

کتابخانه موسسه مطالعات و تحقیقات فرهنگی
بنیاد پژوهش‌های علمی و مطالعات
سیاسی و اجتماعی

راهبرد صنعتی کردن: مقایسه‌ای بین آمریکای لاتین و آسیای جنوب شرقی*

نویسنده: جیمز ماهان

مترجم: مسعود محمدی

مقدمه

وضعیت‌های متفاوت اقتصادی آمریکای لاتین و آسیای جنوب شرقی، بخش بزرگی از تحقیقات اخیر اقتصاد سیاسی توسعه را تشکیل می‌دهد. از سویی، در آسیای جنوب شرقی شاهد رشد سریعی هستیم که به طور عمده، زیر تأثیر راهبرد صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات (IPE) قرار دارد، و از سوی دیگر، می‌بینیم که پیشرفت در آمریکای لاتین بسیار معتدلتر است. چرا آمریکای لاتین، برای مدتی چنین طولانی، یک راهبرد صنعتی کردن از راه جایگزینی واردات (ISI) نظامی به مراتب حمایتی‌تر را، به رغم بحرانهای ارزی و توصیه‌های موکد صندوق بین‌المللی پول، حفظ کرده و ادامه داده است؟ متداولترین توضیح بر ضعف سیاسی دولت تکیه می‌کند، که باعث تقویت و تحکیم دستگاه‌های بوروکراتیک شده و از صاحبان صنایع و نیز سندیکاهای حمایت می‌نماید. توضیح دیگر، بر رجحانهای فعالان خارجی و به ویژه دولت آمریکا تکیه می‌کند. بررسی حاضر، می‌کوشد بر بُعد دیگری از مسئله پرتو افکند. این بُعد، همان موانع ساختاری و بنابراین سیاسی‌ای است که کشورهای در حال توسعه با درآمد متوسط، وقتی بخواهند محصولات صنعتی خود را، که سهم هزینه

* James E. Mahon, Jr.. "Stratégies d'industrialisation: une comparaison entre l'Amérique Latine et l'Asie du Sud-Est". *Problèmes Economiques*, n° 2.299, 11 November 1992, pp. 8-17.

دستمزد در آنها اندک است، صادر کنند، با آن مواجه می‌شوند.

پس از طرح مهمترین ویژگیها و رئوس اصلی سیاستهای صنعتی کردن پس از جنگ در هر دو منطقه، برخی نکات متفاوت بین آنها مورد تحلیل قرار خواهد گرفت.

با بررسی دقیقتر سالهای آخرین دهه ۱۹۵۰ و دهه ۱۹۶۰، توجه خاصی به تعیین کننده‌های سیاسی و ساختاری سیاستهای ارزی و تجاری خارجی مبذول خواهیم داشت. این تعیین کننده‌ها، در واقع اساس راهبردهای صنعتی کردن از راه جایگزینی واردات (ISI) و صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات (IPE) را تشکیل می‌دهند. نشان خواهیم داد، این فرضیه که طبق آن صادرات فرآورده‌های اساسی آمریکای لاتین، که بهره‌وری آنها به نسبت رضایتبخش بوده، مانعی بر سر راه جهتگیری کامل سیاست ISI به سوی سیاست IPE بوده است، فرضیه‌ای معتبر است. در بیشتر کشورهای بزرگ آمریکای لاتین، این تغییر راهبرد، برای نیل به سطوح پایین دستمزد برای حفظ وضعیت رقابتی در بازار جهانی، به کاهش مکرر ارزش پول و در نتیجه کاهش چشمگیر سطح زندگی انجامیده است. مردان سیاسی، نمی‌توانند با موقوف کردن زمان دستیابی به دستمزدهای واقعی قبل از کاهش ارزش پول به بعد از دوران خود، چنین خطری را بپذیرند. بنابراین، می‌توان درک کرد که چگونه، حتی 'موفقیت' الحاق چشمگیر آمریکای لاتین به اقتصاد جهانی به عنوان صادرکننده مواد اولیه، مانع اجرای اصلاحات سیاست اقتصادی، که برای ادغام دوباره منطقه، و این بار به شکلی پویاتر، ضروری بود، شد. این بررسی را با مطالعه‌ای چند درباره امکان احتمال ادغام تازه توأم با موفقیت در پی بحران بدهی، به پایان خواهیم برد.

