

ایمون باتلر

اے جوں میں کوئی
بھروسہ نہیں



مقدمة إلى التجارة والعملة

تأليف

إيمون باتلر

ترجمة

حبيب زريق

ميرا جندي

عبد المعين السباعي

حسام شibli

رزان حميده

زينب أحمد

مراجعة

أحمد رضا

قائمة المحتويات

1.....	المؤلف
2.....	مقدمة
7.....	1 طبيعة التجارة
15.....	الجزء الأول: صعود التجارة
16.....	2 أصول التجارة
22.....	3 صعود التجارة الدولية
31.....	الجزء الثاني: مبادئ التجارة
32.....	4 نظرية التجارة
38.....	5 فوائد التجارة
44.....	6 الرابحون والخاسرون
50.....	7 مخاوف تخص العولمة
60.....	الجزء الرابع: الحماية
61.....	8 الحماية: سياسة، وأدوات، ومشاكل
68.....	9 دفاعات عن الحماية

75.....	10 عجز ميزان المدفوعات.....
81.....	الجزء الخامس: التجارة اليوم.....
82.....	11 استرجاع التجارة الحرة.....
90.....	12 المؤسسات التجارية عبر الوطنية.....
96.....	13 التجارة والأخلاق.....
102.....	الجزء السادس: مستقبل التجارة.....
103.....	14 التوجهات وال عبر.....
113.....	مصادر.....
123.....	قراءات إضافية.....

المؤلف

إيمون باتلر مدير معهد آدم سميث، الذي يعد واحداً من أبرز مجتمع التفكير السياسية في العالم. يحمل باتلر درجات في الاقتصاد وعلم النفس، وشهادة دكتوراه في الفلسفة، وشهادة دكتوراه فخرية في العلوم الإنسانية. في سبعينيات القرن العشرين عمل باتلر في واشنطن مع مجلس النواب الأمريكي، ودرس الفلسفة في كلية هيلزديل، ميشيغان، قبل أن يعود إلى المملكة المتحدة ليُسَهِّم في تأسيس معهد آدم سميث. حاز باتلر وسام الحرية من مؤسسة الحريات في وادي فورج ووسام الريادة الحرة الوطني في المملكة المتحدة، وفاز فلمه *أسرار الماغنا كارتا* جائزة في مهرجان أنتل للأفلام، وفاز كتابه *أسس المجتمع الحر* جائزة فيشر. من أعمال إيمون الأخرى مقدمات عن رواد علم الاقتصاد مثل آدم سميث، وميلتون فريدمان، وفردريك هايك، ولوهاريج فون ميزس. نشر باتلر أيضاً كتاباً تمهدية عن الليبرالية الكلاسيكية والخيار العام والرأسمالية والديمقراطية، والمدرسة النمساوية في الاقتصاد، وبعض أهم المفكرين الليبراليين، ونشر ثروة الأمم المكثف، وأفضل كتاب عن السوق. وأسهم في تأليف *أربعون قرناً من ضوابط الأجور والأسعار*، وسلسلة كتب عن معدلات الذكاء. تكثر إسهامات باتلر في النشر والإذاعة ووسائل التواصل الحديثة.

مقدمة

ملخص الكتاب

هذا الكتاب مقدمة مباشرة لمبادئ الاقتصاد والسياسة في التجارة الدولية. كُتب الكتاب بلغة سهلة، ليغري القراء المثقفين المهتمين بالمبادئ التي يقوم عليها الاقتصاد الدولي والنقاش العام بشأن هيكلة التجارة وإدارتها. ينفع الكتاب طلاب المدارس والجامعات، كما ينفع أصحاب المشاريع وصناع السياسات العامة.

أهمية التجارة والعولمة

لقد نمت التجارة الدولية نمواً هائلاً في آخر نصف قرن، وأصبحت جزءاً مهماً جدًا من الحياة الحديثة، إذ تنشر الازدهار وتعزز الاعتماد المتبادل والتبادل الثقافي بين الأمم، في عملية نسميها العولمة. تشكل هذه العملية طريقة حياتنا، سواء أكنا منتجين أم مستهلكين، وتقديم لنا منتجات وفرصاً جديدة. لم تعد التجارة مقصورة على السلع كالقطن والحبوب والخشب وال الحديد الخام: بل توسيع إلى خدمات كالسلع المالية والتأمين والتعليم والاتصالات عن بعد والرعاية الصحية والسياحة والنقل والاستشارة وتقنية المعلومات.

إن الاعتماد المتبادل الذي تقوم عليه العولمة يتيح المنتجات التي نستعملها يومياً كالهواتف المحمولة والأحذية الرياضية والسيارات وكراسي المكاتب، إذ كلها تحتوي اليوم مكونات مصنعة ومجمعة في دول مختلفة وعلى يد شركات متعددة. أما التصنيع والبيع بالتجزئة فيتيحهما سوق الأموال، والتأمين والنقل، والخدمات

التي توفرها المصارف والشركات التي هي أيضًا جزء من شبكة عالمية. قد نغفل نحن المستهلكين عن هذا الاعتماد على الدول الأخرى - على الأقل إلى أن تضطرب التجارة، ونعجز عن شراء المنتجات التي نعتمد عليها.

رافق هذا الاعتماد الاقتصادي تبادل ثقافي ومجتمعي. بفضل التجارة والعلمة، نستمتع بأطعمة العالم وأفلامه ومسرحياته وموسيقاه وفنونه وأفكاره وتعليميه. لقد جعلتنا هذه العولمة نفهم تاريخ الدول الأخرى وتراثها فهماً أفضل، ونحترم أساليبها في الحياة احتراماً أكبر.

إن التجارة والسياسة الدولية موضوعان متشابكان يزداد ترابطهما مع الوقت. يتفق جميع علماء الاقتصاد تقريباً أن أفضل نظام تجاري هو التجارة الحرة التنافسية المفتوحة - التي تتيح للسلع والخدمات أن تُباع وتشترى بين الدول بأقل تقييد ممكن. لكن السياسيين لهم رأي آخر عادة. يقبل هذا الكتاب الحاجة الاقتصادية للتجارة الحرة، ويحاول فهم مخاوف نقادها، كهجرة العمالة والتهديدات الأمنية والواردات التي لا تطبق المعايير. يحاول هذا الكتاب فهم دوافع النقاد، ويظهر الأذى الأكبر الذي تسببه استجاباتهم السياسية، كضرائب الاستيراد والحاصارات وحروب التجارة.

الخلاصة أن التجارة موضوع مهم جًدا، وأن فهم التجارة ليس مسألة اقتصاد فحسب، لأنه يتعلق بطريقة تعاؤننا السلمي مع ملايين الناس حول الكره الأرضية.

بنية الكتاب

يبدأ الكتاب بصورة عامة عن مبادئ التجارة الأساسية. يشرح الفصل الأول أن التجارة نشاط إنساني عالمي يعزز التخصص والاستخدام الفعال للموارد. لكنه قد يؤدي إلى وجود رابحين وخاسرين، ومن ثم إلى انتقادات وسياسات مصممة لعرقلة التجارة. يشرح الفصل دور الشركات العالمية وأخلاقية التجارة الحرة قبل أن يشرع في النظر في مستقبل التجارة.

ينظر الفصلان التاليان في أصول التجارة وتوسعها. يظهر الفصل الثاني كيف أن التجارة ترجع إلى العصر الحجري وكيف نمت إلى أن وصلت إلى عصرنا الحديث. لكن نمو التجارة الدولية لم يكن دوماً سهلاً، كما يشرح الفصل الثالث. في أوروبا مثلاً، استمرت التقييدات القروسطية إلى القرن التاسع عشر قبل أن تحل محلها التجارة الحرة نسبياً، إلى أن أدت حروب القرن العشرين إلى فرض التقييدات من جديد. هذا ولم تكن التعاملات بين الدول دائمًا إيجابية. فعصر الاستعمار والإمبريالية مثلاً، شهد استغلالاً للشعوب والموارد، وتجارةً بالعبيد – أشياء لا يقبلها أي مناصر للتجارة الحرة اليوم.

يفصل الفصل الرابع نظرية التجارة وتحصص الدول في قدراتها «المتميزة نسبياً». يشرح الفصل كيف أن التجارة تساعد على التعويض عن اختلافات المناخ والموارد، ويستكشف أسباب التجارة بين الدول. ينظر الفصل الخامس في منافع التجارة، التي لا تقتصر على الاختيار والقيمة اللذين تتيحهما المستهلكين، إذ تعزز التجارة أيضاً التحسين النظامي في استهلاك الموارد. ينظر الفصل أيضاً في المنافع غير الاقتصادية من بيئة التجارة الحرة.

ينظر الفصلان التاليان في بعض المخاوف التي يتخوف منها بعض الناس من التجارة. يظهر الفصل السادس أن التغيير الاقتصادي يؤدي إلى رابحين و خاسرين. قد يهدد استعمال العمالة الأجنبية الرخيصة فرص العمل، وقد يستغرق الاقتصاد وقتاً قبل أن يتأقلم مع الواقع الجديد. يعالج الفصل السابع المخاوف بشأن ضغط الدول الغنية على الدول الفقيرة في الاقتصاد المعمول. يستكشف الفصل المخاوف من أن تبقى الدول الفقيرة متخلفة، وأن يبقى العمال الفقراء مستغلين، وينظر في قدرة «التجارة العادلة» على معالجة هذا، وفي مسألة تصدير الدول الغنية المهام إلى الدول الفقيرة التي تتدنى فيها المعايير البيئية.

تنظر الفصول الثلاثة التالية في الحماية. يشرح الفصل الثامن السياسة خلف الإجراءات الحماائية، والإجراءات نفسها، ثم يشير إلى تكاليف هذه السياسات ونتائجها غير المقصودة. ينظر الفصل التاسع بتفصيل أكبر في الحجج الداعمة للحواجز التجارية: الصناعات الوليدة، وتنفيذ البضائع، ومعايير الإنتاج والعمل، ومخاوف الأمن - ويستنتج أن معظم هذه الحجج غير صالحة. ينظر الفصل العاشر في ميزانية المدفوعات، ويفسر أن العجز الاقتصادي عذر لا يبرر الحماية.

تنظر الفصول الثلاثة التالية في حال التجارة اليوم. يشير الفصل الحادي عشر إلى الالتزام العالمي الحالي بخفض قيود التجارة، وإلى المجال الواسع للتجارة اليوم. ينظر الفصل في الطرق المختلفة لجعل التجارة أقرب إلى الحرية. ينظر الفصل الثاني عشر في سلاسل القيمة العالمية وفي دور الشركات متعددة الجنسيات وقوتها. يستكشف الفصل الثالث عشر الحجج الأخلاقية بشأن التجارة.

ينظر الفصل الرابع عشر في مستقبل التجارة. ويقول إن التجارة تأتي بمنافع عامة ولكنها قد تؤدي إلى خسائر لبعض الصناعات أو العمال، وأن هذه المشكلات تؤدي إلى ضغط سياسي لتقييد التجارة. يقول الفصل إن سياسة الحكومة لا ينبغي أن تكون تقييد للتجارة، بل مساعدة الناس على التأقلم مع التغير الاقتصادي.

التجارة كانت ولم تزل في كل مكان

إن نمو التجارة واتساعها اليوم مذهل. في عام 1979، كانت التجارة أكثر من ثلث الناتج العالمي بقليل (35.6 بالمئة). في عام 1999، أصبحت أقل من النصف بقليل (46.5 بالمئة)، وفي 2019، أصبحت فوق النصف بمقدار جيد (58.2 بالمئة). في 1999، كان إجمالي قيمة السلع الصادرة أقل من 6 تريليونات دولار وكان إجمالي قيم الخدمات الصادرة أكثر بقليل من تريليون دولار. بعد عشرين عاماً، أصبح هذان الإجماليان 19 تريليون دولار و6 تريليونات دولار، على الترتيب (بيانات البنك الدولي 2019). على الرغم من الانتكاسات المؤقتة التي لا بد منها بين الحين والآخر (كالأزمات المالية والحروب الأهلية والدولية وحروب التجارة، وحتى الأوبئة)، يبدو أن مستقبل التجارة نمو مستمر على المدى الطويل. ومع توسيع التجارة تأتي العولمة – التفاعل والتكامل بين شعوب الأرض، وشركاتها واقتصاداتها، اللذان يأتيان بمزيد من الازدهار وانتشار الأفكار والثقافات والتقدير. التجارة قديمة قدم التاريخ. تدل عليها أدلة من العصر الحجري، ومن شبكات التجارة القديمة المذهلة التي وصلت بين قارات كاملة. ظلت التجارة آلاف السنين مزدهرة بالمقايضة، أي التبادل المباشر للسلع، ثم شاع استخدام النقد وانطلقت اقتصادات حوض المتوسط.

التخصص والفعالية

لكن نمو التجارة لم يكن دوماً سهلاً. في فترة القرون الوسطى، وإلى القرن الثامن عشر، كانت الدول تعتقد أن تجميع الذهب والفضة أفضل من استخدامهما لشراء السلع الأجنبية. ثم بين الاقتصادي الإسكتلندي آدم سميث أن طرفي التجارة رابحان. شجعت أفكار سميث إزالة حدود التجارة، وأطلقت القرن التاسع عشر العظيم، الذي امتاز بالتجارة الحرة نسبياً، وبازدياد الغنى.

وبناءً على فكرة أخرى من أفكار سميث، هي أن التخصص يحسن الإنتاجية تحسيناً كبيراً، أظهر ديفيد ريكاردو (1817) أن الأخرى بالبلدان أن تركز على ما تجيد صنعه -أفضليتها المقارنة-، لتبيع فائضاته لغيرها. بالتخصص والتجارة، تتغلب البلدان على جغرافياتها ومناخاتها: يمكن لبلد بارد أن يبيع منتجاته ليشتري فواكه الشتاء، ولجزيرة معزولة أن تبيع معادنها لتشتري الحبوب.

مخاوف بشأن الرابحين والخاسرين

لا تقدم بلا تغيير، والتغيير ينشئ رابحين وخاسرين بلا شك. نعم، أصحاب سميث في أن كل تجارة تنفع طرفيها -وإلا لما أقدما عليها- لكن التخصص وتحسين الإنتاجية يأتيان بتحديات قد تكون صعبة. يشتكي أهل البلدان الأغنى مثلاً، من أن العمال الأجنب الأرخص أجوراً يأخذون فرصهم للعمل، أما أهل البلدان الأفقر فيخشون أن تزول صنائعهم التقليدية على يد الواردات المصنعة بالجملة. لكن السلع التي يمكن شراؤها نفسها -أو أفضل منها- بسعر أرخص من سعر إنتاجها محلياً، لا معنى لإنتاجها محلياً. بالتخصص، يحسن كل بلد إنتاجيته وآفاقه على المدى الطويل. إن التنافس الذي تأتي به التجارة هو قادر التقدم.

يخشى النقاد أيضًا أن تسيطر الدول الغنية على التجارة وتترك غيرها متخلفًا، وأن يستغلّ العمال الفقراء في ظروف العمل القاسية، وأن تزول بعض الثقافات بسبب التجارة. في الواقع، أتت التجارة، خصوصاً في الدول الأفقر، بأكبر وأسرع صعود في الازدهار شهده التاريخ. لقد أدى تصدير مهام التصنيع إلى البلدان الأفقر إلى منح أهل هذه البلدان فرصاً جديدة للعمل، هي أقل مشقة وخطراً من المهن التقليدية، كالزراعة أو التعدين، وأتاحت لهم أن يبنوا حياة أغنى. كذلك فقد جعلت التجارة العالم أغنى ثقافياً، لأنها تنشر الأفكار والإبداع في كل مكان.

الحمائية

مع هذا، ومع أن المنتجين أقل بكثير من المستهلكين، فإن الضغط على المنتجين المحليين من السلع الأجنبية الأرخص والأفضل يدفع كثيراً من الدول إلى فرض قيود على المنافسين الأجانب. قد تريد بعض الدول أن يجعل نفسها مكتفية ذاتياً، فتقاوم الواردات الرخيصة إلى أن تنمو صناعاتها المحلية بما يكفي لتنافس. وقد تتهم هذه الدول الأجانب بأنها «تنفق» سلعها الرخيصة فيها، وتقوّض صناعاتها المحلية. وقد تعترض على الواردات من البلدان الأخرى، إذا كانت لا تشاركها في معاييرها للبيئة والعمالة العالية. وقد تخشى أن يكون إنفاقها لشراء البضائع الأجنبية أكبر من إنفاق الأجانب لشراء البضائع منها.

مهما يكن السبب، كثيراً ما تفرض الدول ضرائب (جمركية) أو حدوداً (علياً)، أو قيوداً أقل وضوحاً، لتصدّى تدفق البضائع الأجنبية. لكن لهذه الإجراءات ثمناً. لا بد من بiroقراطية كبيرة للرقابة على الواردات. والدول التي تفرض قيوداً تجارية

تجعل وضع شعوبها أسوأ، لأنها تجعل السلع الأجنبية التي يريدها مستهلكوها ومنتجوها أغلى وأصعب شراءً. قد تكون البدائل المحلية معروفة أو موجودة ولكن بجودة أقل. لذا، يتفق الاقتصاديون اليوم عموماً، أن الحماية خطأ، وإن استفاد منها بعض المنتجين مؤقتاً.

جهود لتقليل قيود التجارة

تسارعت الحماية عقب الحرب العالمية الأولى، إذ أصبحت القيود التجارية سلاحاً لتدمير اقتصاد الأعداء. استمرت القيود بين الحربين العالميتين، وأسهمت في التوترات التي سبقت الحرب العالمية الثانية. لكن القوى الغربية بعيد هذه الحرب أدركت الضرر الذي تسببه قيود التجارة، والمنفعة التي قد تجلبها إزالتها. أقامت هذه القوى منتدى عالمياً - الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية والتجارة - لمناقشة سبل الحد من الحماية وتعزيز حرية التجارة وسهولتها.

قلمًا يجمع علماء الاقتصاد الخبراء على شيء كما يجمعون على أن التجارة العالمية المفتوحة تزيد النمو الاقتصادي وترفع مستويات المعيشة.

- غريغوري مانكيو (2006)

مع انضمام مزيد ومزيد من الدول إلى المناقشات، ظهرت مسائل تجارية جديدة (منها: تجارة الخدمات، كالخدمات الرقمية والاتصالية، ومسألة القبول العالمي للمعايير الاحترافية في بلد ما، وحماية الملكية الفكرية)، أدت هذه المناقشات إلى

تشكيل منظمة عالمية رسمية، هي منظمة التجارة العالمية. على مر الستين، قللت المنظمة متوسط الرسوم الجمركية على الواردات. نعم لا شك، لم تزل بعض الرسوم الجمركية عالية، كما في رسوم الاتحاد الأوروبي على المنتجات الزراعية الواردة، ولم يزل في العالم حروب تجارية، كالحرب بين الصين والولايات المتحدة في أيام رئاسة ترامب. لكن الحمائية اليوم تطبق بطرق أقل وضوحاً - لذا فإن معالجتها أصعب جداً.

الشركات المتعددة الجنسيات

كان من مقتضيات توسيع التجارة نمو الشركات متعددة الجنسيات. هذا لأن سلسل الإمداد أو «القيمة» أصبحت عالمية بحق.

الآيفون مثلاً، يُجمع في تايوان. لكن بطارياته من شركة كورية جنوبية لها مصانع في 80 بلداً، منها الهند والبرازيل. شرائح الصوت تأتي من 8 بلدان أخرى، منها المملكة المتحدة والصين وسنغافورة. الشاشات تصنعها شركة أمريكية، لها 107 موقعًا في 24 بلداً. أدوات اكتشاف الحركة تأتي من ألمانيا والصين واليابان وعدة بلدان أخرى. الجيروس코بات (أدوات تحديد الاتجاه) سويسرية. الكاميرات من شركات أمريكية ويابانية لها مصانع في البرازيل والصين وإندونيسيا والهند وببلدان أخرى. البوصلات تصنعها شركة يابانية لها مصانع في فرنسا والولايات المتحدة والمملكة المتحدة وببلدان أخرى. وهناك 27 مكوناً آخر، كلها تأتي من طيف واسع من البلدان (كرودر 2020: الفصل 19).

إن إدارة الشبكات العالمية كهذه تتطلب شركات لها وصول عالمي، تعمل مع شركاء ومتعاقدين من كل الحجوم وفي كثير من البلدان. يخشى بعض النقاد من القوة الاقتصادية لهذه الشركات، ويتساءلون إن كان يمكن للحكومة أن تقوم بعملها على نحو أكثر فعالية. لكن العمليات المتعددة الجنسية موجودة منذ القدم، وكثير منها ليس إلا تعاونات دولية واسعة، أقل قوة مما يفترض الناس.

التجارة بوصفها خيراً أخلاقياً

كثير من الناس إذن يخشون من التجارة وأثارها على البلدان والشعوب الفقيرة، وبعضهم يبلغ أن يجعلها شرّاً أخلاقياً. لكن التجارة أسهمت إسهاماً ضخماً في الازدهار الإنساني، لا سيما ازدهار أفق الشعوب. منذ بدأ اتساع التجارة في تسعينيات القرن العشرين (عندما أدخلت الإصلاحات الاقتصادية في الهند وأوروبا الشرقية وأمريكا اللاتينية وإفريقيا وآسيا الشرقية والشرقية الجنوبية هذه المناطق في شبكات التجارة العالمية)، خرج نحو مليار إنسان من فقر الدولارين في اليوم. للتجارة منافع غير اقتصادية أيضاً. تظهر الأدلة أن التجارة تعزز الثقة والتعاون والفهم على المستوى الدولي. ترتبط التجارة كذلك بالحرية السياسية وحكم القانون والنزاهة وحرية التعبير والقيم الليبرالية الأخرى. تنزع التجارة فتيل الوطنية والنزاعات العرقية، وتعزز السلام والعدل والمساواة. ذلك أن الذين يريدون الاستفادة من التجارة لا بد أن يتعلموا أن يتعاونوا.

ونحن نتعاون، على نطاق لم يكن يمكن تصوّره قبل اليوم. حتى الطعام الذي نأكله يشمل أساليب ومكونات من بلدان كثيرة في هذا العالم المعولم. الأفلام

والفنون وعناصر ثقافية أخرى، كلها أصبحت عالمية. نقدر اليوم التنوع بين البلدان وأساليب عيشها. أصبحت الشركات متعددة الجنسيات، والعمال الخبراء يسافرون ويستقرن في أماكن في كل أنحاء العالم.

مستقبل التجارة

مع توسيع التجارة، ظهرت مشكلات جديدة فيها. منها ازدياد الاهتمام بالأمن: في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة مثلاً، مُنْعِ استيراد معدات هواوي للجيل الخامس خوفاً من استخدامها للتجسس. ومنها انتشار السلع المزورة والمقرصنة، التي تشمل الثياب والأحذية والإلكترونيات والعطور والألعاب والأدوية، إذ تقدر منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي أن أكثر من 3 بالمئة من تجارة العالم من هذه البضائع (تقرير المنظمة 2019). أصبحت الخدمات، كالمصرفية والمحاسبة والخدمات القانونية والرعاية الصحية والتعليم والخدمات الرقمية والاتصالات، جزءاً نامياً من التجارة، وهو ما سبب ظهور مشكلات، وطرح سؤال وجوب قبول شهادات الخبراء في هذه المجالات (كالمحاماة والمحاسبة) عالمياً. من المخاوف الأخرى: البيئة، إذ تمنع بعض الدول استيراد السلع التي لها أثر كربوني عالٍ، وبعضها يمنع استيراد بعض الأسمدة والمبيدات الحشرية. وأعم من هذا، النمو الاقتصادي للبلدان «النامية» (البرازيل والصين والهند وإندونيسيا والمكسيك والمغرب والفلبين وجنوب إفريقيا وتركيا) الذي يؤدي إلى تغيير التوازنات الاقتصادية التقليدية بين مناطق العالم. محزن أن معظم القرارات بشأن سياسة التجارة ليست مبنية على المنطق الاقتصادي بل على السياسة المحلية والدولية. من أجل هذا تحتاج التجارة إلى إطار

عالمي، وسيادة قانون عالمية، لكي تعمل وتتفق. هذه المهمة ليس سهلة، بالنظر إلى الضغوط التي تواجهها بعض الدول لحماية صناعاتها وزيادة القيود على الآخرين. لكننا لا نعرف إلى أين ستأخذنا التجارة في المستقبل: أفضل سياسة نعتمدها ليست أن نقاوم التغيير، بل أن نساعد الذين تأثروا به وأن يتآقلموا.

الجزء الأول

صعود التجارة

التجارة في العصر الحجري

سعة التجارة من سعة الإنسانية، والأرجح أن عمرها من عمر الإنسانية أيضًا. نعلم –يقيّمًا– أن خناجر العصر الحجري وأدواته المصنوعة من السجق، وهو زجاج بركاني قاسٍ، نُقلت في ما نسميه اليوم جزر غينيا قبل 20 ألف عام (سمريهais 2009) وفي حوض المتوسط منذ 17 ألف عام (أتاكومان وأخرون 2020). قبل نحو 8 آلاف عام، كان القمح التركي يصدر إلى إنجلترا، قبل قرون من نشوء الزراعة في بريطانيا (شيمير 2015). وعندنا أدلة كذلك تدل على تبادل سلع بين السعودية وإيران ومصر. قبل 6 آلاف عام، كانت الفؤوس الحجرية الإنجليزية تصدر إلى فرنسا، وفؤوس البيش المصقوله الإيطالية تصدر إلى إنجلترا. ثم، في العصر البرونزي، بدأ تصدير النحاس الإنجليزي المستخرج قبل 3,500 عام إلى فرنسا وهولندا والدنمارك وشمال ألمانيا (ويليامز 2019). كان العنبر يُنقل على «طريق العنبر» من شمالي أوروبا إلى إيطاليا واليونان ومصر. كان أهل الجزر الآسيوية الشرقية الجنوبية يأخذون المنتوجات اليدوية (كارلرکائز) والمحاصيل (كجوز الهند والموز وخشب الصندل) والتواابل (كالقرفة)، من الهند وسريلانكا وإليهما (فنلاي وأورورك 2007). وكانت في ذلك الوقت أيضًا تجارة بالقطن الهندي، وبقصب السكر الفلبيني، والتواابل الإندونيسية، والقصدير الماليزي، والشاي الصيني.

قد يكون لهذا النقل الواسع للبضائع تفسيرات أخرى، لكن التجارة أرجحها.
لا سيما عندما ينظر المرء في القيمة الكبيرة لهذه السلع عند كثير من الناس –
كالأدوات السججية والفووس اليشمية والتوابل الغريبة – التي تجعلها مربحة جدًا
في التجارة.

السجلات والاتهامات

يمكننا أن نلحظ قوة العلاقات التجارية في العالم القديم من سجلات دير المدينة في مصر التي ترجع إلى 4,500 عام (مكدوبل 1999). تظهر السجلات أن عمال الأهرام كان بينهم نظام نceği المقايضة. كانت السلع تُسْعَر بمقدار ثابت من القمح أو الفضة أو النحاس، يسمى الدبن. فكانت جرة السمن الطازج تباع بخمسة عشر دبناً نحاسيًا، ويمكن أن تستبدل بثلاثة أردية ثمن الواحد منها 5 دبنات، أو بخمسة سلال ثمن الواحدة منها 3 دبنات. كان نادرًا أن تستعمل مقادير القمح أو الفضة أو النحاس فعليًا في التجارات: كانت وظيفة الدبن الأساسية أنه وحدة قياس. لكن هذا أتاح للعمال المصريين أن يتغلبوا على المشكلة الجوهرية في أنظمة المقايضة – أن أحد الطرفين قد لا يكون مالكًا لما يريد الطرف الآخر (فكرة في حلاق جائع يبحث عن خباز يريد الحلقة). كان عند الطرف البائع دفتر محاسبة يظهر مستحقاته بالدبن.

كانت الخدمات تباع وتشترى أيضًا: مثلاً، كان لتأجير الحمير ترتيبات متقدمة جدًا (ما يكافئ تأجير السيارات في عصرنا هذا). وكعصرنا هذا، كنت تسمع شكاوى أيضًا: كتب أحد العمال: « جاءني بحمار فأرجعته إليه، ثم جاءني بأخر،

لكنه كسابقه لم يكن صالحًا... فليأتني بحمار صالح أو بمالٍ الذي دفعته». ليست هذه الشكوى هي الوحيدة في العالم القديم: في بابل قبل نحو 3,750 عاماً، كتب مستهلك لتاجر يسمى إيا ناصر، يشتكى من سوء النحاس ومن سوء معاملة الخادم الذي يدير العمل. سجل التاجر الذي كان قد استورد النحاس من الخليج الفارسي إلى بلاد النهرين (العراق اليوم) هذه الشكوى في منزله – إلى جانب شكاوى كثيرة تلقاها.

