١٩٧٢ فقط، تعافت مستويات التجارة العالمية إلى ما

---

(٢٣) إننا نشعر بالثقة ونحن نقرر ذلك، لأن التجارة العالمية كما رأينا كانت تنمو بعد العام ١٨١٥ بسرعة أكبر كثيراً مما قبله. وكان نمو الصادرات سريعاً جداً في السلع المصنعة التي سجلت معدل نمو صادرات سنوي أعلى من ٩٪ قبل العام ١٩٧٣ وأكبر من ٥.٥٪ بعد ذلك، وانخفض نمو الصادرات في قطاع التعدين كثيراً بعد العام ١٩٧٣، من حوالي ٧٪ إلى أعلى قليلاً من ٢٪ سنوياً، وهو مؤشر على نجاح منظمة أوبك في خفض الصادرات النفطية، ، ونمت التجارة في المنتجات الزراعية بسرعة أقل كثيراً من السلع المصنعة طوال هذه الفترة، الأمر الذي ربما يعكس- بين أشياء أخرى- مستويات الحماية الزراعية العالية نسبياً.

كان يمكن أن تصل إليه لو استمرت اتجاهات ما قبل العام ١٩١٣ دون إعاقة. فقد استغرق الأمر ستة عقود للتغلب على آثار الحرب العالمية الأولى.



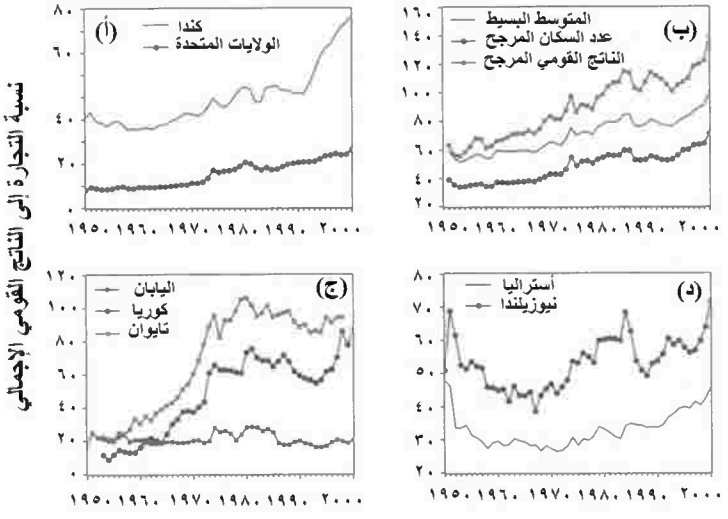
الشكل رقم (٩,٣). الصادرات العالمية إبان الفترة ١٨٥٥–٢٠٠٠ (بالملايين بأسعار الدولار للعام ١٩١٣).

المصدر: Lewis (1981), UN (1962), and World Trade Organization

وحقيقة أن التجارة كانت تنمو بسرعة أكبر من الناتج تعني بالطبع أن نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي كانت تميل إلى الزيادة في أواخر القرن العشرين. وليس مستغرباً في ضوء المناقشة السابقة للاتجاهات السياسية أن توقيت التحرك نحو مزيد من الانفتاح اختلف عبر الدول والمناطق. وحين نتقصى تقدم الاندماج الاقتصادي الدولي بعد الحرب العالمية الثانية، لا بد أن نأخذ هذه الاختلافات الإقليمية بنظر الاعتبار، لأن أرقام التجارة العالمية الإجمالية التي رأيناها تعكس خبرة الدول الغنية بالدرجة الأولى التي رأينا أنها كانت شاذة على مدى معظم الفترة. يوضح الشكل رقم (٩,٤) تطور نسب التجارة (بمعنى نسبة الصادرات زائد الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي) بين العامين ١٩٥٠ و٢٠٠٠ في "الغرب": أوروبا الغربية والولايات المتحدة وكندا وأستراليا واليابان وكوريا الجنوبية وتايوان[٢٤]. بدأت النسب

(٢٤) كان من الممكن أن نضيف أيضاً بيانات لهونغ كونغ وسنغافورة، لكنها متوفرة فقط من العام ١٩٦٠ فصاعداً.

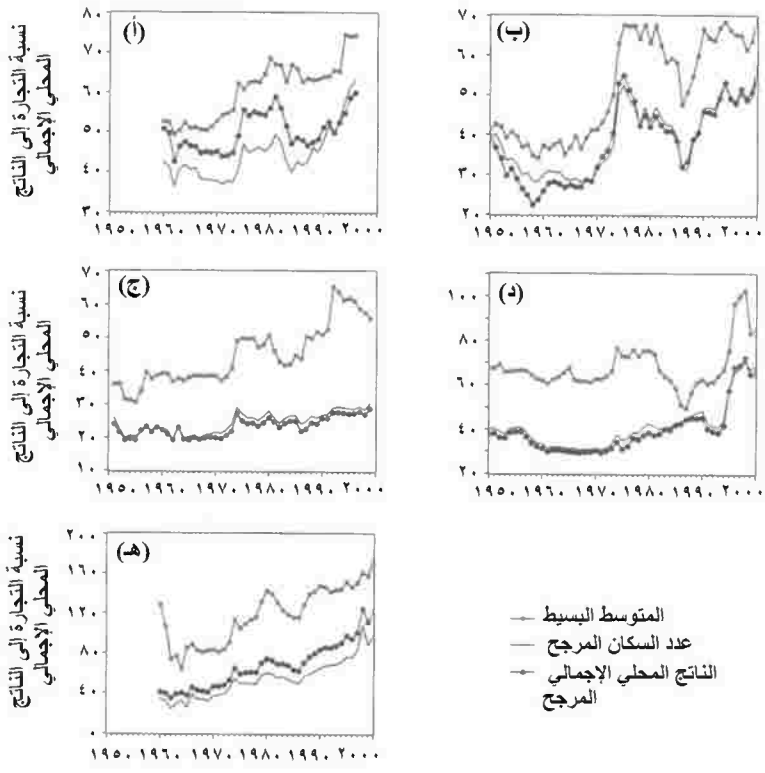
التجارية الأوروبية الغربية والكورية والتايوانية والأمريكية في الارتفاع إبان العقد السادس من القرن العشرين (وكانت الزيادة في الولايات المتحدة ضئيلة جداً)، وبدأت النسب التجارية الكندية في الارتفاع إبان العقد السابع من القرن العشرين بعد تراجع أولي. وحتى داخل هذه المجموعة من الدول، كانت هناك اختلافات كبيرة. ففي أستراليا، انخفضت النسب التجارية خلال العقدين الأولين، ثم بدأت في الازدياد إبان العقد الثامن من القرن العشرين فقط، بينما كانت النسب التجارية اليابانية مستقرة جداً طوال الفترة. ومع تعليق هذين الاستثناءين، يكون الانطباع العام الذي نخرج به من الشكل رقم (٩,٤) هو أن الاقتصادات الغربية كانت تنفتح تدريجياً بعد الحرب العالمية الثانية، مع إسهام الاتفاقيات المتتالية للاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية في تفكيك الحواجز أمام التجارة الدولية.



الشكل رقم (٩,٤). نسب التجارة في الدول الغنية إبان الفترة ١٩٥٠–٢٠٠٠ (الصادرات زائد الواردات كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي): (أ) أمريكا الشمالية، (ب) دول أوروبا الغربية، (ج) شرق آسيا، (د) أستراليا.

المصدر: Heston et al. (2002)

كانت هذه الخبرة الغربية شاذة. فمن بين ثمان دول نامية تجاوز عدد سكان كل منها مئة مليون نسمة في العام ٢٠٠٠ (الصين والهند وإندونيسيا والبرازيل وباكستان وبنغلاديش ونيجيريا والمكسيك)، بدأ اقتصاد إندونيسيا وحدها في الانفتاح منذ العقد السابع من القرن العشرين، وهو وقت مبكر. وفي أماكن أخرى، إما ركدت النسب التجارية إبان العقدين السادس والسابع من القرن العشرين (الصين وباكستان ونيجيريا وبنغلاديش) أو تراجعت (الهند والبرازيل والمكسيك). ولم تبدأ النسب التجارية لهذه الاقتصادات في الزيادة إلا إبان العقد الثامن أو العقد التاسع من القرن العشرين. يقدم الشكل رقم (٩,٥) المتوسطات الإقليمية للنسب التجارية للدول الفردية، مع مراعاة التمييز بين المتوسطات البسيطة والمتوسطات المرجحة عن طريق عدد السكان والناتج المحلي الإجمالي (التي سنركز عليها في المناقشة التالية). وكما يتضح من الشكل، فإن النسب التجارية ركدت في أمريكا اللاتينية حتى العقد الثامن من القرن العشرين، في حين تراجعت في أمريكا الوسطى وأفريقيا جنوب الصحراء وشمال أفريقيا والشرق الأوسط. وفي جنوب شرق آسيا فقط، توجد أدلة على أن الاقتصادات كانت تنفتح إبان العقد السابع من القرن العشرين. وفي أماكن أخرى، تطلب الأمر ربع قرن كامل بعد نهاية الحرب العالمية الثانية على الأقل قبل أن تبدأ النسب التجارية في الارتفاع، وتلا ذلك في كثير من الأحيان عقدين من التراجع السابق. ويبدو أن النمط العام تمثل في ارتفاع النسب التجارية بعد صدمة النفط الأولى في العام ١٩٧٣ (وكان التأثير أكبر كثيراً كما هو متوقع في المناطق المنتجة للنفط بالشرق الأوسط)، ثم تراجع إبان العقد التاسع من القرن العشرين (خاصة في أفريقيا وأمريكا اللاتينية)، ثم ارتفع إبان العقد الأخير من القرن العشرين، وعلى ذلك فمع نهاية القرن كانت النسب التجارية أعلى منها قبل نصف قرن.