همان طور که یادآوری شد، تفاوت چگونگی تحول دو منطقه، به تکرار در پنج سال اخیر، مورد نقد و بررسی قرار گرفته است.^۱ اهمیتی را که ما برای نقش ایفا شده بخش صادرات مواد اولیه در جهت سست کردن اصلاحات در مسیر صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات قایل هستیم، پیگیری

۱. کتابشناسی مختصر، آثار زیر را دربرمی‌گیرد:

اوانس (Evans, ۱۹۸۷)، فیش لو (Fishlow, ۱۹۸۷)، گرفی (Gereffi, ۱۹۸۹)، گرفی و وایمان (Gereffi et Wyman, ۱۹۸۹)، گرفی و وایمان (در حال انتشار)، لین (Lin, ۱۹۸۹)، برخی شماره‌های ویژه Economic Development and Cultural Change (جلد ۳۶، ۱۹۸۸)، World Development (جلد ۱۷، شماره ۹، ۱۹۸۹) و The Annals of the American Academy of Political and Social Science (جلد ۵۰۵، سپتامبر ۱۹۸۹).

تحلیلی است که مارسلو دیاماند، در مطالعه خود درباره آرژانتین (۱۹۷۳، ۱۹۸۱) انجام داده است. کیسینگ^۱ و گرفی^۲ در چارچوبی تطبیقی شبیه به بررسی، این نکته را به بحث گذاشته‌اند. ما در اینجا نقد این استدلال را که هاگارد (Haggard) مطرح کرده است، از سر می‌گیریم. طبق این استدلال، در آنجا که وی صرفاً می‌گوید: آسیای جنوب شرقی منابع طبیعی اندکی در اختیار دارد و حال آنکه آمریکای لاتین از این حیث غنی است (۱۹۸۹، ۱۴۸)،^۳ این استدلال در آن واحد بیش از آن مبهم و غیرتاریخی است که بتواند توضیح خوبی تلقی شود. ما می‌کشیم نشان دهیم، که در یک دوره حساس که طی آن کشورهای متعدد آمریکای لاتین با بحرانهای ارزی مواجه شدند - بحرانهایی که می‌توانستند تغییراتی را در سیاست اقتصادی باعث شوند - این کشورها با موانع ساختاری و سیاسی بزرگی نیز روبه‌رو گشتند که مانع رشد صنعتی آنها بر اساس صادرات، با هزینه‌های اندک دست‌مزد شد.

سیاست ارزی و توسعه آمریکای لاتین: شکست صنعتی شدن از طریق جایگزینی واردات

جنگ جهانی دوم، برای کشورهای آمریکای لاتین تبعات متضادی در پی داشت. تا سال ۱۹۴۵، کشورهای بزرگ این منطقه ذخایر ارزی قابل توجهی انباشته بودند؛ با این حال، این ذخایر به طور عمده از ارزهای غیرقابل تسعیر تشکیل می‌شد. به علاوه، تقاضای داخلی برای کالاهای سرمایه‌ای، تجهیزات و کالاهای مصرفی، در این کشورها بالا بود و این تقاضا تا آن هنگام از طریق واردات تأمین می‌شد؛ این تقاضا، تقاضای صاحبان صنایع بود که تازه ثروتی به هم رسانده و نیروی کار فراوانی در اختیار داشتند.

