



# ما الغرض من التجارة بين البلدان؟

براد ماكدونالد  
Brad McDonald

وعلى الرغم من أن بلدا ما قد تبلغ إنتاجيته ضعف إنتاجية شركائه في التجارة في صناعة الملابس، فإنه إذا كان متفوقا بثلاثة أمثال في إنتاج الصلب أو بناء الطائرات فسوق يستفيد من صناعة وتصدير تلك المنتجات واستيراد الملابس. وسوف يستفيد شريكه من تصدير الملابس - حيث يتمتع بميزة نسبية وليست مطلقة - في مقابل تلك المنتجات الأخرى (انظر الإطار). ويتسع مفهوم الميزة النسبية ليتجاوز السلع العينية إلى التجارة في الخدمات - مثل كتابة شفرة برنامج للحاسب الآلي أو تقديم منتجات مالية.

ونتيجة للميزة النسبية، ترفع التجارة مستويات المعيشة لكلا البلدين. وتطلق دراسة "Douglas Irwin (2009)" على الميزة النسبية مسمى «نذير الخير» في التنمية الاقتصادية. «وحتى إذا كان البلد النامي يفتقر إلى ميزة مطلقة في أي من المجالات، فسوف يظل لديه ميزة نسبية في إنتاج بعض السلع» وسيربح من التجارة مع الاقتصادات المتقدمة.

وقد تنشأ الفروق في الميزة النسبية لأسباب عديدة، ففي أوائل القرن العشرين، حدد الاقتصاديان السويديان «إيلي هكشر» و«برتيل أولين» دور العمل ورأس المال، ما يعرف بعوامل الإنتاج المتاحة، باعتبارهما محددتين للميزة. وتذهب فرضية هكشر- أولين إلى أن البلدان تتجه إلى تصدير السلع التي يحقق إنتاجها الاستخدام المكثف لعناصر الإنتاج الوفيرة نسبيا فيها. فالبلدان الغنية برأس

كان هناك نقطة يتفق حولها معظم الاقتصاديين، فهي أن التجارة إذا بين البلدان تجعل العالم أحسن حالا. ولكن التجارة الدولية قد تكون من أكثر المسائل السياسية إثارة للخلاف، محليا وفيما بين الحكومات على السواء.

وعندما تشتري إحدى الشركات أو الأفراد سلعة أو خدمة منتجة بسعر أرخص في الخارج، ترتفع مستويات المعيشة في كلا البلدين. وهناك أسباب قوية أخرى لقيام المستهلكين والمؤسسات بالشراء من الخارج - ربما لأن المنتج يلائم احتياجاتهم بدرجة أفضل من المنتج المحلي المماثل أو لعدم توافره محليا. ويستفيد المنتجون الأجانب أيضا من إجراء مبيعات أكثر مما يبيعونه محليا فقط، ويحصلون على النقد الأجنبي الذي يمكن استخدامه في شراء منتجات مصنعة في الخارج.

ومع ذلك، حتى لو كانت المجتمعات تستفيد بصفة عامة من التجارة بين البلدان، فإن هذا لا يعني بالضرورة أن كل فرد أو شركة سيصبح أحسن حالا. فعندما تشتري شركة ما منتجا أجنبيا لأنه أرخص، فإنها تستفيد - لكن المنتج المحلي (الأعلى تكلفة)، سوف يخسر صفقة. بيد أن المشتري عادة ما يحقق مكاسب أكثر من خسارة البائع المحلي. وبصفة عامة يصبح العالم أحسن حالا عندما تقوم البلدان باستيراد منتجات مصنعة في الخارج بكفاءة أكثر وتكلفة أقل. ويستثنى من ذلك إذا ما كانت تكلفة الإنتاج الأجنبي لا تشمل التكاليف الاجتماعية، كالتلوث مثلا.