الشكل رقم (٩,٥). النسب التجارية وفقاً لمتوسطات المناطق إبان الفترة ١٩٥٠–٢٠٠٠ (الصادرات والواردات كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي): (أ) أفريقيا جنوب الصحراء (إحدى وأربعون دولة)، (ب) شمال أفريقيا والشرق الأوسط (أربع دول، ثم سبع بداية من العام ١٩٦٠)، (ج) أمريكا اللاتينية (إحدى عشرة دولة)، (د) أمريكا الوسطى والكاريبي (تسع دول)، (هـ) جنوب شرق آسيا (خمس دول).

المصدر: Heston et al. (2002)

يضع الجدول رقم (٩,٢) النسبة التجارية (أو في هذه الحالة نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي) في منظور أطول أمداً، ويقدم بيانات أنغس ماديسون لعدد من الدول والمناطق بين العامين ١٨٢٠ و١٩٩٨. يبرز الجدول الطبيعة الفريدة للتوسع التجاري

إبان القرن التاسع عشر. فكما أوضحنا في الفصل السابع، فقد ارتفعت نسبة الصادرات ثمانية أضعاف بين العام ١٨٢٠ الذي كانت التجارة فيه تافهة كنصيب من الناتج المحلي الإجمالي، والعام ١٩١٣ الذي شكّلت الصادرات فيه ٨٪ تقريباً من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وأكثر من ١٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي الأوروبي الغربي. كان التقدم إبان القرن العشرين أقل من ذلك بكثير[٧٩]. يوضح الجدول أن الصادرات شكّلت نصيباً أصغر من الناتج المحلي الإجمالي العالمي في العام ١٩٥٠ منها في العام ١٩١٣، وهو ما يعكس التفكك الذي شهدته فترة ما بين الحربين. علاوة على أن مستويات الانفتاح في العام ١٩١٣ (على هذا المقياس) لم تُستعد حتى العام ١٩٧٣ في المملكة المتحدة وإسبانيا وأستراليا وأمريكا اللاتينية والصين والهند وتايلند. بل ولم تُستعد حتى العام ١٩٩٢ في معظم العالم النامي، وبخاصة في أمريكا اللاتينية والهند (التي لم تستعد فيها إلا في العام ١٩٩٨).

الجدول رقم (٩,٢). الصادرات السلعية كنصيب من الناتج المحلي الإجمالي إبان الفترة ١٨٢٠–١٩٩٨ (بالنسبة المئوية)

	١٨٢٠	١٨٧٠	١٩١٣	١٩٢٩	١٩٥٠	١٩٧٣	١٩٩٢	١٩٩٨
فرنسا	١.٣	٤.٩	٧.٨	٨.٦	٧.٦	١٥.٢	٢٢.٩	٢٨.٧
ألمانيا	غ م	٩.٥	١٦.١	١٢.٨	٦.٢	٢٣.٨	٣٢.٦	٣٨.٩
هولندا	١٧.٤	غ م	١٧.٣	١٧.٢	١٢.٢	٤٠.٧	٥٥.٣	٦١.٢
المملكة المتحدة	٣.١	١٢.٢	١٧.٥	١٣.٣	١١.٣	١٤.٠	٢١.٤	٢٥.٠
إجمالي أوروبا الغربية	غ م	١٠.٠	١٦.٣	١٣.٣	٩.٤	٢٠.٩	٢٩.٧	غ م
إسبانيا	١.١	٣.٨	٨.١	٥.٠	٣.٠	٥.٠	١٣.٤	٢٣.٥
الاتحاد السوفيتي/روسيا	غ م	غ م	٢.٩	١.٦	١.٣	٣.٨	٥.١	١٠.٦
أستراليا	غ م	٧.١	١٢.٣	١١.٢	٨.٨	١١.٠	١٦.٩	١٨.١
كندا	غ م	١٢.٠	١٢.٢	١٥.٨	١٣.٠	١٩.٩	٢٧.٢	غ م
الولايات المتحدة	٢.٠	٢.٥	٣.٧	٣.٦	٣.٠	٤.٩	٨.٢	١٠.١
الأرجنتين	غ م	٩.٤	٦.٨	٦.١	٢.٤	٢.١	٤.٣	٧.٠
البرازيل	غ م	١٢.٢	٩.٨	٦.٩	٣.٩	٢.٥	٤.٧	٥.٤

تابع الجدول رقم (٩,٢).

	١٨٢٠	١٨٧٠	١٩١٣	١٩٢٩	١٩٥٠	١٩٧٣	١٩٩٢	١٩٩٨
المكسيك	غ م	٣.٩	٩.١	١٢.٥	٣.٠	١.٩	٦.٤	١٠.٧
إجمالي أمريكا اللاتينية	غ م	٩.٠	٩.٥	٩.٧	٦.٢	٤.٦	٦.٢	غ م
الصين	غ م	٠.٧	١.٧	١.٨	٢.٦	١.٥	٢.٣	٤.٩
الهند	غ م	٢.٦	٤.٦	٣.٧	٢.٩	٢.٠	١.٧	٢.٤
إندونيسيا	غ م	٠.٩	٢.٢	٣.٦	٣.٤	٥.١	٧.٤	٩.٠
اليابان	غ م	٠.٢	٢.٤	٣.٥	٢.٢	٧.٧	١٢.٤	١٣.٤
كوريا	٠.٠	٠.٠	١.٢	٤.٥	٠٧	٨.٢	١٧.٨	٣٦.٣
تايوان			٢.٥	٥.٢	٢.٥	١٠.٢	٣٤.٤	غ م
تايلند	غ م	٢.٢	٦.٨	٦.٦	٧.٠	٤.١	١١.٤	١٣.١
إجمالي آسيا	غ م	١.٣	٢.٦	٢.٨	٢.٣	٤.٤	٧.٢	غ م
العالم	١.٠	٤.٦	٧.٩	٩.٠	٥.٥	١٠.٥	١٣.٥	١٧.٢

ملحوظة: تم تحديث بيانات بعض الدول بالرجوع إلى ماديسون (Maddison, 2001, p. 363)، ولدول أخرى بالرجوع إلى البيانات الخام للصادرات والناتج المحلي الإجمالي في ماديسون (Maddison, 2001) أينما كانت تعطي نتائج متسقة مع سلاسل البيانات السابقة.

غ م = غير متوفر.

تشير أوروبا الغربية هنا إلى الدول التي لم تكن شيوعية في أثناء الحرب الباردة.

المصدر: Maddison (1995, p. 38)

على أن هذه المقاييس الكمية للانفتاح يمكن أن تكون مضللة. فكما أوضح روبرت فينسترا Robert Feenstra وآخرون، فإن نصيب التجارة من الناتج المحلي الإجمالي أخذ ينكمش في الدول الغنية منذ العام ١٩١٣، وهذا ما يقلل نصيب الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي، بصرف النظر عن اتجاهات العولمة[٨٠]. وعلى ذلك، فإن النمو في تجارة السلع على مدار القرن العشرين كان أعلى في الدول الغنية بالنسبة إلى القيمة المضافة للسلع منه بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (على الرغم من أن الجدول ٢ في بحث فينسترا الذي يقدم بيانات للدول المتقدمة فقط يوضح أن النسب اليابانية والبريطانية كانت أدنى في العام ١٩٩٠ منها في العام ١٩١٣). وثمة معايير نوعية أخرى تميز الفترة الحالية بوضوح

عن الفترة السابقة على الحرب العالمية الأولى[٨١]: المستويات الأعلى للتجارة ضمن الصناعة الواحدة(٢٥) نسبة إلى التجارة ضمن صناعات مختلفة(٢٦)، وظهور السلع "عديمة الوزن" الجديدة بفضل تقنية المعلومات الجديدة، وربما كان الأبرز مما سبق النمو السريع في تجارة المكونات التي تعكس التجزؤ المتزايد لعمليات الإنتاج التي تتبعها الشركات.

