

تئوری‌های جدید تجارت و کشورهای در حال توسعه و مسائل سیاستی و فن‌شناختی*

ساموئل ونگ و

ترجمه بیتا نوروزی

(فوق لیسانس اقتصاد، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی)

پهروز ناظم

(فوق لیسانس اقتصاد، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی)

کشورها بوده که در این رابطه مداخله دولت نقش مهمی را ایفا نموده است. نتیجه همه این‌ها این است که فرایند تجدید ساختار در جهت‌گیری صادراتی به طور کامل درک نشده است. در شرایط وجود فن‌شناختی‌های جدید و شرایط به سرعت متغیر بازار جهانی فرایند تجدید ساختار برای جهت‌گیری صادراتی، کشورهای کمتر صنعتی شده در حال توسعه را با چالشی جدی مواجه خواهد کرد. سوالی که باید به آن پرداخته شود این است که کشورهای کمتر صنعتی شده که قصد دارند بخش‌های صنعتی خود را در شرایط ظهور فن‌شناختی‌های جدید و شرایط در حال تغییر بازار جهانی به جهت جهت‌گیری صادراتی سوق دهند، با چه محدودیت‌ها و فرصت‌هایی مواجه خواهند شد.

تجربه صادرات در بسیاری از کشورهای در حال توسعه نشان می‌دهد که صادرات پویا از لحاظ فن‌شناختی را بیشتر در بین صادرات صنعتی می‌توان یافت تا صادرات مواد و کالاهای اولیه، اما در این زمینه، عملکرد صادرات صنعتی در کشورهای در حال توسعه مخصوصاً آفریقا، عملکرد نامیدکننده‌ای بوده است.

اولاً عملکرد بخش صنعتی آفریقا بر حسب رشد و تغییر ساختاری نسبت

به سایر بخش‌ها ضعیف بوده است (ریدل، ۱۹۹۰: ۱۰۱۵). طی سال‌های ۱۹۸۰-۸۶ رشد MVA و SSA به طور متوسط ۳ درصد بوده که این نرخ، قابل مقایسه با رشد ۵/۹ درصد در کل کشورهای در حال توسعه و رشد سالیانه ۷/۷ درصد در آسیای جنوب شرقی می‌باشد. از جنبه تغییر ساختاری، باید گفت که بخش صنعت در SSA در مقایسه با بخش صنعت دیگر مناطق، نسبتاً بیشتر تحت سیطره صنایع کالاهای مصرفی اولیه و ساده به لحاظ فن‌شناختی، باقی مانده است.

دوماً، اینکه به نظر می‌رسد عملکرد صادرات صنعتی حتی کمتر تخمین برانگیز بوده است. بعد از دهه شصت روند سهم صادرات صنعتی آفریقا در صادرات

به دنبال بحثی درباره نظریه‌های قدیمی تجارت، این مقاله، شرح مفصل و دقیقی از نظریه‌های جدید و پیوند آن با منافع اقتصادی کشورهای در حال توسعه ارائه می‌کند.

پیشینه موضوع

در سال‌های اخیر بحث‌های مربوط به استراتژی توسعه در کشورهای در حال توسعه بر اهمیت تغییر ساختار طرف عرضه اقتصاد تاکید دارند به گونه‌ای که اقتصاد کشور بتواند از نظر بین‌المللی قابلیت رقابت بیشتری کسب نماید.

این مباحث معمولاً بر ضرورت تغییر ساختار قیمت مرتبط با استراتژی‌های جایگزینی واردات به وسیله برگشت به بازار تاکید دارند. انتقادگرانی که حتی ممکن است محدودیت‌های استراتژی‌های جایگزینی واردات را قبول داشته باشند، به هر حال، اغلب این سوال را مطرح می‌کنند که آیا سیاست‌های قیمت‌های نسبی برای جهت‌گیری صادراتی کافی هستند یا نه. یک نمونه از این انتقادات به ضرورت وجود سیاست‌های حمایتی (که اغلب از نوع مداخله جویانه هستند) جهت تضمین پویایی

تکنولوژیک اشاره دارد: بدون وجود تغییرات تکنولوژیک، حفظ رقابت بین‌المللی در معرض خطر خواهد بود (یا اینکه حفظ رقابت، به پایین نگه داشتن دستمزدهای حقیقی یا حتی کاهش دستمزدهای حقیقی در مواجهه با افزایش کارایی رقبای خارجی محدود خواهد شد). تجربه برخی از مناطق صادراتی، حاکی از وجود این خطر می‌باشد. کارایی نیروهای بازار به تنهایی جهت تضمین ایجاد سریع ابداعات، مورد سوال و تردید بوده است. محققینی که در مورد اقتصاد کشورهای جنوب شرق آسیا و مخصوصاً اقتصاد کره جنوبی کار کرده‌اند، به این نکته اشاره کرده‌اند که موفقیت این کشورها در جهت‌گیری صادراتی، بیشتر ناشی از سیاست‌های تکنولوژیک این



صنعتی جهان از ۲۸٪ درصد در سال ۱۹۶۵ به ۲۳٪ درصد در سال ۱۹۸۶ کاهش یافته است. حتی طی همان دوره این سهم در صادرات صنعتی کشورهای در حال توسعه از ۴/۶ درصد به ۱/۵ درصد کاهش یافته است. صادرات صنعتی نه تنها ناچیز و کاهنده بوده بلکه تحت الشعاع کالاهاى بیشتر پردازش شده که به سمت بازارهای خارج از SSA صادر می شود قرار گرفته است (ریدل، ۱۹۹۰: ۳۵). اگر صادرات کالاهاى اولیه اصلی پردازش شده را مستثنی نماییم، سایر کالاها که سهم آن خیلی کمتر نیز هست، غالباً به سمت بازارهای همسایه SSA که معمولاً همسایگان کمتر توسعه یافته هستند روانه می گردد. این روندها سوالاتی را در مورد ارتقای صادرات و دستیابی به رقابت بین المللی در قالب تجارت جنوب، شمال از یک طرف و تجارت جنوب، جنوب از طرف دیگر بر می انگیزد. کاهش سهم صادرات صنعتی به احتمال زیاد نشانگر این است که رشد بهره وری و آموزش فن شناختی و ایجاد ابداع و نوآوری در آفریقا نسبت به دیگر مناطق کمتر بوده است. روندهای معکوس در بسیاری از زمینه ها نشان دهنده دوری جستن از بازارهای بین المللی و گرایش به بازار داخلی می باشد. این می تواند ناشی از عوامل چندی مثل کمبود قدرت رقابت بین المللی در اثر ساختار پرهزینه تولید ناشی از سیاست های حمایتی، عدم کوشش برای ارتقای صادرات صنعتی و عدم ایجاد فضا برای تولید کنندگان جهت ارتقا و توسعه بازارهای فرامرزی باشد (ریدل، ۱۹۹۰).

نگرانی اخیر در مورد نیاز به جهت گیری صادراتی ورندهای معکوس در صادرات مخصوصاً در کشورهای کمتر توسعه یافته آفریقا سوالاتی را در مورد جایگاه تجارت در توسعه این کشورها و ضرورت تحقیق و حفظ رقابت بین المللی بر می انگیزد.

مشارکت در بازار جهانی در فعالیتهای دارای پویایی بیشتر از لحاظ تکنولوژیک، می تواند مستلزم دانش بیشتر در مورد تاثیرات ظهور فن شناختی های جدید و کارکردهای در حال تغییر بازار جهانی باشد.

این می تواند چالشی را در معرفی نقشی که این کشورها می توانند در بازار جهانی ایفا نمایند و یا جایگاهی که می توانند در بازار جهانی اشغال نمایند، ایجاد نماید. آیا تئوری تجارت می تواند هیچ راهنمایی در این زمینه به ما بدهد؟ بخش دو تئوری های تجارت را با رویکرد کشف طرقی که از طریق آن، کشورهای کمتر صنعتی شده را بتوان به وسیله این تئوری ها مطلع نموده و راهنمایی کرد مورد بررسی قرار می دهد. ارتباط تئوری های تجارت با کشورهای در حال توسعه به طور گسترده تری در بخش سه بررسی شده است. بخش چهار نتیجه گیری کوتاهی را ارائه می نماید.

تئوری تجارت و گزینه های سیاستی

سوالات راجع به نقش تجارت و سیاست تجاری در توسعه، نشان دهنده یک تاثیر عمده تر تعمیم های ایجاد شده در مورد سیاست کلان اقتصادی و در مورد انتخاب استراتژی توسعه در کشورهای در حال توسعه می باشد (ریدل، ۱۹۹۱). یکی از حوزه هایی که این تاثیر در آن آشکار شده، مباحثات بین استراتژی جایگزینی واردات و استراتژی صنعتی شدن صادراتی می باشد. این بحث در بسیاری از زمینه ها بین مکتب ساختارگرایان و مکتب نئوکلاسیک ها صورت می گیرد (ویز، ۱۹۸۸). براساس این دیدگاه که کشورهای در حال توسعه از لحاظ ساختار اقتصادی شان به میزان قابل توجهی از کشورهای توسعه یافته متفاوت هستند، مکتب ساختارگرایان، نئوکلاسیک ها را به خاطر شکست در تشخیص سست بنیاد بودن تعادل

ایستا و شکست های رایج بازار در اثر انعطاف ناپذیری های مختلف ساختاری مورد انتقاد قرار می دهند. در مکتب ساختارگرایان بر اهمیت عوامل خارجی مختلف و ملاحظات پویا تاکید می شود. از بین منتقدین مکتب ساختارگرایان، مکتب نئوکلاسیک ها بر نادیده گرفتن نقش قیمت ها و بازارها در تخصیص منابع تاکید می کند در حالی که دیدگاه رادیکال ها بر عدم توانایی بررسی نقش شکل گیری طبقات در این کشورها و محدودیت های تحمیل شده بوسیله محیط اقتصادی خارجی تاکید دارد. در رابطه با مداخله دولت، نظر مکتب نئوکلاسیک آن است که رشد ناچیز در برخی از کشورهای در حال توسعه، ناشی از مداخله دولت می باشد یکی دیگر از انتقادات وارد بر ساختارگرایان این بوده است که دیدگاه این مکتب در مورد مداخله دولت بسیار ساده لوحانه بوده است به طوری که موانع اقتصاد سیاسی را دست کم شمرده است.

این مکاتب فکری، دیدگاه های مختلفی را در مورد نقش تجارت در توسعه اقتصادی بیان کرده اند. یکی از نتایج تضاد (قطبیت، دوگانگی) بین این مکاتب فکری رقیب این گونه بروز یافته است که: این فرضیه بنیادین که سیاست صنعتی شدن براساس جایگزین واردات (ISI) و سیاست صنعتی شدن براساس توسعه صادرات (EOI)، لزوماً گزینه های رقیب همدیگر هستند، اغلب بسیار افراط گرایانه تلقی شده است. در سال های اخیر به طور فزاینده ای این قضیه روشن شده است که قابلیت تفکیک کامل بین ISI و EOI هم در زمینه متدولوژیک و هم از لحاظ تجربی جای سوال و تردید دارد. در بسیاری از زمینه ها، برخی از طرح هایی (موضوعاتی)، که قبلاً تصور می شد منحصرأ برای ISI و EOI کاربرد دارند، حال آشکار شده است که در هر دو رویکرد مورد اشاره قابل اجرا هستند و یا حداقل به هیچ کدام از این دو رویکرد منحصرأ تعلق ندارند.

اولاً، قضایایی که می گفتند جهت گیری توسعه صادرات در تضاد با تشکیل روابط بومی در کشورها قرار دارد و تعیین این قضیه که سیاست صنعتی شدن موفق سرمایه داری، یک گزینه قابل اجرا در کشورهای در حال توسعه نمی باشد، کلی گویی هایی هستند که جای تردید و سوال دارند. بعد از همه این حرف ها، این موضوع درک شده است که تمام روابط عملی از لحاظ تکنیکی، اقتصادی نمی باشند، لذا باید در مورد سوال تسلسل وار بررسی هزینه ها و منافع نسبی و اثرات آموزشی مرتبط با چنین روابط بومی (داخلی) تاکید نمود (ویز، ۱۹۸۸).

دوماً، بحث صنایع نوزاد که از گذشته (به طور سنتی) مرتبط با سیاست جایگزینی واردات بوده است با ابهامات زیادی در مورد طول دوره زمانی لازم برای حمایت از صنایع نوزاد مواجه است، زیرا به سرعت بر میزان آگاهی از این موضوع افزوده می شود که طول دوره زمانی آموزش تابعی از عواملی همچون ظرفیت های تکنولوژیکی، میزان انباشت تجربه، انتقال فن شناختی، میزان قرار گرفتن در معرض فشارهای ناشی از رقابت (که از گذشته این موضوع با سیاست توسعه صادرات مرتبط بوده است) و هماهنگی و ارتباط بین عاملان مختلف می باشد.

سوماً، اشاره شده است که دشواری و لزوم اجرای شرایط لازم برای قابلیت رقابت در سطح بین المللی، کمتر خواهد شد، اگر اعلام شود که نیازی نیست که کیفیت و ویژگی کالاها در بنگاه های داخلی رقیب واردات مورد تقلید قرار گیرد.

چهارم اینکه تاثیر نیروهای بازار مرتبط با این دیدگاه ها (رویکردها)، در معرض تجدید نظرهای جدی قرار دارد. سیاست EOI (توسعه صادرات

صنعتی) می‌تواند قبل از جایگزینی واردات و یا حتی برپایه دستاوردهای ناشی از تحقق جایگزینی واردات اجرا شود. به عنوان مثال، همانگونه که تجربه کره نشان می‌دهد، انتخاب صنایع نوزاد بالقوه و تشویق سریع آن‌ها در جهت صادرات، به اجرای موفق سیاست صنعتی شدن براساس صادرات (EOI) کمک نمود و به ابزاری برای صنعتی شدن با پویایی تکنولوژیک تبدیل شد.

این تجربه، این سوال را ایجاد می‌کند که کدام یک از نیروهای بازار، جهت انتقال از سیاست (ISI) به سیاست (EOI) کافی هستند. به علاوه، برخی از تجارب اخیر که در آن‌ها کوشش شده است این انتقال به طور غالب برپایه نیروهای بازار صورت گیرد، چندان موفق نبوده‌اند. به عنوان مثال تجارب اصلاحات بازار در شیلی نشان می‌دهد که گرچه دلایل کافی برای بنگاه‌ها وجود داشت که از صنایع شدیداً مورد حمایت قبلی خارج شوند، اما آن‌ها انگیزه کمی برای انتقال به بخش تولید (تولید صنعتی) داشتند زیرا نرخ بهره اعتبارات داخلی بسیار بالا بود (۴۰ درصد بر حسب ارقام حقیقی) و فرصت‌های استفاده از سودهای ناشی از امور سفته بازی (دلالی) در فعالیت‌های غیرتولیدی بسیار جذابیت داشتند.

