

الباب الثاني: السياسات التجارية Trade Policy

- الفصل الحادي عشر: نظريات السياسة التجارية
- الفصل الثاني عشر: الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية
- الفصل الثالث عشر: أدوات السياسة التجارية
- الفصل الرابع عشر: القانون التجاري الدولي والمفاوضات التجارية متعددة الأطراف
- الفصل الخامس عشر: السياسات التجارية التمييزية والنزعة الإقليمية
- الفصل السادس عشر: التجارة والتنمية
- الفصل السابع عشر: تكاليف التجارة وتسهيل التجارة والتجارة في الخدمات
- الفصل الثامن عشر: العولمة

نظرية السياسة التجارية

The Theory of Trade Policy

لظالما تدخلت الحكومات في مجريات التجارة الخارجية، وفي هذا الفصل يتم تحليل آثار القيود التي تفرضها الحكومات على التجارة، وكل قيد من شأنه أن يؤدي إلى هوة ما بين الأسعار المحلية والأسعار العالمية، وبالتالي إلى تقليل العائد المتوقع من التبادل التجاري، ويمكن إبراز هذه الهوة بكل بساطة في صورة ضريبة على الواردات (تعريفية) وتاريخياً تعد هذه الضريبة أهم أدوات السياسات التجارية. ومن الفصلين التاليين سيمنتد هذا التحليل ليشمل أدوات أخرى للسياسة التجارية، وكما هو الحال في الضريبة فإن هذه الأدوات تؤدي إلى خلق فجوة ما بين الأسعار المحلية والعالمية.

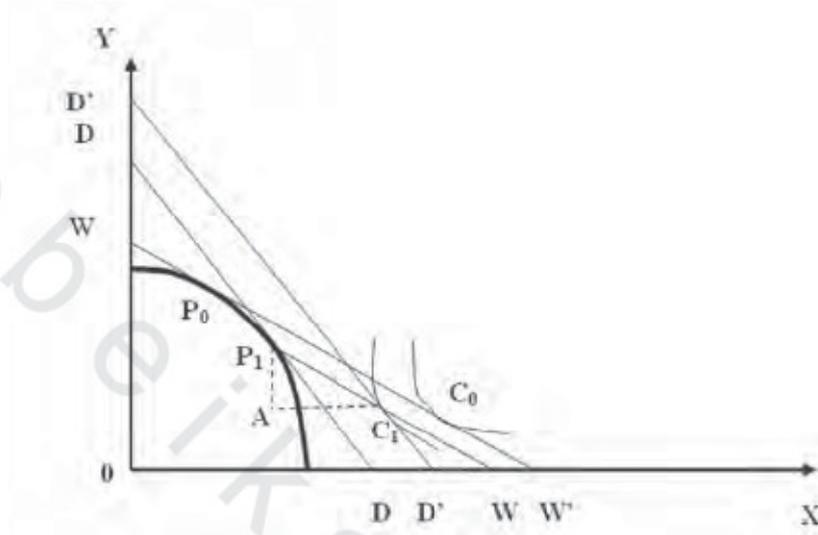
يوضح الشكل رقم (١، ١١) الأثر العام على توازن السوق من جراء فرض تعريفية على سلعة متبادلة تجارياً، وكما في الشكل رقم (٤، ٧) فإن السلعة الصادرة تقع على المحور الرأسي. يلاحظ أنه في حالة الضريبة فإن خط السعر المحلي (DD) أقل انحداراً من خط السعر العالمي (WW) ما يعني أن السعر النسبي للسلعة المستوردة أعلى في السوق المحلي منه في السوق العالمي. تبعاً لذلك يستجيب المنتجون لفرق السعر (P_0 إلى P_1) بزيادة إنتاج السلعة المنافسة للواردات

على حساب سلعة الصادر - يتحرك التوازن من P_0 إلى P_1 . يمكن أن يتم التبادل التجاري عند نقطة الإنتاج الجديدة (P_1) على خط السعر العالمي، إلا أن قيمة الاستهلاك بالسعر العالمي سوف تكون أقل في هذه الحالة (OW' بدلاً من OW)^(١). لكن المستهلكين وفي ظل الأسعار المحلية النسبية سوف يشترون كميات أقل من سلعة الوارد عما إذا سادت الأسعار العالمية في التبادل التجاري. وطالما كان خط السعر المحلي أكثر انحداراً من خط سعر الانعزال (Autarky) سوف يكون هناك بعض التبادل التجاري لكن بصورة أقل مما يمكن أن يكون عليه الحال إذا تمكن المستهلكون من تعظيم منفعتهم على خط السعر العالمي^(٢).

إن الفرق بين عدد الواردات لدى المستهلكين في مقابل صادرات الدولة ووارداتها الكلية (أى المسافة الأفقية عبر الهوة بين الأسعار العالمية والمحلية BC_1)، عبارة عن عائد التعريفية الجمركية للدولة. وكلما كانت التعريفية (BC_1/AB) عالية كان خط السعر المحلي أقل انحداراً، وكلما اتسعت الفجوة بين الأسعار المحلية والعالمية، تددت المكاسب المحتملة من التبادل التجاري.

(١) ينبغي قياس الناتج المحلي (GDP) بالأسعار العالمية إذ إنها تمثل أسعار الفرصة البديلة للاقتصاد المعنى (في الشكل). في العادة يحسب الناتج المحلي بالأسعار النسبية المحلية والتي تضخم قيمة السلع المحمية. في الشكل رقم (١١، ١) قيمة الإنتاج محسوبة بوحدات سلعة الصادر (OD) أكبر في حالة الحماية منها في حالة التجارة الحرة، كذلك فإن قيمة الاستهلاك (OD') أعلى؛ لأنه يتم تقييم وحدات السلعة المنافسة للوارد فوق w بوحدات سلعة الصادر، لكن لا توليفة الإنتاج فوق P_1 ولا توليفة الاستهلاك فوق C_1 يمكن الحصول عليهما في ظل الأسعار النسبية، والتي تقييم سلعة الوارد فوق الأسعار العالمية.

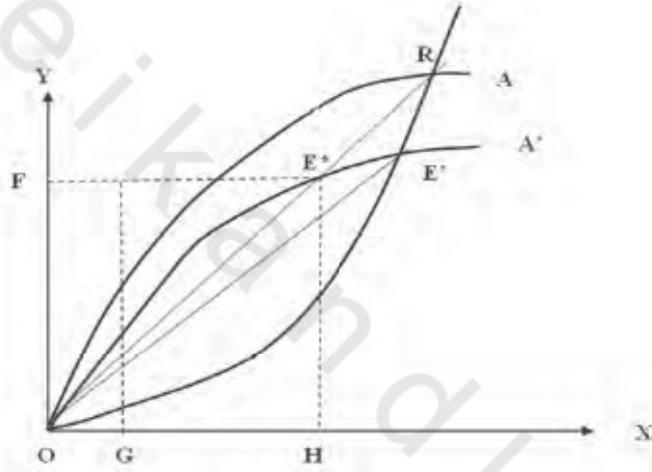
(٢) لا بد من وجود نقطة مثل C_1 لأن منحنى السواء عند النقطة P_1 أقل انحداراً من DD ومنحنى السواء عند C_0 أكثر انحداراً من DD . وعند هذه النقطة C_1 يشتري المستهلكون كميات أقل من سلعة الوارد (X) وربما كميات أقل من سلعة الصادر (Y) لهبوط مستوى دخولهم أو ربما يشترون كميات أكبر من (Y) لانخفاض سعرها النسبي.



الشكل رقم (١, ١١). أثر التعريف الجمركية على التوازن العام.

