مانويل ف. آيو

مفارقة التبادل

لَيْسَت

لعبة ناتج صفريّ



ترجمة

د. هيثم كامل الزبيدي

منشورات الجمل

مفارقة التبادل

لَيْسَت

لعبة ناتج صفريّ

Not a Zero-Sum Game The Paradox of Exchange

Copyright © 2009, by the Cato Institute.

All rights reserved

Arabic language edition published by **Al- Ahlia -** Jordan. Copyright © 2009

الأهليّة للنشر والتوزيع
e-mail : alahlia@nets.jo

الفرع الأوّل (التوزيع)
المملكة الأردنية الهاشمية ، عمّان ، وسط البلد ،
شارع الملك حسين،بجانب مطعم القدس - بناية رقم 12
هاتف 4638688 6 00962 ، فاكس 4657445 6 00962
ص. ب 7855 عمّان 11118 الأردن

الفرع الثاني (المكتبة)
عمّان ، وسط البلد ، شارع الملك حسين ،
بجانب البنك المركزيّ ، مكتب المقاصة - بناية رقم 34

مكتب بيروت
لبنان ، بيروت ، بئر حسن ، شارع السفارات
هاتف : 824203 1 00961 ، مقسم 19

◆

مفارقة التبادل ليست لعبة ناتج صفري

تأليف : مانويل ف. آيو
ترجمة : د. هيثم كامل الزبيدي / العراق مراجعة وتدقيق : فريق منبر الحرية / الأردن

الطبعة العربية الأولى ، 2009
حقوق الطبع محفوظة
الإخراج وتصميم الغلاف : **علي الحسيني** 99782270 7 00962 ، عمّان ، الأردن

www.minbaralhurriya.org

مشروع غير ربحي وغير حزبي يعمل في إطار المبادرة العالمية لمؤسسة «**أطلس**» من أجل دعم التجارة الحـرة والسلام والازدهـار بشراكة مع معهد «**كيتـو**» في واشنطن العاصمة. وهـو مشروع تعليمي يهـدف إلى تقديم أدبيـات الحرية والأفكار والدراسـات المتعلقة بها لصنّاع القـرار، والطلبة والمثقفين والمؤسسـات العلمية والأكاديمية ورجال الأعمال ووسائل الإعلام، وأية شريحة أخرى تعنى بالحرية في الشـرق الأوسط. وبغية تحقيق هذا الهدف، يقدم «**منبر الحرية**» دراسات وبحوث لكتّاب ومفكرين عرب بالإضافة إلى ترجمات لأعمال عالمية مرموقة وجادة، من كتب ومقالات ودراسات أكاديمية علمية وتقاريـر وأبحاث متعلقة بالحريـة و انعكاساتها على الواقع السياسـي والاقتصادي والاجتماعي. ومن خـلال هذه الوسائل، يسعى «**منبر الحرية**» إلى تقديم النتاج الفكـري العالمي المتعلق بالحرية الإنسانية للقارئ العربي، ليستأنس بها بوصفها بديلاً للاستبداد ومصادرة الرأي والعنف السلطوي الذي يهيمن على الأوطان والإنسان في العديد من دول المعمورة.

All rights reserved*.No part of this book may be reproduced in any form or by any means without the prior permission of the publisher.*

جميع الحقوق محفوظة. لايسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب
أو أي جزء منه ، بأيّ شكل من الأشكال ، إلا بإذن خطّيّ مسبق من الناشر

مانويل ف. آيو

مفارقة التبادل

لَيْسَت لعبة ناتج صفريّ

ترجمة
د. هيثم كامل الزبيدي

الأهلية
منبر الحرية

لم أكن أعرف أن قانون التبادل يضم في طياته العديد من المضامين المثيرة وغير المتوقعة.

هذا ما جعلني أكتب هذا الكتاب.

مانويل ف . آيو

ظهرت نسخة موجزة من هذا المقال، وهي بعنوان "حقوق الملكية والنظرية العامة للتبادل: مضامين تقسيم العمل التي كثيرا ما أهملتْ، وقانون الميزات النسبية،" في مجلة الشؤون الاقتصادية (ذي ايكونوميك افيرز) في عددها ذي الرقم 1 (آذار ـ مارس 2006): الصفحات 48 ـ 53. وقد نشرت هنا بموافقة من معهد الشؤون الاقتصادية.

تأليف: مانويل ف. آيو

تحرير: غيانكارلو ايبارغون س.

تنسيق (النسخة الانجليزية): اندريا تونا روزا

مراجعة (النسخة الانجليزية): اليزابيث هانكيل

جنيفر دي كيلر

ماريا ليز دي مونتيروسو

كلاديا سوسا

ترجمه إلى العربية: د. هيثم كامل الزبيدي

مراجعة الترجمة: د. نوح الهرموزي

تصميم الغلاف: علي الحسيني

الإهداء

إلى كل الذين ساهموا - بدون علمٍ وعن غير قصدٍ وعلى نحو غير مصلحيّ - من خلال تقسيم العمل، بأشكال لا حصر لها في رفاهيتي و رفاهية عائلتي.

المؤلف

شكر وعرفان

الشكر كل الشكر للمساعدة التي تلقيتها في إعداد هذا المقال من زوجتي أولغا، و أصدقائي وزملائي إليزابيث هانكيل، وغيانكارلو ايبارغون س.، وماريا اليز لونشال دي مونتريسو، واندريا تونا روزا.

لقد تحدى عالم الرياضيات ستانلسلو أولام ذات مرة بول صاميولسون، الحائز على جائزة نوبل لعام 1969، بأن " يعطيه اسم فرضية واحدة في جميع العلوم الاجتماعية تكون حقيقية وغير تافهة."

وبعد سنوات عديدة، فكر صاميولسون في أن الإجابة الصحيحة هي: الميزة النسبية. " فكونها 'صحيحة منطقيا' لا يحتاج إلى أن يُناقش أمام عالم رياضيات؛ أما كونها 'غير تافهة' فهو شيء قد تمت برهنته على يد آلاف من الناس الأذكياء الذين لم يكونوا قادرين على استيعاب المذهب، ولم يصدّقوا به بعدما شُرِح لهم."[1]

---

[1] بي. أي. صاميولسون، مقالة "طريقة الاقتصادي"، في *العلاقات الاقتصادية الدولية: وقائع المؤتمر الثالث لجمعية العلاقات الاقتصادية*، (لندن: ماكميلان، 1969)، الصفحات 1 ـ 11.

المحتويات

تمهيد : بقلم دونالد جي. بودرو 17

تمهيد : بقلم روجر لي روي ميلر 21

مقدمة 25

الجزء الأول

التبادل

1. التبادل بوصفه ممارسة لحقوق الملكية 31
2. تقسيم العمل 41
3. بسام و بشار : مثال رقمي 47
4. بعض الأمثلة على التكاليف المقارنة في العمل 53
5. التجارة بوصفها موزعا للثروة 61

خاتمة : حقوق الملكية مهمة 71

الجزء الثاني
تعليقات على التجارة بين "البلدان"

التبادل الخارجي 77
كيف تعمل أسعار صرف العملات الأجنبية 79
الجدول رقم 1 : الأسعار بدون التجارة 80
الجدول رقم 2 : الأسعار مع وجود التجارة الحرة 82
تسييس التجارة..... 84
موازنة الحسابات أم موازنة التجارة 84
خسائر المصدّرين غير المتوقعة 86
الجدول رقم 3 : تأثير افتراض عدم وجود الوساطة 88
الجدول رقم 4 : تأثير الوساطة 90
تأثيرات التعرفات "الاقتصادية"..... 92
مَن الذي يدفع ضرائب الاستيراد؟ 93
اتفاقيات "التجارة الحرة" (FTA) 94
الانحراف غير الاقتصادي للتجارة 96
الخيار الأمثل 96

الملحق رقم **1**..... 98

لماذا لا تعد التجارة الموجهة تجارةً حرة؟ 98

الملحق رقم **2**..... 111

إنديانا المتخلفة..... 111

قائمة المصادر 119

تمهيد

دونالد بوردرو

خلال حديث عشاءٍ دار بين خريجي العلوم الاقتصادية في جامعة نيويورك في مطلع ثمانينيات القرن العشرين، تساءل طالب دكتوراه متميز، "ما هو الشيء المميز في الميزة النسبية؟ أنها رياضيات محضة لا أكثر."

كنت ضمن تلك المجموعة، على العشاء، وأتذكر إن فّكيّ قد سقطا فعلا إلى الأرض لهول دهشتي عندما سمعت هذه الملاحظة. "ما هو الشيء المميز؟" فكرت في نفسي. "كيف له أن يقول مثل هذه الملاحظة الجاهلة؟"

لقد دَرستُ الاقتصاد لفترة طويلة بحيث جعلتني أدرك أن الميزة النسبية (أو المقارنة) (comparative advantage) هي شيء أساسي لأي اقتصاد إنساني ــ وليس فقط لاقتصاديات السوق، أو للتجارة الدولية، ولكن للمجتمع الإنساني برمته. ومع ذلك، فلأني كنت آنذاك طالب سنة أولى فقط، لم يكن بوسعي أن أقدم تفسيرا واضحا للميزة

النسبية. وعلى الرغم من أنني حاولت أن أعدّ قضيةً لمركزية الميزة النسبية، إلا إني فشلت في ذلك.

كم كنت أتمنى لو أن هذه الدراسة الذكية التي بين يديك الآن، كانت في متناول يدي، لكنت أعطيتها لزملائي الخريجين وطلبت من كل واحد منهم أن يقرأها، وأنا على ثقة بان كل واحد منهم سيخرج بفهم أعمق وتقييم أصح للميزة النسبية. (ولكنتُ أعطيتُ هذه الدراسة للعديد من أساتذتي في علم الاقتصاد في جامعة نيويورك، أيضا، لتعلّم العديد منهم الكثير منها).

لقد أكد مانويل آيو لفترة طويلة على مركزية الميزة النسبية. ففي نصائحه السديدة التي كان يعطيها للطلبة، كان يؤكد على أنه لا يمكن فهم المجتمع دون البدء بفهم منطق الميزة النسبية.

فبعد أن أمضى جلّ حياته الغزيرة والغنية بشكل مدهش، في التفكير في الميزة النسبية، وتفسيرها ثانية وثالثة ورابعة ـ بصبر أيوب ـ لكل من يحسن الإصغاء، يقدم مانويل هنا أفكاره المتبلورة حول هذا المبدأ الأساسي من مبادئ المجتمع البشري.

لا اعرف شرحا للميزة النسبية يوازي هذا، لا من حيث الوضوح،

ولا من حيث الإيجاز. حتى لو كنتَ تعتقد انك تعرف مسبقا كل ما يمكن أن تعرف حول هذه المسألة ـ وحتى لو كنت متأكدا من فهمك لنظرية الميزة النسبية بشكل كامل ـ اقرأ هذا العمل واستمتع بالإثارة الناجمة عن إدراكك أن فهمك لها قد تعمق وأصبح أكثر حدة.

وبغض النظر عن مواهب السيد مانويل (وهي كثيرة)، كان يستمتع بميزة نسبية عند تفسيره لـ"ميزة النسبية"!

دونالد جي. بودرو
قسم العلوم الاقتصادية
جامعة جورج مايسون
فيرفيكس، فرجينيا

تمهيـد

روجر ميلر

على الرغم من كثرة ما لدي لقوله حول هذه الدراسة التي هي جوهرة بحق، أود أن أذكر تجاربي الأولى مع مؤلفها مانويل آيو. عندما كان رئيسا لجامعة فرانسيسكو ماروكين، دعاني لتدريس النظرية النقدية Monetary theory. وخلال أسفاري الأولى إلى غواتيمالا، اكتشفت بيئة تختلف عما اعتدت عليه في الولايات المتحدة. فقد دعا احد القادة الدينيين صراحة وبلا تردد إلى شنق الرأسماليين على أعمدة الإنارة. وفي مناسبة أخرى، جاء اثنان من خبراء الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) في زيارة لحرم الجامعة. وفي غرفة صغيرة، أخذ أحدهما، وأسمه موسو (كما كان زميله يناديه) يسرد لنا بطريقة منطقية، وبمرارة متواصلة ما كانت وكالة التنمية الأمريكية USAID تفعله في أمريكا اللاتينية. وخلال فترة وجيزة من الزمن، قام فعلا بطمس الآراء التدخلية المخادعة التي كان حملة شهادات الدكتوراه في وكالة التنمية الأمريكية

يتقيئونها هناك (مستخدمين أموال دافعي ضرائبنا من أجل فعل ذلك!) . لقد تحسنت قدرة موسو على تقديم الأفكار المنطقية وبمصطلحات مباشرة وصريحة منذ ذلك الحين، كما تثبت هذه الدراسة.

عند قراءتي للصفحات التالية، صعقت من قدرة آيو على جعل ما هو واضح جدا بالنسبة للاقتصاديين أكثر وضوحا من ذي قبل. وفي الواقع أنني قبل قراءة هذا الكتاب بأشهر قليلة، كان يقول لي صديق سويسري كيف يمكن للأغنياء أن يصبحوا أغنى وأغنى، على حساب الفقراء. وعندما حاولت أن اشرح له إن التبادل الطوعي ليس لعبة ناتج يربح فيها اللاعب الأول ما يخسره اللاعب الثاني، أي إنها ليست لعبة ناتج صفري zero-sum game، ذُهِلَ صديقي وجحظت عيناه. إذ لم يستطع فهم ذلك المفهوم الواضح، لأنه لم يتصور كيف أن التجارة تقود إلى النمو الاقتصادي، وبذلك يكون هناك المزيد لكل شخص. وعلى النقيض من ذلك، يفسّر مانويل آيو هذا المفهوم على نحو واضح جدا ها هنا، بحيث يمكن إقناع حتى الذين لا يمتلكون أية معرفة بالاقتصاد.

تمعن في بعض الجواهر التي وجدتها في هذه الدراسة فقط:

يؤدي فهم المبدأ القائل بأن اقتصاد السوق يجعل المرء أغنى، من خلال إغناء الآخرين، إلى تقويض مزاعم الأسس الأخلاقية العليا التي ينادي بها أولئك الذين يرون أن توزيع الحكومة للثروات ما هو إلا وسيلة للتخفيف من حدة الفقر.

إذا ما فهم المزيد من الناس، في شتى أنحاء أوربا، وبتزايد أكثر في الولايات المتحدة الأمريكية، الجزء الأول من الجملة المذكورة في أعلاه، ربما لن يتوجب علينا حينها قراءة المزيد من التعليقات ذات الأسس الطبقية حول الأغنياء. كما يمكن تطبيق المفهوم العام على الأمم أيضا. حاول كما أحاول أنا، فأنا أواجه الكثير من المشقة في إقناع معظم الأمريكيين بأننا أيضا سنكون أفضل حالا إذا ما أصبحت الصين أغنى من أمريكا مرتين، أو ثلاث، أو حتى عشر مرات.

[في اقتصاد السوق]، لا يستطيع المرء إن "يجمع ثروة" على حساب الآخرين، إلا من خلال تقديم صفقة أفضل للآخرين، وبذلك، يجعلهم أغنى.

إن هذا المفهوم في غاية البساطة، مع ذلك كم من العامة والسياسيين

(وبعض الاقتصاديين أيضا) لا يعتقدون بصحته؟ فهم مقتنعون بأنك إن كنت غنيا ، وأصبحت أغنى ، إنما أنت تستفيد بمفردك ، وعلى نحو واضح . عندما كنت في مركز الدراسات القانونية والاقتصادية في كلية القانون في جامعة ميامي ، ساعدتني إحدى طالبات مادة "التبادل الخارجي" في الاعتناء بأطفالي لفترة قصيرة ، وبعد رجوعها إلى أهلها ، سمعتُ من أصدقائها أن قالت إنني اغتنيت "على ظهور الآخرين ." بالنسبة لها ، كان من غير المعقول أن اكسب الكثير دون أن أتسبب في معاناة الآخرين . لقد قام مانويل آيو ، وبنجاح ، بتبديد مثل هذه المفاهيم الخاطئة في دراسته هذه .

"في المفهوم الواقعي جدا ، كلنا نتنافس من اجل إغناء الآخرين ."

إذا ما تمكّن العالم بأسره من فهم هذه الجملة الأخيرة ، ستكون كل شعوب العالم اليوم أغنى بكثير مما هم عليه الآن .

هنالك شيء واحد هو المؤكد ألا وهو : إن مانويل سيثري فهم الأسواق الحرة والتبادل الطوعي لكل من يقرأ هذه الدراسة .

روجر لي روي

مؤلف كتاب ألاقتصاديات اليوم

مقدمة

يتعامل هذا الكتاب مع قانون الاقتصاد المعروف بـ قانون التكاليف المقارنة. وهو "قانون" يعنى بالعديد من الشؤون الاجتماعية ذات المضامين البعيدة. وكما سيتضح، سيكون من الملائم جدا أن يسمى هذا القانون نظرية التبادل العامة، (كما أطلق عليها الأستاذ باسكال سالين)[1]، أو قانون الارتباط أو التجمع (كما اسماه لودفيغ فون مايزيس)[2].

إن معظم الكتب الدراسية المنهجية تترك تفسير نظرية التبادل، وبشكل حصري، لتلك الفصول التي تتعامل مع التجارة الدولية. من الناحية الظاهرية، تَحسَب هذه الفصول أن معرفة الناس بالمبادئ الأساسية

---

[1] في الورقة التي قدمها في اجتماع جمعية مونت بيرليرن، مدينة سولت ليك، أوتاه، آب ـ أغسطس 2004.

[2] لودفيغ فون مايزيس، *الفعل البشري* (انديانابوليس: مؤسسة صندوق الحرية، 2007).

للتبادل هي أمر بديهي، ناهيك عن علاقة هذه المبادئ بممارسة حقوق الملكية، ومضامينها فيما يتعلق بتوزيع الثروات والعدالة التوزيعية، وعلاقتها بتخصيص الموارد البشرية والمادية، والضرائب، والأمور الهامة الأخرى المتعلقة بالمجتمعات المتحضرة والبدائية[1].

