مجله برنامه و بودجه، شمارهٔ ۴، ص. ۶۷-۸۳.

معمای رقابت و جهانی شدن توسعه نیافتگی *

نویسنده: کالیان ک. سانیال
مترجم: دکتر محمد قلی یوسفی *

چکیده

در بررسی محتوای تئوریک قابلیت رقابت، نویسنده برآن است که این مفهوم، ظاهری بسیار فریبنده دارد، و در نتیجه، به آسانی، اشتباه در استنباط رخ می‌دهد. آنچه در پشت ظاهر ساده این مفهوم نهفته است، شکل بسیار پیچیدهٔ آن است که ناتوانی در تشخیص آن ممکن است به اشتباه در جهانی کردن منجر شود. با توجه به ویژگیهای ساختاری اقتصادهای کمتر توسعه یافتهٔ فرضی، پیش از ارائه یک رهنمود اصلاحی، ضروری است که قابلیت رقابت را به شکل کاملاً پیچیدهٔ آن درک کنیم. متأسفانه دلایلی وجود دارد که براساس آنها، نسبت به وجود این آگاهی در افکار جاری، تردید داریم.

برای توجیه اصلاحات ساختاری که امروزه در اقتصاد هند صورت می‌گیرد مسئولان و مجریان این اصلاحات، پرسشهای بسیاری در مورد قابلیت رقابت اقتصاد هند را به بحث گذاشته‌اند. بحث اصلی آنها به صورت زیر تبیین می‌گردد: اقتصاد هند نیاز به ادغام شدن در اقتصاد جهانی دارد.

---

* Kalyan K. Sanyal (1993). Paradox of Competitiveness and Globalisation of Underdevelopment. *Economic and Political Weekly.* June 19, 1326-1330.

* عضو هیئت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی

برای جهانی شدن، بایسته است که تولیدکنندگان، در بازار جهانی توان رقابت داشته باشند. تنها از طریق اصلاحات ساختاری است که آنها می‌توانند قابلیت رقابت در بازار جهانی را به دست آورند، و بنابراین، چنین اصلاحاتی، به منزله پیش نیاز جهانی شدن موفقیت آمیز اقتصاد، بسیار ضروری به نظر می‌رسد. اصطلاح "قابلیت رقابت" به صورت ترجیع بندی درگفتار همگان درآمده است؛ هر کاری که انجام می‌گیرد، به نفع پیشبرد این مسئله است.

در این مقاله، ما مسئلهٔ قابلیت رقابت در شرایط اقتصاد توسعه نیافته را بررسی می‌نماییم و می‌کوشیم پیامدهای راهبرد جهانی شدن اقتصاد این کشور را به بحث بگذاریم.

چیزی که می‌خواهیم در همان آغاز بحث، روشن کنیم آن است که قصد ما انتقاد به جهانی‌کردن اقتصاد نیست، بلکه مقصود ما تحقیق در مورد محتوای نظری (تئوریک) مفهوم رقابت است تا نشان دهیم که این موضوع ظاهر فریبنده‌ای دارد، و در نتیجه، به سادگی ممکن است به درک نادرست از این موضوع بینجامد. در زیر ظاهر سادهٔ آن، تصاویر پیچیده و مجهولی وجود دارد که اشتباه یا قصور در شناخت و محاسبهٔ این پیچیدگیها، ممکن است به شکل نادرستی از جهانی شدن در اقتصاد منجر گردد.

با توجه به ویژگیهای ساختاری کشورهای در حال توسعه، لازم است پیش از اینکه به اجرای سیاستهای اصلاحی بپردازیم، ابتدا درک درستی از مفهوم "قابلیت رقابت" با تمام پیچیدگیهایش را داشته باشیم. بدبختانه دلایل زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد که درکشورهای در حال توسعه، این آگاهی مخصوصاً بسیار اندک است یا اصلاً وجود ندارد.

عوامل تعیین‌کننده قابلیت رقابت

مفهوم قابلیت رقابت معمولاً در مورد قیمت مطرح می‌شود، یعنی قیمتی که با آن فروشندگان در هر کشور، کالای خود را در بازار عرضه می‌کنند. فروشنده، در صورتی از قابلیت رقابت برخوردار است که قیمت محصولاتش کمتر از قیمت محصولات رقبایش باشد. از آنجا که قیمت به هزینه تولید بستگی دارد، قابلیت رقابت، به توانایی تولید کالا با هزینهٔ پایین مربوط می‌شود. بنابراین، در شرایط جهانی، قابلیت رقابت هرکشور در خطوط معینی از تولید، به معنای توانایی کشور در عرضه آن کالا به قیمتی است که هیچ کشور دیگر نتواند با قیمت پایین‌تر آن را عرضه نماید. یعنی هیچ

کشور دیگری نتواند آن کالا را با هزینه کمتری تولید نماید.

نگاه به مسئلهٔ رقابت از زاویه قیمت و هزینه، ممکن است به صورت خطرناکی گمراه کننده باشد، به ویژه این مسئله در کشورهای در حال توسعه بیشتر صادق است. از آنجا که عواملی که هزینه تولید را پایین می‌آورد متنوع است، بعضی از آنها، و نه همهٔ آنها، ممکن است منعکس کنندهٔ قوت و توانایی اقتصاد باشد. اما برعکس، ضعف اقتصادی هر کشور در میزان بهره‌وری و کارایی هزینه مشخص می‌شود. در هر کشور توسعه نیافته، زیرمجموعه‌هایی که توسعه نیافتگی آن را شامل می‌شوند، گاهی برای اقتصاد یک برتری رقابتی ایجاد می‌کنند، یعنی برای آن، این امکان را فراهم می‌آورند که کالاهای خاصی را با قیمت نسبتاً پایین تولید نماید. به بیان دیگر، در حالی که قوت یک اقتصاد در کارایی و پایین بودن هزینه تولید آن تبلور می‌یابد، برعکس آن درست نیست و اگر هدف تحلیل تنها روی رقابت هزینه‌ای و مزیت قیمتی در بازار باشد، در آن صورت، طبیعت پیچیدهٔ عوامل تعیین کنندهٔ هزینه‌ها بیرون از تحقیق قرار می‌گیرند. این مسئله ممکن است برای جریان توسعه اقتصادی، حاوی مسائل مهمی باشد. اما پیش از وارد شدن به آن، بهتر است بدانیم که تئوری تجارت بین‌المللی با این مشکل چگونه برخورد می‌کند؟