لاحظ كثير من علماء الاقتصاد التجاري هذا التخصص العمودي لأول مرة قبل بضعة عقود[٨٢]، لكنه أخذ يتضح أكثر فأكثر كلما اقترب القرن من نهايته. حدث هذا التخصص أحياناً، وإن لم يكن بالضرورة، ضمن إطار شركة دولية واحدة، ومن أشهر الأمثلة المعروفة للتخصص العمودي المقاولين الفرعيين المستقلين الذين يبيعون لشركات يباع المنتج النهائي بعلاماتها التجارية[٨٣]. ومن المهم أن نوضح الجديد في هذه الممارسات. من المؤكد أنه ليس جديداً أن تتخصص الدول المختلفة في إنتاج السلع في مراحل الإنتاج المختلفة، لأن التخصص الأكبر في أواخر القرن التاسع عشر تضمن التبادل العابر للقارات للمواد الغذائية والأولية (أي السلع غير المعالجة بالدرجة الأولى) من أجل التصنيع. ولم تكن تلك الزيادة الكبيرة في النصيب الذي شكّلته السلع الوسيطة من التجارة العالمية أمراً جديداً، لأن نصيب السلع الوسيطة من تجارة منظمة التعاون والتنمية الاقتصاديين تراجعت فعلاً بين العامين ١٩٧٠ و١٩٩٢[٨٤]. ولم يكن جديداً أيضاً أن تستورد الدول مدخلات وسيطة لكي تستخدم بعد ذلك في إنتاج سلع وسيطة أو منتجات أخرى تامة الصنع، كان بعضها يعاد تصديره مرة ثانية (وهو ما يُعرِّفه هوملز وآخرون بالتخصص العمودي). وقد أكدنا في الفصل السادس كيف أدت الثورة الصناعية ببريطانيا إلى التخصص في إنتاج مدخلات وسيطة (مثل الغزل)، كان يعاد تصديرها بعد ذلك إلى صناعات المنسوجات في قارة أوروبا وفي أماكن أخرى.

---

(٢٥) تشير التجارة ضمن الصناعة الواحدة intraindustry trade إلى تبادل منتجات متشابهة تنتمي لنفس الصناعة، مثل تبادل مكونات سلعة معينة، مثل صناعة السيارات والمشروبات [المترجم].

(٢٦) تشير التجارة ضمن صناعات مختلفة interindustry trade إلى تبادل سلع مختلفة بين دول ذات نسب عوامل مختلفة [المترجم].

تكمن الجِدة في الكم وليس في النوع، وتكمن في مدى تقسيم عمليات التصنيع إلى مراحل، توجد كل مرحلة في دولة مختلفة بناء على اعتبارات خفض التكلفة. فما أذهل المراقبين في جِدته هو عدد مرات عبور المكونات للحدود إبان الفترة الأخيرة، لكن هذا الأمر يصعب قياسه بطريقة منظمة. ووفقاً لهوملز وآخرين، وبناء على عينة من الدول شكّلت ٨٢٪ من الصادرات العالمية في العام ١٩٩٠، فإن نصيب الصادرات السلعية الإجمالية التي تعكس التخصص العمودي ارتفع من ١٨٪ في العام ١٩٧٠ إلى ٢٣.٦٪ في العام ١٩٩٠، في حين شكّلت الزيادات في هذه الصادرات ثلث النمو تقريباً في نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي على مدى الفترة نفسها. وثمة قياسات أخرى تعطي صورة مماثلة، منها مثلاً أن يتس وجد أن تجارة المكونات شكّلت نحو ٣٠٪ من التجارة الإجمالية في الماكينات وأجهزة النقل في العام ١٩٩٥، وقدَّر أنها ربما شكّلت نسبة مماثلة من التجارة الصناعية الإجمالية[٨٥].

قد يكون من المفيد أن نكمل هذه الأدلة الكمية حول نمو التجارة العالمية بأشياء من قبيل بيانات الأسعار التي جمعناها لفترات سابقة، لكن أدلة الأسعار المنظمة تظل مراوغة جداً لأواخر القرن العشرين. ويبدو على أية حال أن هناك فرقاً بين ما نعرفه حول الأسواق الدولية للسلع المصنعة وأسواق السلع الزراعية والأولية. فيما يتعلق بالأولى، يوضح عدد من البحوث الأخيرة حدوث تقارب أسعار دولي إبان العقد الأخير من القرن العشرين. فيجد إنجيل وروجرز Engel and Rogers أن تشتت الأسعار بين الدول الأوروبية انخفض في حالة اثنتين وسبعين سلعة استهلاكية من مئة سلعة وسلعة بين العامين ١٩٩٠ و٢٠٠٣[٨٦]، ويوثق غولدبرغ وفيربوفن Goldberg and Verboven تراجع تشتت الأسعار في صناعة السيارات بين العامين ١٩٧٠ و٢٠٠٠، وهما أيضاً يركزان على أوروبا[٨٧]. ويستخدم بارسلي وواي Parsley and Wei مجموعة البيانات نفسها التي يستخدمها إنجيل وروجرز، ويستخدمان معها بيانات الأسعار لخمس وتسعين سلعة استهلاكية في ثلاث وثمانين مدينة حول العالم، ويخلصان أيضاً إلى أن تشتت الأسعار انخفض على مدى العقد الأخير من القرن العشرين[٨٨]. وعلى الجانب الآخر، لا تقدم

البيانات الرسمية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي أدلة على وجود أي ميل منتظم نحو تقارب أسعار السلع لكثير من السلع الزراعية والأولية[٨٩].

تتفق هذه الاستنتاجات الملتبسة حول مدى اندماج أسواق السلع إبان أواخر القرن العشرين مع بحث مهم نشره حديثاً باير وبيرجستراند Baier and Bergstrand يذكر أن نمو الدخل يفسر ثلثي النمو التجاري العالمي بين أواخر العقد السادس وأواخر العقد التاسع من القرن العشرين، ولا يترك إلاّ ٢٥٪ فقط لخفض التعريفة و٨٪ لتراجع تكاليف النقل[٩٠]. ومن المدهش أن نصيب النمو التجاري الناتج عن نمو الدخل في أواخر القرن العشرين مماثل جداً لنظيره خلال القرون الثلاثة التي تلت كولومبس، وهي فترة لا تتوفر لها أدلة حول تقارب أسعار السلع عبر القارات (الفصل الخامس).

انحلال التخصص الأكبر

قد يجد بعض القراء ما يغري في أن يستنتجوا بناء على الأدلة السابقة أن عولمة أواخر القرن العشرين لم تكن ثورية بما يكفي. لكن هذا الاستنتاج خاطئ بالتأكيد، لأن فترة أواخر القرن العشرين كانت بالفعل سنوات اجتازت فيها طبيعة التجارة العالمية تحولاً كبيراً. نتج ذلك بالدرجة الأولى عن الانتشار التدريجي للثورة الصناعية إلى العالم النامي. فكما لاحظنا في الفصلين السابقين، فإن القرن التاسع عشر شهد تركيزاً شديداً للإنتاج الصناعي في أوروبا وأمريكا الشمالية. وعلى الرغم من النمو الصناعي في عدد محدود من الدول الأخرى، من أبرزها اليابان، وعلى الرغم من التحركات نحو إحلال الواردات في عدد من الدول النامية، فقد ظل الاقتصاد العالمي في العام ١٩٤٥ مقسماً إجمالاً إلى شمال صناعي وجنوب غير صناعي. وتؤكد بيانات بول بايروخ أنه في العام ١٩٥٣ شكّلت الاقتصادات المتقدمة (بما في ذلك الاقتصادات المخططة مثل الاتحاد السوفيتي، باستثناء اليابان) ٩٠.٦٪ من الناتج الصناعي العالمي في العام ١٩٥٣، أي أكبر قليلاً من نظيرها في العام ١٩١٣، وهو ٨٩.٨٪[٩١]. وباستبعاد دول الكتلة السوفيتية، شكّلت الدول المتقدمة أكثر من ٩٠٪ من صادرات العالم الصناعية في العام نفسه[٩٢]. وكما رأينا، فبالتوازي مع هذا التفاوت في تركيب الإنتاج، كان هناك تفاوت واضح في مستويات المعيشة، وكذلك القوة السياسية. بقيت المستعمرات الأوروبية كما كانت في العام ١٩٤٥، بينما تضعضعت بريطانيا وفرنسا

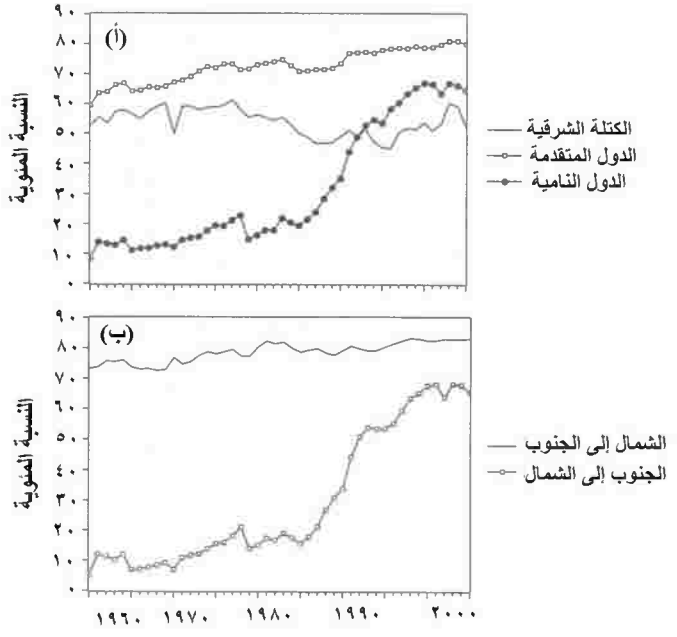
سياسيا نتيجة للحرب، وكان المنتصران الكبيران- الاتحاد السوفيتي والولايات المتحدة- أيضاً جزءاً من العالم المتقدم الشمالي.

