

العولمة والتجارة

دور القرب الجغرافي والحدود بين الدول والثقافات

بقلم تيم أونيل

يمتاز تيم أونيل بحديثه الهاديء. ولكن حين يدور النقاش حول التوترات التي تحدث على الحدود أو فيما يتعلق بالثقافات ترى الاقتصاديين جميعاً يصغون باهتمام شديد ويصيحون أسماعهم لكل كلمة تقال. كان في السابق رئيساً للجماعة الاقتصادية في مجموعة BMO المالية ("بنك مونتريال" سابقاً) ولذلك فهو يدخل المنظور الكندي في التحليلات التي هي في معظم الأحيان تركز على المنظور الأمريكي. تعتمد تحليلاته المتفائلة على بحوث الكم التي يجريها من وراء الكواليس. لذلك فهي تحليلات تفاعلي القارئ رفيع الثقافة. في مقالته التالية يمسك أونيل بالمعول ليهدم الأساطير الشعبية التي حيكت حول العولمة ويبنى أساساً جديداً لواقع التجارة القائمة على الاعتماد المتبادل بين الدول، والتي هي أمر واقع لدول وشعوب في حاجتها اللامتناهية للتجارة، أو لعلها حرية التجارة.

يتصور الكثيرون - من مؤيدين ومعارضين - أن العولمة تسير بخطى حثيثة نحو الانتشار السريع، حتى أن الدول ومواطنيها لا تقوى بمفردها على الوقوف بوجه هذه الهجمة. غير أن اعتماد الدول على بعضها بعضاً والآخذ بالازدياد يوماً بعد يوم من خلال حركة التجارة وانتقال رؤوس الأموال والأشخاص قد جعل

عالمنا الذي نعيش فيه قرية كبيرة لا يمكن لأية سياسة اقتصادية أو اجتماعية مستقلة إلا أن تتأثر بمؤثرات "خارجية". وقد بلغ أثر ذلك على التضخم والتوظيف والإجراءات المالية والسياسة الاجتماعية وما شابه ذلك في أي بلد من البلدان حداً لم يترك لصناع السياسات مجالاً للتحرك والمناورة. فالشركات، وحتى الأفراد أيضاً، باتت جميعاً عرضة لضغوط تنافسية بفعل هذا الاندماج الاقتصادي العالمي، ما جعل قدرتها محدودة في اتخاذ قراراتها وحرية سلوكها.

وبرغم انتشار هذه الفكرة على نطاق واسع، إلا أن وقائع العولمة الحقيقية على الأرض تناقض واقعها، وذلك للأسباب التالية: أولاً، من الملاحظ أن أنماط التجارة خلال الأعوام الخمسة والعشرين الماضية اتجهت نحو المزيد من الإقليمية والقليل من العالمية، عوضاً عما هو عكس ذلك. ومن هنا نجد أن القرب الجغرافي لا تزال له أهميته حتى في عالم انخفضت فيه تكاليف النقل انخفاضاً كبيراً. وثانياً، لا تزال الحدود القومية للبلدان تحتفظ بأهميتها برغم تلاشي حواجز السياسات أمام الحركة عبر الحدود. وأخيراً، للأسباب القائلة بأن المسافات والحدود بين الدول لا تزال تحتفظ بأهميتها علاقة بحواجز غير اقتصادية ولا صلة لها بالسياسات، أو الحواجز "الطبيعية" - أي إنها ترتبط بالعادات والتقاليد والشبكات والتباين المعلوماتي - وليست مرتبطة بعوامل يمكن أن تتأثر بسهولة بالسياسة العامة.

العولمة والتجارة - قضايا أولية:

تكتنف لفظة "العولمة" تصورات وتفسيرات خاطئة حتى لقد باتت من الأهمية بمكان وضع تعريف واضح لها. فالعولمة، كما ناقشنا في هذا الفصل، هي توصيف لحالة متزايدة من التكامل والاندماج الاقتصادي أو الروابط بين الدول أو مجموعات دول. تتمثل هذه الروابط بتدفقات التجارة ورؤوس الأموال (المباشرة وغير المباشرة) والعمالة والتكنولوجيا. ومع أنه قد توجد مظاهر

مؤسسية واجتماعية لهذا التكامل - مثل التماثل عبر الحدود في القوانين والأنظمة النازمة للنشاط التجاري، وفي السياسات الاجتماعية - إلا أن هذه المظاهر هي نتائج لهذا التكامل وليست عناصر مكونة له. وواقع الحال، كما سوف نتناول ذلك بمزيد من التفصيل، أن ذلك المدى الذي وصل إليه هذا التكامل لا يزال محدوداً.

إن المؤشر المستخدم على نطاق واسع لتبيان التكامل الاقتصادي عبر الحدود يركز على القناة الرئيسة للوصول إلى الأسواق الخارجية - أي التجارة الدولية في البضائع والخدمات. فالتجارة على الصعيد الدولي تنمو نحو سرعة في النمو تفوق الإنتاج المحلي، وهذا يعني أن البلدان تعتمد على بعضها بعضاً وبشكل متزايد في إنتاج البضائع والخدمات التي يستهلكها مواطنوها.