لذا این اصلاحات به زیان تولید و اشتغال تمام شده، دستمزدهای حقیقی کاهش یافت و شکاف و بی‌عدالتی اجتماعی افزایش یافت، در حالی که این اصلاحات در ایجاد امکان انتقال پایدار از سیاست ISI و EOI و غلبه بر موانع رشد اقتصادی پایدار نیز، بسیار غیر مؤثر و غیر کارا بود (ویز، ۱۹۸۸؛ کوپر، ۱۹۹۲).

پنجم اینکه، این ادعای عمومی‌تر، که EOI رشد بهره‌وری کل عوامل را ارتقاء می‌بخشد هم از نظر مسائل متدولوژیک موجود در برآورد TFP تحت شرایط محیط محدود کننده تجاری، و هم از نظر تجربی مورد انتقاد و تردید قرار گرفته است، زیرا مطالعات تجربی در برخی از کشورها نشان می‌دهد که تفاوت بین ISI و EOI به احتمال زیاد بیشتر در نوع جهت R&D (تحقیق و توسعه) وجود دارد تا سطح آن (باگوانی، سربینی و اسان، ۱۹۷۵). اطلاعات به دست آمده از تجارب ISI و EOI در عمل نشان می‌دهد که این سیاست‌ها لزوماً گزینه‌های رقیب (جانشین) همدیگر نیستند بلکه عملاً می‌توانند به هم نزدیک شوند (تلفیق شوند) و همدیگر را تقویت کنند. اگر سیاست ISI بتواند کارا گردد، می‌تواند پایه تشکیل دهنده سیاست EOI را شکل دهد و EOI نیز می‌تواند خود را با توسعه بیشتر ارتباطات مؤثر (کارا) و کسب توانایی‌های تکنولوژیک در بین صنایع داخلی هماهنگ نماید. چالشی که ایجاد می‌شود، ترکیب سیاست ISI و EOI است که هدف آن حداکثر نمودن منابع حاصل از افزایش تقاضای داخلی و تحریک و ایجاد سیاست جایگزینی واردات مؤثر و افزایش جهت‌گیری صادراتی بر پایه رشد توانایی‌های تکنولوژیک می‌باشد. این منجر به طرح سوال نقش تجارت در توسعه اقتصادی می‌گردد. آیا پیشرفت‌های اخیر به دست آمده در مورد تئوری تجارت می‌تواند به کشورهای در حال توسعه در پاسخ دادن به این سوال کمک نماید؟ این بخش به بررسی قیمت‌های اصلی تئوری سنتی تجارت و قدرت توضیح دهنده و پیش‌بینی آن می‌پردازد و به طور خلاصه انتقادات و تعمیم‌هایی را که از درون چارچوب سنتی برخاسته‌اند و مواردی که از بیرون به آن اضافه شده است را مورد بررسی قرار می‌دهد.

تئوری سنتی (قراردادی) تجارت: ضرورت و ارتباط

تئوری‌های کلاسیک تجارت، از قبیل تئوری ریکاردو، بر تفاوت‌های

بین‌المللی در فن‌شناختی و سطوح دستمزد حقیقی تاکید کرده‌اند. تمرکز این تئوری‌ها بر تفاوت‌های موجود در بهره‌وری عوامل بوده است. پیشرفت‌های حاصل شده در چارچوب نئوکلاسیک، نه بر تفاوت‌های موجود در بهره‌وری عوامل بلکه بر تفاوت‌های موجودی عوامل تاکید دارد. بخش اصلی تئوری تجارت سنتی، تئوری نسبت (سهام) عوامل مدل «هکچر-اوهلین» و بسط این تئوری می‌باشد. این تئوری براساس مدل‌های تعادل عمومی و فرضیات مرتبط با آن بنا شده است. فرضیات اصلی این تئوری، رقابت کامل، توابع تولید با بازده ثابت نسبت به مقیاس و مقعر (یا حداقل شبه مقعر) و توابع رجحان یکنواخت و دارای عملکرد خوب می‌باشند. دیگر تئوری‌های مرتبط با تئوری سنتی، تئوری برابری عوامل، تئوری «استالپر-ساموئلسن» در مورد توسعه بخش‌هایی که استفاده کنندگان عمده عوامل فراوان (غنی) می‌باشند. به عنوان جزئی از مورد کلی بازارهای آزاد، مورد تجارت آزاد از این دیدگاه نشأت می‌گیرد که تجارت بین‌المللی به عنوان یک فرایند تولیدی اگر به مکانیزم بازار محول گردد، می‌تواند به صورت کارآتری عمل نماید. تئوری‌های تجارت سنتی، هم از جنبه متدولوژیک و هم از جنبه تجربی (کاربردی) مورد سوال و انتقاد است. انتقاداتی که بر مشکلات متدولوژیک مدل سنتی تاکید دارند، بیشتر مرتبط با چارچوب غیرنئوکلاسیک هستند (به عنوان مثال تئوری رقابت کامل) در حالی که انتقاداتی که اعتبار تجربی (کاربردی) مدل را زیر سوال برده‌اند، برخی از درون و برخی از بیرون چارچوب نئوکلاسیک نشأت گرفته‌اند.

اولین آزمون تجربی مدل H-O (هکچر-اوهلین)، توسط «لئون تیف» (۱۹۵۳) انجام شد. او با استفاده از تحلیل‌های داده‌ستانه دریافت که ایالات متحده، صادرکننده خالص کالاهای کاربر و واردکننده خالص کالاهای سرمایه‌بر است. این نتیجه، به معنای ابطال تئوری یا انتقاد جدی از آن نبود. در عوض، نتیجه حاصله، به «پارادوکس لئون تیف» معروف شد یعنی به واسطه اعتقاد راسخی که اقتصاددانان به تئوری (هکچر-اوهلین) داشتند، با اکراه به پذیرش نتایج این آزمون تن در می‌دادند. لذا بخش عمده‌ای از تحقیقات در زمینه تجارت بین‌الملل به تحقیقاتی اختصاص یافته است که کوشیده‌اند توضیح دهند که نتایج حاصل از پارادوکس «لئون تیف» گویای چیز دیگری است و خود مدل (هکچر-اوهلین) را رد نمی‌کند. اما اخیراً در بسیاری از تحقیقات به طرق مختلف اعتراف شده است که تئوری سنتی تجارت برای توضیح آنچه که عملاً در جهان واقعی در حال رخ دادن است کافی نیست (به عنوان مثال: هلپمن و کروگمن، ۱۹۸۵؛ پورتر، ۱۹۹۰).

قدرت پیش‌بینی و توضیح دهنده تئوری سنتی تجارت به طور فزاینده‌ای از داخل و خارج چارچوب نئوکلاسیک مورد حمله قرار گرفته است. حداقل سه عامل، به تاثیر بر دیدگاه‌های مربوط به اثربخشی تئوری سنتی کمک نموده‌اند: ماهیت در حال تغییر تجارت بین‌المللی و قواعد در حال تغییر و موقعیت نسبی رقابتی کشورهای در اقتصاد جهانی (به عنوان مثال نقش اقتصاد ایالات متحده در تجارت جهانی و قدرت رقابت جهانی آن مخصوصاً در مقابل ژاپن)؛ و تغییر دیدگاه‌ها در مورد اقتصاد مخصوصاً در زمینه بررسی ساختار صنعتی و رقابت (به عنوان مثال توسعه مجموعه ابزارهای بررسی اقتصادی با اقتباس از رشته سازمان صنعتی).

قدرت پیش‌بینی و توضیح دهنده تئوری سنتی حداقل در چهار زمینه مورد انتقاد واقع شده است: اول اینکه، توجیه حجم تجارت در بهترین حالت نیز می‌تواند جزئی و محدود باشد زیرا حدود نیمی از مبادلات بین کشورهای صنعتی رخ می‌دهد که فرض می‌شود از لحاظ موجودی نسبی عوامل نسبتاً

شبهه همدیگر هستند. پدیده‌ای که لیندر (۱۹۶۱) مشاهده کرد، توجه بسیاری را به خود جلب کرده و در بسیاری از زمینه‌ها بسط داده شده است. دوم اینکه ترکیب مبادلات به مقدار کافی توضیح داده نشده است، با در نظر گرفتن این نکته که حجم عمده‌ای از مبادلات دو طرفه در مورد کالاهایی است که میزان استفاده از عوامل تولید در آن‌ها شباهت دارد و در نظر گرفتن این نکته که به نظر می‌رسد میزان صادرات خالص کشورها نمایانگر عوامل تولید در مورد استفاده از آن کالاهای صادراتی است که با منابع زیربنایی موجود در کشور نیز تطابق و سازگاری دارد.

سوم اینکه مقدار و الگوی تجارت درون بنگاهی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی که در حال حاضر وجود دارد را نمی‌توان به سادگی در چارچوب تئوری سنتی تجارت توجیه نمود. همچنین این موضوع مطرح شده است که در اقتصاد هر کشور تفاوت‌های چشمگیری در میزان موفقیت از لحاظ قدرت رقابت، در صنایع مختلف وجود دارد، به طوری که مزیت بین‌المللی اغلب در تعداد معدودی از صنایع و یا حتی بخش‌های خاصی از یک صنعت متمرکز شده است (پوتر، ۱۹۹۰).

این موضوع باعث شده است که تجارت این کالاها افزایش یابد و منجر به افزایش تخصص در تعداد محدودی از صنایع و زیربخش‌های آن صنایع گردد. در عمل، تجارت بین‌المللی، بیشتر از تجارت درون بنگاهی تشکیل شده است تا معامله بین طرفین غیر مرتبط، شرکت‌های چندملیتی (TNC's) بخش عمده‌ای از این چشم‌انداز هستند که این قضیه را تایید می‌کنند.

چهارم این که تئوری سنتی تجارت، تجارت را به تخصیص مجدد منابعی ارتباط می‌دهد که باعث افزایش درآمد ملی در کل می‌گردند. اما برخی از عواملی را که باعث کاهش درآمد حقیقی می‌گردند نادیده می‌گیرد. اما حقایقی از قبیل آنچه که توسط EEC نشان داده شد و همچنین پیمان کانادا. ایالات متحده، نشان می‌دهد که تخصیص مجدد منابع به مقدار ناچیزی رخ می‌دهد و مبادله (تجارت) تنها قادر به افزایش بهره‌وری منابع موجود می‌باشد.

۲.۳. انتقادات و اصلاحات انجام شده درون چارچوب سنتی

دیدگاه اتخاذ شده توسط منتقدان، بررسی نتایج و مسائل تجاری رفتار بنگاه‌هایی است که در وضعیت عدم تحقق کامل شرایط رقابت کامل مشغول به کار هستند (رقابت انحصاری، رقابت غیر کامل، وجود بازده فزاینده نسبت به مقیاس). بسیاری از تحقیقات انجام شده در این گروه، نمایانگر تلاش‌های دلسوزانه در جهت کاستن فرضیات اساسی مدل H-O و آزمون صحت آن می‌باشد (کاپرز کوشی، ۱۹۸۷).

در این زمینه رقابت انحصاری و دیگر اشکال رقابت غیر کامل، در ادبیات تئوری تجارت مدنظر قرار گرفته‌اند، که این در واقع بیشتر نشانگر وجود تجارت درون صنعتی می‌باشد. در یک طرف کسانی قرار دارند که کشورها را به صورت بنگاه‌های مجزا (منفرد) تلقی می‌کنند و تعامل‌های چند جانبه بین آن‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهند و می‌کوشند بین ابزارها و مفاهیم سازمان صنعتی و مدل تعادل عمومی ارتباط برقرار کنند (کی‌وز، ۱۹۸۰؛ براندر، ۱۹۸۱؛ براندر و کروگمن، ۱۹۸۳).

در رویکردهای دیگر کوشیده شده است الگوهای تجارت تعادلی با تغییرات تکنولوژیکی درون‌زا و رقابت انحصاری در نهادهای واسطه‌ای ابداعی تدوین گردد (اتیبر، ۱۹۷۵، ۱۹۸۲؛ مارکوسن، ۱۹۸۹؛ کروگمن، ۱۹۸۷). رابطه بین تئوری تجارت و سازمان صنعتی، برای اولین بار به طور

همزمان توسط «دیکسیت و نورمن» (۱۹۸۰)؛ کروگمن (۱۹۷۹) و لانکاستر (۱۹۸۰) پیشنهاد شد. حتی گفته می‌شود که «دیکسیت و استیگلیتز» (۱۹۷۷) و لانکاستر (۱۹۷۹) بود که بنیان چارچوب تئوریک را جهت بررسی صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس و تفکیک کالایی در یک وضعیت تعادل عمومی بنا نهاد (گرین‌اوی، ۱۹۹۱). از آن موقع به بعد، پیشرفت‌های انجام شده در این موضوع، به دو رشته تقسیم شد: مدل‌سازی نقش صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس و بررسی ساختارهای بازار که در اشکال مختلف رقابت غیر کامل می‌باشد به عنوان قسمت اصلی داستان و کمک خواستن در بررسی احتمالات رفتار راهبردی و تعامل‌های بین بنگاه‌ها.

بررسی وضعیت وجود صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس

اخیراً ارزیابی اهمیت صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس در حال تجدید نظر و اصلاح می‌باشد (به عنوان مثال شیرر، ۱۹۸۰). توضیحات گوناگون راجع به این روند در قسمت ادبیات موضوع ارائه گردیده است (به عنوان مثال، هلپمن و گروگمن ۱۹۸۵، آلکورتا ۱۹۹۲). اول اینکه صنایع کالاهای بسیاری را تولید می‌کنند به طوری که ممکن است بسیاری از کالاها در مقیاسی کمتر از مقیاس بهینه تولید گردند. دوم اینکه ممکن است صرفه جویی‌های قابل توجهی در تولید چند کالایی وجود داشته باشد که در برآورد صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس یک کارخانه نشان داده نشده باشد. سوم اینکه ممکن است صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس دینامیک قابل توجهی در درون خود بنگاه‌ها وجود داشته باشد. وجود صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس انگیزه‌ای برای تخصص و تجارت بین‌المللی ایجاد می‌کند که می‌تواند قدرت توضیح دهندگی تفاوت‌های موجود در نسبت عوامل را افزایش دهد و یا حتی می‌تواند میزان مبادلات را در حالت عدم وجود این تفاوت‌ها افزایش بخشد (هلپمن و کروگمن، ۱۹۸۵). به استثنای یک شرایط خاص، دنیایی که با بازده فزاینده نسبت به مقیاس مواجه است دنیایی نیست که دارای بازارهای رقابت کامل باشد. اما در حالت عدم وجود یک تئوری رقابت غیر کامل مورد قبول همگان، پذیرش صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس، تعمیم آن را به کل تجارت مشکل می‌سازد.