شهدت الأعوام الخمسون التالية الانحلال التدريجي لتقسيم العمل التقليدي[٩٣]. فبين العامين ١٩٦٠ و٢٠٠٠، نما نصيب الصناعة من التوظيف كثيراً في شرق آسيا، وفي الدول ذات الأغلبية المسلمة بشمال أفريقيا وجنوب غرب آسيا (من نحو ٨ إلى ١٥٪ في الحالتين) وكذلك في جنوب آسيا (من نحو ٩ إلى ١٤٪). والتقدم وفقاً لهذا المقياس كان أبطأ كثيراً في كل من أفريقيا جنوب الصحراء (المنطقة الأقل تصنيعاً في العالم) والصين، في حين انخفضت هذه النسبة (لكن من مستوى عالي نسبياً) في أمريكا اللاتينية على مدار العقود الأربعة كلها. وكنصيب من الناتج المحلي الإجمالي، ازداد التصنيع من ١١ إلى ١٤٪ في جنوب غرب آسيا وشمال أفريقيا، ومن ١٥ إلى ٢٧٪ في شرق آسيا، ومن ١٤ إلى ١٦٪ في جنوب آسيا، ومن ٢٤ إلى ٣٥٪ في الصين. ومع أن هذا النصيب انخفض بعض الشيء في أفريقيا جنوب الصحراء وكثيراً في أمريكا اللاتينية (من ٢٨ إلى ١٨٪)، إلا أن الدول النامية إجمالاً قد أنهت القرن وهي أكثر تصنيعاً من العالم المتقدم (الذي تراجع فيه نصيب الصناعة من الناتج المحلي الإجمالي على غرار ما حدث في أمريكا اللاتينية من ٢٩ إلى ١٩٪).

وتمثلت النتيجة النهائية لذلك في تراجع نصيب الدول الصناعية من الناتج الصناعي العالمي من ٨٨٪ في العام ١٩٧٠ إلى ٨٠٪ في العام ١٩٩٥، وتضاعف نصيب الدول النامية تقريباً من ١٢٪ إلى ٢٠٪[٩٤]. ترجع الزيادة في الدول الأخيرة في معظمها إلى شرق آسيا التي ارتفعت حصتها من ٤ إلى ١١٪. على أن التباعد الأكبر الذي ميّز أواخر القرن الثامن عشر والقرن التاسع عشر لم ينقلب تماماً مع نهاية الألفية، فلا تزال الدول الغنية تشكل الغالبية الساحقة للناتج الصناعي العالمي مع نهاية الفترة. لكن تغييراً مهماً حدث، وقد ترتبت على ذلك نتائج مهمة على بنية التجارة الدولية.

يبين الجزء (أ) من الشكل رقم (٩,٦) نصيب المنتجات المصنعة في صادرات ثلاث مناطق: الاقتصادات المتقدمة، والدول النامية، والدول الشيوعية بأوروبا الوسطى والشرقية، بما في ذلك الاتحاد السوفيتي. ويتضح من الشكل أنه بين الدول النامية ازداد هذا

النصيب تدريجياً من أقل من ١٠٪ في العام ١٩٥٥ إلى ٢٠٪ في العام ١٩٨٠، لكن التغير الحقيقي حدث إبان العقدين الأخيرين من القرن العشرين. فكان هذا النصيب ٥٥٪ تقريباً في العام ١٩٩٠ و٦٥٪ في العام ٢٠٠٠، فمن أواخر العقد التاسع من القرن العشرين فصاعداً كان نصيب الصناعات في الصادرات أعلى في "العالم النامي" من اقتصادات مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة CMEA السابق. ويوضح الجزء (ب) من الشكل رقم (٩,٦) أن ما حدث مع الصادرات الإقليمية عموماً حدث أيضاً مع تجارة الشمال- الجنوب، حيث شهد العقدان الأخيران من القرن تقارباً كبيراً في تركيب الصادرات التي تبادلتها هاتان المنطقتان مع إحداهما الأخرى. وفي الشمال، عبّر بعض الاقتصاديين والسياسيين والجمهور العام عن قلقهم من أن تؤدي صادرات الجنوب الصناعية في معظمها إلى إلحاق الضرر بعمال الشمال غير المهرة بسبب المنافسة المتزايدة[٩٥].



الشكل رقم (٩,٦). نصيب المنتجات المصنعة من الصادرات إبان الفترة ١٩٥٥-٢٠٠٠ (بالنسبة المئوية): (أ) نصيب المنتجات المصنعة من الصادرات وفقاً للمنطقة، (ب) نصيب المنتجات المصنعة من تجارة الشمال-الجنوب.

المصدر: UNCTAD Handbook of Statistics On-line

تتضح هذه المخاوف في حقيقة أن التصنيع الجنوبي لم يكن يعني فقط زيادة في نصيب صادرات الدول النامية من السلع المصنعة، بل أيضاً زيادة في نصيب الجنوب من تجارة الصناعات العالمية من ٥٪ فقط في العام ١٩٥٥ إلى ٢٨٪ في العام ٢٠٠٠[٩٦](٢٧). وفي مقابل هذه الزيادة، حدث تراجع في نصيب الدول الغنية (من ٨٥٪ تقريباً إلى نحو ٧٠٪) وكذلك في نصيب اقتصادات أوروبا الوسطى والشرقية. وهنا أيضاً تسارعت هذه الاتجاهات إبان العقدين الأخيرين من القرن العشرين.

شهد النصف الثاني من القرن العشرين أيضاً انخفاضاً تدريجياً في الاعتماد الجنوبي على الأسواق الشمالية. وتراجع نصيب الصادرات الجنوبية المتجهة إلى الشمال من نحو ٧٠٪ في أواخر العقد السادس من القرن العشرين إلى أقل من ٦٠٪ إبان العقد الأخير من القرن نفسه. وقد نتج ذلك في معظمه عن الانخفاض في نصيب صادرات المنتجات الأولية الجنوبية المتجهة إلى الشمال. وظل نصيب الصادرات المصنعة الجنوبية المتجهة إلى أسواق البلدان الغنية ثابتاً تقريباً، وارتفع بعد انخفاض قصير في أوائل العقد السابع من القرن العشرين. والنقطة المهمة هنا هي أنه في قطاع الصناعة المهم ظلت الدول النامية معتمدة تماماً على الأسواق الشمالية.

ويمكن أن نقول بإيجاز إنه مع نهاية القرن العشرين، كان التخصص الأكبر الذي ظهر على مدار القرن التاسع عشر يتحلل. فأخذت الأنماط التجارية التقليدية التي تضمنت تخصص الدول الغنية في تصدير السلع المصنعة في مقابل المنتجات الأولية من الجنوب، تفسح المجال لترتيب جديد يتميّز بالتجارة ثنائية الاتجاه في السلع المصنعة، ليس بين الدول الغنية وحسب، بل أيضاً بين الدول الغنية والفقيرة. ومن المؤكد أن هذه العملية كانت أكثر تقدماً في بعض القارات من غيرها. يوضح الجدول رقم (٩,٣) التقدم الكبير في أمريكا اللاتينية وجنوب آسيا اللتين ارتفع نصيب الصناعة من الصادرات السلعية الإجمالية فيهما من ٢٠٪ و٤٨٪ في العام ١٩٧٠ إلى ٥٦٪ و٧٧٪ في العام ٢٠٠٠ على التوالي. ومع نهاية القرن، ارتفع هذا الرقم إلى أكثر من ٥٠٪ في كل مناطق الدول النامية باستثناءين، هما الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذي اعتمد كثيراً على صادرات النفط، وأفريقيا جنوب

(٢٧) متوفر على الموقع www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890&lang=1.

الصحراء التي لا تزال الصناعات تشكل أقل من ثلث الصادرات السلعية فيها. وحتى في هاتين المنطقتين حدث تقدم كبير منذ الحرب العالمية الثانية. ويبين الجدول رقم (٩,٣) أيضاً أهمية التجارة في الخدمات التجارية التي شكّلت ١٩٪ من الصادرات الإجمالية (أي الصادرات السلعية زائد صادرات الخدمات التجارية) حول العالم في العام ٢٠٠٠. ففي العام ١٩١٣، شكّلت الخدمات ٢٢٪ من الصادرات الإجمالية للمملكة المتحدة، وشكّلت صادرات الخدمات التجارية ٣٠٪ من الصادرات البريطانية في العام ٢٠٠٠. وفي حالة الولايات المتحدة، كانت الأرقام المقابلة ٨٪ في العام ١٩١٣ و٢٨٪ في العام ٢٠٠٠[٢٨][٩٧].

الجدول رقم (٩,٣). تركيب الصادرات وفقاً للمنطقة إبان الفترة ١٩٧٠–٢٠٠٠.