يوضح الشكل رقم (١, ١١) أنه بالنسبة لبلد صغير تكون التعريف سلبية الأثر على مستوى الرفاه إذ لا يستطيع المنتجون والمستهلكون الحصول على كل مكاسب التبادل التجاري الذي يتم بحسب الأسعار المحلية بدلاً عن تكلفة الفرصة البديلة الحقيقية للبلد أي الأسعار العالمية. وهناك مكونان لنقص الرفاه الناتج من التعريف: فاقد الإنتاج (مقيماً بالأسعار العالمية) تبعاً لتقليل إنتاج سلعة الصادر، وفاقد رفاه المستهلكين نتيجة عدم تمكنهم من الوصول لأعلى خط سواء ممكن. النتيجة السابقة والخاصة بالبلد الصغير تحتاج لبعض التعديل في حالة البلد الكبير حيث إن فرض تعريف جمركية من شأنه أن يؤدي إلى اضمحلال مثلث التجارة. فالمثلث P_1AC_1 أصغر من المثلث الذي وتره C_0P_0 ومنحنى مسار التبادل سوف ينتقل في اتجاه محور سلعة الوارد ما يؤدي إلى تحسن في شروط التبادل التجاري. في

الشكل رقم (١١, ٢) وكذلك (١١, ١) يصير خط السعر العالمي أكثر تسطحاً، ما يمكن البلد الكبير من الوصول لمنحنى سواء أعلي مما هو متاح للبلد الصغير. من شأن التحسن في شروط التبادل التجاري أن يعادل جزء من تكاليف التعريف، وقد يكون هذا التحسن كافياً بحيث يتم الاستهلاك على منحنى سواء أعلي مما في حالة تحرير التجارة^(٣).



الشكل رقم (١١, ٢). تحليل التعريف الجمركية باستخدام منحنى العرض.

ملاحظة: إذا كانت الدولة A هي تلك التي تم تحليلها في الشكل رقم (١١, ١)، في هذه الحالة يكون: $OF = P_1A$ ، و $GH = BC_1$ ، و $OG = AB$ ، ويكون ميل OE مساوياً لميل كل من WW و P_1W . الانتقال من E^* إلى E' يبين الأثر الإيجابي الواضح على أسس التبادل التجاري.

(٣) في الشكل رقم (١١, ١) عندما يصير خط السعر العالمي أكثر انحداراً أسوة بخط السعر المحلي وعليه ستكون نقطة التوليفة الإنتاجية شمال النقطة (P_1) . والآن، فإن خط التبادل التجاري سيبدأ من هذه النقطة (P_1) على منحنى توليفات الإنتاج الممكنة (PPF) بينما يمكن لنقطة الاستهلاك أن تكون على منحنى سواء أعلي من CO .

يمكن تحليل آثار التعريفية على توزيع الموارد على نفس النسق المتبع في الفصل السادس. فإذا افترضنا حرية حركة عوامل الإنتاج بين القطاعات المختلفة، فإن التعريفية ومن خلال زيادة السعر النسبي لسلعة الوارد تؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي للعامل المستخدم بكثافة في الأنشطة المنافسة للوارد، والعكس صحيح بالنسبة لأنشطة الصادر، حيث تؤدي التعريفية إلى تقليل الدخل الحقيقي للعامل المستخدم بكثافة في هذه الأنشطة. وبالنسبة للعوامل الحصرية تؤدي التعريفية لزيادة العائد الحقيقي للعامل المستخدم حصريا في الأنشطة المنافسة للوارد ولتقليل العائد الحقيقي للعوامل المستخدمة حصريا في أنشطة الصادر. وهكذا في المدى القصير كثيرا ما يلاحظ تكالب العوامل في الأنشطة المنافسة للوارد على السياسات الحمائية (من الوارد). لكن في المدى البعيد فالاتجاه العام هو جنوح الاتحادات العالمية نحو الحمائية في الدول الغنية بينما يكون أصحاب رأس المال أكثر حمائية في الدول التي تتوفر فيها العمالة بكثرة. ويعتمد موقف ملاك الأرض على ما إذا كانت الأراضي متوفرة أم نادرة، فمثلا يميل المزارعون إلى التجارة الحرة في غرب كندا وأستراليا بينما يميلون نحو الحمائية في غرب أوروبا واليابان.

يمكن أن يكون فرق السعر (بين المحلي والعالمي) في نموذج التوازن العام في الشكل رقم (١، ١١)، إما بسبب ضريبة على الواردات أو ضريبة على الصادرات، حيث إن كليهما تؤدي إلى تقليل السعر النسبي لسلعة الصادر في السوق المحلي ولتقليل حجم التبادل التجاري مما يؤدي لتقليل مستوى الرفاه في البلد الصغير، بينما يصعب تحديد اتجاه الأثر على مستوى الرفاه في البلد الكبير. هذه النتيجة التي كان أول من أشار إلى هو (Abba Lerner) عرفت فيما بعد *نظرية*

لرنر للتناظر (Lerner symmetry theorem) .

تحليل التوازن الجزئي للتعريف

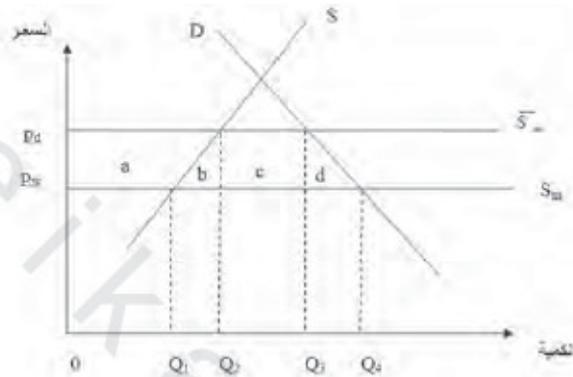
Partial Equilibrium Analysis of a Tariff

بالإمكان أيضا تحليل التعريف من خلال نموذج التوازن الجزئي المشار إليه في الفصل الخامس. بالنسبة للأنشطة المنافسة للواردات، فإن تعريفه مقدارها (t) بالمائة من شأنها أن ترفع السعر المحلي إلى $(1+t).P_w$. في اقتصاد صغير الحجم كالذي في الشكل رقم (١١, ٣) فإن الزيادة في الأسعار المحلية تؤدي إلى: زيادة في الإنتاج المحلي من OQ_1 إلى OQ_2 ، نقص في كمية الطلب المحلي من OQ_4 إلى OQ_3 . ويبلغ عائد التعريف للدولة $(t.P_w)(Q_2Q_3)$ بينما يبلغ الفاقد في فائض المستهلك المساحة $(a+b+c+d)$ والزيادة في فائض المنتج المساحة (a). فإذا ما أعطينا نفس الوزن لكل وحدة من مكونات التغير في الرفاه (الدولة، المستهلكين، المنتجين)، نجد إن مكاسب المنتجين ودخل الدولة يقلان في مجموعهما عن خسائر المستهلكين، ويكون الفاقد الصافي في الرفاه مساويا للمثلثين $(b+d)$ المسميين أحيانا **مثلثي كوردن**^(٤) (Corden Triangles).