بیشتر تئوریهای تجارت بین‌المللی به این مسئله می‌پردازند که پاسخی برای این پرسش بیابند که چه چیزی باعث قابلیت رقابت کالایی در بازارهای بین‌المللی می‌شود، یعنی چه عواملی کارایی هزینهٔ آن را تعیین می‌کند. توضیح ریکاردو براساس اختلاف در قابلیت رقابت کالاها به خاطر کارایی تکنولوژیک آنهاست. در تئوری مزیت رقابتی ریکاردو، قابلیت رقابت در هر کشور، بازتابی از تکنولوژی آن کشور است که به آن امکان می‌دهد کالای خاصی را به قیمت نسبتاً پایین‌تری تولید نماید. تکنولوژی متفاوت، به نظر ریکاردو، به معنای تفاوت در شرایط اقلیمی و منابع می‌باشد که هر کشوری را برای تولید کالاهای خاصی مناسبتر می‌نماید. چیزی که مهم است آن است که رقابت در تئوری ریکاردو، جدا از این امر است که کشور دارای تکنولوژی مرغوبتر است یا کیفیت نازل دارد بنابراین، کشوری ممکن است دارای یک تکنولوژی باشد که نسبت به رقیبش در تمام خطوط نازلتر باشد، با این حال، در تولید کالایی که ضرر آن نسبتاً کمتر است، تخصص می‌یابد. برای مشخص نمودن قضیه، تئوری ریکاردو ادعا می‌کند که حتی اگر کشوری در تمام فعالیتها عقبمانده باشد هنوز هم می‌تواند دست‌کم یک فعالیت پیدا کند که در آن بتواند به

صورت کارآمد در بازار بین‌المللی رقابت نماید.

در حالی که تکنولوژی قابلیت رقابت را تشریح می‌کند، در مورد چیزی که نظریه‌پردازان تجارت بین‌المللی آن را "کالای ریکاردویی" می‌گویند، یعنی در مورد کالایی که طرفهای تجاری دارای تکنولوژی مشابه باشند - کالاهایی که محل استقرار مشخصی نداشته باشند - چیزی نمی‌گوید. این مسئله، در تئوری اصلی تجارت بین‌المللی، خط تحقیق متفاوت دیگری برای تعیین عامل دیگری غیر از تکنولوژی را می‌گشاید. این تئوری که بر مبنای وجود عوامل تولید تأکید دارد که روی هزینه نسبی تولید تأثیر می‌گذارد، به رویکرد هیکشر - اوهلین[1] معروف است. طبق این رویکرد، در مورد کشوری که دارای عرضه زیادی از یک عامل نسبت به عرضه عوامل دیگر باشد، گفته می‌شود که دارای عرضهٔ زیاد از آن عامل می‌باشد، و در نتیجه، هزینهٔ نسبی تولید کالا که از عامل فراوان موجود به نحو گسترده‌تری استفاده می‌کند (به شرط ثابت بودن سایر شرایط) کمتر است؛ یعنی با وجود داشتن تکنولوژی مشابه بین کشورهای مختلف عرضه عوامل، ضریب نسبی را تعیین می‌نماید. تئوری هیکشر - اوهلین عوامل تعیین‌کننده در کارایی هزینه تولید را در ساختار وجود منابع و عوامل تولید می‌بیند.

این دو نوع تشریح تنها راه بیان رقابتی به معنای پایان موارد ممکن دیگر نیست. در حقیقت، واقعیت این است که بخش وسیعی از تجارت جهانی در بین کشورهایی جریان دارد که کم‌وبیش از نظر تکنولوژی و ترکیب عوامل و منابع مشابهت دارند. در نتیجه، توضیح تئوریهای ریکاردو و هیکشر - اوهلین برای ارائه پاسخی به این پرسش که چه عواملی قابلیت رقابت را در تمام این موارد تعیین می‌کند، ناکافی است. باتحول اخیر در تئوری تجارت، این تئوری می‌کوشد پاسخی برای موضوع فوق بیابد، و برای این کار تحقیق خود را روی عواملی از قبیل بازده صعودی به مقیاس و ادوار تولید متمرکز می‌سازد.

از آنجا که هدف اصلی این بحث، مسئله قابلیت رقابت در اقتصاد کشورهای در حال توسعه است که دارای ساختاری هستند که با اقتصاد کشورهای پیشرفته در زمینه تکنولوژی، منابع و عوامل تولید متفاوت هستند، در اینجا ما بحث خود را روی دو عامل تعیین‌کننده متمرکز می‌نماییم. نکته‌ای که باید به آن توجه داشت، این است که در هر دو تئوری ریکاردو و هیکشر -

1. Hickscher-Ohlin

اوهلین، قابلیت رقابت ریشه در مجموعه‌ای از شرایط اولیه دارد، یعنی با تکنولوژی موجود یا ترکیب فعلی عوامل تولید که کشوری که در حال توسعه است قصد خروج از آن وضعیت اولیه را دارد. به بیان دیگر، جهانی نمودن اقتصاد این امکان را به کشورها می‌دهد که منابعشان را براساس قابلیت رقابت تخصیص دهند و تقسیم کار را تغییر دهند. اما تغییر تقسیم کار باید در همان شرایط اولیه صورت گیرد. در هر کشور توسعه نیافته، این شرایط اولیه که توسعه نیافتگی را تشکیل می‌دهد ممکن است که خود مولود توسعه‌نیافتگی باشد. به سخن دیگر، توسعه اقتصادی به معنای تغییر بنیانی این شرایط اولیه است. جریان جهانی شدن به معنای در نظر نگرفتن این مراحل اولیه، به صورتی نظام یافته، برای ایجاد یک مجموعهٔ جدید از شرایطی است که رشد پایدار باید در آن پدیدار شود. بنابراین پس از توسعه‌یافتگی است که قابلیت رقابت موجود درتوسعه نیافتگی کنونی به شرایط پویا تبدیل می‌گردد. به بیان دیگر، توسعه اقتصادی، شرایط و مزیتهای رقابتی موجود در توسعه نیافتگی را از بین می‌برد، یعنی مزیتهای نسبی و مطلق که هرکشور به خاطر توسعه‌نیافتگی دارد، در جریان توسعه از بین می‌رود. مفهوم این موضوع، آن است که اگر کشوری در حال توسعه براساس این شرایط رقابتی وارد بازار جهانی شود، امکان دارد که در جریان توسعه اقتصادی، این شرایط را نه تنها حفظ کند، بلکه تعمیق هم نماید، و از این طریق، توسعه‌نیافتگی را شدت می‌بخشد.