	كنسبة مئوية من:								
	الصادرات السلعية						الصادرات الإجمالية		
	(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)	(٧)	(٨)	(٩)
١٩٧٠									
الدخل العالي	٤.٥	١٢.٩	٣.٧	٥.٣	٢٦.٣	٧٢.٤	غ م	غ م	غ م
الدخل المنخفض والمتوسط									
(أ)	٤٤.٨	٨.٢	١١.١	١٥.٦	٧٩.٨	٢٠.١	غ م	غ م	غ م
(ب)	٣٠.٧	١٠.٢	٠.٩	٩.٦	٥١.٤	٤٨.٤	غ م	غ م	غ م
١٩٨٠									
الدخل العالي	١١.٥	٣.٦	٦.٤	٤.٤	٢٥.٨	٧٢.٩	٢١.٣	٦٠.٢	١٨.٦
الدخل المنخفض والمتوسط									
(أ)	٢٧.٨	٣.٧	٤١.٠	٩.٨	٨٢.٣	١٧.٥	٧٠.٧	١٥.١	١٤.٢
(ج)	٤.٨	٢.٢	٨٣.٠	٤.٠	٩٤.٠	٧.١	٨٧.١	٦.٦	٦.٣
(ب)	٢٧.٧	٩.٤	٢.٣	٥.٥	٤٤.٩	٥٤.٨	٣٤.٣	٤١.٩	٢٣.٨
١٩٩٠									

تابع الجدول رقم (٩,٣).

(٢٨) متوفر على الموقع http://publications.worldbank.org/WDI/.

	كنسبة مئوية من:								
	الصادرات السلعية					الصادرات الإجمالية			
	(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)	(٧)	(٨)	(٩)
الدخل العالي	٨.٨	٢.٩	٤.٦	٣.١	١٩.٤	٧٨.٥	١٥.٧	٦٣.٨	٢٠.٥
الدخل المنخفض والمتوسط									
(د)	١٥.١	٥.٨	١٢.٧	٢.٦	٣٦.٢	٦٠.٤	٣٢.٥	٥٤.٤	١٣.١
(أ)	٢٢.٧	٣.٠	٢٨.٣	٩.٩	٦٣.٩	٣٥.٨	٥٣.٦	٣٠.١	١٦.٣
(ج)	٤.٣	١.٣	٧٥.٥	٣.٠	٨٤.٢	١٧.٢	٧٢.٦	١٤.٩	١٢.٥
(ب)	١٦.١	٥.١	٢.٤	٤.٢	٢٧.٨	٧١.١	٢٢.٣	٥٧.٠	٢٠.٧
٢٠٠٠									
الدخل العالي	٦.٦	١.٧	٥.٠	٢.٥	١٥.٨	٨١.٢	١٣.٠	٦٦.٥	٢٠.٥
الدخل المنخفض والمتوسط									
(د)	٧.٨	٢.١	٧.٢	٢.٠	١٩.١	٨٠.٣	١٧.٠	٧١.٣	١١.٧
(هـ)	٦.٠	٢.٨	٢٠.٩	٦.٣	٣٥.٩	٥٩.٦	٣٠.١	٥٠.٠	١٩.٨
(أ)	١٧.٣	٢.٤	١٧.٢	٦.٢	٤٣.١	٥٦.٤	٣٧.٦	٤٩.١	١٣.٣
(ج)	٣.٩	٠.٨	٧٦.٢	١.٥	٨٢.٤	١٧.٣	٧١.٢	١٤.٩	١٣.٩
(ب)	١٢.٩	١.٤	٤.٠	٢.٤	٢٠.٦	٧٧.٢	١٥.٧	٥٨.٧	٢٥.٦
(و)	٢٠.٢	٦.٢	٣١.٥	٦.٧	٦٤.٦	٣١.٣	٥٦.٥	٢٧.٤	١٦.١

ملحوظات:

(أ) أمريكا اللاتينية والكاريبي، (ب) جنوب آسيا، (ج) الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، (د) شرق آسيا والمحيط الهادي، (هـ) أوروبا وآسيا الوسطى، (و) أفريقيا جنوب الصحراء.

(١) المواد الغذائية، (٢) المواد الأولية الزراعية، (٣) الوقود، (٤) الخامات والمعادن، (٥) المواد الأولية، (٦) الصناعات، (٧) المواد الأولية، (٨) الصناعات، (٩) الخدمات.

المدخلات في العمود (٥) هي مجموع الأعمدة من (١) إلى (٤). ومجموع تجارة المواد الأولية والمصنعة في العمودين (٥) و(٦) أقل من ١٠٠ بسبب التجارة غير المصنفة. والبيانات الواردة في العمود (٩) لصادرات الخدمات التجارية فقط. والصادرات "الإجمالية" في الأعمدة من (٧) إلى (٩) تساوي الصادرات السلعية الإجمالية زائد صادرات الخدمات التجارية. وقد حُسِب العمودان (٧) و(٨) على فرض أن الصادرات السلعية الإجمالية موزعة بين الفئتين بنفس نسب الأرقام في العمودين (٥) و(٦).

غ م = غير متوفر.

المصدر: World Bank (2001b)

الانفتاح والتقارب إبان أواخر القرن العشرين

تميّز النصف الثاني من القرن العشرين بنمو اقتصادي غير مسبوق. فوفقاً لأرقام أنغس ماديسون، ارتفع الناتج المحلي الإجمالي العالمي لكل فرد بنسبة ١٨٥٪ بين العامين ١٩٥٠ و٢٠٠٠، أي بمعدل ٢.١٪ سنوياً، على الرغم من الزيادة بنسبة ١٤٠٪ في عدد سكان العالم[٩٨]. وهذا الأداء مذهل إذا ما قورن بقرون الركود النسبي السابقة على العام ١٨٠٠، أو بمعدلات النمو المتواضعة (لكنها كانت غير مسبوقة أيضاً في ذلك الوقت) للثورة الصناعية البريطانية أو حتى القرن التاسع عشر. وفي الولايات المتحدة التي كانت مع نهاية الحرب القائد الاقتصادي للعالم بلا منازع والتي شكّلت ٤٥٪ من الناتج الصناعي العالمي[٩٩]، كان النمو أعلى قليلاً فقط من المتوسط العالمي على مدار نصف القرن ككل، بمعدل ٢.٢٪، لكن النمو السريع جداً لا يوجد هنا[٢٩]. فقد حدثت موجة من "المعجزات الاقتصادية" أدت على التوالي إلى تقارب أوروبا الغربية واليابان من الولايات المتحدة (في المقام الأول إبان العقدين السادس والسابع من القرن العشرين) وإلى إنجاز اقتصادات نمور شرق آسيا (هونغ كونغ وكوريا وسنغافورة وتايوان) للمعجزة ذاتها في العقود السابع والثامن والتاسع من القرن[٣٠].

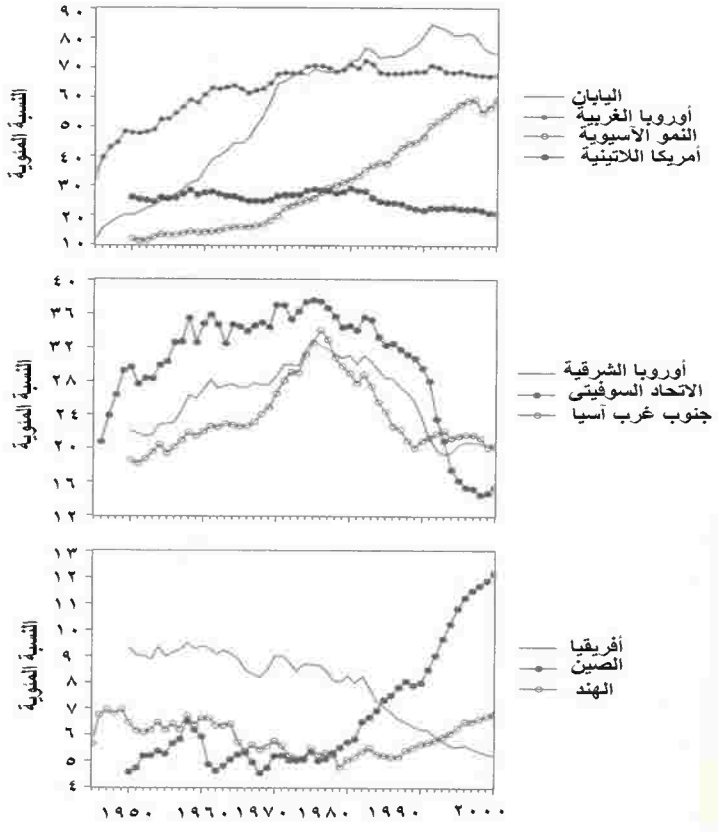
يبيّن الشكل رقم (٩.٧) معدل الدخل الفردي الإقليمي نسبة إلى الولايات المتحدة، وهو ما يمكن أن يتخذ تمثيلاً معقولاً "للتخوم التقنية" في أواخر القرن العشرين التي يمثل دخلها أقصى مستوى دخل ممكن على أية نقطة على مر الزمن. يبيّن الجزء (أ) من الشكل بوضوح تقارب اقتصادات اليابان وأوروبا الغربية والنمور مع الولايات المتحدة، بفضل نصف قرن من معدل نمو قدره ٥.٥٪ سنوياً في اقتصادات النمور و٤.٩٪ في اليابان و٢.٩٪ في أوروبا الغربية (وكانت معدلات النمو في مجموعة الدول الأخيرة أعلى في تلك الاقتصادات التي كانت أفقر في البداية ضمن المجموعة نفسها). ويبيّن الجزء (ج) من الشكل أن الصين انضمت إلى نادي التقارب في أواخر العقد الثامن من القرن العشرين، وكذلك

---

(٢٩) كانت معدلات النمو طويلة المدى مستقرة بصورة ملحوظة في الولايات المتحدة على مدار القرن الأخير (Jones, 1955). فلا وجود لمعجزة نمو هنا بعد العام ١٩٤٥.