در طول جنگ، تورم تقریباً در همه جا کاهش دستمزدهای واقعی را موجب شد، ولی دولتهای بسیاری وضعیت ناشی از جنگ را بهانه قرار دادند تا در مقابل مطالبات مزدبگیران ایستادگی و مقاومت ورزند. سرانجام، در اغلب کشورهای بزرگ (به استثنای آرژانتین) افزایش قیمت‌ها از افزایش قیمت‌ها در ایالات متحده آمریکا در سالهای ۱۹۴۰-۱۹۶۴، بالاتر رفت و حال آنکه نرخهای

۱. Keasing (1981), p.19-20.

۲. Gereffi (1987), p.27-9.

ارز تقریباً برابر باقی ماند (انتشارات مختلف صندوق بین‌المللی پول)^۱. به همین مناسبت، قیمت کالاهای آمریکایی، به پول ملی ارزان به نظر می‌رسید. زمینه‌چینی برای ظهور مسائل مختلف بسیار شناخته شده‌ای در اقتصادهای آمریکای لاتین، پس از جنگ شده بود. خشکیدن سریع ذخایر ارزی، مطالبات افزایش دستمزد به علت تورم و اجرای راهبرد جایگزینی واردات که به طور عمده بر سیاست حمایتی تجاری و پرداخت سوبسیدهای دولتی و نه بر تغییر قیمت‌های نسبی استوار بود، از جمله این مسائل هستند. از این زمان به بعد، سیاست اقتصادی برحسب این تنگنای ارزی تعیین می‌شد. سیاست‌های اتخاذی بنا بر دلایل گوناگون، در تمام منطقه ماهیت یکسانی داشتند.^۲ عدم کفایت ذخایر ارزی، باید با توسل به تمهیدات تنظیم اداری جبران شود، که از آن، تولیدات صنعتی محصولات جایگزینی واردات، بهره‌مند می‌شوند (Baer, 1972). در بسیاری از کشورهای بزرگ آمریکای لاتین، نظام نرخ چندگانه ارزی برقرار شد، که هدف از آن، پرداخت سوبسید به صنعت جایگزینی به خرج ساختارهای صادراتی سنتی بود (König, 1967).

با این حال، در سالهای پایانی دهه ۱۹۵۰، آشکار شد که این روش پیچیده پرداخت سوبسید به صنعت، نمی‌تواند مشکل را حل کند. اگرچه درآمدهای صادراتی در نیمه دوم دهه و آغاز سالهای ۶۰ ثابت ماند یا کاهش یافت، اما متقابلاً از نیازهای وارداتی به سرعت کافی کاسته نشد.^۳ عدم

۱. ریموند میکسل (Raymond Mikesell)، عضو هیئت نمایندگی آمریکا در کنفرانس برتون وودز (Bretton Woods) در سال ۱۹۴۹، نوشت که صندوق بین‌المللی پول، نرخهای بسیار بالای ارز در کشورهای متعدد آمریکای لاتین را تحمل خواهد کرد، زیرا ثبات نرخهای ارز بر ساختار نرخ مناسب اولویت دارد (۱۹۱۱، صفحه ۳۹۷).

۲. علاوه بر نفوذی که این سیاستها برای یک پیش ملی از امور قابل هستند، تحلیلهای متعددی، بر تأثیر بحران بزرگ و کارهای اقتصاددانان مرکز مطالعات سیاسی آمریکای لاتین بر مسئولان آمریکای لاتین، تأکید دارند. ماکسفیلد و نولت (Maxfield and Nolt, 1990)، استثنا هستند و قبل از هر چیز بر نقش دولت و بنگاههای ایالات متحده آمریکا در اتخاذ راهبرد صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات، تأکید می‌ورزند.

۳. درآمدهای حاصل از صادرات آرژانتین به قیمت دلار جاری، تنها در سال ۱۹۶۳ توانست از سطح این درآمد در سال ۱۹۵۱ فراتر رود؛ شیلی که از افزایش نرخ مس در سالهای ۶۰ سود جست، تنها در سال ۱۹۶۳، به سطح درآمد سال ۱۹۵۵ دست یافت؛ در کلمبیا، درآمدهای صادراتی، از ارزش این درآمدها در سال ۱۹۵۴، تنها در سال ۱۹۶۹ فراتر رفت؛ بدترین وضعیت در برزیل رخ داد، که تنها در سال ۱۹۶۹، درآمد صادراتی آن از درآمد مشابه سال ۱۹۵۱ فراتر رفت (حتی به قیمت جاری دلار) (شماره‌های گوناگون، FMI, Statistiques Financières Internationales).