والبلدان ترتبط ببعضها اقتصادياً أيضاً من خلال تدفقات رؤوس الأموال. فالاستثمار بالمحفظة يعني صفقات دولية في الأسهم العادية والأوراق المالية ذات الدخل الثابت وعندما يتجاوز الاستثمار بالمحفظة في شركة معينة عتبة رقابة الإدارة، فإنها تصنف استثمارات مباشرة. وهذا الاستثمار المباشر يمكن أن يتضمن أيضاً نفقات مباشرة في المعامل والمعدات، وبذلك يسهم المواطنون الأجانب في الطاقة المنتجة لاقتصاد محلي.

وأخيراً، يمكن أن يحدث التكامل عن طريق حركة الأشخاص (للإقامة الدائمة أو المؤقتة) من بلد إلى آخر بغية العمل. وعموماً، فإن تدفقات سوق العمل ضئيلة نسبياً بالمقارنة مع حركة التجارة ورؤوس الأموال، وهو أمر يعود بصورة رئيسة للقيود الكثيرة التي لا تزال مفروضة على الهجرة فيما بين الدول. وحتى حين تزول هذه المعوقات - دول الإتحاد الأوروبي، على سبيل المثال - تبقى الحواجز اللغوية معوقاً كبير الأهمية في وجه حركة العمالة الدولية.

هل هي الأقلمة مقابل العولمة؟

لوحظ في الآونة الأخيرة أن التكامل الاقتصادي الدولي ينمو نحو مزيد من الإقليمية بدلاً من أن يكون ظاهرة عالمية، بمعنى أن الروابط بين اقتصادات العالم تنزع نحو مزيد من القوة داخل تجمعات أو كتل جغرافية عوضاً عن تزايد قوتها فيما بين تلك التجمعات. والكتل الرئيسية في العالم هي كتلة نافتا - NAF TA (منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية) والإتحاد الأوروبي، وكتلة الإقليم الآسيوي الكبير (اليابان والدول الآسيوية النامية) - وهذه التكتلات تشكل بمجموعها نحو 80 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. وفي داخل تلك التكتلات تعتمد التجارة البيئية في البضائع ضمن التكتل الواحد على صادرات بنسبة 50 بالمائة أو أكثر. وبالنسبة لاثنتين من هذه الأقاليم ازدادت هذه النسبة كثيراً خلال السنوات العشرين الماضية. فالصادرات الداخلية في كتلة نافتا سجلت 56 بالمائة من إجمالي صادرات هذه الكتلة عام 2000، مقابل 34 بالمائة في مطلع عقد الثمانينيات. أما الصادرات الداخلية ضمن التكتل الآسيوي فقد بلغت 50 بالمائة من إجمالي صادرات تلك المنطقة عام 2000، مقابل 35 بالمائة في مطلع الثمانينيات. أما الصادرات الداخلية في أوروبا فقد سجلت 63 بالمائة، وحافظت على هذا المعدل طوال سني العقدين الماضيين.

في ضوء ما تقدم قد لا يكون مستغرباً أن نلاحظ توجهاً نحو "أقلمة" التجارة، لا سيما وأنه في إطار تحرير التجارة، تم التوقيع على اتفاقيات تجارية إقليمية مثل ذلك الإتفاق الموقع بين تكتل نافتا والإتحاد الأوروبي. ولكن تجدر الملاحظة أيضاً أن آسيا، التي لا يزال لديها تحرير محدود جداً للتجارة، قد اتبعت النمط ذاته للأقلمة. ولعل هذا الواقع يشير إلى أن الاتفاقيات التجارية الإقليمية تعزز هذا التوجه القائم على القرب الجغرافي - أو بعبارة أخرى، هو "مصادقة" على أنماط في التجارة قائمة فعلاً.

ولدينا مجموعة أخرى من المعطيات المؤيدة لفرضية "الأقلمة" وتستأثر بالأثر المشترك للتجارة وأنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تستخدمه الشركات في سبيل الوصول إلى الأسواق الأجنبية. فالشركات متعددة الجنسيات تعمل في مجال تصدير الإنتاج المحلي وتأسيس فروع أجنبية لها متخصصة في الإنتاج والبيع للأسواق الخارجية. وإذا كان ثمة دليل على العولة في سلوكها، فإن ذلك يتمثل في أنشطتها حيث يظهر هذا الدليل بوضوح. غير أن التوزع الجغرافي لمبيعات مائة من أكبر هذه الشركات متعددة الجنسيات يوضح بجلاء ذلك النمط للتجارة البينية. من المعطيات المتوفرة لدينا اثنتان وثمانين شركة متعددة الجنسيات حول مبيعاتها الإقليمية، يتبين أن ثمان وستين من هذه الشركات تبيع ما لا يقل عن 50 بالمائة من إجمالي مبيعاتها ضمن إقليمها الجغرافي، وثلاث فقط من هذه الشركات متعددة الجنسيات هي حقاً شركات عالمية (بحسب التعريف تذهب ما نسبته 20 بالمائة من مبيعاتها إلى كل من تلك الأقاليم الثلاثة).

وهذه نتيجة بالغة الأهمية، لا سيما وأن تلك الشركات تسيطر على الحصة الكبرى من التجارة العالمية، أي داخل الأقاليم وفيما بين الأقاليم. ولو أن هذه القائمة امتدت أكثر من ذلك (لتشمل أهم 500 أو 1000 شركة) فمن المرجح أن تزداد حصة المبيعات داخل الإقليم الواحد حيث تركز الشركات الصغرى في مبيعاتها على الأقاليم التي تنتمي إليها.