(٣٠) من أجل نموذج يتفق مع هذه الحقائق، انظر (Lucas, 2000).

الهند (وإن كان بدرجة متوسطة) إبان العقد التاسع من القرن العشرين و(بخاصة) العقد الأخير من القرن العشرين، بعد التباعد في البداية لثلاثة عقود، وكانت زيادة النمو في الصين رائعة حقاً، حيث كان معدل نموها على مدار نصف القرن ٤.٢٪، وعلى مدار الأعوام الخمسين ككل تجاوز النمو الهندي قليلاً نمو الولايات المتحدة[١٠٠]. وإذا كانت اقتصادات أوروبا الغربية واليابان والنمور تعد قصص النجاح الكبرى إبان أواخر القرن العشرين، فقد انتهت الفترة وسط آمال واقعية بأن تجاري الهند والصين تلك الإنجازات في العقود التالية، وهو ما ينطوي على تحسن غير مسبوق في الرفاه الإنساني.



الشكل رقم (٩,٧). الناتج المحلي الإجمالي الإقليمي لكل فرد إبان الفترة ١٩٤٥–٢٠٠٠ (بالنسبة المئوية من ناتج الولايات المتحدة).

المصدر: Maddison (2003)

يوضح الشكل رقم (٩,٧) والجدول رقم (٩,٤) – مع ذلك – أنه إلى جانب النجاحات، لم تخلو تلك الفترة من الإحباط وخيبة الأمل. على سبيل المثال، يبيّن الشكل رقم (٩,٧) أن الاقتصادات الشيوعية بأوروبا الشرقية وسيدهم السوفيتي مع أنهم أظهروا تقارباً قوياً مع الولايات المتحدة حتى العام ١٩٧٥، إلا أن معدل نموهم النسبي انهار منذ ذلك الحين (بل يوضح الجدول رقم ٩,٤ أن نموهم المطلق أصبح سلبياً إبان العقد الأخير من القرن العشرين)، ما جعلهم يتأخرون كثيراً عن القائد الأمريكي أكثر مما كانوا في العام ١٩٥٠. وقد حدث الشيء نفسه مع الاقتصادات المنتجة للنفط في جنوب غرب آسيا (مع أن الانهيار النسبي فيما بعد العام ١٩٧٣ في هذه الحالة لم يكن حاداً لدرجة تمنعها من اللحاق بعض الشيء بالولايات المتحدة على مدار نصف القرن ككل). وفي حالة اقتصادات مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة السابق، كان صعودها وتراجعها يعكس النجاح الأولي لإستراتيجيات النمو القائم على تراكم رأس المال والتصنيع، تلته النتائج الحتمية لتناقص غلة رأس المال، كما في نموذج سولو للنمو، والفشل في التجديد، والهدر المصاحب للشيوعية والحرب الباردة[١٠١]. وهكذا انتهى القرن بالأمل في إنجاز معدلات نمو أعلى واستئناف التقارب بفضل العودة إلى اقتصاد السوق (وفي حالة أوروبا الشرقية إنجاز هذا التقارب فعلا). وفي حالة جنوب غرب آسيا، لم يكن واضحاً بالقدر نفسه ما الذي ولّد التباطؤ النسبي في المقام الأول، وبالتالي ما المطلوب للتغلب عليه.

الجدول رقم (٩,٤). معدلات النمو الإقليمية إبان الفترة ١٩٦٠–٢٠٠٠ (معدل النمو السنوي).

المنطقة	١٩٦٠–١٩٧٣	١٩٧٣–١٩٩٠	١٩٩٠–٢٠٠٠
الدخل العالي	٤.١	٢.٢	١.٩
الدخل المنخفض والمتوسط	٣.٧	١.٣	٢.٠
ومنه:			
شرق آسيا والمحيط الهادي	٢.٧	٥.٣	٦.٨
أوروبا وآسيا الوسطى	غ م	غ م	- ١.١
أمريكا اللاتينية والكاريبي	٢.٩	٠.٦	١.٧
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	غ م	غ م	١.٢
جنوب آسيا	١.١	٢.٦	٣.٢
أفريقيا جنوب الصحراء	٢.٣	-٠.٥	- ٠.٣

ملحوظة: غ م = غير متوفر

المصدر: Wolrd Bank WDI Online

لكن الإحباط الأكبر كان من نصيب أمريكا اللاتينية، وأفريقيا على وجه الخصوص. يبيّن الشكل رقم (٩,٧) أن القارتين لم تنجحا في الاقتراب من الولايات المتحدة لأية فترة زمنية طويلة. ففي حالة أمريكا اللاتينية، حدث بعض التقارب الطفيف إبان العقد السادس من القرن العشرين، تلاه ركود نسبي خلال العقد الثامن، ثم تباعد في الأعوام الأخيرة من القرن، وكذلك على مدى الأعوام الخمسين ككل. والصورة أكثر كآبة بالنسبة لأفريقيا التي سارت وراء القائد إبان العقد السادس من القرن العشرين، لكنها أخذت تتراجع بثبات فيما بعد، وكان متوسط معدل نموها على مدار نصف القرن أقل من ١٪ سنوياً. ويوضح الجدول رقم (٩,٤) أن أفريقيا جنوب الصحراء شهدت نمواً سلبياً بين صدمة النفط الأولى ونهاية القرن.

ومن خلال مقارنة الأشكال رقم (٩,٤) و(٩,٥) و(٩,٧)، يتضح أن هذا القدر الكبير من التقارب الإقليمي حول الولايات المتحدة كان يرتبط غالباً بالانفتاح المتزايد للتجارة. فاقتصادات أوروبا الغربية والنمور تقاربت مع الولايات المتحدة حين أصبحت اقتصادات أكثر انفتاحاً، وفي الحالة الصينية تزامن التحرك نحو الانفتاح مع بداية التقارب تماماً، وتسارع النمو والتجارة الهنديان كلاهما بشدة إبان العقد الأخير من القرن العشرين. وفي المقابل، لا يبدو أن الانفتاح المتزايد يضمن التقارب، كما تثبت الخبرة المحبطة لأمريكا اللاتينية، وأفريقيا على وجه الخصوص، إبان العقد الأخير من القرن العشرين. بل ويذكر إيسترلي Easterly أن "وسيط" معدل نمو الدول النامية عبر كل القارات كان صفراً إبان العقدين الأخيرين من القرن العشرين، بعد أن كان ٢.٥٪ إبان العقدين السابقين، على الرغم من الاتجاه نحو الانفتاح الذي وثقّناه في موضع سابق (وكذلك الاتجاهات السياسية المواتية الأخرى)[١٠٢]. والاستنتاج العام الذي يمكن أن نخرج به من البيانات الإقليمية هو أن الانفتاح كان شرطاً ضرورياً للتقارب مع التخوم التقنية، لكنه لم يكن شرطاً كافياً بحال من الأحوال.

من الواضح أن النمو يعتمد على متغيرات متعددة غير التعرض للتجارة. تشير نماذج النمو المعيارية إلى أهمية الاستثمار في رأس المال المادي والبشري، وبالتالي أهمية معدلات الادخار ونظم التعليم، وإلى تأثيرات النمو المؤقت المهمة التي يمكن أن ترتبط بارتفاع نسبة السكان العاملين، وبالتالي إلى محددات معدل مشاركة القوة العاملة، وإلى التقدم التقني

وبالتالي الاستثمار في البحوث والتطوير أو الآليات التي تمكّن الدول من استيراد التقنية الجديدة مثل الاستثمار الأجنبي المباشر. وهذه المتغيرات جميعها يمكن بدورها أن تتأثر بالسياسات الحكومية والبيئة المؤسسية للدولة وعوامل أخرى كثيرة. علاوة على أن الصدمات في شروط التبادل التجاري أو الاضطرابات على مستوى الاقتصاد الكلي يمكن أن تترك تأثيرات مهمة على معدلات النمو على المديين من القصير إلى المتوسط[١٠٣].