تعادل در موازنه‌های پرداخت یکی پس از دیگری در بسیاری از کشورها، به ویژه، در آرژانتین، برزیل، شیلی و کلمبیا، در میانه سالهای ۵۰ تا پایان دهه بعد، پدیدار شد. با این حال، در قیاس با سالهای دهه ۳۰، از نظر سیاسی، اتخاذ ضوابط اصولی و کارآ در زمینه کاهش ارزش پول، به مراتب مشکلتر شده بود.^۱

اثر اتخاذ استراتژی صنعت از طریق جایگزینی واردات، در ابتدای امر، وابسته کردن بیشتر و نه کمتر اقتصاد بود (سازمان ملل، مرکز مطالعات سیاسی آمریکای لاتین، ۱۹۶۴؛ Diaz Alejandro، ۱۹۶۵b؛ Felix، ۱۹۶۸). با جایگزین کردن واردات مواد اولیه، محصولات واسطه‌ای یا کالاهای سرمایه‌ای و تجهیزات، به جای کالاهای مصرفی، این راهبرد مشاغل و رشد اقتصادی را دستخوش وضعیت موازنه پرداختها قرار می‌داد. بحرانهای ارزی، به جای آنکه تنها در سطح زندگی طبقات مرفه، که خریداران محصولات وارداتی بودند تأثیر بگذارد، از آن پس، امواج شوکی ایجاد می‌کرد که بر تمام بخش صنعتی که محصولات وارداتی را به کار می‌بردند، تأثیر می‌گذارد (Baer، ۱۹۷۲؛ ۱۰۶). نتیجه ناگوار دوم، پایداری یا شدت گرفتن وابستگی نسبت به صادرات چندین ماده اولیه بود. نرخهای ارزی که به طور مصنوعی و از طریق کنترل ارز یا ضوابط و مقررات تجاری (که در اصل برای ایجاد تسهیلات جهت صنعتی که برای بازار داخلی تولید می‌کند، در نظر گرفته می‌شود)، مورد حمایت قرار می‌گیرند، صادرات و به ویژه صادرات جدید یا حاشیه‌ای را، با وضعیت نامساعد و دشواری مواجه می‌کنند. نرخهای ویژه ارز که برای صادرات کم اهمیت در نظر گرفته شده بود، در مقایسه با تأثیر تجاری آنها، برای بودجه، بسیار پرهزینه بود و بیشتر اوقات برای آنکه مؤثر و کارآ باشد، تغییر می‌کرد. به تدریج، صادرات منحصر به صادراتی شد که کاملاً جا افتاده بود. تقارن وابستگی بسیار به واردات از سوی و تمرکز صادرات بر شمار اندکی از مواد اولیه از سوی دیگر، موجب می‌شد که وقتی رابطه مبادله در مسیر نامساعدی دچار تحول می‌شد، یا محصول اندک، صادرات را کاهش می‌داد، تحلیل یا محو ظرفیت واردات، صنعت را به رکود کشاند.

در عرصه سیاسی، چنین وضعیتی مصیبت بار بود. گروههایی که تجسم بخش اسلوب قدیمی "استعماری" توسعه بودند، همان گروههایی بودند که کشور می‌بایست هنگامی که ذخایر ارزی

۱. اگرچه این استدلال متضمن عناصر متعددی است که اغلب نقل شده‌اند، اما بسیاری از این عناصر یادآوریهایی را که کوپر (Cooper، ۱۹۷۱) و هیرشمان (Hirschman، ۱۹۶۸) داده‌اند، مورد استفاده قرار می‌دهند. این استدلال را آرنولد (Arnold، ۱۹۷۲)، در مورد برزیل به کار برده است.