رقابت و توسعه‌نیافتگی

ماهیت رقابتی که از توسعه‌نیافتگی برمی‌خیزد، چیست؟ برای پاسخ به این پرسش من دو طبقه وسیع را در نظر می‌گیریم که موارد احتمالی ممکن است در یکی از آنها قرار گیرد. اول، موضوع هزینهٔ عامل تولید را در نظر بگیرید که در تئوری هیکشر - اوهلین مطرح شده است. ویژگی اصلی توسعه نیافتگی وجود شمار فراوانی از کارگران مازاد یا کارگران اضافی است که در حالت فقر به سر می‌برند. نرخ دستمزدی که این افراد با آن نیروی کار خود را عرضه می‌کنند، خیلی پایین است، یعنی درحدی است که هرچند در مقایسه با کشورهای دیگر، دارای تکنولوژی خیلی ضعیفتری هم باشند، هرگونه فعالیتی را از نظر هزینه تولید قابل رقابت می‌نماید. نه تنها این فعالیتها می‌توانند از آزمون بازار سربلند بیرون آیند، بلکه همچنین می‌توانند با فعالیتهای مشابه در کشورهای

توسعه‌یافته رقابت نمایند. و اگر به قابلیت رقابت از زاویه هزینه ـ قیمت بنگریم، این واقعیت را نادیده می‌گیریم که کارایی هزینه به جای نشان دادن بازتابی از قدرت اقتصادی است که فرایند توسعه می‌بایستی ایجاد کرده باشد. در حقیقت، منعکس‌کنندهٔ ضعف آن است که با عقبماندگی اقتصادی همراه است. این براساس فقر که خود مولود توسعه یا ضد توسعه است استوار است.

نکته‌ای که در اینجا نادیده گرفته می‌شود، درک معمولی از مفهوم رقابتی است که ممکن است زیرمجموعه‌ای از مقوله‌ای به نام "فقرفروشی" [1] باشد. در تعیین هزینه تولیدات،نکته‌ای که اهمیت دارد، این است که تنها یک مورد خاص نیست که ممکن است نادیده گرفته شود. در مورد کشورهای توسعه نیافته، این زیرمجموعه به طور نظام یافته‌ای وارد ساختار هزینه‌ها شد. و به ندرت سازوکاری وجود دارد که قادر به تشخیص اختلاف بین "فقر فروشی" و فروش حاصل از کارایی هزینه ناشی از تکنولوژی مناسب با بهره‌وری بالا باشد. در نظام بازار یک تمایل ذاتی وجود دارد که این دو مورد کاملاً متفاوت را همراه یکدیگر در نظر بگیرند و همردیف قرار دهند اما اطلاعات مهمی که در بارهٔ موضوع در این جریان گم می‌شود، این است که اگر حتی دو جریان با کارایی یا هزینه مشابه کالا تولید نمایند، هنگامی که در مورد مسئله توسعه مورد قضاوت قرارگیرند، محتوای آنها ممکن است کاملاً از یکدیگر متفاوت باشد.

برای مثال، اگر تولیدکنندگان قالی هند یا ژاکت‌بافان بنگلادشی را در نظر بگیرید، هردوی این صنایع به سبب استفاده از کارگران کودک و نوجوان مورد انتقاد قرار گرفته‌اند. قابلیت رقابت آنها بیشتر به لحاظ عرضهٔ نامحدود و باکشش کارگران کودک است و نشان از ابتدایی بودن فرایند تولید آنها دارد. به یوغ کشیدن این کودکان به جریان کار غیرانسانی، نیاز به فشار و جبر، همانند نظام برده‌داری، ندارد. اما چه ابزار جبر و فشاری قویتر از فقر است. تازه آن طور که امروزه گفته می‌شود، بردگان به وسیله اربابان خود خوب تغذیه می‌شدند، زیرا آنها داراییهای ارباب به شمار می‌رفتند. در بازار امروز نیروی کار کودکان، کارفرمایان نیازی به سلامت و تغذیه کودکان شاغل خود ندارند و به آن اهمیتی نمی‌دهند. زیرا که سپاه عظیمی از بیکاران و کودکان جویای کار در مجاورت شرکت صف کشیده‌اند. اطلاعاتی که آدمی درمورد این جریانهای کاری می‌گیرد، وی را در مورد کاربرد شاخص دستمزد به عنوان یک مفهوم کارآمد یا بهره‌وری به شک می‌اندازد.

1. Distress Sale

کشش‌پذیری مصرف بخورونمیر حیرت‌آور است. تولیدکنندگان کالاهای پیچیده در کشورهای پیشرفته، مرحلهٔ پایانی تولید چنین کالاهایی را در مناطق کمتر توسعه یافته دنیا انجام می‌دهند. اساس این‌گونه تخصصی شدن عمودی برحسب هزینه است که به نحوی صریح و روشن وجود کارگران غیرماهر و ارزان را درمحاسبه خود منظور می‌کنند. حتی کتابهای آموزشی نظریه‌های نئوکلاسیک تجارت آشکارا اقرار می‌کنند که این موارد به هیچ روی نشاندهندهٔ مزایای رقابتی اصیل[1] نیست. آنها تنها انعکاسی از تمرکز فقر در بخشهای خاصی از جهان می‌باشند.