إذا كان الاقتصاد كبير الحجم، ينتقل خط السعر العالمي إلى أسفل نتيجة لنقص الطلب على الوارد (الشكل رقم ١١, ٤) ويكون الفارق بين السعر القديم (P_w) والسعر الجديد $P_w^* = (1+t).P_w^*$ أصغر عما هو عليه الحال للاقتصاد الصغير. ويكون الأثر الناتج على فائض المستهلك والمنتج أقل في الشكل رقم (١١, ٤) عما هو عليه الحال في الشكل رقم (١١, ٣)، ولكن في المقابل يكون عائد التعريف أعلى (لاحظ أن معدل التعريف يكون بنفس القدر (t) لكن الواردات أكبر؛ لأن السعر المحلي أقل $(Q_2Q_3 < Q_5Q_6)$. ويكون الاقتصاد الكبير أقل تضررا من الصغير

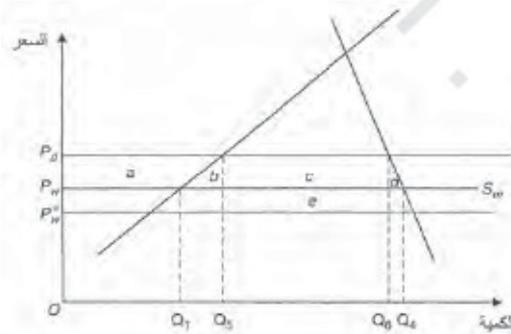
(٤) أول من ابتدع نموذج مثلثات الرفاه هو Max Corden في عام ١٩٥٧م و Harry Johnson في عام ١٩٦٠م.

من جراء التعريف، وربما يكون هناك مكسب صاف بالنسبة للاقتصاد الكبير إذا كانت الجزئية من عائد التعريف الواقعة تحت P_w في الشكل رقم (٤، ١١) أكبر من المثلثين أي عندما تكون $b+d < e$.



الشكل رقم (٣، ١١). تحليل التوازن الجزئي لآثار تعريف جمركية لدولة صغيرة.

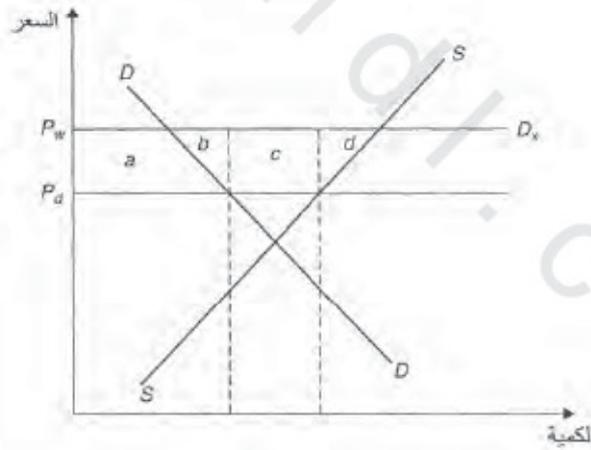
ملاحظة: S_m هو منحنى عرض الواردات في حالة عدم وجود تعريف \bar{S}_m هو منحنى عرض الواردات في حالة وجود تعريف مقدارها $(P_d - P_w)$.



الشكل رقم (٤، ١١). تحليل التوازن الجزئي لآثار تعريف جمركية لدولة كبيرة.

ملاحظة: S_m هو منحنى عرض الواردات في حالة عدم وجود تعريف. S_m^* هو منحنى عرض الواردات في حالة وجود تعريف مقدارها $(P_d - P_w^*)$ ، حيث P_w^* هو السعر العالمي مع وجود التعريف.

من الممكن تحليل ضريبة الصادرات على نفس النسق. ومن شأن الضريبة أن تثبط الصادرات بتقليل الأسعار التي يحصل عليها المنتجون، وتصبح تحت مستوى السعر العالمي. وبسعر ما بعد الضريبة يقلل فائض المنتج بالمقدار $(a+b+c+d)$ في الشكل رقم (٥، ١١). ويحقق المستهلكون مكاسباً حيث إن المنتجين مستعدين للبيع في السوق المحلي بأسعار تكون مساوية للسعر العالمي مطروحاً منه ضريبة الصادرات، وتكون الزيادة في فائض المستهلك مساوية للمسافة (a) . مكاسب المستهلكين (a) والعائد من الضريبة (c) يقلان مجتمعين عن تكاليف المنتجين $(a+b+c+d)$. ويتكون صافى الفاقد (للمجتمع) من فاقد العائد الناتج عن عدم تصدير الوحدات التي تقل تكاليفها عن السعر العالمي (المثلث d) ومن الفاقد الناتج من بيع وحدات للمستهلك المحلي والذي يقيم هذه الوحدات بأقل من قيمتها في السوق العالمي (المثلث b).



الشكل رقم (٥، ١١). تحليل التوازن الجزئي لأثار ضريبة صادرة لدولة صغيرة.

ملاحظة: D_x هو منحنى طلب الصادرات.

يعتبر إطار العرض والطلب التحليلي عمليا جدا؛ لأن العديد من السياسات التجارية هي سياسات اقتصادية جزئية يمكن تطبيقها في مجال سلعة واحدة، وفي معظم الأحيان فإن فرضية البلد الصغير هي تقريبا جيد لمدى القوة السوقية في البلد المنوط به التحليل. فضلا عن ذلك فإنه يسهل نسبيا حساب التغيرات في الرفاه من المتغيرات المرئية، مثل مستويات الإنتاج والواردات وذلك بناءً على مرونة العرض والطلب؛ حيث إن هذه المرونات عادة تكون على درجة معقولة من الاستقرار بعكس التكاليف في تحليل التوازن العام والتي تعرف في إطار منحنى حد الإنتاج الممكن ومنحنيات السواء للمجتمع. غير أنه من الضروري أن تذكر عيوب أسلوب التحليل الجزئي، والذي لا يأخذ في الحسبان الآثار المترتبة على أسواق عوامل الإنتاج وعلى الميزان التجاري. وبصورة خاصة، فإنه عند إعلان حزمة من السياسات التجارية الجزئية تكون الآثار على أسواق العوامل (وتوزيع الدخل) وعلى أنشطة الصادر، والتي تم تحليلها في الجزء السابق، تكون هذه الآثار على قدر معتبر.

رغما عن أن الشكليين رقمي (٣، ١١، ٤ و ١١) يستخدمان عادة لتقدير صافي التغير في الرفاه إلا أنهما أيضا يوضحان حقيقة أن كل السياسات التجارية تؤثر على توزيع الدخل. يركز تحليل التوازن العام على التوزيع الوظيفي للدخل بحسب مصادر الدخل ويركز التوازن الجزئي على التأثيرات على المستهلكين والمنتجين. في حين أن افتراض أوزان متساوية، الذي يترتب عليه تحديد مثلثي صافي فاقد الرفاه، قد يكون أو لا يكون مناسباً إلا أن الافتراض يوضح حقيقة أنه لا مناص من إجراء مقارنات الرفاه عبر الأشخاص. من ناحية أخرى يمكن المجادلة بأنه إذا كانت المساحات التي تمثل عوائد الكاسبين أكبر من المساحات التي تمثل الخسائر، عندئذ يمكن للكاسبين تعويض الخاسرين، وينتج عن ذلك تحقيق عائد

صاف في الرفاه، لكن يتحتم حينئذ عمل تحويلات مالية مناسبة، ويتضح هنا الأهمية السياسية للناحية التوزيعية في تغيرات الرفاه.

جدلية التعريف المثلّي

The Optimum Tariff Argument

عندما يقوم بلد كبير بفرض تعريفه يكون المثلث (e) في الشكل رقم (٤, ١١) أكبر من مثلثي (Corden). وعند زيادة مستوى التعريف تدريجياً يزداد صافي عوائد الرفاه وعند نقطة ما يبدأ المثلثان في الزيادة بأكثر من المستطيل، وعندها يبدأ صافي عائدات الرفاه من التعريف الأعلى في النقصان. ويتعين المستوى الأمثل للتعريف عند النقطة التي يبلغ عندها الرفاه الاجتماعي أقصى مدى له. وللتعريف التعجيزية (بالغة العلو) أثر سلبي على مستوى الرفاه وذلك لأنها تحول دون تحقيق أي من المكاسب المرجوة من التبادل التجاري. يجب أن ينحصر مستوى التعريف المثلّي ما بين الصفر والتعريف التعجيزية. وتمثل جدلية التعريف المثلّي حالة منطقية لتعريف ذات أثر إيجابي على الرفاه القومي لكن هناك محذورين مهمين للتطبيق العملي لمثل هذه التعريف.