في الجزء الأول من هذا الكتاب، وهو بعنوان التبادل، ركّزتُ على العديد من تلك النواحي من ظاهرة التبادل والتي تم التسليم بها وتقبّلها "كبديهيات." فأشرت إلى أن عمليتي تقسيم العمل والتبادل تؤديان إلى تأثيرين منفصلين ومميزين: الأول هو الربح المميز عموما والمتأتي من مهارات الفرد المتزايدة (الإنتاجية) والناجم عن التخصص. أما الثاني فهو أكثر دقة وثباتا. حتى عندما لا تكون لدينا زيادة في الإنتاجية الفردية، فإن إنتاجية الجماعة تزداد عندما يتم تخصيص المهام وتوزيعها حسب

---

[1] ومن الممتع أن كل من آدم سميث ولودفيغ فون مايزيس قد بدءا نقاشاتهما للاقتصاديات بمفهومها الاعتيادي بتقسيم العمل. فكان العنوان الفرعي لـ "تقسيم العمل" في الجزء الثاني من كتاب مايزيس الموسوم *الفعل البشري* هو "الفعل داخل إطار المجتمع." وهو يبدأ بعبارة: "إن الظاهرة الاجتماعية الأساسية هي تقسيم العمل ونظيرها التعاون البشري." ولكن رائعته هذه لم تتضمن فصلا خاصا حول التجارة العالمية.

التراكيب الأقل تكلفة و التي تم تقسيم العمل على أساسها . كما أن فرص الربح المتبادل عبر التجارة اللاحقة ستظهر ، وبذلك يمكن للمرء أن يتوقعها أو يتنبأ بها . إن ما يقود التبادل الذي يؤدي إلى الربح المتبادل هو الإمكانية المتاحة للفرد لتوفير موارده وجهده ووقته .

أما في الجزء الثاني ، وهو بعنوان تعليقات حول التجارة بين " البلدان" ، فقد عقَّبتُ على المغالطة الشائعة المتعلقة بالتجارة العالمية ، والتي ربما يفهمها الاقتصاديون على نحو جيد ، غير أن عامة الناس العاملين في الأعمال التجارية وكذلك السياسيين (الذين كثيرا ما يعتقدون أنهم يفهمونها) لا يفهمونها بشكل جيد . وللقراء لأكثر ميلا للأعداد ، استخدمت جداول لإيضاح الأمثلة .

أما بالنسبة للملاحق ، فقد أدرجت مقالين اعتقد أنهما سيكونان ممتعين لكل من يصل إلى آخر هذه الدراسة المقتضبة . وقد أعيد نشر هذين المقالين بأذن من مؤسسة التربية الاقتصادي .


الجزء الأول
التبادل



التبادل بوصفه ممارسة لحقوق الملكية

سيستغرب بعض الذين يظنون أنفسهم أبطال حق الملكية الفردية عندما يعرفون بأنهم عندما يعارضون التبادل الحر و"العولمة"، أو يدعمون القيود على التجارة العالمية، إنما هم ينكرون على الناس حقهم في امتلاك الملكية.

يمكن للشخص أن يمارس حقوقه في الملكية بإحدى الطريقتين: من خلال الاستخدام الشخصي، والتمتع بما يمتلك أو استهلاكه، أو من خلال الإتجار به مقابل شيء آخر، أما بشكل مباشر، من خلال المقايضة، أو بشكل غير مباشر من خلال استخدام المال ووساطة أطراف ثالثة. لذا، فإن التجارة هي مظهر أساسي من مظاهر حقوقك في الملكية.

وان لم تكن قادرا على الإتجّار، على نحو سلمي، بحقوقك التي تمتلكها لقاء الإبقاء على بعض الممتلكات التي حصلت عليها بشكل شرعي، فهذا

يعني أنك لم تعد مالكا لممتلكاتك. وقد تقوم الحكومة، التي تشكلت لأجل حماية الحقوق الفردية الأساسية، بفرض بعض القيود، وبشكل شرعي، على استخدامك لملكيتك لأجل حماية حقوق الآخرين المساوية لحقك ليس إلا، ولكن ليس لخدمة المصالح الخاصة لشخص آخر أو صناعة أخرى.

تُعرّف الملكية بشكل عام على إنها الحق في امتلاك أي شيء ملموس أو غير ملموس، والتمتع به وتحويله أو التنازل عنه.

عرّف السير وليام بلاكستون (1723 ـ 1780) الملكية على إنها "الهيمنة التسلطية و المطلقة التي يدّعيها شخص واحد ويمارسها على الأشياء الخارجية في العالم، بمعزل تام عن حق أي فرد آخر في الكون."[1]

من الواضح أن السير وليام لم يكن يقصد من هذا التعريف أن المالك الشرعي لشيء ما يجوز له التصرف فيه على أي شكل من الأشكال دون قيد أو شرط. لأنه لو لم تكن هناك قيودا فإن من الممكن لشخص آخر، أثناء استعماله لحقوقه في ملكيته، أن يدمر حقوقك. في مثل هذا التصور لا يمكن أن نضمن أن يتمتع كل شخص بحقوقه.

---

[1] كما ورد في: توم بيتهيل، *الانتصار النبيل: الملكية والازدهار عبر العصور* (نيو يورك: مطبعة سانت مارتن، 1998)، ص: 19.

توم بيثل في كتاب *الانتصار النبيل*:

الملكية هي المؤسسة الأكثر سلمية من بين جميع المؤسسات. ففي مجتمع الملكية الخاصة، لا بد للبضائع أما أن تكون متبادلة على نحو طوعي، أو أن تكون مصنوعة بشكل مضنٍ.

إن الحد المقبول بشكل عام لحقوق الملكية هو انه طالما كنت تحترم حقوق الآخرين المتساوية والمعترف بها، ليس لأحد أن يتدخل أو يتقوّل حول تمتعك بحقوقك أو تنازلك عنها. بعبارة أخرى، طالما كنت تحترم قواعد أو قوانين السلوك الحسن ـ المتفق عليها على نحو تبادلي من قبل الطرفين ـ والتي تجعل المجتمع ممكنا، فأنت الوحيد الذي له حرية التنازل عن ما هو ملكٌ لك. وفي الحقيقة، إن قواعد حسن السلوك ــ كالوصايا العشر ــ تشكل حدودا أو قيودا على ما هو مسموح لك، من أجل حماية حقوق الناس التبادلية والمساوية لحقوقك.

عندما تسود مثل هذه المعايير، لن يكون أمام الناس من خيار سوى أن يستمتعوا بملكيتهم أو أن يتخلوا عنها بأسلوب سلمي. إن هذه المحددات أو القيود المُتَقَبَّلة بشكل عام في ممارسة حقوق الملكية ــ والتي

نقر بأنها مساحات رمادية، لا بيضاء ولا سوداء ــ هي التي تشكل وتعرّف القواعد الأساسية لاقتصاد السوق، ألا وهي: احترام الحياة، والملكية، والعقود.

إن كل ضريبة ما هي إلا مصادرة لحقوق الملكية. مع ذلك، فإن الضريبة العامة وغير التمييزية والرامية لتمويل الشؤون الجمعية (كأقسام الشرطة على سبيل المثال) عادة ما يتم تحملها، إضافة إلى الخسارة الجزئية لحرية الفرد، كجزء من تكلفة العيش في المجتمع، طالما إن الضريبة متساوية على الجميع. وعلى كل حال، عادة ما يتفق الناس مع قيام الحكومة، في بعض الأحيان، بفرض ضرائب تمييزية للحد من حرية التجارة التي تقوم بها أطراف ثالثة، ليس الهدف منها هو الحصول على العائدات المالية التي يمكن أن تجلبها للحكومة، بل لأسباب إقتصادية (غير ضريبية) وحتى أسباب أخلاقية. على سبيل المثال، تستخدم الحكومات الضرائب لتحد من استهلاك المشروبات لأسباب أخلاقية، أو لحماية بعض المنتجين المحليين من المنافسين الأجانب أو الخارجيين، لأسباب اقتصادية محضة، مبررين انتهاكهم لحقوق الملكية بالواقع العَرَضي الذي صادف بأن الأشخاص الذين يقومون بالتجارة يعيشون في بلدان مختلفة.

يبدو أن مناقشات التجارة الدولية قد نسيت، وبشكل مطلق، أن

هؤلاء الذين يتدخلون في التبادل ليسوا أمما، بل أفرادا يعملون من خلال وكلاء تجاريين، أما بشكل مباشر أو غير مباشر.

فعلى سبيل المثال، قبل انقسام تشيكوسلوفاكيا عام 1993، قام فاسلاف، رئيس براغ، بتبادل الممتلكات مع فلاديمير الذي كان يسكن في براتسلافا. ولم تتدخل حكومتاهما، اللتان التزمتا بالدفاع عن حقوقهما في الملكية، في عملية التبادل التي جرت فيما بينهما، ما عدا ما تطلب تدخل الحكومة في ضمان عقدهما وحمايته. وعندما انقسمت تشيكوسلوفاكيا إلى جمهوريتين، أصبحت عملية التبادل بينهما "تجارة دولية" خاضعة للتدابير التنظيمية والواجبات الحكومية.

تاجر القانون (ليكس ميركاتوريا):

من اجل أن يصل التبادل إلى أماكن بعيدة، من الضروري تبني واحترام المعايير التي تؤدي إلى الثقة المتبادلة، واحترام الملكية الخاصة، بما فيها الالتزامات التعاقدية. ولأجل هذا الغرض، قام تجار القطاع الخاص في القرن الثاني عشر بكتابة وثيقة (ليكس ميركاتوريا). الوثيقة التي سبقت القوانين التجارية الحديثة.

ولم يتضح لدينا لماذا خسر فاسلاف وفلاديمير، لحظة الانقسام،

حقوقهما في الملكية. والحق أنني لا أعرف أي كتاب، أو أطروحة، أو مؤلف تطرق إلى تبرير انتهاك حقوق الملكية المبنية على التشريع السياسي في مكان إقامة أصحاب الملكية.

إن وجهة النظر القائلة بان البلدان، وليس الأفراد، هي التي تمارس التجارة، هي نظرة واسعة الانتشار لأنها، كما اعتقد، لم تُفهم على إنها شيء يتضمن حقوق ملكية. ونتيجة لذلك، فإن معظم الحكومات تشعر بحرية استخدام سلطاتها القسرية لإنكار التجارة الحرة، أو التدخل بها عندما تَقطنُ الأطراف المتدخلة بالتبادل في بلدان مختلفة.

يدافع البعض عن التدخل الحكومي قائلين أن الشخص لا يمتلك حقا "حصريا" في الملكية لأنه ما من أحد ينتج أي شيء لوحده، بمعزل عن الآخرين، ودون مساعدتهم، بما فيهم الحكومات. ولكن عملية التعاون الاجتماعي في إنتاج البضائع والخدمات إنما هي سلسلة من التبادلات التعاقدية لحقوق الملكية، التي تم دفع ثمنها كما ينبغي وبشكل تبادلي عبر اتفاقية طوعية بين الأطراف المُتعاقدة. إن العملية عبارة عن استمرارية من الحسابات المستقرة أو المُسَددة.

إن كل ما أقوم بإنتاجه ــ سواء أكان رطلا من القهوة، أو جهاز

مذياع صغير، أو إناءا من الكريستال ـ إنما أنتجه من خلال تعاون العديد من الموارد البشرية والمادية، وتوجيها، وترتيبها. بعض تلك الموارد يعود إلي، وبعضها الآخر أحصل عليه عبر اتفاقيات تعاقدية مع مالكيه.

فأنا الذي دفعت لمالك الأرض سعرا تم الاتفاق عليه بكل حرية، وأنا من أعطى للعامل أفضل عرض ممكن بالنسبة له (حيث لو كان لديه عرض أفضل لما حصلت على خدماته) : كما أنني دفعت لشركتي الكهرباء والهاتف، ومزودي السماد والمبيدات الحشرية، فضلا عن مختلف المواد الأولية. وأخيرا، دفعت للخدمات الحكومية من خلال الضرائب التي أدفعها لهم.

جميع هذه الإسهامات في عملية الإنتاج هي حسابات مدفوعة أو مسددة (settled accounts)، أما النتيجة النهائية، كرطل القهوة، أو إناء الكريستال، أو المذياع الصغير فهي لي فقط، ولي أن أتخلى عنها أو أن أتصرف بها على النحو الذي أراه مناسبا وبكل سلمية. إن عائداتي أو ربحي هو الجزء المتبقي، وهو ليس ربحا تعاقديا : لذا فهو تخميني، أو نوع من أنواع المضاربة، حيث أن الإنتاج يحدث دائما مع توقع بان العملية سوف لن تفشل، وان المنتج سيرضي المستهلكين، وان السعر سيكون

اكبر من مجموع النفقات، ولكن يمكن أن يظهر في النهاية انه ــ أي السعر ـ لا يغطي النفقات، وفي هذه الحالة سيكون الفرق بين الاثنين هو حجم خسارتي.

تؤسس معايير السلوك المقبولة بشكل تبادلي قواعد الاكتساب الشرعي لحقوق الملكية. وأفعال الإنتاج والتبادل التعاقدي هي التي تحدد نمط الملكية التي ستُنتَج، أي كيفية توزيع الثروة المنتجة.

علينا أن نتذكر أن الإنتاج والتوزيع هما فعل واحد لا غير، كما هو حال البيع والشراء اللذان هما وجهان مختلفان لعملة واحدة. إن احترام القوانين هو بالضبط من يحدد شرعية الحقوق المستحصلة. ***كما أن التوزيع البَعدي للثروة هو فعل مساو لتغيير قوانين اللعبة بعد نهايتها*** . لذا، فإنه ــ أي التوزيع ـ يتضمن بالضرورة خرقا قسريا للقوانين العامة التي قام الناس بموجبها بتخطيط تبادلاتهم وتنفيذها.

ومن الانتقادات المتكررة الأخرى هي أن اكتساب البضائع أو الحصول عليها ليس عادلا أو متساويا حتى وان كان شرعيا. ولكن، كما سنتعلم لاحقا من مثال (قانون التبادل)، ليس لدينا أي مقياس موضوعي لتحديد مكونات "الربح العادل" لأننا لا نستطيع أن نعرف تكاليف الفرص البديلة

بالنسبة للذين يشاركون في عملية تبادل[1]. كما إننا لا نمتلك تعريفا للعدالة سوى أنها هي من يعطي لكل شخص ما يستحقه وفقا لعقود تبادل شرعية وطوعية.

كثيرا ما يذهب النقاد إلى التأكيد أن الظروف تجبر الأفراد من ذوي الفرص الضعيفة على قبول شروط مجحفة أو غير عادلة. بالتأكيد لا يجب لوم الذين يعرضون عليهم أفضل الفرص على تلك الشروط المجحفة أو غير عادلة. وعلى العكس من ذلك، عندما يقبل شخص ما عرضا للإتجار ـ أي للبيع و الشراء ، فإنه يدل على أن هذا يمثل تحسنا أو تطورا مقارنة بالفرص الأخرى التي لديه، ناهيك عن الفرص التي فشل النقاد في توفيرها .

ليس الربح المتبادل الناجم عن التبادل الطوعي مجرد تقييم ذاتي مبني على إعادة ترتيب البضائع الموجودة. فإنفاق مقدار معين من الموارد

---

(1) تكلفة الفرصة البديلة opportunity cost : وتدعى أيضا تكلفة الفرصة الضائعة، وتمثّل كلفة ثاني أحسن فرصةٍ تم الإستغناء عنها من أجل اختيار الفرصة الأولى. وبما أن كلفة الفرصة البديلة يتم قياسها على الهامش، فإن تقييمها يبقى خاضعا لمعايير ذاتية محضة.

سينتج زيادة مادية في البضائع الحقيقية التي يرغب فيها الطرفان بشكل ذاتي. كان هذا هو الاكتشاف المتميز والإسهام الكبير الذي جاء به ديفيد ريكاردو[1]. واعتقد إن ما يأتي لاحقا سيوضح ذلك.

---

(1) ديفيد ريكاردو، حول مبادئ *الاقتصاد السياسي والنظام الضريبي* (اندياناپوليس: مؤسسة صندوق الحرية، 2004)، الصفحات 128 ـ 149.



تقسيم العمل

تقتصر معظم التفسيرات التي تتعامل مع تقسيم العمل على كيف انه يؤدي إلى التخصص وما يترتب عليه من زيادة في إنتاجية الفرد . ومن الأمثلة التي كثيرا ما تُقتبس مثال مصنع الدبابيس الذي جاء به آدم سميث. إذ قارن سميث بين ضآلة حجم الإنتاج قبل تقسيم العمل، وارتفاع الإنتاج الذي حصل بعد تقسيم المهام حسب التخصصات[1]. وعلى كل حال، ليس هذا سوى جزء من الحكاية.

أما الجوانب المهملة في معظم التفسيرات التقليدية، فهي كيفية تزايد الثروات عندما يتم تقسيم المهام بحسب الميزة النسبية، بدون أي تحسينات أو تطويرات تذكر في مهارات الأفراد أو تقديم طرق أو

---

(1) آدم سميث، *بحث في طبيعة ثروات الأمم وأسبابها* (انديانابوليس: مؤسسة صندوق الحرية، 1981)، الصفحات 13 ـ 24.

تقنيات جديدة. وهنالك حقيقة مهملة أيضا مفادها بان هذه الزيادة في إنتاجية المجموعة تحدث أيضا في جميع المجتمعات، من مجتمعات الصيد وجمع ما تنبت الأرض إلى المجتمعات المتحضرة.