زیرمجموعهٔ فقر فروشی می‌تواند برساختار هزینه به طرز پیچیده‌ای اثربگذارد. تولید هرکالایی نیازمند مخارج برای داده‌ها و کالاهای واسطه‌ای بسیاری است که تولیدکننده باید در بازار خریداری نماید. تولیدکننده ممکن است در بازاری که کالایش را به فروش می‌رساند، به کار فقرفروشی مشغول نباشد، اما با این حال، فقر فروشی ممکن است در هر بازاری که او کالاهای واسطه‌ای و دیگر داده‌هایش را خرید می‌نماید، وجود داشته باشد. این مسئله، ممکن است در بازار کار اتفاق بیفتد که در آن مورد به کارفرما مزیت مستقیم به شکل دستمزد پایین می‌دهد یا ممکن است در بازاری غیر از بازار کار، نظیر بازار کالا، اتفاق بیفتد؛ جایی که فروشندگان این ابزار ممکن است مجبور باشند که کالای خود را به قیمت پایین به فروش برسانند. به همین ترتیب، تولید این‌گونه ابزار نیازمند مجموعهٔ دیگری از عوامل واسطه‌ای، نظیر نیروی کار، می‌باشد . بنابراین، فروشنده‌ای که ابزاری را به تولیدکنندهٔ نهایی می‌فروشد، ممکن است که خود از نظر چانه‌زنی در وضعیت خیلی ضعیفی باشد. بنابراین، فروش از روی ناچاری[2] ممکن است بازهم در هربازاری اتفاق بیفتد. یک تحقیق و بررسی عمقی در مراحل تولید و توزیع یا دادوستد نشان می‌دهد که محلی که فروش از روی ناچاری صورت می‌گیرد، با تولید کالایی که قابلیت رقابتی آن محاسبه می‌شود، فاصله بسیاری دارد. با این حال، مزیت هزینه ناشی از فروش اجباری می‌تواند خود را در طول تمام این مراحل نشان دهد، یعنی به موازات تولید، و بدین‌روی، در نهایت،برهزینه تولید تأثیر بگذارد.

جدا از فروش از روی ناچاری، نوع دیگر رقابتی شدن نیز وجود دارد که به سبب عقبماندگی به‌وجود می‌آید و مربوط به رابطه بین تکنولوژی و محیط زیست است که امروزه موضوع مورد بحث

1. Genuine
2. Distress Sale

محافل بین‌المللی است. تولید بعضی از کالاها نیازمند نوعی تکنولوژی است که خیلی سریع باعث تخریب محیط زیست می‌گردد که نه تنها برکیفیت زندگی تأثیر نامطلوبی می‌گذارد، بلکه در بلندمدت، شرایط تولید اجتماعی را به تحلیل می‌برد. تا آنجا که تولید کننده‌ها وادار به پرداخت خسارت این تخریبها نمی‌شوند. هزینه محیط زیست وارد هزینه تولید نمی‌گردد و در محاسبه هزینه تولید وارد نمی‌شود. اما برای داشتن محیطی سالم و غیرآلوده، احتیاج به شناخت تبعات[1]، از قبیل هزینهٔ تحمیل شده برجامعه است که در برگشت تولیدکنندگان را مجبور می‌نماید تا این تأثیرات را در محاسبات هزینه‌های خصوصی خود منظور نمایند.

حال دوکشور را درنظر بگیرید - یکی پیشرفته (الف) و دیگری عقبمانده (ب). فرض کنید کشور (ب) با یک تکنولوژی عمل می‌کند که در تمام خطوط تولید در مقایسه با تکنولوژی کشور "الف" عقبمانده‌تر است. به علاوه، فرض کنید که درجهٔ عقبماندگی تکنولوژیکی کشور "ب" درتمام خطوط مشابه است. یعنی اینکه هزینه تولید (محاسبه شده یا اندازه گیری شده براساس منابع واقعی) در کشور "ب" به مقدار X درصد بیشتر از چیزی است که در کشور "الف" برای هرکالایی وجود دارد. در این مورد، هزینه نسبی تولید در دو کشور یکی است و با وجود اختلاف تکنولوژیک، هیچ‌کدام از آنها از مزیت نسبی برخوردار نیست. بنابراین، در چنین حالتی، هیچ‌گونه اساس و پایه‌ای برای انجام تجارت وجود ندارد. اما اگر درجهٔ نامرغوبی برای کالاهای کشور "ب" متفاوت باشد، تجارت صورت می‌گیرد، در آن صورت کشور "ب" در تولید کالاهایی که نسبتاً کمتر عقبمانده است، دارای مزیت رقابتی خواهد بود. حال اگر کشور "الف" در مقایسه با کشور "ب" به محیط‌زیست توجه بیشتری داشته باشد، عدم تقارن ممکن است با وجود عقبماندگی در تکنولوژی برای کشور "ب" مزیت مقایسه‌ای در خطوطی باشد که هزینه محیط زیست آن بالا باشد. به بیان دیگر، در این صورت، کشور "الف" دارای مزیت مقایسه‌ای در خطوطی از تولید خواهد بود که در آن چنین هزینه‌ای پایین است؛ و این نوع قابلیت رقابت از آزمون بازار پیروز بیرون می‌آید. اگر وظیفهٔ تصمیمگیری این موضوع که کدام تولیدکننده چه چیزی را باید تولید کند به طورکلی به بازار واگذار گردد، در آن صورت، کشور "ب" مقدار بیشتری از منابعش را برای تولید و صادرات کالایی اختصاص می‌دهد که زیان شدیدی برمحیط زیست وارد می‌کند، در حالی که کشور "الف" می‌تواند

1. Externalities

به راحتی به تولید و صادرات کالاهایی بپردازد که با محیط زیست همخوانی داشته باشد. این‌گونه تقسیم کار و تخصصی شدن تولید در بلندمدت باعث افزایش هزینه زیادی برای کشور "ب" خواهد بود و اگر حالا برایش دچار اشکال ننماید، در بلندمدت جریان توسعه آن کشور را با مشکل مواجه می‌سازد. به ندرت سازوکاری در بازار وجود دارد که بتواند فرق بین قابلیت رقابت ظاهری را از رقابت ناشی از کارایی هزینه‌های اصلی تولید تشخیص دهد. برعکس، این تمایل بسیار قوی در بازار وجود دارد که از توزیع نابرابر هزینه‌های زیستمحیطی حمایت کند. رتبه‌بندی آن منحصراً براساس هزینهٔ خصوصی تولید است و بیشتر مایل است که استقرار "کالای آلوده کننده" را در نواحی عقبمانده و "کالای تمیز" را در مناطق پیشرفته دنیا قرار دهد.