المحذور الأول: الحصول على منافع التعريف المثلّي يؤدي إلي نزاع فيما بين الدول إذ إن المكاسب الناتجة من تحسن أسس (شروط) التجارة لطرف تعني خسائر للطرف الآخر؛ وذلك لأن التغيرات في شروط التجارة صفرية المحصلة. في عالم به عدة دول كبيرة تتبادل تجارياً فإن أي محاولة من أي طرف لفرض تعريفه مثلي غالباً ما تواجه بإجراءات ثارية من الأطراف الأخرى. وبالنسبة للطرف الذي يأخذ إجراءات ثارية فإنه يمكن تعويض بعض الفاقد من الرفاه والناتج من فرض التعريف بالأساس، لكن الزيادات الثارية من مجموعة الأطراف تؤدي إلي تقليل مكاسب التبادل التجاري تاركة العالم وعلى الأقل أحد الطرفين (ومن

المحتمل الاثنين) في وضع أسوأ مما كان عليه الحال قبل الزيادات في التعريف (Johnson, 1954). في حال نشوب حرب تعريفية بين مجموعة دول فإنه يصعب إيقافها وقد تتحول إلى نزاع اقتصاد على مستوى أكبر وقد شهد القرن التاسع عشر وكذلك بدايات القرن العشرين العديد من هذه المنازعات. ولعل أشهر هذه المنازعات ذلك الذي أعقب الزيادات الجمركية من قبل الولايات المتحدة عام ١٩٣٠م حيث أدت الزيادات الثأرية لعدة دول إلى تقليص حجم التجارة العالمية ما أدى إلى تفاقم كساد فترة ثلاثينيات القرن العشرين؛ فقد تقلص حجم الواردات العالمية بملايين الدولارات الذهبية من ٧٣٥, ٢ في يناير ١٩٣٠م إلى: ١٨٣٩ في يناير ١٩٣١م، ١٢٠٦ في يناير ١٩٣٢م، وإلى ٩٩٢ في يناير ١٩٣٣م.

المحذور الثاني لتطبيق التعريف المثلثي أن عدد الاقتصادات التي تعد كبيرة من المنطلق التجاري النظري في القرن الواحد والعشرين قليل جداً، حتى أن أكبر الدول تجارياً يصعب عليها الاستفادة بصورة معتبرة من التعريف المثلثي^(٥). قد يكون هناك مبررات أفضل لوجود ضريبة مثلثي على صادرات الدول التي تتمتع بقوة سوقية بالنسبة لمورد طبيعي؛ في هذا المنحى فقد نجح مصدرو النفط في الاستفادة من قوتهم السوقية في فترة سبعينيات القرن العشرين، لكنه كان نجاحاً قصير العمر عندما ساهمت الاكتشافات النفطية في زيادة المعروض وفي نفس الفترة قل الطلب فهوت أسعار النفط في ثمانيات القرن العشرين. ويشير إلى القطن الأمريكي في السنوات التي سبقت عام ١٨٦٠م كمثال لضريبة الصادر

(٥) حجم التعريف المثلثي يتناسب عكسياً مع مرونة عرض الواردات. بالنسبة لدولة صغيرة تواجه منحني عرض للواردات كامل المرونة تكون التعريف المثلثي صفراً، لكن حتى بالنسبة لدولة الكبيرة قد تكون التعريف المثلثي صغيرة إذا كان عرض الواردات ذا مرونة سعرية عالية.

المثلى. وحسب تقديرات Doug Irwin عام ٢٠٠٣ كانت ضريبة الصادرات المثلى في حدود ٤٥-٥٥٪ في الولايات المتحدة، والتي كانت تستحوذ على ٨٠٪ من المعروض العالمي للقطن وتواجه منحى طلب غير مرن، ولكن صافي عائد الرفاه ربما كان صغيرا (حوالي ٣,٠٪ من الناتج المحلي الأمريكي أو ١٪ من إجمالي ناتج الجنوب الأمريكي). محاولات الاستفادة من القوة السوقية غالبا ما أدت إلى: ظهور بدائل (كما هو الحال في مثال المطاط الطبيعي في بداية القرن العشرين)، وتحولات الاستهلاك (محاولة زيادة أسعار الموز تؤدي إلى تحول لفاكهة أخرى)، وظهور مصادر أخرى للإنتاج (مثلا لكي تنافس الشاي السيرلانكي أو الكاكاو الغاني). ردود الفعل هذه والناجمة من تحركات قوى السوق تشير إلى أن نتيجة ممارسة القوة السوقية قد تكون وخيمة، إلا أن الإطار الزمني يؤثر على هذه النتيجة. فمجموعة الأوبك والتي استفادت من تصاعد الأسعار في العقد التالي لعام ١٩٧٣م قد تكون أحبطت من تهاوي الأسعار الذي بدأ عام ١٩٨١م، ولكن إذا استخدمت هذه الدول أرباح التنظيم (الكارثيل) خلال سنوات الارتفاع الثمان بكياسة ففي هذه الحالة يكون ممارسة القوة السوقية أجدى لهذه الدول من عدمه^(٦).

(٦) نسبة لقلّة البدائل القريبة للنفط ولأن عملية اكتشاف واستغلال حقول جديدة تأخذ وقتا طويلا فإن الفترة الزمنية اللازمة لتعديل العرض والطلب كانت طويلة جدا لكن هذه التعديلات كانت ذات اثر بعيد المدى، فالحقول الجديدة في الاسكا وبحر الشمال وغيرها دخلت السوق، وكذلك لجأ الناس إلى استخدام سيارات أكثر كفاءة في استهلاك الوقود ولجأت الشركات إلى مصادر جديدة للطاقة. انهارت أسعار النفط خلال الفترة ١٩٨١ - ١٩٨٦م واستقرت على مستوى متدن لاثنتي عشرة سنة تالية، ولم تبدأ في التصاعد حتى عام ١٩٩٨م عند ما بلغت أدنى مستوى لها. تضاؤل الاهتمام بكفاءة استهلاك الوقود، والعائدات المتدنية لاكتشاف حقول جديدة والزيادات المطردة في الطلب من قبل الدول الصناعية الجديدة - كل ذلك أدى إلى زيادات متسارعة في أسعار النفط في بداية الألفية الثالثة، وفي عام ٢٠٠٧م استعادت أسعار النفط مستوياتها القياسية لعام ١٩٨١م بالدولار الأمريكي القياسي.

السياسة التجارية من منظور الإخفاق السوقي

The Distortions Approach to Trade Policy

من أبرز المبررات التي تساق لتبرير القيود التجارية هي أنها تعالج إخفاقات السوق المحلي أي حينما لا تعكس الأسعار التكاليف أو العائدات للمجتمع. فمثلا قد تزيد التعريفية من نسب التوظيف في إحدى الصناعات المركزة في منطقة فقيرة أو قد تقلل التعريفية من استهلاك سلعة غير مرغوبة أو يمكن للتعريفية كذلك أن توفر عائدات للدولة من أجل توفير سلع عامة. في كل من هذه الحالات قد تؤدي التعريفية إلى تحسن في الرفاه القومي.