کفایت نمی‌کرد، به آنها روی می‌آورد. این امید که صنعتی شدن از طریق جایگزینی واردات (ISI) بتواند کشور را از قید سرمایه‌گذاران خارجی یا اولیگارشی داخلی، رهایی بخشد، همیشه به ناامیدی می‌انجامید.

اصلاحات سیاست صنعتی شدن از طریق جایگزینی واردات در آمریکای لاتین

آمریکای لاتین از سیاست صنعتی شدن از طریق جایگزینی واردات، برای جهت‌گیری به سمت صنعتی شدن از طریق توسعه صادرات، هرگز به طور کامل دست نکشیده است. با این حال، بسیاری از کشورها پس از بحرانهای مکرر ارزی، نظام ارزی خود را اصلاح کردند^۱ و تجارت خارجی خود را به شکلی نه البته جامع یا به تناوب، آزاد کردند (این آزادی در شیلی، به طور طبیعی پس از سال ۱۹۷۵، از شمول و استمرار بیشتری برخوردار بود). متداولترین اصلاح در زمینه ارز، برقراری یک نظام برابری لغزنده به منظور حفظ ثبات نرخهای واقعی، در جهت تشویق صادرات و کنترل حرکات سرمایه‌ها بود. اعمال نوعی کنترل بر بازار ارز، برای کاستن از فشارهای دوره‌ای بر این بازار نیز، مورد نظر قرار گرفت. در آنجا که اعمال این ضوابط تا موج بدهیهای پایان سالهای دهه ۷۰ ادامه یافت، کشورها، از بورس بازی و فرار سرمایه‌ها رنج کمتری بردند (نگاه کنید به: ماهون Mahon، ۱۹۸۱).

اما در بخش قابل توجهی از منطقه، کمیابیهای مکرر انواع ارز و توسل چشمگیر به تأمین مالی از خارج، همراه با بازگشت ادواری به سیاستهای صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات، هنجار متعارفی بود. هیچ یک از اصلاحاتی که روابط با خارج را مدنظر قرار می‌داد، به جهت‌گیری دوباره به سوی صادرات محصولات صنعتی یا حتی سمتگیری به سوی صادرات به طور اعم، نیانجامید.

۱. اصلاحات نظام ارزی در پایان سالهای ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، همان طور که دیاز آلیخاندرو (Diaz Alejandro، ۱۹۸۴) درباره سالهای دهه ۱۹۳۰ یادآوری کرده است، از وخامت بحران در بخش صادراتی به طور نسبی جدی‌تر بوده است. این اصلاحات، همچنین در آنجا که گروههای همسوه صادرکنندگان سنتی، به رغم انقباض بازار ماده اولیه صادراتی، هنوز برای حمایت بلند مدت تر سیاسی از جهتگیری تازه به قدر کافی از قدرت برخوردار بودند، دوام بیشتری آورده است. در بررسی ماهون (Mahon، ۱۹۸۹)، می‌توان درباره عناصر تعیین کننده سیاست ارزی که به فرار سرمایه‌ها در آغاز دهه ۱۹۸۰ منجر شد، اطلاعات گسترده تری به دست آورد.

اصلاحاتی که با کامیابی بیشتری همراه بودند و فیش لو (Fishlow, ۱۹۸۷) آنها را اصلاحات مناسب برای صادرات نام نهاده است، هدف خود را گسترش صادرات و متنوع کردن آن برای کاستن از وابستگی به مواد اولیه و افزایش واردات، ضمن درک اهمیت یک بازار بزرگ، قرارداد بود (مانند برزیل در پایان سالهای دهه ۷۰، که زیر فشار بدهی خارجی، همزمان سیاست صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات و توسعه صادرات خود را به پیش می برد).