در حقیقت، ممکن است که در طرح دانکل[1] برای گات، این مسئله دلالت برظهور یک تقسیم بین‌المللی کار جدید بنماید. اگر کشورهای پیشرفته باید در فعالیتهای تمیزی، از قبیل تحقیق و توسعه، نظام بانکی و بیمه و جز اینها تخصص پیدا کنند و فعالیتهای آلوده کننده صنعتی را به کشورهای تازه صنعتی شده واگذار نمایند، در آن صورت، حمایت از حق امتیاز (اختراع) و برداشتن موانع تجاری در خدمات، پیش شرط لازم برای تجارت بین‌المللی خواهد بود. در نتیجه، هدف طرح دانکل تأمین و تثبیت حقوق مالکیت دانش فردی، و جابه‌جایی آزاد بین‌المللی خدمات می‌باشد.

تاریخ استعمار، هزینه‌های زیستمحیطی فراوانی را ثبت کرده است که کشورهای پیشرفته امروز دنیا برمستعمرات قبلی خود تحمیل نموده‌اند. مشکلاتی از قبیل لم‌یزرع بودن زمینها، فرسایش خاک، خشکسالیهای مکرر که امروزه گریبانگیر این کشورها شده است، می‌تواند تا حدود زیادی مربوط به تجارت ظالمانه و نامحدود منابع طبیعی مستعمرات برای منافع تجاری کشورهای سلطه گر باشد. اما در عین آنکه ما حاکمان گذشته را سرزنش می‌کنیم، نباید این واقعیت مهم را نادیده بگیریم که باوجود بودن دولتهای مستقل، استقرار فعالیتهای تولیدی توسط نیروهای "عینی و بی‌طرف" بازار ممکن است آن نظم اقتصادی را به ارمغان آورد که باعث آلوده نمودن بخشی از فضای جهانی برای حفظ پاکیزگی بخش دیگر فضاست. قانون عرضه و تقاضای کنونی، در

---

۱. به طرح آرتور دانکل (Arthur Dunkel) مدیرکل گات اشاره دارد که در دسامبر سال ۱۹۹۱ طرحی را برای مذاکرات کشورها در گات ارائه داد. اما هنوز عده‌ای معتقدند که این طرح منافع کشورهای درحال توسعه را نادیده می‌گیرد - م.

حقیقت، می‌تواند همان وضعی را به بار آورد که درگذشته به وسیلهٔ غارت بی‌رحمانه امکانپذیر شده بود.

سود و زیان

اما اگربرداشت ما از بحث فوق، نفی این مدعا باشد که تجارت براساس رقابت بازار می‌تواند منجر به سود متقابل شود، به خطا رفته‌ایم. هیچ تضادی بین سود حاصل از تجارت ایستا و ضرر بالقوه در توسعه وجود ندارد، حتی هنگامی که تخصصی شدن براساس رقابتی باشد که نشانهٔ بیماری عقبماندگی است. آراستگی مجدد تولید درون همان شرایط اولیه، منجر به افزایش مجموعه‌ای از دسته‌های متناوب مصرفی می‌شود که کشور به آن دست می‌یابد. بنابراین، هنگامی که تولید "کالاهای آلوده کننده" گسترش می‌یابد کشور "ب" از نظر درآمد واقعی سود می‌برد، اما نکته‌ای که اهمیت دارد، این است که این سود ممکن است به قیمت از دست رفتن توسعه بلندمدت تمام شود. اگر هند و بنگلادش مقدار بیشتری قالی یا ژاکت صادرکنند که مطمئناً باعث تولیدمقدار بیشتری درآمد می‌گردد، این درآمد همراه است با افزایش نیروی کار کودکان و اشتغال با دستمزد کم و کارایی کم که دقیقاً از ویژگیهای عقب‌افتادگی اقتصادی است که هدف جریان توسعه اقتصادی تغییر و نابودی آنهاست. در واقع، این‌گونه تخصصی شدن، اغلب موجب تناقضهای جالبی می‌گردد. برای مثال، اگر دل مصرف‌کنندگان اروپایی به حال کودکان خردسال شاغل در چنین کارخانه‌هایی بسوزد، در آن صورت، صادرات چنین کالاهایی ممکن است دشوار گردد. اخیراً مبارزه‌ای در غرب علیه کارخانه‌هایی که از نیروی کار کودکان استفاده می‌کنند صورت گرفته است و کارفرمایان را وادار نموده‌اند که تندرستی و تغذیه این کودکان را تضمین نمایند. این مسئله، باعث نگرانی فروشندگان و صنایع صادراتی کشورهای درحال توسعه شده است، زیرا ممکن است این کار، این‌گونه صنایع را از میدان "رقابت" خارج نماید.

حال از زاویهٔ دیگری به قضیه نگاه کنیم و از نظر تجارت شمال - جنوب به قضیه برخورد نماییم. نئومارکسیستها یا نظریه‌پردازان ساختارگرا تئوری تجارت آزاد را از دو زاویه به باد انتقاد