به زبان تخصصی‌تر، وجود صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس بدین معناست که مدل H-O، نه می‌تواند منافع ناشی از تجارت را تضمین کند و نه وجود و واحد بودن (منحصر به فرد بودن) یک تعادل تجارت آزاد را تضمین نماید. مشکل این است که اگر صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس مداوم (با ثبات) باشد، این صرفه جویی‌هایی نفسه با تعادل رقابتی ناسازگار هستند زیرا قیمت‌گذاری بر اساس هزینه نهایی نشان دهنده زیان خواهد بود، که این امر نیاز به بررسی بر اساس ساختار بازار را که اجازه می‌دهد قیمت‌ها در بالای هزینه نهایی قرار بگیرند ضروری می‌سازد.

در این رابطه است که ملاحظات صریح‌تر در مورد ساختارهای بازارهای جایگزین در بررسی تجارت بین‌المللی بروز یافته است. سه رهیافت مختلف در بررسی بازده‌های فزاینده نسبت به مقیاس تحت شرایط ساختارهای بازاری جایگزین (به غیر از رقابت کامل) را می‌توان در این مرور کلی معرفی نمود: رهیافت مارشالی و رهیافت جمبرلینی و رهیافت کورنوت (کروگمن ۱۹۸۷).

رهیافت مارشالی

در رهیافت مارشالی، بازده‌های فزاینده نسبت به مقیاس، کلاً از خارج

بنگاه هستند. در این مورد خاص، مدل رقابتی هنوز در سطح بنگاه قابل اجرا است. سپس صرفه جویی های ناشی از مقیاس در مدل های تعادل عمومی به روش هایی که وجود تعادل رقابتی را اجازه می دهند معرفی شده اند (به طوری که صرفه جویی ها در سطح صنعت و نه در سطح بنگاهی آشکار شده اند). اما تعادل رقابتی بازار آزاد، هنگامی که نرخ نهایی خصوصی تبدیل از نرخ نهایی اجتماعی تبدیل دو کالا نشأت می گیرد، دیگر بهینه پرتو نیست. در پاسخ به این نتیجه غیر معقول است که (برای حامیان تجارت آزاد) بسیاری از تحقیقات مربوط به تجارت با مشکل انتخاب سیاست های تعرفه ای بهینه دست به گریبان هستند.

نشان داده شده است که طرز عملکرد از تخصیص منابع تا تولید و تجارت، بیش از دیگر روش ها و وضوح نقش صرفه جویی های ناشی از مقیاس را در تعیین الگوی تخصصی و تجارت افزایش می دهد (اتیبر، ۱۹۷۹ و ۱۹۸۲). این گونه بحث شده است که اگر صرفه جویی های خارجی، ناشی از صرفه جویی های ناشی از مقیاس در تولید کالاها و واسطه ای که به صورت ارزان قابل مبادله هستند باشد، آنگاه صرفه جویی های ناشی از مقیاس باید در سطح بین المللی به جای سطح ملی قابل اجرا گردد. صرفه جویی های ناشی از مقیاس نشأت گرفته از افزایش تخصص (به جای آنکه از افزایش مقیاس بنگاه نشأت گرفته باشد) بیشتر بستگی به مقیاس بازار جهانی (در سطح کلی) دارد تا تمرکز جغرافیایی صنعت (در سطح ملی یا داخلی). چنین بازده های فزاینده بین المللی نسبت به مقیاس، نشان داده اند که از ادامه بی ثباتی و ابهام رها هستند و مشخصات تعادل چندگانه بازده های فزاینده داخلی نسبت به مقیاس، نشان دهنده یک تئوری تجارت درون صنعتی در کالاها و واسطه ای طبق مدل پایه H-O می باشد. تجارت درون صنعتی در تولید، به عنوان مکملی برای تحرکات بین المللی عوامل تولید، چنانکه توسط تئوری تجارت «هکچر-اوهلین» پیش بینی شده است، تلقی شده است. اما فرضیات اصلی شامل اینکه صرفه جویی های ناشی از مقیاس منحصر از هزینه های ثابت نشأت می گیرند و اینکه قطعات و اجزای واسطه ای، متقارن هستند از لحاظ تجربی می تواند در معرض سوال و انتقاد واقع شود. همچنین ممکن است صرفه جویی خارجی، ناشی از عدم توانایی بنگاه ها در تصرف کامل دانش مربوطه باشد. در چنین مواردی ممکن است اطلاعات به عنوان یک عامل خارجی تلقی شود. اما صنایع ابداعی به طور معمول (عادی) کاملاً رقابتی نخواهند بود. تأکید بر تولید دانش بیشتر مستلزم یک مدل پویاست تا یک مدل ایستا، در اینجا سوال راجع به واحد مناسب برای بررسی و تحلیل پیش می آید. اگر فرض شود صرفه جویی های خارجی از عدم توانایی تصرف کامل دانش نشأت می گیرد، آنگاه واحد مناسب تجزیه و تحلیل عوامل (عوارض) خارجی، بستگی به جزئیات مربوط به چگونگی اشاعه ابداعات خواهد داشت (محدود به یک سطح محلی، ملی یا بین المللی). شواهد اخیر در مورد فن شناختی های اطلاعاتی و ارتباطاتی نشان از آن دارد که احتمالاً واحد مناسب تجزیه و بررسی به سمت عرصه بین المللی گرایش پیدا خواهد کرد.

رهیافت چمبرلینی

در رهیافت چمبرلینی، امکان وجود تفکیک کالایی و تنوع کالایی در بررسی ها لحاظ شده اند. تعامل به دست آمده بین تقاضا برای تنوع کالایی و صرفه جویی های ناشی از مقیاس، منجر به ایجاد مبحث تجارت درون صنعتی می گردد (هلپمن، ۱۹۸۱؛ لانکاستر، ۱۹۸۰). نتایج مشابهی نیز در

مورد کالاها و واسطه ای تفکیک شده، جهت برآورده ساختن تقاضای تولیدکنندگانی که از این نهاده های واسطه ای متنوع استفاده می کنند به دست آمده است (اتیبر، ۱۹۸۲). در برخی از رهیافت ها فرض شده است که هر مصرف کننده در مورد انواع بیشتر مختلف کالاها دارای یک سلیقه خاص است، (به عنوان مثال دیکسیت و استیگلیتز، ۱۹۷۷؛ و دیکسیت و نرمن ۱۹۸۰) در حالی که رهیافت های دیگر یک تقاضای اولیه را برای انواع مختلف کالاها فرض نموده اند. نتایج هر دو رهیافت نشان دهنده این احتمال است که تنوع کالایی بیشتر می تواند به عنوان واکنشی به توسعه بازار تلقی گردد. نتیجتاً منافع ناشی از تجارت می تواند در قالب قدرت انتخاب بیشتر یا قیمت های پایین تر بروز پیدا کند. این نتایج اصلی و مسائل مرتبط با آن، حتی زمانی که تقاضا برای انواع مختلف کالاها در سطح بنگاهی مجاز شمرده شود نیز حفظ می گردند (دیکست و نورمن، ۱۹۸۰).

رهیافت «گورنو»

رهیافت گورنو، به جای تمرکز بر بازده نسبت به مقیاس و تلقی کردن ساختار بازار به صورت حمایتی، از صرفه جویی های ناشی از مقیاس به عنوان توجیهی برای وجود انحصار چند جانبه استفاده می کند و رقابت غیر کامل را به عنوان عامل اصلی در نظر می گیرد یکی از مدل های بسط داده شده مدل H-O (هکچر-اوهلین) در این رابطه بازده های فزاینده نسبت به مقیاس را معرفی می کند که به واسطه آن، امکان اخذ این نتیجه ایجاد می گردد که بگوییم: حمایت از بازار داخلی می تواند تولید کننده داخلی را در تولید بیشتر کمک نماید و در نتیجه منجر به افزایش رقابت در اثر کاهش هزینه های متوسط گردد (کروگمن، ۱۹۸۴). این رهیافت، اثر تجارت را در افزایش رقابت و امکان نفوذ بین بازارها نشان می دهد زیرا انحصار گران چند جانبه کشتش تقاضای بالاتری را در صادرات نسبت به فروش داخلی احساس می کنند.

منطق بررسی صرفه جویی های ناشی از مقیاس در مدل ایستا در یک جهان شامل صرفه جویی های ناشی از مقیاس، منحنی یادگیری و پویایی های ابداعات که همگی با ایده آل های تجارت آزاد در تضاد هستند مورد انتقاد واقع شده است. در عمل، منابع مهم صرفه جویی های ناشی از مقیاس و رقابت غیر کامل، در فرایندی پویا یافت شده اند که توسط آن، بنگاه ها و صنایع فن شناختی های خود را توسعه می دهند در چنین دنیایی، نقش ابداعات تکنولوژیک به طور قابل ملاحظه ای ارتقاء یافته است تا حدی که دیدگاه سنتی (تعادل عمومی) که می گوید تمام فعالیت های اقتصادی از ماهیت یکسان برخوردار هستند (بدین معنا که هیچ بخش راهبردی وجود ندارد) زیر سوال رفته است. امکان تداوم سودمازادها و شبه سودمازادها در برخی از بخش ها (بیش از سایر بخش ها)، حمایت زیادی را از امکان استفاده از سیاست تجاری جهت تشویق برخی از فعالیت ها بیشتر از دیگر فعالیت ها، موجب گشته است. پیشرفت های اخیر در سازمان صنعتی، بر نقش منحنی یادگیری در ایجاد تمرکز صنعتی تأکید دارند. گرچه تحلیل های رسمی تر بیشتر ایستا بوده اند، اما بدیهی است که کسب منافع موجد صرفه جویی های خارجی مستلزم اشاعه دانش است که ذاتاً یک پدیده پویاست. باید در این مورد احتیاط کافی به عمل آورد چون که مشکلات و خطرات بالقوه زیادی در ترکیب کردن تحلیل های ایستا و پویا وجود دارد (هلپمن و کروگمن، ۱۹۸۵). اگر یک مدل ایستا به عنوان شاخصی برای یک دنیای واقعی مورد

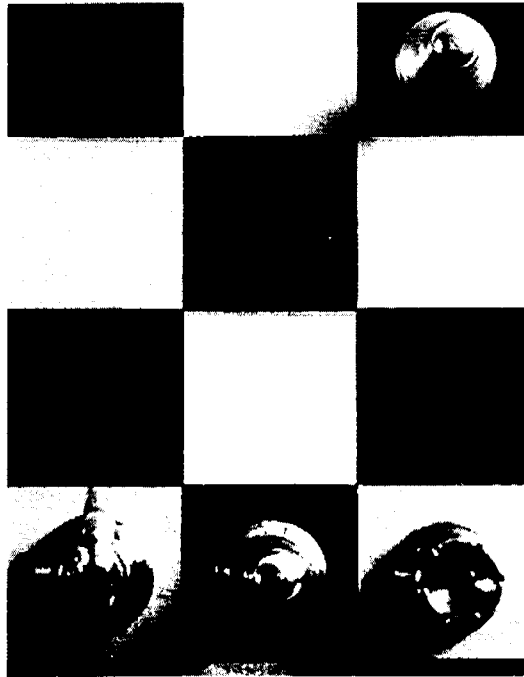
استفاده قرار گیرد، این مدل باید به عنوان تصویری از کل مسیر زمانی آن دنیای واقعی تلقی شود و نه به عنوان تصویری در یک نقطه از زمان.

مخصوصاً مقایسه تعادل در موارد ایستای رقابتی، باید به عنوان مقایسه‌ای بین موارد جانشین (منتخب) تلقی شود نه به عنوان تغییری که در طول زمان رخ می‌دهد. استفاده از مدل‌های ایستا به جای مدل‌های پویا، در بازارهای رقابت غیرکامل که در آن‌ها بازی‌ها در طول زمان با احتمالات زیادی مواجه هستند و در یک نقطه زمانی خاص دیده نمی‌شوند، با خطرات زیادی مواجه است.

تئوری تجارت و ساختارهای مختلف بازار

بررسی موارد مربوط به تجارت در ساختارهای مختلف بازار، به نکات جدیدی دست یافته است که قبلاً در چارچوب مدل رقابت کامل به میزان کافی به آن‌ها پرداخته نشده بود. رهیافت‌های مهم در بررسی ساختارهای مختلف بازار شامل: سیاست تجاری و قدرت بنگاه‌های داخلی؛ نقش تبعیض قیمتی و دامپینگ و نقش دولت در دادن مزیت نسبی به بنگاه‌های داخلی و رهیافت‌های دیگری که به مساله حمایت‌گرایی پرداخته‌اند. انواع رهیافت‌های بسط داده شده دیگر در این رابطه کوشیده‌اند تا دیدگاه‌های پیچیده‌تری مثل کالاهای واسطه‌ای (ایتیبر، ۱۹۸۲)، کالاهای مبادله نشده (هلپمن و رازین، ۱۹۸۴؛ هلپمن و کروگمن، ۱۹۸۵)، اثرات مقیاس بازار (کروگمن، ۱۹۸۰؛ هلپمن و کروگمن، ۱۹۸۵) را نشان دهند و رهیافت‌های دیگری که کوشیده‌اند نشان دهند که صرفه جویی‌های ناشی از فرصت و یا ادغام عمومی منجر به پیدایش بنگاه‌های چندفعالیتی مثل شرکت‌های چند ملیتی می‌گردد (هلپمن و کروگمن، ۱۹۸۵). تحقیقات انجام شده در این رابطه اساساً تئوری‌های مختلف مرتبط با ساختارهای بازاری را که از رقابت کامل نشأت می‌گیرند بررسی نموده است (هلپمن و کروگمن، ۱۹۸۵). این بررسی‌ها انواع مختلف ساختارهای بازاری رقابت غیرکامل از قبیل بازارهای Contestable (بامول و دیگران، ۱۹۸۲)، انحصار چند جانبه کورنو و رقابت انحصاری را در نظر گرفته‌اند. دورشته بررسی‌های اصلی را می‌توان در اینجا معرفی نمود: تحلیل‌هایی که اشکال مختلف رقابت انحصاری چمبرلینی را در نظر می‌گیرند؛ و تحلیل‌هایی که به بررسی اشکال مختلف انحصار می‌پردازند. مدل‌های مختلف براساس رقابت انحصاری چمبرلینی ارائه شده‌اند که بیشتر به بررسی تعامل بین صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس، تفکیک کالایی و اشکال مختلف رقابت انحصاری پرداخته‌اند (کروگمن، ۱۹۸۷).