الحجة التي تساق ضد استخدام السياسة التجارية لتحقيق الأهداف أعلاه هي أنها تؤدي إلى أكثر مما هو مطلوب. فاستخدام السياسة التجارية لزيادة نسب التوظيف في إحدى الصناعات المحمية يمكنه أن يحقق ذلك، لكن على حساب مستهلكي منتجات تلك الصناعة، أي أنه يؤدي إلى عدم الكفاءة وعدم العدالة إذا كان زيادة التوظيف هدف قومي أو إقليمي. في الشكل رقم (٣، ١١) يمكن تحقيق زيادة في الإنتاج من OQ_1 إلى OQ_2 عن طريق تعريفية جمركية أو عن طريق دعم سعري مكافئ للتعريفية (أي: $P_d - P_w$ لكل وحدة إنتاج محلي). تكلفة الدعم للدولة هي حاصل ضرب $P_d - P_w$ في OQ_2 (المساحة $a+b$) وعائد الدعم على فائض المنتج هو المساحة a ومن ثم يكون صافي تكلفة الدعم هو المثلث b ، وهي أدنى تكلفة بأسعار السوق، لتحقيق الزيادة في نسب التوظيف. ويتفوق الدعم على التعريفية والتي يبلغ صافي تكلفتها $(b+d)$ ^(٧).

(٧) كما هو الحال في سائر تحاليل الرفاه افترضنا تساوي الأوزان. الخيار مابين سياسة تؤدي إلى رفع عائدات الدولة عن طريق تعريفية ومابين سياسة أخرى ينتج عنها إنفاق حكومي عن =

بنفس القدر فإن تقليل الاستهلاك من OQ_4 إلى OQ_3 يمكن تحقيقه عن طريق تعريفه أو ضريبة مبيعات مماثلة في الحجم. تؤدي ضريبة المبيعات إلى تقليل فائض المستهلك بمقدار $(a+b+c+d)$ وإلى زيادة عائدات الدولة بمقدار $(a+b+c)$ ومن ثم يكون صافي التكلفة هو المثلث (d) . وهذا الفاقد حتمي ويتج من حرمان المستهلكين من الكمية Q_3Q_4 والتي تفوق قيمتها ما يدفعه المستهلكون عند الأسعار العالمية لكن ليس عند السعر المحلي P_e . إن استخدام أدوات السياسة التجارية يؤدي إلى التكلفة الإضافية (المثلث b) والتي تأتي من إنتاج الكمية (Q_1Q_2) محليا بدلا عن استيرادها بتكاليف أقل.

بصورة عامة عند حدوث إخفاقات في التوازن، فإن أحسن الحلول هو ذلك الذي يعالج أصل الإخفاقات بقدر الإمكان. فإذا كان المطلوب هو زيادة الإنتاج أو فرص العمل فإن أحسن سياسة هي تلك التي تدعم الإنتاج والتوظيف. وإذا كان المطلوب هو الحد من استهلاك الخمر، والمخدرات، والأفلام الماجنة، والسلاح أو خلافه فأحسن الحلول هو ضريبة عامة موجهة للسلعة المعنية بدلا عن ضريبة على الواردات، وربما يكون أفضل حالا من ذلك برنامج توعية عام لحث الناس على تقليل الاستهلاك طواعية. فقط عندما يتصادف وجود رغبة لتقليل

= طريق دعم هو خيار بين متناظرين متماثلين إلا إذا كان رفع عائد الدولة مكلفا. بالنسبة لمعظم الدول اليوم فإن عائد التعريف أو تكلفة الدعم لأي سياسة تعد ضئيلة إذا ما قورنت بميزانية الدولة الكلية. حتى في أواخر القرن التاسع عشر استخدمت كندا سياسة الدعم لتقوية صناعة رئيسة مثل صناعة الصلب الوليدة في ذلك الوقت. ومن أهم الدوافع التي تساق للتدليل على عدم التماثل بين الدعم والتعريف الاعتقاد بأن الصناعات المحمية ينبغي ألا تترى بأنها تستفيد مباشرة من الدعم الحكومي، هذا على الرغم من أن الأهمية القصوى يجب أن تعطى لصافي فاقد الرفاه في الشكل رقم (١١، ١) في المسائل المتعلقة بقرارات السياسات العامة.

الاستهلاك وزيادة الإنتاج بكميات تتسق مع نفس المانع التجاري (مثلا في الشكل رقم (٣، ١١) بالكميات (Q_1Q_2 و Q_3Q_4)، فقط في هذه الحالة تكون التعريفه هي الأمثل، وحتى حينئذ يمكن الحصول على نفس النتائج باستخدام ضريبة مبيعات مع دعم بدلا عن التعريفه.

حجة استخدام الضرائب في التجارة كمصدر لزيادة إيرادات للدولة مشابهة (للتعريفه) في أنه يمكن تبريرها (أي الضرائب) عندما لا تكون هناك طريقة أفضل منها لتحصيل إيرادات للدولة، وكذلك عندما يكون للإنفاق الحكومي قيمة حدية اجتماعية أكبر بالمقارنة مع قدر مساو من الإنفاق الخاص. ومن المحتمل أن يكون ذلك صحيحا عند مستويات منخفضة من الدخل القومي والإنفاق الحكومي (Greenaway, 1984). العديد من الدول الفقيرة تعتمد على الضرائب التجارية، وذلك لقله تكاليف تحصيلها خاصة عندما يسهل مراقبة منافذ وحدود الدولة. وتاريخيا فقد اتخذت الدول الغنية نفس تلك الوسيلة؛ فقد اعتمدت حكوماتها سابقا على الضرائب التجارية كمصدر للإيرادات لكن مع تطور إمكاناتها الإدارية استبدلت الضرائب التجارية بضرائب الدخل والمبيعات الأقل تشويها للأسواق. واليوم تشكل الضرائب التجارية نذرا يسيرا جدا من إيرادات معظم الدول ذات الدخل العالي والمتوسط.

السياسة التجارية في ظل المنافسة غير الكاملة

Trade Policy with Imperfect Competition

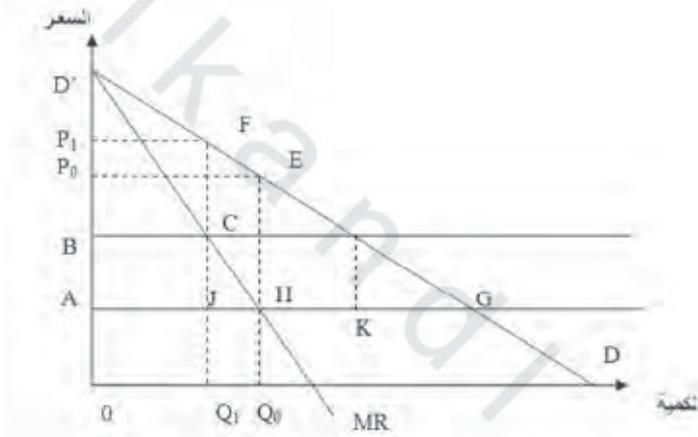
تعطي أسواق المنافسة غير الكاملة أمثلة أخرى على أن السياسة التجارية يمكنها أن تعطي تحسينات لكنها لا تمثل الحل الأفضل. مقارنة بغيرها فأسواق المنافسة غير الكاملة لها بعد إضافي يتمثل في عدم وجود جهة تنظم المنافسة في

الأسواق العالمية. وفي حالة الاحتكارات الطبيعية النادرة تم التوصل إلى اتفاقيات دولية فمثلا اتحاد البريد العالمي (Universal Postal Union) الذي أنشأ في ١٨٧٤م يضع القوانين المنظمة للمراسلات الدولية (هذا بالرغم من أن احتكار هذا المرفق أضعف مؤخرا بظهور خدمات البريد السريع الخاص)، كذلك يمكن الجدل بأن الأمم المتحدة هي القيم الدولي على عمليات وقوات حفظ السلام، لكن عادة ما تتردد الدول في التخلي عن سيادتها الوطنية، ومن ثم تستبدل دور الأمم المتحدة بإجراءات وطنية.