يترتب على ما سبق أن الاقتران بين الانفتاح والنمو يصبح أكثر تشوشاً عند فحص أداءات الدول الفردية، مع أن مؤلفين كثيرين، من أمثال ساكس وورنر، يدفعون بأنه في المتوسط يوجد ارتباط إيجابي لا لبس فيه بين المتغيرين[١٠٤](٣١). يبيّن الجدول رقم (٩.٥) التعقيد الذي يظهر في خبرة الدول الفردية في أواخر القرن العشرين. يقدم الجدول متوسط معدل نمو الدول الغنية في ثلاث فترات: ١٩٦٠-١٩٧٣ (٤.١٪) و١٩٧٣-١٩٩٠ (٢.٢٪) و١٩٩٠-٢٠٠٠ (١.٩٪)، وكذلك قائمة بالدول النامية التي استطاعت أن تؤدي أفضل من غيرها على مدى الفترة ككل. تضم القائمة دولاً من كل المناطق: دولاً عربية مثل عمان ومصر وسوريا، ودولاً أمريكية لاتينية مثل كوستريكا والأرجنتين، ودولاً من أفريقيا جنوب الصحراء مثل موزمبيق وغينيا الاستوائية وبوتسوانا، والأخيرة إحدى دول العالم الأفضل أداء على مدار الفترة ككل وكان معدل الدخل الفردي بها في نهاية القرن أربعة عشر ضعفه في العام ١٩٦٠. يوضح الجدول أيضاً أنه على الرغم من حدوث خبرات تقارب كثيرة بين الدول التي صنفها واسيارج وويلتش على أنها تتبنى سياسات تجارية منفتحة[١٠٥]، فإن هناك أيضاً دولاً كثيرة نجحت في تحقيق التقارب على الرغم من أن سياساتها التجارية مصنفة على أنها منغلقة. لاحظ أن معدلات النمو العالية جداً (أي معدلات النمو الأعلى من متوسط الدول الغنية بأكثر من ثلاث نقاط مئوية) كانت ترتبط دائماً تقريباً بالانفتاح، وهناك ست عشرة حالة من هذه الحالات في الجدول، تسع منها صنفها واسيارج وويلتش على أنها منفتحة[١٠٦]، وأربع لم تصنف ضمن هذه الفئة. وكانت ثلاث حالات فقط مصنفة على أنها "مغلقة"، منها الصين التي أخذت- كما رأينا- تنفتح بصورة ملحوظة أمام التجارة في هذه الفترات، وإن كان بهدف تحقيق الاكتفاء الذاتي.

---

(٣١) ينتقد روديغيز ورودريك (Rodriguez and Rodrik, 2001) هذه الحكمة التقليدية بقوة.

الجدول رقم (٩,٥). التقارب من جانب الدول النامية إبان الفترة ١٩٦٠–٢٠٠٠ (معدل النمو السنوي).

١٩٦٠–١٩٧٣			١٩٧٣–١٩٩٠		
الدولة	معدل النمو السنوي	منفتح	الدولة	معدل النمو السنوي	منفتح
فجوة النمو: ٠–١%					
بابوا غينيا الجديدة	٤.٢	لا	سوريا	٢.٣	لا
توجو	٤.٢	لا	تونس	٢.٣	لا
بنما	٤.٥	لا	المغرب	٢.٤	لا
تايلند	٤.٥	نعم	سوازيلاند	٢.٥	غ م
البرازيل	٤.٧	لا	بولينيزيا الفرنسية	٢.٦	غ م
باربادوس	٥.١	نعم	برغواي	٢.٦	لا
			الهند	٢.٧	لا
			باكستان	٣.٠	لا
			سيشيل	٣.٢	غ م
فجوة النمو: ١–٣٪					
ليسوتو	٥.٢	غ م	سانت فينسنت وجزر غرينادا	٣.٢	غ م
إسرائيل	٥.٣	لا	سريلانكا	٣.٢	نعم
جمهورية كوريا	٥.٧	نعم	بليز	٣.٥	غ م
بورتوريكو	٦.٠	غ م	ليسوتو	٣.٦	غ م
الجابون	٦.٦	لا	ماليزيا	٣.٨	نعم
			جزر سليمان	٤.١	غ م
			مصر	٤.٢	لا
			عمان	٤.٣	غ م
			إندونيسيا	٤.٨	نعم
فجوة النمو: أكبر من ٣%					
هونغ كونغ الصينية	٧.٣	نعم	تايلند	٥.٣	نعم
سنغافورة	٧.٩	نعم	سنغافورة	٥.٤	نعم
بوتسوانا	٨.٨	لا	هونغ كونغ الصينية	٥.٤	نعم
عمان	١١.١	غ م	الصين	٦.٤	لا
			كوريا	٦.٥	نعم
			بوتسوانا	٧.٢	نعم
الدخل العالي (٪):	٤.١			٢.٢	

تابع الجدول رقم (٩,٥).

١٩٩٠-٢٠٠٠

الدولة	معدل النمو السنوي	منفتح	الدولة	معدل النمو السنوي	منفتح
فجوة النمو: ٠-١%			**فجوة النمو: ١-٣%**		
أنتيغوا وباربودا	١.٩	غ م	هونغ كونغ الصينية	٢.٩	نعم
بنين	١.٩	نعم	بنغلاديش	٣.٠	نعم
جمهورية الدومنيكان	٢.٠	غ م	بليز	٣.٠	غ م
بيرو	٢.١	نعم	سيشيل	٣.٠	غ م
سوريا	٢.١	لا	تونس	٣.١	نعم
بابوا غينيا الجديدة	٢.٢	لا	موزمبيق	٣.٢	نعم
مصر	٢.٣	نعم	بوتان	٣.٢	غ م
إسرائيل	٢.٣	نعم	بنما	٣.٣	نعم
ليسوتو	٢.٣	نعم	جزر الرأس الأخضر	٣.٣	نعم
أورغواي	٢.٣	نعم	السودان	٣.٣	غ م
بوتسوانا	٢.٣	نعم	بورتوريكو	٣.٣	غ م
إيران	٢.٤	لا	الأرجنتين	٣.٥	نعم
تونكا	٢.٥	غ م	تايلند	٣.٥	نعم
نيبال	٢.٦	نعم	سانت كيتز ونيفز	٣.٦	غ م
ترنيداد وتوباكو	٢.٦	نعم	الهند	٣.٦	لا
البحرين	٢.٦	غ م	أوغندا	٣.٧	نعم
السلفادور	٢.٦	نعم	جمهورية لاوس الشعبية	٣.٧	غ م
إندونيسيا	٢.٧	نعم	سريلانكا	٣.٩	نعم
جرينادا	٢.٨	غ م	موريشيوس	٤.٠	نعم
كوستريكا	٢.٩	نعم	جمهورية الدومنيكان	٤.١	نعم
كرباتيا	٢.٩	غ م	جويانا	٤.٥	نعم
			ماليزيا	٤.٥	نعم
			سنغافورة	٤.٧	نعم
فجوة النمو: أكبر من ٣%					
تشيلي	٤.٩	نعم			
كوريا	٥.١	نعم			
لبنان	٥.٣	غ م			

تابع الجدول رقم (٩,٥).

فيتنام	٥.٨	غ م
الصين	٨.٩	لا
غينيا الاستوائية	١٥.٣	غ م
الدخل العالي (٪):	١.٩	

ملحوظة: تشير فجوة النمو إلى معدل النمو نسبة إلى الدول عالية الدخل. و"منفتح" تعني أن الدولة منفتحة في أي وقت في أثناء الفترة.

غ م = غير مصنفة من جانب واسيارج وويلتش (Wacziarg and Welch, 2003).

المصدر: World Bank WDI Online

لقد ظهرت أدبيات تجريبية كثيرة لتفسير الأداءات المتباعدة لنمو هذه الدول. وليس مستغرباً في ضوء ما رأيناه ألا تجد العلاقات السببية الأحادية البسيطة بين الانفتاح والنمو دعماً في البيانات. ولذلك، فليس من المقبول إرجاع نجاح شرق آسيا فقط إلى توجهها التصديري. وقد أوضحت عدة دراسات الأهمية الحاسمة للاستثمار في رأس المال المادي والبشري وكذلك معدلات المشاركة المتزايدة للقوة العاملة في تفسير النمو في هذه الدول[١٠٧]. ويرى مراقبون من أمثال رودريك وأليس أمزدين Rodrik and Alice Amsden وروبرت ويد Robert Wade أن التدخلات الحكومية المصممة لرفع جهود الاستثمار وتوجيهها كانت حاسمة لنجاح شرق آسيا[١٠٨]. وبالمثل، يمكن إرجاع "المعجزة" الأوروبية الغربية إبان الفترة ١٩٥٠-١٩٧٣ بطريقة معقولة إلى المؤسسات التجارية المحلية التي فضّلت اعتدال الأجور وارتفاع معدلات الاستثمار[١٠٩][(٣٢)]، والشيء نفسه ينطبق على المعجزة الاقتصادية الأيرلندية إبان العقد الأخير من القرن العشرين[١١٠]. ومع أن قصص النجاح من هذا النوع ربما ترجع إلى عوامل أخرى غير التحرير التجاري، فإن الأداء السيئ لمعظم دول العالم الثالث إبان العقدين الأخيرين من القرن العشرين ربما يرجع أيضاً إلى عوامل أخرى غير التحرير. على سبيل المثال، كانت حقيقة أن دولاً كثيرة تحررت في أعقاب أزمات الديون تعني أن تحولها إلى التجارة الحرة لم يحدث عادة في ظروف واعدة. ربما كان الأكثر صلة من ذلك أن

(٣٢) بمعنى عدم تخصيص قدر كبير من الناتج القومي للأجور، وإنما لإعادة الاستثمار [المترجم].