تبادل الهدايا وثورة النقد

كان معظم التجارة في العالم القديم «تبادل هدايا» – ليس بيعاً لسلعة بنقد، بل مبادلة سلعة بسلعة (سلكرك 2020). نعم، يبدو أن بعض السلع، كالمقادير الهائلة من القطع المعدنية والمجوهرات التي أنتجتها جزيرة كريت المينوسية، قبل 4,000 عام، كانت تنتَج لأجل التجارة تحديداً.

لكن اختراع النقد، قبل نحو 2,500 عام، هو الذي ثورَ التجارة، وحوّل تبادل الهدايا أو تجارة المقايسة إلى اقتصاد سوق. كانت فعالية النقد أكبر بكثير، فلم يعزز الثروة والرفاهية فحسب (كالتوازن المستوردة من الهند والصين والقفزات الكبيرة في الفن والعمارة والثقافة)، بل وعزز الاستقلال أيضًا – ذلك أن النقد يتتيح لكل واحد أن يتاجر لمصلحته الخاصة. كان هذا الابتكار مما أسس للديمقراطية (سلكرك 2020).

فجأة، انطلقت اقتصادات حوض المتوسط. اغتنت روما من تجارة القمح والخمر، وهو ما أتاح لها تأسيس جيش وإمبراطورية تجارية امتدت على بقع

واسعة من أوروبا وشمال إفريقيا. كانت السلع اليومية الإيطالية، والمصنوعات اليدوية الفرنسية، تصدر حتى تصل إلى جدار هادريان في شمال إنجلترا، وهو أقرب أطراف الإمبراطورية إلى الشمال. والأعظم من هذا أن طريق الحرير كان يفتح، ليتيح للسلع المتوسطية أن ترسل إلى أنطاكية في سوريا، عبر بلاد النهرین، ثم بين جبال زاغروس، حتى تصل إلى إكباتان (إيران اليوم) ومردو (تركمانستان)، ثم إلى أفغانستان ومنغوليا والصين. وكانت المنتجات الآسيوية طبعاً تتدفق بالاتجاه المعاكس. بدأت الصين تتاجر بالبر والبحر مع جاوا وسومطرة وفيتنام وجنوب آسيا، حتى البحر الأحمر. أما الهند وسريلانكا، بحكم موقعهما المناسب للوساطة، فكانتا تبیعان السلع الصينية لروما وترسان الكماليات إلى الصين، كالبخور. واستمر الوضع هكذا.

طرق التجارة في القرون الوسطى

تظهر هذه الأمثلة القليلة سعة التجارة المذهلة في العصور القديمة والسابقة للتاريخ. ستزداد هذه السعة أكثر وأكثر. في عام 1000 مثلاً، كان بين العالم الإسلامي (شمال إفريقيا والخليج العربي وبلاد النهرین وإيران) وبين كل إقليم معروف في الأرض رابط تجاري. كان وسطاء التجارة المسلمين يقطنون في بلاد بعيدة كالصين. وكان التجار يبیعون الملح والمنسوجات بالذهب الإفريقي الغربي، وقد تاجروا الهند وآسيا الجنوبية الشرقية بالبر والبحر. كانوا يرسلون التوابل والبهارات والمنسوجات والفضة إلى أوروبا، والأحصنة إلى الهند، والذهب والتوابـل إلى الشرق الأقصى. كانت أوروبا ترسل العبيد والفراء والفضة إلى الصين، وتحصل

على الورق الصيني من تجار آسيا الوسطى وعلى العطور من تجار جنوب شرق آسيا – التي كانت تتبع خشب الصندل لشرق آسيا والرز والأحجار الكريمة لجنوب آسيا. أما شرق آسيا فكان أهله يبيعون الخزف لحوض المتوسط، والشاي لآسيا الوسطى، والنحاس لجنوب شرق آسيا – كانت شبكة لا تنتهي من التجارة العالمية (فندلاي وأورورك 2007).

كانت أوروبا الغربية من السابقين إلى استعمال النقد، وهو ما أتاح ازدهار البندقية في القرن الثالث عشر، التي لم تكن من قبل إلا غمراً على الشاطئ الشرقي الشمالي الإيطالي. ازدهرت البندقية لتسهيلها التجارة بين أوروبا الغربية والعالم الإسلامي والصين. سافر التاجر المستكشف البندقي ماركو بولو عبر آسيا في طريق الحرير بين 1271 و1295، وأصبح مشهوراً لكتاباته عن الثقافات الغربية التي التقها. احتكرت البندقية تجارة التوابل، أما جنوة، على الساحل الشمالي الغربي الإيطالي، فاستغلت قربها من إسبانيا والبرتغال وفرنسا.

أفكار جديدة وعوالم جديدة

تدفقت الأفكار والتقنيات كما تدفقت السلع. حل الرقم العربي محل الرقم الروماني الصعب. أصبحت التجارة قائمة على الكتابة والتسجيل، وهو ما أسهم في نشر القراءة والكتابة. أسهمت الحاجة إلى التجارة في تعليم الإناث خصوصاً القراءة والكتابة – ذلك أن التجار إذا كانوا في البحر، كانوا محتاجين إلى أسرة عالمة بالقراءة والكتابة لتقوم على أعمالهم وتحافظ عليها. ومع معرفة القراءة والكتابة

ازداد الاستقلال، وازداد نقد الآراء الملقنة، وتقدمت العلوم والفنون. أصبحت هذه الأشياء فيما بعد أساساً للنهضة الأوروبية.

في عالم يستفيد فيه كل مجتمع وكل ثقافة من المجتمعات الأخرى والثقافات الأخرى، ليس على أحد أن يرجع إلى نقطة الصفر ويكتشف النار والعجلة مرة أخرى... لم يستمر الأوروبيون في استعمال الطومار بعد أن اخترع الصينيون الورق والكتابة. قد تصبح ماليزيا أهم منتج للمطاط في العالم بعد أن تزرع بذوراً جاءت من البرازيل.

– توماس سوويل (2002)

توسعت علاقات أوروبا التجارية مرة أخرى مع استكشاف الأمريكتين على يد كريستوفر كولومبوس عام 1492، وافتتاح العالم الجديد، ومع اكتشاف فاسكو دي غاما، بعد ستة أعوام، للطريق البحري إلى الهند حول رأس الرجاء الصالح، الذي أتاح التجارة المباشرة مع جنوب غرب آسيا وشرقيها، وأزال الخناق البندقي الإسلامي على تجارة التوابل (انخفضت عندها سعر الفلفل حينها أربعة أخماس).

وصف آدم سميث (1776) هذين الاكتشافين بأنهما «أهم حدثين مسجلين في تاريخ الإنسان» إذ أتاحتا لشعوب متبااعدة أن «يلبي بعضها حاجات بعض، وأن يزيد بعضها ازدهار بعض، وأن يشجع بعضها صناعات بعض». لكنه كان في الوقت نفسه خائفاً من أن هذه الطرق البحرية الجديدة قد تتيح للدول الأوروبية أن تستغل أراضي وشعوبًا أخرى.

الحقبة المركنتلية

حين كان آدم سميث يؤلف كتابه، كانت المركنتلية (النزعية التجارية) وجهة النظر السائدة حول التجارة العالمية. وهي الرأي القائل إن ثروة بلد ما لا تقادس بنتاجها الإنتاجي - وهو الناتج القومي الإجمالي (GNP) الذي نستخدمه اليوم - وإنما بحجم الموارد الطبيعية، خصوصاً الذهب والفضة، التي يمكن أن تُجمع. ولهذا كان يُنظر إلى الواردات القادمة من الخارج على أنها مضررة، فذلك يعني أنه يجب التخلص من الذهب والفضة لدفع ثمنها. وكانت تعد الصادرات مفيدة لأنها تسترد هذه المعادن النفيسة. وقد كانت التجارة «محصلتها صفر» - فثروة العالم ثابتة، لذلك كان بإمكان البائعين فقط الاستفادة من التجارة، وليس المشترين. لا يمكن لأمة أن تصبح غنية إلا بجعل أمم أخرى أكثر فقرًا (باتلر 2007). وبناءً على هذا الفكر، نصب صرح شامخ من الضوابط - وهي الضرائب على الواردات، والإعانات للمصدرين، والحماية للصناعات المحلية.

بداية من القرن السادس عشر وحتى القرن الثامن عشر، دفعت وجهة النظر المركنتلية الأمم البحرية كفرنسا وبريطانيا وإسبانيا والبرتغال وهولندا إلى بناء الإمبراطوريات والمطالبة بأكبر عدد ممكن من الأراضي واستعمارها، بحثاً عن سلع يمكن بيعها مقابل الذهب والفضة - وبحثاً عن تلك المعادن النفيسة ذاتها. وعلى هذا، استعمرت إسبانيا أمريكا الوسطى ومعظم أمريكا الجنوبية، ودمرت حضارة الإنكا في بيرو، وحضارة المايا في أمريكا الوسطى وحضارة الأزتك في المكسيك في

أثناء نهبها الأراضي والذهب والفضة؛ وأنشأت البرتغال مستعمرات في البرازيل وأفريقيا جنوب الصحراء والهند والصين واليابان؛ واحتلت بريطانيا وفرنسا أمريكا الشمالية والعديد من المناطق الأخرى في العالم؛ واستعمرت هولندا جنوب أفريقيا وإندونيسيا. كما ظهرت منافسات وصراعات مريرة مع تسابق هذه الإمبراطوريات المترادفة على استغلال الأماكن البعيدة وحماية طرقها التجارية المؤدية إليها.

ومن جراء اغتنائها من عمليات الاستحواذ المتنوعة، جلبت هذه الإمبراطوريات جميع أنواع البضائع إلى أوروبا، بعضها كان متوفراً مسبقاً ولكنه نادر ومكلف، وبعضها جديد وغريب، وبعضها مألف: من ضمنها الشاي والقهوة والسكر والروم والتوابل والتبغ والبطاطا والرز والقطن والكاليكو والحرير والفراء والخزف والخشب المنثور والحديد (هارتلي 2008).

لكن التوسيع البحري الذي عزز التجارة المفيدة بشكل متبادل بين المشاركين الراغبين في الأرضي البعيدة، زاد أيضاً قدرة القوى الإمبريالية والاستعمارية في أوروبا على استغلال الموارد والسكان في جميع أنحاء العالم. ومعظم ما بدا كأنه «تجارة حرة» حدث في الواقع تحت تهديد السلاح. وعليه، مُنحت شركة الهند الشرقية البريطانية، على الرغم من كونها منشأة تجارية اسمياً، سلطة ملكية لاستخدام القوة العسكرية في محاربة التجار المنافسين. ففي عام 1757 استولت على ولاية البنغال المغولية بأكملها - وهي الأولى بين العديد من عمليات الضم القسرية - وفرضت الضرائب والرسوم الجمركية التي استخدمتها لشراء البضائع الهندية وتصديرها إلى بريطانيا. وقد أدان آدم سميث، الذي يعد منأشد المؤيدین

للتجارة الحرة الحقيقة وفوائدها، الإمبراطوريات الأوروبية بحدة على هذا الاستغلال واستخدام قوتها المتفوقة «لارتكاب كل أشكال المظالم في تلك البلدان القصية دونما عقاب» (سميث 1776).

إنها المركنتلية، وليس التجارة الحرة، التي عزّزت الإمبريالية، التي بدورها شجّعت الاستعمارية. وعزّزت الاستعمارية شكلاً محرّفاً آخر للتجارة الحرة، ألا وهو العبودية. وبالتالي، من مستعمرات البرتغال في غرب أفريقيا، بيع الأفارقة كخدم للمنازل في أوروبا وكعبيد لمزارع قصب السكر في ماديرا والرأس الأخضر الواقعتين تحت سيطرة البرتغال. وانخرط تجار الرقيق البريطانيون في «تجارة ثلاثة»، إذ أخذوا السلع المصنعة إلى أفريقيا مقابل العبيد الذين نقلوهم للعمل في المزارع الاستعمارية في منطقة البحر الكاريبي، ثم عادوا بمحاصيل السكر والتبغ الناتجة إلى بريطانيا. وقد أدان سميث مجدداً «وحشية ودناءة» هذا الإخضاع «البائس لأمم الأبطال» على أيدي «الأنذال» الأوروبيين (سميث 1759، 1763، 1776). فبالنسبة له، كما بالنسبة للعديد من معاصريه ولنا اليوم، لم يكن ذلك محترقاً أخلاقياً فحسب، بل كان أيضاً تحريفاً لفكرة التجارة الحرة المشروعة بأكملها.

خطوات متعرّبة نحو التجارة الحرة

في كتاب ثروة الأمم الذي يعدّ نقداً لاذعاً للمركنتلية، جادل آدم سميث بأنه من الأفضل ترك التجارة المشروعة -وليس تلك المفروضة على أحد- حرة بحق (سميث 1776). فقد كان الصرح الشامخ للضوابط المركنتلية (وشرور الإمبريالية

والاستعمارية التي ولّدها) خطأً. وارتئى أنه إذا كان التبادل طوعياً حقاً، فيجب أن يفيد كلا الطرفين، فما من طرف يبرم صفقة باختياره إذا كان يتوقع الخسارة فيها. ويستفيد البائعون من الصفقة بحصولهم على النقود، كما ينتفع المشترون أيضاً بحصولهم على السلع التي يريدونها. والواردات ذات قيمة بالنسبة لنا مثلما تكون صادراتنا بالنسبة للآخرين. وعندما تتفق على التجارة، يقدم كل منا قيمة للأخر. فالثروة ليست ثابتة وإنما تنشأ بالتجارة. وليس من الضروري أن نجعل عملاءنا أكثر فقراً كي نصبح أكثر ثراءً: إذ يمكننا جميعاً أن نزداد ثراءً بتبني التجارة الحرة المتبادلة - وهي سياسة السماح بتبادل السلع والخدمات بين البلدان بأقل قدر ممكن من القيود.

وكانه لتوضيح الفكرة، بعد أشهر قليلة من نشر كتاب سميث عام 1776، انحدرت علاقة بريطانيا بمستعمرتها الأمريكية الشمالية إلى صراع مفتوح. فوفقاً للمبادئ المركنتلية، حاولت بريطانيا حجز كل التجارة مع المستعمرات لنفسها، ومنعتها من التجارة مع الآخرين. وقد كانت محاولتها فرض ضرائب جديدة على المستعمرتين القشة التي قسمت ظهر البعير: إذ حملوا السلاح واتخذوا من أنفسهم بلدًا مستقلًا.

لكن المفاهيم المركنتلية ظلت قائمة، حتى في البلد الجديد. فأول قانون رئيسي يقره الدستور الجديد للولايات المتحدة هو قانون التعريفة الجمركية لعام 1789 الذي صُمم لزيادة الإيرادات وحماية التصنيع الأمريكي من الواردات الأوروبية الأرخص، إذ فرض رسوماً تصل إلى 50 في المائة على السلع المستوردة، من ضمنها الصلب والسفن والمنسوجات. وقد عارض توماس جيفرسون مثل هذه التعريفات

المرتفعة، خشية الانتقام من صادرات الرز والتبغ والقطن الأمريكية؛ ومع ذلك، بصفته رئيساً يواجه العرقيل التجارية المتأتية عن حروب بريطانيا ضد نابليون، فرض جيفرسون في عام 1807 حظراً على الصادرات، ثم سياسة عدم تجارة صارمة ضد بريطانيا. وقد كانت مكلفة ومدمرة لكلا الطرفين وأفضت إلى حرب

.1812

وداعاً لقوانين الحبوب

واصلت بريطانيا أيضاً الحمايات المركنتلية. فمع استعادة السلام في نهاية المطاف، انخفضت الأسعار العالمية للحبوب (من ضمنها القمح والشوفان والشعير) انخفاضاً ملحوظاً. ولحماية منتجيها، فرضت بريطانيا «قوانين الحبوب» – وهي قيود لمنع واردات الحبوب الأرخص. وبينما أفاد ذلك مالكي الأراضي (وهم قوة مهيمنة في البرلمان)، فقد أبقى أسعار المواد الغذائية الأساسية مرتفعة بالنسبة للعمال العاديين. وأدى النقص الناجم عن المحاصيل الشحية في عام 1816 إلى اندلاع أعمال شغب خطيرة.

شكل المعارضون للقيود رابطة مناهضة قوانين الحبوب، التي جادلت، بقيادة الصناعي ريتشارد كوبدن والمدافع الرائد عن التجارة الحرة جون برايت (كلاهما أصبح عضواً في البرلمان)، بأن الإلغاء سيسرع حدّاً للعوايد المجنحة لأصحاب العقارات، ويقضي على الفقر في المناطق الريفية، ويقدم للعمال المزيد من فرص التوظيف المنظم وينهض بالتجارة، ما سيعزز بدوره السلام بين الأمم (باتلر .2019).

أرى في مبدأ التجارة الحرة ما سيطبق على العالم الأخلاقي كمبدأ الجذب في الكون – إذ سيجمع البشر جميعاً، ويرمي عداء العرق والعقيدة واللغة جانباً، ويوحدنا بروابط السلام الأبدية.

– ريتشارد كوبدن (1846)

ومع ذلك، أخفقت المحاصيل مرات عديدة حتى ألغىت قوانين الحبوب. ففي عام 1845، بدأت آفة البطاطا في أيرلندا تتسبب بمجاعة ونقص هائل في الغذاء. وتحرك رئيس الوزراء السير روبرت بيل لإلغاء القيود على الرغم من أن حزبه المحافظ فضل تقليدياً مالكي الأراضي. وقد أقنع زميله المحافظ، دوق ولينغتون، مجلس اللوردات بالموافقة – لدرء اندلاع تمرد، لا التزاماً بالتجارة الحرة.

حقبة تجارة أكثر انفتاحاً

أدى إلغاء قوانين الحبوب عام 1846 إلى حدوث هبوط سريع في أسعار الحبوب. وبحلول عام 1900، عندما كانت السكك الحديدية والبواخر الجديدة تجلب لبريطانيا كميات وفيرة من الحبوب من المروج الأمريكية الشاسعة، وصل سعرها إلى عشر المستويات السابقة (أورورك 1999). وقد عنى استيراد المواد الغذائية أن الأراضي الزراعية في بريطانيا أصبحت أقل قيمة، فانخفض سعرها إلى نحو 40 في المائة (أورورك 1997). وخسر بضعة من مالكي الأراضي الأثرياء، إلا أن العديد من المستهلكين البريطانيين الأقل ثراءً استفادوا.

استفاد التصنيع من التجارة أيضاً. كما جعل النقل البخاري والتلغراف (ولاحقاً الهاتف) المصنعين الأوروبيين أقرب إلى الموردين والعملاء في مستعمراتهم

ومستعمراتهم السابقة. فقد أصبح بالإمكان الآن المتاجرة بالفاكهه والخضروات وغيرها من المنتجات بسرعة ومسافات طويلة. وتوسعت الموانئ التجارية في الأمريكتين وأفريقيا وأسيا، كما نمت طبقة التجار الجديدة، إذ هاجر عشرات الملايين من الناس بحثاً عن الثروة في الأسواق الاستعمارية الناشئة (بون وريجبي 2017).

وطلت أوروبا مركز التجارة: فقد قادت التصنيع، وزودت ملايين المستهلكين بالسلع. لكن تركيز التجارة تحول نحو الغرب. فبريطانيا مثلًا استوردت القطن الأمريكي (الليافه أقوى بكثير من الصوف التقليدي)، واستخدمت الطاقة المائية والبخارية لصنع أقمشة رخيصة وملابس جاهزة للتصدير إلى جميع أنحاء العالم. ولم تكن ثورة من أجل الصناعة فحسب، وإنما من أجل حياة العمال في بلدان العالم – مع أنها ثورة قامت جزئيًا على العمل القسري للعمال المستعبدين الآخرين في مزارع أمريكا.

انحدار سياسات التجارة الحرة

مع ذلك، أعلن اندلاع الحرب العالمية الأولى في أوروبا عام 1914 نهاية قرن تقريباً من التجارة الحرة نسبياً. وأدت الحرب بنوع جديد من المركنتيلية، لم يكن هدفها كسب المعادن النفيسة من خلال زيادة الصادرات وتقييد الواردات، وإنما تجميع المواد الخام والمصنوعات الضرورية لشن الحرب – ومنع الأعداء من فعل الشيء نفسه. وقد شهدت هذه الفكرة قيام البلدان بتقييد صادراتها وزيادة وارداتها مع فرض حصار على صادرات البلدان الأخرى إلى البلدان المعادية. ووظفت التقنيات

الجديدة لتحقيق هذه الغاية – كالألغام والغواصات وحتى القصف الجوي، إلى جانب إدراج الشركات التي صدرت السلع للأعداء في القائمة السوداء (فندي وأورورك 2007).

حتى بعد انتهاء الحرب في عام 1918، ظلت العقلية المركنتلية قائمة، إذ لم ترغب القوى المنتصرة في ازدهار أعدائها المهزومين عبر ممارسة التجارة غير المقيدة، فقد يجمعون المواد التي من الممكن استخدامها في الحرب مرة أخرى. كما أرادوا أيضًا حماية أعمالهم وصناعاتهم. وسهلت عليهم أنظمة التحكم المركزية في زمن الحرب مواصلة التدخل. لكن التكاليف الاقتصادية كانت مرتفعة. فالتجارة الدولية، التي نمت باطراد حتى وصلت في ذروتها إلى 13 في المائة من الناتج العالمي في عام 1913، انخفضت إلى 10 في المائة بحلول عام 1921، و5 في المائة فقط بحلول عام 1935 – كما كانت عليه في أربعينيات القرن التاسع عشر. ولم تعد التجارة إلى حصتها من الناتج لعام 1913 مرة أخرى حتى منتصف سبعينيات القرن العشرين.

ولم تفرض الظروف الاقتصادية المتفاقمة في أمريكا إلا إلى المزيد من القيود. ففي الانتخابات الرئاسية الأمريكية عام 1928، وعد هربرت هوفير بتدابير لحماية عمال المزارع، وزاد انهيار سوق الأسهم الأمريكية عام 1929 من شدة المطالبات بفرض قيود تجارية. في عام 1928، طُرِح في الكونгрس قانون تعرفة سموت-هاولي الذي من شأنه أن يفرض رسومًا على أكثر من 20,000 سلعة مستوردة. وحين مُرِّ في عام 1930، انتقم شركاء أمريكا التجاريين، بقيادة كندا، بوضع ضوابطهم للاستيراد، ما عمّق التباطؤ الاقتصادي (الذي سيتحول إلى الكساد الكبير) أكثر.

وبحلول عام 1933، انخفض الناتج والدخل الأمريكيين إلى النصف تقريرًا. وانعكست هذه التأثيرات على العالم أيضًا، لا سيما في أوروبا، حيث غدت قومية بنزعة عسكرية. فبينما كانت الأمم الأوروبية تتأنب لما سيغدو الحرب العالمية الثانية، بدت فكرة التجارة الحرة شيئاً من الماضي. إلا أنها ستعود، لفترة ليست بطويلة، ببذل جهد دولي متضاد.

الجزء الثاني

مبادئ التجارة

التبادل والقيمة

كان وصف آدم سميث للتبادل الطوعي بأنه يعود بالنفع على كلا الطرفين، ولا يقتصر على الطرف الذي يتلقى المدفوعات، ضربة مدمرة للمركتالية. إلا أنه في ذلك الوقت، بدا الأمر محيرًا: ففي نهاية المطاف، يتداول الطرفان نفس السلعة وبنفس السعر، فكيف لأحدhem أن يتوقع الاستفادة من الحصول عليها، ويتوقع الآخر الاستفادة من التخلّي عنها؟ ألا يعني ذلك أن أحدهما لا بد أن يكون مخطئاً بشأن قيمة العنصر، وبالتالي لا بد أن يخسر فعليًا من التبادل؟

الإجابة هي لا، لأنه، كما أدرك سميث، لا تكمن القيمة في السلع نفسها، وإنما في أذهان الناظرين إليها. فعندما يتداول الناس السلع، إنهم يفعلون ذلك لأن كلاً منهم يقيم نفس السلعة تقريباً مختلفاً. فالطفل مثلاً قد يتداول بسعادة مع زميله في المدرسة لعبة يشعر بالملل منها مقابل لعبة أرخص بكثير يجدها مسلية أكثر. ولا تُعقد المقايسة إلا إذا قيم الطفل الآخر اللعبتين بالعكس. ومن المثير للاهتمام، أنه لم يُصنع أي شيء جديد من خلال التبادل -لم تُصنِّع ألعاب جديدة- ومع ذلك استفاد كلا الطرفين. فالقيمة قد ازدادت (باتلر 2011).

وينطبق الشيء نفسه عندما يتم تداول السلع أو الخدمات مقابل المال. فالعلماءاليوم في موطن سميث البارد يشترون باختيارهم الموز الذي زرعه مزارعون في كولومبيا المشمسة لأنهم يقيمون الفاكهة أكثر من الأموال التي يسلمونها في المقابل. والمزارعون الكولومبيون، بالعكس، يقيمون المال أكثر من الفاكهة. ويرجع ذلك إلى أنه بفضل مناخ كولومبيا الاستوائي ومعرفتهم الزراعية المتخصصة، يتمكنون، بتكلفة زهيدة جدًا، من إنتاج كميات من الموز أكبر مما يمكن أن يستهلكوه وعائلاتهم. عندئذ،

يمكنهم بيع فائضهم للأشخاص الذين لا يستطيعون زراعة الموز بسهولة، وشراء شيء أكثر قيمة بالنسبة لهم بالعائلات.

التخصص

تقدمنا هذه النقطة إلى رؤية سميث الأخرى: أنه من خلال التخصص -ما أسماه بـتقسيم العمل- يصبح الناس قادرين على إنتاج أكثر مما يحتاجون إليه لاستخدامهم الخاص بكثير. فالشخص يتيح لهم تجميع الفوائض التي يمكنهم بعد ذلك المتاجرة بها.

كان مصنع الدبابيس المثال الشهير الذي ضربه سميث عن تقسيم العمل. فمعظمنا سيواجه صعوبة عند صنع دبوس واحد متقن في يوم واحد، حتى لو صُهر المعدن مسبقاً لنا. إلا أن الأشخاص العشرة في مصنع الدبابيس الذي زاره سميث كان بإمكانهم أن يصنعوا 48,000 دبوس في اليوم لأن كل واحد منهم تخصص في أجزاء مختلفة من العملية واكتسب الأدوات المتخصصة التي يحتاج إليها للقيام بذلك (باتلر 2011). فأحدهم، كما يقول سميث، «يسحب السلك، وأخر يقوّمه، وثالث يقصه، ورابع يدبّبه، وخامس يشحذه في الأعلى ويعده لاستقبال الرأس». في المجموع، تتضمن صناعة الدبوس قرابة ثمانين عشرة عملية متخصصة متمايزة (سميث 1776).

توجد التجارة غالباً بفضل التخصص الذي يمكن الناس من صنع أكثر مما يحتاجون إليه، واستبدال أشياء يقيمونها أكثر بالفائض. لكن الحقيقة بأن التبادل ممكنٌ يشجع أيضاً مثل هذا التخصص بتوفير الآلية التي يمكن للناس من خلالها أن يستفيدوا من إنتاج فائض. بعبارة مبسطة، من المجد أن تنتج، ثم تتاجر بما يمكنك إنتاجه بسهولة وجودة وتكلفة أقل.

الميزة النسبية

وقد وضّح سميث مجدداً أنه لا جدوى من محاولة أسرة أن تصبح مكتفية ذاتياً، بأن تنتج كل ما تحتاج إليه كالطعام أو الأحذية أو الملابس، إذا كانت تستطيع شراء منتجات أفضل وأرخص من أشخاص آخرين متخصصين في إنتاجها. وما ينطبق على الأسر الفردية ينطبق أيضاً على الأمم (سميث 1776). فلماذا نحاول زراعة العنب وصنع النبيذ في إنجلترا الباردة، إذا أمكن إنتاجه بتكلفة أقل بكثير في فرنسا المعتدلة؟

وبالمثل، من الممكن بالتأكيد زراعة الموز في بريطانيا، لكن المزارعين سيحتاجون إلى بناء بيوت زجاجية كبيرة ومكلفة وتركيب سخانات نهمة للطاقة من أجل زراعة الموز على أي نطاق. لذا، يعد شراء الموز من كولومبيا، حيث يمكن زراعته بسهولة وبوفرة وبتكلفة منخفضة، أرخص بكثير بالنسبة للناس في بريطانيا. وفي ما يتعلق بزراعة الموز، تتمتع كولومبيا بميزة مطلقة على بريطانيا. إلا أن بريطانيا باقتصادها الأقوى صناعياً، تعد أفضل في صناعة الأدوية والآلات التي تصدرها إلى كولومبيا. وكل البلدين يستفيد من هذا التبادل.