يتأثر هذا النزوع نحو الأقلمة بالقرب الجغرافي بالرغم من الانخفاض المتواصل وطويل المدى في تكاليف النقل، وهو نتيجة بحوث أجريت على التجارة باستخدام نموذج يسمى "نموذج الجذب". تدل هذه البحوث دوماً على أن التجارة بين أية منطقتين جغرافيتين تتناسب طردياً مع الحجم النسبية لكل منهما وعكساً مع المسافة الفاصلة بينهما بعد احتساب تكاليف النقل ذات الصلة. وهذا يعلل جدلاً أهمية القرب الجغرافي.

تتجسد الفائدة الرئيسية للقرب الجغرافي بتماثلية سلوك الزبائن و/أو المعرفة بهذا السلوك - مثل الأذواق والأفضليات والحساسية نحو التغييرات الطارئة على الأسعار والجودة. ليس هذا الأمر وثيق الصلة بالمنتجات النموذجية والسلعية (مثل مدخلات المنتج والبضاعة الاستهلاكية الأساسية). ولكن عندما تكون خصائص المنتج (بما في ذلك كيف وأين يتم تسليمه) ذات أهمية خاصة للمشتري، فإن معرفة سلوك المستهلك تكون ذات فائدة كبرى للبائع. من هذا المنطلق فإن البلدان المتجاورة قد تتماثل كثيراً في الأنماط، ومن المحتمل أن يكون لدى المنتج والبائع في تلك البلدان معرفة جيدة بتلك السلوكيات. وهذا، بالتالي، يجعل متطلبات خدمة الزبائن أكثر سهولة وأقل تكلفة.

وكذلك قد تؤثر في سلوك الزبائن، إلى جانب كلفة التشغيل، الهيكليات المؤسسية (مثل الأنظمة والقوانين والسياسات النافذة) والممارسات (مثل سوق العمل و "ثقافة" الأعمال). وتأكيداً لذلك يمكن القول إن السلطات القانونية المتجاورة قد تكون متماثلة من حيث المؤسسات والممارسات، ما يجعل عمليات بيع الشركات في إحدى هذه السلطات إلى زبائن في سلطة أخرى أكثر سهولة.

وكما أن الجذب قوي نحو التكامل بين شركات وأفراد في بلدان مختلفة متجاورة جغرافياً، توجد دلائل أيضاً على وجود جذب ليس أقل قوة داخل كل بلد بمفرده. وهذا يعني أن العوامل المؤيدة للأقلية في التكامل هي نفسها أكثر وضوحاً في "المحلية".

آثار ونتائج (حدودية) قومية

- العولمة مقابل "المحلية" (*)

خلافاً لآراء الكثيرين من مؤيدي ومعارضين للتكامل الاقتصادي الدولي - على الصعيدين العالمي و/أو الإقليمي - فإن ما يثير الدهشة أن مثل هذا

(*) في هذا الجزء من الفصل اعتمدت كثيراً على دراسة قام بها هليويل (2002) Helliwell.

التكامل عبر الحدود الدولية ليس واسع الانتشار كثيراً، أي إن ثمة حواجز مهمة أمام التكامل لا صلة لها بالسياسات. ويمكن أن نضع لها عنواناً "آثار قومية أو حدودية".

فالأثر القومي أو الحدودي على التجارة يتواجد إذا كانت تدفقات البضائع والخدمات في داخل البلدان أكثر منها فيما بين البلدان وذلك بعد إجراء الضبط والتعديل للمسافات بين الأقاليم داخل الدولة وحجومها النسبية. فقد دلت دراسة لتدفقات التجارة بين الولايات المتحدة وكندا قبل التوقيع على اتفاقية التجارة الحرة بين هاتين الدولتين عام 1988 أن تدفقات تجارة البضائع بين أونتاريو وكولومبيا البريطانية تعادل ضعف التدفقات بين أونتاريو وكاليفورنيا.⁽¹⁾ وبما أن حجم اقتصاد كاليفورنيا يساوي عشرة أضعاف حجمه في كولومبيا البريطانية، وحيث أن الإقليمين يبعدان مسافة متعادلة عن أونتاريو فإن التوقعات بموجب نموذج الجذب ينبغي أن تشير إلى أن حجم التبادل التجاري بين أونتاريو وكاليفورنيا يجب أن يعادل عشرة أضعاف حجم هذا التبادل بين أونتاريو وكولومبيا البريطانية. وعلى هذا الأساس فإن نمط التجارة بين أونتاريو وكولومبيا البريطانية كان أكبر مما هو متوقع بعشرين ضعفاً (أثر حدودي من رتبة 20). أما بالنسبة للتجارة بين كندا والولايات المتحدة بشكل إجمالي فإن هذا الأثر الحدودي كان من رتبة 17 في العام 1988. وفي تحليلات لاحقة أجريت بعد التوقيع على اتفاقية التجارة بين الولايات المتحدة وكندا تبين أن هذا الأثر الحدودي قد انخفض كثيراً، لكنه ظل من رتبة 12.