این اصلاحات، در واقع هم مناسب حال برگزیدگان سنتی روستا بود، که به صادرات محصولات کشاورزی خود تنوع بخشیدند، و هم به نفع بنگاههای صنعتی بود که به صادرات رو آورده بودند. سایر کشورها که کمتر از این بابت لطمه دیده بودند، در اساس سیاستهای ارزی خود را با خارج، تغییری ندادند. برای مثال، در مکزیک و ونزوئلا، نظام صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات با اعمال حمایت گمرکی که در آغاز از آن استقبال شد، زیر تأثیر تحولات نرخ مواد اولیه و نیز به علت حرکات بین المللی سرمایه، به شدت تضعیف شد.

از صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات، تا صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات در کره جنوبی و تایوان

تجربه سیاست صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات در طول سالهای دهه ۵۰ در کره جنوبی و تایوان، از جهات بسیاری، شبیه تجربه کشورهای بزرگ آمریکای لاتین بوده است.

مطالعات گوناگونی که درباره تحولات اقتصادی این دو کشور صورت گرفته است، دوره ای سیاست جایگزینی را برای کره جنوبی بین سالهای ۱۹۵۳ و ۱۹۶۰، و برای تایوان بین سالهای ۱۹۵۳ و ۱۹۶۱ داشته اند و البته، سالهای ۱۹۶۰ و ۱۹۶۱، به ویژه برای تایوان، سالهای تخفیف تدریجی این سیاست بوده است (میسون، کیم، پرکینز، و سایرین، سال ۱۹۸۰ و فی، رانیس و کوک، سال ۱۹۷۹ و همین طور، کول و لی مان، سال ۱۹۷۱، ژاکوبی، سال ۱۹۶۶ و گلد، سال ۱۹۸۶ ضوابط اتخاذی در هر دو کشور، عبارت بودند از مجموعه کلاسیک پرداخت سوبسید، نرخها بسیار بالای ارز، حمایت از واردات و تحدید اعتبارات، و این مجموعه البته با ملاحظات سیاسی نفع برخی از وام گیرندگان یا واردکنندگان، سازگار بود. این نظام، به ویژه در کره جنوبی، با یک

ضوابط اداری پیچیده و نیز با فساد و رشوه‌خواری همراه بود. در یک بررسی که پیرامون نظام تجاری این کشور صورت گرفته است، می‌توان خواند که "کثرت نرخهای ارز و روشهای تخصیص ارز بین سالهای ۱۹۵۳ و ۱۹۶۰، از یک پیچیدگی سرگیجه‌آور برخوردار هستند" (فرانک، کیم و وستفال)^۱ اگرچه در مورد هر دو کشور، سیاست تجاری، پرداخت سوبسیدهای قابل توجه و سایر امتیازات حقوقی (قضایی) به صادرکنندگان را نیز دربرمی‌گیرد، با وجود این، هر دو کشور در پایان دهه، همچنان و به شدت، از نظر تأمین مالی واردات خود به کمک آمریکا وابسته بودند.

با این حال، هر دو کشور در سال ۱۹۶۵، به اقدامهای هماهنگی به منظور ادغام در اقتصاد بین‌المللی با کمک به صادرات محصولات صنعتی و با سود بردن از نیروی کار فراوان دست زدند. این دو کشور، ارزش پول خود را به طور قابل توجهی کاهش دادند (کره در سال ۱۹۶۱ دو بار ارزش پول خود را کاهش داد و در سال ۱۹۶۴ نیز، ۹۵ درصد از ارزش آن گاست؛ تایوان یک بار در سال ۱۹۶۰، به این عمل اقدام ورزید) و نظام ارزی خود را به طریقی که بازار بتواند نقش خود را با لگام-زدن به واردات و با افزایش انگیزه‌های صادراتی ایفا کند، ساده کردند. هر دو کشور، اجازه دادند که نرخهای بهره، به دلایلی، از جمله برای تثبیت قیمت‌ها پس از کاهش ارزش پول، افزایش یابد.

در سالهای پایانی دهه ۶۰، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی که تا آن زمان از اهمیت اندکی برخوردار بود (به ویژه در تایوان)، توسعه بسیار یافت و موقعیت این دو کشور را به عنوان صادرکنندگانی که از هزینه‌های اندک دستمزد سود می‌جستند، تحکیم بخشید.