إذا كان بإمكان بلد أجنبي أن يزودنا بسلعة أرخص مما يمكننا أن نصنعه بأنفسنا، فمن الأفضل شراؤها منه بجزء من إنتاج صناعتنا الذي نوظفه بطريقة تتمتع من خلالها ببعض الأفضلية.

– آدم سميث (1776)

وقد نَقَّح هذه الفكرة اقتصادي بريطاني آخر هو ديفيد ريكاردو (1817). فمن خلال مفهومه للميزة النسبية، أوضح أنه من المنطقي أن يقوم بلد ما بالتجارة، حتى لو كان أفضل من غيره في كل شيء. فالبلد ينبغي أن يركز على ما يفعله بشكل أفضل مقارنة بشركائه التجاريين. على سبيل المثال، حتى لو كان بإمكان كولومبيا إنتاج آلات أرخص وأفضل من البلدان الأخرى، ربما تجني المزيد من المال بإنتاج الموز، لأنها

أفضل بكثير في ذلك من معظم البلدان الأخرى. ومن خلال التخصص في زراعة الموز، يمكنها أن تجعل نفسها حتى أفضل: إذ يمكنها زيادة حجم وكفاءة إنتاجها والاستثمار في كل ما هو لازم - كالأسمدة، ومكافحة الآفات، وتربيبة النبات، وتقنيات الحصاد والتعبئة- لتأمين موز أفضل وأرخص.

أو لتوضيح هذه النقطة بمثال من الحياة اليومية: قد يتمتع الطبيب بمهارات أفضل في استخدام لوحة المفاتيح والهاتف من موظف الاستقبال في العيادة؛ إلا أنه من المنطقي أن يركز الطبيب على تشخيص المرضى وعلاجهما، بدلاً من إضاعة وقته الثمين في كتابة رسائل التدريب والرد على الهاتف.

المزايا غير المتكافئة والتجارة

مع أن ريكاردو نفسه اقترح التخصص على أساس مقدار العمل الذي تحتاجه البلدان المختلفة لإنتاج نفس المنتج، ثمة عوامل أخرى مهمة أيضاً للتصنيع، كالأرض ورأس المال. ومرة أخرى، لا توزع هذه الموارد بالتساوي بين البلدان. فبريطانيا، مثلاً، تمتلك رأس مال أكبر وعدداً أكثر من العمال المهرة مقارنة بocolombia؛ وكولومبيا لديها الكثير من العمال غير المهرة ولكنها تتمتع بظروف أفضل لزراعة الفاكهة.

دفعت أفكار بهذه اثنين من الاقتصاديين السويديين في القرن العشرين هما، إيلي هيكر وبيرتل أولين، إلى اقتراح أن الأنماط الدولية للإنتاج والتجارة كان من الممكن التنبؤ بها على أساس أي من عوامل الإنتاج - وهي الموارد المختلفة التي تحتاجها لإنتاج أشياء محددة - كانت وفيرة ورخيصة، أو نادرة ومكلفة، في بلدان مختلفة (أولين 1933).

وقد اقتصر نموذج هيكر-أولين الأصلي في تركيزه على العوامل المختلفة في البلدان من عمالة ورأس مال. لكن الاقتصاديين اللاحقين قاموا بتوسيعه ليشمل الاختلافات الأخرى ذات الصلة كالموقع والمناخ مثلاً. على سبيل المثال، قد يكون بلد

استوائي وارف النبات مثل كولومبيا أفضلية في إنتاج الفاكهة؛ في حين أن المناخ المعتدل الرطب والمروج الخصبة في أيرلندا تعطيها أفضلية في تربية الأبقار الحلوة وإنتاج الزبدة والجبن. والخبرات التقنية في أمريكا تمنحها أفضلية في تصميم الطائرات وبنائهما، في حين أن وفرة الأيدي العاملة الرخيصة في الصين تكسبها أفضلية في تجميع المعدات الإلكترونية. بهذه الطريقة، تهوض التجارة عن التوزيع غير المتكافئ للموارد في مختلف البلدان.

من يتاجر مع من؟

من الواضح أن البلدان شديدة الاختلاف في تخصصات الموارد -دافئة أو باردة، ماهرة أو غير ماهرة، ساحلية أو داخلية، خصبة أو قاحلة- تكسب الكثير من التجارة مع بعضها. إلا أنه حتى البلدان المتشابهة تماماً تتاجر مع بعضها أيضاً: فهناك أحجام كبيرة من التجارة بين الولايات المتحدة وكندا مثلاً، أو بين بلدان أوروبا؛ وثمة أحجام مت坦مية من التجارة داخل أمريكا الجنوبية أو جنوب شرق آسيا أيضاً.

إن هذا يوضح التقدم الكبير الذي أحرزته التجارة العالمية، واستغلال الميزة النسبية. فالبلدان التي تبدو متشابهة من حيث الثروة أو الموقع أو الموارد الطبيعية بإمكانها أن تجد ميزة في تزويد سلعة معينة وتداولها مع البلدان الأخرى. على سبيل المثال، تبعد سريلانكا 35 ميلاً فقط عن الهند، ولكنها تمدها باللحوم المصنعة والتواابل والإطارات المطاطية والمواد العازلة والقفازات. بينما تزود الهند سريلانكا بالمعادن والحبوب والقطن والآلات. وبالمثل، تستورد بريطانيا الغذاء من بلدان أوروبية أخرى ولكنها تصدر الخدمات إليها. وفيتنام تصدر المعادن والنسيج والبلاستيك إلى كمبوديا المجاورة، التي بدورها تزود فيتنام بالفواكه والخضراوات والمطاط ومنتجات الأخشاب. إن كل بلد يستغل أبسط مزاياه على جيرانه، وتحthem التجارة باستمرار على الحفاظ على تلك الميزة وتحسينها.

قد تكون الميزة النسبية أشد وضوحاً عند ممارسة التجارة بين بلدان مختلفة. لكنها سمة من سمات التجارة المحلية داخل البلدان الفردية أيضاً. على سبيل المثال، تتبع نيويورك الخدمات المالية لبقية الولايات المتحدة، بينما يزود الغرب الأوسط الأمريكي المصنوعات والحبوب، وتتبع كاليفورنيا الفاكهة والنبيذ. ثمة أيضاً مجموعات من الأنشطة داخل البلدان جديرة باللحظة – إذ تعد حيدر آباد في الهند مركزاً رئيسياً لـ تكنولوجيا المعلومات، وكذلك وادي السيليكون في كاليفورنيا.

تحدي الجاذبية؟

قد تعكس التجارة بين البلدان المتشابهة ببساطة الحقيقة بأنها قريبة، أو ربما تشارك بلغة مشابهة، أو مرحلة تطور مشابهة، أو مؤسسات ثقافية أو قانونية أو مالية مماثلة. في الحقيقة، يشير نموذج الجاذبية للتجارة إلى أن حجم التجارة بين بلدان يعتمد إلى حد كبير على قربهما وحجم اقتصاديهما.

ثمة بعض الأدلة على أن هذا صحيح، حتى في التجارة القائمة على الخدمات الحديثة (البنوك والتأمين والاستشارات). هل سيظل الأمر كذلك في عالم تسوده العولمة هو سؤال مفتوح. فمع توفر نقل أقل تكلفة مما مضى، وزيادة التوحيد القياسي في الإجراءات الجمركية، وتعزيز كفاءة تكنولوجيا المعلومات في اللوجستيات، وتحسين الاتصالات وغيرها الكثير، ستزداد التجارة مع الأمم البعيدة سهولة.

تفيد التجارة، إذن، كلا الجانبين ولا تحدث إن لم تفعل ذلك. تتمثل الفوائد الواضحة، التي يسميها الاقتصاديون مكاسب التجارة الثابتة، في زيادة القيمة التي تأتي من التبادل الطوعي، وزيادة الرفاهية العامة (خاصةً رفاهية المستهلكين) وتعزيز النمو الاقتصادي. لكن تثير التجارة أيضاً أحداثاً تسرع النمو والتنمية الاقتصادية، تعرف بمكاسب التجارة الديناميكية. وهناك فوائد غير اقتصادية ومكاسب غير مادية من التجارة أيضاً.

مكاسب التجارة الثابتة

مداخيل أكبر. توفر التجارة دخلاً قومياً أعلى. فقد شكل دحر حواجز المركنتيلية التجارية جزءاً كبيراً من الازدهار الاقتصادي البريطاني في أواخر القرن التاسع عشر (كما في 1982). وبالمثل، أدت جهود ما بعد الحرب لتشجيع التجارة إلى زيادة مداخيل الدول الغربية في أواخر القرن العشرين (تيربورغ 2003). وفي الآونة الأخيرة، أدى دخول جنوب آسيا والصين/جنوب شرق آسيا إلى شبكات التجارة العالمية في ثمانينيات وتسعينيات القرن الماضي إلى تفجير «المعجزة الآسيوية» التي أخرجت ملياري شخص تقريباً من الفقر المدقع (البنك الدولي 2016).

تشير الأبحاث إلى أن كل نمو بنسبة 1 في المائة في التجارة يزيد من مداخيل مواطني الدولة بنحو 2 في المائة (فرانكل وروم 1999). وقد أثرى حتى البلدان قليلة الموارد الطبيعية. إذ كانت المراكز التجارية الرئيسية في هونغ كونغ وسنغافورة، مثلاً، أماكن فقيرة نسبياً في نهاية الحرب العالمية الثانية ولكنها تعد الآن من أغنى المراكز التجارية. وفي المقابل، تحتل البلدان ذات الموارد الطبيعية الوفيرة والتي تعزل نفسها عن التجارة، مثل كوريا الشمالية، مرتبة متدنية في جداول الازدهار العالمية.

الاختيار، والجودة، والقيمة والرفاهية. ومع ذلك، لا توفر التجارة دخلاً مرتفعاً فحسب. بل توفر جودة حياة أفضل أيضاً. فمن الواضح أن البلدان الأكثر ثراءً يمكنها تحمل إنفاق المزيد على أشياء مثل التعليم والرعاية الصحية الأفضل والبيئة الأنظف. ولكن تعزز هذه الفوائد وغيرها من مزايا جودة الحياة أيضاً بفضل الأفكار والممارسات والعمليات الجديدة المستوردة.

تتيح التجارة للمستهلكين أيضاً الوصول إلى مجموعة واسعة من المنتجات من جميع أنحاء العالم، ما يوسع مجالات الاختيار والجودة والقيمة المتاحة لهم. فلا يتقيدون بالمنتجات المحلية. بل يمكنهم الاستمتاع بمنتجات الأرضي والثقافات الأخرى، بما فيها الأنواع المختلفة من المنسوجات والملابس والأحذية، أو الأطعمة والمأكولات، أو الإلكترونيات، أو المركبات، أو السلع المنزلية، وحتى الخدمات مثل الخدمات المصرفية أو التعليمية أو الإصلاحات. يمكن للمنتجين أيضاً استيراد أفضل معدات التصنيع في العالم لمساعدة في زيادة إنتاجيتهم.

القيم الليبرالية. لا تعنِ حقيقة ارتباط التجارة بالنمو والازدهار المتزايد بالضرورة أنها تسببهما، رغم أنها تساعد بالتأكيد. قد تكون المواقف التي تدعم التجارة –بما فيها القيم الليبرالية مثل�احترام حقوق الآخرين، والتسامح، والسلام، وسيادة القانون، والاقتصاد الحر والمجتمع الحر– هي الدوافع الرئيسية (باتلر 2013). تاريخياً، لقد تقدمت المجتمعات التي سادت فيها هذه القيم والتي صانت المؤسسات التي حافظت عليها جيداً (مثل الديمقراطية النيابية ونظام العدالة النزيه) بسرعة أكبر.

مكاسب التجارة الديناميكية

التخصص والإنتاجية. كما ذكر في الفصل 4، يمكن أن يؤدي التخصص الذي تقوم عليه التجارة إلى زيادات هائلة في الإنتاجية. ويعزز أيضاً الاستخدام الأفضل للموارد (مثل الأرض، والعمالة، والمواد ورأس المال) لأنه يدفع المنتجين لاستخراج نتاج أكبر

من نفس المدخلات. فيشجعهم، مثلاً، على البحث عن وفورات الحجم (مثل المصانع الأكبر والأكثر كفاءة)، ووفورات النطاق (مثل محال السوبر ماركت التي تبيع الملابس والأدوات المنزلية إلى جانب البقالة)، ووفورات التكامل (مثل تجميع شركات تكنولوجيا المعلومات في وادي السيليكون). بالإضافة إلى ذلك، فإن السوق الأوسع التي تجلبها التجارة تعزز الاستخدام الأفضل لموارد البلد أيضاً. فمثلاً، قد تملك دولة غير تجارية مساحات شاسعة من الأراضي البوار؛ لكن بفضل التجارة، يمكنها تطويرها لإنتاج محاصيل تصديرية تفيد المستهلكين الأجانب وتجلب النقود للمنتجين المحليين.

تبديل الموارد. تشجع حقيقة فائدة التخصص والتجارة الشديدة الناس على الانتقال من العمالة منخفضة القيمة إلى الصناعات الأكثر إنتاجية حيث يتمتعون بميزة نسبية. فالعمال الذين كانوا يكحون في المصاطب الزراعية الصغيرة على سفوح تلال صخرية تلسعها أشعة الشمس في الجزر اليونانية، مثلاً، أصبحوا يعملون الآن في فنادق ومطاعم ومتاجر تخدم سائحين تجذبهم نفس المناظر الطبيعية الوعرة التي جعلت الزراعة غير مربحة للغاية. ففي قطاع السياحة، يكسبون أكثر – ويشترون طعامهم من مزارعين أكثر كفاءة في مجتمعات ودول أخرى.

البنية التحتية والاستثمار. يمكن لسائر التجار بالطبع استخدام البنية التحتية والاستثمارات الالزمة لجلب السلع إلى زبائنهم (مثل الموانئ، والمطارات، والطرق، والأنفاق والجسور، وأيضاً الشبكات ونظم المحاسبة والأدوات المالية وحتى الترتيبات القانونية) – ما يقلل من تكاليفها ويمكنها من الوصول إلى أسواق جديدة. وتعد المكاسب ديناميكية، لأن البنية التحتية والاستثمار يقدمان فوائد مماثلة للأعمال التجارية المستقبلية، والتي قد تتاجر بمنتجات لا يمكن تصورها بعد.

المنافسة والابتكار والتقدم. توسيع التجارة الدولية قاعدة المواهب المشاركة في توريد المنتجات إلى الأسواق للغاية. تعني هذه المنافسة المتزايدة أنه يتغير على المنتجين المحليين جعل أنشطتهم مجده من حيث التكلفة، أو المخاطرة بخسارة أعمالهم لصالح

الغرباء. عليهم التحكم في التكاليف وخفض الهدر. ويجب أن يبقوا يقظين لفهم ما يريده الزبائن وكيفية تلبية رغباتهم، ولتوقع الاتجاهات المستقبلية على كلا الجبهتين. يجب أن يستمروا في تجربة أشياء جديدة، لابتكار وتحسين عروضهم للزبائن وعمليات إنتاجهم. وهذا الضغط المستمر لابتكار والتحسين يدفع بدوره التقدم (ريدل 2020).

إن الرسالة الواضحة على نحو صارخ من التاريخ، لدرجة أنه يبدو مستحيلًا أن يفكر أي شخص خلافها، هي أن التجارة الحرة تؤدي إلى ازدهار متبادل بينما تؤدي الحمائية إلى الفقر. لا يوجد أي مثال على دولة فتحت حدودها للتجارة وانتهى حالها أكثر فقرًا...

- مات ريدل (2010)

الفوائد غير المادية

إن الفوائد غير المادية وغير الاقتصادية للتجارة، كما أدرك ريتشارد كوبدن، عميقة أيضًا (كوبدن 1846). بصرف النظر عن تأثيرها الاقتصادي، فإن الاختيار والابتكار والتقدير الذي تتحققه التجارة يحسن حياتنا والعالم الذي نعيش فيه. تجلب لنا التجارة ملابس أفضل ونظامًا غذائيًا أفضل ورعاية صحية أفضل وتكنولوجيا أفضل وغير ذلك الكثير.

يعزز السلام، الذي لا يعتبر قيمًا بحد ذاته فحسب، بل ضروريًا للحياة الاقتصادية، أيضًا بفضل التجارة، إذ تتطلب التجارة أن نتعامل مع أشخاص من خارج بلدنا وثقافتنا. حتى نتاجر جيدًا مع الآخرين، يجب أن نفهم -ونحترم، أو على الأقل نتسامح مع- قيمهم. تقلل هذه الألفة من أي عداء قد نحمله تجاههم.

تعد الفوائد التي تجلبها التجارة لكلا الجانبين سبباً وجيهًا للدول لحل خلافاتها سلميًا وليس عسكريًا. فعندما نعتمد على الآخرين في العديد من السلع الأساسية التي

نحتاجها، يكون من الجدير أن نتعاون معهم ونحافظ على تدفق تلك السلع. وكلما زاد استثمارنا في التجارة، زادت الحوافز للحفاظ على السلام. فخسارة الدول التجارية من الصراعات العسكرية التي تعطل شبكات الإمداد أو تهدد الإنتاج أكبر ببساطة. ولكن التجارة تستبعد تصاعد الصراعات إلى أعمال عدائية مفتوحة. وكما جاء في ملاحظة منسوبة (بشكل خاطئ غالباً) إلى الاقتصادي السياسي الفرنسي في القرن التاسع عشر فريديريك باستيا: «إن لم تعبر البضائع الحدود، فإن الجيوش ست فعل».

يجب على المستوردين والمصدرين خصوصاً أن يفهموا زبائنهم وقيمهم ومؤسساتهم. وقد يتبعن عليهم أيضاً أن يتقنوا لغة الطرف الآخر - فهي مصدر لإلقاء نظرة ثاقبة على كيفية تفكير متحديثها. قد يقدر المستهلكون أيضاً، الذين يلاحظون الأصول المتنوعة للواردات التي يشترونها كل يوم، قيم الشعوب والثقافات الأخرى. تقدم الطبيعة الدولية للترفيه اليوم (مثل الأفلام والتلفزيون) مثالاً على مقدار تعرضاً للثقافات وأنماط الحياة الأخرى بفضل التجارة.

الجزء الثالث

شكوك حول التجارة

6 الابحون والخاسرون في التجارة

التغيير الاقتصادي يخلق رابحين وخاسرين

رغم اتفاق معظم الاقتصاديين على الفوائد العامة للتجارة الحرة، تنتج التجارة حتماً خاسرين ورابحين أيضاً.

لا تختلف التجارة في هذا عن أي جانب آخر من الحياة الاقتصادية. فمن الناحية الإيجابية، تحفز المنافسة الابتكار والاختراع وتحسين الأشياء التي ننتجها وكيفية إنتاجها. فيحرز هذا تقدماً يعزز رفاهية وازدهار البشرية عموماً. لكن يؤدي التغيير الاقتصادي حتماً إلى تعطيل حياة بعض الناس، وخاصةً من تصبح صناعاتهم زائدة عن الحاجة بسببه.

على هذا النحو، دمر مجيء المركبات الآلية أعمال إسطبلات العربات. ثم جعل نظام خط إنتاج هنري فورد السيارات المصنوعة يدوياً غير اقتصادية. وجعلت الكاميرات الرقمية كاميرات الأفلام عتيقة جداً؛ وفعل دمج الكاميرات في الهواتف الذكية نفس الشيء لها. قلة من ي يريدون اليوم العودة إلى التنقل بالخيول أو كاميرات التصوير، أو أي تقنية قديمة أخرى، وكل تطوير يسرّح العاملين فيها.

وبالإضافة إلى التغييرات التكنولوجية، تخلق التغييرات في أذواق المستهلكين أيضاً رابحين وخاسرين. شهدت خيارات اليوم غير الرسمية في اللباس، مثلًا، تفوق شركات تصنيع الأحذية الرياضية مثل نايكي وريبيوك على صانعي الأحذية التقليديين؛ بينما شهد اتجاه «الموضة السريعة» ازدهار محل البيع بالتجزئة عبر الوطنية منخفضة التكلفة مثل زара، وإتش أند إم، وبريمارك، ويونيكلو وغاب على حساب متاجر الملابس المحلية التقليدية. دفعت المخاوف البيئية الزばلن في العديد من البلدان إلى التحول عن البلاستيك والوقود الأحفوري، ما تسبب في مشاكل المنتجين الذين يستخدمونها أو يوردونها.

يمكن للأحداث الطبيعية أن تعطل الصناعات أيضًا. فقد أدت جائحة كوفيد، مثلاً، إلى إغلاق واسع النطاق للمطاعم ودور السينما والمتاجر في العديد من البلدان – رغم ازدهار شركات الوجبات السريعة والترفيه الرقمي والبيع بالتجزئة عبر الإنترنت.

فالتحفيز، إذن، يجلب الرابحين والخاسرين، رغم كونه جزء من الحياة. وتعد التجارة مصدرًا مهمًا للتغيير – تفتح الاقتصادات على الأفكار والتقنيات والمنتجات وأنماط الحياة الجديدة.

النزوح في البلدان الغنية

إن استعانتة البلدان الأكثر ثراء بمصادر خارجية لوظائف التصنيع من البلدان الأقل تكلفة تعد مثلاً بارزاً على التغيير المستمر الذي تحدثه التجارة. إذ تؤدي إلى فقدان عمال التصنيع وظائفهم وكفاحهم للعثور على أخرى. وتصبح مناطق كاملة غابت عنها صناعات محددة في ما مضى، مثل شمال إنجلترا (الفحم والصلب) والغرب الأوسط الأمريكي (الصلب وصناعة السيارات) «غير مصنعة» أحياناً، ما يؤدي إلى حرمان اجتماعي عميق. ومع إعادة الأعمال التجارية التركيز على عملياتها العالمية وتقليل الاستثمار في الداخل، تتضاءل الفرص والدعم المجتمعي (هوخبرغ 2020: الفصل 2).

تشير بعض الأدلة إلى أن هذا يؤدي إلى زيادة التفاوت في الدخل (بون وريغبي 2017: الفصل 6). ولكن رغم فقدان بعض الناس لوظائفهم، تخلق التجارة رابحين أيضًا: فهي تزيد من خيارات المستهلكين وتجعل المنتجات أرخص. تشير أحد التقديرات الأمريكية إلى أن كل زيادة بنسبة 1 في المئة في الواردات تخفض الأسعار بنسبة 2.4 في المئة (هوسمان ولبيتاغ 2005). ويشمل ذلك أسعار الضروريات مثل

الطعام والملابس والأحذية، ما يساعد المواطنين الأفقر خصوصاً ويعوض ربما أي زيادة في تفاوت في الدخل.

وأيضاً، رغم أن فقدان بعض وظائف التصنيع ينتج عن الاستعانتة بمصادر خارجية عالمية والواردات الأرخص، لا يمكن إلقاء اللوم على التجارة في كل ذلك. ف الصحيح أن البلدان الأكثر ثراءً شهدت انخفاضاً في العمالة الصناعية - من ذروة عام 1979 البالغة 19.4 مليون في أمريكا، مثلاً، إلى 12.5 مليون فقط اليوم. لكن تشير الأبحاث إلى أن نحو 85 في المئة من هذا التراجع ينبع من تحسينات الإنتاجية مثل الأتمتة وتكنولوجيا المعلومات والخدمات اللوجستية، وليس التجارة - التحسينات التي قد تحدث بشكل طبيعي دون التجارة (كلاين 2016؛ راجع أيضاً ديفراج وأخرون 2017؛ هيكس وديفاراج 2015).

لقد خلقت التجارة الدولية غالباً فرصاً جديدة في البلدان الغنية، مثل التصنيع عالي القيمة أو المتقدم (كلاين 2016). يجد العديد من العمال الصناعيين المسرحين وأسرهم أيضاً وظائف في قطاعات أكثر إنتاجية وتنافسية مثل الرعاية الصحية، أو التعليم، أو البيع بالتجزئة، أو الخدمات أو تكنولوجيا المعلومات. إذ يجد أكثر من ثلث الأميركيين العاملين في التصنيع وظيفة جديدة في غضون خمسة أسابيع، ويتوظف ثلاثة في غضون أربعة عشر أسبوعاً (مكتب إحصاءات العمل الأميركي 2020). رغم أن المصانع قد تنهار وتصدأ آلاتها، فإن رأس المال الذي يحسب في «اقتصاد الشعب» اليوم هو رأس المال البشري، وقدرات وخبرة الأفراد أنفسهم (بيري 2002)، والشبكات التي تمكنتهم من العمل معًا (باتلر 2018).

إنتاجية العمل

رغم كل هذا، يعتقد الناس في البلدان الغنية غالباً أن المنافسة من البلدان ذات اليد رخيصة العاملة غير عادلة. إذ يشتكي المنتجون من دفعهم حد أدنى من الأجور

والضرائب يزيد عدة مرات عمًّا يدفعه منافسوهم الأجانب. لذا يشعر العمال بالقلق من فقدان وظائفهم بسبب تحول الزبائن من السلع محلية الصنع إلى السلع أجنبية الصنع الأرخص.

لكن التغييرات التي يعتبرها البعض نعمة قد تكون نعمةً للآخرين. تتمتع البلدان النامية بميزة نسبية في تكاليف العمالة. فيتتيح تصدير المهام لها للمصنعين في البلدان الأكثر ثراءً خفض الأسعار لزبائنهما. ويدفعهم أيضًا إلى التركيز على مزاياهم النسبية – مثل المهام التي تتطلب مهارات أعلى أو معدات رأسمالية كثيرة. إن الأجور في المكسيك، مثلاً، أقل بكثير من الأجور في الولايات المتحدة، ولهذا السبب نُقلت العديد من وظائف التصنيع إليها. لكن التحول الحقيقى يكون غالباً أقل بكثير. فالعمال المكسيكيون أقل إنتاجية من العمال الأمريكيين، لأن رأس المال الذي يساعدهم على العمل بكفاءة أقل. وبما إن الأمر يتطلب المزيد من المكسيكيين القراء في رأس المال للقيام بنفس المهمة التي يمكن أن يقوم بها أمريكي غني برأس المال، فإن ارتفاع نسبة وظائف التصنيع الجديدة في المكسيك لا يعني أن عدداً مكافئاً قد فقد في أمريكا.

التغيير والعزلة

تحدث التغييرات الاقتصادية ببطء عادةً. فحتى في البلدان الغنية، استمر استخدام الخيول للتنقل لخمسين عام بعد وصول السيارات. تمنح هذه التغييرات التدريجية الأعمال التجارية وقتاً للتكيف مع الواقع الجديد وتمكن العمال من العثور على وظائف جديدة أكثر إنتاجية.

ومع ذلك، يشعر منتقدو التجارة بالقلق من أن التخصص المتزايد في العالم قد يعرض الأفراد والشركات والبلدان بل والعالم لمزيد من الاضطرابات المفاجئة والواسعة

النطاق. فعندما تأتي المنتجات الحيوية من الخارج، يكون هناك خطر دائم في أن تعطل إمداداتها، عرضاً أو عمداً.

عطلت الحروب النابليونية، مثلاً، تجارة بريطانيا مع الولايات المتحدة. ودمرت صناعة النسيج في فرنسا، إذ تعذر على المنتجين الوصول إلى القطن الكاريبي (كربيك وهودولاك 2019). أحق حظر استخدام النفط الذي فرضته منظمة البلدان المصدرة للنفط (أوبك) عام 1973 أضراراً جسيمة بالصناعات الثقيلة في بريطانيا، واليابان، والولايات المتحدة وكندا. وفي الآونة الأخيرة، في جائحة كوفيد-19، وجدت العديد من البلدان أن معظم معدات الحماية الشخصية (بي بي إيه) التي تحتاجها لموظفي المشافي مستوردة، وأنها تتنافس مع دول أخرى على الإمدادات.