این مدل‌ها افزایش رفاه ناشی از افزایش تنوع کالایی و کاهش قیمت‌ها را نشان داده‌اند. اما ضرورتاً دیدگاه‌های مدل H-O تحت شرایط تفکیک کالایی و چنین صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس، نشان داده‌اند که کاملاً خوب عمل کرده‌اند. سوالی که تحلیل‌گران انواع مختلف انحصار چند جانبه مطرح می‌کنند این است که آیا بنگاه‌های دارای قدرت بازاری به صورت



جمعی (دارای حس همکاری) عمل می‌کنند یا به صورت غیرجمعی؟ تازمانی که کارتل رسمی و توافقات تعیین قیمت به صورت قانونی عمل نکنند، بسیاری از توافقات همکاری شرکت، به صورت تلویحی خواهند بود. این ملاحظه (که شاید در اثر این حقیقت یک تئوری رفتار جمعی در صنایع انحصاری چندجانبه ارائه نشده، تقویت شده است)، بسیاری از نویسندگان و محققان مرتبط با این موضوع را تحت تاثیر قرار داده، به طوری که بازارهای مورد بررسی آن‌ها را به انواع بازارهای غیرهمکارانه (غیرجمعی) محدود کرده است. نتیجه رفتار غیرهمکارانه توسط بنگاه‌ها، به میزان قابل توجهی بستگی به متغیرهای استراتژیکی داشته است که به وسیله

آن‌ها بازی انجام می‌گردد و همچنین بستگی به شرایط ورود به صنعت و خروج از صنعت داشته است. اغلب کارهای تئوریک در زمینه انحصار چند جانبه، تولیدات (فرض کورنو) یا قیمت‌ها (فرض بتراند "Bertrand") را به عنوان متغیرهای راهبردی انتخاب کرده‌اند، به طور کلی انواع مختلف غیرکامل بودن بازار، به بنگاه‌ها این اجازه را می‌دهد که بازده‌های بیشتری نسبت به بنگاه‌هایی که در صنایع رقابتی خالص هستند کسب نمایند، بدین معنی که سیاست تجاری را می‌توان برای تاثیرگذاری بر سهم سودهای بین‌المللی تعلق گرفته به بنگاه‌های داخلی مورد استفاده قرار داد. به عنوان مثال می‌توان از سوبسید برای انتقال سود و منافع به بنگاه‌های داخلی و ارتقای موقعیت راهبردی آن‌ها در مقابل رقبای خارجی در رقابت در بازارهای جهانی استفاده نمود.

تعادل کورنو زمانی موجه و پذیرفتنی است که هر بنگاه بیشترین تلاش خود را برای حداکثر کردن سود خود به وسیله انتخاب سطح تولید خود با فرض دانستن سطح تولید رقبایش انجام دهد. در تعادل، هیچ تهدید تجاوزگرانه‌ای به وسیله هیچ بنگاه‌ای در نظر رقبایش باورکردنی نیست. اما اگر یک بنگاه هزینه‌های خود را کاهش دهد (یا سوبسیدی دریافت نماید) آن گاه تعادل جدیدی در سطح بالاتری از تولید و سهم بیشتری از بازار برای آن بنگاه ایجاد خواهد شد. همچنین به استفاده راهبردی از مخارج تحقیق و توسعه (یا سوبسید) برای کاهش هزینه‌ها و انتقال منحنی عکس‌العمل به سمت بالا اشاره شده است. این نتایج این احتمال را ایجاد می‌کند که عمل دولت می‌تواند نتایج بازی راهبردی ارائه شده توسط بنگاه‌های رقیب را تغییر دهد. در این زمینه است که امکان سیاست تجاری راهبردی پیشنهاد شده است. سیاست‌های حمایتی به صورت ارتقای صادرات، یکی از نتایج حاصل از پیدایش صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس و حرکت به سمت پایین منحنی یادگیری بنگاه می‌باشد که منجر به تولید بالاتر (در اثر حمایت) و کاهش هزینه‌های نهایی و به تبع آن ارتقای موقعیت رقابتی بنگاه در بازارهای جهانی می‌گردد (کروگمن، ۱۹۸۴).

برخی از تحقیقات مرتبط با تحلیل‌های رشد بلند مدت، در مورد الگوی‌های تجارت و روابط آن‌ها با الگوهای ابداعات (نوآوری) در بین

کشورها، بین بخش‌ها و در طول زمان تحقیق نموده‌اند و نتیجه این تحقیقات به معرفی برخی مدارک و شواهد قطعی و محکم در مورد اثر ابداعات بر قدرت رقابت در تجارت بین‌المللی و بر رشد منجر گشته است. این روند همچنین با مدل‌های نفوذ شناختی در ارتباطات که این مدل‌ها کوشیده‌اند پیشرفت تکنیکی در مدل‌های توسعه اقتصاد باز تعادلی را درون زانمایند (کروگمن، ۱۹۷۹؛ اسپنسر، ۱۹۸۱). مدل کروگمن در مورد شکاف فن شناختی بین شمال و جنوب و تحلیل‌های اسپنسر در مورد منحنی یادگیری، به ایجاد برخی از ملاحظات پویا در مباحثات تئوری تجارت بین‌المللی کمک کرده‌اند. چنین رهیافت‌هایی یا به تحلیل‌های منحنی‌های یادگیری و پایه ایجاد نهاده‌های واسطه‌ای جدید تحت رقابت انحصاری، تبدیل شده‌اند. چنین رهیافت‌هایی در یک زمینه مهم، غیر کافی به نظر می‌رسند بدین معنی که این رهیافت‌ها نقش مهم فن شناختی در حل مشکل همکاری و وابستگی متقابل بین عاملان (کارگزاران، نمایندگان) و تاثیر آن بر الگوهای تفسیر و تبدیل هر اقتصاد را نادیده فرض کرده‌اند (دوزی و دیگران، ۱۹۹۰). به علاوه این رهیافت‌ها به خاطر در نظر گرفتن تعامل (کنش متقابل) تعادلی بین عاملان متقارن و مشابه مورد انتقاد واقع شده‌اند. به عبارت دیگر، این دسته از تئوری‌های جدید، از لحاظ سمت و سوی تولید و فرایند تغییرات تکنولوژیک بیشتر به صورت غیرپویا باقی مانده‌اند. (استوارت، ۱۹۸۴ و ۱۹۹۱).

انتقادهای خارج از چارچوب نئوکلاسیک: معرفی پویایی‌های (دینامیک) توانایی بنگاه و تغییرات تکنولوژیک آن

یک مشکل اصلی در تحلیل‌های انجام شده در چارچوب تعادلی، فرض آن‌ها بر وجود مکانیزم‌های تعدیل براساس قیمت یا مقدار می‌باشد که شفاف شدن تمام بازارها و دستیابی به تعادل در آن حالت را تضمین می‌نماید. فرضی که براساس وجود عاملان بنگاه‌های حداکثر کننده سود باشد، تصویر غیرکاملی از رفتار عمومی بنگاه‌ها خواهد بود، هنگامی که مشخصات پایه‌ای تغییرات تکنولوژیک (عدم اطمینان، جبران ناپذیری) در نظر گرفته شوند (نلسون و وینتر، ۱۹۸۲؛ دوزی و دیگران، ۱۹۹۰ و کوپر، ۱۹۹۲). تلاش‌های انجام شده برای رفع این عدم کارایی، یک رشته از تحقیقات را براساس پایه‌های خرد تکاملی باعث گردیده‌اند که به موجب آن بنگاه‌های دارای فن شناختی‌های مختلف و خصوصیات سازمانی متفاوت، تحت شرایط عدم تعادل پایدار با یکدیگر تعامل برقرار نمی‌نمایند. در این زمینه مفاهیم ضروری رقابت شومپیتری بیشتر نمود پیدا کرده‌اند که از جمله این مفاهیم می‌توان از تفاوت مشخصات بنگاه‌ها و تفاوت تجارب بنگاه‌ها و ارتباطات درونی تجمعی این تفاوت‌ها نام برد.

نویسندگان و محققانی که در این رشته کار کرده‌اند، بیشتر بدعت‌گذاری کرده و از لحاظ ماهیت، ناهمگون (متفاوت) بوده‌اند و مدل‌های آن‌ها همیشه به طور کامل رسمیت (فرمول بندی) نداشته‌اند.

دوزی و دیگران (۱۹۹۰) کوشیده‌اند تا این افراد تحقیقات را در سه گروه وسیع طبقه بندی نمایند: پست کینزین‌ها (مثل پوسنر، ورنون، کلدر)؛ ساختارگرایان در اقتصاد توسعه (مثل مکتب وابستگی)؛ و تاریخ نویسان اقتصادی (مثل کوزنتس، گرشنکرون)؛ بسیاری از تحقیقات مدیریتی در مورد ظرفیت‌های سطح بنگاه را می‌توان جزو این رهیافت در نظر گرفت. (به عنوان مثال: پورتر، ۱۹۹۰). تحقیقاتی که به تبع این رهیافت ارائه شده‌اند در چند زمینه مشترک توافق دارند، یکی این که تفاوت‌های بین‌المللی در

سطوح فن شناختی و توانایی‌های ابداعی (ابتکاری) نقش مهمی در توجیه جریانات تجاری و درآمد کشورها دارند و دوم اینکه مکانیزم‌های تعادل عمومی بین‌المللی و تعدیل‌های بین بخشی نسبتاً ضعیف هستند و سوم اینکه فن شناختی یک کالای مجانی نیست و چهارم اینکه الگوهای تخصیصی ایجاد شده توسط تجارت بین‌المللی در بلند مدت با مشکلات دینامیک مواجه هستند. سوالاتی که توسط این نویسندگان به آن‌ها پرداخته می‌شود در مورد علل رشد و توسعه صنعتی و روابط بین این فرایندها و پایه‌های خرد آن‌ها و فهم تغییرات مداوم و تغییر ساختارهای صنعت جهانی می‌باشند.

تئوری تکاملی تغییرات اقتصادی می‌کوشد تا یک تئوری رسمی در مورد فعالیت اقتصادی ناشی از ابداعات صنعتی (هماهنگ با دیدگاه شومپیتری) ایجاد نماید و به دنبال درک تغییرات تکنیکی، منابع ایجاد کننده آن و اثرات آن در سطوح خرد و کلان می‌باشد (نلسون و وینتر، ۱۹۸۲). این تئوری تکاملی شامل مدل‌سازی‌های متفاوتی است که بر مفاهیم مختلف تغییرات اقتصادی مثل واکنش نسبت به شرایط بازار توسط بنگاه‌ها و صنایع، رشد اقتصادی و رقابت از طریق ابداعات و نوآوری تاکید دارد. بسیاری از ایده‌های اساسی را می‌توان از اقتصاد سیاسی کلاسیک (مثل اسمیت، مارکس، شومپیتر) گرفت و کمک‌هایی را از رشته‌های دیگر اخذ نمود. به عنوان مثال بسیاری از انگیزه‌های رئالیستی که مستقیماً در مورد تصمیم‌گیرهای تجاری کار می‌کنند، از دیدگاه مدیریت گرایان اخذ شده است. تاکید بر عقلانیت محدود شده انسان که باعث می‌شود بنگاه نتواند در بین مجموع گزینه‌های قابل تصور، سود خود را حداکثر کند، از دیدگاه رفتارگرایان اخذ شده است. ارتباط دادن رشد و سودآوری بنگاه به ساختار سازمانی، توانایی و رفتار آن، از دیدگاه سازمان صنعتی اخذ شده است (مثل کی‌وز و ویلیامسون). دیدگاه‌هایی که می‌گویند گذشته بنگاه‌ها به عنوان تجربه قبلی شان بر توانایی‌های آینده شان تاثیر می‌گذارد و اینکه بنگاه خود را با شرایط در حال تغییر وفق می‌دهد، مثلاً از تئوری‌های تکاملی (مثل داروین، لامارکر و الچین) و تاریخ گرایان اقتصادی (مثل، روزنبرگ و دیوید) اخذ شده است. نسخه‌ای از تئوری تکاملی که توسط نلسون و وینتر (۱۹۸۲) ارائه گردید، دو رکن اساسی تئوری نئوکلاسیک را مورد انتقاد قرار می‌دهد. اول اینکه مدل حداکثرسازی رفتار بنگاه از جنبه روشی که بنگاه به وسیله آن تابع هدف را تعیین می‌کند و مجموعه کارهایی که فرض می‌شود بنگاه‌ها می‌دانند چگونه باید انجام دهند مورد انتقاد قرار گرفته است. به علاوه، این تئوری به روشی که در آن رفتار بنگاه‌ها را ناشی از انتخاب عملی می‌داند که میزان رسیدن به هدف را با فرض داشتن مجموعه‌ای از گزینه‌ها و محدودیت‌های شناخته شده حداکثر می‌کند، انتقاد کرده است.

دوم اینکه، مفهوم تعادل که به موجب آن استنتاجات راجع به رفتار اقتصادی در متن مدل ایجاد می‌گردد مورد انتقاد واقع شده است. واژه عمومی که «نلسون و وینتر» برای تمام الگوهای رفتاری قاعده‌مند و قابل پیش بینی بنگاه‌ها استفاده می‌کند، واژه عادی یا روزمره است که شامل روش‌های تکنیکی مشخص برای اشیاء تولیدکننده، روش‌ها (مثلاً برای استخدام و اخراج، و سفارش سهام جدید)، سیاست‌ها (مثلاً برای سرمایه‌گذاری، R&D، تبلیغات) و استراتژی‌های تجاری (مثل تنوع و سرمایه‌گذاری خارجی) می‌باشد. این روش‌ها به چند گروه طبقه بندی شده‌اند: مشخصات عملیاتی اداره کننده رفتار کوتاه مدت، روش‌هایی که رفتار سرمایه‌گذاری را تعیین می‌کنند (مباحثات دوره به دوره / تقلیل ذخیره

سرمایه بنگاه‌ها) و روتین‌هایی که مفاهیم مشخص مشخصات عملیاتی را در طول زمان اصلاح می‌کنند (مثل تحلیل‌های بازاری، تحقیق عملیاتی و تحقیق و توسعه R&D) همچنین مفاهیمی از الگوهای رفتاری بنگاه‌ها هستند که ضرورتاً غیرقائده‌مند و غیرقابل پیش‌بینی هستند. این‌ها به عنوان عناصر تصادفی در تعیین تصمیمات و نتایج تصمیمات به شمار می‌روند، تئوری تکاملی می‌کوشد مدلی را برای بنگاه ایجاد کند که بنگاه بتواند توانایی‌های معین و قواعد تصمیم‌گیری معینی داشته باشد و مجموعه گزینه‌های انتخابی (که در آن‌ها هدف اصلی دنبال می‌شود) به صورت مشخص و برون‌زبان باشند. هم و غم اصلی تئوری تکاملی فرایند پویایی است که به وسیله آن الگوهای رفتاری بنگاه و پیامدهای بازار به طور مشترک در طول زمان تعیین می‌شوند.