تعد الحالات التي تكون فيها السلعة محتكرة من قبل شركة أجنبية واحدة من الأمثلة البسيطة والواضحة لضرورة اتخاذ إجراءات تجارية معينة. في الشكل رقم (٦، ١١) يقوم المحتكر، الذي يعظم الربح، ذو التكاليف الثابتة (OA) بعرض الكمية (Q_0) والتي يكون عندها الإيراد الحدي مساويا للتكلفة الحدية، ويكون السعر عند P_0 ويحقق المحتكر ربحا قدره (AP_0EH). بفرض ضريبة وارد بمقدار AB على الوحدة يمكن للدولة تحويل منحنيات التكلفة الحدية ومتوسط التكلفة للمحتكر من OA إلى OB ويكون مستوى الإنتاج المعظم للربح الآن هو OQ_1 عند السعر P_1 ؛ وينخفض الربح إلى (BP_1FC). وتكون الدولة في وضع أفضل إذ إن عائد التعريفية (ABCJ) أكبر من فاقد رفاه المستهلك (P_0P_1FE) (Svedberg, 1979). مصدر الزيادة في الرفاه القومي هو تحويل جزء من أرباح المحتكر لميزانية الدولة عبر أداة التعريفية.

ضريبة المبيعات ليست أفضل الطرق في حالة الاحتكار؛ وذلك لأن من شأنها تقليل العرض والذي هو أصلا قليل بالأساس. أفضل حالا من ضريبة المبيعات ضريبة أرباح مقارنة بقدر الإمكان لمستوى الربح المتوقع في حال عدم تدخل الدولة أي AP_0EH ؛ ومثل هذه الضريبة الإجمالية (Lump sum) لا تؤثر

على مستوى رفاه المستهلك لكنها تحول أرباح الاحتكار إلى خزينة الدولة. السياسة الأفضل من ضريبي المبيعات والأرباح تتأتى بوضع سقف للأسعار يقترب بقدر الإمكان من OA مما يضطر المحتكر لوضع سعر مساو للتكلفة الحدية. هذا الإجراء لا يعطي فقط أعلى مستوى للمنفعة القومية بزيادة رفاه المستهلك بالمساحة AP₀EG لكنه أيضا يؤدي إلى تحسن في مستوى الرفاه العالمي؛ حيث إن الفاقد من ربح المحتكر أقل من الزيادة في رفاه المستهلك بما يعادل المثلث HEG، ولا توجد إمكانية لتحقيق صافي عائد أكبر من ذلك.



الشكل رقم (٦، ١١). رسم الواردات على سلعة معروضة من منشأة أجنبية محتكرة.

ملاحظة: التعريف الموضحة هنا مفروضة على سعر التكلفة، التعريف النسبية بمقدار AB/AO سوف يكون لها نفس أثر التعريف المحددة AB. إذا كانت التعريف مرتبطة بسعر البيع فسوف تكون التعريف النسبية التي مقدارها AB/AO بالمائة أفضل من التعريف المحددة AB لأنها سوف تؤدي عائدًا جرميًا أكبر على نفس كمية الواردات. يمكن توضيح ذلك من خلال تمثيل التعريف المحددة بنقل المنحنى D'D للأسفل وبالتوازي بحيث يمر بالنقطة K وتكون الكمية المعظمة لأرباح المحتكر مساوية لـ $0.5AK (= BC = OQ_1)$ ، ويتمثل التعريف النسبية كدوران محوري بعكس عقارب الساعة للخط D'D من النقطة D ليمر عبر النقطة K بحيث تظل الكمية المعظمة للربح عند المستوى $0.5AK$ لكن المكون الجمركي للسعر، OP_1 ، أكبر.

وعموماً، فإنه عندما تستورد الدولة من محتكر أجنبي فإن الضرائب التجارية سوف تقلل من ربح المحتكر لمصلحة المستورد لكن من المحتمل لضريبة الأرباح أو السقف سعري أن يعطيا نتائج أفضل. لكن مثل هذا الوضع قد يكون اعتبارياً، فمن الصعوبة بمكان تخيل سوق عالمي ما تتوفر فيه ظروف الاحتكار المطلق ولا يتوقع فيه دخول مستثمرين جدد للحد من الاستغلال الاحتكاري.

في حالة وضع احتكار القلة العالمي، الأكثر احتمالاً، بإمكان الحكومات استخدام السياسات التجارية الإستراتيجية لتحويل الربح الزائد (العائد فوق الأرباح الممكنة من استثمار رأس المال في مجال آخر تحت نفس الظروف) من المحتكر الأجنبي للشركات المحلية عن طريق التأثير على اتجاهات المحتكر الإستراتيجية^(٨). وقد قام James Brander و Barbara Spencer بتطوير نموذج مبسط ثنائي الاحتكار (Duopoly) لتوضيح هذه الإمكانية. بإمكان شركتين في بلدين مختلفين التنافس في السوق العالمي الذي لا يحمل بقاء أكثر من شركة راجحة واحدة، وبالتالي فإن ربحية كل من الشركتين تعتمد على قرار الشركة الأخرى فيما إذا كانت ستنتج أم لا. بلا تدخل من الدولة قد يعتمد وجود وبقاء شركة راجحة على عنصر الصدفة. وقد تكون الغلبة للشركة التي تأخذ زمام المبادرة إلا إذا فشلت الشركتان في تنسيق مواقفهما وبدأتا العملية الإنتاجية بقراءات خاطئة لحجم السوق ولرد الفعل المحتمل لكل منهما الآخر^(٩).

(٨) قد يكون هذا المصطلح محيراً. أحيانا قد يكون الهدف من السياسة التجارية هو حماية الصناعات الإستراتيجية ما يعني أن لهذه الصناعات آثاراً خارجية إيجابية (أي أنه تنطبق عليها جدلية التشوهات السوقية؛ ومن ثم سياسة الدعم هي الأفضل) أو أنها صناعات متعثرة لكونها أتت مؤخراً في ظل اقتصاديات سعة خارجية قوية كما هو الحال في الشكل (٢، ٩).

(٩) هذا يبدو كالذي حدث في سوق طائرات الركاب الضخمة ثلاثية المحرك في سبعينيات القرن العشرين عندما دخلت شركتا (McDonnell Douglas) و (Lockheed) السوق بطائرات =

يمكن الاستعانة بالأرقام لتوضيح مدى تدخل الحكومات. لنفرض أنه باستطاعة كل شركة تحقيق ربح إضافي مقداره ١٠٠ وحدة إن كان بإمكانها ممارسة الاحتكار. إذا قامت الشركتان بالإنتاج فسوف تخسر كل واحدة منهما ٥ وحدات. هناك أيضا خيار عدم الدخول في الإنتاج وتحقيق ربح صفري. ولتبسيط الأمر نتجاهل الأثر على المستهلكين المنتشرين عبر العالم بحيث إن التغيرات في مستويات رفاههم ليست ذات بال بالنسبة لحكومتَي الدولتين. فإذا قدمت إحدى الحكومات للشركة المحلية دعما يفوق خمس وحدات فستكون تلك الشركة رابحة سواء أنتجت الشركة الأخرى أو لم تنتج. سوف تحجم الشركة غير المدعومة عن الإنتاج بناءً على معرفتها أن الشركة المنافسة لا محالة منتجة. الدولة صاحبة الشركة المدعومة تكون أفضل حالاً؛ وذلك لأنه بالرغم من قيامها بتحويل مبلغ الدعم للشركة إلا أن هذا الدعم أقل من الربح الزائد العائد للشركة.