التعرض للمنافسة

تواجه البلدان اضطراباً محدداً عندما تحمي صناعاتها وراء الحاجز التجارية لسنوات أو عقود، ثم تزيل هذه الحماية فجأة. قد تبرم حكوماتها، مثلاً، «اتفاقيات التجارة الحرة» (إف تي إيه) التي تقلل القيود التجارية فيما بينها، وترحب بالimately الإجمالية لذلك ولكنها تترك الصناعات التي كانت محمية سابقاً عاجزةً عن المنافسة. في الواقع، قد يؤدي التدفق المفاجئ للواردات الأجنبية الأرخص إلى تدمير قطاعات بأكملها.

يقول الناس إن التجارة الحرة تسبب نزوحًا. في الواقع، إن إزالة الحاجز التجارية هي التي تسبب النزوح.

- ب. ج. أورورك (2009)

بطبيعة الحال، إن الصناعات التي تشعر بأنها أكثر تهديداً من التجارة الدولية هي التي تضغط بشدة ضد فتح أسواقها للمنافسين. لكن تأتي الحماية المتميزة التي

تحصل عليها على حساب المستهلكين، من ناحية قلة الخيارات وارتفاع الأسعار والجودة الرديئة. ويتوجب عليها في مرحلة ما أن تتكيف مع الواقع.

للأسف، قد يستغرق هذا التكيف وقتاً طويلاً، تتکبد خلاله هذه الصناعات وعمالها والبلد عموماً الخسائر. وهذا غالباً هو النقد الأكثر شيوعاً للعولمة، ولطموح منظمة التجارة العالمية لتقليل الحواجز التجارية بأسرع ما يمكن. ولهذا السبب يجادل نقاد العولمة بأن الصناعات في البلدان الفقيرة قد تحتاج إلى حماية مستمرة حتى تصبح كبيرة وفعالة من ناحية التكلفة بما يكفي للمنافسة في الأسواق العالمية - ما يسمى حجة «الصناعة الناشئة» (انظر الفصل 9).

إكراه الدول الفقيرة

يرى أقسى منتقدو العولمة أنها استراتيجية سفيهية تضعها الدول الأغنى لاستغلال الدول الأفقر منها عن طريق إضعاف المنتجين المحليين. ويجادلون بأن الدول الأغنى تهيمن على منظمة التجارة العالمية وتضع قواعدها، مجبرةً الدول الأفقر على تخفيض حواجزها التجارية، بينما تحافظ بسفاهة على حواجزها هي.

ولكن في حين تمتلك الدول الأكثر ثراءً نفوذاً اقتصادياً أكبر، فإنها لا تتمتع بالضرورة بنفوذ سياسي أكبر في النقاشات الدولية. (بل إن وجد انحياز، فإن الانخفاضات الكبيرة في تعريفات التصنيع التي فووض عليها في السنوات الأولى للاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة أفادت البلدان النامية أكثر من غيرها، رغم أن هذه البلدان لم تقدم سوى القليل من التنازلات في المقابل). يجب أن تقبل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية من قبل جميع الأعضاء قبل أن تصبح نافذة، لذلك يمكن للبلدان أن تحجب الاقتراحات إذا كانت لديها تحفظات. وبما أن منظمة التجارة العالمية تضم الآن 164 عضواً، فمن المفترض أن معظم الدول تعتقد، بموازنة كل الأمور، أن الاتفاقيات التجارية تفيدها بشكل عام.

تأخر دائم؟

ما يزال بعض المشككين يجادلون بأن، مهما تكن فوائد التجارة، فإنها لا تغير العلاقة غير المتكافئة بين الدول الغنية والدول الفقيرة. أشارت ما تسمى بأطروحة بريبيش-سينغر أنه، مع ارتفاع ثروة العالم، فإن الطلب على البضائع المصنعة سيزيد بشكل أسرع من الطلب على السلع الأولية كالغذاء، والنفط، والمعادن. (بساطة شديدة، فإن العالم الأكثر ثراءً يشتري المزيد من الرفاهيات، ولكن هناك حدًّا لكمية الغذاء أو الوقود

الذي يمكن حتى لأثرى البشر أن يستهلكوها). بما أن الدول الأغنى تنتج البضائع المصنعة بينما تنتج الدول الفقيرة السلع الأساسية بشكل رئيسي، فإن الأخيرة ستبقى متأخرةً على الدوام.

ولكن، فإن هذه الفكرة، التي راجت في ستينيات وسبعينيات القرن العشرين، لم تعد مقبولة. فإن أسعار السلع الأولية متقلبة، كونها تتأثر بالأزمات المالية، وفترات الانكماش الصناعي، والكوارث الطبيعية، ولكنها ترتفع خلال فترات الازدهار العالمي. وقد حاقت في بداية العقد الأول من الألفية الثالثة، على سبيل المثال، بسبب ارتفاع الطلب من الصين وأسواق أخرى سريعة النمو. بينما استمرت أسعار البضائع المصنعة، تحت ضغط المنافسة، بالهبوط بثبات – وبعضها (كالإلكترونيات والملابس والأحذية) كان عجيباً في ذلك. انتقل الكثير من إنتاج هذه المنتوجات الآن إلى البلدان الفقيرة، ما يجعلها أقل اعتماداً على صادرات السلع الأولية على كل حال. إن أوضح استنتاجات البيانات عدم وجود تأثير، ولا حتى أي اتجاه واضح (ذا يكونوميست 2020). ليست الدول النامية محكومةً بالتأخر الدائم في اللحاق بالركب؛ في الواقع، مما بعضها بسرعة ملحوظة بشدة.

تقول نسخة أخرى من حجة «التأخر» أن التجارة تعزز ببساطة الأنماط الاستعمارية للتبادل غير المتكافئ. وحتى اليوم، على سبيل المثال، تتمتع بريطانيا بروابط تجارية مهمة تربطها بالهند وأستراليا وأمريكا؛ وكذلك حال فرنسا مع غرب أفريقيا والدول الكاريبيّة؛ وإسبانيا مع أمريكا الجنوبيّة.

ولكن التجارة مبنية على الثقة. من الأسهل الوثوق بالأشخاص الذين يشاركونك اللغة والتاريخ. وبناء روابط مع شركاء جدد في التجارة أصعب من الاستمرار مع الشركاء القديمين ببساطة. ومع ذلك، يمكن للبلدان النامية إنشاء شبكات تجارية جديدة وبناء صناعاتها التحويلية الخاصة بها أيضاً. فعلاً، لقد تجاوزت صادرات المصنوعات صادرات السلع في معظم الدول النامية خارج أفريقيا جنوب الصحراء.

الدول التي كانت تعد فقيرة، كالصين وسنغافورة وكوريا الجنوبية والصين، أصبحت اليوم من كبار المصدرين العالميين في مجال الصناعات التحويلية، وهي تحول الآن إلى كبرى الدول المصدرة للخدمات. وقد أصبحت بعض المستعمرات السابعة أغنى من الدول التي كانت تحكمها في السابق. لذا، فإن الفكرة القائلة إن البلدان الفقيرة ستبقى متخلفةً عن الدول الأكثر ثراءً تبدو فكرة خاطئة.

استبدال الواردات

ومع ذلك، ففي ستينيات وسبعينيات القرن العشرين، دفعت هذه الأفكار العديد من البلدان النامية لتبني سياسة جديدة تقتضي «استبدال الواردات». كان هدف تلك البلدان في ذلك تقليل اعتمادهم على الدول المتقدمة من خلال جعل اقتصاداتهم النامية مكتفيةً ذاتياً. أنشأت الحكومات صناعات تحويلية جديدة، كالصلب والسيارات والأجهزة المنزلية، وحتى الإلكترونيات والطائرات. وقد حميت هذه «الصناعات الناشئة» بالحواجز التجارية وضوابط الصرف الأجنبي المصممة لمنع الاستثمار من الذهاب إلى الخارج.

كانت النتائج خائبة. فقد صرفت الأموال على مشاريع تدعم البريستيج كمصنع الصلب التي لا تتمتع بميزة نسبية، وكانت بعيدةً عن الأسواق وإمدادات المدخلات ولم تتحول أبداً إلى مشاريع مربحة. إذ لم تكن الاقتصادات المحلية متطرفةً أو كبيرةً بما يكفي لاستيعاب منتجاتها. وقد أدى الضغط الناتج على أموال الحكومة إلى الديون، والتضخم، وانخفاض معدلات النمو (التي كانت سلبيةً في كثير من الأحيان)، بل حتى انخفاض حصة البلدان النامية من أسواق التصدير، وهو عكس ما كانت ترمي إليه (بوون وريغيبي 2017: ف. 5).

ومع ذلك، فقد اتبعت بعض الحكومات فكرة «استبدال الواردات» حتى الثمانينيات. فحاولت البرازيل، مثلاً، تعزيز تصنيع أجهزة الكمبيوتر المحلية من خلال

تقيد الواردات وعرقلة المشاريع المشتركة مع الشركات المصنعة الأجنبية. ولكن هذا أدى للأسف إلى جعل الشركات الأخرى في البلد تدفع ضعفي السعر العالمي لمعدات كانت متأخرةً من الناحية التكنولوجية، ما أضر بالقدرة التنافسية للبرازيل (برووك 1990)

بالمقابل، نمت الاقتصادات النامية في آسيا بسرعة. هي لم تتبن استراتيجية استبدال الواردات بل استغلت ميّزتها النسبية في الصناعات التحويلية منخفضة المهارة أو التجارة، لتكسب عوائدها من التصدير. ونتيجةً لذلك، تمكّنت سنغافورة، وهونغ كونغ، وكوريا الجنوبيّة، واليابان، وتايوان، وغيرها من التحوّل الصناعي بشكل أسرع بكثير من أفريقيا وأمريكا اللاتينية، متحديّةً تنبؤات بريبيش-سينغر بتأخر دائم. عندما ألغت كوريا الجنوبيّة نحو جميع التعريفات الجمركيّة في عام 1960، انطلق اقتصادها، إذ نمت صادراتها بنسبة 30 في المئة، ونما الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 10 في المئة (كروليغر 2020: ف. 4). شجّعت هذه الأمثلة الدول النامية على هجر سياسات استبدال الواردات واعتناق التجارة عوضًا عن ذلك.

حركة التجارة المنصفة

هناك تخوف إنساني على نطاق واسع من كون العولمة قد تقلل من أرباح المزارعين في البلدان الفقيرة، وذلك بتعریضهم للمنافسة من المنتجين الأكثر كفاءةً في الخارج. أدى هذا التخوف، والذي أصبح أكثر إلحاحًا بسبب انخفاض أسعار البن، إلى إنشاء مؤسسة التجارة المنصفة من قبل مجموعات دينية ومجموعات ناشطة في عام 1992. وقد كان هدف تلك المؤسسة إنشاء علامة تجارية تجذب المستهلكين في البلدان الغنية من خلال ضمان أن حصةً أكبر من السعر الذي يدفعونه (للقهوّة أولاً، ولكن لمنتجات أخرى فيما بعد) ستذهب للمنتجين. بنت المؤسسة فيما بعد أيضًا شراكات طويلة الأجل ساعدت المزارعين على تجاوز تقلبات الأسعار والاستثمار في

الآلات والبني التحتية. قدرت المؤسسة في الذكرى السنوية الخامسة والعشرين لتأسيسها أنها حققت مليار يورو من «أقساط التجارة العادلة» التي استثمرت في الأدوات والتدريب والائتمان والتعليم والمشاريع المجتمعية.

على الرغم من جدارة أهداف المؤسسة، يتساءل بعض الاقتصاديين عما إذا كانت تروج بالفعل للمصالح طويلة الأجل للمزارعين الفقراء (سيدويل 2008). بالنظر إلى حجم أسواق البن العالمية، بما فيها مليارات اليوروهات التي تجنيها الدول الغنية كل عام من خلال الحفاظ على الحواجز الحمائية ضد القهوة المصنعة، فإن 1 مليار يورو على مدى 25 عاماً مبلغ ضئيل نسبياً. إضافةً إلى ذلك، فإن الكثير من «الأقساط» تذهب إلى عدد صغير من المزارعين، والكثير منها تذهب إلى مالكي الأراضي بدلاً من العاملين، ومعظمها في بلدان غنية نسبياً مثل المكسيك. في الحقيقة، قد تصعب هذه الإعانت المنافسة على المزارعين في البلدان الفقيرة، مثل إثيوبيا. إضافةً إلى ذلك، فقد يخفف الدعم من إشارات السوق - كهبوط أسعار القهوة الذي يشير إلى وجود عدد فائض من المنتجين - ويجز المزارعين في حالتهم الحالية، بدلاً من حثهم على التنويع واستكشاف منتجات أو صناعات جديدة. وقد غطت المؤسسة على علامات تجارية أخلاقية أخرى قد تساعد المنتجين الأفقر بشكل أكثر فعالية. يستنتاج المنتقدون أن حركة التجارة العادلة ليست استراتيجية تنمية قابلة للتطبيق على المدى الطويل، وأنه يمكن تحقيق منافع مماثلة أو منافع أكبر من خلال إزالة التعريفات الجمركية على الواردات الزراعية من الدول الفقيرة (موهان 2010).

استغلال العمال الفقراء

هناك مخاوف على العمال الصناعيين أيضاً. فعلى سبيل المثال، يجادل منتقدو العولمة بأن الشركات عبر الوطنية (ش. ع. و.) تجبر العمال على العمل في «ورشات عمل استغلالية» لساعات طويلة وبأجور منخفضة وفي ظل ظروف سيئة.

إن الصورة الحقيقية أقل وضوحاً (بوبون وريغبي 2017). من المؤكد أن أعمال التصنيع قد انتقلت إلى الدول ذات العمالة الرخيصة التي تتحمل أجوراً أقل، وساعات عمل أطول، وظروف عمل أسوأ مما تتحمله الدول الغنية. ولكن لا أحد مجبر على العمل في المصنع التي تصنع الملابس أو الإلكترونيات للتصدير: لقد اختاروا فعل ذلك لأن العمل أكثر سلاماً وأماناً، وأفضل أجراً من الخيارات الأخرى كالعمل في المناجم أو الزراعة. قد تصدم أجورهم وساعات عملهم من يسمع عنها في البلدان المتقدمة، ولكنها بشكل عام أعلى، وغالباً ما تكون أعلى بكثير، من تلك المتوفرة في الوظائف المحلية الأخرى (شاربك 2006). والأرباح المرتفعة تعني مستويات أقل من عمالة الأطفال (إدموندز وبافنيك 2004): أرباح المصنع مفيدة بشكل خاص للفتيات المراهقات، ما يسمح للعائلات بابقائهن في التعليم لفترة أطول وتمكينهن من تأجيل الزواج وإنجاب الأطفال إلى وقت لاحق (هيث ومبارك 2014).

العولمة ... نجحت في توحيد الناس من حول العالم - ضد العولمة. شهد عمال المصنع في الولايات المتحدة تهديد أعمالهم بالمنافسة من الصين. وشهد المزارعون في الدول النامية بالمقابل أعمالهم تهدد من قبل ... شركات الأموال من الولايات المتحدة. ورأى العمال في أوروبا كيف هوجمت حقوق حماية الوظائف التي جاهدوا للوصول إليها ... وشعر دعاة حماية البيئة أن العولمة قوضت نضالهم الذي دام عقداً من الزمن في سبيل وضع لوائح لحفظ على تراثنا الطبيعي.

- جوزيف ستيفلر (2007)

في المجمل، تظهر الأدلة أن التجارة تحسن مستويات المعيشة والعمل في البلدان الفقيرة. وأولئك الذين لديهم مستويات عالية من الاستثمار الأجنبي المباشر لديهم معايير توظيف متزايدة (بوبون وريغبي 2017: ف. 6). تجلب التجارة مواطنיהם

أجوراً أعلى، ومزيداً من فرص العمل، وتقلل من الفقر، وتؤمن تغذية أفضل، وصحة أفضل، وعمرًا أطول (نوربيرغ 2017). وخرج العمال من الاقتصاد غير الرسمي، حيث يسود تدني الأجور والظروف السيئة، وينعدم الأمان (ماككايغ وبافنيك 2014).

تفيد التجارة المستهلكين في البلدان النامية أيضًا. فقد أصبحت أسواق المواد الغذائية والملابس والإلكترونيات والاتصالات ووسائل الإعلام وأشياء أخرى كثيرة عالميةً حقًا، ما يوفر للمستهلكين منتجات مستوردة أفضل وأرخص مما يمكن أن توفره صناعاتهم المحلية. وبالنسبة لأشد الناس فقراً على وجه الخصوص، فإن هذا يعد مكسباً مهماً.

لا شك أن الصين وجنوب شرق آسيا واليابان وكوريا وسنغافورة وهونغ كونغ والهند ما كان بإمكانها تحقيق التقدم الذي حققه لولا التجارة. ولا كانت حياة العديد من أفراد الناس في العالم لتحسن بهذا المقدار وبهذه السرعة. لسنوات عديدة حتى عام 1980، عندما بدأت التجارة في التوسع بسرعة، كان أكثر من خمسي سكان العالم يعيشون على أقل من دولارين في اليوم. وبحلول عام 1990، انخفض ذلك إلى ما يزيد قليلاً عن الثلث. والآن النسبة هي واحد من كل عشرة. وذلك على الرغم من تزايد عدد سكان العالم: مثل رقم الفقر لعام 1990 نحو 1.9 مليار شخص. بالنظر إلى أن عدد سكان العالم قد نما بنسبة الثلث تقريرًا منذ ذلك الحين، فقد تتوقع أن يتجاوز عدد الفقراء الذين يعيشون دون خط دولارين في اليوم 2.5 مليار بحلول الآن. في الواقع، فقد انخفض إلى 500 مليون، معظمهم في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى.

مخاوف بيئية

من الأوجه الأخرى للانتقاد أن التجارة العالمية تضر بالبيئة. إذ تتمتع البلدان ذات العمالة الرخيصة عموماً بمعايير بيئية أقل من الدول الأغنى؛ ولذلك، فحين يستعان

بمصادر خارجية لأجل وظائف التصنيع، من المرجح أن يكون العمل في المصانع التي تستخدم الوقود الأحفوري وتطلق انبعاثات سامة. ومن خلال جعل الزراعة أكثر ربحية، يمكن أن تؤدي التجارة إلى الاستغلال المفرط للأراضي وتأكلها، وتدمر الغابات والمساكن الطبيعية الأخرى للحياة البرية بحثاً عن أراضٍ زراعيةٍ ما تزال خصبة.

تجيب البلدان الفقيرة بأن مثل هذه الشكاوى نفاق. ويقولون إن الدول الغنية لم تكن تظهر اهتماماً يذكر بالبيئة خلال المراحل الأولى لتطورها: فقد جرد معظمهم غاباتهم للزراعة وأحرقوا الوقود الأحفوري للصناعة. فمن غير المعقول إذن حرمان البلدان النامية من نفس الفرص. إن ذلك لا يؤدي إلا إلى إطالة عدم المساواة بين الأغنياء والفقراء.

وبالطبع فإن البلدان المتقدمة لم تكن على دراية كبيرة بالتأثير البيئي لأعمالها السابقة: أما اليوم، فلا يمكن لأحد أن يتجاهل الضرر المحتمل. ولكن فبینما من الصحيح أن البلدان تسبب ضرراً بيئياً في مراحل تطورها الأولى، فإنها تصبح أكثر نظافةً كلما ازدادت ثراءً. مع ازدياد ثراء الناس، يصبحون أقل استعداداً لقبول المصانع القدرة والأنهار الملوثة والشوارع المليئة بالدخان. ولحسن الحظ أيضاً، فإن التجارة والنمو يجلبان لنا تقنيات إنتاج «أخضر» أرخص. ولذلك، فإن السماح للبلدان النامية بالعبور بسرعة خلال هذه الدورة الطبيعية سيخلق عالمًا أكثر ثراءً ونظافةً (Dinella 2004). على المدى الطويل، فإن التجارة والنمو يعملان على تحسين البيئة. من المخاوف البيئية الأخرى أن التجارة العالمية تعني نقل البضائع لمسافات طويلة، ما يزيد البصمة الكربونية لما نستهلكه. ومن خلال جعل الإنتاج أرخص، فإن التجارة تشجعنا على شراء المزيد من المنتجات، ما يضيف إلى المشكلة (فرانكل ورو默 2005).

ومع ذلك فإن التكاليف البيئية للنقل أقل مما يتصور. إذ يسمح النقل بالحاويات واللوجستيات الحاسوبية بشحن البضائع بكميات كبيرة بكفاءة مذهلة. في الواقع، فإن معظم «أميال الطعام» يشكلها الميل الأخير بين المتجر ومنزل العميل. في المناخات الباردة، يتطلب خيار «الشراء المحلي» المتمثل بالتربية المحلية للمحاصيل والحيوانات طاقةً أكثر من استيرادها من المناخات الدافئة.

لذا فمن الخطأ إدانة التجارة باعتبارها مدمرةً كلياً للبيئة. وتأخذ اتفاقيات منظمة التجارة العالمية الاهتمامات البيئية بالحسبان. المهمة الحقيقة هي تنظيم التجارة بحيث نحمي البيئة بينما نحافظ في الوقت نفسه على التقدم البشري، وخصوصاً للأفقر.

الإمبريالية الثقافية

الانتقاد الأخير للتجارة العالمية أنها تدمر الثقافات المحلية، مستبدلةً بها أساليب الحياة السطحية والاستهلاكية العربية. وبهذا يهيمن كل ما هو غربي من التلفزيون والأفلام ووسائل التواصل الاجتماعي وألعاب الكمبيوتر على وسائل إعلام العالم. بدلاً من الأطعمة التقليدية، يقدم الهامبرغر والدجاج المقلي والبيتزا والقهوة في جميع أنحاء العالم في فروع ماكدونالدز وكتاكى وستاربكس – أو نسخ محلية منها. وتبيع المتاجر الغربية الماركات الغربية في مدن تمتد من كوالالمبور إلى ليماء.

ولكن الانتشار الثقافي ليس بالأمر الجديد. إذ قرأ الرومان القدماء ترجم الفلسفه اليونانيين واستوردوا التوابل والفواكه الغربية من بعيد. وقد جلب طريق الحرير الورق والطباعة والبارود إلى أوروبا، والأديان الجديدة إلى الصين. وقد أدى وصول الثقافة الهندية إلى جاوة وبورنيو إلى تغذية طلبهم على العطريات. وتنشر الأرقام العربية والتسميات العربية في علم الفلك في جميع أنحاء العالم.

والانتشار الثقافي عمليّة ذات اتجاهين. إذ يختار الطرفان ويعتمدان ما يحلو لكل منهما من الآخر. فيستمتع شركاء أمريكا التجاريين بالهامبرغر (الذي يوفر لهم تغذية أكثر مقابل كل دولار من معظم البدائل) ويشربون الكوكاكولا (وهي آمنة للشرب في كل مكان، على عكس العديد من الخيارات المحلية الأخرى). وفي الوقت نفسه، يستمتع الأمريكيون بالوحز بالإبر الصينية وفنون الدفاع عن النفس اليابانية وبرامج التلفزيون الأسترالية والتصميم الاسكندنافي والمأكولات الغريبة من جميع أنحاء العالم.

من خلال تعريضنا لأفكار جديدة، تعزز التجارة التنوع الثقافي والابتكار. ويفسر ذلك جزئياً الاهتمام الدولي المتزايد بالفنون (المسرح والموسيقى والهندسة المعمارية) والحرف المحلية والأزياء والتصميم ووسائل الإعلام (الكتب والمجلات والبث والأفلام) والتراث (السياحة والمتاحف والمعارض والمكتبات) والمهرجانات الرياضة وغير ذلك الكثير. تعرف التجارة الناس على طرق مختلفة للعيش يدمجونها عن طيب خاطر في ثقافتهم - إذا كانوا يعتبرونها مفيدة. وقد يؤدي هذا الانتشار المزدوج للثقافات إلى تعزيز الشعور بالتكافل العالمي، وتفويض القومية، وزيادة الثقة وتعزيز التفاهم والتسامح والسلام (رايت 2018).

الجزء الرابع

الحمائية

سياسة الحمائية

بالنظر إلى المخاوف الشعبية بشأن الجوانب السلبية المحتملة للتجارة والعملة، تواجه البلدان ضغوطاً قوية لتبني بعض الواردات. على وجه الخصوص، تواجه الدول ضغطاً حازماً من الصناعات التي تخشى المنافسة من الواردات الأرخص. وفيما قد يعني ذلك ارتفاع الأسعار بالنسبة للمستهلكين، فإن الرابط ليس واضحاً، ويفتقر المستهلكون إلى نفس الحافز الشرس. بينما لا يملك التجار الأجانب أصواتاً لتهديد السياسيين المحليين. وب مجرد تطبيق الضوابط، يصبح من الصعب إزالتها - ما يؤدي إلى الاستمرار على نهج الحمائية.

هناك دوافع أخرى متنوعة وراء انتهاج السياسات الحمائية أيضاً. فقد ترغب الدول بالحفاظ على أساليبها في الحياة وصناعاتها التقليدية كالزراعة. وقد لا ترغب برأية مستثمرين أجانب يستولون على صناعاتها. وقد ترغب بحماية الصناعات الجديدة التي لم تصل بعد إلى حجم يتيح لها المنافسة العالمية. وقد تأمل في زيادة العوائد بفرض الضرائب على التجارة. أو قد تأمل حتى بإسكات الانتقادات - كما فعلت الصين بفرضها ضريبة 200 بالمائة على الواردات من النبيذ الأسترالي بعد أن دعت أستراليا لإجراء تحقيق في مصدر كوفيد-19.

عادةً ما تكون الحمائية نتيجة السياسات المحلية. فمثلاً، تعتبر الزراعة صناعة بارزةً للغاية، وتعتبرها معظم البلدان حيويةً لاقتصادها المحلي. لذلك يستفيد السياسيون سياسياً من حمايتها - على الرغم من التكاليف الفعلية الأقل وضوحاً التي يفرضها ذلك على المستهلكين. (وما هو أسوأ من ذلك حتى، أن كل بلد يتبنى سياسات مختلفة لحماية زراعته. وبالإضافة إلى كونها متنوعة، فإن هذه السياسات يمكن أيضاً أن تكون شديدة التعقيد لأنها تسعى جاهدةً للتعامل مع العديد من الأنواع المختلفة

من المزارع، والمالكين، وأساليب الإنتاج. ولكن غالباً ما تكون أهمية الزراعة في التجارة بقدر أهميتها المحلية: يصدر نحو 25 بالمئة من الإنتاج الزراعي الأمريكي، مثلاً. لذلك، تصبح سياسات التجارة الزراعية أشد تعقيداً من ذلك حتى مع محاولة البلدان جعلها تتماشى مع سياساتها المحلية المختلفة. كل ذلك يجعل الزراعة واحدةً من أصعب الموضوعات في مفاوضات التجارة في منظمة التجارة العالمية).

أدوات الحماية

التعريفات. هناك أيضاً عدة طرق مختلفة يمكن للبلدان من خلالها السعي لتحقيق أهداف حمائية. وأكثرها وضوحاً التعريفات أو الرسوم الجمركية - الضرائب على السلع المستوردة، المصممة لجعل الواردات أقل جاذبيةً للمستهلكين، أو لجمع الإيرادات، أو كليهما. ويمكن فرض الرسوم الجمركية كنسبة مئوية من قيمة السلع المستوردة (حسب القيمة) أو كمبلغ ثابت على كل وحدة، أو بشكل مزيج من الطريقتين.

خفضت الرسوم الجمركية بشكل كبير من خلال العمل الدولي منذ الحرب العالمية الثانية وهي الآن مرفوضة على نطاق واسع. لكن هناك طرقاً أخرى، أقل شفافيةً يمكن لدولة ما أن تقاوم الواردات الأجنبية من خلالها - وتعرف بما يسمى العوائق غير الجمركية.

عواائق غير جمركية مباشرة. تضع الحصص أو تراخيص الاستيراد، مثلاً، قيوداً على كمية السلع الممكن استيرادها إلى البلد أو قيمتها. فقد تفرض الدول قيوداً مطلقةً على الكمية التي يمكن استيرادها: تضع الصين، مثلاً، حدًّا على كمية الأرز التي تقبل استيرادها من كمبوديا. أو قد تسمح البلدان بكمية معينة من السلعة بتعريفة منخفضة أو دون تعريفة، ولكنها تفرض تعريفات أعلى على الواردات الإضافية.