تئوری در حال ظهور در مورد توانایی‌های دینامیک بنگاه با تمرکز بر سه مشخصه مرتبط با هم یک بنگاه ارائه شده است (نلسون، ۱۹۹۱): استراتژی بنگاه (مجموعه تعهدات ایجاد شده توسط بنگاه که اهداف و روش‌های تعقیب اهداف بنگاه را تعریف و توجیه می‌نماید)، ساختار بنگاه (چگونه یک بنگاه سازماندهی و اداره می‌شود و چگونه تصمیمات عملاً اتخاذ و اجرا می‌شوند) و توانایی‌های اصلی بنگاه (توانایی‌ها و استعدادهای عمده سازمانی، مخصوصاً آن‌هایی که توضیح می‌دهد که چگونه مهارت‌های سازمانی دارای رتبه پایین‌تر با هم تطبیق داده می‌شوند و روش‌های تصمیم‌گیری مراتب بالاتر برای انتخاب آنچه که باید در سطوح پایین‌تر انجام گیرد را تعیین می‌کند، توانایی تحقیق و توسعه مخصوصاً ابداعات و کسب منافع اقتصادی از ابداعات به طور مداوم). از آنجا که جهان واقعی برای بنگاه آنقدر پیچیده است که نمی‌تواند به روش نئوکلاسیکی درک کند، بنگاه‌ها استراتژی‌های تقریباً متفاوتی را اتخاذ می‌کنند که منجر می‌شوند ساختارهای متفاوت و توانایی‌های عمده متفاوتی داشته باشند.

وقتی یک فن شناختی جدید و بالقوه بالاتر در یک صنعت نسبتاً بالغ به وجود می‌آید، تجربه نشان می‌دهد که آنچه اتفاق می‌افتد بستگی به این نکته دارد که آیا فن شناختی جدید می‌تواند خود را با استعدادهای اصلی بنگاه‌های تخصصی تطابق دهد (یعنی در جهت افزایش مهارت‌ها عمل نماید) یا اینکه نیازمند انواع دیگری از توانایی‌هاست (یعنی منجر به از بین رفتن مهارت‌های قبلی می‌شود). اگر بنگاه قدیمی بخواهد همه شرایط جدید حیات خود را ادامه دهد، اغلب نیاز به تغییر مدیریت و تغییرات اساسی در استراتژی بنگاه دارد. لازم است بدانیم که تغییرات سازمانی همیشه در خدمت پیشرفت تکنولوژی یک است، نه یک نیروی مستقل پشت سر پیشرفت اقتصادی (نلسون، ۱۹۹۱؛ تید، ۱۹۹۱).

در بلندمدت مهمترین موضوعی که مطرح خواهد بود، تغییرات سازمانی مورد نیاز جهت افزایش مهارت‌های پویا برای ایجاد ابداعات می‌باشد. اما تئوری‌های آزمون شده و ثابت شده بسیار کمی وجود دارند که بهترین روش سازماندهی یک فعالیت خاص را پیش‌بینی کرده باشند و همچنین مشاجرات زیادی وجود دارد در این مورد که کدام یک از ویژگی‌های سازماندهی یک بنگاه، عامل موفقیت‌ها یا شکست‌های معین یک بنگاه می‌باشند. این موارد تنها در شرایط عینی (واقعی، معین) و از طریق تحقیقات تجربی قابل آشکار شدن هستند که به دنبال شناخت استراتژی‌های سطح بنگاه ساختارها و استعدادها و فضایی که این‌ها در آن کار می‌کنند می‌باشند. تلاش‌هایی جهت مدل‌سازی روش تأثیرگذاری الگوهای تخصصی تجارت بین‌المللی بر پویایی‌های (دینامیک) بلندمدت یک اقتصاد با

جمع‌بندی کردن ایده‌های اصلی مدل‌های دو شکافه و با در نظر گرفتن این فرض که رشد جهانی به وسیله الگوهای نامتقارن تکنولوژیک و تغییرات ساختار تقاضا تعیین می‌گردد، انجام شده است (به عنوان مثال، کلدور ۱۹۷۰، ۱۹۷۵، ۱۹۸۰؛ تیروال، وینز، ۱۹۸۳؛ پسی‌نتی، ۱۹۸۱؛ دوزی و دیگران، ۱۹۹۰). تمرکز عمده این رهیافت‌ها بر رابطه بین تجارت، سطوح فعالیت و رشد بوده است.

ارتباط و مسائل سیاستی کشورهای در حال توسعه

نقش و کمک اصلی تئوری‌های جدید تجارت، بیشتر در تشخیص این مساله بوده است که صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس (و ساختارهای بازار مرتبط با آن) و تفاوت‌های موجود در استعدادهای تکنولوژیک موضوعاتی مهم و قابل طرح هستند. در این زمینه برخی از این تئوری‌ها به ایجاد مرحله درون‌زا نمودن توسعه تکنولوژیک و نوآوری‌ها در بررسی مسائل تجاری کمک کرده‌اند.

اغلب تئوری‌های جدید تجارت بر مواردی تأکید دارند که بیشتر مربوط به کشورهای توسعه یافته هستند، مثلاً مسائل مربوط به تجارت درون‌صنعتی، رفتار راهبردی انحصارات چند جانبه بزرگ، و مسائلی در این خصوص که کشورهای شمال ابداع‌کننده و کشورهای جنوب، مقلد هستند. اما بخش‌هایی از تئوری‌های جدید تجارت هستند که به تجارت و مسائل توسعه‌ای مربوط به کشورهای در حال توسعه می‌پردازند. این بخش‌ها با مفاهیم زیر ارتباط دارند: درک فرایند کاهش شکاف تکنولوژیک بین کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه؛ موارد مربوط به مذاکرات تکنولوژیک شمال-جنوب و نقش فعالیت‌های چند ملیتی در کشورهای در حال توسعه و تجارت و سرمایه‌گذاری درون‌کشوری جنوب و پویایی صنعت و دستیابی به رقابت و نقش سیاست‌های دولتی در افزایش قدرت رقابت در اقتصاد.

کاهش شکاف فن شناختی

یکی از پیام‌های مهم تئوری‌های جدید تجارت این است که تفاوت‌های تکنولوژیک یک عامل اساسی در شکل دادن مزیت‌های نسبی به شمار می‌روند. اگر تفاوت‌های فن شناختی در شکل دادن مزیت‌های نسبی از اهمیت زیادی برخوردار باشند، آنگاه مساله مهم این خواهد بود که سیاست تجاری باید با ملاحظات صریح در مورد تغییرات تکنولوژیک طراحی گردد. در اینجا می‌توان برای روشن شدن چگونگی ارتباط تئوری‌های جدید تجارت با کشورهای در حال توسعه، از یک دسته از مدل‌های تجارت شمال-جنوب کمک طلبید. گرچه این مدل‌ها مثلاً از موضع کشورهای صنعتی پیشرفته برخاسته‌اند. برخی از این مدل‌ها بر گونه‌ای از روابط تجارت-فن شناختی تأکید دارند که به موجب آن کشورهای شمال، ابداع‌کننده و کشورهای جنوب تقلیدکننده و غیر ابداع‌گر به شمار می‌روند (کروگمن، ۱۹۷۹ و ۱۹۸۲). مدل کروگمن به عنوان مثال، بر این فرض بنا شده است که نوآوری‌های به وجود آمده در شمال، به شکل تولیدات جدید در صنایع جدید در می‌آیند و تنها با یک فاصله زمانی، به وسیله کشورهای جنوب مورد تقلید قرار می‌گیرند (به عنوان مثال از طریق اقتباس فن شناختی به اشکال مختلف). کشورهای جنوب به مدد نرخ‌های پایین دستمزد، تهدیدی برای کشورهای شمال به شمار می‌روند، به طوری که این کشورها برای حفظ سود خود با وجود دستمزدهای بالا، به تقلا می‌افتند. در نتیجه، کشورهای شمال

مجبور هستند به طور مداوم در تولیدات جدید نوآوری داشته باشند و بدین طریق انحصار فن شناختی های جدید را حفظ کنند.

حتی اگر انتظار نرود که کشورهای در حال توسعه برای توسعه فن شناختی های جدید، به خاطر نیاز به سرمایه و تخصص فراوان، تلاشی انجام دهند، اما این امکان وجود دارد که تلاش هایی برای کاهش شکاف تکنولوژیک بین شمال و جنوب، به روش های مختلف انجام گیرد (به عنوان مثال به وسیله کاهش فاصله زمانی اقتباس (استقراض) فن شناختی، ابداع روش های کار آراجهت به کار گرفتن فن شناختی های جدید). بادر نظر گرفتن تنوع ساختارهای تقاضا در کشورهای شمال و جنوب، این امکان وجود دارد که کشورهای در حال توسعه از برخی از فرصت ها در یک موقعیت پویا بهره گیرند. به منظور حفظ بهره برداری از این فرصت های بازار (خواه در بازارهای کشورهای صنعتی شمال یا در کشورهای کمتر توسعه یافته جنوب) نیاز به کارایی بیشتر نیز خواهد شد. تا جایی که تلاش های مداوم برای کاهش شکاف فن شناختی بین کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه و یا حتی تغییر ماهیت این شکاف های فن شناختی، قابل تصور (ممکن) می باشد. برخی فعالیت های اقتصادی وجود دارند که در آن ها کشورهای در حال توسعه می توانند از یک حاشیه رقابتی به وجود آمده از شرایط طبیعی به جای تحولات تکنولوژیک برخوردار باشند (به عنوان مثال منابع طبیعی مثل مواد معدنی و محصولات نواحی استوایی).

این بدان معنی است که اهمیت تحولات تکنولوژیک و ابداعات در بررسی مواد مربوط به رشد و تجارت می تواند برای ارتقای مزیت نسبی براساس موجودی منابع طبیعی به کار برده شود. در این زمینه است که به تاثیر توانایی تکنولوژیک بر درک پتانسیل های موجود در ذخیره منابع طبیعی در کشورهای جنوب اشاره شده است (دیوید، ۱۹۹۱). توانایی تکنولوژیک و مخصوصاً اتخاذ محتاطانه فن شناختی های مرتبط جدید که قابلیت کاربرد در اکتشاف، استخراج و پردازش منابع طبیعی مختلف دارند، می توانند در بهره برداری از پتانسیل های موجود منابع طبیعی تحولی ایجاد نمایند. در زمینه تولید کالاها، اولیه، افزایش بهره وری از اهمیت زیادی در تاثیر گذاری بر سطح یازده ناشی از عوامل مورد استفاده در تولید کالاها برخوردار است. در این زمینه توانایی های تکنولوژیک در تولید کالاها، می تواند تاثیر مثبتی

بر تجارت داشته باشد. تجربه مالزی در تلاش برای ایجاد تنوع در تولید کاکائو نشان داده است که گرچه هزینه نیروی کار در مالزی بیشتر از کشور برزیل و کشورهای غرب آفریقا بوده است، اما این کشور در اثر دستاوردهای حاصل از برنامه های پرورش محصولات در تولید گونه های هیبریدی، در بدست آوردن قدرت رقابت نسبی در تولید کاکائو بسیار موفق بوده است. (مرکز تجارت بین المللی، ۱۹۸۷).

در فرایند صنعتی شدن در کشورهای کمتر صنعتی شده، ارتقای نقش تحولات تکنولوژیک توانست به افزایش کارایی در صنایع جایگزین واردات و افزایش قدرت رقابت بین المللی در صنایع

صادراتی کشورهای در حال توسعه کمک شایان توجهی بنماید. مخصوصاً در زمینه تجارت، به نظر می رسد تجارب حاصل از تئوری های جدید تجارت، در روشن کردن نقش توسعه تکنولوژیک و نوآوری و اهمیت آینده نگری در ارزیابی پتانسیل های تجاری، برخلاف مسائل مربوط به مزیت های نسبی ایستا، نقش مهمی ایفا نموده اند. به علاوه، تئوری های جدید اهمیت فن شناختی در تجارت و به خصوص در کسب دانش تخصصی در مورد ساختارها و توانایی های صنایع و بنگاه های صادراتی به عنوان زیربنایی برای تعیین سیاست های ارتقای صادرات و سیاست هایی که منجر به ارتقای صنایع واجد مزیت های نسبی پویا می شوند را نشان داده اند.

گرچه این احتمال وجود ندارد که کشورهای کمتر صنعتی شده بتوانند با کشورهای صنعتی در فن شناختی های جدید رقابت کنند، اما این مساله بدیهی است که در صنایع مختلف، رقابت می تواند در اثر اقتباس فن شناختی های منتخبی که در سطوح بالای دستمزدی، رقابتی هستند، و یا فن شناختی های نیمه اتوماتیک کمتر پیچیده که در سطوح دستمزدی نسبتاً پایین تر رقابتی عمل می کنند، به وجود آید. به عنوان مثال، مادی ویلر (۱۹۹۰) دریافتند که در صنایع پوشاک و نساجی، تولیدکنندگان موجود در NIC ها به تدریج با رقابت کشورهای تازه شکوفا شده آسیایی (مثل چین و هندو اندونزی) در صادرات (به خاطر سطوح پایین دستمزد در این کشورها) مواجه می گردند. همزمان با این افزایش رقابت ناشی از دستمزدها، سیستم های میکرو الکترونیک پیچیده، برای تولیدات پوشاک و نساجی، در کشورهای OECD در حال ظهور هستند. در زمینه پوشاک، اغلب پیشرفت های تکنولوژیک ناشی از ظهور میکرو الکترونیک ها، در مرحله قبل از مونتاژ (طراحی، مارک زدن، ساینز بندی و برش) و مرحله پس از مونتاژ (انبار کردن، توزیع و مدیریت) رخ داده اند.

اما هم در تولیدات نساجی و هم در پوشاک، فن شناختی های پیشرفته مشاهده شده آنقدر پرهزینه هستند که فقط در شرایطی که هزینه نیروی کار بسیار زیاد باشد، استفاده از این فن شناختی ها به صرفه است. اما در حال حاضر استفاده از فن شناختی های نیمه اتوماتیک در برخی از تولیدات ما با وجود سطح دستمزدهای بسیار پایین، ممکن می باشد.