وقد أجريت بحوث تجريبية مماثلة حول مناطق تجارية كبيرة أخرى، برغم أن المعطيات الخاصة من داخل البلدان والمستخدمه كانت غير مكتملة، إلا أنها استفادت من بيانات المدخلات والمخرجات. تشير هذه الدراسات إلى وجود آثار حدودية ملموسة لدى البلدان الصناعية والبلدان النامية على حد سواء. والواقع

أن هذا الحاجز "الطبيعي" يبدو عند هذه المجموعة الأخيرة أكبر منه عند المجموعة الأولى من البلدان. يقول جون هليويل John F. Helliwell في كتابه حول العولمة (Globalization and Well-Being (UBS Press, 2002): إن هذه الآثار لا تزال كبيرة وذات أهمية حتى فيما يتعلق بين كل اثنتين من الدول التي كانت ولمدة طويلة أعضاء في الإتحاد الأوروبي".

ومن الممكن أيضاً استنتاج وجود الأثر الحدودي من دراسات تجريبية دلت على أن "قانون السعر الواحد" لا ينطبق على الأسواق الدولية على الرغم من تزايد التدفقات التجارية الدولية بشكل متواصل. فمثلاً، أُجري اختبار مباشر لمراجعة السعر عبر الحدود بين كندا والولايات المتحدة فتبين أن مواءمة سعر المنتج تحدث داخل البلدان على نحو أكثر اتساعاً من حدوثها فيما بين البلدان.⁽²⁾ وعموماً، فقد دلت الدراسات التي أجريت حول تكافؤ القوة الشرائية أنه بعد إجراء التعديلات اللازمة بخصوص تأثير تغيرات سعر الصرف على الأسعار المحلية فإنه لا يوجد أي احتمال لأن تسبب التبادلات الدولية نقطة التقاء حول سعر واحد للبضائع والخدمات المتبادلة.

وليس من قبيل التصادف أن نجد دليلاً قوياً يشير إلى ذلك الأثر الحدودي على أسواق رأس المال. فقد توصل فيلدشتاين Feldstein وهوريوكا Horioka اللذان استخدمتا أنماطاً للادخار ومعدلات الاستثمار فيما بين البلدان - إلى استنتاج قبل نحو عشرين عاماً مفاده أن أسواق رأس المال هي أسواق قومية وليست أسواقاً دولية.⁽³⁾ وقد أكدت البحوث الجارية بعد ذلك على تلك النتائج التي توصل إليها هذان الباحثان. بل والأكثر من ذلك، أن التحليلات التجريبية لحركة محفظة رأس المال قد دلت دوماً على انحياز المستثمرين القوي نحو بلدانهم الأم.⁽⁴⁾

ما الذي يعلل المحلية؟

تشير الدلائل بمجملها أن للمسافة والبعد الجغرافي أهمية كبرى، وأنه بصرف النظر عن تكاليف النقل، يؤثر القرب الجغرافي للبلدان في التجارة وأنماط البيع بقوة أكبر كثيراً من تحرير التجارة الإقليمية. كما يبدو واضحاً في الوقت عينه أن للحدود بين الدول أهميتها كذلك. فهل من الممكن أن نجد ما يعلل الأقلمة والمحلية؟

يقول هليويل إن "التباينات الدولية الكبرى في العادات وفي الشبكات" لها أثرها الفاعل في الفصل بين البلدان فيما يخص الأنشطة الاقتصادية لكل منها.⁽⁵⁾ ويقول أيضاً إن الروابط المحلية (أي داخل البلدان) والعادات المشتركة (بما في ذلك المؤسسات الرسمية والأنظمة القانونية) تشد الأفراد والشركات إلى بعضها بعضاً برباط وثيق وعلى نحو أكبر مما هو متوقع عادة، حتى لو فصلت فيما بينها مسافات متباعدة. فالهجرة والأسفار الداخلية تشكل حركة أكبر اتساعاً من الأسفار بين الدول، ما يمثل إضافة أخرى إلى درجة التآلف والطمأنينة داخل البلد الواحد.

تستخدم منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في الكتاب الصادر عنها عام 2001 بعنوان: *The Well-Being of Nations The Role of Human & Social Capital* مصطلح "رأس المال الإجتماعي" وتعني به "رأس المال الذي يضم معاً العادات والقيم، والتفاهمات المشتركة التي تسهل التعاون فيما بين الجماعات وداخلها". وهذه البنية التحتية للعلاقات بين الأفراد والمؤسسات تختلف اختلافاً واضحاً عن تلك المتغيرات التي يستخدمها الاقتصاديون عادة في تحليلهم لأداء الاقتصاد. ومن هنا نجد أن الحديث عن الأثر الحدودي له علاقته وأهميته. وبرغم أن لهذا المصطلح معاني ودلالات عديدة، فإنني أجد من المناسب الإشارة

إلى هذه المتغيرات مجتمعة بالعوامل "الثقافية" للتمييز بينها وبين العوامل السياسية والاقتصادية التقليدية.