والمقصود بالحصص أن المنتجين المحليين يواجهون بعض المنافسة، ولكن ليس منافسةً كاملة، من الخارج.

ولكن أنظمة الحصص يمكن أن تكون بالغة التعقيد، ما يجعلها أقل شفافيةً من التعريفات الجمركية، ما قد يؤجج الفساد. أيضًا، فإنها ما تزال ترفع الأسعار للمستهلكين. وهي قد تمنع المنتجين من الحصول على المدخلات التي يحتاجونها لأعمالهم: فمع التعريفات الجمركية، تصبح المدخلات من الخارج أغلى ثمناً ببساطة، ولكن في نظام الحصص، قد يصير من المستحيل الحصول عليها على الإطلاق. وقد يحد ذلك من مخرجات الأعمال الناجحة ويعيق نشوء شركات جديدة (كرويغر 2020: ف. 5).

من الخيارات الأخرى قيود التصدير الطوعية. وهي حدود طوعية على الكمية التي يصدرها بلد ما إلى بلد آخر، وعادةً ما يطلبها البلد المستورد ويوافق عليها المصدرون الذين يخشون فرض قيود أكثر صرامة. ومن الأمثلة على ذلك موافقة اليابان على الحد من صادراتها من السيارات إلى الولايات المتحدة في ثمانينيات القرن العشرين. ولكن أعضاء منظمة التجارة العالمية صوتوا في عام 1994 على التخلص التدريجي من هذه القيود.

عوائق غير جمركية غير مباشرة. قد يثبط بلد ما المستوردين أيضًا من خلال العوائق البيروقراطية، كإرهاقهم بالأوراق الجمركية والتأخيرات المعتمدة (US Trade Representative 2019).

لاحقًا، قد تفرض دولة ما معايير مرهقة على السلع المستوردة، وتطلب أحياناً شهادات متعددة من وكالات حكومية مختلفة (فيشر 2021). قد يكون مبررها في ذلك منع الاستيراد تحت ظروف سيئة من رعاية الإنسان أو الحيوان، أو لضمان سلامة البضائع المستوردة وجودتها. وقد تكون هناك مخاوف مشروعة فيما يتعلق بالملكية الفكرية، فمثلاً: قد يقوض المنافسون الأجانب المنتجين المحليين من خلال عدم دفع

المستحقات الخاصة ببراءات الاختراع التي يستخدمونها في التصنيع، أو قد يستوردون التكنولوجيا ثم يقلدونها. المعايير هي الشكل الأكثر شيوعاً للحواجز التجارية، ويمكن القول إنها أكثر أهمية اليوم من التعريفات أو الحصص. ولكن من السهل التلاعب بمتطلبات المعايير الخاصة بالواردات لأسباب حمائية بحثة.

والأمر الأقل شفافية من ذلك حتى، أن الحكومات قد تدعم صناعاتها أو تمنحها قروضاً رخيصة أو إيجارات منخفضة أو امتيازات ضريبية خاصة، ما يجعل منتجاتها أرخص وأكثر جاذبية من المنتجات المستوردة. أو يمكنها اختيار الموردين المحليين فقط عند شراء أشياء للخدمة المدنية أو الاستخدام العام (مثل البرمجيات، وخدمات الصيانة، ومعدات مكافحة الحرائق، ومواد البناء، والأدوية). قد تكون هناك في بعض الحالات (مثل معدات الدفاع والاتصالات) مخاوف أمنية صادقة تخص الشراء من الخارج؛ ولكن هذه المخاوف تمتد بسهولة إلى الصناعات غير الاستراتيجية، على الرغم من قواعد منظمة التجارة العالمية ضد ذلك.

ما الشركات الواجب حمايتها؟

لا يمكن للدول أن تحمي نفسها من جميع الواردات – فهذا من شأنه فقط أن يؤدي إلى انتشار حالات العجز على نطاق واسع وارتفاع الأسعار. بدلاً من ذلك، عادةً ما تهدف الدول إلى حماية ما تعتبره صناعات تتعرض لتهديد خاص من المنافسة، أو الصناعات التي تراها أساسيةً – مثل «الأبطال الوطنيين» الحاليين أو الصناعات «الوليدة» الجديدة التي تأمل الدول نموها مستقبلاً.

ولكن تحديد الصناعات المهددة ليس بالأمر السهل. فقد تعاني الشركات، وقد تتعرض الوظائف للتهديد، لأسباب عديدة غير المنافسة الأجنبية. فقد تختلف الشركات ببساطة في الاستثمار والإنتاجية. وقد تجعل الضرائب واللوائح الباهضة منتجاتها مرتفعة الكلفة. وربما يكون السوق مشبعاً، أو تكون ذخيرة المناجم آيلةً للنضوب، أو

تكون التكنولوجيا قد انتقلت ولم يعد الناس يقيمون لمنتجاتها ثمناً. مهما تكن الأسباب الحقيقة، عادةً ما تكون المنافسة الأجنبية كبش الفداء. والنتيجة المحزنة أن الحمائية تميل للتركيز على الصناعات المتهورة بدلاً من الصناعات المتنامية، مما يجعلها سياسةً مكلفةً وجاءحةً وغير فعالة.

ولا تجيد الحكومات كذلك تحديد الشركات والتقنيات الرائدة. فعلى سبيل المثال، ربما قدمت وزارة التجارة الدولية والصناعة في اليابان -المستشهد بها على نطاق واسع كمثال ناجح مثل هذه الاستراتيجية الصناعية- أكثر لحماية الخاسرين مما قدمت لمساعدة الرابحين؛ بينما لم تبدأ كوريا الجنوبية في الازدهار إلا بعد أن فكت ضوابطها الحمائية (كرويغر 2020). ويمكن لدعم «الأبطال الوطنيين» ببساطة أن يجعلهم كسالى وأقل قدرة على المنافسة.

عواقب غير مقصودة

لسوء الحظ، بينما يمكن للحواجز التجارية أن تحمي الوظائف في بعض الصناعات، فإنها تفرض تكاليف على وظائف أخرى، تلك التي تعتمد على المواد الخام والمكونات المستوردة في عمليات الإنتاج الخاصة بها.

إضافةً إلى ذلك، يتحمل المستهلكون المحليون تكاليف الحواجز التجارية، وذلك من خلال الأسعار المرتفعة التي يواجهونها مقابل السلع المستوردة وفي ظل انخفاض القدرة على الاختيار والمنافسة. فمثلاً، تستورد الولايات المتحدة الأمريكية 98 بالمئة من الأحذية المباعة فيها. فإذا ألغيت التعريفات الجمركية على واردات الأحذية، لن تكون هناك فرصة للمنتجين المحليين لملء الفجوة قبل أن يصبح الأميركيون حفاةً حرفيًا.

تصحب الحمائية مشكلات أخرى، كما يتضح من «تعريفة ترامب» لعام 2018 في أمريكا وقدرها 25 بالمئة على واردات الصلب، والمصممة لمواجهة فقدان وظائف

العمل في الحديد الصلب في الغرب الأوسط. في الواقع، كانت هذه الخسائر في الوظائف تعكس تخمة دورية في إنتاج الصلب العالمي، الأمر الذي لن تزيده زيادة الإنتاج الأمريكي إلا سوءاً ببساطة. تطلب تطبيق القيود بيروقراطيةً كبيرةً وأدى إلى دعوى قضائية وطعون مكلفة. وضع الفولاذ المتخصص الذي لا يمكن إنتاجه في الولايات المتحدة في دائرة الرسوم الجمركية، ما يتطلب صياغة إعفاءات معقدة. ومع ارتفاع أسعار الصلب المصنوع في الولايات المتحدة فوق الأسعار العالمية، ارتفعت أسعار السيارات والسلع المحلية المصنوعة من الفولاذ أيضاً، ما جعل الواردات الأجنبية أكثر جاذبيةً. بشكل عام، من المحتمل أن تكون خسائر الوظائف في التصنيع قد تجاوزت أي مكاسب في صناعة الصلب، وعانت كل من الأجور والنتاج المحلي الإجمالي (بيورك 2020).

تفرض الحماية تكاليف على الدول الأخرى أيضاً. فمثلاً، يمكن أن يكون ارتفاع العوائق على الواردات الزراعية، كتلك التي يفرضها الاتحاد الأوروبي، ذات ضرر خاص على البلدان النامية التي تعتمد على تصدير محصول واحد مثل السكر أو البن. وعندما حظر الاتحاد الأوروبي استيراد الجمبري من بنين، أدى ذلك إلى انهيار صناعة الجمبري في بنين، بما في ذلك المصدرین وتجار الأسماك والصيادين أنفسهم، الذين كانوا مستثمرين بشكل ثقيل في هذه الصناعة لإيجاد بدائل واقعية. وقد استمر الضرر لفترة طويلة بعد رفع الحظر في النهاية (هوسا وفيربوت 2013).

يتفق الاقتصاديون إلى حد كبير على أن أفضل سياسة تتبع هي التخفيف متعدد الأطراف لجميع أشكال الحماية، كما جرت المحاولة في جولة أوروغواي 1986-1993 للاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة، وإن لم يلق ذلك الكثير من النجاح: فولاء الدول السياسي والثقافي للزراعة (حتى عندما تكون صناعةً صغيرةً نسبياً) قوي جداً.

تكلفة الحمائية

مع تداول الملايين من المنتجات المختلفة، تواجه الحكومات الحمائية مهمة معقدة في تحديد العوائق التي يجب تطبيقها على كل منها، ومهمة مستحيلة في فعل ذلك بشكل عادل. يؤدي ذلك إلى نزاعات وقضايا في المحاكم ويمكن أن يشجع على فساد الموظفين العموميين، إذ يحاول التجار إبقاء منتجاتهم الخاصة خارج نطاق الرقابة. وتجعل الحاجز التجارية التهريب مربحاً. فقد يتم إنزال البضائع سراً أو شحنها إلى دولة ثالثة خارج نطاق الرقابة ل تستورد من هناك. وقد تصنف كذباً على أنها سلع لا تخضع لخيص أو تعريفات جمركية عالية، أو تدخل بفاتورة أقل من قيمتها لتجنب الرسوم الجمركية حسب القيمة. وأيضاً، يمكن رشوة ضباط الجمارك للتغاضي عن هذه الممارسات والسماح للبضائع بالدخول

يتطلب وضع الحاجز التجارية وضبطها، ومكافحة التهريب والفساد، بiroقراطية كبيرة. فالولايات المتحدة، مثلاً، توظف 65,000 من ضباط الجمارك وحماية الحدود. والاتحاد الأوروبي لديه 114,000 موظف جمارك يعملون في المطارات، والمعابر الحدودية، والموانئ، والمكاتب. حول العالم، قد يكون هناك ما بين نصف مليون إلى مليون موظف جمارك. وهم لن يشاركون جميعاً في مراقبة الحاجز الجمركية - وقد يحاول بعضهم إيقاف دخول المخدرات والإرهابيين - ولكن معظمهم يفعلون ذلك على الأرجح. وهذه تكلفة كبيرة على الاقتصاد العالمي.

حجة الصناعات الناشئة

إن إحدى أكثر مبررات الحواجز التجارية شيوعاً، كما ذكرنا سابقاً، هو تمكين الدول من إنماء صناعاتها الجديدة لتصل إلى حجم يمكنها من الاستفادة من الإنتاج واسع النطاق والتنافس ضد الجهات المنافسة المعروفة في الخارج. لقد أدركت البلدان النامية، كما ذكرنا في الفصل السابع، الأهمية البالغة لهذا الأمر فيما يتعلق بسياساتها حول «استبدال الواردات»؛ ومن المحتمل أن تحافظ على أهميتها بالنسبة للدول التي تحتاج إلى التنويع، كذلك التي تعتمد على محصول واحد أو معدن واحد متقلب السعر مثلًا.

وبحسب الإثباتات التاريخية، إن الحماية قادرة على إفادة الصناعات الناشئة في البلدان الناشئة، إذ يبدو أنه حتى الولايات المتحدة استفادت في سنواتها الأولى، من خلال استخدام ضوابط الاستيراد لتعزيز قوتها التصنيعية. وفي يومنا هذا أيضاً، قد نجد دولة تحمي صغار المنتجين من الشركات عبر الوطنية، التي يصعب على فرادى البلدان تنظيمها (انظروا الفصل 12)، وبذلك قد يكتسبون قوة سوقية كبيرةً يمكنهم استخدامها للضغط على المنافسين المحتملين.

ولكن حجة الصناعات الناشئة لا تخلو من المشاكل. على سبيل المثال، ما هي الصناعات «الناشئة» التي ينبغي أن تنمو؟ قد يكون القرار نابعاً من أغراض سياسية وليس بناءً على احتمالية حقيقة للنجاح الاقتصادي. وبإضافة إلى ذلك، قد تغدو الصناعات محمية غير فعالة وبطيئة النمو بسبب الحماية، فضلاً عن أن تحديد وقت نضوجها بهدف إزالة الضوابط ليس بالأمر الواضح؛ ومن المحتمل أيضاً أن تنظم هذه الصناعات حملةً لكي تظل محميةً. كتب الخبير الاقتصادي ميلتون فريدمان (1997) أن «الصناعات التي تسمى بالناشئة لا تنمو أبداً. وبمجرد أن تفرض التعريفات، يصبح

إلغاؤها أمراً نادراً». وبطبيعة الحال، ما يزال لدينا التكاليف التي يتحملها المستهلكون المحرومون من واردات أرخص ثمناً.

التعريفات ضرائب تفرضها الدولة على مواطنيها عند شرائهم سلعاً أجنبية معينة؛ وخلاصة القول، ترفع الدولة أسعار المنتجات المستوردة لتشجيع الناس على شراء المنتجات المحلية عوضاً عنها.

- فريد هوكيبرغ (2020)

إذا كان الهدف هو تنمية صناعات جديدة، فمن المحتمل أن يكون لدينا أدوات أفضل: قد تكون الامتيازات الضريبية أو المنح التدريبية أو الإعانات أكثر فاعليةً وأقل عرضةً لردود الأفعال. وأما فيما يتعلق بالتعامل مع القوة السوقية للشركات العالمية، فيتفق الاقتصاديون عموماً على اعتبار الاتفاقيات الدولية حول سياسة المنافسة حل أفضل من السماح لفرادى البلدان بفرض عدد كبير من الحواجز التجارية.

حجّة مكافحة الإغراق

ومن الحجج الأخرى التي تدافع عن الحماية هي أن الدول الأجنبية قد «تغرق» الآخرين بالسلع -أي تصدرها لت Bauer بسعر أقل في البلد المستورد مقارنة ببillerها الأصلي- في خطوة تنافسية هدفها إلحاق الضرر بالمنتجين الأجانب أو حتى إجبارهم على التوقف عن العمل لكي يستولوا وحدتهم على التجارة.

من الممكن أن تتمتع الشركات عبر الوطنية بقوة سوقية كبيرة يمكنها استخدامها في محاولة للضغط على صغار المنافسين، ولكنها ستحتاج إلى إمكانيات مالية كبيرة لكي تتمكن من تضييق الخناق على جميع المنتجين الآخرين في العالم؛ ولكن من الصعب إيجاد تبرير لمحاولة كهذه حتى في حال وجود فرصة ضئيلة للنجاح. لربما يكون الإغراق التنافسي الذي تمارسه الشركات عبر الوطنية أندر مما نعتقد.

إن المشكلة الحقيقية، على أي حال، تكمن في دعم الحكومات لصناعاتها أو التلاعب بعملاتها من أجل تقويض الدول الأخرى، فمن المحتمل أيضاً أن تلجأ إلى استغلال الأيدي العاملة أو حتى العمالة القسرية لإنتاج سلع تصديرية بتكلفة منخفضة للغاية. فالصين، على سبيل المثال، واجهت اتهامات كهذه من قبل الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي ودول أخرى. وفي هذه الحالة، يسمح القانون الدولي للدولة بفرض الرسوم التعويضية (سي. في. دي.). على المنتجات التي تدعمها الدول المصدرة، وبالتالي تحرم الصادرات المدعومة من أي ميزات.

ليس اكتشاف الدعم الحكومي، على أي حال، بالأمر السهل. من المحتمل أن تبالغ الدول المستوردة في تقديرها، لأسباب حمائية، من أجل فرض رسوم تعويضية أعلى. ثمة أيضاً العديد من الأسباب، بخلاف الدعم الحكومي، التي تجعل أسعار المنتجات المستوردة منخفضةً لدرجة أنها قد تصل إلى أقل من تكلفة الإنتاج. لربما ينتج المصدرؤن سلعاً ويفشلون في بيعها أو قد يمتلكون مخزوناً فائضاً احتياطياً يرغبون في التخلص منه، ولذلك يغرقون هذه السلع مقابل أي ثمن ممكن. قد لا تضر هذه التدفقات المنفردة أو المؤقتة للسلع الرخيصة بالمنتجين المحليين، ولكنها قد تعود بفوائد قصيرة الأمد على المستهلكين (أندرتون 2015). ولذلك، قد يكون ضرر تدابير «مكافحة الإغراق» أكبر من نفعها، فهي تعزز الحمائية التي تسفر بدورها عن ردود أفعال مؤذية (إيكسون 2017).

معايير العمالة

إن الناس في البلدان الأكثر ثراءً يشتكون أيضاً من أن السبب الوحيد وراء انخفاض الأسعار في البلدان الأفقر هو انخفاض معايير التوظيف لديهم – مثل

الأجور المنخفضة، وساعات العمل الطويلة، وظروف العمل غير الآمنة، وعمالة الأطفال، بالإضافة إلى احتمالية فرضهم لضرائب أقل على الأرباح والشركات ورأس المال.

ولكن إنتاجية العمال في البلدان الفقيرة منخفضة، نظراً لندرة رأس المال، وهو ما يجعلهم أكثر استعداداً بالضرورة للعمل لفترات أطول مقابل أجور أقل وفي ظل ظروف أكثر دناءةً وخطورةً مقارنةً بالظروف في البلدان الغنية. ولذلك، لن يؤدي رفع ضوابط الاستيراد على ما ينتجونه إلا إلى منعهم من الكسب وجمع رأس المال وتحسين حياتهم.

معايير المنتجات والأمن البيولوجي

ومن الشواغل الشائعة الأخرى هو استبعاد المنتجات التي قد تكون غير آمنة (مثل السلع الكهربائية، أو الأدوية، أو النفايات المعاد تدويرها، أو المحاصيل المعدلة وراثياً) أو المنتجات المصنعة بطريقة غير أخلاقية (مثل منتجات اللحوم أو المنتجات التي يصنعها السجناء). غالباً ما تفرض الدول معايير أخرى أيضاً حول كيفية إنتاج المنتجات وتصنيعها، كالمعايير البيئية مثلًا.

من الواضح أن ما تفعله الدولة حين تفرض معايير أكثر صرامةً على المستوردين مقارنةً بمنتجيها هو شكل من أشكال الحمائية. ولكن أيّاً من هذه الاعتراضات الوقائية والأخلاقية شرعاً، وأيّ منها مجرد حمائية مقنعة؟ هل تعتبر المخاوف بشأن إعطاء أمريكا هرمونات للماشية، أو غسلها للدجاج بالكلور، أو تعديلها الوراثي لصادراتها من الحبوب مثلًا تخوفات صحية مشروعة أم مجرد ذريعة لمنع المنتجات الزراعية الأمريكية؟ وهل لأمريكا الحق في رفض منتجات اللحوم من دول ذات معايير رعاية حيوانية أقل بكثير، أو

رفض المنتجات المصنعة في البلدان التي تمتلك سجلات سيئةً فيما يتعلق بحقوق الإنسان؟

إن سهولة استخدام معايير المنتجات المستوردة لحماية المنتجين المحليين وليس لغرضها المعلن هو واحد من أكبر أسباب النزاعات التجارية في منظمة التجارة العالمية. إن تواجدت بالفعل مخاوف مشروعة بشأن الصحة والسلامة، فالسياسات الأخرى (مثل الوصول إلى اتفاق دولي بشأن معايير سلامة المنتجات) هي الطريقة الأمثل (أندرتون 2015).

مخاوف أمنية

وكما ذكرنا سابقاً، قد تزعم الدول أن بعض الصناعات (مثل الصناعات الدفاعية أو المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات أو الاتصالات) مهمة جدًا من الناحية الاستراتيجية، لدرجة أنه لا يمكن السماح للأجانب بالتدخل فيها. ولذلك، قد تمنع هذه الدول تصدير هذه التقنيات وتحمي صناعاتها «الاستراتيجية» من المنافسة.

لا شك في أن هذه مخاوف أمنية حقيقة ومشروعة، ولكنها ماتزال بحاجة إلى دراسة دقيقة لمعرفة ما إذا كانت تستخدم لأسباب حمائية أو تتسبب في ضرر اقتصادي. إن قانون جونز الأمريكي لعام 1920 مثلاً يقتضي أن تنقل السلع المشحونة بين موانئ الولايات المتحدة على متن سفن أمريكية الصنع والملكية والإدارة. أما عن الهدف المعلن فهو ضمان احتفاظ الولايات المتحدة بملاحة تجارية يمكن الاستفادة منها في وقت الحرب. وفي الواقع، أدى هذا الأمر إلى رفع أسعار نقل السلع بسبب تجنب المنافسة وإشترطت إعادة تحميل السلع، التي تصل على متن السفن الأجنبية، على السفن الأمريكية. وبإضافة إلى ذلك، أثر هذا الأمر سلباً على المناطق البعيدة، مثل هاواي

وبورتوريكو. وفي تلك الأثناء، أصبح بناء السفن أكثر تكلفةً بسبب قواعد التدخل الأمريكي، وهو ما دفع شركات الشحن إلى تشغيل السفن لفترات أطول حتى أصبحت غير صالحة للاستخدام العسكري. وبذلك، دمر قانون جونز النقل البحري الأمريكي إلى حد كبير بدلاً من أن يحميه (كرويغر 2020: الفصل 13).

العقوبات

من الممكن أن تستخدم الحواجز التجارية باعتبارها سلاحاً سياسياً - بغض إضعاف اقتصاد القوى المعادية المحتملة أو النشطة، أو حتى بهدف إحداث تغيير في سلوكها. ومن المحتمل أيضاً أن تستخدم الحروب التجارية باعتبارها اختباراً للقوة بين دول معادية لبعضها البعض - فهي أقل ضرراً من الصراع العسكري المباشر، ولكنها مؤذية بالتأكيد. وبسبب هذه المسألة، يؤمن كثير من الناس بضرورة تحقيق البلدان للاكتفاء الذاتي من السلع الأساسية، كالغذاء مثلاً، من أجل حماية أنفسهم من احتمالية انقطاع إمداداتهم بسبب نشوب نزاع ما - وهذا لا يشمل النزاعات بينهم وبين البلدان الأخرى وحسب، بل النزاعات بين البلدان الأخرى التي من شأنها أن تعطل التجارة الدولية في منطقتهم. وبحسب هذه الحجة، هناك حاجة إلى وجود ضوابط للاستيراد، من أجل ضمان دعم الصناعات المحلية للأمة في حال حدوث أمر كهذا.

تشتمل إحدى الحالات الخاصة على فرض الحواجز التجارية في حال حدوث صراعات سياسية دولية تفشل خلالها المفاوضات الدبلوماسية التقليدية. ومن الأمثلة على ذلك هو الحصار التجاري الذي فرضته الأمم المتحدة على إيران في عام 2006، والذي كان هدفه الضغط على إيران لوقف برنامج تخصيب اليورانيوم. نص هذا الحصار على حظر جميع الواردات (وأحياناً

الصادرات) من البلدان الأخرى وإليها، وهو أمر من المحتمل أن يكون له تأثير قوي على الدول التجارية.

لربما تكون العقوبات التجارية هي الطريقة الوحيدة (باستثناء الحرب) للضغط على الحكومات المارقة، كتلك التي تمتلك سجلًا سيئًا في مجال حقوق الإنسان مثلاً. ولكن من المهم أن نبحث فيما إذا كانت هذه العقوبات تخفي الحماية خلف هدفها النبيل. ولذلك، تنتظر الدول في كثير من الأحيان صدور قرار من الأمم المتحدة لفرض حواجز تجارية دولية، وهو ما يعطيها شيئاً من الشرعية الدولية لتجنب مثل هذه الاتهامات.

ولكن قد لا تتحقق هذه العقوبات، على أي حال، هدفها المرجو. فالنخب الحكومية الغنية لا تتأثر غالباً بها إلى حد كبير، في حين قد يواجه المواطنون العاديون ارتفاعاً في الأسعار ونقصاً في السلع المستوردة، بل وفي بعض الأحيان في السلع الأساسية بما في ذلك الأغذية والأدوية. وعلى الرغم من أن الحروب التجارية أفضل من الحروب العسكرية، يبدو أنه من الأفضل تجنب كليهما والمحافظة على التجارة مفتوحةً باعتبارها وسيلةً لتشجيع الاعتماد والتفاهم المتبادلين.

10 عجز ميزان المدفوعات

ميزان المدفوعات

من الأسباب الأخرى التي قد تدفع دولةً ما إلى فرض الحواجز التجارية على بلد آخر هو النقص (أو العجز) في ميزان المدفوعات بينهما.

إن ميزان المدفوعات في الدولة هو حساب جميع معاملاتها الدولية خلال فترة معينة، ويسمى الجزء الذي يسجل المعاملات المتمثلة بال الصادرات والواردات من السلع والخدمات باسم **الحساب الجاري**، وأما المعاملات المتعلقة بالأصول كالأراضي والممتلكات والأسهم والسنادات مثلًا فتسمى حساب رأس المال. (يفضل بعض الاقتصاديين التفصيل أكثر، إذ يسمون الأصول غير المالية باسم «حساب رأس المال» والأصول المالية باسم «الحساب المالي»).

إن البلد الذي تفوق قيمة السلع والخدمات التي يستوردها قيمة صادراته يواجه ما يسمى بعجز **الحساب الجاري** (والذي يطلق عليه أحياناً المصطلح الأعم: عجز ميزان المدفوعات)، إذ يدفع هذا البلد مقابل الواردات أكثر مما يحصل عليه مقابل الصادرات. ولكن بطبيعة الحال، يجب دفع ثمن هذا النقص؛ وإذا سجلت جميع المعاملات بشكل صحيح، ينبغي موازنة عجز الحساب الجاري بفائض متساو في حساب رأس المال. وبكل بساطة، يتغير على البلد الذي ينفق على وارداته أكثر مما يحصل عليه من صادراته أن يبيع الأصول أو أن يلجأ إلى الاستدانة لكي يحصل على ما يكفي من المال لتمويل الفرق. قد تتطوّر مثل هذه الحالة على صعوبات سياسية، لأن الأمر سيبدو كما لو أن هذا البلد غير قادر على شق طريقه بنفسه.

وبطبيعة الحال، يمكن سد هذا العجز من خلال كسب المزيد مقابل الصادرات أو التقليل من الإنفاق على الواردات. ولكن للأسف، قد تشجع هذه الفكرة السياسيين في البلاد إلى اللجوء إلى الحماية. فمن الممكن أن يدعموا صناعاتهم التصديرية مثلًا

من خلال التقليل من أسعار سلعهم التي تباع للعملاء الأجانب، أو فرض تعريفات وحصص على الواردات لتقليل الطلب على السلع الأجنبية أو لجعلها أقل توافرًا أمام المستهلكين المحليين.

إن أردنا عرض قضية آدم سميث ضد المركنتالية بإيجاز دقيق: الواردات أشبه بصبح عيد الميلاد؛ وال الصادرات أشبه بفاتورة ماستر كارد لشهر يناير.

- بي. جيه. أورورك (2007)

العجز ليس مشكلة على الدوام

إن عجز ميزان المدفوعات، على أي حال، ليس مشكلة على الدوام. إذا استطاعت الدولة الاستثمار في دفع الفائدة على ديونها واستخدام الأموال لتمويل الاستثمارات التي تسفر عن ازدياد في رخائها، فهي قادرة على الاستثمار في مواجهة العجز وسداد ديونها حين تنجح هذه الاستثمارات – تماماً كما هو الحال بالنسبة لشركة تأخذ قرضاً لشراء معدات جديدة من شأنها أن تحسن من إنتاجها.