لكن الذين يشعرون بتأثير سلبي للمنافسة الأجنبية عارضوا طويلا التجارة الدولية. وعقب قيام اقتصاديين مثل آدم سميث وديفيد ريكاردو بإرساء الأسس الاقتصادية للتجارة الحرة مباشرة، طفق المؤرخ البريطاني توماس ماكولي يسجل المشكلات العملية التي واجهتها الحكومات في تقرير ما إذا كان تبني مفهوم «أن التجارة الحرة، وهي من أفضل المزايا التي يمكن للحكومة أن تقدمها لشعبها، لا تحظى بالتأييد في كل البلدان تقريبا».

وبعد قرنين من الزمان لا تزال المناقشات التجارية تتردد أصداءها.

## لماذا تمارس البلدان التجارة

لاحظ ريكاردو أن التجارة تحركها تكلفتها النسبية وليس التكلفة المطلقة (لإنتاج السلع). وقد يكون أحد البلدان أكثر إنتاجية من غيره في كافة السلع، بمعنى أنه لا يمكنه إنتاج أي سلعة باستخدام مدخلات أقل (مثل رأس المال والعمل) مما تحتاجه بلدان أخرى لإنتاج السلعة نفسها. وكانت رؤية ريكاردو الثاقبة هي أن مثل هذا البلد يمكنه الاستفادة من التجارة طبقا لميزته النسبية - تصدير المنتجات التي يتمتع بميزة مطلقة أكبر في إنتاجها واستيراد المنتجات التي تكون ميزته المطلقة في إنتاجها أقل نسبيا.

### الميزة النسبية

حتى البلد الذي يتمتع بكفاءة أكبر في كل شيء يقوم به (أي يمتلك ميزة مطلقة) يمكنه الاستفادة من التجارة. ومثال ذلك:

البلد (أ): يمكن لساعة عمل واحدة فيه إنتاج إما ثلاثة كيلوغرامات من الصلب أو قميصين. والبلد (ب): يمكن لساعة عمل واحدة إنتاج إما كيلوغرام واحد من الصلب أو قميص واحد.

البلد (أ) أكثر كفاءة في كلا المنتجين. الآن نفترض أن البلد (ب) يعرض أن يبيع للبلد (أ) عدد قميصين مقابل ٢,٥ كيلو غرام من الصلب.

لإنتاج هذين القميصين الإضافيين، يحول البلد (ب) ساعتين من العمل لإنتاج (كيلو غرامين من الصلب). ويقوم البلد (أ) بتحويل ساعة عمل واحدة لإنتاج (قميصين). ويستخدم ساعة العمل تلك بدلا من ذلك في إنتاج ثلاثة كيلوغرامات إضافية من الصلب.

وبصفة عامة، يتم إنتاج نفس العدد من القمصان: فالبلد (أ) ينقص إنتاجه قميصين، لكن البلد (ب) ينتج قميصين إضافيين. بيد أن إنتاج الصلب يزيد الآن عن ذي قبل: فالبلد (أ) ينتج ثلاثة كيلوغرامات إضافية من الصلب، بينما ينخفض إنتاج البلد (ب) من الصلب بمقدار كيلوغرامين. ويعتبر كيلوغرام الصلب الإضافي مقياسا للمكاسب من التجارة.

المال - كالمصانع والآلات - تقوم بتصدير المنتجات كثيفة الاستخدام لرأس المال، في حين تصدر البلدان الغنية بالمعاملات منتجات كثيفة الاستخدام للعمالة. ويرى الاقتصاديون اليوم أنه بالرغم من أهمية الهبات الطبيعية من عوامل الإنتاج، فإن هناك أيضا مؤشرات إضافية مهمة على أنماط التجارة (دراسة "Baldwin, 2008").