إن العلاقات غير الرسمية بين الأفراد والجماعات والشركات والمؤسسات ضمن البلد الواحد تولد تفاهماً وثقة من شأنهما أن يزيدا من الاستعداد للانخراط في تنوع واسع من التبادلات بما في ذلك ودون حصر التبادلات التجارية. قد يكون بين الأفراد والجماعات داخل البلد الواحد تباينات واسعة في الآراء السياسية والاجتماعية، ولكن لديهم، برغم ذلك، قيم وعادات وتقاليد مشتركة يقبلون بها جميعاً. إضافة لذلك، ومع مرور الزمن تنشأ وتتطور مؤسسات رسمية تتقاطع مع الهيكليات غير الرسمية وتعززها. ومن مكونات هذه الهيكليات الرسمية توجد المؤسسات والسياسات القومية والأطر القانونية.

ومع أنه من المفترض أن تقدم لنا ظروفات هليويل تفسيراً للأثر الحدودي إلا أن ما يقوله حول الشبكات والعادات يمكن أن يعمم ليضم إليه أنماط الأقامة والمحلية. قد يكون من المعقول أن نفترض أنه في الوقت الذي تكون فيه العادات والشبكات داخل البلد الواحد أقوى منها فيما بين الدول، فإن هذا الافتراض نفسه قد ينسحب على الأنماط داخل الأقاليم مقابل الأنماط فيما بين الأقاليم. ونقصد بذلك أن الثقافة والمسافة تتفاعلان ليس فقط داخل البلدان، بل وفي داخل الأقاليم أيضاً.

من المرجح أن تكون العادات والتقاليد أكثر تماثلاً وتشابهاً بين الدول المتجاورة مما هو عليه الحال بين الدول المتباعدة جغرافياً. فالهيكليات الرئيسية - القانونية والتنظيمية وصنع السياسات - وكذلك الممارسات (مثل سلوكيات سوق العمل و"ثقافة" الأعمال) قد تكون أكثر تشابهاً. وقد يكون لدى السلطات القانونية في البلدان المتقاربة جغرافياً تاريخ وتجارب مشتركة - حتى لو لم تكن تلك التجارب المشتركة على علاقة ودية دوماً. أضف إلى ذلك أن البلدان

الصغرى أكثر تعرضاً للعادات الثقافية لدى جاراتها الأكبر منها وتأثراً بها في حدها الأدنى.

ومن جهة أخرى فإن تشكل الشبكات عبر حدود البلدان المتجاورة أكثر سهولة وسرعة من تشكلها بين بلدان تفصل بينها بحار ومساحات واسعة من الأراضي. ففي أمريكا الشمالية وأوروبا وآسيا برزت للوجود شراكات سياسية واقتصادية إقليمية تجاوزت حدود البلدان وذلك تأسيساً على مصالح ومشكلات مشتركة.

وفي هذا الإطار لا يسعني إلا أن أضيف عاملاً ثالثاً إلى ما قاله هليويل عن الشبكات والعادات، وهو عامل يتعلق بالأقلمة والعمولة، ذلك أن التباين في المعلومات يتزايد طردياً مع البعد الجغرافي وعبر الحدود. وكما ذكرنا آنفاً، يمكن أن تكون معرفة الشركات بسلوكيات الزبائن - مثل الأذواق والأفضليات والحساسية إزاء التغييرات في الأسعار والجودة - عاملاً كبير الأهمية في جذب المشتري والاحتفاظ به، لا سيما وأن أنماط سلوك الزبائن قد تكون أكثر تشابهاً، ومعرفة هذه الأنماط أكثر اتساعاً داخل البلدان والأقاليم مما هي عليه فيما بين تلك البلدان والأقاليم. وعلى النحو ذاته فإن تقدير العلامة التجارية والثقة بها من منظور الزبون تشير إلى أنماط متشابهة داخل البلدان، وداخل الأقاليم أيضاً.

لقد أشار هليويل إلى هذا العامل ضمناً حين ذكر أن "المعلومات المكلفة والمعرفة والأذواق المتباعدة وتكاليف التبادلات التجارية التي تزداد كثيراً مع تباعد المسافات"⁽⁶⁾ هي من العوامل التي تمنع أنماط التجارة الدولية من أن تعكس ميزة نسبية. وبهذه الروح نفسها تحدث موريس أوبستفلد Mourice Obstfeld وهو يجري تقييماً لانحياز المستثمرين في الأسهم لبلدانهم الأم، قائلاً: "إن للجهل بالمنتجات والشركات وممارسات الأعمال والمعايير المحاسبية والتوجهات السياسية والبيئية التنظيمية في البلدان الأجنبية دوراً دون شك."⁽⁷⁾

وعلى أية حال، تشير البحوث والدراسات التي أجريت حتى هذا التاريخ أن العولة كما يتصورها الكثيرون تقليدياً هي أقل اتساعاً مما يظن مؤيدوها ومعارضوها على السواء. بل إن الأقلمة والمحلية هما العاملان الأوسع انتشاراً اللذان يشكلان تقييداً على التكامل الاقتصادي الدولي. ومع ذلك، تشير الدلائل الملحوظة في كندا، من قبل ومن بعد اتفاقية التجارة بين كندا والولايات المتحدة، أن الأثر الحدودي عرضة للاختفاء أمام تحرير التجارة.