می‌گیرند. یکی از این بحثها، مربوط به کاهش رابطه مبادلهٔ[1] پربیش[2] است که معتقد است قیمت نسبی بین کالاهای اولیه و محصولات صنعتی دربلندمدت به ضرر تولیدکنندگان مواد اولیه تمام می‌شود.(۱)* از آنجا که صادرات جنوب اساساً شامل کالاها و مواد اولیه است[3]، در حالی که کشورهای شمال کالاهای صنعتی صادر می‌کنند؛ این تمایل ذاتی به کاهش رابطه مبادله به ضرر جنوب تمام می‌شود که منجر به از دست رفتن درآمد واقعی آنها می‌گردد. در نتیجه، آنها راهبرد جایگزینی واردات را ضروری می‌دانستند. بحث دیگری که ابتدا توسط امانوئل[4] پیش کشیده شد، دالّ برآن است که حتی اگر حرکت رابطه مبادله را نیز نادیده بگیریم، تجارت بین شمال و جنوب دربرگیرندهٔ یک مبادلهٔ نابرابری است که به نفع کشورهای شمال تمام می‌شود.(۲) حرکت سرمایهٔ بین‌المللی و روند تجارت بین کشورهای بادستمزد کم از جنوب و دستمزد بالای شمال منجر به انحراف ارزشهای کار و قیمتها می‌شود. قیمت صادرات جنوب دربردارندهٔ برآورد کمی از نیروی کار به کار رفته در محصول صادراتی است، درحالی که صادرات شمال برآورد زیادتری از نیروی کار به کار گرفته شده در تولید را دربردارد، که این مسئله، منجر به انتقال ارزش از جنوب به شمال می‌شود.

اما پیداکردن شواهد تجربی قطعی در حمایت از فرضیهٔ پربیش بامشکل همراه است؛ به علاوه، روند امروزی تجارت بین شمال و جنوب به سختی گفته پربیش را تأیید می‌نماید. امروزه کالاهای صنعتی در سبد تجاری کشورهای توسعه نیافته نیز راه باز کرده است، همچنین گفته می‌شود بحث امانوئل نیز از تناقض تئوریک برخوردار است(۳). اما جدا از این‌گونه انتقادها، یک مشکل اساسی در این رویکردها وجود دارد. آنها همگی جوهر تجارت شمال وجنوب را از نظر مبادله می‌نگرند، در نتیجه، برای پربیش و امانوئل،هردو، تجارت به معنای انتقال یکطرفه درآمد است که آنها در

---

1. Terms of Trade
2. Prebisch

* اعداد داخل دوکمان به یادداشتهای پایان مقاله اشاره دارد.

۳. اخیراً مطالعات فراوانی نشان می‌دهد که حتی صادرات کالاهای صنعتی جنوب با مشکل مشابه مواجه است - م.

نگاه کنید به:

Sarkar, Prabirjit and Hans Singer. Manufactured Exports of Developing Countries and Their Terms of Trade Since 1965. *World Development*. 19(4). April, 1991, pp. 333-340.

4. Emmanuel

بحث تجارت در مقابل سود استاندارد نئوکلاسیکها قرار می‌دهند. اما این تأکید روی رابطه مبادله، یک نکتهٔ بسیار مهمتری از تجارت شمال و جنوب را نادیده می‌گیرد و آن این است که بازار روند تخصصی شدن و تقسیم کار بین‌المللی را تحمیل می‌کند. اگرچه بحث ایجاد سود ایستا در تجارت می‌شود، اما در نهایت،ممکن است که منجر به توسعهٔ شدیداً نابرابر گردد. نیازی به تکرار این مسئله نیست که تجارت بین دو طرف نابرابر، نابرابری را باز هم تشدید می‌کند. چنین بیانی بیشتر جنبه تئوریک دارد و از نظر تجربی غیرقابل تأیید است. تجارت ناشی از رقابت براساس شرایط اولیه ممکن است که عقبماندگی را بازهم بیشتر کند.

مسئله‌ای را که من در اینجا برآن اشاره می‌کنم با جریان اصلی اقتصاد کاملاً هماهنگی ندارد. درون تئوری تجارت کلاسیک، به نوشتارهای بسیاری برمی‌خوریم که با مسئله اخلال سروکار دارند. اگر در اقتصاد اخلالی صورت گیرد، قیمتها انعکاس درستی از هزینهٔ اجتماعی نشان نمی‌دهند. به زبان کتابهای درسی، خط قیمتی با منحنی امکانات تولید مماس نیست، درنتیجه، قیمتها علامت اشتباه می‌دهند و تخصصی شدن بین‌المللی براساس این قیمتها، ممکن است که منجر به تخصیص نادرست منابع گردد که منجر به از دست رفتن درآمد واقعی می‌شود. دخالت مستقیم دولت لازم است تا توزیع بهینه را ایجاد نماید.

حال یک کشوری را فرض نمایید که دارای برتری نسبی در تولید یک کالا، باشد. فرض کنید که یک اختلاف دستمزد وجود دارد، به طوری که بخشی از اقتصاد که دارای برتری نسبی است، نسبت به بخشهای دیگر دستمزد بیشتری بدهد. اگر اختلاف دستمزد به حد کافی باشد، ممکن است که برتری نسبی و هزینهٔ تولید آن کالا بیشتر از چیزی باشد که در کشور دیگر هست. تجارت براساس محاسبهٔ سازوکار بازار، منجر به نوعی نادرست از تخصصی شدن می‌گردد.

احتمال فراوان دارد که مواردی که در بالا بحث کردیم، به صورت موارد اخلال در بازار مطرح شود و دخالت مناسب دولت را ضروری نماید. اما مشکل این است که تحلیل اخلال در بیشتر نوشته‌ها به صورت ایستا مطرح شده است، اما وقتی که در حال توسعه یافتگی قرارگرفت، هزینهٔ صحیح اجتماعی هر فعالیت باید پس از در نظرگرفتن رابطهٔ آن با جریان توسعه محاسبه شود. به بیان دیگر، هزینهٔ اجتماعی هرفعالیت باید بازتابی از ارزشیابی آن با توجه به هدفهای توسعه در برابر جامعه باشد.