وتوضح الأبحاث الحديثة أنه عندما تصبح التجارة مفتوحة، يعقب ذلك تصحيح ليس فقط فيما بين الصناعات، ولكن أيضا داخل الصناعات نفسها. ويؤدي تزايد المنافسة من المؤسسات الأجنبية إلى ضغط الأرباح، ودفع المؤسسات الأقل كفاءة إلى الانكماش، لتفسح الطريق للمؤسسات الأكثر كفاءة. ويسفر التوسع ودخول وافدين جدد إلى الأسواق عن استحداث تكنولوجيات أفضل وتشكيلات جديدة من المنتجات. والمرجح أن الأمر الأكثر أهمية هو أن التجارة تتيح خيارات أكبر من بين أنواع مختلفة من السلع (الثلاجات على سبيل المثال). ويفسر هذا انتشار التجارة فيما بين الصناعات (فمثلا، قد تستورد البلدان المصدرة للثلاجات المنزلية المبردة الصناعية)، التي لا يشملها منهج عوامل الإنتاج المتاحة.

وهناك مزايا واضحة بالنسبة للكفاءة لتحقق من التجارة التي تؤدي إلى المزيد من المنتجات - ليس فقط المزيد من نفس المنتجات، ولكن تشكيلات أكبر منها. فالولايات المتحدة، على سبيل المثال تستورد أربعة أمثال من الواردات المنوعة (كالأنواع المختلفة من السيارات مثلا) التي كانت تستوردها في السبعينات من القرن الماضي، بينما تضاعف عدد البلدان الموردة لكل سلعة منها. وقد تكون الاستفادة الأكبر هي زيادة الإنفاق الاستثماري الكفاء الذي يترتب على حصول الشركات على تشكيلات أوسع ونوعية أفضل من المدخلات الرأسمالية والوسيط (العدسات البصرية مثلا بدلا من السيارات).

والنماذج الاقتصادية المستخدمة لقياس تأثير التجارة تهمل في المعتاد عمليات نقل التكنولوجيا والقوى المؤيدة للمنافسة مثل التوسع في تنوع المنتجات. ويرجع ذلك لصعوبة وضع نماذج لهذه التأثيرات. كما أن النتائج التي تشتمل على تلك التأثيرات معرضة لأن يكتنفها قدر أكبر من عدم اليقين. غير أنه حيثما تحقق ذلك يخلص الباحثون إلى أن مزايا الإصلاحات التجارية - مثل تخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية أمام التجارة - أكبر بكثير مما تبينه الأنماط التقليدية.

## أسباب صعوبة الإصلاح التجاري

تسهم التجارة في تحقيق الكفاءة العالمية. وعندما يفتح بلد على التجارة، يتحول رأس المال وقوة العمل فيه صوب الصناعات التي يتم استخدامها فيها بكفاءة أكبر. وتحقق المجتمعات مستوى أعلى من الرفاه الاقتصادي. ولكن تلك التأثيرات ليست سوى عنصر واحد.

وتسبب التجارة كذلك خللا في الشركات والصناعات التي لا يمكنها وقفها. وغالبا ما تمارس هذه الشركات ضغطا على التجارة. كذلك يفعل عمالها الشيء نفسه، فهم عادة يطالبون بوضع حواجز مثل ضرائب الاستيراد (تسمى الرسوم الجمركية) والحصص لرفع السعر أو الحد من توافر الواردات. وقد يحاول القائلون بتجهيز المواد الخام وتصنيعها فرض قيود على تصدير المواد الخام لتحقيق خفض مصطنع لأسعار مدخلاتهم. وفي المقابل، فإن منافع التجارة متشعبة، وغالبا لا يدرك المنتفعون بها كيفية الاستفادة منها.

## سياسات التجارة

أدت الإصلاحات التي تمت منذ الحرب العالمية الثانية إلى الحد بدرجة ملحوظة من الحواجز التجارية التي تفرضها الحكومات. ولكن سياسات حماية الصناعات

المحلية تتباين. فالرسوم الجمركية أعلى كثيرا في قطاعات معينة (كالزراعة وصناعة الملابس) وفيما بين مجموعات بعينها من البلدان (كالبلدان الأقل تقدما). ويفرض العديد من البلدان حواجز كبيرة على التجارة في الخدمات في مجالات كالنقل والاتصالات، وفي القطاع المالي؛ بينما تنتهج بلدان أخرى سياسات ترحب بالمنافسة الأجنبية.