از آنجا که سطح دستمزدها در کشورهای در حال توسعه نسبتاً پایین تر هستند از این کشورها می توانند جهت کاهش شکاف فن شناختی هنگام افزایش بهره وری و سطح دستمزدها، با استفاده از فن شناختی هایی که ضرورتاً خیلی هم جدید نیستند، قدرت رقابت خود را حفظ کنند.

به عنوان مثال، در مورد صنایع پوشاک، محتمل ترین وضعیت این است که انتخاب و کاربرد برخی از فن شناختی های جدید (مثل فن شناختی اطلاع رسانی و میکرو الکترونیک) در کشورهای در حال توسعه، منجر به کوتاه شدن چرخه تولید (صرفه جویی در زمان و سرمایه) و توانایی واکنش نسبت به تقاضای مصرف کننده در کوتاهترین زمان ممکن گردد. برخی از مواردی که ممکن



است برای ارتقای تکنیکی در صنایع پوشاک مورد استفاده از روبات‌ها و سیستم‌های تولید واحد؛ کنترل‌های کف فروشگاه؛ تدارکات؛ ارتباط با عرضه‌کننده؛ روابط خرده‌فروشی و کنترل و اجرای خرید و فروش (فرازیر، ۱۹۸۵) که در مقاله مادی و ویلر (۱۹۹۰) نقل شده است). چالش اصلی به نظر می‌رسد این باشد که چگونه قدرت انتخاب را در اتخاذ فن‌شناختی‌های جدید در فرایندهای مختلف به طریقی افزایش دهیم که با توانایی‌های کشورهای مربوطه در حال حاضر و در طول زمان تطابق داشته باشد. علائمی وجود دارند که نشان می‌دهند فرصت‌های بازار برای فن‌شناختی‌های غیر جدید، باز هم با تغییر شرایط بازار جهانی، وجود خواهند داشت. به عنوان مثال برتری بنگاه‌های کوچک موجود در صنعت پوشاک، به خاطر قابلیت تغییر سریع مدل و رنگ پوشاک تولیدی آن‌ها می‌باشد. که این قابلیت تغییر سریع مستلزم تولید در مقیاس کم و توانایی واکنش سریع نسبت به تغییر تقاضا می‌باشد (مادی و ویلر، ۱۹۹۰). حتی در چارچوب تجارت درون صنعتی، (در مورد ایالات متحده)، به این نکته پی برده شده است که چنین تجارتی تحت تسلط کالاهای واسطه‌ای قرار دارد که مثلاً به صورت سفارشی توسط بنگاه‌های کوچک تولید می‌شوند (ری، ۱۹۹۱). به طوری که پی برده شده بود که تجارت درونی ایالات متحده برزیل، تحت تسلط کالاهای سفارشی تولید شده توسط بنگاه‌های کوچک، با استفاده از تکنیک‌های تولید کاربر قرار دارد.

برای اینکه بتوان از پس الگوهای در حال تحول فرصت‌های بازاری برآمد، این نکته مهم را باید در نظر گرفت که فرایند افزایش قدرت رقابت باید به طور مداوم و بپایا صورت گیرد. به عنوان مثال، از مقایسه انواع محصولات صادر شده توسط کشورهای هند و کره این نکته آشکار گردید که با وجود اینکه در سال ۱۹۶۶ محصولات دارای فن‌شناختی بالا (نسبت به میزان تحقیق و توسعه در آن‌ها)، سهم کوچکی از صادرات را تشکیل می‌دادند، اما در سال ۱۹۸۶ سهم این محصولات در صادرات کشور کره به طور چشمگیری افزایش یافته (که نشان دهنده وجود رقابت در صنایع پیشرو می‌باشد که مشخصه آن‌ها تغییر تکنولوژیک می‌باشد) در حالی که سهم این محصولات در صادرات کشور هند چندان تغییر نکرده بوده است. (کلر، ۱۹۹۱)، ماهیت ایستای کاربرد R&D (تحقیقات و توسعه) در صادرات کشور هند نشان دهنده عدم تمایل این کشور به وارد کردن فن‌شناختی جدید و کم‌قرار گرفتن در معرض فن‌شناختی‌های خارجی می‌باشد (در راستای سیاست خودکفایی).

لذا به نظر می‌رسد چالش عمده سیاستی در کشورهای در حال توسعه این است که چگونه از پیامدهای تجربه هند اجتناب ورزند و چگونه قدرت رقابت خود را در صنایع پیشرو، به روشی که به تجربه کره نزدیک‌تر باشد، افزایش دهند.

مذاکرات شمال - جنوب

طبق گزارش کمیسیون جنوب (۱۹۹۰) یک مشکل اساسی اقتصاد جهانی، تسلط کشورهای شمال بر فرایندهای تصمیم‌گیری است که جریانات بین‌المللی تجارت، سرمایه و فن‌شناختی را اداره می‌نمایند. تلاش‌های انجام شده در جهت تاسیس NIEO با اندک امیدی در دهه هفتاد شروع شد اما به دلایل مشکلات کشورهای جنوب، اکنون این امید کمرنگ شده است. در عوض قدرت کشورهای شمال نسبت به سایر کشورهای دنیا افزایش یافته و کشورهای اصلی و قدرتمند شمال در حال حاضر از قدرت خود برای اجرای اهداف خود استفاده می‌کنند. به عنوان مثال،

در گزارش کمیسیون جنوب (۱۹۹۰) اشاره شده است که در موارد مربوط به فن‌شناختی در حال حاضر صحنه جهانی شاهد انحصاری شدن فرایندها پیشرفت تکنولوژیک توسط شرکت‌های چند ملیتی کشورهای شمال می‌باشد. تا جایی که به تحول تکنولوژیک مربوط می‌شود، اصل علم به عنوان میراث تقسیم شده بشریت به طور سیستماتیک در حال نابودی است. دانش به طور فزاینده‌ای دارد خصوصی می‌شود و کشورهای جنوب در حال حذف شدن از این چرخه هستند. بسیاری از کشورهای جنوب خود را قادر به پیش‌بینی و تنظیم جریانات فن‌شناختی نمی‌دانند (ص ۲۱۹). این گزارش گفته است که پیشرفت‌های قابل توجهی جهت تسهیل دستیابی کشورهای جنوب به فن‌شناختی در دهه هفتاد انجام شد (قانون اجمالی و مالکیت فکری اما در اوایل دهه هشتاد فقط دو موضوع مهم در قانون اجرایی آنکند جا داده شده‌اند: ماده مربوط به اجرای اعمال محدود کننده و ارائه قانون مربوطه اجرایی و حل و فصل مشاجرات. این گزارش اشاره کرده است که قبل از آنکه توافقات دو جانبه شمال و جنوب در این دو مورد بتواند شکل بگیرد، ادامه مذاکرات در این دو مورد، به وسیله کشورهای شمال قطع گردید، در حالی که تجدیدنظر در مورد پیمان پاریس نیز برای چند سال متوقف شد. کشورهای شمال از آن موقع به بعد، از شتاب پیشرفت تکنولوژیک برای لغو مذاکرات اولیه سود جستند. (ص ۲۵۴). علیرغم تهدیدهای انجام شده در مورد لغو توافقات اولیه در این موارد، این گزارش می‌گوید آنچه که لازم است یک چارچوب بین‌المللی برای تنظیم فعالیت‌های TNCها در کشورهای در حال توسعه است که ایجاد این چارچوب با معرفی قانون اجرایی برای شرکت‌های چند ملیتی آغاز می‌گردد.

به نظر می‌رسد در این مورد، یک شکاف ارتباطی بین جنوب و شمال وجود دارد. این شکاف موجود در مذاکرات مثلاً از وضعیتی ناشی می‌شود که در آن، تحولات تکنولوژیک و ابداعات به وجود آمده‌اند. کشورهای جنوب موقعیتی به خود می‌گیرند که در بسیاری از روش‌ها فرض می‌کنند که اغلب دانش‌های تکنولوژیک، به شکلی کدگذاری شده است (به عنوان مثال در کاتالوگ‌ها یا نقشه‌ها) و این می‌تواند از طریق توافقاتی بر تجدید نظرهای مناسب در اعمال و قوانین محدود کننده، از کشورهای شمال به کشورهای جنوب داده شود (منتقل گردد). در این زمینه تئوری‌های جدید تجارت، مفهوم فن‌شناختی را کمی روشن‌تر می‌نمایند. این تئوری‌ها می‌گویند که فن‌شناختی تا حدودی ضمنی (تلویحی) است و در بسیاری از اشکال کدگذاری نشده نیز قابل دسترسی می‌باشد. چگونگی کسب این فن‌شناختی نیز چندان بدون هزینه نیست، بلکه نیازمند تلاش است. تشخیص این مشخصات ضمنی فن‌شناختی و مفهوم سازی دانش تکنولوژیک مرتبط با آن، با شناخت عمیق‌تر مشخصات تلویحی و کدگذاری شده دانش تکنولوژیک و اهمیت نسبی آن‌ها، می‌تواند باعث ارتقای درک بسیاری از مفاهیم تضاد (مشاجره) بین کشورهای شمال و جنوب گردد. (به عنوان مثال موارد مربوط به قانون اجرا و انتقال فن‌شناختی این تشخیص، باعث انحراف تعادل به نفع ایجاد سیاست‌هایی جهت انتقال فن‌شناختی از طریق اشکال مختلف یادگیری فن‌شناختی گشته و محور مذاکرات به سمت شیوه‌هایی می‌رود که مانع فرایند یادگیری فن‌شناختی در کشورهای در حال توسعه می‌گردند.

تغییر دیدگاه‌ها راجع به نقش شرکت‌های چند ملیتی

یکی از مفاهیمی که باعث توسعه صنعت توسط بنگاه‌های داخلی و

توسعه اقتصاد بین‌المللی می‌شود، نقش شرکت‌های چند ملیتی است.

براساس تجارب اخیر در مورد توسعه حاشیه‌ای، برخی از نویسندگان افراطی (رادیکال) براساس ایده همکاری بین دولت، شرکت‌های چند ملیتی و سرمایه‌های داخلی (محلی)، از نتایج بدبینانه مکتب وابستگی در مورد ارتباط با کشورهای سرمایه‌داری پیشرفته انتقاد نموده‌اند.

آن‌ها گفته‌اند که برقراری ارتباط با کشورهای پیشرفته از طریق تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی، توان تولید را در صنایع حاشیه‌ای افزایش داده و باعث تسریع در ایجاد یک طبقه سرمایه‌داری بومی (داخلی) می‌گردد که قادر خواهند بود نقش هدایت‌کنندگی را در صنعتی شدن موفق این کشورها برعهده بگیرند (ویز، ۱۹۸۸؛ وارن، ۱۹۷۳، ۱۹۸۰). علائمی وجود دارند که نشان می‌دهند سیاست‌های دولتی که به طور مناسب طراحی شده باشند و با مداخله شایسته و مناسب توسط دولت مورد حمایت قرار گرفته باشند، می‌توانند منافع بالقوه حاصل از شرکت‌های چند ملیتی را افزایش دهند (ویز، ۱۹۸۸).

مباحثات و مشاجرات زیادی در مورد قدرت و استقلال نسبی بورژوازی صنعتی بومی (داخلی) به وجود آمده است. در برخی تحقیقات ظهور یک بورژوازی صنعتی بومی قدرتمند در کشور کره، تایوان، هند و کشورهای بزرگ‌تر آمریکای لاتین تأیید شده است. موفقیت بنگاه‌های داخلی در صادرات فن‌شناختی و سرمایه‌گذاری خارجی توسط بنگاه‌های موجود در شرکت‌های چند ملیتی، شواهد قوی‌تری در این زمینه هستند. در مورد کشورهای در حال توسعه کمتر صنعتی شده چگونگی رابطه بین شرکت‌های چند ملیتی و توسعه بنگاه‌های بومی هنوز مشخص نشده است. اما گفته شده است که بنگاه‌های دارای مالکیت ملی تمایل خود را به شبیه کردن هر چه بیشتر خود به شرکت‌های چند ملیتی در برخی زمینه‌ها نشان داده‌اند (به عنوان مثال در زمینه فن‌شناختی، بازارآیابی و طراحی محصولات). به عنوان مثال اشاره شده است که رقابت داخلی در چند رشته، در «کنیا»، تحت تأثیر رقابت با شرکت‌های چند ملیتی، مجبور شده‌اند به همان شیوه مورد عمل شرکت‌های چند ملیتی، تبلیغات و مکانیزاسیون، خود را شکل دهند (لانگدن، ۱۹۷۹).

به نظر می‌رسد چیزی که مورد نیاز است، درک عمیق‌تر مشخصات شرکت‌های چند ملیتی و نقش در حال تحول آن‌ها در اقتصاد جهانی و مخصوصاً درک نقش آن‌ها در روشی است که احتمال دارد بر محدودیت‌ها و مفاهیم صادرات صنعتی کشورهای کمتر صنعتی شده در حال توسعه تأثیر گذار باشد. ورود شرکت‌های چند ملیتی می‌تواند باعث القای سرمایه، فن‌شناختی و مدیریت جدید و تغییر در رفتار بنگاه‌های داخلی گردد. شاید لازم باشد توانایی تکنولوژیک کشور میزبان افزایش یابد تا بتواند فن‌شناختی جدید و یا پیشرفته را جذب و به کار گیرد. در برخی موارد درگیر شدن و ورود شرکت‌های چند ملیتی نسبتاً کوچک و متعدد، به شبکه‌های گسترده بازارآیابی بین‌المللی، شاید معقول و به صلاح باشد. (جانویک، ۱۹۹۱) به عنوان مثال شرکت‌های چند ملیتی ژاپنی، به‌رغم کمبود اولیه سرمایه و فن‌شناختی دارای دو نقطه قوت بودند: همکاری تجاری نزدیک با دولت و توسعه مناسب مهارت‌های تجاری (پنگلیکیم، ۱۹۷۹)، که توسط لکراو ۱۹۸۱ نقل شده است. یک فرآیند نوظهوری که متولد شده است، فرآیند جهانی شدن است. روند رو به رشد جهانی شدن، بیشتر بوسیله نقش فزاینده شرکت‌های چند ملیتی در اثر رشد شدید جریانات مالی خصوصی بین‌المللی مشخص شده است. این باعث ایجاد یک رتبه‌بندی جدید در عوامل ایجاد کننده وابستگی متقابل شده است که به موجب آن سرمایه‌گذاری مستقیم

خارجی (FDI) در صنعت و خدمات به جای بازرگانی، روند بین‌المللی شدن را هدایت می‌کند و بر الگوهای تجاری و مکانی تأثیر می‌گذارد. طی دهه هشتاد الگوی بین‌المللی شدن و جهانی شدن بیشتر به وسیله مقررات زدایی و جهانی شدن پول و سرمایه و همچنین فشار ناشی از فن‌شناختی‌های جدید صورت می‌گرفت. اشکال جدید توافقات بین بنگاه‌های منجر به ایجاد ابزارهای جدید برای انتقال بین‌المللی فن‌شناختی شده است.