رقابت در بلندمدت

رقابت بلندمدت فقط به بهره‌وری بستگی دارد و نه چیز دیگر. برخلاف استنباط معمول، رقابت مستقل از متغیرهای کلان اقتصادی، از قبیل نرخ ارز، کسری بودجه، نرخ بهره و جزاینهاست. آلمان و سویس از رقابت پایدار و فزاینده‌ای بهره جسته‌اند، و در نتیجه، استاندارد زندگی آنها با وجود افزایش ارزش پول ملی، افزایش یافته است. ژاپن، ایتالیا و کره جنوبی، همگی در بودجهٔ خود کسری داشته‌اند. همچنین ایتالیا و کره، هردو دارای نرخهای بهرهٔ بالایی نیز بوده‌اند. بااین حال، وضعیت رقابت آنها صدمه‌ای ندیده است. درواقع، هرفرد ممکن است یک قدم به جلوبگذارد و ادعا کند که نقش رقابت در سهم صادرات انعکاس نیز نمی‌یابد. شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد که بالارفتن استاندارد زندگی آنها ناشی از قابل رقابت بودن آنها بوده است، در حالی که سهم صادرات در درآمد ملی آنها بدون تغییر باقی مانده یا حتی کاهش یافته است. اگر سبد صادرات، شامل هردو نوع کالاهای صنعتی با بهره‌وری زیاد و صنایع با بهره‌وری اندک باشد، تغییر ساختار صادرات به نفع کالاهای با بهره‌وری زیاد، ممکن است منجر به استاندارد زندگی بالاتری شود؛ حتی اگر به معنای کاهش در سهم صادرات در کل باشد. برعکس، سبد صادراتی ممکن است به نفع بخشهای ایستا و با بهره‌وری اندک تغییر یابد و کل سهم صادرات نیز افزایش یابد. در چنین مواردی، دستیابی به رقابت بلندمدت و سطح زندگی بالا درآینده تأثیر معکوس پذیرفته و به جای یک عملکرد ظاهراً چشمگیر صادرات روند منفی به خود می‌گیرد. نکته این است که تنها صادرات به خودی خود نیست که اهمیت دارد، بلکه فقط صادرات قابل رقابت واقعی است که اهمیت دارد. بنابراین کشوری توسعه نیافته ممکن است صادراتش را افزایش دهد، اما این افزایش ممکن است به قیمت از دست رفتن بخشهای پویای دیگر باشد.

گفتنی است که قابل رقابت بودن با نرخ ارز ارتباط دارد. کاهش ارزش پول ملی یک برتری رقابتی برای این کالاها ایجاد می‌نماید، و به صادرکنندگان کمک می‌کند. اما این فقط درآمد کوتاه‌مدتی است. از آنجا که این درآمد با افزایش بهره‌وری همراه نیست، نمی‌تواند در طول زمان حفظ شود. به علاوه، سود حاصل اساساً دارای طبیعت موازنه صفر است و این سود به بهای زیان کشورهای دیگر به دست می‌آید که همان کالا را در بازار جهانی به فروش می‌رسانند. اگر آنها نیز

دربرگشت ارزش پول خود راکاهش دهند، این برتری از بین می‌رود. اما از سوی دیگر، از آنجا که این مسئله برای تمام صادرکننده‌ها ایجاد انگیزه می‌نماید، کاهش ارزش پول ملی قویاً میل دارد که بخشهای ناکارآمد و با توان رقابتی ضعیف را به بخش صادرات بکشاند. اگرچه ممکن است دلایل خوبی در پس تصمیم هرکشور برای کاستن ارزش پول ملی وجود داشته باشد، اما به یقین، دستیابی به رقابت بلندمدت یکی از آنها نیست.

به راهبرد جایگزینی واردات انتقاد شده است که حمایت از بخشهای داخلی به طور اجتناب‌ناپذیری منجر به حمایت از صنایع ناکارآمد می‌شود که قادر به ایستادگی در مقابل رقابت خارجی نیست و باعث اتلاف منابع کمیاب اقتصادی می‌گردد. اما هیچ‌گونه معیاری نداریم که برآن اساس بتوان بین صنایعی که سزاوار کمک هستند (بدین معنا که آنها بتوانند از این کمکها استفاده نمایند و قابل رقابت گردند) از صنایعی که سزاوار نیستند، فرق گذاشت. دولت به یقین، ممکن است اشتباه کند و در بسیاری از موارد هم مرتکب اشتباه می‌شود، اما نکته‌ای که به ویژه در اقتصاد کشورهای توسعه نیافته در همان حال احتیاج به تأکید دارد، آن است که وقتی که کارها جملگی به داوری بازار وا گذار می‌شود، امکان چنین انتخاب نادرستی دور از انتظار نیست. کنترل دولتی ممکن است با همیشگی شدن فعالیتهای نه چندان کارآمد در تضاد نباشد، اما باید توجه داشت که بازار نیز این چنین نیست و از این خطاها مبرا نیست.

حال اگر این موضوع کارایی است که در بلندمدت قابلیت رقابت را تعیین می‌کند، این نوآوری و پیشرفت فنی است که کارایی را تعیین می‌نماید. در اینجا، این پرسش مطرح می‌شود، که چه عواملی با هم جمع می‌شوند و فرایندی پویا از نوآفرینی و پیشرفت فنی را پدید می‌آورند که باعث ایجاد رقابت در بعضی از بخشهای تولیدی می‌گردد؟ این موضوع اصلی کتاب میشل پورتر از مدرسه بازرگانی هاروارد است.[۴] پورتر یک فرد تندرو نیست، او مشاور اقتصادی دولت ریگان و همچنین مشاور شمار زیادی شرکتهای چندملیتی است. او اقتصاددانی محافظه کار است، با این حال، براساس کارهای تجربی فراوانی که داشته است، علیه نوعی غلط از جهانی شدن اقتصاد کشورهای درحال توسعه هشدار داده است. پورتر معتقد است که کشورهای در حال توسعه نباید تمام کوششهای خود را روی صنایعی متمرکز نمایند که توسط سازوکار بازار رتبه‌بندی شده است. مهمترین نتیجهٔ گزارش پورتر این است که هروقت که رقابت واقعی به وسیلهٔ کشوری حاصل شده

است، همیشه با غلبه بر شرایط اولیه اقتصاد این کشورها همراه بوده است، یعنی زیرساختهای لازم را ابتدا ایجاد کرده بودند. کره جنوبی در دهه ۱۹۵۰ به عنوان یک کشور کم‌سرمایه، توسعه خود را آغاز کرد و در کمتر از ۳۰ سال به منزله یک تولیدکننده کارآمد کالاهای سرمایه - بری از قبیل فولاد و اتومبیل سر برآورده است و از کشور صادرکننده نیروی کار به کشور واردکنندهٔ نیروی کار تبدیل شده است. مورد صنعت گل هلند نیز جالب است. هلند یک کشور سردسیری است و ظاهراً برای رویش گل مناسب نیست، اما احتمالاً به سبب همین آب و هوای نامساعد، پس از یک قرن، هلند یک ساختمان شیشه‌ای پیچیده‌ای توسعه داده که توانسته است تکنیکی را به دست آورد که در آن صنعت، مزیت رقابتی بالایی داشته باشد.