ويضاف إلى ذلك أن الحواجز التجارية تؤثر على بعض البلدان بأكثر مما تؤثر على غيرها. وعادة ما تكون البلدان الأقل تقدما أكثر تعرضا للضرر، حيث تكون صادراتها أساسا من المنتجات التي تحتاج لمهارات أقل وكثيفة العمالة التي عادة ما تحميها البلدان الصناعية. فقد ورد أن الولايات المتحدة، على سبيل المثال، تحصل على نحو ١٥ سنتا من الرسوم الجمركية عن كل ما قيمته دولار واحد من الواردات من بنغلاديش (دراسة "Elliott, 2009"). مقابل سنت واحد لكل دولار واحد من وارداتها من بعض البلدان الرئيسية في أوروبا الغربية - حتى على الرغم من أن الواردات من منتج معين من بنغلاديش تخضع لنفس الرسوم الجمركية التي تخضع لها المنتجات المصنعة الأخرى المستوردة من غرب أوروبا، أو أقل. ويقدر اقتصاديو البنك الدولي أن المصدرين من البلدان منخفضة الدخل يواجهون حواجز أعلى على المتوسط بنسبة ٥٠% عن تلك القادمة من كبرى البلدان الصناعية (دراسة "Kee, Nicita, and Olarreaga, 2006").

ويعكف أعضاء منظمة التجارة العالمية، التي تقوم بالتحكيم في التجارة الدولية، على بذل الجهود الحثيثة لتخفيض والقضاء على العقبات التي تفرضها الحكومات على التجارة وذلك في سياق جولة للمفاوضات بدأت في العاصمة القطرية الدوحة في عام ٢٠٠١. وتغطي المحادثات سلسلة واسعة من المسائل، العديد منها ذات طابع حساس سياسيا، بما في ذلك إلغاء دعم الصادرات الزراعية المتبقي والحد من الدعم المحلي للمنتجات الزراعية، والتخفيض الحاد للرسوم الجمركية على المنتجات الزراعية والصناعية في الاقتصادات المتقدمة. وتسعى مفاوضات الدوحة لعلاج قضايا حاسمة أخرى كالحواجز أمام التجارة والاستثمار في الخدمات، وقواعد التجارة في مجالات مثل دعم مصائد الأسماك، ومكافحة الإغراق، وتسهيلات الجمارك والتجارة.

وإذا ما تحقق النجاح لجولة الدوحة، لأمكنها أن تغل مئات المليارات من الدولارات من المكاسب العالمية سنويا. ولكن بعض الجماعات لا تزال تواصل السعي لتأخير الصفقة وتمييعها. إن التركيز على الصالح العام، إضافة إلى وسائل مساعدة القلة المحدودة نسبيا التي قد تتأثر سلبا، يمكن أن يساعد في التوصل إلى نظام تجاري أكثر عدلا ومعقولة من الناحية الاقتصادية. ■

براد ماكديونالد نائب رئيس قسم في إدارة الاستراتيجيات والسياسات والمراجعة في صندوق النقد الدولي

المراجع:

Baldwin, Robert E., 2008, The Development and Testing of Heckscher-Ohlin Trade Models: A Review (Cambridge, Massachusetts: MIT Press).

Elliott, Kimberly Ann, 2009, "Opening Markets for Poor Countries: Are We There Yet?" Center for Global Development Working Paper 184 (Washington).

Irwin, Douglas A., 2009, Free Trade Under Fire (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 3rd ed.).

Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita, and Marcelo Olarreaga, 2006, "Estimating Trade Restrictiveness Indices," World Bank Policy Research Working Paper 3840 (Washington).