لقد أورد لودفيغ فون مايزيس في كتابه الفعل البشري، أن "العالم الافتراضي الذي لن يقوم فيه تقسيم العمل بزيادة الإنتاجية، ليس فيه أي مجتمع.[1] " بهذه الكلمات، بالنتيجة، عزا مايزيس وجود تطور المجتمع نفسه إلى هذه الظاهرة. من الواضح أنه إذا لم يكن الأفراد يتوقعون من التعاون أن يُحسّن أحوالهم، لما تطورت المجتمعات على الإطلاق.

لودفيغ فون مايزيس، الفعل البشري:

ليست نظرية التكاليف المقارنة مرتبطة، بأي حال من الأحوال، بنظرية الاقتصاديات الكلاسيكية. كما إنها لا تتعامل مع القيمة أو مع الأسعار، بل إنها حكم تحليلي . . يمكن للنظرية أن تتجاهل مشاكل التقييم. . كما إن التكاليف المقارنة مستقلة عن النظرية الكلاسيكية للقيمة، شأنها شأن قانون العائدات. ففي كلا الحالتين، يمكننا أن نقنع أنفسنا بمقارنة المدخل المادي مع المخرج المادي فقط.

---

[1] لودفيغ فون مايزيس، *الفعل البشري* (انديانابوليس: مؤسسة صندوق الحرية، 2007)، ص: 143.

ومن التفسيرات الجزئية للتجارة وتقسيم العمل، والتي كثيرا ما يتم اقتباسها، هي ملاحظة آدم سميث بان الناس يمتلكون "نزعة طبيعية نحو معاملة، ومقايضة، وتبادل شيء معين بشيء آخر."[1] ومن الناحية الجدلية، فإن نزعة البشر هي العكس تماما: فالناس يميلون دائما لأن يكونوا مستقلين ومكتفين ذاتيا. فهم لا يتاجرون إلا لأنهم يعرفون إن ذلك سيجعلهم أحسن حالا، لأنهم يقيّمون ما يتلقونه أو يكسبونه أكثر من تقييمهم لما يتخلون عنه في التبادل. لذلك، فهم راغبون في تقبل الضرر الناجم عن كونهم أكثر اعتمادا على الآخرين، وتضحيتهم ببعض من حريتهم، طالما إن المبادلة أو التجارة ستجعلهم أحسن حالاً.

وقد أوضح آدم سميث في أجزاء عديدة من كتابه بأن المصلحة الذاتية (والتي لا تعني الأنانية إذا ما فُهمت بشكل صحيح) هي التي توجه التبادل، لان الناس إذا ما اعتقدوا بأنهم سيكونون أسوأ حالا عبر "المعاملة، والمقايضة والتبادل" فإنهم، بكل بساطة، سوف لن يقدموا عليها.

---

[1] آدم سميث، *بحث في طبيعة ثروات الأمم وأسبابها* (انديانابوليس: مؤسسة صندوق الحرية، 1981)، ص: 24.

ولان بعض المضامين مهمة جدا ، ولكنها تتعرض للإهمال في بعض الأحيان ، فإن مبدأ تقسيم العمل يستحق تفسيرا بتفصيل أكثر في الفصول الأولى من المناهج الدراسية لعلم الاقتصاد . والحق أن واحدة من كل قضيتين في الكتب الاقتصادية هي ، في جوهرها ، تفصيلا حول كيفية التنسيق التلقائي في السوق ، ما بين تقسيم العمل والتجارة ، عبر آليات نظام السعر واستخدام المال . وبالرغم من الأنظمة النقدية (المالية) المعقدة ، فإن الوظيفة الوحيدة للمال هي ، في النهاية ، تسهيل تقسيم العمل .

تعتمد تفسيرات التبادل بشكل كبير على حقيقة أن الناس يتباينون في تقييماتهم الذاتية ؛ بحيث أنهم عندما يتاجرون ، يتخلون عن شيء معين قاموا بتقييمه بشكل ذاتي على انه أقل قيمة مما سيكسبون . هذا شيء صحيح . وعلى كل حال ، ففي هذه المسألة ، إن مجموع حساب الثروة المادية للمشاركين في التبادل لم يزداد ، ولكن الأيادي فقط هي التي تغيرت .

غير أن تفسير التقييم الموضوعي أخفق في التصدي لكيفية قيام تقسيم العمل ، بمفرده ، بزيادة الناتج الملموس ـ الثروة المادية ـــ بالنسبة

للمشتركين، حتى عندما تبقى إنتاجية الفرد ثابتة بلا حراك. الجواب، وللأسف، مبهمٌ وغير واضح: إن الناس، في سعيهم خلف الاقتناع، يبنون قراراتهم على المقارنة بين تكاليف الفرص البديلة الهامشية. ومن الطبيعي، أنهم يختارون الخيار الأقل كلفة.

ولأجل الإيضاح، تمعّن في المثال الرياضي البسيط في التبادل بين شخصين، في أسوأ موقف ممكن. حيث أن أحد المشاركين، وليكن اسمه بشار، أقل إنتاجا في كل شيء من الشخص الآخر، وليكن اسمه بسام. في كل الحالات، يستخدم بشار وقتا أكثر من بسام لإنتاج الشيء نفسه. سيساعدنا هذا الافتراض في تفسير وبيان السبب وراء ضرورة أن يتعاون الأفراد الأكثر إنتاجية مع الأفراد الأقل إنتاجية — وكيف إن حتى الأفراد الأكثر مهارة سيكسبون من خلال التعاون مع الأفراد الأقل مهارة. (والاستثناء الوحيد سيكون الموقف الافتراضي، وغير الممكن، الذي يحصل فيه شخص على ربح متساوٍ مع الشخص الآخر في كل مهمة من المهام).

على الرغم من أن نظرية التبادل العامة عادة ما تتطرق إلى كيفية تخصيص أو تقسيم الأنواع المختلفة من المهام والأنشطة المهنية، نجد أنها مفيدة لمعرفة كيف أن السوق عادة ما يميل إلى تخصيص الموارد ــ بما فيها

الأرض ـ وفق نمط اجتماعي أمثل. كما إنها تبين كيف إن التبادل الطوعي ليس بلعبة الناتج الصفري [لعبة ناتج الرابح الواحد]. بل على العكس: فهو ـ أي التبادل ـ لعبة بناتج ايجابي، يكون فيها ربح الشخص الأول ربحا للشخص الآخر أيضا. وبالتالي، فإن للتبادل تداعيات مهمة على تباين الثروة الذي يقلق العديد من الناس، والمؤسسات، والحكومات ولا سيما المنظمات الدولية كالأمم المتحدة والبنك الدولي.

إن فهم المبدأ القائل بأن اقتصاد السوق يجعل المرء أغنى، من خلال أغناء الآخرين، يؤدي إلى تقويض مزاعم الأسس الأخلاقية العليا التي ينادي بها هؤلاء الذين يرون أن توزيع الحكومة للثروات ما هو إلا وسيلة للتخفيف من حدة الفقر. من الواضح إن لهذه الرؤى تداعيات ضرائبية، واقتصادية واجتماعية مهمة.



بسام وبشار: مثال رقمي

- تخيّل عالما ليس فيه سوى شخصين هما : بسام وبشار .
- لنفترض أن بسام وبشار لا يستهلكان سوى منتجين اثنين فقط : الخبز (خ) والملابس (م) .
- بسام أفضل من بشار في كل الصناعات ـ كل من (خ) و(م) ـ ولكن تفوقه متباينا وليس بمستوى واحد .
- بسام يصنع الخبز على نحو أسرع من بشار بمرتين ، ويصنع الملابس أسرع من الأخير بثلاث مرات .
- نستخدم الوقت (أي ساعات العمل) بوصفه مشابها لأي مورد آخر يمكن توفيره ، وليس باعتباره مقياسا للقيمة .

لاحظ التركيز على حقيقة أن بسام متفاوت التفوق على بشار في إنتاج كل من الخبز والملابس. بل حتى أن بسام أفضل من بشار في إنتاج

الملابس منه في إنتاج الخبز. لذا، ففي أية حرفة أو تجارة كانت، سيكون لديهما تكاليف فرص بديلة مختلفة، وهذا هو المفتاح لفهم الظاهرة.

ومن أجل عزل تأثير تقسيم العمل، لنفترض بان قدرات بسام وبشار (أو قابلياتهم الإنتاجية) قد بقيت على حالها ولم تتحسن أو تتطور مع التخصص.

سنقوم بقياس القدرة الإنتاجية لكل من بسام وبشار من خلال كمية الخبز والملابس التي ينتجها كل واحد منهما في اثنتي عشرة ساعة عمل. وسيبقى إجمالي وقت العمل الذي بذله كل واحد منهما ثابتا هو الآخر.

الإنتاج	دون تقسيم العمل			
	بسام		بشّار	
ساعات العمل	12	12	12	12
الناتج	12 رغيف خبز	6 أثواب	6 رغيف	2 ثوبا
إجمالي الناتج	18 رغيف خبز + 8 أثواب			

لاحظ إن تكلفة فرصة الحصول على شيء واحد بدلا من شيء آخر تختلف بالنسبة لبسام عنها بالنسبة لبشار، وذلك نتيجة لاختلاف إنتاجية كل واحد منهما:

بالنسبة لبسام : 1 (م) = 2 (خ) أو 1 (خ) = 2/ 1 (م)

بالنسبة لبشار : 1 (م) = 3 (خ) أو 1 (خ) = 3/ 1 (م)

لذا فإن التبادل المتساوي بالنسبة لبسام هو 1 (م) مقابل 2 (خ) .

أما بالنسبة لبشار فإن التبادل المتساوي هو 1 (م) مقابل 3 (خ) .

إن هذا الفرق أو التباين هو بالضبط ما سيحفزهم ويشجعهم على التجارة ويسمح لكليهما بالكسب .

افترض أن بسام يرغب ، وبشكل ذاتي ، في أن يمتلك خبزا أكثر من الملابس . طالما هو الأفضل في إنتاج كلا السلعتين ، فإن الحل البديهي هو أن يمضي قدما وينتج المزيد من الخبز . وعلى كل حال ، بوسعه أن يتوقع أنه ، ومن خلال الاتجار مع بشار ، يمكن أن يحصل على المزيد من الأشياء التي يريدها ، وبنفس المقدار من الوقت المستغرق .

الإنتاج	مع تقسيم العمل			
	بسام		بشار	
ساعات العمل	8	16	14	0
الناتج	8 أرغفة خبز	8 أثواب	12 رغيفا	0 ثوبا
إجمالي الناتج	20 رغيف خبز + 8 أثواب			

إجمالي الناتج دون تقسيم العمل : 18 (خ) + 8 (م)

إجمالي الناتج مع تقسيم العمل : 20 (خ) + 8 (م)
الزيادة في إجمالي الإنتاج : 2 رغيف خبز
حجم التغيير في إنتاجية الفرد : لا يوجـد
الزيادة في إجمالي الوقت المنفق في العمل : لا يوجـد

الشيء الوحيد الذي تغير هو إن بسام وبشار قد خصصوا وقتهم وفقا لمتطلبات الميزة النسبية .

أما كيفية تقاسم الإنتاج الزائد فستعتمد على قدرة كل واحد منهما على التفاوض .

وبحسب تقسيم العمل ، يمكن للتبادل المحتمل أن يكون بقيام بسام بإعطاء ثوبين (2 م) لبشار ، مقابل 5 أرغفة من الخبز (5 خ) . وستكون النتيجة على النحو التالي :

بعد تقسيم العمل				
	بسام		بشار	
الناتج	13 رغيف خبز	6 أثواب	6 أرغفة	2 ثوبا

كلاهما سيستفيد من هذا التبادل لان نسبة الاستبدال (أو الكلفة المقارنة) بين الخبز والملابس مختلفة بالنسبة لكل واحد منهما .
من الذي كسب أكثر؟

❖ إذا ما قسنا الربح على أساس الخبز ، كلاهما كسب في آخر المطاف رغيفا إضافيا من الخبز :

- حصل بسام على 1 (خ) من خلال إعطاء ما يساوي 4 (خ) – أي (2م) مقابل (5 خ) .
- حصل بشار على 1 (خ) أيضا من خلال إعطائه 5 (خ) وتلقي 2 (م) أي ما يساوي 6 (خ) .

❖ بما إنهما كسبا رغيف خبز إضافي لكل واحد منهما (أي 1 خ) ، يمكننا قياس الفائدة أو الربح على أساس الوقت ، على النحو التالي :

- كسب بسام ساعة واحدة ، بينما كسب بشار ساعتين من الزمن .

❖ أما إذا قسنا الربح على أساس الملابس :

- كسب بسام 1 / 2 (م) بينما كسب 1 / 3 (م)

هل هناك وسيلة "عادلة" لقياس الربح ؟

لاحظ إن الأرباح الخاصة ببسام وبشار تتغير وفق كيفية قياسنا لها :

- من حيث الخبز : لقد كسبا بشكل متساو .
- من حيث الوقت الموفر : بشار قد وَفَّرَ أكثر .
- من حيث الملابس : بسام كسب أكثر .

من الواضح أن الناس، عندما يتاجرون، لا يقومون بتحليل وقياس التبادل بشكل ذهني كما قمنا به للتو. ولكنهم يقومون، وعلى نحو غريزي، بما يسميه الاقتصاديون تحليل الكلفة والمنفعة [أو تحليل الكلفة والعائد] (cost-benefit analysis)، لأنهم يدركون دائما ما يجب عليهم التخلي عنه ـ تكاليف فرصهم البديلة ـ من اجل الحصول على ما يحتاجون إليه، أو ما يرغبون فيه. إن طبيعة هذه العملية هي المحاولة والخطأ، وذلك لنقص المعلومات، ولأن هذه المعلومات عرضة للتغير بمرور الوقت.

في مثالنا السابق، كان المنطلق المنطقي هو أن الإنتاجية والوقت المستثمر بقيا ثابتين. لذلك، لا بد أن يكون تضافر الجهد هو الذي يزيد ثروة المجموعة (الإنتاجية).

وباختصار، فإن تقسيم العمل، بحد ذاته، يزيد من إنتاجية المجموعة من خلال تقليل كلفة فرصة كل واحد، وفق شروط موضوعية واقعية. وهذا ما يفسر كيف يمكن أن يحصل بسام في نهاية المطاف على خبز أكثر، من خلال إنفاق وقته المتوفر والموارد الأخرى في إنتاج الملابس، وليس في إنتاج الخبز.



بعض الأمثلة على الكلف المقارنة في العمل

من بين الوظائف المتعددة التي تتمتع بها العلاقات السعرية (price relationships)، هي إنها تخبرنا بالندرة النسبية للأشياء . وهكذا، فهي ـ أي العلاقات ـ تساعدنا في تخصيص مواردنا البشرية والمادية وتوجهها نحو الاستخدام الأمثل والأكثر قيمة، من خلال عملية العرض و الطلب في الأسواق. وعلى الرغم من اختيارنا لغاياتنا بشكل ذاتي، إلا أننا نقارن وسائلنا (ألا وهي الكلف) على نحو موضوعي. حيث أن مقارنة الأسعار تسمح لنا باختيار التراكيب الأكثر إقتصادية ـ من بين بدائل غير محدودة ولا حصر لها فعلا ـ لأجل تأمين الأشياء التي تشبع حاجاتنا على أكمل وجه.

عادة ما يؤثر قانون الكلف المقارنة هذا على قراراتنا المتعلقة بتخصيص كل مهمة من المهام، أو مورد من الموارد ـ بما فيها المهارة، والأرض، والوقت ـ في عالم حافل بالقيود والعوائق والعيوب الطبيعية، أو تلك التي صنعها الإنسان.

المثال الأول: أنا

بينما كنت رجل أعمال ناجح نسبيا ، كان لدي بعض الأصدقاء الذين يستطيعون إدارة أعمالي على نحو أفضل مني. لمَ لا يبعدونني ويأخذون مكاني في السوق من خلال مهاراتهم الإدارية العالية؟ لأن الفائدة التي يحصلون عليها من خلال الأعمال التجارية التي يديرونها أكبر بكثير مقارنة مع الفائدة التي سيحصلون عليها من إدارتهم لأعمالي.

وعلى نفس المنوال، أنا مدرك بأني أستطيع إدارة أعمال بعض من زبائني بشكل أفضل منهم. ولكن طالما كانت الفائدة التي أحصل عليها من خلال إدارة مشاريعي وأعمالي هي اكبر بكثير من تلك التي قد احصل عليها من إدارة أعمالهم ومشاريعهم، تجدني أهتم بأعمالي ومشاريعي الخاصة. ومن خلال استقراء تقسيم هذه القدرات الإدارية بحسب الكلف المقارنة، يتحرك السوق دائما نحو تحقيق المستوى الأمثل للناتج الاجتماعي. يستفيد كل فرد في المجتمع ـ وليس فقط أصدقائي والزبائن ــ من الإنتاجية الاجتماعية المدعّمة التي نجمت عن التخصيص الجيد والكفء للمهارة الإدارية وما يليها من تجارتنا بالمنتجات التي جاءت نتيجة لجهودنا ، ومبادراتنا وعبقريتنا.

المثال الثاني: المُزارع أيوب

كان المزارع أيوب مستلقيا في أرجوحته عندما جاءه زائر وعرض عليه مئة ألف دولارا مقابل مزرعته. كان على المزارع أيوب أن يفكر في الأمر، لذا طلب من الزائر أن يعود إليه في اليوم التالي. وفي تلك الليلة، تفكّر أيوب في الصفقة: سيكون بوسعه أن يشتري قطعة الأرض الذي كان قد وضع عينيه عليها، والتي كانت أكبر من أرضه الحالية، وأبعد عن المدينة، كما أنها أكثر إنتاجية من مزرعته. وعلى كل حال، فإن تلك الأرض لا بيت فيها وسيتوجب عليه أن يستأجر بيتا مجاورا، ولكن ذلك سيأكل الدخل الإضافي. إضافة إلى ذلك فأجداده مدفونين هنا. رفض أيوب العرض، مما حدا بالزائر أن يرفع السعر إلى مئة وخمسين ألف دولارا. ومرة ثانية، طلب المزارع أيوب بعض الوقت للتفكير، وطلب من الزائر أن يعود إليه في اليوم التالي.