در فرایند به دست آوردن رقابت بلندمدت، پورتر معتقد است که هرملت از مراحلی عبور می‌کند . در مرحلهٔ نخست، با رقابت ناشی از هزینهٔ عوامل شناسایی می‌شود که از عواملی اساسی برمی‌خیزد که آن ملت از آن عوامل فراوان دارد. او می‌گوید که چنین رقابتی خیلی شکننده است و ملت را وابسته به فعالیتهای با کارایی اندک می‌کند، و از آن طریق، استاندارد زندگی مردم را محدود می‌نماید. مرحلهٔ دوم، براساس رقابت متکی بر سرمایه گذاری است که در آن سرمایه‌های انسانی و غیرانسانی منجر به قابلیت رقابت در بخشهایی می‌شود که در مرحلهٔ نخست دست نیافتنی بود. با توجه به کارایی بالای ناشی از سرمایه گذاری ، رقابت در این مرحله ممکن است استاندارد زندگی را بالا ببرد. برای دوام و بهبود آن، هر کشور باید به مرحلهٔ سوم حرکت کند که در آن رقابت به سبب نوآفرینی و مصرفی محصولات جدید و طرحهای جدید تولیدی به وجود می‌آید (پورتر می‌گوید که کرهٔ جنوبی مرحلهٔ دوم را پشت سر گذاشته و در حال ورود به مرحلهٔ سوم است). به طور خلاصه، مزیت پایدار نیازمند آن است که منابع آن ارتقای درجه یابد و به وسیلهٔ مراحل پی درپی گسترش یابد. یعنی حرکت از منابع کمتر پایدار به منابع بیشتر پایدار. در میان عواملی که به این حرکت کمک می‌کنند، پورتر سرمایه گذاری در زمینه امور زیربنایی، آموزش و پرورش، رقابت داخلی، بازارداخلی بزرگ و تعهد ملی به موفقیت را ذکر کرده است.

این تحلیل پورتر، جهانی شدن اقتصاد کشورهای توسعه نیافته را مورد تردید قرار می‌دهد. او با رقابت ناشی از استفاده از کارگران کودک یا نادیده گرفتن محیط زیست اعتنا نمی‌کند. اما اینها عواملی هستند که در وهلهٔ اول قابلیت رقابتی این کشورها را تعیین می‌نمایند. جهانی شدن براساس

ساختار رقابتی موجود که با سازوکار بازار تعیین می‌گردد، در صورت نبود تغییرات ساختاری و سرمایه گذاری زیربنایی تمایلی ذاتی دارد که ساختار شکننده، رقابت زودگذر را تشدید نماید. در حقیقت، تقسیم بین‌المللی کار که در جهانی شدن نهفته است، ممکن است در واقع، مانع جریان پویایی شود که اقتصاد را به مرحلهٔ دوم می‌رساند، زیرا واردشدن در بازار جهانی ممکن است صنایعی را که اساساً ایستا و ابتدایی هستند تشویق نماید و صنایع نسبتاً پویا را به عقب بزند. چراکه چنین صنایعی با وجود اهمیتی که دارند، ممکن است قادربه رقابت در بازار جهانی نباشند و این منجر به جهانی شدن توسعه نیافتگی - یعنی ادغام خودتوسعه نیافتگی - به عنوان یک نظم اقتصاد جهانی شود.

در پشت هزینهٔ تولید هرکالایی، داستانی و رمزی نهفته است که ممکن است مربوط به یک نوآوری، پیشرفت فنی و فرایند نیروی کار جدید باشد، یا کار سخت و طاقت فرسای نیروی کار اولیه و آلوده شدن محیط زیست باشد. بازار، با نصب یک برچسب قیمت برروی تمام کالاها، این قضیه را پنهان نگاه می‌دارد. درست مثل شب تاریکی که در آن تمام اسبها خاکستری دیده شوند.

امروزه هیچ کشوری نمی‌تواند در پشت درهای بسته زندگی کند، به طوری که چین در اواسط دهه ۱۹۷۰ میلادی یا آلبانی تا دیروز آن را پی می‌گرفت. بنابراین،کشورهای در حال توسعه باید اقتصاد خود را متناسب با تحولات جهانی متحول سازند. اما در حالی که اقتصاد را متناسب با نیاز بازارهای جهانی آماده می‌کنند باید توجه داشته باشند که جهانی شدن خود به خود منجر به توسعه نمی‌شود، بلکه این دومی است که به اولی منجر می‌شود و در برگشت به وسیلهٔ ادغام موفقیت‌آمیز در بازار جهانی تقویت می‌گردد. مگر اینکه جریان توسعه که اساساً یک جریان محلی است استحکام یابد، وگرنه جهانی شدن ممکن است به جای از بین بردن ساختار عقبماندگی، آن را سخت‌تر و استوارتر سازد.

یادداشتها

۱. نگاه کنید به:

R. Prebisch (1962). The Economic Development of Latin America and Its Principal

Problem. *Economic Bulletin For Latin America,* VII(1).

۲. نگاه کنید به:

A. Emmanuel (1972). Unequal Exchange. *New Left Books.*

۳. یک انتقاد تئوریک به تئوری امانوئل را می‌توان درکتاب مزبور یافت. نگاه کنید به:

A. Brewer (1980). Marxist Theories of Imperialism: A Critical Survey. Routledge and Kegan Paul.

4. Michael E. Porter (1992). The Competitive Advantage of Nations, Macmillan, London.

منتشر شد

جمهوری اسلامی ایران

بخشنامه

انعقاد پیمان با نرخ متر مربع زیربنا

بانضمام

پیمان

اجرای کارهای ساختمانی

با نرخ متر مربع زیربنا