تداعيات الأقلمة والمحلية على السياسات:

لا شك أن التكامل الاقتصادي الدولي يسهّل على الشركات أن تحول عملياتها إلى أو توسعها في بلدان حيث تكون الأسواق و/أو شروط التكلفة أكثر جاذبية. لكن دور البعد الجغرافي وكذلك الأثر الحدودي يشير إلى قيود ذات أهمية بالغة تحد من الحجم المحتمل لهذا التحول أو التوسع. فمثلاً، حقوق الملكية وقابلية العقود للتنفيذ عنصران مؤسسيان جوهريان لبيئة استثمارية جذابة.

ولكن حتى لو كانت الشركات تبحث عن مصادر خارجية لخدمات عملياتها خارج بلدها الأم (أي تستورد الخدمات من الخارج) فإن قلة المعرفة بالعمادات والتقاليد والشبكات والبنية التحتية والمهارات المحلية في البلد الأجنبي وكذلك تحديات إدارة الأعمال عبر المسافات الطويلة واللغة تشكل عوائق تحد من مدى تنامي هذا البحث عن مصادر خارجية. وكما كان الحال في السابق دونما تغيير - نذكر في هذا الصدد ذلك اللفظ السياسي حول "الصوت المتعالي للاستيعاب" إزاء فرص العمل الآخذة بالانتقال من الولايات المتحدة إلى المكسيك - فإن حجم أي تحول لغرض العمل سيكون تقديراً مبالغاً فيه.

بيد أن القضية الأكبر من هذا كله بخصوص السياسات المحلية ستكون دون ريب أثر العولة والتنافسية التجارية الدولية على طاقة البلد في الحفاظ على

سيادتها أمام الضغوط الاقتصادية العالمية. وتزداد أهمية هذه القضية في البلدان ذات الاقتصادات الصغيرة المفتوحة، مثل كندا، على النقيض من البلدان ذات الاقتصادات الكبرى، الأكثر انغلاقاً، مثل الولايات المتحدة. والجزء التالي من الفصل يتناول الحالة الكندية كمثال للتصورات والواقع في البلدان الصغيرة.

السياسة المحلية في الاقتصاديات الكبرى:

فيما يتعلق بسياسة الاقتصاديات الكبرى لا تشير النظرية الاقتصادية إلى أن تزايد التكامل الاقتصادي الدولي يحد من فاعلية السياسة المالية والنقدية إلا عند الحديث عن الإتحاد النقدي (توحيد العملة). فالتجربة الكندية كانت في واقع الأمر، تجربة لسياسة مالية ونقدية عملت على مدى فترة طويلة من الزمن بشكل مختلف تمام الاختلاف عن الولايات المتحدة، برغم أن التكامل الاقتصادي بين هاتين الدولتين قد تزايد بشكل كبير جداً خلال الأعوام الثلاثين الماضية. تقوم كندا حالياً بتصدير 40 بالمائة من إنتاجها، يذهب 85 بالمائة منه إلى الولايات المتحدة، وهذا يعني أن ثلث الإنتاج الكندي مرتبط ارتباطاً مباشراً بالشريك التجاري الأمريكي. إضافة لذلك، تعد الولايات المتحدة أكبر مصدر للاستثمار المباشر في كندا، وهناك تكامل كبير عبر الحدود في عدد من الصناعات التصنيعية (مثل الآلات ومعدات النقل والكمبيوتر والمنتجات الالكترونية والتجهيزات الكهربائية).

والتباينات في السياسة النقدية، إذا قيست بالشروط النقدية الكبرى بين الدولتين أو (ببساطة) بالفروق بين أسعار الفائدة تدل دلالة واضحة على فروق كبيرة في السياسة النقدية المتبعة في كل من كندا والولايات المتحدة خلال الأعوام الخمسة عشر الماضية. وعلى سبيل المثال، حافظت كندا منذ أواخر الثمانينيات ومطلع التسعينيات على موقف نقدي متشدد وسياسة مالية أقل تشدداً مما كان عليه الحال في الولايات المتحدة، فكانت النتيجة ارتفاعاً ملحوظاً

في أسعار الفائدة أعلى من مثيلاتها في الولايات المتحدة وركوداً اقتصادياً عميقاً في الفترة 1990 - 1991 أعقبه انتعاش بطيء جداً. وفي النصف الأخير من عقد التسعينيات كانت السياسة النقدية الكندية مبدئياً أكثر تحفيزاً من سياسة الولايات المتحدة، وانخفضت أسعار الفائدة إلى أقل من معدلاتها في الولايات المتحدة، لكنها عادت لتتعاادل مع هذه الأسعار في الولايات المتحدة عندما عمل الاقتصاد في كل من الدولتين بأقصى طاقة. ولكن منذ حصول الركود عام 2001 كان الأداء الكندي الأقوى نسبياً دلالة على بيئة لأسعار أعلى في كندا. وفي مطلع العام 2004 كان ثمة فرق قدره 100 نقطة أساس في الأسعار، حيث جاء ترتيب كندا فوق ترتيب الولايات المتحدة.