تلك الليلة، فكّر أيوب أنه يستطيع بالخمسين ألف دولارا الإضافية أن يشتري الأرض الأخرى، وان يبني فيها بيتا، وسيتبقى لديه بعض المال. ثم تذّكر أجداده. ولكنه في الأخير اقنع نفسه إن أجداده سيعتبرونه أبلها إن لم يقم بالبيع.

من الذي كسب؟ أصبح المزارع أيوب أفضل حالا بالبيت الجديد والدخل الإضافي، ناهيك عن البعد عن المدينة. أما الزائر فقد أصبح أفضل حالا أيضا، وإلا لفعل شيئا آخر بنقوده. كما أن المجتمع قد أصبح أفضل حالا أيضا لان المالك الجديد يمتلك ميزة مقارنة اكبر متفوقة على أيوب في استخدام مزرعة الأخير. لأن المئة وخمسون ألف دولارا التي دفعها الزائر ستخلق للمجتمع قيمة اكبر من تلك التي كان أيوب يخلقها. وحتى الأجداد سيسعدون لأنهم لم ينجبوا أبلها. سيستفيد الجميع، على الرغم من أن الفائدة تأخذ أشكالا وطرقا مختلفة، وتتفاوت في حجمها أيضا.

المثال الثالث: السكرتيرة

قامت سكرتيرة مدير شركة لتصنيع أجهزة النسخ بمقاطعة مديرها الفني وهو في طريقه إلى آلة النسخ وقالت إنها التي يجب أن تقوم بعملية النَسخ والتصوير. وعندما اخبرها بأنه يجيد القيام بالنسخ أفضل منها، أجابت قائلة: "نعم، ولكنك تكسب أكثر مني، لذا فإن كلفة الفرصة البديلة ستكون أعلى." هذا الأمر أشبه بالطبيب الذي يترك للممرضة مهمة تهيئة المريض وإعداده، بينما هو "مُعِدّ" أفضل، إذ إن لديه امتياز اكبر وفائدة أعظم في تشخيص المرض وإجراء العملية.

ولأن عيوب العالم ونقائصه تفرض بعض القيود على المعرفة، فإن تخصيص المهام لا يمكن أن يكون كاملا أو مثاليا. حيث إن إحدى العوائق المُهمَلة التي تواجه السعي نحو الكمال هي كلفة الحصول على المعلومات، والتي أشار إليها فريدريك هايك. ويرجع هذا إلى حقيقة أن المعلومات القابلة للاستخدام مبعثرة أو متفرقة في الزمان والظروف، وهذان الشيئان ــ الزمان والظروف ــ يتغيران دائما، وبشكل غير قابل للتوقع. ولا يستطيع احد أن يستغلها على أفضل صورة سوى هؤلاء الذين يجيئون في الوقت المناسب وفي المكان المناسب[1].

لا يمكن، بلا شك، لأي أحد كان أن يدرك كل الفرص المتوفرة و الممكن اغتنامها في الوقت المناسب. ولكن كلما اكتسبنا المزيد من المعرفة، كلما واصلنا ــ مع مرور الوقت ــ السعي والتكيف مع الفرص الأكثر فائدة و ملائمة لتقسيم العمل. يحفز التواجد الدائم لمكافآت عالية

---

[1] فريدرك فون هايك، "استخدام المعرفة في المجتمع،" *أمريكان ايكونوميك ريفيو* 35، العدد 4 (أيلول ـ سبتمبر 1945): الصفحات 519 – 530. متوفر أيضا على الانترنت على العنوان التالي:

http://www.econolib.org/library/essays/hylKnw1.html

(تمت زيارة الموقع بتاريخ 2 تشرين الأول ـ أكتوبر، 2007).

إلى توجيه المجتمع نحو الارتقاء بالمعرفة المتخصصة للأفراد ، وتجاربهم ، قدرتهم على الإدارة والتوفير ، الارتقاء بها إلى أعلى درجة ممكنة . ومبدأ التكاليف المقارنة هو الذي ينسق عملية التخصيص المستمرة هذه .

وبتزايد التخصص ، فإن الإنتاجية الفردية لكل مشارك في مجاله ستزيد بدورها من الفروق في القدرات ، مما يقلل تكاليف الفرص البديلة لكل واحد منهم . وعندما تقل تكاليف الفرص البديلة ، يمكن لكل فرد أن يعرض المزيد في عملية التبادل ، مما يزيد من فوائد وثروة الجميع . فعندما يزيد بشار إنتاجه من خلال التخصص في صناعة الخبز ، فإن الخبز الذي يستخدمه كوسيلة للدفع سيكلفه أقل . وبمدخراته ، يستطيع أن يدفع لبسام المزيد من الخبز ليحصل على الملابس ، أو بوسعه أن يزيد عرضه في السوق من اجل أشياء أخرى . وهكذا فإن كل فرد يتقاسم الإنتاجية الزائدة مع أي شخص آخر .

من المؤكد إن بعض الناس في المهن التي تتطلب جهدا مضنيا (كالحلاقين مثلا) لن يستطيعوا زيادة إنتاجهم بشكل ملحوظ من خلال التخصص بمرور الوقت ، وذلك لأنهم لا يستطيعون مكننة أو أتمتة عملهم . ومع ذلك ، فالحلاق في شيكاغو يكسب أكثر من الحلاق في كوستاريكا ، لان الناس الذين يتعامل معهم أكثر إنتاجا وأغنى من زبائن الحلاق في

كوستاريكا . فالعامل في شيكاغو يستطيع أن يدفع المزيد لحلاّقه، وذلك لان كلفة الفرصة البديلة بالنسبة له ستكون أعلى تماما لو قُدّر له أن يحلق شعره بنفسه. إضافة إلى ذلك، فإن أراد أهالي شيكاغو إبقاء الحلاق في منطقتهم ليستمر في خدمتهم، فعليهم إبقاءه من خلال المال.

كما أن تقسيم العمل يسمح أيضا للأشخاص، والجماعات، والأمم، بالتخصص، ومن خلال ذلك، بزيادة إنتاجهم بشكل كبير. ولكن ذلك لا يحدث من خلال التصميم بل من خلال عملية تلقائية تنتظم بحسب قانون التبادل. فعملية التخصص تغير طبيعة المناطق ويمكن أن تجعل منها إما مناطق زراعية أو تجارية أو مراكز صناعية. فتتجمع الأنشطة الخاصة، كتجمع الصناعات النسيجية في ولايتي كارولينا الشمالية والجنوبية، وشركات التأمين في كونيكتكت، وسيراميك الأرضيات في ايطاليا، والالكترونيات في سيليكون فالي [في ولاية كاليفورنيا]، الخ.

إن المجتمع المتخصص يربي أو ينمي ثقافة أكثر ملائمة للإبداع المتطور. وأعضاء هذا المجتمع يجدون التخصص أكثر منفعة بالنسبة لهم من حيث العائدات المجزية الناجمة عن الفرص المتزايدة التي تتيح لهم استخدام مهاراتهم، والتبادل الشخصي المتكرر للأفكار.

يساعد التخصص على الابتكار الدائم لطرق تمكن من توفير الوقت، والاستغلال الأمثل للموارد، مما يؤدي إلى تحرير الوقت والموارد، ويجعل من الممكن زيادة كمية ــ والاهم من ذلك ــ نوعية السلع والخدمات الاستهلاكية.

وعندما نُمعن النظر فيما حولنا، نرى أن المبدأ الأساسي للتكاليف المقارنة معمول به في كل مكان.



التجارة بوصفها موزعا للثروة

يمثل اقتصاد السوق ممارسة لحرية الأفراد في التبادل. وفي مثل هذا الاقتصاد، لا يمكن للفرد أن "يصنع ثروة" على حساب الآخرين، بل من خلال عرض صفقة جيدة على الآخرين، وبذلك، يجعلهم أغنى. لذا، فهو ليس لعبة ناتج صفري [يكون فيها ربح الأول خسارة للثاني].

وطالما ليست لدينا طريقة موضوعية لقياس من الرابح الأكبر في التجارة، فمن غير المجدي أن نتحدث عن تبادل عادل أو متساو يحصل من خلاله الطرفان على نفس الربح. فما هو متساو يختلف عن ما هو عادل أو منصف.

وكما يعرف الاقتصاديون جيدا، فإن الفوائد أو الأرباح تقاس على نحو ذاتي على الهامش. ومن خلاله كل تجارة ـ حتى لو كانت تجارة بنفس السلع ـ ستنتج أرباح مختلفة للمشاركين، وعليه فإنها ستخلق أيضا فوائد

غير متساوية. فعندما أقوم بصفقة مع بيل غيتس (وأنا في كل مرة أشتري واحدا من برامجه الالكترونية!)، فأنا بالتأكيد أجني أكثر مما يجنيه هو لأن البرنامج يساوي بالنسبة لي أكثر من الثمن الذي أدفعه لشرائه. ولحسن الحظ، يتوجب عليّ أن ادفع ما يرغب المشتري الهامشي في دفعه، وبما أني لست مشتريا هامشيا، فأنا مستعد لدفع المزيد. أما السبب وراء كون ثروة غيتس أكبر من ثروتي فهو أن غيتس يقوم بصفقات أكثر من التي أقوم بها أنا. وسيظن أجدادي أنني مغفل لو أني اشتريت برامجي الالكترونية من بائعين يمكنوني من توفير المال على نحو أدنى مما يفعل بيل غيتس.

> **ديفيد هيوم، بحث متعلق بمبادئ الأخلاق**
>
> قليلة هي المتع التي أعطتها لنا يد الطبيعة السخية والليبرالية؛ ولكن من خلال الفن، والعمل، والصناعة، يمكننا أن نستخرجها بمقادير كبيرة. لذا، أصبحت أفكار الملكية ضرورية في المجتمع المدني برمته.

من أجل أن يزيد الفرد من ثروته، ليس أمامه سوى خيارين. يمكنه أن يعرض البضائع أو الخدمات للآخرين عبر التبادل الطوعي، أو أن يلجأ إلى الإكراه، أو الاحتيال، أو امتياز ممنوح من قبل الحكومة. و كمثال على

هذه الامتيازات نجد التعرفة الجمركية الحمائية المفروضة على المنافسين الأجانب لمنع المستهلكين من شراء البضائع المستوردة بأسعار مخفضة.[1] وبما أن التعرفة تشوه التكاليف المقارنة، فإن سوء تخصيص الموارد المترتب على ذلك سيكون ثانويا ويسبب خسارة صافية للمجتمع.

عندما يكون التبادل طوعيا، يتوجب على الناس أن يتنافسوا مع الآخرين لجعل المستهلك "أغنى" في كل صفقة من الصفقات التي يجرونها معه، من خلال إرضائه وإشباع احتياجاته على أفضل وجه. وكل من يحقق أكبر نجاح في إثراء الآخرين سيحقق ثروة أكبر. فهل هناك طريقة أفضل من هذه لتحفيز كل الناس ــ الجيدين والذين لا بأس بهم ــ للعمل من أجل جعل الجميع أحسن حالا: أي جعلهم أغنى . . . أو اقل فقرا؟

لقد صُمِمَت الضرائب التصاعدية، وعلى نحو غير معقول، لتقتطع حصة أكبر من دخل الذين نجحوا نجاحا باهرا في إثراء أعضاء المجتمع الآخرين. فبالإضافة إلى خلق حوافز سلبية خاطئة، يقوم هذا التدخل المشوّه في عملية

---

[1] وجِدتْ تعرفة الواردات لحماية مصالح أحد الأشخاص، لكي تدمر حق الملكية لشخص آخر في الاتجار بحرية مع الآخرين، وذلك لأن الطرفين يعيشان في ظل تشريعات سياسية مختلفة.

التبادل الحر بإدخال قانون النتائج غير المقصودة إلى المشهد، من خلال خلق خاسرين غير متوَقعين. وعندما تقوم الضرائب المتزايدة الارتفاع بتثبيط هؤلاء الأكثر إنتاجا ــ الذين يمكن أن يقدموا أفضل الصفقات ــ، سينتهي الأمر بالذين كانوا قد استفادوا من خلال التعامل التجاري معهم بالاضطرار إلى اللجوء إلى الخيار الأمثل من الدرجة الثانية عوض الأولى. وسيمثل الفرق بين الخيارين خسارتهم. أما الخسارة الحقيقية للمجتمع فهي اكبر وأعظم لأن الضرائب ستقلل من حجم الكعكة.[1]

في المجتمع الحر، بموجب تعريفه، لا يستطيع المرء أن يجمع ثروة من خلال فرض إرادته الشخصية أو تفضيلاته الخاصة على الآخرين. وفي الحقيقة، عندما نتنافس على جعل الآخرين أقل فقرا ــ أو أغنى ــ فعلينا أن نتوقع أو نتنبأ بأولوياتهم، على نحو صحيح وناجح، وليس بأولوياتنا نحن.

إذا أردنا أن نجني المال، ربما يتوجب علينا أن نصنع ملابس لا

---

(1) أما الطبيعة التمييزية للضرائب التصاعدية فلها آثار مفقرة وغير مقصودة، لا علاقة لها بالميزة النسبية comparative advantage. إذ تقوم بفرض الضريبة على المداخيل بشكل تصاعدي وبنسب مرتفعة، ليس بالتناسب مع استهلاك الأغنياء، بل بالتناسب مع مدى احتمالية أن يصبح هذا الدخل رأس مال منتج، لكي يزيد الإنتاجية، وبذلك، يرفع أسعار الأجور الاسمية (nominal wages) والأجور الحقيقية (real wages).

نلبسها، أو ننتج خبزا لا نأكله. وعلينا أن نصمم النوعية على مقاسات ميزانيات الآخرين المالية، وليس ميزانياتنا نحن.

وبالمعنى الحقيقي للكلمة، نحن جميعا نتنافس من أجل إغناء الآخرين. وهذا يتطلب جهدا مستمرا، ومبادرة، وقدرة متواصلة على الابتكار. علينا توقع حاجات الآخرين وأذواق الأفراد والقوة الشرائية، فضلا عن الأخذ بعين الاعتبار الخيارات الأخرى المتوفرة لهم، كما علينا أن ندرك إن جميع هذه الأشياء هي في حالة تغير مستمر. إن مسألة من الذي يصنع ثروة ومن الذي لا يصنعها، يحددها ما أطلق عليه لودفيغ فون مايزيس "الاستفتاء العام للسوق." فالناس يصوّتون بالمال، بالدولارات (أو الدنانير أو العملات الأخرى) التي اكتسبوها بجهودهم. وعندما نتصرف كمستهلكين، فإننا نصوّت للذين يثروننا بأكبر قدر ممكن، وهذا بدوره، يجعلهم أغنى. هل ينبغي للحكومة أن تستخدم الفيتو ضد أصواتنا (أو تنقضها)؟ هل هناك نظام أكثر ديمقراطية من هذا؟

في المجتمع الحر، تكون ثروة المرء في وضعٍ قلق. فمثلما أنه لا يستطيع أن يأخذها معه حين يموت، فهو لا يستطيع أن يأخذها معه كشيء بديهي مسلّم به في الحياة. إذ انه لا يستطيع التأكد من التمسك بها وإبقائها. حيث يتوجب عليه أن يربحها مرارا وتكرارا كل يوم، من خلال إثراء الآخرين عبر عمليات التبادل.

آدم سميث، ثروة الأمم

نحن لا نتوقع أن يأتي عشاؤنا من إحسان القصّاب، أو الخمّار، أو الخبّاز، بل من اعتبارهم لمصالحهم الخاصة. فنحن لا نناشد إنسانيتهم، بل نناشد حبهم لذاتهم، ولا نتحدث معهم حول احتياجاتنا، بل حول امتيازاتهم.

المستهلكون عديمو الرحمة. وهم عندما يتسوقون، لا ينظرون إلى احتياجات البائع الشخصية أو العائلية: لأنهم جاءوا هنا للتسوق وليس للتصدّق، فهم يتصدقون على الآخرين في أماكن أخرى.

أما الذين يفشلون في إشباع حاجات المجتمع فسيفلسون. والإفلاس يعني أن عنوان ملكية أصولهم (رساميلهم) الإنتاجية سينتقل إلى شخص آخر يعتقد إن بإمكانه أن يقدم خدمة أفضل للمستهلكين. وإذا ما نجح المالك الجديد في تقديم خدمة أفضل لهم، سيُبقي على ثروته. وإن لم يفلح في ذلك، فستنتقل الثروة مرة ثانية. إنه نظام لا يعتمد على الإحسان والطيبة، بل على المصلحة الذاتية لكل المشاركين من اجل إيجاد أو توليد علاقات الربح المتبادل حتى حينما لا تكون النوايا فاضلة تماما. إن المجتمع بشكل عام هو الذي يقرر توزيع الثروة، وليس الحكومة.

إن الإنتاج والتوزيع عبارة عن عملية واحدة فقط[1]. فعندما تأتي الثروة إلى الوجود، تتحدد ملكيتها بشكل شرعي عبر عملية الحيازة. وذلك لأن الناس يستهلكون وقتهم، وجهدهم، ومواردهم الخاصة من أجل إنتاج مقومات الثروة، ويتحملون مسؤولية المخاطر الحتمية التي تتضمنها هذه العملية المجهولة التي تعتبر سلسلةً دائمة من المحاولة والخطأ. ما من أحد آخر يستطيع أن يطالب بها أو يستحقها بشكل شرعي لأنها، كما أسلفنا، لم تحدث على حساب أي شخص آخر، لأن كل الذين تعاونوا قد حصلوا على المكافآت أو العائدات التعاقدية.