في القرن التاسع عشر، على سبيل المثال، واجهت الولايات المتحدة عجزاً كبيراً، ولكنها استثمرت في التنقيب عن النفط وفي الطرق والسكك الحديدية من أجل تعزيز النقل والتجارة؛ وبذلك أصبحت الولايات المتحدة أول مصدر في العالم بحلول نهاية الحرب العالمية الأولى. وفي المقابل، اقترضت بعض الدول في جنوب شرق آسيا في تسعينيات القرن العشرين أكثر مما يمكنها أن تحمل، ثم اقترضت المزيد لتفطير الفائدة على ديونها. وبذلك، أسفر هذا العجز المتزايد عن «الأزمة الآسيوية» التي استمرت بين عامي 1997 و1998.

ومن الممكن أيضاً أن يعكس العجز التغيرات الطبيعية في السوق بدلاً من السياسة السيئة. وعلى سبيل المثال، تصدر بريطانيا النفط والمواد الكيميائية التي يجري تداولها باستخدام الدولار دولياً. ولكن قبل التصويت على خروج بريطانيا من

الاتحاد الأوروبي عام 2016، انخفضت أسعار هذه السلع بالدولار، وهو ما أدى إلى انخفاض عائدات الصادرات البريطانية، وبالتالي زيادة عجزها. أما بعد التصويت على مغادرتها للاتحاد الأوروبي، انخفضت قيمة الجنيه الإسترليني البريطاني مقابل الدولار. ونتيجةً لذلك، أصبحت الدولارات التي جلبتها الصادرات البريطانية قادرةً الآن على شراء المزيد داخل بريطانيا، في حين انخفضت الواردات (التي أصبحت أكثر تكلفةً بالجنيه الإسترليني)، وهو ما ساعد على الحد من العجز.

ومن المحتمل أيضًا أن تؤثر المدخرات والاستثمارات على عجز الدولة، إذ توفر مدخرات الأفراد ما تحتاجه الشركات من أموال من أجل الاستثمار في إنتاجها. إذا كانت هذه المدخرات أقل مما تستثمره الشركات، فسيتعين على الشركات الحصول على المزيد من رأس المال من الخارج. وإذا أنفق الناس أموالهم بدلاً من أن يديرونها، سيزداد الطلب وترتفع الحاجة للاستيراد. والنتيجة هي ارتفاع عجز الحساب الجاري/المالي. إن النقص في المدخرات المحلية من أجل تمويل استثمارات الشركات هو أحد الأسباب التي تجعل الولايات المتحدة في مواجهة أكبر عجز مزمن في العالم. (على الرغم من أنها قادرة، وبشكل استثنائي، على تمويل هذا الإنفاق الزائد من خلال طباعة الدولارات وحسب، التي تستطيع الحفاظ على قيمتها نظرًا لأنها مطلوبة باستمرار باعتبارها العملة الرئيسية للتجارة الدولية). وفي المقابل، تمتلك ألمانيا أكبر فائض تجاري في العالم، ويعود السبب في ذلك جزئياً إلى أن إصدار اليورو جاء لصالح مصدرها، بالإضافة إلى مدخراتها المحلية المرتفعة. وأما اليابان فلديها أيضًا وفرة في المدخرات مقارنةً بالاستثمارات، ولذلك ينبغي أن يبحث المدخرون ومديرو الصناديق عن استثمارات أكثر ربحاً في الخارج، وهو ما يجعل اليابان تواجه فائضاً في الحساب الجاري وعجزاً في حساب رأس المال.

العجز بين البلدان

نظرًا لأن ميزان المدفوعات بين بلد ما وبقية العالم هو نتيبة للعديد من العوامل المختلفة التي قد تكون حميدةً تمامًا، يستخدم وجود العجز وحده حجةً لتبرير الحماائية. وأما العجز بين بلد ما وأي بلد آخر فيستخدم باعتباره حجةً أخرى أكثر سوءًا – ولكن من يستخدمه في أغلب الأحيان هم السياسيون فقط. وقد استشهد الرئيس الأمريكي دونالد ترامب، على سبيل المثال، بالعجز التجاري بين بلاده والصين والمكسيك باعتباره حجةً لإعادة المفاوضات بشأن الصفقات التجارية وفرض الحواجز على الواردات.

ولكن لا ينبغي أن يكون عجز دولة ما في علاقتها مع دولة أخرى أمرًا مفاجئاً، فمن المحتمل أن تتحقق فائضاً في علاقتها مع دولة أخرى. إن الولايات المتحدة، على سبيل المثال، تستورد الملابس والإلكترونيات والسيارات من بعض البلدان، ولكنها تصدر الغذاء والنفط والخدمات المالية والطائرات إلى بلدان أخرى. ثمة عجز في علاقتها مع الصين والمكسيك وكندا، ولكنها تحقق فائضاً في علاقتها مع أستراليا وبريطانيا والبرازيل والأرجنتين. إليكم تشبيهاً بسيطاً: أنا أواجه عجزاً في علاقتي مع مصحف الشعر الذي أدفع له نقوداً مقابل أن يقص لي شعرى، في حين لا يشتري مصحف الشعر مني شيئاً. ولكنني أحقق فائضاً في علاقتي مع أصحاب العمل الذين يدفعون لي أجر عملي، في حين لا أشتري منهم شيئاً.

ثمة تحريف في أرقام التجارة الثنائية، والسبب في ذلك يعود إلى خصوصية في العد. إن جنسية السلع الأجنبية تسجل بحسب آخر دولة تمر بها - حتى ولو كانت هذه المرحلة النهائية لا تساهم سوى بجزء بسيط من قيمتها النهائية. وفي أغلب الأحيان، تكون هذه الدولة الأخيرة هي الصين، حيث تجمع المنتجات وتجري تعبئتها، وهو ما يجعل فائض الصين يبدو أكبر مما هو عليه بكثير في علاقتها مع دول مثل الولايات المتحدة (هوكبيرغ 2020).

معدلات الصرف

ومن الانتقادات الأخرى التي وجهها دونالد ترامب للصين هو أنها أبقيت على انخفاض قيمة عملتها بصورة مفتعلة، ما جعل الصادرات الصينية أرخص ثمناً بالنسبة للأمريكيين وال الصادرات الأمريكية أغلى تكلفةً بالنسبة للصينيين.

إن معدل الصرف هو سعر عملة مقابل أخرى: عدد الجنيهات أو اليوروهات أو الروبلات التي يمكننا الحصول عليها مقابل دولار واحد مثلاً. في يومنا هذا، يجري تداول العملات علانيةً في سوق صرف العملات («فوركس»)؛ وما يحدد قيمة العملة هو العرض والطلب، تماماً مثل أي سلعة أخرى في السوق. إذا رغب الناس في جميع أنحاء العالم بشراء السلع الأمريكية مثلاً، عليهم أن يشتروا الدولارات لكي يدفعوا للمنتجين الأمريكيين، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع سعر الدولار. وإذا أراد الأمريكيون شراء سلع أجنبية، عليهم أن يبيعوا الدولارات من أجل شراء العملات الأجنبية التي ينبغي أن يدفعوا بها، وبذلك ينخفض سعر الدولار.

تعكس هذه المعدلات أيضاً التقلبات قصيرة الأمد في العرض والطلب. ففي فصل الشتاء القاسي، على سبيل المثال، من المرجح أن ترتفع عملة البلدان التي تمتلك وجهات سياحيةً مشمسةً تزامناً مع ازدياد عدد الحجوزات فيها خلال العطلات. وفي حال رفع البنك المركزي لدولة ما أسعار الفائدة، من المحتمل أن يشتري المستثمرون المزيد من عملته لكي يستثمروا في هذه الدولة ويحققوا أكبر معدل ممكن من الفوائد. وتعكس الأسواق أيضاً التكهنات: إذا اعتقد المضاربون مثلاً أن عملة دولة ما ستنخفض قيمتها (بسبب عدم الاستقرار السياسي مثلاً، كما حدث بعد تصويت بريطانيا على خروجها من الاتحاد الأوروبي عام 2016)، سيرغب الناس في بيع هذه العملة تحسباً.

التدخل الحكومي

وبالإضافة إلى ضغوطات السوق تلك، للحكومات دور أيضًا في التلاعب بأسواق صرف العملات، إذ قد تشتري أو تبيع عملات مختلفةً، بما في ذلك عملتها، في محاولة للتأثير على الأسعار. قد تفعل الحكومات ذلك لمحاولات تهدئة تقلبات السوق الناتجة عن بعض الاضطرابات المؤقتة، أو حتى بهدف استعادة ثقة المستثمرين في اقتصادها. ومن المحتمل أن تتلاعب الحكومات أيضًا بمعدلات الصرف من أجل تحقيق ميزة تجارية، وهو ما اتهم ترامب الصين بفعله. وفي أكثر الحالات شيوعاً، قد تسعى الحكومات إلى خفض سعر صرف عملتها بصورة مفعولة بهدف دعم صادراتها من خلال جعلها أرخص ثمناً بالنسبة للأجانب، ومن أجل التقليل من وارداتها من خلال جعلها أكثر تكلفةً بالنسبة للعملاء المحليين. وعلى أي حال، قد تجعل المبيعات السهلة المصدرين متسللين وغير كفؤ، في حين سيضر ارتفاع أسعار الواردات بالمستهلكين المحليين بالإضافة إلى المنتجين أحياناً. وعلاوةً على ذلك، إن كان انخفاض قيمة العملة ضخماً ومفاجئاً، لا بد من حدوث عواقب أسوأ: ارتفع معدل التضخم في بيلاروسيا عام 1992، بعد توقف سلاسل الإمدادات من الاتحاد السوفيتي السابق، ووصل إلى أكثر من 100 في المائة، فضلاً عن وصول معدلات الفائدة إلى 45 في المائة.

ومختصر القول أن الحكومات قادرة على التلاعب بعملاتها من أجل تحقيق ميزة تجارية ما، ولكن هناك حدود - يثبت الواقع خلفها ذاته غالباً على نحو مؤلم.

الجزء الخامس

التجارة اليوم

11 استرجاع التجارة الحرة

الالتزام بالتجارة بعد الحرب

مهما تكون الحماية مغرياً سياسياً في وقت السلم، ومهما كانت ضوابط الدولة ضروريةً خلال الحربين العالميتين، أدركت القوى الغربية بحلول نهاية الحرب العالمية الثانية أن الحاجز التجارية لم تجلب نتائج عكسية فحسب، بل غذّت في الواقع صراعاً مدمراً. في حين أن الكتلة السوفيتية، إلى جانب الصين وجنوب شرق آسيا، اختارت البقاء منفصلة، تعافت الدول الغربية عام 1948 عبر الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (جات)، مستهدفةً إعادة بناء شبكاتها التجارية وجعلها أكثر حريةً وانفتاحاً.

كان الدافع خلف اتفاقية جات هو الإيمان بفوائد التجارة، وبأن زيادة التعاون من شأنه تعزيز التفاهم والسلام بين الدول. بُنيت الاتفاقية على القواعد، وفُتحت لأي شخص يقبل هذه القواعد. وعليه جرى تثبيط الحماية، وتعيين على أي دولة مشاركة توفر شروط تداول مواتية لدولة أخرى تقديم الشروط نفسها للجميع (بند «الدولة الأولى بالرعاية»).

تحقق نتائج باهرة. ارتفع عدد الدول المشاركة من 23 دولة عام 1948 إلى أكثر من 160 دولة اليوم (منظمة التجارة العالمية 2016). وانخفضت معدلات التعريفة الجمركية العالمية، التي بلغ متوسطها عام 1947 أكثر من 20٪ (براغن وإيرفين 2015)، أو حسب بعض الحسابات، 40٪ (البنك الدولي 1987)، لتصل إلى 2.6٪ فقط بحلول عام 2017 (البنك الدولي 2019).

قد تعادل أهمية اتفاقية جات بما تمثله كعملية أهمية ما أجزته كمؤسسة.

وضعت جات معياراً للسياسات التجارية وظللت تذكر بأن السعي إلى

تحقيق تجارة متعددة الأطراف أكثر حرية أمر مفيد. كمجموعة من القواعد، قدمت جات بعض الضمانات الموثوقة بأن مستويات التعريفة يمكن أن تتحرك في اتجاه واحد فقط ...

– دوغلاس إيه. إيرويين (1995)

دُعم تحرير التجارة بسلسلة من الإصلاحات السياسية التي أدخلت الدول الكبرى في شبكة التجارة العالمية، وقللت الحواجز أمام تدفق الاستثمار والأفراد والأفكار. وهكذا، تحررت الصين بعد وقت قصير من وفاة ماو تسي تونغ عام 1976. في أوروبا، سقط جدار برلين عام 1989 وبدأت دول الكتلة الشرقية بالتجارة مع الغرب بصورة مستقلة. شرعت البلدان النامية بالتخلي عن سياسات إبدال الواردات لصالح تجارة أكثر انفتاحاً؛ أدخلت الهند إصلاحات تحرير الاقتصاد عام 1991؛ وانتقل الاتحاد الأوروبي إلى «سوق موحدة» خالية من الرسوم الجمركية عام 1993.

توسيع الأفاق

بدءاً من عام 1948، نمت عضوية الجات نمواً كبيراً، كما زاد انتشارها. في أواخر الثمانينيات، بدأت بتحقيق إنجازات في الزراعة (إحدى أكثر القضايا إثارةً للجدل دائمًا) وفي الخدمات، التي أصبحت عنصراً أكثر أهمية في التجارة العالمية، ما أثار المخاوف بشأن المعايير المهنية والملكية الفكرية وحقوق التأليف والنشر.

كانت اتفاقية الجات أساساً سلسلة جولات من المفاوضات، ولكن في الثمانينيات، شعر كثيرون أن تحولها إلى هيئة دولية رسمية قد يعني عملها بصورة أفضل. أدى هذا إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية عام 1995 وتوسيع نطاق المفاوضات المتعلقة بالإعanات والملكية الفكرية ومعايير المنتجات وغيرها من القضايا. تحكم لجان الخبراء في منظمة التجارة العالمية الآن في النزاعات التجارية، ومع أن

البلدان غير مجبرة على الامتثال، إلا أنها قد تواجه ردود أفعال انتقامية إن لم تفعل ذلك.

وُجد عامل آخر خلف إنشاء منظمة التجارة العالمية ألا وهو مخاوف البلدان الصناعية من أن التزامها بمعايير عالية في التوظيف والرفاه والأخلاق يعني تقويضها البلدان النامية التي حافظت على معايير أقل صرامة. وعليه أملوا أن تساعد الهيئة الجديدة الدول على التعامل مع هذه القضية.

إضافةً إلى ما سبق، اكتسب الإنتاج طابعًا دوليًّا حقيقيًّا، مع ظهور سلسل القيمة العالمية التي لا تشمل الإنتاج العالمي المتزايد للمكونات المادية فقط، بل المدخلات أيضًا مثل التصميم وتمويل الاستثمار والتجميع والنقل والتسويق والتوزيع. كانت هناك رغبة بتجسيد هذه المدخلات في المفاوضات التجارية وضمان معايير الجودة عبر العملية كلها. وهذا كان مهمًا، ففي حين أن جزءًا من المعايير تحدده الصناعات نفسها، تضع الحكومات جزءًا آخر منها؛ ومع انتشار سلسل الإنتاج عبر العديد من البلدان، قد تؤدي المشكلات في بلد ما إلى تعطيل الشبكات بأكملها.

مقاربات مختلفة

ما تزال الحمائية شائعة، لكن التجارة الدولية أصبحت عمومًا أكثر حرية. وجدت بلدان ومناطق مختلفة طرقًا متنوعة لتحرير تجارتها، وإن كان هذا بوتيرة تعرف بالواقع السياسي المحلي.

التدخل الآسيوي. حتى اقتصادات النمور الآسيوية مثلت بالكاد نماذج للليبرالية السوق الحرة الخالصة. فغالبًا ما حددت حكوماتها القطاعات التي من المحتمل أن تتمتع فيها الدولة بأفضلية نسبية في الصادرات، ووجهت الاستثمار إليها. كما ذكرنا سابقًا، فإن المثال الرائد هو وزارة التجارة الدولية والصناعة اليابانية (إم آي تي آي)، رغم المبالغة عمومًا حول نجاحها بخلق فرص العمل: لا يمكننا معرفة الصناعات الأخرى التي

أمكنا النجاح نجاحاً أفضل إن لم تُوجه الموارد في اتجاه آخر. أيضاً، قد لا تمثل اليابان نموذجاً للدول الأخرى لأن اقتصادها كان أكثر تكاملاً وعليه يسهل التحكم فيه من المركز.

فتحت الصين أيضًا أسواقها أمام التجارة الدولية بعد إصلاحات عام 1978 وهي اليوم دولة مصدرة ضخمة نمت بسرعة نتيجة لذلك. مرة أخرى، لم تترك استراتيجيتها التصديرية للصدفة بل تدخلت بصورة كبيرة – دعمت الصناعات الرائدة مثل الألواح الشمسية مثلاً، وتلاعبت (كما يجادل النقاد) بعملتها لجعل منتجاتها أكثر جاذبية للمستوردين. قد يفيد هذا القطاعات المعنية – لكنه يأتي على حساب المستهلكين وداعي الضرائب الصينيين.

مناطق اقتصادية خاصة. من الاستراتيجيات الأخرى المستخدمة في آسيا وأماكن أخرى لتعزيز النمو من خلال التجارة إنشاء مناطق اقتصادية خاصة (إس إيه زد). تهدف هذه المناطق إلى تعزيز التجارة والاستثمار الداخلي عبر تطبيق قواعد أكثر أريحية مقارنةً باماكن أخرى. يوجد اليوم ما يقارب 3000 منطقة اقتصادية خاصة حول العالم. وهي تشمل الموانئ الحرة مثل ماكاو وهونغ كونغ وسنغافورة؛ ومناطق مثل شانون في أيرلندا، التي تتخصص في استيراد السلع أو المكونات، ومعالجتها أو تجميعها، ثم إعادة تصديرها مرة أخرى، دون إخضاعها للبيروقراطية الجمركية المعادة.

تسمح المناطق الاقتصادية الخاصة للبلدان بتجنب الانفتاح الكامل على المنافسة الأجنبية، مع الاستمرار بالاعتراف بها بطرق مُدارٍ. وتتيح للمستثمرين الأجانب نوعاً من الحماية ضد الضرائب أو الضوابط المحلية المرهقة (بون ورغبي 2017: الفصل 6).

ترتيبات التجارة الإقليمية. وهي حلٌّ وسط آخر بين الحماية الكاملة والتجارة المفتوحة مع العالم، إذ تدخل فيها مجموعة من البلدان في اتفاقية تجارة حرة، ما

يسمح باستيراد وتصدير مجموعة متفق عليها من السلع (أو جميع السلع) فيما بينها بوجود حواجز قليلة. فمثلاً تملك الولايات المتحدة اتفاقيات تجارة حرة مع كوستاريكا والسلفادور وغواتيمالا وهندوراس ونيكاراغوا وجمهورية الدومينican، بينما يُعدّ الاتحاد الأوروبي طرفاً في اتفاقيات تجارة حرة مع النرويج وأيسلندا وسويسرا وليختنشتاين.

في الحالة المثالىة، يجب أن تقلل اتفاقية التجارة الإقليمية من الحماية بين الشركاء دون إلحاق أضرار بغير الأعضاء. لكن هذا ليس الحال دائمًا. فالاتحاد الأوروبي مثلًا، هو اتحاد جمركي يوافق فيه الأعضاء المشاركون على التجارة الحرة بينهم لكنهم يفرضون تعريفات مشتركة ضد بقية العالم. وعليه، يعزز السوق الداخلي «الفردي» الخالي من الجمارك المنافسة والتخصص والتجارة بين أعضاء الاتحاد الأوروبي، ما يحقق مكافحة الرفاهية والكافأة ويحد من البيروقراطية الجمركية. ومع ذلك، يظهر وضوحًا أن الرسوم الجمركية المرتفعة التي يفرضها الاتحاد الأوروبي على عصير البرتقال ومنتجات الألبان والسلع الزراعية الأخرى هي تدابير حمائية لصالح مزارعي الاتحاد الأوروبي. على أي حال، مهما كان هذا ظالماً لمزارعي البلدان الفقيرة، لا يجوز لأي عضو في الاتحاد الأوروبي أن يقدم لهم شروطًا أفضل.

لا يعني عدم وجود تعريفات داخلية أن التجارة بين الشركاء حرة تماماً؛ بل على العكس من ذلك، إذ غالبًا ما يستخدم أعضاء الاتحاد الأوروبي حواجز غير جمركية مثل التأخيرات البيروقراطية أو المعاملات الورقية المرهقة الخاصة بمعايير المنتجات لصدّ الواردات من شركائهم المفترضين (فيشر 2021).

أمثلة على اتفاقيات التجارة الإقليمية

يوجد أكثر من 400 اتفاقية تجارية حول العالم، لكنها ليست كلها اتفاقيات تجارة حرة. حيثما توجد مصالح أو تاريخ أو لغة مشتركة، قد يسهل نسبياً إنشاء اتفاقيات إقليمية. ومع ذلك، قد تنقسم الكتل التجارية إذا ظهرت اختلافات كبيرة بين الدول الأعضاء، مثل مستويات الديون المتباينة أو التضخم أو السياسة الضريبية، أو ببساطة التوقعات المستقبلية – كما في حالة خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي.

توضح الأمثلة التالية مدى تنوع مثل هذه الاتفاقيات، ومدى اعتمادها على السياسة داخل البلدان الأعضاء فيها. فعلى سبيل المثال، تعثرت الصفقة المقترحة بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، والتي يُحتمل أن تكون الأكبر في العالم، تعثراً كبيراً بسبب مخاوف المنافسة من الشركات المصنعة الأمريكية والاعتراضات على المعايير من نقابات الاتحاد الأوروبي والجماعات البيئية.

تعكس الأمثلة أيضاً أهمية الجغرافيا السياسية – كما هو الحال في محاولات دول جنوب شرق آسيا لتصبح أقل اعتماداً على العلماء الغربيين أو محاولات الصين لتقليل نفوذ أمريكا في المحيط الهادئ. ما تزال التجارة الحرة بحد ذاتها حلمًا بعيد المنال في كثير من أنحاء العالم.

الاتحاد الأوروبي (إي يو). بتاريخه العائد إلى اتفاقيات الفحم والصلب الأصلية في خمسينيات القرن الماضي، تشكل دول الاتحاد الأوروبي البالغ عددها 27 الكتلة التجارية الأكثر تكاملاً في العالم اليوم، ويتشارك العديد منها العملة نفسها (اليورو) وكلها جزء من سوق موحدة بمعايير وأنظمة مشتركة على نطاق واسع. ومع ذلك، توجد فجوات في السوق الموحدة (مثلاً الخدمات)، وتسبب العديد من الحواجز غير الجمركية خلافات في التجارة الداخلية. يحافظ التكتل أيضاً على تعريفات حمائية عالية ضد الواردات الزراعية على وجه الخصوص.

اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا). شكلت كندا والولايات المتحدة والمكسيك عام 1994 أكبر اتفاقية للتجارة الحرة في العالم. جرى تيسير السفر

لأهداف تجارية، وألغى العديد من التعريفات، ومنحت الدول الثلاث بعضها وضع «الدولة الأولى بالرعاية» (ما يعني أنها لا تستطيع منح بعضها شروطًا أقل تفضيلًا مما تمنح البلدان الأخرى). كما أقرروا آليةً لتسوية المنازعات. عززت الاتفاقية التجارة وخفضت الأسعار.

الاتفاقية بين الولايات المتحدة والمكسيك وكندا (يو إس إم سي إيه). في عام 2017، أعيد التفاوض بشأن اتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية (نافتا)، إلى حد كبير نتيجة ضغط الولايات المتحدة، التي كانت قلقة بشأن انتقال وظائف التصنيع إلى المكسيك. رُفعت بعض الحصص والتعريفات الجمركية على المنتوجات، مع وجود اتفاقيات جديدة بشأن المعايير البيئية والتوظيفية، والتجارة الرقمية والملكية الفكرية. رابطة دول جنوب شرق آسيا (أسيان). منذ تأسيسها عام 1967، هدفت الجمعية إلى تعزيز التجارة والنمو والتنمية في المنطقة. نتج عنها عام 1989 منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادئ، وهو تحالف من 21 دولة يهدف إلى إنشاء أسواق إقليمية للسلع الزراعية والأولية. إن العديد من المشاركين نفسهم أصبحوا أعضاء في اتفاقية الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة لعام 2020 (أدناه).

الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة (آر سي إيه بيّ). تشكلت هذه الاتفاقية التجارية في عام 2020، وهي تجمع الصين وإندونيسيا ومالزيا ودول أخرى في جنوب شرق آسيا ضمن ترتيبات منخفضة التعريفة مع حلفاء الولايات المتحدة على حافة المحيط الهادئ مثل كوريا الجنوبية وأستراليا ونيوزيلندا والفلبين. هدفت الشراكة إلى تعزيز سلاسل القيمة في منطقة المحيط الهادئ على حساب نفوذ الولايات المتحدة.

السوق المشتركة الجنوبية (ميركوسور). اتحاد جمركي أُنشئ عام 1991 بين البرازيل والأرجنتين وفنزويلا وأوروغواي وباراغواي، مع دول أمريكا الجنوبية الأخرى كأعضاء منتبين. وتمثل إحدى الكتل التجارية الأسرع نمواً في العالم، إذ تتيح حرية تنقل الأشخاص والاستثمار بين هذه البلدان.

رابطة الدول المستقلة (سي آي إس). منذ تأسيسها عام 1991، تشجع هذه المجموعة المكونة من 12 دولةً من دول الاتحاد السوفيتي السابق على التعاون الاقتصادي إضافةً إلى التعاون السياسي والعسكري. يعمل خمسة أعضاء في اتحاد جمركي، لكن الأحداث السياسية داخل الدول الأعضاء الأخرى حالت دون إنشاء سوق موحدة.

12 المؤسسات التجارية عبر الوطنية

شهد التوسع الهائل في التجارة العالمية ظهور المؤسسات التجارية متعددة الجنسيات أو عبر الوطنية (تي إن سي). ولكونها ذات صفة دولية، فهي قادرة على إدارة سلاسل القيمة العالمية التي أصبحت ممكناً بفضل الشراكات التجارية العالمية. لكن بعض النقاد يجادلون بأن الشركات عبر الوطنية أصبحت فائقة القوة والنفوذ ويستحيل على الحكومات الوطنية ضبطها فيما يتعلق بالتنظيم والرقابة والضرائب.

إدارة سلاسل القيمة العالمية

في عملية إنتاج جميع أنواع السلع اليوم، أصبح من الطبيعي تماماً الاستعانة بمصادر خارجية مثل البلدان الأخرى لأداء مهام التصنيع المختلفة. وتُعدّ المؤسسات التجارية عبر الوطنية في وضع جيد يؤهلها للجمع بين العناصر والخدمات المتنوعة التي تتطلبها شبكات الإنتاج العالمية هذه - بما في ذلك البحث والتطوير، وتحديد موقع الموارد، والتصنيع، والتجميع، والمبيعات، والتسويق، والإعلان، والتمويل، والنقل، والخدمات اللوجستية، وإدارة النفايات، والاستشارات القانونية وغيرها الكثير. إنها تعمل مع مجموعة واسعة من المنظمات المختلفة وتجمعها معًا، بما فيها الشركات التابعة والمقاولون وشركاء الشركات المحاصة وال وكلاء المستشارون والجامعات والوكالات غير الربحية أو الحكومية. تمارس نشاطاتها هذه عبر بلدان مختلفة ذات قوانين وأنظمة وضرائب ومستويات ثقافية ومهارية مختلفة.

يتصور الأفراد في كثير من الأحيان أن سلاسل القيمة العالمية تنشأ بصورة طبيعية من تلقاء نفسها. في الواقع، لا تتشكل مثل هذه الهياكل المتطرفة من طريق الصدفة. يجب على شخص ما أن يقرر المكان والجهة الأفضل لتأمين كل جزء من أجزاء عملية الإنتاج العديدة. هل تتحقق وفورات الحجم إذا تولت شركة واحدة

التصنيع مثلاً، أم أنه من الأفضل تقسيمه بين الشركات المتخصصة والبلدان - أي تصنيع المكونات التقنية في البلدان ذات العمالة الماهرة، والتجميع في البلدان ذات العمالة الرخيصة؟ مهما كانت الإجابات، يجب تصميم جميع العناصر المختلفة في سلسلة الإنتاج، وتمويلها، وتصنيعها، وتجميعها، وإنهاها، وتعبئتها، ونقلها، وتسويقها وبيعها في مجموعة متنوعة من البلدان ذات القواعد المتنوعة والمستهلكين المتنوعين. وهذا كله يتطلب تخطيطاً وإدارةً مدققاً من قبل ممارسين يملكون وصولاً دولياً وفهمًا عميقاً ومبشراً وحديثاً للأسواق التي يعملون فيها. تملك المؤسسات التجارية عبر الوطنية كل هذه المؤهلات.