معدلات نمو الدول الغنية كانت أقل من نصف ما كانت عليه إبان العقد السابع من القرن العشرين[١١١]. وكما رأينا، فإن الشمال ظل السوق المهيمن للصادرات المصنعة الجنوبية، وربما لذلك شكّل محركاً مهماً لنمو الاقتصادات الجنوبية.

على أن هذا الجدل ليس جديداً على المؤرخين الاقتصاديين. خذ مثالاً على ذلك مسألة ما إذا كان النمو في شرق آسيا ناتجا بالدرجة الأولى عن الانفتاح أم عن المؤسسات المحلية التي تشجع وفرة الاستثمار وكفاءته. وكما رأينا في الفصل السادس، فإن هذه القضايا نفسها كانت محلاً للجدل بين المؤرخين الاقتصاديين إزاء الثورة الصناعية البريطانية. فمن ناحية، أكد دارسون من أمثال نورث وتوماس North and Thomas على البنية المحفزة والمواتية المتضمنة في المؤسسات القانونية والسياسية البريطانية[١١٢]، ومن ناحية أخرى شدّد دارسون كثيرون من منظورات متعددة من أمثال إيريك وليامز Eric Williams وجوزيف إينكوري Joseph Inikori وأجيموغلو وجونسن وروبنسن Acemoglu, Johnson and Robinson على الدور الأساسي للاقتصاد الأطلسي في دفع الاستثمار والحفاظ على الطلب، بل ووضع الأساس للبيئة المؤسسية المواتية في المقام الأول[١١٣]. وقضيتنا مشابهة لقضية نشأة الثورة الصناعية، وكذلك الحجج المحددة المرفوعة تشبه بعضها البعض. على سبيل المثال، يفند داني رودريك في بحث معروف التفسير "القائم على الصادرات" للنمو الكوري والتايواني، ويذهب إلى أن نسب التصدير إلى الناتج المحلي الإجمالي الأولية كانت صغيرة جداً إلى درجة تستبعد تأثير ازدهار التصدير على الناتج العام، وكذلك لم تكن هناك زيادة كبيرة في الأسعار النسبية للصادرات، وهو أمر كان وجوده ضرورياً لو أن الصادرات كانت القوة الدافعة الخارجية وراء نجاحات هذه الدول[١١٤]. تشبه الحجة الأولى حجج باتريك أوبرين وستانلي إنجرمان وغيرهم حول النطاق الضيق نسبياً للقطاع التجاري البريطاني، والحجة الثانية هي الاختبار نفسه المستخدم في الشكل رقم (٦,٥) للتحقق مما إذا كان العرض أم الطلب هو الذي شهد تحولاً أكبر في أثناء الثورة الصناعية.

تعيننا الأدبيات التاريخية نفسها أيضاً على فهم الطرق التي عملت التجارة من خلالها على تمكين نمور شرق آسيا وغيرها من الاقتصادات الأخرى من النمو. فمع أن

الاستثمار والتغير التقني- كما دفعنا في الفصل السادس- ربما كانا الأساس للثورة الصناعية البريطانية، فلا بد من الإقرار بأنه لولا إمكانية التجارة لأجهضت هذه الثورة. أولاً، سمحت التجارة لبريطانيا باستيراد المواد الأولية المهمة، ومن أبرزها القطن الخام. ثانياً، لولا التجارة لتراجعت أسعار المنتجات بشدة لأن الشركات كانت ستجد أنفسها مضطرة للبيع في سوق داخلي مشبع، ولارتفعت أسعار المدخلات لأن الشركات كانت ستجد أنفسها مضطرة للحصول على المواد الأولية من الداخل فقط. وكانت النتيجة الحتمية لذلك هي انهيار الربحية، وبالتالي الاستثمار في السلع الإنتاجية والتقنيات الجديدة. والمنطق نفسه تقريباً ينطبق على دول مثل كوريا وتايوان واليابان في أواخر القرن العشرين، إذ إنها اعتمدت بشدة على واردات المواد الأولية أو السلع الإنتاجية (وهي آلية شدّد عليها رودريك)، وكانت تصدّر نسبة عالية ومتزايدة من ناتجها الصناعي إلى بقية العالم. معنى ذلك أن التجارة ربما لم تكن محرك النمو لهذه الدول، لكنها كانت الخادم الضروري للنمو[١١٥]، أو عجلات النمو باستخدام مجاز السيارة. وهذا بالضبط هو التفسير الذي يقدمه باري أيكنغرين لتقارب أوروبا الغربية مع الولايات المتحدة إبان العقدين السابع والثامن من القرن العشرين[١١٦]. فقد كانت المؤسسات المحلية حاسمة لتوليد معدلات أرباح واستثمار عالية، فيما كانت المؤسسات الدولية مثل الاتحاد الأوروبي للمدفوعات والمجموعة الاقتصادية الأوروبية والاتفاقية الدولية للتجارة والتعريفة الجمركية (أو برنامج السوق الموحد بالاتحاد الأوروبي في حالة المعجزة الاقتصادية الأيرلندية) لا تقل أهمية، حيث وفّرت للشركات هناك ضماناً بأنها حين تستثمر ستجد سوقاً في الخارج لإنتاجها، وهو أمر كان ضرورياً لكي تكون تلك الاستثمارات مربحة. فالتجارة مع أنها لم تكن شرطاً كافياً للتقارب، كانت على المدى البعيد شرطاً ضرورياً.

خاتمة

يتميّز تاريخ التجارة الدولية في أواخر القرن العشرين بأنه تاريخ لعالمين وحقبتين. شهدت الحقبة الأولى التي دامت حتى العام ١٩٨٠ تقريباً تباعداً ملحوظاً في

السياسات بين الدول الغنية وبقية العالم، حيث تبنت الدول الغنية سياسات تجارية أكثر تحرراً، فيما سارت بقية العالم في الاتجاه المعاكس. وشهدت الحقبة الثانية تقارباً في السياسات، حيث آثرت أعداد متزايدة من الدول النامية تفكيك حواجزها الحمائية والتحرك في اتجاه تجارة أكثر تحرراً، أو أجبرتها الظروف على ذلك. بدا ذلك التحول إبان العقد التاسع من القرن العشرين، وازدادت سرعته كثيراً إبان العقد الأخير من القرن. ومع نهاية القرن، كانت نسبة التجارة العالمية إلى الناتج المحلي الإجمالي أعلى كثيراً منها في أي وقت سابق في التاريخ.

شهدت هذه الفترة أيضاً تحولاً جذرياً في تقسيم العمل الدولي الذي تكرَّس قبل العام ١٩١٤، مع انتشار الثورة الصناعية تدريجياً عبر معظم دول العالم الثالث. ومع نهاية الفترة، كانت الصادرات الصناعية تأتي من كل مناطق العالم، باستثناء أفريقيا والشرق الأوسط[٣٣]. وفي هذه الأثناء، ارتفعت التجارة بين الدول النامية من حيث الأهمية النسبية، مع أن الدول الغنية ظلت السوق الأهم للجنوب.

كانت التجارة أساسية لثورات النمو المختلفة التي انطلقت مع بدء المناطق المختلفة في التقارب مع الاقتصادات التخومية بأمريكا الشمالية، بفضل معدلات الاستثمار العالية التي كانت ممكنة نتيجة للصادرات المزدهرة، فضلاً عن عوامل أخرى. على أن الآمال التي علقها البعض إبان العقد التاسع من القرن العشرين بأن التجارة الأكثر تحرراً كانت كافية لإنتاج مستويات عالية من النمو سرعان ما ثبت أنها عديمة الأساس، كما أثبتت خبرة معظم دول العالم الثالث بوضوح. فلا بد أن تكون الشروط المحلية مواتية هي الأخرى من أجل تدفق الاستثمار الضروري. لكن إذا كانت تلك الشروط المحلية مواتية، حينها يكون الانفتاح سياسة مكملة لا غنى عنها. فمن بين الدول النامية الخمسين التي تقاربت مع الدول الغنية إبان العقد الأخير من القرن

---

(٣٣) هذا هو إنجاز الدول العربية في مجال الاقتصاد: لاشيء! حتى أصبحنا في مستوى واحد مع دول أفريقيا جنوب الصحراء، وسبقتنا كل الدول في أمريكا اللاتينية وآسيا وأوروبا الشرقية التي بدأت طريق التحديث في اللحظة التي بدأنا فيها [المترجم].

العشرين، كانت خمس فقط (بابوا غينيا الجديدة وسوريا وإيران والهند والصين) مصنفة على أنها "مغلقة" من جانب واسيارج وويلتش[١١٧]، ومن بين هذه الدول الخمس، كانت الهند والصين أكثر انفتاحاً بكثير في العام ٢٠٠٠ منها قبل عشرين عاماً. ربما يحدث إحلال الواردات زيادات أولية في النمو في كثير من الدول النامية، لكن في النهاية تتشبع الأسواق المحلية ويتراجع النمو. وكان السؤال الاقتصادي الأبرز في بداية القرن الحادي والعشرين هو عما إذا كانت الأداءات القوية لأوروبا الغربية وشرق آسيا والصين والهند على مدار أواخر القرن العشرين ستتكرر أيضاً في أمريكا اللاتينية وأفريقيا والشرق الأوسط.