المتنافسون فقط هم الذين لهم أن يدّعوا تعرضهم للأذى بشكل مؤقت من جراء هذه العملية، تماما كما تضرر أصحاب المراكب على يد بنائي الجسور. حتى العمال الذين تضرروا فعلا، بشكل مؤقت، لأنهم

---

(1) " .. في اقتصاد السوق، هذه الثنائية المزعومة لعمليتين مستقلتين، أي عملية الإنتاج وعملية التوزيع، لا وجود لها. ليس هناك سوى عملية واحدة تمضي قدما. فالبضائع لم تُنتج أولا لكي يتم توزيعها بعد ذلك. ليس هناك شيء اسمه ملائمة النسب في البضائع التي لا مالك لها. فالبضائع جاءت إلى الوجود بوصفها ملكية لشخص ما. وإذا ما أراد احد أن يوزعها، عليه في البداية أن يصادرها." لودفيغ فون مايزيس، *الفعل البشري* (انديانابوليس: مؤسسة صندوق الحرية 2007)، ص804.

خسروا وظائفهم نتيجة للمنافسة، من المرجح أن يحصلوا على وظائف أفضل على المدى البعيد، عندما يصبح المجتمع بأسره أغنى.

عندما يقوم شخص ما بزيادة الإنتاج، فإن تلك الزيادة، بالطبع، ليست لاستخدامه الشخصي، لأن الكمية ستفوق حاجته ورغبته بسهولة. فالزيادة في الإنتاج ليست "إنتاجا فائضا" بأي معنى كان. فالشخص الذي يتخلى عن صناعة ملابسه وأحذيته وأثاث بيته ليتخصص في زراعة محصول الذرة لا يفعل ذلك لأنه يستهلك كميات كبيرة من الذرة. بل ينتجها عن قصد لكي يتاجر بها من أجل أصل مالي أكثر سيولة.

ومن الناحية المنطقية، فإنه سوف لن يضحي باكتفائه الذاتي إن لم يحصل في نهاية المطاف على ملابس، وأحذية، وأثاث أفضل من التي يمكن له أن يصنعها بنفسه بالموارد والوقت الذي أنفقه في زراعة الذرة وبيعها.

إن ما يسمى بـ"فائض" الإنتاج هو في جوهره قوة شرائية ستستخدم، بعد تحويلها إلى أموال، في الحصول على كل ما يحتاج إليه المُنتِج. فهو يريد أن يبيع حق ملكيته للذرة مقابل حق ملكية الآخرين للأشياء التي يحتاج إليها، أو يريدها.[1] وبهذا المفهوم، فإن التجارة ثلاثية الاتجاهات، لأنك لا

---

[1] إن الإنتاج لغرض التجارة هو أساس ما يسميه الاقتصاديون بـ"قانون ج. ب. ساي Say's Law"

تحتاج إلى شراء البضائع والخدمات من هؤلاء الذين يشترون منك فقط. ولهذا فإن الاستخدام الموسع للمال قد ضاعف من فرص التجارة.

في مساعي الجميع للمزايدة على المشترين الآخرين في سعيهم للحصول على البضائع، ينتهي الأمر بالجميع بتقاسم إنتاجهم الفائض أو الزائد عن الحاجة ـ أي، تكاليفهم المدخرة (cost savings) ـ مع الآخرين.

جان بابتيس ساي، أطروحة في الاقتصاد السياسي

إن النقود لا تؤدي إلا وظيفة مؤقتة في هذا التبادل المزدوج، وعندما تتم تسوية الصفقة بشكل نهائي، سنجد دائما إن نوعا معينا من السلع قد استبدل بنوع آخر.

إن أولئك الأكثر نجاحا في المساهمة في رفاهية الآخرين، من خلال التجارة الحرة التنافسية، سيُغرون المزيد من الزبائن ويجذبونهم، وسيحصلون بالتالي على ثروة اكبر من التي يحصل عليها الذين يساهمون إسهاما قليلا.

ستؤدي المنافسة لأجل إشباع حاجات الآخرين ورغباتهم إلى تسويات وتغييرات في طريقة صنع الأفراد للأشياء. وعندما يمتلك كل فرد نفس الحق في التنافس، يتوجب علينا جميعا أن نتكيف ونتغير من أجل البقاء. وهذا يجبرنا على أن نكون خلاقين و مبدعين. وستصبح

الأصول، الملموسة منها (كالمكائن والآلات) والمحسوسة (كالمعرفة)، والتي كانت ذات يوم غالية السعر جدا، ستصبح شيئا أثريا مهجورا. وهذه العملية هي ما أطلق عليها جوزيف شومبيتر اسم "التدمير الخلاق creative destruction."[1]

من الواضح أن التكيف لن يحدث إلا عندما ينتج منفعة أو فائدة للمجتمع. ولسوء الحظ فإن للتغيير تكاليفه أيضا، بما فيها انعدام الأمان للاستثمارات والوظائف. فصانعو السيارات قد قضوا على تجارة عربات الخيول، وصناعة اللدائن البلاستيكية جعلت من بعض الغزول الطبيعية مادة ثانوية في الدكاكين؛ ومصادر التمويل الخارجية تؤدي إلى استبدال العمال المحليين بشكل مؤقت، الخ. لذلك، يجب أن لا نستغرب من قيام المنتجين المحليين من تشكيل جماعات ضغط على حكومتهم من اجل سَنِّ ضرائب استيراد أو رسوم جمركية لإبقائهم خارج المنافسة.

فمدى نجاحهم في فرض هذه الرسوم سيساهم في تأخير التقدم. لو كنا قد حققنا أمانا وظيفيا منذ العصر الحجري، لكنا لا نزال إلى اليوم نعيش في الكهوف.

---

(1) جوزيف شومبيتر، *الرأسمالية، الاشتراكية والديمقراطية* (نيويورك: هاربر & رو، 1950).

خاتمة

حقوق الملكية مهمة

في عالمنا الحديث، ليس هناك من جدل يُذكر حول الحقيقة القائلة بأن المنظمة الاقتصادية الوحيدة الفعالة للمجتمع ـ ولذلك فهي قادرة على إنتاج الازدهار ـ هي اقتصاد السوق الحر. وكما أشار آدم فيرغسون[1]،

---

[1] "لقد لاحظنا حتى الآن أن أبناء الجنس البشري، أما مجتمعين سوية وفق شروط المساواة، أو مقتنعين بالاعتراف بنوع من الخضوع للرئاسة ، وهو خضوع مبني على أساس الاحترام الطوعي فقط والارتباط الذي منحوه لقادتهم، ولكن، في كلتا الحالتين، في غياب أية خطة مدبرة من قبل الحكومة، أو منظومة القوانين. . . فإن كل خطوة وكل حركة قامت بها الجماهير، حتى في العصور التي أطلق عليها اسم عصور التنوير، قد تمت بتجاهل تام للمستقبل، والأمم تنهض بالمؤسسات، التي هي في الواقع نتيجة الفعل البشري، ولكنها ليست تنفيذا لأي تصميم أو تخطيط بشري." آدم فيرغسون، مقال حول تأريخ المجتمع المدني، الطبعة الخامسة (لندن: ت. كاديلن 1782). متوفر أيضا على الانترنت على العنوان التالي:
http://oll.libertyfund.org/title/1428/19736/1566165
(تمت زيارته في الثاني من تشرين الأول (أكتوبر) 2007.

فإن هذا النظام هو نتاج الفعل البشري، ولكنه ليس من تصميم البشر. وفي الحقيقة، فإن كارل مينغير قد طرح السؤال التالي: "كيف يمكن للمؤسسات التي تخدم الرفاهية العامة، والتي هي فاعلة للغاية في تطويرها، أن تنشأ دون إرادة عامة متوجهة نحو تأسيسها؟"[1] أما الجواب، الذي لا شك إن مينغير كان يعرفه، فهو النتيجة التلقائية لممارسة حقوق الملكية، والتي تعرف أيضا بـ: السوق.

تفسر نظرية الاقتصاد كيف إن هيكل الأسعار المتأتي من تبادل حقوق الملكية يسمح بالتخصيص الملائم للموارد بحيث تلبي الأولويات الاجتماعية. في غياب الأسعار الحقيقية، يكون الحساب الاقتصادي لتخصيصها مستحيلا.[2] وبالتالي، فإن حقوق الملكية شرط ضروري للرفاهية والازدهار وللحد من الفقر.

من ناحية أخرى، فإن القوانين والتدابير التنظيمية، التي تشوه هيكل الأسعار، تسيء تفسير الحقائق وتخفي تكاليف الفرص البديلة. وفي

---

(1) كارل مينغير، كما اقتبسه فريدريك هايك في *الوهم القاتل* (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، 1988)، ص1.

(2) لودفيغ فون مايزيس، *الفعل البشري* (انديانابوليس: مؤسسة صندوق الحرية، 2007). الصفحات 206 ـ 211.

النتيجة ينتهي المطاف بالناس وهم يتخذون قراراتٍ انفعاليةٍ غير متسقةٍ تسيء تخصيص الموارد وتتسبب في خسارة اجتماعية صافية غير مقصودة (Unintended net social loss).

مونتيسكو، روح القوانين

إن روح التجارة تجلب معها روح التدبير، روح الاقتصاد، والاعتدال، والعمل، والحكمة، والهدوء، والنظام، والانتظام.

ومن خلال مناقشات هذه الدراسة المقتضبة، بوسعنا أن نُثمّن كيف إن تفعيل قوانين حقوق الملكية يتسبب في خفض تكاليف التبادلات ويزيد من الكفاءة الاجتماعية الاقتصادية، ويقلل من الفقر. إضافة إلى ذلك، فإن لاحترام الحقوق الملكية منافع موازية: فهو يساهم في تجنب التلوث (تدمير حقوق ملكية شخص آخر)، كما أنه يقلل من الفساد (سرقة حقوق ملكية شخص آخر)، ويقلل الرشوة (عندما يتصرف الناس بموجب الحقوق وليس بحسب التراخيص، ستكون لدى البيروقراطيين فرص أقل لفَرض الرشاوى). إن اليقين الذي تمنحه حقوق الملكية يشجع الناس على انتهاج الحكمة في التخطيط والتوفير، لأنهم سيتحملون بأنفسهم نتائج الخسائر الاقتصادية. فتكاليف الفرص البديلة وإمكانية الخسائر مهمة جدا حيث تحفز وعلى نحو

تبادلي على توفير الموارد . وعندما تحدث الخسائر ، فإنها تقتصر على الموارد التي جازف أصحابها بها .

والاهم من ذلك، فإن تفعيل حقوق الملكية ينمي مجتمعا طوعيا ، مسؤولا ومسالما ، مبنيا على التبادل الحر .



الجزء الثاني

تعليقات على التجارة بين "البلدان"

التبادل التجاري

لا تستطيع البلدان أن تتاجر. الناس فقط هم الذين يستطيعون تبادل حقوق ملكيتهم. حتى عندما ينخرط العديد من المشاركين في السوق الذي يُتاجَر فيه بالعديد من المنتجات، فإن كل عملية تجارية لا تتم إلا بين بائع ومشترٍ، بغضّ النظر عن عدد الوسطاء الذين تدخلوا أثناء العملية. كما إن وساطة الوكلاء (الوسطاء) لا تأتي إلا لتسهّل التجارة وتوفر بذلك الأموال للمشتركين.

عادة ما تكون للبلدان عملاتها النقدية الخاصة. لذلك، فمن أجل شراء البضائع والخدمات من بلد أجنبي، على الفرد أن يشتري أولا عملة ذلك البلد. وعلى نفس المنوال، إذا ما قام شخص ما بالبيع في بلد أجنبي، سيكون الدفع بعملتهم المحلية. وعليه، فإن سوقا للعملات (سوق تبادل العملات الأجنبية) سيظهر.

كما أن العرض والطلب على العملات سيحدد أسعارها مقابل بعضها البعض، أي "أسعار الصرف" ـ تماما كما نشتري أربع أوراق نقدية من فئة

الخمس دولارات بعشرين دولار فقط. فعندما نستبدل ورقة نقدية من فئة دولار واحد بمائة وعشرين ينا يابانيا، فإن سعر الصرف سيكون واحد إلى مئة وعشرين.

كما سيعكس سعر الصرف القوة الشرائية التقريبية لكل عملة من العملات بالمقارنة مع الأخرى، بنفس الطريقة التي اشترت فيها الأربع ورقات فئة الخمس دولارات ورقة نقدية واحدة فئة عشرين دولارا. وتسمى هذه القدرة الشرائية المتكافئة بـ'تعادل القوة الشرائية' Purchasing power parity (PPP). وستكون هي المقرر الوحيد لأسعار الصرف، ما لم تؤثر العوامل الأخرى على العرض والطلب للعملات الأجنبية، لان العرض والطلب، في واقع الحال، هما اللذان يحددان أسعار الأشياء. أما العوامل الأخرى التي تؤثر على العرض والطلب للعملات الأجنبية فهي: تدفق رأس المال من الاستثمار الخارجي، والتداولات الائتمانية الدولية، والحوالات المالية العائلية، والمساعدات الأجنبية، وهروب رؤوس الأموال.

أما مكان إقامة مُموّل البضائع المتاجر بها، فلا دخل له، لأن المزود الأجنبي لن يقوم بشحن البضائع ما لم يكون لدى المستورد المحلي المال الكافي لدفع التكاليف، أي ما لم يقم بجلب العملة الأجنبية اللازمة من

البلد المحلي للمصدّرين. وعندما يزداد الطلب على العملة الأجنبية (أو يتناقص)، فإن سعرها سيرتفع أو ينخفض، شأنها شأن أي بضاعة أخرى.

وسواء كانت التجارة داخلية أم دولية، فهي تسمح لكل فرد أن يستفيد من المدخرات الناجمة عن زيادة إنتاجية الآخرين. وتتم هذه الاستفادة لأن الناس، عندما يخفضون تكاليفهم من خلال التجارة، فإن قدرتهم الشرائية المعززة ستسمح لهم بشراء أشياء أخرى، من داخل بلدهم أو من الخارج، أو أن يدفعوا المزيد من المال مقابل ما يريدون. عندما نشتري، فإننا في الواقع نزايد على المشترين الآخرين. وكلما ازداد توفيرنا، كلما استطعنا تقديم سعر أعلى.

كيف تعمل أسعار صرف العملات الأجنبية؟

لكي تتم التجارة بين البلدان المختلفة (أو المناطق المختلفة من البلد الواحد)، لا بد أن تكون الأسعار النسبية مختلفة في كل منطقة. فعلى الرغم من كون اختلاف الأسعار النسبية شرطا ضروريا، إلا أنه غير كاف، لأن اختلاف السعر لا بد أن يكون كبيرا بما فيه الكفاية لأجل تعويض تكاليف النقل وتكاليف التعاملات الأخرى.

إن العلاقات السعرية هي التي تكشف لنا عن تكاليف الفرص

البديلة. فعندما نقول إن العلاقات السعرية مختلفة، فإن ما نقوله في الحقيقة هو إن تكاليف الفرص البديلة للأطراف المتدخلة في العملية هي تكاليف مختلفة. ويبين المثال التالي كيف إن الهياكل السعرية المختلفة تخلق فرصا تجارية مربحة. وكما سيتبين في أدناه، فإن الوساطة (المراجحة بين العملات arbitrage) تميل إلى تقليل التباين بين أسعار العملات. ولا يجب أن يفاجئنا هذا الأمر لان الأسعار النسبية تسمح لنا بمقارنة تكاليف الفرص البديلة لأخذ شيء معين بدلا من الآخر.

الجدول رقم 1 : الأسعار بدون تجارة

يستخدم البلد (أ) العملة $ ، ويستخدم البلد (ب) العملة ¥

يتم التعبير عن أسعار الصرف وفق نظرية تعادل القوة الشرائية PPP

التلفزيونات	البلد (أ) $		البلد (ب) ¥			
	محلي	مستورد	محلي	مستورد	سعر الصرف	معدل سعر الصرف
	$ 30	- -	¥ 1.200	- -	40 : $1 ¥	$ 1 : ¥ 45
الراديوات	$ 20	- - -	¥ 1.000	- - -	¥50 : $1	

العلاقة السعرية بين التلفزيون والراديو في كل بلد من البلدين هي :

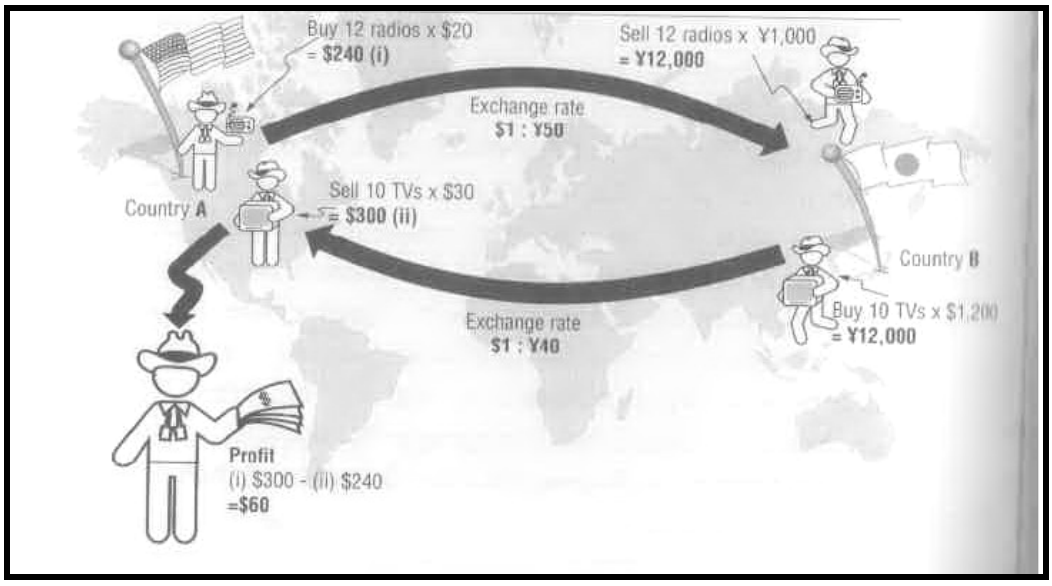
1.5 : 1 في البلد (أ) و 1.2 : 1 في البلد (ب)

وكما نرى، فان للأسعار علاقة مختلفة في البلد (أ) عنها في البلد (ب):

الأسعار	النسبية
البلد (أ)	1 : 1.5
البلد (ب)	1 : 1.2

كيف تعمل أسعار صرف العملات الأجنبية؟

الشكل رقم (1) كيف تخلق العلاقات السعرية المختلفة فرصا مربحة؟



يبين الشكل رقم (1) فرصة مقاولات:

- في البلد (أ)، يمكن للفرد أن يشتري 12 جهاز راديو بكلفة 240 دولاراً.