تكمن أهمية الدعم في مثال Brander-Spencer في أنه التزام صادق يغير من التفاعل الإستراتيجي بين الشركتين ويحدد نتائج ذلك التفاعل. وبالرغم من بساطة هذا المثال إلا أنه يمكن تعميمه لأي من حالات احتكار القلة، حيث إن التفاعل الإستراتيجي بين الشركات يمكن تغييره لإحداث نتائج مختلفة. لكن من حيث التطبيق العملي، فربما يكون ضرورياً توفر معلومات إضافية أكثر مما تملكه الحكومات ومن المحتمل حدوث أخطاء. فالشركات لها دوافع لتحويل حجم الدعم المطلوب، وسوف تعطى البيانات المتعلقة بالتكاليف والتفاعل الإستراتيجي التي تخدم مصالحها الخاصة

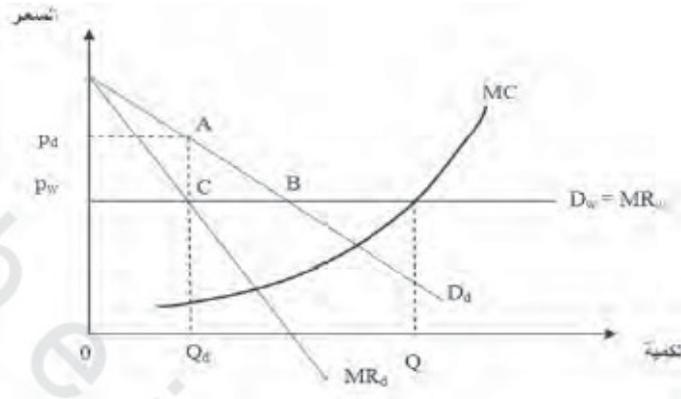
= متشابهة هما DC10 و L1011. فشلت طائرة (L1011) في تحقيق نقطة التعادل وأوقفت شركة Lockheed إنتاج الطائرات المدنية في ١٩٨٤م. استمرت McDonnell Douglas في سوق الطائرات التجارية لكن تم الاستحواذ عليها من قبل شركة Boeing في ١٩٩٧م.

وليس المصلحة القومية. من غير المحتمل أن تكون الشركتان متطابقتين؛ ففي المثال أعلاه، إذا كانت الشركة المتلقية للدعم هي الأقل كفاءة فالمحصلة قد تكون أسوأ للدولة الداعمة (من ذي قبل) وبالتالي تكون أقل من المثلى على المستوى الجمعي.

انتقدت مرافعة السياسة التجارية الإستراتيجية بأنها شطحة نظرية سوغت للحكومات تقديم عون غير مستحق لمنتجين محليين. غير إن فحوى هذا الانتقاد مسألة كمية عددية ويصعب تفسير الأدلة والقرائن المتعلقة بها (Pomfret, 1992). كثيرا ما يصور مثال Brander-Spencer من خلال المنافسة بين شركتي Boeing و Airbus في سوق الطائرات النفاثة المدنية الكبيرة، والذي يمثل أكثر الأمثلة وضوحاً لسوق عالمي ثنائي الاحتكار. وحتى هذه الحالة ليست واضحة تماماً لأنه بالرغم من أن الدعم لـ Airbus كان ضخماً، ففي المقابل لا يوجد اتفاق على مدى استفادة Boeing من دعم الحكومة الأمريكية والذي تمثل بصورة رئيسة في شكل طلبات عسكرية ساعدت في تغطية التكاليف الثابتة لعمليات التصميم والتطوير، ومما زاد الأمر تعقيداً كون شركة Boeing قد تضررت من ارتفاع سعر الدولار خلال النصف الأول من ثمانينيات القرن العشرين في الوقت الذي كان التنافس فيه بين الطائرتين B757 و A310. في الحقيقة استمرت كل من Boeing و Airbus في الإنتاج ربما بتكاليف على دافعي الضرائب الأمريكيين والأوروبيين تفوق المنفعة العائدة من التحويلات الربحية. والمستفيدة في هذا الوضع هي خطوط الطيران في الدول الأخرى، والتي تشتري الطائرات بأسعار أقل عما قد يكون عليه الحال في ظل وجود مخترع واحد عالمي أو في ظل وضع ثنائي الاحتكار بلا دعم، وبالطبع فإن مستغلي خطوط الطيران هم أيضاً من المستفيدين.

حالة طائرة Concorde، إذا ما أخذت بحذر، تبين مخاطر السياسة التجارية الإستراتيجية. مستوى المساعدات التي قدمتها الحكومتان البريطانية والفرنسية ضمن للطائرة، الأسرع من الصوت، الدخول في السوق وأدى كذلك إلى تخلي Boeing عن صنع طائرة منافسة مماثلة عندما قلصت الحكومة الأمريكية دعمها. تمتعت Concorde بوضع احتكاري في سوق الطائرات التجارية الكبيرة التي تفوق سرعتها سرعة الصوت، لكن من الناحية التجارية كانت الطائرة كارثة إذ إن الأعداد غير الكافية من المسافرين كانت تدفع أسعارا عالية تكفي بالكاد لتغطية التكاليف الحدية للتشغيل. كانت محصلة ذلك تكاليف اقتصادية صافية للدولتين الداعمتين وللخطوط المملوكة للدولة حيثئذ: الخطوط البريطانية والفرنسية واللذان كانتا مضطرتين لتشغيل الطائرة رغم الخسارة.

وضع آخر من أوضاع المنافسة غير الكاملة، والذي قد يبرر تدخل الدولة، هو عندما يكون في مقدور شركة ما تقسيم الأسواق إلى شرائح وفرض سعر مختلف لكل شريحة. التسعير التمييزي في الأسواق المحلية عادة ما ينظر إليه على أنه غير عادل أو مثبتط للمنافسة ويجرمه العديد من سياسات المنافسة الوطنية مع بعض الاستثناءات التي يتغاضى عنها أو التي تعد مرغوبة (مثال لذلك تخفيضات للطلاب أو المتقاعدين). الشكل رقم (٧، ١١) يبين حالة للتسعير التمييزي في التجارة الدولية. شركة محتكرة للسوق المحلي لكنها تواجه منافسة كاملة في الأسواق العالمية، وتعظم ربحها عند تساوي التكلفة الحدية والعائد الهامشي، والذي يساوي السعر العالمي P_w في هذه الحالة، وتوزيع مبيعاتها بين السوق المحلي وسوق الصادر بحيث يتساوى العائد الهامشي في السوقين.



الشكل رقم (٧، ١١). تمييز سعري لمنشأة مصدرة محتكرة للسوق المحلي.

الإنتاج الكلي للشركة (OQ) مقسم إلى وحدة تباع في السوق العالمي بالسعر العالمي، و(OQd) وحدة تباع في السوق المحلي بالسعر الأعلى P_d . التسعير التمييزي يمكن الشركة من جني أرباح الاحتكار في السوق المحلي طالما عجز المستهلكون المحليون عن الشراء بالسعر (P_w) إما لوجود موانع تجارية أو لوجود موانع أخرى، مثل انعدام خدمات الضمان وخدمات ما بعد البيع في غير بلد الشراء. هنالك فاقد رفاة في بلد المقر؛ لأن فاقد رفاة المستهلكين (P_dABP_w)، الناتج عن عجزهم عن الحصول على السلعة بالسعر العالمي، يفوق أرباح الاحتكار (P_dACP_w)^(١٠).

(١٠) الحالة التي تعرض فيها الشركة المصدرة المحتكرة أسعاراً أعلى على المستهلك الأجنبي مقارنة بالسوق المحلي تكون أكثر قابلية لإلحاق الضرر بالدولة المستوردة. المثال الرئيس لمثل هذا الوضع يوجد في أسواق الطاقة، فمثلاً في كثير من الدول المنتجة للنفط تكون الأسعار المحلية تحت الأسعار العالمية. سعر الغاز الطبيعي في روسيا حوالي ١٥-٢٠٪ من سعر بيع ذلك الغاز لألمانيا (والكثير من المستهلكين المحليين لا يدفعون شيئاً - ففي عام ٢٠٠٥ سجلت شركة الغاز الوطنية الروسية GazProm عجوزات دفع بمبلغ ٢ بليون دولار أمريكي). على أي حال، يبدو أن اهتمام مستوردي النفط والغاز منصب أكثر على ضمان واستقرار التموين مقارنة بالتمييز السعري.