أصول المؤسسات التجارية عبر الوطنية

لهذا السبب أدت أنواع سلاسل الإنتاج الدولية هذه إلى ظهور المؤسسات التجارية عبر الوطنية. وهذا ليس بجديد. فعلى امتداد قرون عدة، جرى إنتاج المواد الخام في بلد ما، وتصديرها للمعالجة في بلد ثان، ثم بيعها إلى دول أخرى. نشط مصرف ميديتشي في جميع أنحاء أوروبا منذ فترة طويلة تعود إلى القرن الخامس عشر، حيث وفر رأس المال للتجار الذين عملوا في كل بقاع العالم المعروف. في القرن السابع عشر، لم تكن شركة الهند الشرقية الهولندية مجرد شبكة تجارية، بل مؤسسة تجارية عبر وطنية مبكرة، تشارك في إنتاج التوابل والقهوة والسكر والنبيذ، وحتى في بناء السفن (بون ورغي 2017: الفصل الثالث). في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، أنتجت ألياف القطن في أمريكا الشمالية ومنطقة البحر الكاريبي، ونقلت إلى بريطانيا لغزلها ونسجها لتصبح أقمشة، ثم ملابس تباع في أوروبا وجنوب آسيا وأمريكا الجنوبية. لم يكن بعض هذه العمليات ممكناً إلا من خلال ضوابط التجارة المركنتية، أو استخدام القوة العسكرية أو عمل الرقيق؛ لكن فكرة الإنتاج على نطاق عالمي كانت مزروعةً.

إن نطاق الإنتاج الدولي قد تغير بالتأكيد، إذ جرى تعزيزه بواسطة الباخر، ما جعل نقل البضائع والمكونات أرخص وأسرع وأكثر موثوقية. سهلّت الكابلات البحرية الخاصة بالتلغراف، ثم الهواتف، والتلكس، والفاكس، وأخيراً الإنترن特، إدارة العمليات الدولية في الوقت الفعلي وخفّضت تكاليف تنسيق الأنشطة العالمية المتعددة. سرعان ما أصبحت المؤسسات التجارية عبر الوطنية تعمل في كل مكان - بدءاً من النفط والتعدين (مثل ستاندرد أويل وشل وريو تينتو)، ثم التصنيع (سينغر وسيمنز وكوداك) والطعام (ستله ويونيليفر) ومؤخراً الخدمات (مايكروسوفت وفيزا).

بطبيعة الحال، يقتضي وجود مؤسسة تجارية عبر وطنية ونجاحها تفوق فوائد النشاط الدولي على التكاليف والمخاطر. كانت هذه المخاطر كبيرةً في السابق، لكن الوصول إلى الأسواق الخارجية أصبح أسهل وأرخص وأكثر أماناً (بفضل الاتفاقيات الدولية جزئياً) وعليه انخفضت المخاطر والتكاليف.

أسهمت خطوات ما بعد الحرب الramية إلى الحد من القيود التجارية، والتي دفعت البلدان إلى التركيز على ميّتها النسبية، في تعزيز هذا التدويل، مع بحث المنتجين عن أفضل الموردين. منذ منتصف الثمانينيات، نما الاستثمار والإنتاج والشراكات عبر الحدود بسرعة، لا سيما في البلدان النامية، حيث يذهب الآن أكثر من نصف الاستثمار الأجنبي المباشر. يوجد حتى ما يسمى «مؤشر عبر الوطنية»، الذي يستند إلى نسب الأصول والمبيعات والتوظيف الأجنبية في الشركة (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية 2020). فمثلاً تصل النسبة إلى نحو 90%. في نوكيا الفنلندية وفودافون البريطانية وأنهايizer بوش الأمريكية.

حدود غير مؤكدة

من الناحية الإيجابية، يتيح التشغيل الدولي للمنتجين التحوط ضد تقلبات السوق، وتحويل الموارد العالمية من الأسواق الباهضة إلى الأسواق النامية، ما يعزز الإنتاجية

والتقدير. لكن بعض المؤسسات التجارية عبر الوطنية تعرضت لانتقادات بسبب استخدامها هيكلها العالمي لنقل الإيرادات والأرباح إلى الولايات القضائية منخفضة الضرائب – وحتى لتجنب المسؤولية عن الحوادث، كما فعلت يونيور كارباج خلال انفجار الغاز عام 1984 في مصنعها الخاص بمبيعات الآفات في بوبال، الهند.

قد يصعب تحديد جنسية المؤسسات التجارية عبر الوطنية وحدودها بسبب انتشار عملياتها الدولية وتشتيتها على وجه التحديد. هل شركات نوكيا أو فودافون أو أنهايزر بوش بالفعل شركات فنلندية وبريطانية وأمريكية، باعتبار أن جميع عملياتها تقريرياً تتم في بلدان أخرى، وحتى الوظائف الأساسية قد لا تتركز جميعها في «المكتب الرئيسي» الرسمي، بل تتوزع في جميع أنحاء العالم. وربما لا يعرف جزء واحد من الشبكة بدقة كيفية عمل كل جزء آخر منها.

وماذا عن تأثيرها في الأماكن التي تعمل فيها؟ مثل العديد من المراكز التجارية الأخرى، تعتمد سنغافورة مثلاً اعتماداً كبيراً على المؤسسات التجارية عبر الوطنية. هل يضمن ذلك مستقبلاً اقتصادياً مشرقاً لها، أم يجعلها عرضة لأي تغييرات في كيفية اختيار عدد قليل من الشركات الضخمة إدارة أعمالها الدولية؟

توجد بالتأكيد مخاطر محتملة على اقتصاد البلد وأمنه عندما تحصل المؤسسات التجارية عبر الوطنية التي تعمل فيه على دعم من الحكومات الأجنبية، وتعمل ربما كوكلاء للسياسة الخارجية لتلك الحكومات. إذ قد تستخدم الحكومات القوية مؤسساتها التجارية عبر الوطنية مثلاً لتعزيز اعتماد الدول الأخرى اقتصادياً عليها، أو لكسب الثقة وتأمين امتثال الدول الأخرى لطموحاتها الجيوسياسية أو الإمبريالية. ربما يكون هذا مظهراً حديثاً لكيفية استخدام الحكومتين البريطانية والهولندية مؤسساتها التجارية عبر الوطنية التي ترعاها الدولة في الهند وإندونيسيا منذ قرون. ومع ذلك، تدعم أدلة قوية فائدة وجود هذه المؤسسات عموماً للصناعات المحلية في البلدان الشريكة لها حول العالم. وذلك لأن الاستثمار الأجنبي وتبادل المعلومات

والأفكار والعمليات والتقنيات من البلدان الأخرى في سلسلة القيمة يرفعان الإنتاجية المحلية ويولدان النمو.

لُوحظ في المملكة المتحدة مثلاً أن زيادة بنسبة 10% في وجود الشركات الأجنبية رفعت إنتاجية المصنع المحلي بنسبة 0.5% (هاسكل وأخرون، 2002). أُنقدت صناعة السيارات المتعثرة في المملكة المتحدة إلى حد كبير في السبعينيات والتسعينيات على يد الشركات اليابانية الأكثر كفاءة مثل هوندا ونيسان وتويوتا عبر إنشاء مصنع جديدة هناك. مرة ثانية، قد يجعل هذا مدن صناعة السيارات في المملكة المتحدة عرضةً للقرارات السياسية والمالية المتخذة على الجانب الآخر من العالم؛ ولكن من ناحية أخرى، كان أثر التقنيات الجديدة والإنتاجية المعززة وزيادة فرص العمل إيجابياً للغاية في اقتصاد المملكة المتحدة.

ما مدى قوة المؤسسات التجارية عبر الوطنية؟

على أي حال، يؤمن النقاد بأن النطاق العالمي للمؤسسات التجارية عبر الوطنية يعني عدم قدرة الحكومات الفردية على السيطرة عليها، وإمكانية ممارستها سلطات هائلة على العديد من البلدان. يعتقد أن نحو ثلثي التجارة الأمريكية تقودها هذه المؤسسات، والعديد من الاقتصادات المتقدمة الأخرى تعتمد عليها بشكل مماثل. تهيمن بصورة خاصة في التصنيع، مثل صناعة السيارات وتكنولوجيا المعلومات، حيث تظهر الحاجة إلى نطاق ويمكن الاستعانة بمصادر خارجية بسهولة لإتمام مهام الإنتاج. تؤثر أيضاً تأثيراً متزايداً في الخدمات، مثل الخدمات المصرفية والقانونية والمحاسبية، حيث تتحد الشركات في جميع أنحاء العالم من أجل تزويد عملائها الدوليين بالمشورة والدعم الدوليين المناسبين.

لم تعد الدولة القومية كوحدة أساسية لحياة الإنسان المنظمة تشكل القوة الإبداعية الرئيسية: تعمل البنوك الدولية والمؤسسات التجارية متعددة

الجنسيات وتخطط في سياقات تتقدم بكثير على المفاهيم السياسية للدولة القومية.

- زبغنيو بريجينسكي (1982)

ولكن قد يكون هذا التأثير مبالغًا فيه لأن تعقيد سلاسل القيمة العالمية على وجه التحديد يجعل من الصعب التمييز بين المنتجات «الأجنبية» و«المحلية» بقدر صعوبة التمييز بين الشركات «الأجنبية» و«المحلية». هذا يمكن أن يؤدي إلى ازدواج العد.

للتوسيح، افترض أن دولة ما تنتج مواداً بقيمة دولار واحد؛ تقوم بتصديرها إلى بلد آخر، حيث يجري العمل عليها لإنشاء مكونات بقيمة 2 دولار؛ ثم تصديرها إلى بلد ثالث ما يجعلها سلعاً تامة الصنع بقيمة 3 دولارات، قبل تصدير المنتج إلى العميل النهائي. صُنعت هنا ما قيمته 3 دولارات فقط، لكن الإجمالي الظاهر في السجل التجاري هو ضعف ذلك ($1 \text{ دولار} + 2 \text{ دولار} + 3 \text{ دولارات} = 6 \text{ دولارات}$). لذا مثلاً حقيقةً، تكون معظم السيارات «الأمريكية» غالباً من مكونات أجنبية الصنع. ومن ثم يجري احتساب معظم القيمة مرتين، ما يجعلها تبدو كما لو أن مساهمة المؤسسات التجارية عبر الوطنية (وتأثيرها) في الاقتصاد العالمي أكبر بكثير مما هي عليه بالفعل (هوخبرغ 2020).

13 التجارة والأخلاق

رأيان بشأن التجارة

يعتبر العديد من الأشخاص التجارة الدولية والعولمة شريراً. وينظر إليهما، مثل مظاهر الرأسمالية الأخرى، على أنها مدفوعان بالجشع والمصلحة الذاتية، وليس الإيثار والتعاون. تهدف العولمة خصوصاً إلى إفاده الدول الغنية والمؤسسات الكبرى فحسب، والتي تُتهم بخنق الأسواق المحلية، وإخراج المنتجين المحليين من الأعمال التجارية، وإجبار الناس في البلدان الفقيرة على العمل في المصانع المستغلة للعمال، وإقامة علاقات محسوبية مع السياسيين واستخدام هيكلها عبر الوطني للتخلص من مسؤولياتها.

يتبنى الليبراليون وجهة نظر مختلفة. فهم يقبلون أن الواقع الاقتصادي بعيد كل البعد عن الكمال: تحصل الشركات بالفعل على امتيازات بفضل مسؤوليتها السياسيين، ويجلب التغيير الاضطراب. ولكن، الليبراليون ما يزالون يعتقدون بأن هذا الواقع أفضل من الرؤية المعاكسة، لأن التجارة والتبادل التجاري يقومان على التبادل الطوعي، والمعاملة بالمثل، والاحترام والتعاون السلمي بين مختلف الأفراد. فلا يجبر أحد على قبول بعض الأحلام الجماعية (باتلر 2015).

التاجر... لا يعامل الرجال على أنهم أسياد أو عبيد، بل أنداد مستقلين. وهو يتعامل مع الناس بواسطة تبادل حر وطوعي وغير قسري ودون إكراه – تبادل يفيد كلا الطرفين بفضل حكمهما المستقل. فلا يتوقع التاجر أن يدفع له مقابل تقصيره، بل مقابل إنجازاته فحسب.

– آين راند (1964)

يرى الليبراليون أن التجارة والتبادل التجاري يشجعان التعاون لأن كلا الجانبين يستفيدان – وأن العملية تكافئ الأشخاص الذين يحسنون حياة الآخرين بتزويدهم

بما يريدونه ويحتاجونه. تعزز التجارة أيضًا، وبعيدًا عن الترويج للخوف والاستياء، تعزز التجارة التسامح: نحن نستفيد من التجارة حتى مع الأشخاص الذين لا نحبهم، ونفهمهم بفضل التجارة بشكل أفضل (باتلر 2013).

التجارة والقيم الليبرالية

تشير التجارب إلى أنه كلما زاد انتشار الأسواق، زادت ثقة الناس ببعضهم البعض (هاينريش 2016)، ما يمنحك أسباباً للتفاؤل بأن التجارة تعزز التعاون والتفاهم والثقة بين الدول أيضًا. تشير الدراسات إلى أن التجارة تعزز العدالة والمساواة، وتثبط القومية، وتندفع فتيل الصراع الإثنى والدولي وتعزز السلام (رايت 2018). يرجح أن تتشارك الدول التجارية القيم الليبرالية مثل الحرية الشخصية والسياسية، وأولوية الفرد، والحد الأدنى من الإكراه، وسيادة القانون، والانفتاح، وحرية التعبير (باتلر 2015).

رغم أن التجارة ترتبط بالتأكيد بهذه القيم الليبرالية، وبالمؤسسات التي تعبّر عنها وتحافظ عليها (مثل المجتمع المدني، والحكومة المحدودة، والديمقراطية التمثيلية والمحاكم المستقلة)، وتساعد ربما على ترسيخها، لكنها ليست بالضرورة سبباً لها أساساً. ويرجح أكثر أن يكون تبني القيم والمؤسسات الليبرالية هو ما يسمح للتجارة (والرخاء الذي تجلبه) بالازدهار والتوسيع.

وعلى هذا النحو، يشير المؤرخ الاقتصادي ديردرى مكلوسكي إلى أن الإنسان العادى قد عاش، على مدى معظم تاريخ البشرية، في مستويات الكفاف فقط. ثم فجأةً، منذ نحو عام 1750، بدأ متوسط الدخل في الارتفاع. وبحلول عام 1800، كان متوسط ربح المواطن البالغ العالمي نحو 3 دولارات في اليوم. أما اليوم فقد أصبح 50 دولاراً في اليوم. وفي نفس الوقت، زاد عدد سكان العالم سبعة أضعاف – ما يعني أن البشرية تنتج الآن أكثر من مائة ضعف الثروة التي أنتجتها في عام 1800. لا

يُفسر هذا «الإثراء العظيم»، كما يقول مكلوسكي، بالتقدم التقني فحسب. إنه ينبع من القيم الليبرالية المتنامية («البرجوازية») للطبقة الوسطى الآخذة في الاتساع، والتي تحجب الفكرة الأرستقراطية عن التجارة باعتبارها مهينة. وهذه القيم الليبرالية هي ما يجعل التجارة والتبادل التجاري ممكنين (مكلوسكي 2007).

ومع التجارة والتبادل التجاري يأتي الرخاء. إذ تتمتع البلدان ذات الحرية الاقتصادية الأكبر عموماً بدخل أكبر ونمو متزايد ومعدلات فقر أقل (غوارتنى وأخرون 2017). ولم يقتصر الارتفاع الهائل في الرخاء منذ عام 1800 على قلة من الأغنياء. فقد أصبحت الأشياء التي كانت من الكماليات، في معظم أنحاء العالم، ذات يوم - الإسكان اللائق، والمرافق الصحية، والإضاءة والتدفئة، والملابس الاحتياطية، والسفر، والاستجمام، والترفيه واللحوم الطازجة - في متناول الجميع. تضطلع الآلات الآن بالعمل الشاق في الإنتاج الصناعي والأعمال المنزلية. تحسنت الصحة، وبقاء الطفل، وطول العمر والتعليم بشكل ملحوظ (نوربيرغ 2017). لعبت التجارة الدولية دورها في هذا الأمر، فقد شحذت المنافسة والحفز على الابتكار والتحسين.

التجارة والمساواة

ومع ذلك، يشكو النقاد من أن التجارة قد تجعل عدم المساواة أسوأ. فحتماً، عندما تسقط الحاجز التجارية وتتوسع الأسواق، سيتم التخلص من الوظائف في الصناعات الأقل قدرة على المنافسة. وفي البلدان الغنية، سيكون العديد من هذه الوظائف المفقودة يخص العمال ذوي المهارات المنخفضة، ما قد يساهم في زيادة عدم المساواة. يقول النقاد إن التجارة قد تكون جيدة بالنسبة للمصرفين الاستثماريين ميسوري الحال في نيويورك، لكنها كارثية لعمال النسيج ذوي الأجور المنخفضة في الغرب الأوسط. وقد يحدث الشيء نفسه دولياً إذ تزدهر بعض الدول وتختلف الدول الأخرى أكثر.

لكن يجب ألا يبالغ في فقدان الوظائف، أو في أي تفاوت لاحق في بلد غني، قد ينتج بسبب التجارة. إن أي زيادة في عدم المساواة في البلدان الغنية (مع أن قياسات عدم المساواة مثيرة للجدل) تعد نتيجةً لعوامل عديدة: تفسر التجارة القليل جدًا منها (لورانس 2008). وكما ذُكر آنفًا، يعزى معظم فقدان في الوظائف إلى تحسن الإنتاجية، وليس إلى التجارة (هيكس وديفاراج 2015؛ ديفراج وأخرون 2017). يرجح أن تكون القلة التي تعزى إلى التجارة -وخصوصًا، إلى الاتفاقيات التجارية التي تشهد تحولًا مفاجئًا في الوظائف إلى الخارج- مؤقتة، وأن يجد العمال وظائف أخرى أكثر إنتاجية.

على الصعيد الدولي، وبعيديًا عن أفراد دول العالم التي تخلفت أكثر عن الركب، كان هناك بعض النجاح المذهل - فعمال الصين وجنوب شرق آسيا وجنوب آسيا، مثلاً، يتمتعون الآن بدخل متنام وأمن أكبر، في حين يتمتع أفراد الطبقات الدنيا في الهند بوظائف ذات رواتب جيدة في تكنولوجيا المعلومات، والتي تقدر مواهبيهم. في الواقع، اعتبر ارتفاع مداخيل أفراد دول العالم منذ أن بدأت التجارة العالمية في التوسيع في ثمانينيات القرن الماضي أحد أكثر قصص النجاح المدهشة للبشرية: فقد انخفض التفاوت في الدخل العالمي لأول مرة منذ الثورة الصناعية (ميلانوفيتتش 2013).

تكشف الدراسات عن فوائد أخرى للتجارة للبلدان الفقيرة أيضًا. في خمسينيات القرن الماضي، كما ذكرنا سابقًا، كانت سنغافورة وهونغ كونغ وكوريا الجنوبية وتايوان دولاً نامية فقيرة نسبيًا. أصبحت هذه «النمور الآسيوية» الآن من أغنى الأماكن في العالم. فقد شهدت الاقتصادات النامية عمومًا نمواً متسارعًا، وهي تلحق بالركب بسرعة، من حيث ما تنتجه وكيف تنتجه، بفضل الاقتصادات المتقدمة. إن الفقر أخذ في الانخفاض والعملة آخذة في الارتفاع ونوعية الحياة آخذة في التحسن (دولار وكراي 2004). رغم استمرار حدوث المجاعات الناجمة عن الحروب والكوارث الطبيعية في البلدان الفقيرة، لكن المجاعات الناجمة عن تلف المحاصيل قد

اختفت فعليًا في كل مكان تقريبًا، بفضل التجارة التي تسمح بتوريد الأغذية عبر الحدود الدولية وتوسيع تقنيات الزراعة المحسنة (مثل المحاصيل المعدلة وراثيًّا).

القيمة الأخلاقية للتجارة

إن الأخلاق فكرة لا تنطبق إلا على تصرفات الأفراد الأحرار. فلا يمكن القول بأن الشخص المجبور على التصرف بطريقةٍ ما، حتى بطريقة مفيدة، يمتلكون وازع أخلاقي. لذلك فإن كل من المجتمعات الحرة، والأسواق الحرة، والتجارة الحرة ضروري للعمل الأخلاقي. ويتوفر فرصًا لا تحصى للأفراد لممارسة حكمهم الأخلاقي: يشجع خصوصًا الأعمال الأخلاقية الجيدة، والملائين منها.

السلوك الأخلاقي والجداره بالثقة ضروريان في التبادل. لن يعود أحد إلى مورد قدم قيمة سيئة؛ وسيحذر أصدقائه منه. وينطبق هذا خصوصًا على صناعات الخدمات، التي تقتضي اتصالاً مباشراً بين الأفراد، والتي تشكل نسبة متزايدة من التجارة العالمية.

تشجع التجارة الناس على تحسين قدرتهم على العمل والتعايش مع الآخرين، حتى الأعداء التقليديين. شهدت العولمة زيادة في التسامح، ويرجع ذلك تحديًّا إلى الفوائد التي تجلبها التجارة للأفراد والجماعات والبلدان الذين قد لا يتفقون خلافها على الكثير. تؤدي التجارة بشكل منهجي إلى القضاء على التمييز على أساس الجنسية، والإثنية، واللون، والجنس، والتوجه الجنسي والطائفية وكل شيء آخر – لأن أولئك الذين يرفضون التعامل مع الآخرين على هذه الأسس لا يحصلون على الفوائد الكاملة للتجارة العالمية الحقيقة. لقد أدى التوسع السريع في التجارة العالمية منذ الثمانينيات، مثلاً، إلى انتشار التسامح في أنماط الحياة المختلفة. وساهم في رفع مكانة المرأة، ولا سيما الشابات، إلى حد أكبر بكثير من العوامل الأخرى الممكنة مثل الديمقراطية (ستروب 2008). وبذلك، أدت التجارة إلى تحسين متوسط العمر

المتوقع للإناث ومحو الأمية والمساواة بين الجنسين. ولا أى شك في أن التجارة، بالنسبة لهذه الإجراءات، تعد قوة من أجل الخير.

الجزء السادس

مستقبل التجارة

14 التوجهات وال عبر

مزايا التجارة الدولية

الازدهار. طفت العولمة على الحياة الاقتصادية في يومنا هذا – أو لنكون أكثر دقةً، طفت العولمة عليها من جديد، بالنظر إلى التجارة الحرة نسبيًا في القرن التاسع عشر. أصبحت حركة الأشخاص والسلع والخدمات والمكونات ورأس المال والتقنيات والتكنولوجيات والأفكار والثقافات والقيم أسرع وأكثر انتشاراً مما كانت عليه في أي وقت مضى. إن سلسل القيم العالمية تمثّلنا جميعاً، فهي تغير أسلوب عملنا والمنتجات التي نستخدمها في حياتنا اليومية. ظهرت «أسواق ناشئة» جديدة في الدول التي كانت فقيرةً في السابق، ولكنها الآن تمتلك فرصاً أكثر للحصول على رأس المال الأجنبي، بالإضافة إلى خيارات التوظيف والفرص الاستهلاكية: حققت هذه الدول نمواً سريعاً من خلال اندماجها في شبكات التجارة العالمية، إذ أصبحت أفق شعوب الأرض تحقق أعلى المكاسب – ويبدو أن الفقراء الذين يعيشون بدولارين في اليوم لن يطول بقاوئهم في هذا العالم.

الاختيار. إن النمو والدخل ليسا كل شيء، إذ أنعمت التجارة على الناس بمنتجات ذات جودة أفضل وقيمة أعلى، بالإضافة إلى الاختيارات العالمية. حسب بعض التقديرات، يضم السوبرماركت العادي في الولايات المتحدة في يومنا هذا 47,000 منتج، ولا يمكن إنتاج الكثير منها في أرض أمريكا، بل ينبغي أن تزرع أو تصنع في دول أخرى. أما المتاجر في الدول الأقل ثراءً فتمتليء اليوم بالمنتجات الدولية التي لم تكن معروفةً حتى قبل بداية عصر العولمة في أوائل تسعينيات القرن العشرين.

جودة الحياة. بالإضافة إلى ما سبق، ساهمت التجارة في تحسين جودة الحياة البشرية، وهو ما سهل من إمكانية حصول الناس على الأدوية والرعاية الصحية والتعليم والسفر وفرص العمل والمنتجات الثقافية والترفيهية كالموسيقى والمسرح

والرياضة وغير ذلك الكثير. إن العلاقات التي نشأت بفضل التجارة ساهمت في نشر الأفكار والاختراعات ورؤوس الأموال والتقنيات الإنتاجية الجيدة في جميع أنحاء العالم، وبذلك ازداد التقدم وتحسن مستويات المعيشة.

التقدم المتسارع. إن العلاقات التي نشأت بفضل التجارة بين المجموعات السكنية المتنوعة ساعدت الناس على الملاحظة والتعلم من أفكار الآخرين ووجهات نظرهم وأساليبهم. وهذا ما ساهم في انتشار الاختراعات التي جعلت الحياة أفضل: لقاح كوفيد-19، مثلاً، الذي صنعته شركة ألمانية أسسها أبناء المهاجرين الأتراك خلال أيام، بالتعاون مع شركة أمريكية متعددة الجنسيات استقطبت المعارف العلمية والقدرات التجهيزية من جميع أنحاء العالم (هيندرشوت وأخرون 2021). وبصورة أعم، يساهم تبادل المعرف والجمع بين وجهات النظر والمفاهيم المختلفة في تسريع وتيرة الابتكار، وبالتالي يدخل التقدم البشري في حلقة فاضلة أبدية.

الثقة والسلام. ومما لا يقل أهميةً عما سبق هو الثقة والتسامح اللذان خلقتهما العلاقات التجارية بين الشعوب البعيدة، فانتشرت الحلول السلمية للنزاعات، وتعززت الديمقراطية والحكومات المفتوحة، وتأصلت المبادئ والمؤسسات التي جلبت هذه المزايا.

مرونة التجارة. ثمة مسائل عالقة بكل تأكيد. فمن المحتمل أن تكون الاقتصادات الناشئة هشة؛ ماتزال بعض الشكوك تحيط باستغلال العمال، والأضرار البيئية، وبقاء الثقافات، وحتى ما إذا كان من المحتمل أن تشكل الأوبئة مشكلةً أكبر في عالم متراوط. قد تحدث الانتكاسات، مثل الأزمات المالية أو الحروب التجارية. وقد تساهم المخاوف الأمنية في دفع الدول إلى محاولة تحقيق أكبر قدر ممكن من الاكتفاء الذاتي عوضاً عن الاعتماد على الأساسيات القادمة من الخارج، واستخدام حجج بشأن معايير الإنتاج والمعايير الأخلاقية للمنتجات المستوردة، وإثارة الشكوك حول المعايير المهنية لمقدمي الخدمات من الأجانب كالمصرفيين والمحاسبين والأطباء وغيرهم. وما تزال

النزعه الحمائية قائمٌ، وغالبًا ما تطبق باستخدام طرق يصعب رؤيتها ويتعذر تحديدها.

إن جميع هذه المخاوف مهمة وينبغي أن تؤخذ على محمل الجد، ولكن التوجه طويل الأمد يبدو واضحًا لنا؛ ستستمر التجارة في التوسيع، نظرًا لمزاياها العديدة، وهو ما سيحقق النمو والازدهار العالميين.

التوجهات والتحديات

إن مئات الدول، التي تشارك الآن في محادثات التجارة الدولية، تتفق على الحد من القيود التجارية. وعلى الرغم من ذلك، أعربت كثير منها عن مخاوف من شأنها أن تقف في وجه انتشار التجارة العالمية المفتوحة بالكامل؛ ولكن طبيعة التجارة تتغير على مر السنين (فالخدمات في يومنا هذا مثلاً أهم مما كانت عليه من قبل على الصعيد التجاري)، مما يعني وجود تحديات جديدة بما فيها ما سنذكره أدناه.