أما على جبهة السياسة المالية، فإن العقد الماضي من السنين يقدم لنا مثلاً واضحاً على قدرة الحكومة الفدرالية الكندية على اتباع مسار مالي مختلف عن مسار الولايات المتحدة وعلى وجه الخصوص فيما يتعلق بأعباء الديون حيث كانت أعباء ديون الحكومات الكندية المتعاقبة في أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات في تصاعد مستمر، ما أجبر كندا على تبني موقف مالي أشد تقييداً من موقف الولايات المتحدة خلال النصف الثاني من التسعينيات. لكن سياسة كندا المالية اتخذت موقفاً محايداً وأقل تقييداً اعتباراً من العام 2001، في حين كانت السياسة المالية الأمريكية أكثر توسعاً نحو النمو في محاولة لتحفيز الاقتصاد.

ولكن ثمة مجال واحد قد يشكل فيه التكامل الاقتصادي المتزايد عائقاً أمام المرونة ذلك هو السياسة الضريبية. فمع تزايد توقعات حركة رأس المال، يتعين على السياسات الضريبية المفروضة على الشركات المحلية ومكاسب رأس المال أن تأخذ في اعتبارها الأثر الذي يتركه ارتفاع النسب الضريبية المحلية على التدفقات الرأسمالية المحتملة نحو الخارج. والحكومة الكندية، إدراكاً منها لهذا

الأمر، عمدت إلى تخفيض نسبة الضريبة على مكاسب رأس المال لتصل إلى نسب معادلة للولايات المتحدة وتعتزم تخفيض نسب الضريبة على الشركات من مستويات معادلة للولايات المتحدة إلى مستوى أدنى قليلاً مع حلول العام 2004. أما فيما يتعلق بمعدلات الضرائب الشخصية، فإن حقيقة كون انتقال العمالة بين الدول أقل من حركة انتقال رؤوس الأموال قد أتاحت الفرصة لبقاء التباينات بين الدولتين على حالها. وليس ثمة أي احتمال لحصول تغيير في هذا الشأن بالمستقبل القريب.

وفيما عدا هذه المقارنة بين الولايات المتحدة وكندا، ما الذي نلاحظه في السياسة المالية عموماً، والسياسة الضريبية على وجه الخصوص؟ ودون أن نقوم بأية محاولة لإجراء دراسة شاملة لما بين أيدينا من دلائل، يمكن القول إن ثمة أنماطاً معينة واضحة تشير إلى أن لدى الدول كل على حدة مجالاً واسعاً لاتباع سياسات مختلفة. فإذا نظرنا إلى الإنفاق الحكومي نجد أن الدول تختلف عن بعضها كثيراً في الحصة التي يشكلها الإنفاق الحكومي من إجمالي النشاط الاقتصادي. وقد وجد أن النفقات الحكومية ضمن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تشكل حصة من الناتج المحلي الإجمالي تتراوح بين أعلى معدل لها في السويد حيث تصل إلى 53 بالمائة وأدنى معدل لها في كوريا الجنوبية حيث تبلغ 23 بالمائة. أما الولايات المتحدة فيأتي ترتيبها ثالثة ابتداءً من الحدود الدنيا حيث تصل نسبة الإنفاق الحكومي إلى 30 بالمائة من إجمالي الناتج المحلي.

وفيما يتعلق بالعبء الضريبي، من حيث مستواه الإجمالي ومكوناته - التوزيع بين الضرائب على العمالة والضرائب على رأس المال - فإن لكلا المستوى الإجمالي والمكونات أهميته. وقد لوحظ أن توزع مستويات هذا العبء منسجم مع مستوى الإنفاق الحكومي.

ولكن هنالك دلائل تشير إلى تنافس دولي إزاء الضرائب المفروضة على رأس المال - أي النسب الضريبية عموماً واستخدام الضرائب التفضيلية الهادفة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. في مقالة له نشرت في مجلة *Journal of Economic Perspectives* يستنتج داني رودريك Dani Rodrik أن الانفتاح قد أدى إلى تحويل قسم من العبء الضريبي من رأس المال إلى العمالة حيث أن الضغط التنافسي يؤدي إلى تسوية الضرائب على رأس المال.⁽⁸⁾ وكما ذكرنا آنفاً، تعد هذه نتيجة منطقية لزيادة حركة رأس المال عن حركة العمالة. ومن جهة أخرى، بما أن الجميع متفقون بأن ازدياد استثمارات رأس المال يترك أثراً طويلاً المدى على الإنتاجية والنمو والمستويات المعيشية، فإن سياسة خفض الضرائب على رأس المال لها فوائد خاصة بصرف النظر عن ضغوط العولمة.

السياسة الاجتماعية المحلية:

فيما يتعلق بتطبيقات السياسة الاجتماعية في إطار العولمة يكفي أن نذكر بعض الملاحظات العامة.