(12 جهاز راديو × 20 دولاراً = 240 دولاراً)

- ويمكن أن يبيع هذه الأجهزة في البلد (ب) بألف ين لكل واحد (1.000¥)، بمبلغ إجمالي قدره 12.0000¥

(12 جهاز راديو × 1.000 ¥ = 12.000 ¥)

- وبالمبلغ المذكور أعلاه (12.000¥)، بوسعه أن يشتري 10 تلفزيونات في البلد (ب). (12.000¥ ÷ 1.000 ¥ = 10 تلفزيونات)
- ثم يبيع هذه التلفزيونات في البلد (أ) بسعر 30 $ لكل واحد منها، بمبلغ إجمالي قدره 300 دولاراً. (10 تلفزيونات × 30 دولاراً = 300 دولارا).
- وبذلك يحقق ربحا مقداره 60 دولارا، ناقصا تكاليف المعاملة.

(300 دولارا – 240 دولارا = 60 دولارا)

من الطبيعي أن مثل هذه الفعالية العالية الأرباح لن تدوم طويلا:

الجدول رقم 2 : الأسعار مع التجارة الحرة

	البلد (أ) $		البلد (ب) ¥			
التلفزيونات	محلي	مستورد	محلي	مستورد	سعر الصرف	معدل سعر الصرف
	$ 30	$26.67	¥ 1.200	¥ 1,200	¥45 : $1	¥ 45 : $ 1
الراديوات	$ 20	$ 22.22	¥ 1.000	¥ 900	¥45 : $1	

العلاقة السعرية بين التلفزيون والراديو في كل بلد من البلدين هي:

1.33 : 1 في البلد (أ) و 1.33 : 1 في البلد (ب)

تتابع الأحداث:

- تظهر المنافسة، التي تميل إلى دفع الأسعار نحو إزالة التباين في العلاقات السعرية، كما مبين في الجدول رقم (1).
- وما أن يبدأ المتنافسون بشراء أجهزة الراديو وشراء التلفزيونات، يبدأ الهامش أو الفارق بالانحسار، ويميل 'تعادل القوة الشرائية' (PPP) نحو الاستقرار عند 1$: 45¥.
- تم إيضاح الأسعار التي تميل إلى الشيوع في كل بلد من البلدين بالخط البارز والحقول المضللة في الجدول رقم 2.
  - ❖ 1,200 / 45 = 26.67 $
  - ❖ 20 × 45 = 900 ¥
- يميل الناس إلى شراء الحاجيات حيثما كانت الأسعار أقل، كما يتضح في المناطق المضللة، بصرف النظر عن أصلها أو منشأها.

تسيسس التجارة

موازنة الحسابات أم موازنة التجارة

عادة ما تقابل التقلبات في التجارة (الميزان التجاري balance of trade) بتقلبات في تدفق رؤوس الأموال على سبيل المثال، وذلك لأن الحساب الكلي total account للتبادلات لا بد أن يكون في حالة توازن (ميزان المدفوعات balance of payments). إن العاملَين البالغي الأهمية، واللذان يزيدان أو ينقصان من العرض والطلب على العملات الأجنبية (صرف العملات الأجنبية foreign exchange) هما الواردات/ الصادرات وتدفق رؤوس الأموال الأجنبية (الاستثمار أو الائتمانات).

إن العائدات الناجمة عن إجمالي التدفق الداخلي والخارجي للتداولات أو التعاملات (التجارة زائدا رأس المال trade plus capital) تميل بالضرورة إلى الموازنة بين الطرفين، سواء كانت الأشياء المتبادلة ملموسة (كالبضائع)، أو مجردة محسوسة (كالعقود الحكومية). كما إن اختلال التوازن سيعني أن أحد الطرفين يأخذ شيئا بدون مقابل.

إن التقلبات في أسعار الصرف تصلح لموازنة الدخل المتأتي من الصادرات والتدفقات الداخلية لرأس المال، مع النفقات المتأتية من الواردات والتدفقات الخارجية لرأس المال..

- عندما يتزايد الطلب على الواردات، مما يجعل الرصيد التجاري سلبيا، negative balance of trade، فإن سعر العملات الأجنبية سيرتفع، مما يقلل الواردات.
- تصبح الصادرات عندئذ أكثر ربحا، لأن المصدّرين يمكن أن يبيعوا عملاتهم الأجنبية بسعر أعلى بالعملة المحلية.
- ما إن يصبح التصدير أكثر ربحا، سيقوم الناس بإعادة توجيه مواردهم من الإنتاج لأجل السوق المحلي نحو الإنتاج لأسواق التصدير.
- سيؤدي ذلك إلى زيادة عرض العملة الأجنبية، مما يميل إلى خفض سعرها، وذلك من شأنه أن يزيد الواردات.
- كما إن التدفق الداخلي لرأس المال سيؤدي أيضا إلى خفض العملة الأجنبية، مما يزيد من حجم الواردات.
- إن التقلبات في سعر التبادل أو الصرف سيؤدي إلى ظهور ميل مستمر نحو توازن المدفوعات.

خسائر المصدّرين غير المتوقعة

في مكان ما، ربما نبدو وكأننا أغفلنا الحقيقة القائلة بأن غاية التصدير الوحيدة هي أن نكون قادرين على الاستيراد، تماما كما هو الحال عندما نقوم ببيع مجهودنا أو بضائعنا لأجل أن يصبح لدينا المال الكافي لشراء بضائع وخدمات أخرى. وفي كلتا الحالتين، نحن نبيع لأجل أن نشتري.

بغض النظر عما ينتجه كل مُصَدّر، فإنه سيجد في نهاية الأمر أن منتجه النهائي هو العملة الأجنبية. . .

- **على كل حال، فإن المُصدّر سيحتاج إلى العملة المحلية، لأجل أن يغطي تكاليف منتجه المحلية.**
- **لذا سيقوم ببيع العملة الأجنبية في سوق صرف العملات، للمستوردين المحليين.**
- **وهذا يعني في حقيقة الأمر أن جميع أسواق المصدّرين هي أسواق محلية، لأنهم جميعا يبيعون منتجهم النهائي، (ألا وهو العملة الأجنبية) في السوق المحلي.**
- **لذا، كلما ارتفع سعر العملة الأجنبية، كلما ازداد دخل المصدّرين.**

لِمَ لَم يسبق لنا أن رأينا المُصدّرين وهم يشكلون مجموعة ضغط من اجل تقليل تعرفة الاستيراد؟ أعتقد إن ذلك ناجم عن عدم إدراكهم بان إلغاء تعرفة الاستيراد سيؤدي إلى زيادة دخولهم. تمعن في الحالات المتطرفة التالية: إذا ما أزيلت كافة القيود والتعرفات المفروضة على الاستيراد، فإن تزايد الطلب على البضائع المستورد الأرخص ثمنا سيؤدي إلى رفع سعر العملة الأجنبية التي يتلقونها لقاء صادراتهم. وعلى العكس من ذلك، فإن التعرفة إذا ما ارتفعت بشكل يمنع جميع الواردات، فإن المصدّرين سيفلسون لان سوق العملة الأجنبية سيتعرض للنضوب أو الجفاف.

إن التلاعب الذي تقوم به الحكومة في أسعار صرف العملات له نفس تأثير الضرائب المفروضة على الواردات، أو الدعم المالي للصادرات. تخيل لو أن ضريبة بمقدار 10 ٪ قد فرضت على شراء العملة الأجنبية المستخدمة لدفع أسعار الواردات. فإن تأثير هذه النسبة، سواء كانت رسوم بنسبة 10٪ تجبى في دائرة الجمارك، أو ضريبة 10٪ تُفرض في البنك على العملة الأجنبية المستخدمة في دفع أسعار الواردات، فإن تأثيرها على تكاليف الواردات، وعلى عائدات الحكومة هو تأثير متشابه تماما. وبما إن تبادل السوق الحر عادة ما يميل إلى موازنة التدفقات، فإن

الحكومة، عندما تتدخل في سوق العملات الأجنبية، لا تفعل شيئا سوى التسبب بغياب الموازنة: تراكم في الاحتياطي، أو تراكم في الديون الخارجية.

الآن، افترض الحكومة في البلد (أ) قد فرضت تعرفة استيراد على التلفزيونات مقدارها 10٪

الجدول رقم 3: تأثير ذلك، مع الافتراض بعدم وجود الوساطة

	البلد (أ) $		البلد (ب) ¥			
التلفزيونات	محلي	مستورد	محلي	مستورد	سعر الصرف	معدل سعر الصرف
	$ 30	$ 29.33	¥ 1.200	¥1.350	¥ 41 : $1	¥43 : $1
الراديوات	$ 20	$22.22	¥ 1.000	¥ 900	¥ 45 : $1	

العلاقة السعرية بين التلفزيون والراديو في كل بلد من البلدين هي: 1.47 : 1 في: البلد (أ) و 1.33 : 1 في البلد (ب)

البلد (أ) :

- ارتفع سعر التلفزيونات من 26.67 دولارا إلى 29.33 دولارا للجهاز الواحد . (26.67 $ + 10٪ = 29.33 $)
- يميل تعادل القوة الشرائية إلى الاستقرار عند 1$: 41¥
- وتتغير العلاقة السعرية بين جهاز تلفزيون وجهاز راديو إلى 1.47 : 1 .

كما إن تكلفة سلة مكونة من 10 أجهزة تلفزيون و 10 أجهزة راديو سترتفع بشكل أولي :

من وضعها المبين في أدناه في ظل السوق الحرة :

10 أجهزة راديو × 26.67 $ = 266.70 $

10 أجهزة تلفزيون × 20.00 $ = 200.00 $

المجموع : 466.70 $

لتشمل تعرفة 10٪ :

10 أجهزة راديو × 29.33 $ = 293.30

10 أجهزة تلفزيون × 20.00 $ = 200.00 $

المجموع : 493.30 $

الشكل رقم (4) : تأثير ذلك مع وجود الوساطة

التلفزيونات	البلد (أ) $		البلد (ب) ¥		سعر الصرف	معدل سعر الصرف
	محلي	مستورد	محلي	مستورد		
	$30	$27.91	¥1.200	¥1,290	¥43 : $1	¥43 : $1
الراديوات	$20	$23.26	¥ 1.000	¥ 680	¥ 43 : $1	

العلاقة السعرية بين التلفزيون والراديو في كل بلد من البلدين هي :

1.4 : 1 في البلد (أ) و **1.4 : 1** في البلد (ب)

وكما هو الحال دائما ، فان الوساطة ستتسبب بحدوث تغيرٍ في الأسعار ، ومن خلال ذلك ، في أسعار صرف العملات . ولدى معدل $1 = 43 ¥ ، سيبلغ الميل نحو إلغاء الاختلافات أو الفروق في العلاقات السعرية بين أجهزة التلفزيون وأجهزة الراديو نحو 1.4 : 1 .

البلد (أ) :

- تراجع سعر التلفزيونات المستوردة في البلد (أ) من 29.33 $ إلى 27.91 $.
- قامت الوساطة بتخفيض سعر الرزمة أو السلة المتكونة من 10 أجهزة تلفزيون و10 أجهزة راديو من 493.30 $ إلى 479.10 $ (وما زال السعر أعلى من 466.70 في ظل التجارة الحرة) .

10 أجهزة راديو × 27.91 $ = 279.10 $

10 أجهزة تلفزيون × 20.00 $ = 200.00 $

المجموع : **479.10 $**

البلد (ب) :

- من المثير للدهشة، إن كلفة نفس الرزمة أو السلة في البلد (ب) قد انخفضت من 21,000 ¥ إلى 20,600 ¥.

10 أجهزة راديو × 1,200 ¥ = 12,000 ¥

10 أجهزة تلفزيون × 860 ¥ = 8,600 ¥

المجموع : **20,600 ¥**

- سيحقق البلد (ب) الأرباح بسبب الضريبة في البلد (أ)، بينما يقوم البلد (أ) بإلحاق الأذى بمصدّريه (ومستهلكيه) بسبب التأثير على أسعار الصرف.
- انخفض سعر جهاز الراديو في البلد (ب) من 900 ¥ إلى 860 ¥ نتيجة لتأثير التغير في أسعار الصرف.

ما من شخص سليم المنطق سيقدم على إنفاق موارده الخاصة على تصنيع سلع يمكنه أن يشتريها بسعر أقل من حجم إنفاقه لموارده. عندما

يقوم ذوو النوايا الحسنة بفرض بعض التعرفات الاقتصادية، والنسب، وغيرها من القيود الأخرى، من أجل تحويل الصناعة والتجارة (وليس لجمع العائدات فحسب)، إنما يقومون بذلك لأنهم ينظرون إلى التجارة على إنها لعبة بناتج صفري بين الأمم، وليس بين الأفراد. ولكنهم قلّما كانوا يدركون تكاليف الخسائر المفروضة على مستهلكيهم.

تأثيرات التعرفات "الاقتصادية"

إن التعرفات التي وجدت لأجل تحصيل العائدات وجبايتها مختلفة جدا عن التعرفات "الاقتصادية" التي وجدت لأجل فرض القيود على المنافسة الأجنبية. إن هدف التعرفات الاقتصادية هو رفع السعر المحلي للسلعة إلى ما هو أعلى من السعر العالمي، لكي يتمكن المنتجون المحليون من طلب المزيد وحصاد المزيد من الدخل الإضافي، غير التنافسي، وغير المستحق.

ولا يمكن أن يتحقق ذلك إلا سياسيا، لان الأرباح كبيرة ومتركزة بين عدد قليل من المنتجين المحليين الذين يستطيعون تحمل نفقات تشكيل مجموعة ضغط من اجل التعرفة، بينما تمر التكاليف الإضافية دون أن يلاحظها احد لأنها تتوزع على عدد كبير من المستهلكين ويتلاشى أثرها.

وكما أسلفنا، فإن المستهلك هو الذي يتحمل تكاليف هذه الخسارة (dead weight loss). وهذه الخسارة لا تظهر على أنها دخلا لأي شخص. بل هي خسارة غير قابلة للاسترداد يمنى بها المجتمع. حتى وان أعادت الحكومة كل من العائد الزائد الذي تلقته من التعرفة، فضلا عن الدخل الإضافي غير المكتسب الذي وضعه المنتجون المفضّلون في جيوبهم، فإن المستهلكين سيظلون أسوأ حالا. ولن يستطيعوا أن يستردوا التكاليف التي تجشموها من خلال سوء تخصيص الموارد الناتجة من التشويه الاعتباطي لأسعار السوق النسبية.

من الذي يدفع ضرائب الاستيراد؟

كل الضرائب تدفع من طرف الأفراد؛ أما "الأشياء" فليس بوسعها أن تدفع. لذا، فعندما تقوم الحكومة بوضع تعرفة على بضاعة صينية، إنما هي في الواقع تجبي الضرائب من مواطنيها. وعليهم الآن أن ينفقوا المزيد من المال للحصول على البضاعة الصينية، أو شراء أفضل منتج مشابه آخر، من مُجهِّزٍ آخر، محليا كان أم أجنبياَ. وفي الأخير، فإن الأفراد المشترين للبضاعة المستوردة هم الذين يدفعون الضرائب على شكل خسارة في قدرتهم الشرائية. وستمنعهم هذه الخسارة في القدرة الشرائية من شراء

البضائع والخدمات الأخرى التي تتطلب جهدا إضافيا لأجل إنتاجها . لذا ، فإن التعرفة المفروضة على الواردات تمتلك تأثيرا سلبيا أيضا على توفير فرص العمل على الصعيد المحلي .

اتفاقيات "التجارة الحرة" (FTA)

لا تتطلب التجارة الحرة أية اتفاقيات . كل ما تحتاج إليه هو إزالة العوائق الصناعية (الأحادية الجانب أو المتعددة الجوانب) والتي تقف في وجه التجارة : وقد قامت انكلترا بذلك في منتصف القرن التاسع عشر ، أما هونغ كونغ فقد فعلت ذلك في منتصف القرن العشرين . وفي عام 1789 ، احتاج دستور الولايات المتحدة الأمريكية إلى أربع وخمسين كلمة لتأسيس التجارة الحرة بين الولايات . أما اتفاقية نافتا (NAFTA) اتفاقية التجارة الحرة بين كندا ، والمكسيك ، والولايات المتحدة فتتكون من ألفي صفحة ، كُرّست تسعمائة صفحة منها لمعدلات التعرفة .[1]

إن السواد الأعظم من هذه الاتفاقيات التجارية ببنودها وشروطها وسيطراتها المتعددة ــ كقواعد المنشأ ، وفحص المطابقة ، ومتطلبات

---

[1] انظر الملحق رقم 1 ، "لماذا لا تعدّ التجارة الموجهة تجارة حرة ."

الإثبات، والتدخل في الشؤون السيادية كقوانين العمل ــ إنما هي اتفاقيات تُناقض أسمائها .

إن الاتفاقيات التجارية مليئة بـ"الاستثناءات." والنوع المفضّل (من هذه الاتفاقيات) هو ذلك الرامي إلى حماية أولئك الذين يسيطرون على النفوذ السياسي من خلال المصالح الشخصية، وخصوصا منتجي بعض الفقرات المعينة، حمايتهم من المنافسة الأجنبية. وعلى نحو مثير للسخرية، فإن الكثير من الجهود الحكومية تسمح لمنتجي بعض السلع الاستهلاكية الأساسية بأن يطلبوا ثمنا مرتفعا، وأن يعيدوا توزيع الدخل صوب الأعلى: من أعضاء المجتمع الأكثر فقرا إلى القلة المنتفعة. وبدلا من التجارة الحرة، تقوم هذه الاتفاقيات بخلق نظاما من التجارة الموجهة، وأخيرا وليس آخرا، تخلق الكثير من الوظائف الغالية المستهلكة للثروة والعديمة النفع، وتمنحها للبيروقراطيين.