در زمینه جهانی شدن، ایجاد شبکه‌های کامپیوتری باعث نزدیک شدن شرکت‌ها و سازمان‌ها شده که به تبع آن هماهنگی و همکاری فعالیت‌های مختلف در سطح بین‌المللی را افزایش داده است. هر چه این شبکه‌ها بتوانند جایگزین ارتباط راهبردی بین بنگاه‌ها شوند، قادر خواهند بود فرصت‌های جدیدی را ارائه نمایند که بتوانند بر ساختار فعالیت‌های صنعتی و موقعیت مکانی آن‌ها تأثیر بگذارند. به عنوان مثال اگر معلوم شود که شرکت‌های چند ملیتی در حال حاضر نسبت به قبل بیشتر تمایل دارند که سهم بیشتری از فعالیت‌های تحقیق و توسعه خود را در کشورهای در حال توسعه انجام دهند، آنگاه انتقال فن‌شناختی بیشتر اهمیت پیدا خواهد کرد.

اگر منافع بالقوه ناشی از شرکت‌های چند ملیتی، در سیاست‌های داخلی مرتبط با توسعه استعدادهای تکنولوژیک بنگاه‌های داخلی تحقق یابد، آنگاه آموزش و مهارت‌های شغلی، سرمایه‌گذاری، تجارت، سازگاری فن‌شناختی و تحقیق و توسعه می‌توانند نقش عمده‌ای را در این فرآیند ایفا نمایند. اما در زمینه پیدایش بازار جهانی و فن‌شناختی‌های جدید، سوالات مربوط به ایجاد انواع جدید شبکه‌ها با بنگاه‌های شرکت‌های چند ملیتی و معرفی شرایطی که تحت آن شرایط نقش شرکت‌های چند ملیتی بتواند مکمل و حمایت‌کننده افزایش رقابت بین‌المللی توسط کشورهای در حال توسعه باشد، سوالاتی مهم و جالب توجه هستند.

تجارت و سرمایه‌گذاری جنوب-جنوب

گرچه تمرکز تئوری‌های جدید تجارت مثلاً بر تجارت شمال-شمال بوده است، اما برخی از موارد از قبیل صرفه جویی‌های ناشی از مقیاس، تنوع کالایی و توضیحات مربوط به تجارت درون صنعتی، می‌توانند در مسائل مربوط به تجارت جنوب-جنوب در اقتصاد جهانی به کار برده شوند. تا جایی که به تجارت درون صنعتی مربوط می‌شود، شواهد موجود نشان می‌دهند که سطح متوسط این نوع تجارت در کشورهای در حال توسعه و مخصوصاً در موارد غیر از شرکت‌های چند ملیتی خیلی پایین بوده است (سیون و هاورلی لی شین، ۱۹۸۵؛ گرین‌وی، ۱۹۹۱). یکی از مشکلات این گونه تحقیقات این است که این شواهد از بررسی‌های ایستا بدست آمده و روش‌هایی را که در آن، تجارت درون کشورهای جنوب می‌تواند به وجود آمده و تکامل یابد را به حساب نیاورده‌اند. چنین مفهوم پویایی مستلزم انطباق و سازگاری ملاحظات پیرامون تجارت جنوب-جنوب است، به وسیله پرداختن به چنین گزینه‌هایی به عنوان نوآوری‌هایی در کالاهای مناسب‌تر و روش‌هایی برای کشورهای جنوب به عنوان بنیانی برای تجارت جنوب-جنوب (استوارت، ۱۹۸۴ و ۱۹۹۱) و به وسیله طرح این سوال که تحت چه شرایطی برقراری تجارت جنوب-جنوب ممکن و عملی خواهد بود، که این کار را می‌توان با در نظر گرفتن تجارب به دست آمده از الگوهای تجاری کشورهای تازه ظهور که در تئوری‌های جدید تجارت برای اولین بار از آن‌ها سخن به میان آمده، انجام داد. موارد سیاستی بیشتر در مورد تحول تجارت درون صنعتی را می‌توان از این تجربه استنتاج کرد که تجارت درون

صنعتی در کشورهایی که به نوعی که در توافقات مربوط به ادغام حضور دارند بیشتر می باشد (کشورهای توسعه یافته یا در حال توسعه) (بلاسا و بوینز، ۱۹۸۸) این نشان دهنده تاثیر کاهش محدودیت های تجاری و تاثیر توانایی بهره برداری از صرفه جویی های ناشی از مقیاس است که اغلب در اثر توافقات مربوط به ادغام و همکاری مشترک حاصل می گردد.

می توان با بررسی و شکل دادن الگوهای تجاری و جریانات سرمایه گذاری بین کشورهای در حال توسعه، مسیری را برای توسعه ارائه نمود (لکراو، ۱۹۹۰؛ یونیسف، ۱۹۸۱). «لکراو» به سه موضوع از موضوعات مربوط به شرکت های چند ملیتی کشورهای در حال توسعه پرداخته است: انواع فن شناختی توسعه یافته و به کار گرفته شده، مکانیزم انتقال فن شناختی و اثرات آن بر کشورهای میزبان و میهمان.

در مورد انواع فن شناختی به این موضوع پی برده شد که شرکت های چند ملیتی شرکت های چند ملیتی کشورهای در حال توسعه، در واکنش به مشخصات مواد خام (نوع، کیفیت و ترکیب نهاده ها)، مقیاس (کاهش مقیاس)، کیفیت کالا و ترکیب کالایی (درجه تنوع)، ماشین آلات (سادگی و ظرفیت ماشین آلات) و میزان استفاده از عوامل مختلف تولید، اصلاحات و تغییرات گوناگونی را می پذیرند. همچنین مشخص شد که این شرکت های چند ملیتی تمایل به تولید کالاهای ساده تر و با سطح فن شناختی پایین تر و کم هزینه تر دارند زیرا این کالاهای نیاز کمتری به توان بازاریابی در بازارهای جهانی دارند، شرکت های مذکور تمایل بیشتری به سرمایه گذاری مشترک با بنگاه های داخلی دارند استفاده از نیروی انسانی و مواد خام داخلی توسط این شرکت ها بیشتر است و این شرکت ها غالباً میزان واردات فن شناختی را کاهش داده اند.

به این نکته نیز اشاره شده است که مطالعه موردی سرمایه گذاری مشترک هندوستان در تایلند نشان داده است که در اثر سرمایه گذاری مشترک، بنگاه های کشورهای در حال توسعه با ورود به یک مرحله یادگیری نه تنها چگونه کار کردن دانش فنی را انتقال می دهند، بلکه همچنین چربی و ریشه آن را نیز انتقال می دهند (یونیسف، ۱۹۹۰). یکی از دلایلی که برای این اتفاق ذکر می شود این است که شرکت های چند ملیتی کشور در حال توسعه، اغلب با استفاده از ماشین آلات وارداتی از کشورهای توسعه یافته اقدام به تشکیل شرکت خارجی می نمایند. این مستلزم تطابق و سازگاری این ماشین آلات با شرایط محلی کشور میزبان و بدین وسیله فراهم کردن فرصت آموزش حین کار برای کشور میزبان می باشد. این نشان می دهد که شرکت های چند ملیتی کشور در حال توسعه در سازگاری با برخی فن شناختی های خاص مهارت بیشتری دارند و لذا همان مهارت ها را انتقال می دهند. از آنجایی که بنگاه های کشور در حال توسعه، توانایی طراحی کارخانجات با مقیاس کوچک تر را برای بخش های کوچک بازار دارند، لذا به نظر می رسد معقول این است که این فن شناختی های قابل انعطاف را برای بازارهای کوچک و تفکیک شده، مناسب تر بدانیم.

از طریق این اشکال مختلف یادگیری و سازش و تطابق و اصلاح فن شناختی های وارداتی، شرکت های چند ملیتی توانایی های تکنولوژیک منحصر به فردی کسب کرده اند و می توانند این توانایی ها و فعالیت های مرتبط با آن را به گونه ای کاملاً کارآمد منتقل نمایند. (لکراو، ۱۹۸۱).

اگر کشورهای در حال توسعه دارای یک حاشیه رقابتی در برخی از فعالیت های منتخب باشند، آنگاه حمایت سیاستی در این فعالیت ها به منظور ارتقا و پیشرفت این فعالیت های نمونه مورد نیاز خواهد بود، همان گونه که

تئوری های جدید تجارت در مورد مفهوم پویای فرایند توسعه فن شناختی نیز به آن اشاره کرده اند. چنین بنگاه هایی باید به ارتقا و تطابق بیشتر فرایندها و فن شناختی های تولیدی خود از طریق تحقیق و توسعه در داخل کشور به منظور حفظ نقش رهبری خود ادامه دهند. همان گونه که ولز (۱۹۸۰)، که توسط لکراو «۱۹۸۱» نقل شده است) مشاهده نمود، وقتی که برخی از این شرکت های چند ملیتی در تداوم سازگاری و ارتقای خود با شکست مواجه می شوند، شعبه های فرعی آن هادر خارج از کشور، به تدریج استقلال بیشتر پیدا می کنند و برخی از آن ها حتی رابطه خود را با بنگاه های مادر قطع می کنند.

پویایی (دینامیک) استعدادهای سطح بنگاه و مسائل مربوط به رقابت

کمک بزرگ تئوری های جدید تجارت (مخصوصاً آن تئوری هایی که در ارتباط با تئوری تکاملی تحول اقتصادی هستند) توجه آن ها به پویایی تحولات و نوآوری های تکنولوژیک درون بنگاه ها یا درون گروه های راهبردی صنایع بوده است. با کنار گذاشتن دنیای نئوکلاسیک آمیخته با آینده نگری کامل و تعادل ایستا می بینیم که دنیای فرضی دنباله روهای تئوری تکاملی تحول اقتصادی آنقدر با نااطمینانی آمیخته است که بنگاه ها تمایل دارند استراتژی های نسبتاً متفاوتی را انتخاب کنند که آن ها را به داشتن ساختارهای متفاوت و استعدادهای عمده متفاوتی هدایت نمایند و روشی که این بنگاه ها به آن روش تحول خود را آغاز می کنند، منعکس کننده تجارت و تاریخ گذشته آن ها می باشد. یکی از مواردی که تئوری استعدادهای پویای صنعت (یا بنگاه) مطرح می کند آن است که الگوهای سازمانی جایگزین و روش های حمایتی صنعت یا موسسه، احتمالاً موضوع مهمی برای بحث هستند. در حقیقت برخی از شواهد موجود مربوط به کشورهای در حال توسعه، اشاره به این پدیده دارد که وجود رقابت و کارایی در الگوهای مختلف سازمانی بنگاه معقول و قابل دفاع هستند. به عنوان مثال تفاوت در سیاست و در مقیاس (یا ساختار) تولید کفش در کشور کره و صفحه کلید و تاسیسات مونتاژ کامپیوتر در کشور تایوان، در آغاز شروع EOI، نشان دهنده واکنش های متفاوت اما از لحاظ کارایی یکسان، نسبت به تغییر شرایط اقتصادی و تغییرات ناشی از آن در هزینه های میدالاتی بازار، می باشد (لوی، ۱۹۹۰؛ لوی و کو، ۱۹۹۱). صنعت کفش سازی تایوان از طریق تقسیم کار بین بنگاه های مستقل دارای فرایندهای مختلف تولید سازماندهی شده است، به طوری که به ندرت مشاهده می شود که یک بنگاه بیش از دو فرایند تولیدی را در داخل بر عهده داشته باشد. بنگاه های تایوانی مونتاژ کننده صفحه کلید و کامپیوترهای شخصی، نه تنها تمام اجزا و قطعات لازم را از طریق فروشندگان مستقل تهیه کرده اند بلکه همچنین برای بسیاری از قطعات الکترونیک روی مدارهای چاپی و بخش عمده ای از عملیات مونتاژ صفحه کلید نیز قرار دادهای فرعی منعقد نموده اند (لوی و کو، ۱۹۹۱). سهولت نسبی ورود بنگاه های تایوانی در انعقاد قراردادهای فرعی با یکدیگر و وجود بازرگانان تایوانی که مایل و قادر به پیش بینی بازارهای بین المللی برای SME ها هستند، بر این امر دلالت دارد که کار آفرینان تایوانی می توانند تولید خود را با مقیاس نسبتاً کوچک و با سرمایه گذاری ناچیز در تسهیلات تولید یا اطلاعات بازاریابی شروع نمایند. الگوی کشور کره به میزان زیادی از الگوی کشور تایوان متفاوت است. به طوری که الگوی تایوان به وسیله سازمان ادغام شده عمودی مشخص شده است که به موجب

آن بنگاه‌ها و وظایف مختلفی را در داخل برعهده داشتند. نکته مرتبط با این تجارب آن است که می‌توان تحت الگوهای مختلف سازمانی بنگاه (یا صنعت) و روابط مختلف با دیگر موسسات موجود در اقتصاد، به کارایی و احتمالاً رقابت بین‌المللی پویا دست یافت.

بنابراین سوالات و انتقادات راجع به سازمان دهی بنگاه و ارتباط آن‌ها با دیگر موسسات، تابع تغییر شرایط می‌باشد. (به عنوان مثال، گذشته بنگاه، استعدادها و تکنولوژیک و دیگر استعدادها و نهادی کشورها و همین طور استعدادها و تکنولوژیک و نهادی در برهه‌های مختلف زمانی).

نقش سیاست دولتی

نقش فرایندهای یادگیری پویا و نقش فشارهای ناشی از رقابت در بازارهای صادراتی، تا حدودی مرتبط با این قضیه هستند که چنین اقتصادهای پویایی، خاص صنعت هستند. برخلاف تئوری نئوکلاسیک‌ها که می‌گوید تمام فعالیت‌ها از اهمیت یکسان برخوردار هستند، تئوری‌های جدید تجارت، وجود فعالیت‌های استراتژیکی که می‌تواند از طریق سیاست، ایجاد و توسعه یابد را مطرح کرده‌اند. یک مورد، سیاست‌های حمایتی است که همان گونه که «کروگمن» (۱۹۸۴) ذکر کرده برای ارتقای صادرات وضع می‌گردد.