طبقت كندا، كغيرها من البلدان، ومنذ مدة طويلة العناصر الرئيسية لسياساتها الخاصة بسوق العمالة، ولا يوجد دليل واحد يشير إلى أن التكامل الدولي قد ترك أثراً مهماً يمكن على هذه السياسات. والواقع أن البلدان تختلف عن بعضها اختلافاً بيناً بخصوص مدى محاولاتها لمنع الشركات من تسريح العمال. إضافة لذلك، فإن ثمة اختلافات بين البلدان أيضاً حيال برامج التعويضات الخاصة بالعاطلين عن العمل (مثل مستويات الإعانات المالية وقوانين الأهلية والبرامج التدريبية). كما أن بعض الحكومات تعتمد في سياساتها الخاصة بالبطالة بعض التباينات الإقليمية والقطاعية. وتوجد أيضاً تقييدات هامة في التشريعات الناظمة لعمل النقابات، منها ما له صلة بعمليات إصدار الشهادات وشروط العضوية. ولعل أكثر ما يسترعي الانتباه أنه يكاد لا يوجد أي

تأثير واضح للتكامل على سياسات العمل والعمالة. لاحظ، على وجه الخصوص، تلك الفروق بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي التي باتت شديدة الاتكال على بعضها بعضاً خلال نصف القرن المنصرم. فمع أن الآمال كانت معلقة (من جانب الاقتصاديين على الأقل) بأن اعتماد اليورو سوف يحض على الإقلال من قسوة سوق العمل من خلال اعتماد قوانين وأنظمة جيدة البنية، إلا أنه لا يوجد حتى الآن دليل واحد يشير إلى مثل هذا التحرك.

أما في مجالي الصحة والتعليم - اللذين تسعى الحكومات القومية (والمحلية) أن تركز لهما الكثير من الجهد والموارد - فيوجد توافق كبير حول الرغبة في الإشراف المادي للقطاع العام فيهما. (لكن الولايات المتحدة تعد نوعاً من الاستثناء في مجال الرعاية الصحية)، ومع ذلك، لا تزال الفروق بين الدول فيما يتعلق بنسبة إنفاق الحكومات في هذين المجالين إلى الناتج المحلي الإجمالي كبيرة جداً، وحتى لو أبعدنا الولايات المتحدة عن هذه الصورة تظل التباينات قائمة بين الدول في توزيع التمويل بين القطاع العام والقطاع الخاص في مجالي الصحة والتعليم العالي. وختاماً فإن الرعاية الصحية على وجه الخصوص، وكذلك التعليم أيضاً، عرضة لتباينات واسعة في الهيكليات الإدارية وفي الإدارة وفي القوانين والأنظمة التي تنظم عمل هذين القطاعين.

بيد أن النقطة الهامة والأساسية في هذا الإطار تتمثل في حقيقة مفادها أن البلدان لم تعط دليلاً ملموساً واحداً يشير إلى أنها باتت عرضة لمزيد من القيود في طريقة، أو مدى، تطبيقها للسياسات الاقتصادية والاجتماعية. ولعل هذه أيضاً حال السياسة النقدية. ففي عالم يتسم بالمرونة في أسعار الصرف تتمتع المصارف المركزية بحرية تحديد أسعار الفائدة لتحقيق الأهداف المحلية لكن هذه المرونة لا يمكن توقعها بسهولة في مجالات أخرى للسياسة الاقتصادية

- مثل السياسات المالية (وبخاصة الضريبية) وسياسات أسواق العمل - فما بال السياسات الاجتماعية؟

قد نجد تفسيراً لهذا الأمر - إلى حد معقول - في الحقيقة القائلة إن ملامح العولمة ليست حقيقة عالمية كما يقول أو يتصور البعض في معظم الأحيان. فالأنماط التجارية، كحد أدنى، هي أنماط إقليمية وليست دولية في حقيقتها، وهذا ما يدل على أن للقرب الجغرافي أهميته. ويبدو أن مثل هذه الحالة تنطبق أيضاً في كون النشاط الاقتصادي لا يزال يتأثر بالحدود الفاصلة بين الدول، حتى لو أزيلت حواجز السياسات عبر الحدود. وهذا يعني بعبارة أخرى أن "الثقافة" - ويقصد بها القيم والشبكات الرسمية وغير الرسمية وهيكلية السياسة الاجتماعية - لها أثر كبير يعتد به على شكل ونطاق التبادلات التجارية عبر الحدود.

المراجع

BMO Financial Group Economics Department 2002. North American Economic Integration. Toronto: Bank of Montreal.

Helliwell, John F. 1998. How Much Do National Borders Matter? Washington, DC: Brookings Institution Press.

Ostry, Sylvia. 1998. "Globalization and the Nation State." Room to Manoeuvre?

Globalization and Policy Convergence. Montreal: McGill-Queen's University Press,
pp. 57-65.

هوامش الفصل

1. McCallum, John. National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns." American Economic Review, 1995, vol. 85, pp. 615-23.
2. Engel, Charles and J.H. Rogers. "How Wide Is the Border?" American Economics Review, 1996, vol.86, December, pp. 1112-25.
3. Feldstein, Martin S. and Charles Horioka. "Domestic Savings and International Capital Flows." Economic Journal, June 1980, vol. 90, pp. 314-29.
4. Lewis, Karen. "Puzzles in International Finance," in Gene Grossman and Kenneth Rogoff, eds. Handbook of International Economics, vol. 3. Amsterdam: North-Holland, 1995, pp. 1913-71.
5. Helliwell, John F. Globalization and Well-Being. Vancouver, BC: UBC Press, 2002, p.55.
6. Ibid., p.25.
7. Obstfeld, Maurice. "The Global Capital Market: Benefactor or Menace?" Journal of Economic Perspectives. 1998, vol. 12, pp. 9-30.
8. Rodrik, Dani. "Symposium on Globalization in Perspective: An Introduction." Journal of Economic Perspectives. 1998, vol. 12, pp. 3-8.