إن الإشراف على التجارة بين البلدان، والسيطرة عليها، لهو أمر يشبه في معناه وجدواه معنى وجدوى الإشراف على التجارة بين ولايات أو محافظات البلد الواحد والسيطرة عليها. لو لم تكن حرية التجارة قد وردت وكُفلت في الدستور الأمريكي، لكان من المحتمل جدا أن نرى

اليوم الدوائر الجمركية على كل شارع، وكل محطة سكة حديدية، وكل مطار، وكل ميناء على نهر أو بحيرة في كل ولاية من الولايات[1]. ناهيك عن الشرطة التي ستحاول السيطرة على السلع المهرّبة بين الولايات.

الانحراف غير الاقتصادي للتجارة

إن للاتفاقيات التجارية مضامين ضارة أخرى. فهي تميز ضد الواردات ذات التكلفة المنخفضة والقادمة من البلدان غير المشتركة في الاتفاقية. تنحرف التجارة بعيدا عن هذه البلدان نحو المزودين الأغلى والمعفيين من الضرائب في البلدان الموقّعة على اتفاقية التجارة الحرة. الآن، يحتاج مستوردو هذه البضائع المرتفعة التكاليف إلى المزيد من العملة الأجنبية لكي يدفعوا سعرها. وكمكافأة لهم، فإن جزءا من العائدات الضريبية الذي تخلت عنه الحكومة مع الإعفاء الضريبي ينتهي به المطاف في جيوب المزود أو المجهز المفضّل.

الخيار الأمثل:

إن الخيار الأمثل، بالنسبة للبلد الذي يبحث عن الازدهار، هو أن

---

(1) انظر الملحق 2، "إنديانا المتخلفة."

يقوم بفتح الباب أمام التجارة الحرة من جانب واحد ، و أن يزيل عبئا اقتصاديا من على كاهل شعبه.

في غضون ذلك، وكثاني أفضل الخيارات، على السياسيين أن يدعموا اتفاقيات التجارة الحرة بوصفها أكثر من مجرد طريقة لفتح أسواق التصدير أمام المنتجين المحليين، وهو في الواقع ما يعتقدون به على الأغلب. عليهم أيضا أن يعرضوا هذه الاتفاقيات بوصفها طريقة لتقليل تكاليف البضائع والخدمات على المستهلكين، وكوسيلة لزيادة المنافسة للمنتجين المحليين. ويعتبر هذا الأمر مهما بشكل خاص في الأنظمة الاقتصادية الصغيرة، حيث يمكن أن تكون المنافسة الأجنبية هي المنافسة الوحيدة التي تزيد من الكفاءة.

وسيخبرنا المستقبل ما إذا كانت اتفاقيات "التجارة الحرة" هي خطوة نحو التجارة الحرة المعمَّمَة، أم لا .

الـملحق 1

مجلة ذي فري مان (الإنسان الحر): أفكار عن الحرية، آب (أغسطس) 1997

المجلد 47، العدد 8

بأذن من مؤسسة التربية الاقتصادية

لماذا لا تُعدّ التجارة الموجهة تجارةً حرة؟

بقلم : روبرت باتيماركو

❖ الدكتور باتيماركو رئيس قسم التحليلات في شركة لأبحاث التسويق في مدينة نيويورك، فضلا عن تدريسه لمادة العلوم الاقتصادية في كلية ماريمونت في تاريتاون في نيويورك.

لاحظ المؤرخ البريطاني توماس باينغنون ماكاولي أن التجارة الحرة، وهي أعظم نعمة يمكن للحكومة أن تقدمها، ليست لها شعبية في جميع البلدان تقريبا[1]. وفي الواقع، فإن علم الاقتصاد الصحيح والسليم عادة ما

---

[1] كما اقتبسه ليندلي ايتش. كلارك الأكبر، "صراع الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة GATT يستمر،" في *صحيفة وول ستريت*، 16 آذار (مارس) 1993.

يؤدي إلى سياسة فاشلة. فكونُ التجارة الحرة مسبّبةً عظيمةً للمنفعة لهو حقيقة من الحقائق الأكثر ثباتا في علم الاقتصاد[1]. إن التجارة الحرة هي في الأساس مسألة تبادل طوعي بشكل عام: لا يدخل شخص في عملية تبادل، بائعا كان أم مشتريا، ما لم يكن يتوقع أن يخرج وهو أفضل حالا، نتيجة لذلك التبادل. زيادة على ذلك، فإن القدرة على استبدال منتج معين قام المرء بإنتاجه، بالعديد من الأشياء التي يريد استهلاكها، يجعل تقسيم العمل، والتوسع المضاعف في القدرة الإنتاجية الذي يسمح به تقسيم العمل، أشياء ممكنة. ليس هناك سبب اقتصادي يجعل هذه الأشياء لا تنطبق، وبشكل مساو، على التجار المحتملين الواقعين على جانبي الحدود الوطنية.

تنبع المسؤوليات السياسية المرتبطة بالتجارة الحرة من المنافسة القوية التي تؤسسها هذه التجارة، وتنميها. حيث يفشل المتنافسون الذين لا يقدمون أفضل الصفقات للمستهلكين. وبعيدا عن تغطية هذه الحقيقة غير المرغوب فيها بالكلام المعسول، فإن التجارة الحرة قد

---

[1] يمكن للقارئ أن يجد خلاصة التفنيد الناجح للنظريات الاقتصادية التي زعمت بوجود استثناءات للمنافع العامة لنظام التجارة الحرة، في دوغلاس أيرون، *ضد التيار* (برينستون، نيو جيرسي: مطبعة جامعة برينستون، 1996).

أوضحتها وبينتها على نحو مؤكد، وبشروط مؤكدة. وبدلا من السعي وراء تحسين عيوبهم و نقاط ضعفهم، يسعى العديد من الخاسرين في العملية التنافسية إلى إعاقة سير العملية وإخراجها من مسارها. فيسعون إلى ضمان قيامهم بتوفير أفضل الصفقات للمستهلك، ليس من خلال تحسين الصفقة التي يقدمونها، بل من خلال جعل الحكومة تعيق قدرة منافسيهم على تقديم صفقة أفضل. والمنافسون الأجانب أو الخارجيون هم أسهل هدف ممكن لمثل هذه التدابير والقيود الحكومية.

لذا فإن القيود الحكومية على التجارة الدولية لا تختلف قطعا عن القيود المحلية على المنافسة. فهما يشتركان في الهدف نفسه، وهو: إعادة توزيع الدخل من الكثرة إلى القلة التي تختارها الحكومة، وإحلال طريقتها المفضلة في تخصيص الموارد بدلا عن تخصيص السوق. والحق أن الحكومات، من خلال فرض القيود على التجارة مع الأجانب، إنما هي تغلق الباب بوجه وسيلة مهمة لتخفيف حدة قيودها المحلية. هذا ما كان جون ت. فلاين يفكر به عندما قال: "إن الشرط الأول للاقتصاد المخطط هو كونه اقتصاداً مغلقاً."[1]

---

[1] كما اقتبسه ليولين إتش. روكويل في "من الذي قتل التجارة الحرة؟" *السوق الحرة* (العدد 14)، (نيسان ـ ابريل)، ص: 2.

التجارة الحرة: الشيء الحقيقي

من أجل تأسيس نظام اقتصادي حر للولايات المتحدة، نص المشرّعون على تحرير التجارة بين جميع ولايات الاتحاد. وقد ذكروا ذلك في الفقرة (1)، القسم التاسع، من الدستور:

> لا يجوز فرض ضرائب أو رسوم على سلع تصدّرها أية ولاية.
>
> لا يجوز منح أفضلية من قبل أية تنظيمات تجارية أو أخرى خاصة بالعائدات لموانئ ولاية ما، على موانئ ولاية أخرى، كما لا يجوز إجبار السفن المتوجهة إلى ولاية ما، أو القادمة منها، على دخول ولاية أخرى، أو تفريغ حمولتها، أو دفع رسوم فيها.

في 54 كلمة فقط، كانت هذه هي الاتفاقية الأصلية للتجارة الحرة في أمريكا الشمالية. وكما سنرى، فأن اتفاقية عام 1994، التي اتخذت نفس ذلك الاسم، فهي صورة زائفة للتجارة الحرة.

أصبح الدمار الذي ألحقته القيود بالتجارة الدولية واضحا جدا للعديد من الناس إبان الانهيار الاقتصادي في ثلاثينيات القرن العشرين. وما أن انتهت الحرب العالمية الثانية، فاقت التجارة الحرة أكبر تطلعات

ماكاولي. مع ذلك، فإن التجارة الحرة الحقيقية لم تكن في تناغم مع إيقاع فترة ما بعد الحرب، وبطرق عديدة. إذ أن التجارة الحرة لا تتطلب قوانين معقدة، ولا بيروقراطيات مملة. وبتأسيس الأمم المتحدة، والبنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، كان العالم يتحرك نحو الاتجاه المعاكس. لذا سعت حكومات ما بعد الحرب إلى تجارة مدارة (أي خاضعة لإدارتها)، بدلا من التجارة الحرة. و بينما تم تجنب تأسيس منظمة التجارة العالمية المقترحة، لم يتم أعادة تطبيق مبادئ التجارة الحرة.

وبينما كان نظام التجارة الموجهة الذي تَلَى الحرب العالمية الثانية بمنأى عن المثالية، كان يعتبر رغم ذاك تطورا ملحوظا على سياسة إفقار الجار الحمائية التي سبقت ذلك الصراع. بل حتى البيروقراطيات العالمية التي أدارت التجارة، بدت ولفترة وجيزة وكأنها تتحرك بالاتجاه الصحيح، مخفضة التعرفات بشكل عام. بدا التجار الخاضعون للتخطيط وكأنهم يشبهون التجار الأحرار. وعلى كل حال، بينما تلاشت ذكريات حماقة سياسة سموت ـ هاولي[1]، فإن الشركات ذات العلاقات السياسية الجيدة

---

[1] أقرّتْ تعرفة سموت ـ هاولي عام 1930، على افتراض أنها تمنع فقدان الأمريكيين لوظائفهم أزاء الأجانب. فقامت برفع معدلات التعرفة إلى مستويات غير

سعت للاحتماء من رياح المنافسة العالمية. وعندما عاد البيروقراطيون إلى صيغة بناء الإمبراطوريات، أصبحت التجارة الموجهة الورقة التي تواري سوءة السياسة الحمائية. وأبرز مثال لإيضاح ذلك هو تعطل عربات التجارة الموجهة.

آليات التجارة الموجهة (الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة GATT)

لقد جاءت الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة GATT من خلال الغفلة أو الإهمال. ومع أنها تأسست لتكون مؤقتة وانتقالية، على أن يتم إلغاؤها من قبل منظمة التجارة العالمية، فقد انتهى الأمر بها مستمرة لأربعة عقود، بعدما أخفقت منظمة التجارة العالمية المفترضة في جمع الأصوات الكافية لتمريرها في الكونغرس. لقد نصّت الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة GATT على تخفيض التعرفة بالاستناد إلى التعددية (أي التجارة المتعددة الأطراف). وبينما تمكنت هذه الاتفاقية من تحقيق عدد من الخطوات التدريجية باتجاه تجارة أكثر حرية، إلا أن نقطة ضعفها تكمن في الفكرة الشائعة القائلة بأن التخلي الأحادي الجانب عن العوائق أو الحواجز

مسبوقة، وانتهى بها المطاف بشلّ حركة التجارة العالمية والمساهمة في زيادة حدة الكساد الكبير.

التجارية كان نعمة نسبية في أحسن حالاته. كما أن الفكرة التي ترى بأن البلد يجب أن لا يتخلى على حواجزه التجارية، دفعت إلى التركيز على التوصل إلى الصفقات، بعيدا عن التجارة الحرة نفسها.

اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية NAFTA

إن اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية (NAFTA) هي الأداة أو العربة المثالية للتجارة الموجهة التي تم تسويقها تحت عنوان التجارة الحرة. يجب أن يكون حجمها هو النذير الأول. وبينما لاحظنا آنفا كيف أن أربع وخمسين كلمة في الدستور الأمريكي قد أسست التجارة الحرة بين ولايات الاتحاد، فإن اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية NAFTA تبلغ أكثر من ألفي صفحة، خُصصتْ تسعمائة صفحة منها لمعدلات التعرفة. (أما في التجارة الحرة هنالك نسبة تعرفة واحدة ألا وهي صفر بالمائة 0٪ فقط). لا شك أن الاتفاقية تتضمن بعض السمات التي تحرر التجارة. تقضي الاتفاقية بتخفيض 10٪ من التعرفة تتم خلال 15 عاما. و في المقابل تم وئد هذا التخفيض بجملة من الإجراءات الرقابية التي قامت الاتفاقية بسَنِّها.

ولكن بنود الاتفاقية القاصمة للظهر قد هددت فوائد هذه

التخفيـضات في التعرفـة، في المقـام الأول. حيـث تـسمح هـذه البنـود باسـتعادة مـستويات التعرفـة الـسابقة لاتفاقيـة (نافتـا NAFTA) ضـد البـضائع المـستوردة الـتي تتـسبب في، أو تهـدد بأضـرار الـصناعة المحليـة بشكل جسيم.[1] بعبارة أخرى، إن اتفاقية (نافتا) تـدعم التجارة الحـرة طالما كانت لا تسمح بتوسيع المنافسة العالمية ورفع مستوياتها، وهـو أمـر غير مرغوب فيه من طرف الشركات المحلية المفضلة. إضافة إلى ذلك، فإن شـروط (نافتـا) للمنـشأ قـد صُـممت لأجـل تحويـل التجـارة مـن أفـضل المجهزين في العالم نحو أفضل مجهزي أمريكا الشمالية. وهذا الأمـر يعيـق تقسيم العمل العالمي بدلا من توسيعه، كما تفعل التجارة الحرة الحقيقية.

ظهرت أهمية فقرات اتفاقية (نافتا)، التي تمنع البضائع الأجنبيـة، إلى النور عندما قام مصنّعو الأقمشة الأمريكيين بشجب واستنكار استيراد البدلات الصوفية من كندا وهي شريكتنا في الاتفاقية. حيث أن البدلات المذكورة والتي صنعت من صوف من بلد ثالث، لم تطابق شروط (نافتا) المتعلقة بالمنشأ. وطالما كانت التعرفة الكندية المفروضة على الصوف

---

(1) **جميس** م. شيهان، "نافتا ـ حرية تجارة في الاسم فقط،" ***صحيفة وول ستريت***، 9 أيلول ـ سبتمبر، 1993.

الأجنبي أقل من التعرفة الأمريكية (10٪ مقابل 34٪)،[1] فإن البدلات الكندية قد بيعت بسعر اقل، وسرعان ما أخذت حصة كبيرة من الأسواق الأمريكية. أما الحقيقة التي تفيد بأن مناقشة هذه القضية برمتها قد ركزت على سدّ هذه الثغرة في اتفاقية (نافتا)، بدلاً من التركيز على تخفيض التعرفة الأمريكية المدمرة على الصوف،فتظهر مدى تفاني أنصار (نافتا) في الدفاع عن التجارة الحرة.

لا تعتمد التجارة الحرة على البيروقراطيات العالمية، ومع ذلك فإن اتفاقية (نافتا) تخلق العديد من هذه البيروقراطيات. كما إن هيئة التعاون البيئي التابعة لهذه الاتفاقية قد تأسست لتدعم الهدف البيئي لتحقيق نمو مستديم. ومن بين الوسائل التي استخدمتها هي منع البلدان من محاولة خلق بيئة أكثر حميمية وترحيبا بالمستثمرين من خلال تخفيف جميع التدابير التنظيمية الموجودة.[1] ويتم تفعيل مثل هذه القوانين من خلال

---

[1] كريستوفر جي. تشيبيلو، "الحرب حول صادرات كندا من البدلات تلوح في الأفق،" *صحيفة وول ستريت*، 7 آب ـ أغسطس 1996، الصفحة 2 (أ).

[1] على سبيل المثال، إن الفقرة 1114 تمنع تخفيف التدابير التنظيمية بوصفها تشجيعاً على تأسيس، أو حيازة، أو توسيع، أو إبقاء أي استثمار أو مستثمر ضمن حدود أراضيها. انظر شيهان، مصدر سابق.

العقوبات والغرامات التجارية، على أن تذهب الأخيرة كرشوة لأجل تفعيل قانون بيئي.[2] كما خلقت (نافتا) أيضا هيئة للعمل، وهدفها هو تهدئة الأجواء بين شركاء التجارة فيما يتعلق بأجور العمل. ولنكرر ما قلناه سابقا، فإن هذه ليست بتجارة حرة.

منظمة التجارة العالمية WTO

أما جوهرة تاج التجارة الموجهة فهي منظمة التجارة العالمية. وبتأسيسها لأجل أن تحلّ محل (الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة GATT)، أصبحت اتفاقيتها الواقعة في تسع وعشرين ألف صفحة حلما بيروقراطيا تحوّل إلى حقيقة. إذ تستمد قوتها الدافعة من أولئك الذين يرون أن وظيفة الحكومة هي تثقيف المجتمع وتمدينه (المجتمع الذي يعتقدون بأنه سيعمل في خلاف ذلك وفقا لقانون الغاب). وبينما لم تقل تلك التسع وعشرون ألف صفحة سوى الشيء القليل عن تحرير التجارة من التدابير التنظيمية، لكنها تقول الكثير عن تنظيم كل شيء آخر. وبينما كانت الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة GATT منتدى طوعيا

---

(2) ماثيو سي. هوفمان وجيمس م. شيهان، *قضية التجارة الحرة ضد اتفاقية (نافتا)* (واشنطن العاصمة: معهد المشاريع التنافسية، 1993)، ص 3.