توضیحات تئوری‌های جدید تجارت در مورد امکان «حمایت از واردات جهت ارتقای صادرات»، گزینه استفاده از سیاست تجاری را به طور راهبردی، توصیه می‌کند به‌رغم اینکه یک مدل منسجم در این مورد تاکنون ایجاد نشده است و احتمال حساس بودن نتایج نسبت به نوع بازی راهبردی یا رفتار بنگاه وجود دارد. علاوه بر این، این فرض که سیاستگذار مداخله‌کننده از توابع درآمد و هزینه بنگاه (داخلی یا خارجی) اطلاع دارد مورد انتقاد واقع شده است اما این مشکل در اغلب مدل‌های بهینه مثل مدل‌های مالیات بهینه (سرینی‌واسان، ۱۹۸۹) وجود دارد.

همچنین هشدارهایی در این مورد داده شده است که هنگامی که یک حمایت سیاستی باعث می‌شود برخی بنگاه‌ها در مسابقه برنده شوند، منابع مصرف شده توسط بنگاه‌های بازنده هزینه‌ای هستند که لازم است میزان این هزینه در مقابل میزان منافع تعلق گرفته به بنگاه‌های برنده ارزیابی شود.

چشم‌پوشی کردن از فرض نئوکلاسیک آینده‌نگری کامل به نفع جهان واقعی مملو از نااطمینانی، مشکل جدیدی را ایجاد می‌کند که انتخاب صنایعی است که استحقاق حمایت دارند (انتخاب برندگان). در عمل مشکلاتی در معرفی صنایعی که نیازهای ارتقای صادرات را برآورده سازند وجود دارد که این به خاطر نااطمینانی در مورد رفتار بنگاه، ساختار صنعتی، تاثیر بر مصرف‌کننده، نوع بازی راهبردی انجام شده و احتمال اقدامات تلافی‌جویانه می‌باشد. برخی پیشنهادات راجع به معیارهایی مورد استفاده برای انتخاب صنایع هدف در کشورهای صنعتی ارائه شده است. برخی از این معیارها عبارت‌اند از:

صنایعی که سود اضافی کافی برای جبران هزینه سوبسید به دست آورند و صنایعی که نیاز به سرمایه‌گذاری عظیم و غیر منعطف دارند؛ صنایعی که از عوامل تولید کمیاب استفاده نمی‌کنند، زیرا کمیاب بودن عوامل منجر به افزایش قیمت آن‌ها می‌شود. (اسپنسر، ۱۹۸۶).

انتخاب برندگان در صنایع کشورهای توسعه یافته که دارای فن‌شناختی‌های پیشرو و مرزی هستند، ممکن است در برخی موارد با آنچه

که در صنایع کشورهای در حال توسعه که بیشتر با فن‌شناختی‌های محلی (بومی) مرتبط هستند، تفاوت داشته باشد. (به عنوان مثال تجارت جنوب. جنوب) به عنوان مثال میزان نااطمینانی و خطر در اقتباس و انتقال فن‌شناختی ممکن است کمتر از نااطمینانی موجود در تازه‌ترین فن‌شناختی‌های پیشرو و مرزی باشد. اما در عمل، معرفی صنایع هدف و طریقه حمایت‌شان، باید در یک فرایند تکراری که مستلزم تجدیدنظر و اصلاح‌الگوی حمایت‌سیاستی می‌باشد تعیین شود. به طوری که اطلاعات جدید در مورد شرایط بازار بین‌المللی در دسترس قرار گیرد. اصل مهم باید هدف قراردادن صنایعی باشد که توانایی بالقوه به دست آوردن و حفظ قدرت رقابت بین‌المللی را در یک محیط پویا داشته باشند. در چنین دنیای آینده از نااطمینانی و تغییرات سریع تکنولوژیک؛ ممکن است تخصصی شدن بیشتر وجود نداشته باشد. چنانکه تجارب کشورهای دیگر نشان می‌دهند، این هدف‌گیری تنها می‌تواند براساس چنین رهنمودهای وسیعی صورت گیرد که استحکام آن‌ها مستلزم نبرد مداوم در طول زمان است، زیرا شرایط بازارها و موقعیت توانایی‌های تکنولوژیک در طول زمان دچار تغییر می‌گردد.

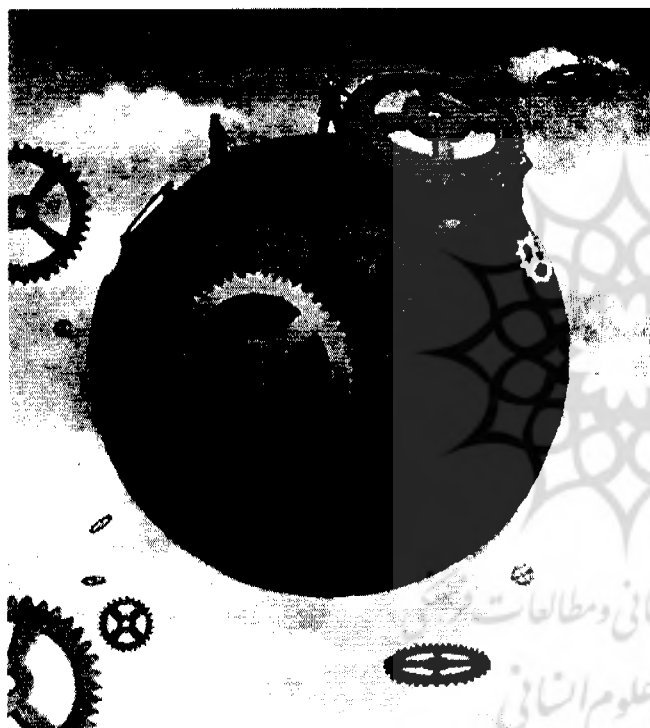
موضوع حمایت‌گزینشی از صنایع خاص دارای پتانسیل بالا، از طریق سیاست‌های دولتی، به درجات مختلف در تجارب کشورهای توسعه یافته و شرکت‌های چندملیتی نشان داده شده است. در مورد ژاپن، به عنوان مثال، گزارش شده است که MITI، بعد از مشاوره‌های فراوان و مذاکره با متخصصین بخش‌های مختلف (صنعت، دانشگاه، بانک، اتحادیه‌های کاری، رسانه‌های جمعی)، برندگان را انتخاب کرده و استراتژی توسعه متناسب با توانایی‌های تولیدکنندگان ژاپنی را پس از بررسی پیشرفت‌های انجام شده در بازارهای داخلی و بین‌المللی برگزیده است (یامامورو، ۱۹۸۶؛ کارلینو، ۱۹۸۶). در مورد کره جنوبی، دولت برای ایجاد و توسعه کارگزاران بازار مداخله نمود و مداخله او به صورت انتخابی بود و به نفع صنایعی بود که تصور می‌رفت دارای مزیت نسبی پویا باشند، و در انتخاب صنایع، دولت به طور گسترده‌ای با کارگزاران مطلع در بخش خصوصی مشاوره نمود (پک و وستفال، ۱۹۸۶).

دولت یک ساختار سیاستی دو طرفه را با صنایعی که در آن‌ها کشور کره دارای مزیت نسبی ایستا بود به اجرا گذاشت، صنایعی که مثلاً در یک ساختار انگیزشی خنثی کار می‌کردند و صنایع نوزاد که مشوق‌های ترفیعی (به طور مستقیم یا غیر مستقیم) از طریق تاثیر بازار دریافت می‌کردند. به علاوه عملکرد صادراتی، معیار کاربردی اصلی پیشرفت به سوی رقابت بین‌المللی بوده است اما استراتژی تفصیلی در این محیط به شدت نامطمئن، با تنظیم مجدد قوانین در پرتو اطلاعات کسب شده (علائم بازاری، استنباطات مختلف در مورد عملیات صنعتی و پتانسیل‌های صنعت) در طول اجرا همراه گردید (پک و وستفال، ۱۹۸۶). برخلاف بسیاری از کشورهای در حال توسعه، حمایت در کشور کره، تنها محدود به صنایع جایگزین واردات، نبود. بلکه از این فراتر رفت و صادرات را به یک هدف نهایی مبدل نمود.

یک سوالی که در این زمینه به وجود می‌آید آن است که در مورد بسیاری از کشورهای در حال توسعه مخصوصاً کشورهای آفریقایی، تاریخ مداخلات دولت در فرایند صنعتی شدن، تاریخ جدیدی نیست. (یعنی از زمان‌های قبل وجود داشته است). تجارب گذشته در مورد چنین مداخلاتی در بسیاری از زمینه‌ها آنقدر ناموفق بوده است که منوط فعلی حکم می‌کند برای تخصیص منابع و مخصوصاً برای توسعه صنایع صادراتی، به مکانیزم بازار تکیه گردد.

نتیجه گیری

اغلب تئوری‌های جدید تجارت، بر موضوعاتی تأکید دارند که بیشتر مربوط به کشورهای توسعه یافته هستند. موضوعاتی از قبیل تجارت درون صنعتی، رفتارهای راهبردی انحصارات چندجانبه بزرگ و این مورد که کشورهای شمال ابداع کننده و کشورهای جنوب تقلید کننده هستند. این مقاله، شاخه‌های مختلف تئوری‌های جدید تجارت را مورد بررسی قرار داده و گفته است که بخش‌هایی از تئوری‌های جدید تجارت هستند که مربوط به موارد تجارت توسعه کشورهای در حال توسعه هستند. این بخش‌ها مربوط به موارد زیر هستند: درک فرایند کاهش شکاف فن‌شناختی بین کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته؛ مسائل مربوط به درک مفهوم مذاکرات مربوط به فن‌شناختی شمال - جنوب و نقش فعالیت‌های چند ملیتی در کشورهای در حال توسعه؛ تجارت و سرمایه‌گذاری درون کشورهای جنوب و پویایی‌های صنعتی و دستیابی به رقابت؛ و نقش سیاست‌های دولتی در افزایش قدرت رقابت در اقتصاد.



این مستلزم این است که تعیین و تدوین سیاست تجاری، سیاست صنعتی و فن‌شناختی در کشورهای در حال توسعه بتواند از شناخت حاصل شده از تئوری‌های جدید تجارت منتفع گردد.

* منبع:

Wangwe, Samuel (1993), "New Trade Theories and Developing Countries: Policy and Technological Implication", UNU, Institute for New Technologies, Working Paper, No. 7

فهرست منابع در دفتر مجله موجود است.

توانایی دولت در جهت معقول نمودن مداخله انتخابی نه تنها از طرف مخالفان دیرینه مداخله دولت (به عنوان مثال؛ کروگر، بلاسا و بانک جهانی) بلکه حتی از طرف کسانی که مداخله دولت را در زمینه‌های دیگر پذیرفته بودند مورد انتقاد واقع شده است (به عنوان مثال: پک و وستفال، ۱۹۸۶).

پیشنهاد این مورد اخیر این است که به خاطر ظرفیت محدود دولت در زمینه مدیریت اقتصادی در کشورهای بسیار کم توسعه یافته، تکیه بر نسخه‌های تجویز شده مدل‌های استاندارد نئوکلاسیک در آن کشورها شاید بهترین سیاست باشد. پیشنهادات ارائه شده در این زمینه باید مورد تحقیق بیشتر قرار گیرند.

چند موضوع هستند که نیاز به مطالعه بیشتر در مورد آن‌ها وجود دارد: اول اینکه، همان گونه که پک و وستفال (۱۹۸۶) اشاره کرده‌اند، ابزارهای سیاستی به طور تشویق کننده‌ای در کشور کره مورد استفاده قرار گرفتند اما همان دسته از ابزارها به طور محدود کننده‌ای در کشورهای در حال صنعتی شدن کمتر موفق، مورد استفاده قرار گرفتند.

کشف شرایطی که تحت آن‌ها کشورهای کمتر موفق توانستند الگوهای مداخله شان را در جهت ارتقا و تشویق تغییر دهند، مفید و سودمند خواهد بود. دوم اینکه در مورد تفاوت‌های موجود در زمینه‌ها و میزان مداخله دولت سوالاتی وجود دارد. در واکنش به مشاهده موفقیت‌های ناچیز در زمینه‌ها و الگوهای خاص دخالت دولت، تمایلی به تغییر سیاست به سمت اقتصاد آزاد نئوکلاسیکی به وجود آمده است. این کار اغلب بدون توجه به نقش دولت از لحاظ میزان و مشخصات دخالت و بدون توجه به نتایج حاصل از تجارب گذشته صورت گرفته است.

سوم اینکه اگر بخشی از توانایی‌های مرتبط با دخالت دولت به وسیله دانش و آگاهی ضمنی مشخص شده باشد، آنگاه نیاز به کسب چنین توانایی‌هایی از طریق آموزش حین کار وجود خواهد داشت. لذا چالشی که وجود دارد این است که چگونه تضمین کنیم که چنین فرایند یادگیری، بر پایه حوزه و الگویی که هماهنگ با توانایی‌های نهادی محدود اما در حال رشد برای مداخله موثر دولت باشد، انجام خواهد شد.

چهارم اینکه به نظر می‌رسد که بسیاری از کشورهای کمتر صنعتی شده در حال پذیرش اصل استفاده بیشتر از علائم بازارهای داخلی و بین‌المللی هستند. در این وضعیت جدید، چالش به وجود آمده این است که چگونه مداخله دولت را می‌توانیم دوباره تعریف نماییم به جای اینکه این مداخله را محدود کنیم.

و نهایتاً اینکه حوزه دخالت دولت و الگوی این دخالت، عمدتاً منعکس کننده پویایی‌های عوامل سیاسی اجتماعی به دست آمده در کشورهای مربوطه می‌باشد. در این زمینه به نظر می‌رسد تغییراتی به نفع دموکراسی و چند حزبی بودن در حال انجام است. علائمی وجود دارند که نشان می‌دهند گروه‌های مختلف اجتماعی در حال شروع تعریف مجدد موقعیت‌های خود به طور آزادانه‌تر هستند (به عنوان مثال، اتحادیه‌های کارگری، جوامع تجاری، جامعه کشاورزان و تعاونی‌ها) تعادل حاصله در قدرت (هنگامی که سرکوب گروه‌های مختلف موجود در جامعه پایان می‌یابد) ممکن است آن قدر چشمگیر باشد که فقط بتواند با نوعی از مداخله دولت سازگار باشد که از لحاظ کمی و کیفی متفاوت از مداخلات گذشته دولت باشد. این بدان معنی است که پویایی عوامل سیاسی اجتماعی به دست آمده در کشورهای مختلف نیازمند بررسی بیشتر به عنوان زیربنایی برای تعیین حوزه و الگوی دخالت دولت می‌باشد.