عند وجود نشاط تجارة خارجية، فإن الوضع الأقرب للواقع هو ذلك المبين في الشكل رقم (٧، ١١) حيث يتضرر المستهلكون في بلد المقر بينما يهنا المستهلكون في البلدان الأخرى بالسعر الأقل P_w . مع ذلك فإن من أكثر أدوات السياسة التجارية انتشاراً اليوم هي رسوم مكافحة الإغراق والتي تفرضها الدول المستوردة على المصدرين الذين يتقاضون في أسواق الصادر أسعاراً أقل مما هو عليه الحال في الأسواق المحلية. إن ردع مثل ذلك السلوك التمييزي يمكن أن يكون مبرراً عندما يكون ذلك السلوك عدوانياً يرمي إلى إقصاء المنتجين المحليين من السوق بحرب الأسعار، وحالما يخلو الجو للشركة الأجنبية تقوم برفع الأسعار لتجني أرباحاً احتكارية على حساب المستهلكين المحليين (كما في الشكل رقم ٦، ١١). على أي حال، فإن مثل ذلك الوضع قليل الحدوث؛ لأنه يتطلب ليس فقط أن تتحمل الشركة المعتدية الخسارة في المدى القصير خلال حرب الأسعار، لكن أيضاً يتطلب وجود موانع للدخول أو الرجوع للسوق على أن تكون هذه الموانع كافية بحيث لا يواجه المحتكر أي منافسة عندما يعود لرفع الأسعار^(١١).

(١١) التفاعل الإستراتيجي بين الشركات قد يقود إلى تسعير يقود إلى تسعير تمييزي لكن تأثير ذلك على الرفاه ليس واضحاً. في ظل احتكار ثنائي عالمي متناظر يمكن للإغراق المتبادل أن يكون مربحاً، وفي هذه الحالة تكون عمليات شحن البضائع في اتجاهين عبثية، لكن ازدياد المنافسة في السوق المحلي لكل بلد له آثار إيجابية على مستوى الرفاه (Brander & Krugman, 1983). في مسحهم للأدبيات السابقة خلص (Falvey & Nelson, 2006) إلى أنه: "يمكن ربط الإغراق تقريباً بكل الآثار الحادثة على مستوى الرفاه وكذلك فقط جزء يسير جداً من رسوم مكافحة الإغراق يمكن ربطها بالسلوك العدواني".

عملياً يبدو أن أكبر مميزات رسوم مكافحة الإغراق تعود على الشركات المحمية وليس للصالح العام وستعالج هذه النقطة في الفصلين التاليين.

الاستنتاجات

Conclusions

يمكن للسياسات التجارية تحقيق أهداف مرغوبة للصالح العام، لكن هناك إجماع راسخ وسط الاقتصاديين بأن التجارة الحرة هي أفضل سياسة. جدلية التعريف المثلّي تعد صالحة عندما لا يكون هناك ردود أفعال ثأرية، لكن يوجد خطر جسيم في أن حدوث مثل هذه الثأرات قد يقود الى حروب تجارية طاحنة. في كل الكيانات الاقتصادية توجد حالات لا تتطابق فيها التكاليف والعوائد العامة مع الخاصة، وفي الكثير من تلك الحالات قد يكون استخدام الموانع التجارية أفضل من لاشيء، لكن السياسات التجارية من شأنها إحداث تشوهات جديدة في السوق؛ وعليه فإن السياسة الأفضل هي تلك التي تعالج مسألة المفارقة بين التكاليف العامة والخاصة من خلال النفاذ مباشرة بقدر الإمكان إلى مصدر التشوهات السوقية. الضرائب التجارية تجلب عائدات للخزينة العامة غير أن الضرائب الأخرى أقل تشويهاً للأسواق. في ظل منافسة غير كاملة بالإمكان تصميم سياسات لتحويل الربح الزائد للمنتجين المحليين؛ ومن ثم زيادة الرفاه القومي، لكن ذلك مبني على افتراض امتلاك صانعي السياسات لكافة المعلومات، بينما يكون من مصلحة المنتجين المحليين التلاعب بالبيانات الخاصة بهم من تكاليف ومرونة وإستراتيجيات ليتسنى لهم زيادة أرباحهم حتى وإن لم يصب ذلك في المصلحة العامة.

يمكن التفريق بين الدفع المقدمة لصالح السياسات المحددة للتجارة بناءً على تشوهات في السوق المحلي، حيث يمكن وجود سياسة أفضل تنفذ إلى

التشوهات في مهدها، وبين الدفع المبنية على تشوهات في السوق العالمي، حيث يمكن لتلك السياسات، نظرياً، تحسين الرفاه لكنها قد تؤدي إلى مواجهات تجارية أو قد لا تكون موجهة بدقة نحو مصدر التشوهات. التأييد البديهي لسياسات التجارة الحرة مبني على القبول الواسع لمكاسب التبادل التجاري وليس تأييداً لعدم تدخل الدولة في السياسات الاقتصادية. طريقة تفعيل سياسات تجارية لمعالجة تشوهات سوقية تفر صراحة بوجود إخفاق في السوق يحتاج إلى معالجة، لكن يتضح منها أن السياسة التجارية ليست الأداة المناسبة.

درس ثان من دروس نظرية السياسة التجارية والذي رغم وضوحه تحليلياً لم يجد حظاً من الاهتمام حتى الآن هو أن السياسات التجارية لها عواقب على توزيع الرفاه. النواحي التحليلية تتأتى مباشرة؛ لأنها تمثل عكسا للأثار التوزيعية للتجارة الحرة حسب قاعدة Stolper-Samuelson أو نموذج العوامل المحددة. المانع التجاري يعود بالنفع على عامل الإنتاج المستخدم بكثافة نسبية في النشاط المنافس للوارد. ويعود بالضرر على العوامل المستخدمة بكثافة نسبية في نشاطات الصادرات^(١٢). العوامل المستخدمة حصرياً في القطاعات المنافسة للوارد تستفيد من القيود التجارية بينما تخسر تلك المستخدمة حصرياً في نشاطات

(١٢) بدقة أكثر، تعود الفائدة للعوامل المستخدمة بكثافة في النشاط الذي يرتفع سعره النسبي. في دولة كبيرة يمكن تصور أن تأثير شروط التبادل التجاري سيكون قويا بصورة كافية بحيث إن فرض تعريفه سوف يؤدي إلي خفض السعر النسبي المحلي للوارد وبالتالي تعود الفائدة على العامل المستخدم بكثافة في قطاع الصادرات (Metzler, 1949). هذا يعني ضمناً أن الطلب على صادرات الدولة غير مرن بصورة كبيرة، ومن هنا فتوجد أمثلة قليلة، إن وجدت، للتدليل على مفارقة متزler Metzler.

الصادر. نموذج التوازن الجزئي يبرز المصالح المتضاربة للمنتجين والمستهلكين، ويبرز أيضاً أن تحويلات الرفاه (خصوصاً المساحة a في الشكل رقم ٣, ١١) قد تفوق كثيراً مجرد المثلثات التي تمثل صافي المكاسب. الافتراض بأنه عن طريق تعويض الخاسرين سيكون هناك عائد صاف للدولة فيه القليل من التسلية لأولئك المرشحين للخسارة. إزاء عدم الثقة في الأنظمة السياسية للقيام بمثل هذه التعويضات، فإن استخدام الموانع التجارية من عدمه قد يتوقف على النفوذ السياسي النسبي للكاسيين والمهددين بالخسارة من جراء التبادل التجاري.