الأمن. إننا نشهد ترکيزاً متزايدًا على بعض القضايا مثل الأمن ونقل التكنولوجيا المتقدمة (التي قد تكون منافسةً أو معاديةً) إلى دول أخرى. إن السلع التكنولوجية المتقدمة تصنع ويجري تداولها في جميع أنحاء العالم، ولذلك تتمكن بعض الدول من امتلاك واستغلال التقنيات التي تبتكرها دول أخرى بسهولة. على سبيل المثال، تساور الدول التي تشتري تقنيات المعلومات من الصين قلقاً متزايدًا إزاء التداعيات الأمنية – مثل احتمالية أن يسهل هذا الأمر على الصين وضع برامج تجسس في شبكات اتصالاتها.

البيئة. إن القلق بشأن المناخ واستخدام الوقود الأحفوري يؤثر أيضًا على نمط التجارة، إذ تستكشف الدول الآن مصادر بديلة للطاقة. على سبيل المثال، لطالما هيمنت الصين واليابان وكوريا وألمانيا على سوق الطاقة الشمسية، ولكن بدأت الحكومات الأخرى الآن بتمويل أبحاث الطاقة الخضراء وتطويرها في دولها. من المحتمل أن تكون تجارةً

رابحةً نظراً للطلب المتزايد على مصادر الطاقة المتجددة؛ ولكنها تتعارض تماماً مع مبادئ التجارة الحرة.

وعلى أي حال، قد تتمثل السياسة الأفضل في الاستفادة من الحواجز السعرية والميزة النسبية، مثل صياغة اتفاقية عالمية بشأن الضرائب على الكربون، وهو ما سيشجع على تطوير طاقة بديلة قابلة للتداول في البلدان الأكثر ملائمة لها.

الخدمات. إن النسبة المتزايدة من تجارة يومنا هذا لا علاقة لها بتجارة السلع، بل الخدمات مثل الاستشارات، والتمويل، والمحاسبة، والقانون، والاتصالات، وتكنولوجيا المعلومات، والهندسة المعمارية والبناء، والنشر، والتوزيع، والتصميم، والتعليم، والرعاية الصحية والاجتماعية، والسياحة والحفظ على الموارد الطبيعية، والإدارة البيئية، والنقل. وأصبح التمويل الدولي في يومنا هذا عنصراً مهماً في التجارة الدولية أيضاً، إذ تتحد الشركات المالية في جميع أنحاء العالم في محاولة لخدمة سلاسل القيمة العالمية.

ولكن هذا التطور يثير مسائل متعلقةً بالسياسات التجارية الجديدة. وعلى سبيل المثال، قد لا ترغب بعض الدول في الاعتراف بمؤهلات المحامين أو المحاسبين أو غيرهم من المهنيين الأجانب. ولربما يكون السبب في ذلك اهتماماً صادقاً بالحفظ على معايرها العالية؛ ولكنها قد تكون وسيلةً أخرى لتفضيل الصناعات المحلية. إن جميع هذه الحواجز تجعل التجارة الدولية أكثر صعوبةً.

تكافؤ الفرص. إن المعايير عموماً هي الشكل الرئيسي الخفي للحماية حالياً بعد تثبيط التعريفات. إن العديد من الدول التي تمتلك معايير عالية في التوظيف أو البيئة تشكو من المنافسة «غير العادلة» بينها وبين أولئك الذين يمتلكون معايير أقل، ولذلك تطالب هذه الدول بوجود «تكافؤ في الفرص»، ولكن العديد منها ما يزال يدعم صناعات التصدير خاصتها من خلال التلاعب بالعملة أو الإعانات الحكومية أو الامتيازات الضريبية أو المشتريات الحكومية.

ولكن «تكافؤ الفرص» ليس أمراً حقيقياً فعلاً - فالدول تختلف عن بعضها البعض ببساطة. قد يرغب موظفو المكاتب في دولة غنية ببيئة خالية من التلوث، في حين يقلق عمال مناجم الفحم في دولة فقيرة حيال قدرتهم على إطعام أسرهم. لربما تمثل السياسة الأفضل في قبول هذه الاختلافات في القيم والسماح للدول باستغلال ميزتها النسبية بحرية، وبذلك ستكون أفق الدول أكبر المستفيدين إلى جانب بقية الدول عموماً.

اقتصاد المعرفة. يتبع اقتصاد المعرفة في يومنا هذا مكانةً أبرز وأشمل من ذي قبل، ولكنه جلب معه قضايا جديدة بحاجة إلى حل. إن حماية الملكية الفكرية، على سبيل المثال، تعتبر قضيةً خلافيةً، إذ تشكو الدول الغنية من تزوير الدول الأخرى لمنتجاتها (وهو ما أصبح أمراً سهلاً بفضل التعاقد الخارجي العالمي). وبالإضافة إلى ذلك، تعد الشركات عبر الوطنية بمثابة قناة رئيسية تنقل من خلالها التكنولوجيا عبر البلدان. ومن وجهاً نظر الليبراليين، تخلق العمليات الدولية فرص عمل، وترفع الإنتاجية المحلية، وتعزز المساواة والازدهار العالمي، وتدفع عجلة التقدم البشري. ولكن غير الليبراليين، على أي حال، قد لا يرون إلا الجوانب السلبية من انتهاكات حقوق الملكية وتهديدات أمنية. ونتيجةً لذلك، عقد كثير من الحوارات الدولية بشأن حقوق الملكية والحماية الأمنية، وأصبحت مكافحة التزوير وحماية الملكية الفكرية (مثل القوائم السوداء) تحتل مكاناً بارزاً في الاتفاقيات التجارية الجديدة.

التجارة بين بلدان الجنوب. إن التجارة بين بلدان الجنوب تعد واحدةً من بين تلك التوجهات. من الناحية التاريخية، هيمنت أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية على التجارة، واقتصرت تبادلاتهما التجارية على أوروبا الشرقية وآسيا وأفريقيا وأمريكا الجنوبية - وهو ما يعرف باسم التجارة بين بلدان الشمال. ولكن في يومنا هذا، يتسع نطاق التجارة باستمرار بين آسيا وأمريكا الجنوبية على سبيل المثال، وبين المناطق الآسيوية أيضاً.

وبمرور الوقت، قد يؤدي هذا النمو إلى التقليل من أهمية الدول الغربية وقوتها في التجارة الدولية – إلا أنه من المرجح أن يستمر حجم التبادلات التجارية الكلي في الارتفاع. ولكن المخاوف ما تزال قائمةً: هل يعتبر تطوير الصين لمبادرة الحزام والطريق وتوسيع استثماراتها في الدول الآسيوية والأفريقية مثلاً بمثابة تقدم حقيقي للتجارة المفتوحة؟ أم أنه دليل على طموحاتها الإمبريالية؟

التحديات السياسية أمام سياسات التجارة الحرة

إن مناقشات التجارة الدولية في يومنا هذا تقر فعلاً بالميزايا واسعة النطاق للتجارة العالمية، إلا أنها في واقع الأمر مدفوعة حقاً بالسياسات الوطنية والدولية.

السياسة الداخلية. إن السياسات الاقتصادية والاجتماعية بالإضافة إلى سياسات الرعاية والضغط الذي تواجهه الدول من عمالها الذين تهدد المنافسة الأجنبية وظائفهم تعتبر عوامل حاسمةً فيما يتعلق ب موقف هذه الدولة من التجارة. من الممكن أن تكون التجارة كبس فداء مناسب لفشل الصناعة في التكيف مع التطورات التكنولوجية أو الاضطرابات المالية أو الأسواق المتغيرة. ومن المحتمل أن يكون كل من الثقافة والأخلاق والرأي العام مهمين كما الاقتصاد في تشكيل السياسة التجارية، بل وعلى الأغلب أن يكونوا أكثر أهميةً.

وعلى أي حال، إن التركيز على الفوائد الأشمل للتجارة أمر بالغ الأهمية، لأنه لا يؤثر على حياة الشركات وحسب، بل على حياة ملايين المستهلكين في الدولة وفي جميع أنحاء العالم.

الجغرافيا السياسية. للمخاوف الجيوسياسية الكبرى دور في تشويه السياسات التجارية. قد تستخدم الدول، أو أحياناً مجموعات من الدول، التجارة بمثابة سلاح ضد الدول المعادية أو تلك التي تمتلك سجلات سيئةً في مجال حقوق الإنسان، إما من خلال حرمانها من الواردات الأساسية أو رفض الحصول على صادراتها، في محاولة

لجعلها أفق أو لتصعيد ضغوطات الرأي العام لكي تغير سياستها. وفي بعض الأحيان، تصاغ الصفقات التجارية الإقليمية بهدف التقليل من تأثير الدولة المجاورة الغنية على الأسواق المحلية في المقام الأول. ومن المحتمل أن تكون الخلافات التجارية في عهد ترامب بين الصين وأمريكا (وغيرهما من الدول) عرض من أعراض صدام جوهري في الرؤى المتعلقة بكيفية عمل الأنظمة السياسية والاقتصادية في العالم. وبطبيعة الحال، ربما يكون من الأفضل أن تلجأ الدول إلى النزاعات التجارية بدلاً من الإجراءات العسكرية، ولكن من الممكن أن تتسبب النزاعات التجارية بخسائر هائلة وواسعة النطاق تلحق بالمواطنين في جميع أنحاء العالم.

الإطار الدولي. إن وجود إطار تجاري متعدد الجنسيات ومتافق عليه أمر مهم جداً إن أردنا تعميم مكاسب التجارة. يكون أداء الأسواق في أفضل حالاته في ظل سيادة القانون، إذ تتبع القواعد المقبولة للممتلكات والعقود وتنفذ. هذا لا يتطلب وجود ما يشبه حكومةً عالميةً – إذ يكفي وجود اتفاق بين الشركاء التجاريين.

وعلى الرغم من وجود كل تلك السياسات القائمة في المنظمات الدولية، يبقى أملنا الأفضل مرتبطاً بوجود قواعد عضوية في منظمة التجارة العالمية بالإضافة إلى عملية تسوية للنزاعات. إنها حاجة ملحة بالنظر إلى التوسع الذي تشهده التجارة غير المادية مثل تجارة الخدمات والتجارة بواسطة الإنترن特، فضلاً عن تزايد المخاوف المتعلقة بحقوق الإنسان ومعايير التوظيف والملكية الفكرية والأمن وحماية البيئة. ولكن للأسف، لا تنجح القوانين المحلية دائمًا في مواكبة هذه التطورات؛ إذ تبين أن تحرير تجارة الخدمات، على سبيل المثال، واحد من أصعب الأمور التي يمكن الاتفاق عليها بموجب كل من الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة ومنظمة التجارة العالمية.

الضغوطات من أجل الحماية

إن البحث في التجارة، بالإضافة إلى الحروب التجارية، يعلمنا درسًا واضحًا مفاده أن الحمائية لا تخلق فرص عمل ولا تحمي العمالة، بل ومن الممكن أن يكون لها عواقب غير مقصودة ومؤذية. فالحواجز ترفع الأسعار للمستهلكين في البلد الأم، وتحد من حواجز المنافسة، وتحرم الصناعات المحلية من المواد الخام.

للقليل من الإجراءات أثر كبير على دعم قضية الحرية في البلد الأم وفي الخارج مقارنةً بالتجارة الحرة الكاملة ... بع هنا بحسب قدرتك وكما تتنى. واشتري بما تستطيع وكما ترغب. وبهذه الطريقة يصبح التعاون بين الأفراد عالميًّا ومجانيًّا.

- ميلتون روز فريدمان (1997)

ولكن الضغط السياسي من أجل الحمائية مدفوع بالإحساس وليس الحقيقة. على سبيل المثال، لا يدرك سوى قلة من الناس في الولايات المتحدة أن عدد الوظائف في مجال أعمال الصلب والمعرضة للخطر بسبب الواردات ضئيل مقارنةً بعدد الوظائف في مجالات الرعاية الصحية والمطاعم والمكاتب والتعليم ومحلات السوبرماركت وتجارة التجزئة وتكنولوجيا المعلومات والعديد من القطاعات الأخرى التي تستفيد من التجارة. وعلى أي حال، يفقد الناس وظائفهم لأسباب عديدة، فالامر لا يتعلق دومًا بالتجارة - ومن بين هذه الأسباب هناك التغيرات التكنولوجية، والصيحات الجديدة، وارتفاع أسعار المدخلات، والأخطاء الإدارية، والزيادات الضريبية، والتشديدات على القواعد.

ولسوء الحظ، سيفتقرب النقاش حول السياسات التجارية إلى التوازن دائمًا. يستفيد ملايين المستهلكين من التجارة التي تقدم لهم الأسعار المنخفضة والخيارات الأوسع - وهو توجه شائع لدرجة أننا بالكاد نلاحظه. ومن الممكن أن يفقد عدد أقل بكثير من الناس وظائفهم بسبب المنافسة الأجنبية، ولكن محنتهم هذه ملموسة في النقاش العام. سيشن العمال حملات في الشوارع لحماية وظائفهم، ولكن لن ينظم المستهلكون مسيرات للاحتجاج بخصم بعض دولارات من سعر أغراض البقالة أو

للاحتفال بحصولهم على فواكه طازجة في الشتاء. ونتيجةً لذلك، من المرجح أن يعمل صانعو السياسات وفقاً لمصالح المنتجين الصابحين وليس تبعاً لاهتمامات المستهلكين الهاوئين، على الرغم من أنهم أكثر عدداً (باتلر 2012).

الحاجة إلى التكيفية

إن التغيير الاقتصادي عملية مستمرة؛ إذ خسر صانعو الشموع عملهم بسبب مصايب الغاز، واسطبلات الأحصنة بسبب المركبات الآلية، والمنضدون بسبب أجهزة الكمبيوتر، والعديد من المتاجر بسبب تجارة التجزئة على الإنترنت. وسيحدث الذكاء الاصطناعي ثورةً في المزيد من الصناعات أيضاً. ولكن على الرغم من الاضطرابات التي أثرت على بعض الناس، يجلب هذا التقدم تحسينات هائلةً في حياة عامة الناس – وهو الهدف الأساسي للإنتاج في المقام الأول. أما التجارة فتسرع هذه العملية الحتمية والمفيدة وحسب.

إن السؤال السياسي الحقيقي إذاً هو: كيف نضمن ألا يدمر هذا التغيير الأشخاص الذين خسروا وظائفهم بسببه؟ وإذا قررت الحكومات أنها يجب أن تتدخل، فما هو الضمان على أنها ستركتز على مساعدة المجموعات المتضررة على التكيف بدلاً من إطالة عمر الصناعات البالية والفاقدة؟

ينبغي أن تحافظ السياسات على مرونتها لكي تستوعب هذه التغييرات وغيرها، فهناك العديد من المكافحة التي يمكن تحقيقها: التغييرات المثمرة في الزراعة التي قضت نسبياً على المague؛ والتقدم الصناعي؛ وانخفاض معدلات الفقر؛ وزيادة الثروات والمساواة؛ والعلم والتقدير؛ والفهم البشري والثقافة؛ والديمقراطية والعدالة. إن التجارة الحرة والقيم الليبرالية التي تقوم عليها مهمان جدًا لتوزيع هذه الفوائد. إنهم يستحقون الجهد المبذول لحمايتهم.

لا يمكننا أن نتنبأ بأنماط الإنتاج والتجارة في المستقبل ولا باحتمالية حدوث الاضطرابات حين يكون العالم مترابطاً إلى هذا الحد. ولكننا قادرون على الأقل على منع القوانين من حصرنا في حقائق الماضي بدلاً من تعزيز مرونتنا واستعدادنا اللذين يحتاجهما لاستيعاب التغيير وللتجهيز للغد ولاغتنام الفرص.

لقد شكلت التجارة حياتنا، والأكثر من ذلك حتى أنها ستشكل مستقبلنا.

مصادر

- Atakuman, C. et al. (2020) Before the Neolithic in the Aegean. Journal of Island and Coastal Archaeology (online).
- Brooke, J. (1990) Brazil backing computer imports. The New York Times, 9 July.
- Brzezinski, Z. (1982) Between Two Ages: America's Role in the Technetronic Era. Westport, CT: Greenwood Press.
- Brown, C. P. and Irwin, D. A (2015) The GATT's starting point: tariff levels circa 1947. National Bureau of Economic Research, Working Paper 21782 (<http://www.nber.org/papers/w21782>).
- Butler, E. (2007) Adam Smith: A Primer. London: Institute of Economic Affairs.
- Butler, E. (2011) The Condensed Wealth of Nations. London: Adam Smith Institute.
- Butler, E. (2012) Public Choice: A Primer. London: Institute of Economic Affairs.
- Butler, E. (2013) Foundations of a Free Society. London: Institute of Economic Affairs.
- Butler, E. (2015) Classical Liberalism: A Primer. London: Institute of Economic Affairs.
- Butler, E. (2018) An Introduction to Capitalism. London: Institute of Economic Affairs.
- Butler, E. (2019) School of Thought: 101 Great Liberal Thinkers.

London: Institute of Economic Affairs.

Cain, P. J. (1982) Professor McCloskey on British free trade, 1841–1881: some comments. *Explorations in Economic History* 19(2): 201–7.

Cobden, R. (1846) Speech in Manchester, 15 January.

Devaraj, S., Hicks, M. J., Wornell, E. J. and Faulk, D. (2017) How vulnerable are American communities to automation, trade and urbanization? Ball State University Center for Business and Economic Research and the Rural Policy Research Institute Center for State Policy, 19 June.

Dinda, S. (2004) Environmental Kuznets curve hypothesis: a survey. *Ecological Economics* 49(4): 431–55.

Dollar, D. and Kraay, A. (2004) Trade, growth, and poverty.

Economic Journal 114(493): F22–F49.

The Economist (2020) Oil and commodity prices are where they were 160 years ago, 27 April (<https://www.economist.com/graphic-detail/2020/04/27/oil-and-commodity-prices-are-where-they-were-160-years-ago>).

Edmonds, E. and Pavcnik, N. (2004) International trade and child labor: cross-country evidence. National Bureau of Economic Research (<http://www.nber.org/papers/w10317>).

Findlay, R. and O'Rourke, K. (2007) Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium. Princeton

University Press.

Fisher, M. H. N. (2021) Reality versus Rhetoric in ‘Free’ Trade: An Exporter’s Tale. London: Adam Smith Institute.

Frankel, J. A. and Romer, D. H. (1999) Does trade cause growth? *American Economic Review* 89(3): 379–99.

Frankel, J. A. and Romer, D. H. (2005) Is trade good or bad for the environment? Sorting out the causality. *Review of Economics and Statistics* 87(1): 85–91.

Friedman, M. and Friedman, R. D. (1997) The case for free trade. *Hoover Digest*, no. 4.

Gwartney, J., Lawson, R. and Hall, J. (eds) (2017) *Economic Freedom of the World: 2017 Annual Report*. Vancouver, BC: Fraser Institute.

Hartley, C. K. (2008) Trade: discovery, mercantilism and technology. In *The Cambridge Economic History of Modern Britain* (ed. R. Floyd and P. Johnson), vol. 1.

Haskel, J. E, Pereira, S. C. and Slaughter, M. J. (2002) Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms? National Bureau of Economic Research (<http://www.nber.org/papers/w8724>).

Heath, R. and Mobarak, A. (2012) Does demand or supply constrain investments in education? Evidence from garment sector jobs in Bangladesh (<https://economics.yale.edu/sites/de>

fault/files/files/Workshops-Seminars/Development/mobar
ak-120416.pdf).

Heinrich, J. (2016) Do markets make us fair, trusting and cooperative, or bring out the worst in us? *Economics*, 6 August (<https://evonomics.com/do-markets-make-us-fair-trusting-joseph-henrich/>).

Hendershott, R., Brook, Y. and Watkins, D. (2021) Ingenuism: a new theory of innovation (<https://ingenuism.substack.com>).

Hicks, M. J. and Devaraj, S. (2015) The Myth and the Reality of Manufacturing in America. Center for Business and Economic Research, Ball State University (<http://conexus.cberdata.org/files/MfgReality.pdf>).

Hochberg, F. P. (2020) Trade Is Not a Four Letter Word. New York: Avid Reader Press.

Houssa, R. and Verpoorten, M. (2013) The unintended consequences of an export ban: evidence from Benin's shrimp sector. University of Namur Centre for Research in the Economics of Development, Working Paper 1304.

Ikeson, D. J. (2017) Antidumping 101: everything you need to know about the steel industry's favourite protectionist bludgeon. Cato Institute blog, 27 April (<https://www.cato.org/blog/antidumping-101-everything-you-need-know-about-steel-industrys-favorite-protectionist-bludgeon>).

Irwin, D. A. (1995) The GATT in historical perspective. *American Economic Review* 85(2): 323–28.

Klein, M. C. (2016) How many US manufacturing jobs were lost to globalisation? *Financial Times*, 6 December (<https://www.ft.com/content/66165693-ddf8-3988-b7e2-5ea887303c3e>).

Krpec, O. and Hodulak, V. (2019) War and international trade: Impact of trade disruption on international trade patterns and economic development. *Brazilian Journal of Political Economy* 39(1): 152–72.

Krueger, A. O. (2020) *International Trade: What Everyone Needs to Know*. Oxford University Press.

Lawrence, R. Z. (2008) Blue-collar blues: is trade to blame for rising US income inequality? Peterson Institute for International Economics, Washington, DC (<https://www.piie.com/bookstore/blue-collar-blues-trade-blame-rising-us-income-in-equality>).

Mankiw, G. (2006) Outsourcing redux. Greg Mankiw's Blog, 7 May (<http://gregmankiw.blogspot.com/2006/05/outsourcing-redux.html>).

McCaig, B. and Pavcnik, N. (2014) Export markets and labor allocation in a low-income country. National Bureau of Economic Research (<http://www.nber.org/papers/w20455>).

McCloskey, D. (2007) *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of*

Commerce. University of Chicago Press.

McDowell, A. (1999) Laundry Lists and Love Songs: Village Life in Ancient Egypt. Oxford: Clarendon Press.

Milanovic, B. (2013) Global income inequality in numbers: in history and now. *Global Policy* 4(2): 198–208.

Mohan, S. (2010) Fair Trade without the Froth. London: Institute of Economic Affairs.

Norberg, J. (2017) Progress: Ten Reasons to Look Forward to the Future. London: Oneworld Publications.

OECD (2019) Trade in fake goods is now 3.3% of world trade and rising. Newsroom, 18 March (<https://www.oecd.org/newsroom/trade-in-fake-goods-is-now-33-of-world-trade-and-rising.htm>).

Ohlin, B. (1933) Interregional and International Trade. Harvard University Press.

O'Rourke, K. (1997) The European grain invasion, 1870–1913. *Journal of Economic History* 57(4): 775–801.

O'Rourke, K. (1999) British trade policy in the 19th century: a review article. University College Dublin, Department of Political Economy Working Paper (http://econpapers.repec.org/paper/fthdublec/99_2f22.htm).

O'Rourke, P. J. (2007) On the Wealth of Nations. Old Saybrook, CT: Tantor Media.

O'Rourke, P. J. (2009) Mr Right. New Zealand Herald, 17 April.

Pirie, M. (2002) The People Economy. London: Adam Smith Institute.

Poon, J. and Rigby, J. L. (2017) International Trade: The Basics. Abingdon: Routledge.

Rand, A. (1964) The objectivist ethics. The Virtue of Selfishness. New York: Signet.

Ricardo, D. (1817) On the Principles of Political Economy and Taxation.

Ridley, M. (2010) The Rational Optimist. London: Fourth Estate.

Ridley, M. (2020) How Innovation Works. London: Fourth Estate.

Schiermeier, Q. (2015) Ancient DNA reveals how wheat came to prehistoric Britain. Nature (online: news).

Selkirk, A. (2020) The secret of civilization (<http://www.civilization.org.uk>).

Sidwell, M. (2008) Unfair Trade. London: Adam Smith Institute.

Smith, A. (1759) The Theory of Moral Sentiments (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>).

Smith, A. (1763) Lectures on Jurisprudence (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-lectures-on-justice-police-revenue-and-arms-1763>).

Smith, A. (1776) An Inquiry into the Nature and Causes of the

Wealth of Nations (<https://oll.libertyfund.org/title.smith-an-inquiry-into-the-nature-and-causes-of-the-wealth-of-nations-cannan-ed-in-2-vols>).

Sowell, T. (2002) The Quest for Cosmic Justice. New York: Simon & Schuster.

Stiglitz, J. (2007) Making Globalization Work. New York: Norton & Company.

Stroup, M. D. (2008) Separating the influence of capitalism and democracy on women's well-being. *Journal of Economic Behavior and Organization* 67: 560–72.

Summerhayes, G. (2009) Obsidian network patterns in Melanesia – sources, characterization and distribution. *Bulletin of the Indo-Pacific Prehistory Association* 29: 109–23.

Terborgh, A. G. (2003) The post-war rise of world trade: does the Bretton Woods System deserve credit? *Economic History Working Papers* (78/03). Department of Economic History, London School of Economics and Political Science, London (<http://eprints.lse.ac.uk/22351/>).

US Bureau of Labor Statistics (2020) Labor force statistics from the current population survey, 22 January (<https://www.bls.gov/cps/cpsaat32.htm>).

UN Conference on Trade and Development (2020) Transnational Corporations: Investment and Development 27(2).

US Trade Representative (2019) National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (https://ustr.gov/sites/default/files/2019_National_Trade_Estimate_Report.pdf).

Williams, A. (2019) Bronze Age discovery reveals surprising extent of Britain's trade with Europe 3,600 years ago (<https://theconversation.com/bronze-age-discovery-reveals-surprising-extent-of-britains-trade-with-europe-3-600-years-ago-125973>).

World Bank (2016) Trade (% of GDP) | Data (<http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>).

World Bank (1987) World Development Report, 134–35.

World Bank (2018) World Bank Open Data: Tariff rate, applied, weighted mean, all products (%) (<https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS>).

World Bank (2019) World Bank Open Data: Trade (% of GDP) (<https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>).

Wright, W. A. (2018) Is commerce good for the soul? An empirical assessment. *Economic Affairs* 38(3): 422–33.

WTO (2016) World Trade Statistical Review 2016. Geneva: World Trade Organization (https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf).

York, E. (2020) Tracking the economic impact of US tariffs and retaliatory actions. Tariff Tracker, The Tax Foundation

(<https://taxfoundation.org/tariffs-trump-trade-war/>).

قراءات إضافية

Anderton, A. (2015) Economics, 6th edn. Ormskirk: Anderton Press.

Many economics textbooks have sections on trade. This is one of the best: comprehensive, succinct, direct, fair, with no ideological agenda.

Butler, E. (2011) The Condensed Wealth of Nations. London: Adam Smith Institute.

A short, readable summary of Adam Smith's classic 1776 book, including his explanations of the merits of free trade and specialisation and his arguments against mercantilism.

Findlay, R. and O'Rourke, K. (2007) Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium. Princeton University Press.

Large, comprehensive study of the history of international trade over the last thousand years. It demonstrates and explains the expansions and contractions in trade, the dependence of trade on geopolitics, the role of wars and other events.

And it traces the development of the trading links between Europe and Asia.

Hochberg, F. P. (2020) Trade Is Not a Four Letter Word. New York: Avid Reader Press.

Easy-to-read defence of free trade from a former US trade official, this book demonstrates how poor life would be without all the goods we import from other countries. It reviews the misconceptions about trade and, through the life histories of six everyday products, it explains how trade works and how it has changed our lives for the better.

Krueger, A. O. (2020) International Trade: What Everyone Needs to Know. Oxford University Press.

Very comprehensive review of all aspects of trade, yet easy to read. It looks at the recent history of trade and the issues facing trade negotiations today, the case for free trade and the ill effects of protectionism, the ‘trade deficit’ issue, the job-protection issue, currency manipulation, the need for international policy on trade, trade negotiations and remedies, China, developing countries, regional trade deals and much else.

Poon, J. and Rigby, J. L. (2017) International Trade: The Basics. Abingdon: Routledge.

Another comprehensive but digestible outline of trade, including its history and theory, transnational corporations, regional trade agreements, the role of trade in development, jobs and other issues, and the likely future directions of trade and trade policy.

Selkirk, A. (2020) The secret of civilization (<http://www.civilization.org.uk>).

Written from an archaeological point of view, and covering many countries and historical time periods, this provides a full history of trade from the earliest ‘gift exchange’ trade to markets built on the invention of money



A translation of “An Introduction to Trade and Globalisation” © [2021] Eamon Butler