للأمم الساعية نحو اتفاقيات متبادلة لتقليل التعرفات، كانت لمنظمة التجارة العالمية سلطة تفعيل الاتفاقيات، ومن بين أبرزها العقوبات الاقتصادية.

إن المعاهدة وسائر التشريعات التي تخلق منظمة تجارة دولية تفيض بلغة مسهبة، كلغة جورج أورويل، حول الإنكار المنظّم لحقوق العمال من اجل الحصول على امتياز تنافسي، ما هي إلا حاجزا غير مبرر للتجارة.[1] وبعبارة أخرى فإن الناس في البلدان الفقيرة مسموح لهم بالمشاركة في التجارة العالمية، طالما كانوا لا يعرضون بيع السلع بسعر رخيص يجعل الجميع راغبين في شرائها. والحق، أن العديدين من الأوساط البيروقراطية لمنظمة التجارة العالمية يدعمون توسيع حماية الحد الأدنى للأجور لتشمل البلدان الفقيرة، التي يقومون فيها بإثارة شغب وفوضى اكبر من تلك التي يقومون فيها في البلدان المتقدمة، حيث أنهم يمتلكون السلطة مسبقا.

كما أن منظمة التجارة العالمية قد وسّعت أيضا من مساحة القوانين المضادة للإغراق، وسيلة مفضلة أخرى للمؤسسات المتعددة الجنسيات

---

[1] وليام أتش لاش الثالث، "حقوق العمل والسياسة التجارية،" *صحيفة التجارة والتجاري*، 17 ايار ـ مايو 1997.

المتحصنة لأجل حماية أنفسها من منافسة العالم الثالث المتوثبة. إن مفهوم الإغراق (dumping)، والذي يعرف من الناحية التقنية بتصدير البضائع بسعر أقل من التكلفة، هو مصطلح صعب ومثير للجدل بحد ذاته، إذا ما أخذنا بعين الاعتبار الطبيعة الموضوعية للتكاليف. حيث أن أي تحديد لتكاليف شركة معينة من قبل أخرى متدخلة في عملية صنع القرار لا بد أن يكون اعتباطيا.

إن مصطلح التناسق (harmonization)، هو أحد المصطلحات المتداولة الأخرى التي يحبها المتحمسون من أنصار التجارة الموجهة في منظمة التجارة العالمية. أما الفكرة هنا فهي الحصول على توحد أو تناغم في قوانين العمل، والتدابير التنظيمية البيئية والصحية، ومجموعة من القيود الأخرى على المشاريع التجارية. وللمفاجأة، فإن تحقيق هذا التناسق يتم عبر رفع التدابير المقيدة في البلدان ذات القيود الأقل إلى مستوى البلدان الأكثر قيودا (وهو ما يعرف بالتناسق التصاعدي). من الواضح إن الهدف ليس تحقيق تجارة عالمية حرة مبنية على تقسيم العمل، بل تحقيق دولة رفاهية عالمية مبنية على الإيمان بان البيروقراطيين يعرفون أكثر عن كيفية إدارة العمل التجاري الذي ليس لهم فيه أي دخل.

الخلاصة

تعني التجارة الحرة قدرة المنتجين على تبادل سلعهم مع أي شخص كان على سطح المعمورة، مقابل سلعٍ أخرى، بدون حكومةٍ تقف في طريق البعض من تلك التبادلات بسبب بلد المنشأ الذي خرجت منه السلع المعنية. ولا تتطلب التجارة الحرة من القوانين أو المؤسسات أكثر مما هو ضروري لتوفير الحماية الطبيعية لحقوق الملكية لكل المتدخلين في عملية التبادل. إنها تطبيق لمبدأ دعه يعمل ــ دعه يمر عبر الحدود الدولية: لا أكثر ولا اقل.

أما المجلدات المتعددة من الوثائق التي تكيل المديح والكلام المجاني (غير المقترن بالأفعال) للتجارة الحرة، ولكنها تمنع في نفس الوقت التعاملات بين الأطراف الذين تعتبر امتيازاتهم التنافسية من قبل البعض امتيازات غير عادلة، فهي مناقضةٌ للتجارة الحرة، بغض النظر عن عدد المرات التي ظهرت فيها عبارة "التجارة الحرة" على صفحاتها. إن قيام دعاة التجارة الموجهة بإخفاء طبيعة أهوائهم السياسية تحت عباءة حرية التجارة لهو شيء يكشف عن وقاحتهم المفرطة. كما إن هذا الأمر يدلّ أيضا على أن جانب التجارة الحرة هو الجانب الرابح في المعركة الفكرية.

الـملحق 2

مجلة ذي فري مان (الإنسان الحر): أفكار عن الحرية، أيلول (سبتمبر) 2002

المجلد 527 ، العدد 9

(بأذن من مؤسسة التربية الاقتصادية)

إنديانا المتخلفة

بقلم مانويل ف. آيو كوردون

ينتج سكان الولايات المتحدة الأمريكية البالغ عددها خمسين ولاية (والذين يشكلون 5٪ من سكان العالم) 23.3 ٪ من إجمالي الناتج العالمي من البضائع والخدمات. تخيّل إن الولايات المتحدة هي عالم بحد ذاتها ، عالمٌ مكون من خمسين بلدا ، بحدود مفتوحة، وبلا قيود على التجارة ما بين هذه البلدان. في هذا العالم، لا توجد حدود أو قيود على الهجرة، مما يمكّن الناس من الانتقال حيثما يرغبون. كما إن هناك أيضا تنوع معقول في القوانين بين الولايات لأن معظم التشريعات ليست "متناغمة."

والآن لنتخيل ما الذي سيعنيه الأمر لولاية إنديانا لو أنها تبنت سياسات التجارة الشائعة في معظم الدول النامية.

تخيّل إن ولاية إنديانا تقوم بفرض التعرفة وغيرها من القيود لأجل توفير مصدرا للعائدات، وحماية الصناعة المحلية (والمكونة من الفولاذ والسيارات بشكل رئيسي) ـ ناهيك عن منتجاتها الزراعية ـ من المنافسة القادمة من الولايات الأخرى، ولأجل تشجيع المزيد من الصناعات لخلق فرص عمل، والتأكد من أنها ـ أي إنديانا ــ لا تمتلك رصيدا تجاريا سالبا (Negative balance of trade).

ستكون الخطوة الأولى بالنسبة للحكومة هي شراء العقارات اللازمة في محيطها الخارجي لبناء الدوائر الجمركية على نقاط دخول الطرق الخارجية والسكك الحديدية لأراضي إنديانا من ولايات ميشيغان، و أوهايو، وكانتكي، والينوي، فضلا عن بناء الموانئ على بحيرة ميشيغان. كما يجب عدم نسيان المطارات التي تحط فيها الرحلات الجوية القادمة من الولايات الأخرى.

انظر إلى الخريطة لكي تُقيّم حجم المهمة ومداها. سيتوجب على إنديانا أن تبني مخازن على جوانب السكك الحديدية، والطرق،

والمطارات، والموانئ لأجل تفريغ البضائع المستوردة من الولايات الأخرى، وتفتيشها وتحميلها. ثم عليها أن تملأ هذه المؤسسات بكوادر من مفتشي الجمارك ليطبّقوا التعرفات الملائمة، المنصوص عليها في قانونها الجمركي الحديث العهد. كما أن مكتب الجمارك يجب أن يُزود بكوادر من الأعضاء المدربين بشكل جيد والمهيئين للقيام بالمهام المطلوبة، كما يجب مراقبتهم والإشراف عليهم لتجنب الرشوة والتهريب من الولايات الأخرى. كما إن البيروقراطيين الجدد لا بد وان يأتون من الوظائف التي كانت منتجة في السابق ـ ولكن منتجاتهم قد ذهبت أدراج الرياح.

وبوجود الطلب الحالي على البضائع، فإن تكاليف المعالجة والإنتاج الإضافية لا يمكن أن تنقل ببساطة إلى المستهلك، لكي يتم التخلي عن الإنتاج الحدي (marginal production). لذا، سترتفع الأسعار، والفضل بذلك لقلة العرض والتجهيز، ولتناقص أو انعدام المنافسة الخارجية في سوق المواد الأولية والتجهيزات الصناعية. أما الأجور الحقيقية فإنها ستتناقص بشكل متماثل.

كما أن فرص الاستثمار الجديدة سترتفع حالا، من أجل استغلال الميزة النسبية للإنتاج المحلي على البضائع المستوردة الخاضعة للرسوم

والمصاريف الأخرى. وستحدد الرسوم بنسب عالية بما يكفي لتقوم الشركات المحمية بتشجيع العمال وإغرائهم لترك مهنهم وأعمالهم الحالية. كما أن الأنشطة والفعاليات القديمة ستُترك لأنها لم تعد قادرة على التنافس مع الصناعات المحمية والأكثر ربحا، على العمال ورؤوس الأموال.

ستبدو الحاجة ملحة لـ(منطقة تجارة حرة داخل- أمريكية) (IAFTA)، مع بروتوكول مماثل يضم قائمة للاستثناءات لكي تبقى بعض الأشياء معفوة من الضرائب، شرط أن لا تتنافس مع المصنّعين المحليين. أما البضائع المصنّعة في المنطقة الحرة بالمواد الأولية والمكونات المستوردة، فستحقق أرباحا بفضل الرسوم المدفوعة على المكونات الأجنبية. بعبارة أخرى، فإن الرسوم ستُقيّم على أساس قواعد المنشأ، وعلى القيمة الداخلية المضافة. أما الواردات القادمة إلى إنديانا والمصنوعة من مواد أولية ومكونات من إنديانا أصلا، فستُفرض عليها ضريبة على أساس القيمة المضافة من قبل الولايات الأخرى فقط. وبمجرد أن تنتهي الفترة التدريبية الأولية، ستشن الحرب على جرائم التهريب المستحدثة بحماسة ونشاط وطنيين كاملين. وستفرض الغرامات والعقوبات بالقوة على المخالفين من قبل قوة مكافحة التهريب، البالغة القوة، والمشكّلة حديثا هي الأخرى.

قيود على الاستغلال

يمكن تبني بعض قيود الرسوم الجزائية، لأسباب إنسانية واقتصادية، لمعاقبة الولايات الأخرى التي تستغل عمالها من خلال دفعها أجورا اقل من أجور اتحاد نقابات إنديانا، أو التي ليس لديها قوانين بيئية ملائمة، أو التي لديها قوانين حق العمل. إضافة إلى ذلك، طالما كانت هذه الممارسات تشكّل منافسة غير عادلة، فإن عقوبات انتقامية ملائمة ستطبق على الإغراق (إغراق السوق بالسلع). وعندما تقوم الولايات المقصّرة برفع الأجور إلى مستوى ملائم، ستسمح المعاهدات بالخفض التدريجي للرسوم، شريطة أن تتعامل تلك الولايات بالمثل.

ولأجل منع انهيار المشاريع التجارية التي تهددها الواردات القادمة من بعض الولايات التي تفرض الضرائب على مواطنيها من أجل دعم صادراتها، ستقوم إنديانا بإيجاد ضرائب جديدة لدعم مثل هذه المشاريع المهددة، وتحييد الأفضلية التنافسية المصطنعة التي يتبجح بها المعتدي. وبالتناوب، تقوم الولاية برفع مستوى الرسوم لمنع تدفق البضائع الأرخص ثمنا إلى أسواق إنديانا، إذ أن هذا الأمر غير ملائم من الناحية السياسية، وبذلك تسمح للصناعات المهددة بالبيع بأسعار أعلى من البضائع المدعومة الرخيصة القادمة من الولايات الأجنبية. وبالتالي فإن زيادة الأسعار

ستشكل دعما مدفوعا بشكل مباشر للصناعات المهددة دون أن تلعب الحكومة دور الوسيط.

وستُعهَد إلى وزارة التجارة الجديدة في ولاية إنديانا، في ظل وزير تجارة الولاية، مهمة الاحتفاظ بإحصائيات للواردات والصادرات لكي تسمح للحكومة بالقيام بالتدابير اللازمة، و مهمة التفاوض على اتفاقيات سريعة مع الولايات الأخرى، في الوقت المناسب، عندما يهدد اختلال التوازن التجاري اقتصادها. أما إذا لم تمشِ الأمور على ما يرام وأصبح الموقف حرجا، يمكن لولاية إنديانا أن تناشد البنك الفيدرالي الاحتياطي ليمنحها قرض طوارئ، وإذا ما رُفِض طلبها، فبوسعها أن تحاول مع صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي، مع ميزة أو فائدة أخرى وهي أن هاتين المؤسستين يمكن أيضا أن تقدمان النصح والمشورة حول كيفية تصحيح الموقف، شريطة أن توافق إنديانا على رفع الضرائب، وعلى تبني خطة الإصلاح التي يقترحانها. والأفضل من ذلك، بوسعها في الأزمات أن تقدّم على واحدة من القروض غير المستردة (nonreimbursable loans)، أو أن تجعل مواطني الولايات الأخرى يؤسسون برنامجا للمعونة الخارجية لمساعدة إنديانا، أما إذا فشلت في ذلك كله، فبوسعها أن تخفض قيمة دولارها (أي الدولار الإنديانى).

أما الولايات الأخرى، فبوسعها أن تبقي حدودها مفتوحة لإنديانا، أو أن تتعامل بالمثل، وتؤسس على نفس الغرار مؤسسات ودوائر جمركية يجري فيها فحص الأشياء القادمة من إنديانا، وتفتيشها، وفرض الضرائب عليها، أما تلك القادمة من الولايات الأخرى فيسمح لها بالمرور بحرية، كما لو أن هناك اتفاقية للتجارة الحرة بين الولايات التسع وأربعين الأخرى.

وقد يشتكي مواطن ذات يوم من أن حقوق ملكيته قد تعرضت للانتهاك لان حكومة إنديانا، قبل تأسيس السياسات الجديدة، لم تشكك بحقه في التصرف بممتلكاته المستحصلة بشكل شرعي، من خلال تبادلها بملكية أشخاص آخرين يعيشون في ولايات أخرى. أما الآن، فإن كل واحدة من صفقاته التجارية قد أصبحت موضع اهتمام الحكومة لأنها لم تعد صفقة خاصة بين شخصين، وإنما هي صفقة تجارية بين إنديانا وولاية أخرى. وقد يبدأ هذا الشخص بحركة لاستعادة حقوق ملكيته، ولكن ذلك الحين ستصبح مجموعات الضغط والقوى المناهضة للعولمة ـ بما فيها العمال والمالكين في الصناعات المحمية التي ازدهرت نتيجة للسياسات الجديدة ـ قوية سياسيا، وتستطيع، بكل نجاح، أن تمارس الضغط لأجل منع التجارة الحرة، ومنع عولمة إنديانا.

يبدو ذلك جنونا؟ حسنا ، انه كذلك. والسؤال الآن هو : لماذا نعطي معونة خارجية لنكفل بلدانا تصرّ على مواصلة القيام بأشياء بليدة ، كرفع مستوى التعرفات من أجل حماية رجال أعمالها من المنافسة الخارجية ، وفرض تكاليف غير ضرورية على مواطنيها ، مجبرة بذلك فقراءها على دعم بعض الإجراءات غير الكفوءة ، وتمويل الخسائر الناجمة على التحول غير الاقتصادي للعمال ، ورؤوس الأموال ، والموارد الأخرى من الأنشطة التي لا تحتاج إلى الحماية ـ بلدانا خرجت بعد ذلك كله تستجدي العون؟

الـمصـادر

- آرون، دوغلاس، أي. ضد التيار: تأريخ فكري للتجارة الحرة. برنيستون، نيوجيرسي: مطبعة جامعة برينستون، 1996.
- باستيا، فريدرك. المغالطة الاقتصادية. ترجمة وتحرير آرثر غودارد. آرفينغتون و هودسون، نيويورك: مؤسسة التربية الاقتصادية، 1996. متوفر أيضا على الانترنت في:

hppt://www.ecomlib.org/library/bastiat/basSoph.html

- روبرت، راسل د. الخيار: أسطورة التجارة الحرة والحمائية. انجيلوود كلفس، نيوجيرسي: برينتس هول، 1994.
- رولي، تشارلز، وليام ثوربيك، وريتشارد إي. واغنر. *حماية التجارة في الولايات المتحدة*. بروكفيلد، فيرمونت: أدوارد ايلغار، 1995.
- لاندسبورغ، لاوسين ف. "الميزة النسبية." مكتبة الاقتصاد والحرية.

http://www.econlib.org/library/topics/details/comparativeadvantage.html

- ماك غي، روبرت، دبليو. سياسة تجارية للمجتمعات الحرة: القضية ضد الحمائية. ويستبورت، كونيكتكت: كتب كوورم، 1994.

سيرة الكاتب

مانويل ف. آيو

السيد مانويل آيو : مهندسٌ ورجل أعمال، ترأس وأسس العديد من المشاريع التجارية والصناعية. غير أن اهتمامه بأسباب تخلف الأمم اقتصاديا قاده إلى دراسة الاقتصاد والقانون. وقد أنشأ عام 1957 مركز الدراسات الاقتصادية والاجتماعية (CEES)، كما شغل منصب رئيس جامعة فرانيسكو ماروكين في مدينة غواتيمالا من عام 1972 حتى عام 1988. ولعب دوراً رياديا في الأكاديمية العالمية، بوصفه عضواً لجمعية مونت بيليرن ــ التي رأسها من عام 1978 حتى عام 1980، ثم أميناً لمؤسسة التربية الاقتصادية، ومديراً لصندوق الحرية منذ عام 1987. وقد نشر عموداً صحفياً أسبوعياً لعدة عقود، كما كتب أربعة كتب والعديد من المقالات التي نشرت في صحف ومجلات عالمية.