هر دو کشور کره جنوبی و تایوان، به رشد سریع اشتغال و دستمزدهای واقعی رسیدند. حتی می‌توان گفت که تایوان در پایان سالهای ۶۰، و کره کمی بعد از آن، با کمبود نیروی کار مواجه شدند. در طول دهه ۱۹۷۰ و در آغاز دهه بعد، بنگاههای صادرکننده، منابع تدارکاتی خود را تحکیم بخشیدند و هر یک از دو کشور، در عین حال که سیاست جایگزینی محصولات وارداتی را تشدید می‌کردند، صادرات کالاهایی را که از ارزش افزوده بالایی برخوردار بودند، آغاز کردند، که اتوموبیلها و کامپیوترها، از این قبیل هستند. اگرچه در پایان سالهای ۸۰، مسائل چندی در سیاست صنعتی کردن آنها از طریق توسعه صادرات پیش آمد (Bello and Rosenfeld, 1990)، با این حال، این یک واقعیت است که رفاه این دو کشور، با اتخاذ راهبرد صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات

(IPE)، افزایش یافته است.

چرا آمریکای لاتین همان راهی را که آسیای جنوب شرقی برگزید، دنبال نکرد

با اینکه کره جنوبی با بدهی خارجی شدید و به نازگی با آشوبهای اجتماعی مواجه است، با این حال در سال ۱۹۹۰، تفاوت بین آسیای جنوب شرقی در حال رشد سریع و آمریکای لاتینی که تا مغز استخوان بدهکار است، عظیم است. به همین ترتیب، دستمزدهای واقعی در کره جنوبی و تایوان افزایش یافته است، ولی درآمد سرانه در آمریکای لاتین به سطوحی نزدیک به سطح دستمزد واقعی در آغاز سالهای ۱۹۷۰، کاهش یافته است. تفاوت بین دو منطقه از بابت رشد تولید ناخالص داخلی واقعی سرانه، به ویژه در دوره ۱۹۸۶-۱۹۸۹ بسیار قابل توجه است (بانک بین المللی ترمیم و توسعه، سال ۱۹۸۹؛ مرکز توسعه سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OCDE)، سال ۱۹۸۹؛ صندوق بین المللی پول، سال ۱۹۸۹).

اگر کشورهای آسیای جنوب شرقی راهبرد توسعه مناسبتری را با توجه به زمینه ملی و در مقایسه با راهبردی که بیشتر کشورهای آمریکای لاتین در پیش گرفتند، برگزیدند، پس چگونه باید از سوی، عبور به نسبت آرام، بی مسئله، پیگیر و مستمر صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات را به صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات، در تایوان و کره جنوبی، و از سوی دیگر، سیاست سمتگیری تازه با شمول کمتر (جامعیت کمتر) و مشکلتر را در آمریکای لاتین قبل از بحران بدهی، توضیح داد؟

پاسخ به این پرسش، مستلزم آن است که به ظرفیتهای متفاوت دولتها در مقابله با بحرانهای ارزی حین گذر از صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات به صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات توجه داشت و آن را مورد نظر قرار داد. آن طور که ما استنباط می کنیم، در این توضیح باید چهار نکته روشن شود: اول، موقعیتی مانند گروههای مختلف سودبر در جامعه مدنی (قدرت نسبی گروههای روستایی در مقابل گروههای شهری، نقش شرکتهای چندملیتی و غیره)؛ دوم، قدرت دولت در مقابل این گروههای سودبر (استقلال نهادی آن، ظرفیتهای فشار، میزان حمایت خارجی)؛ سوم، شدت و طول مدت بحرانها، و سرانجام، مشکلات عینی جهتگیری تازه و کارآی

سیاست. این، به آن معناست که کشورهایی که "کامیاب" شدند در مقایسه با سایر کشورها، شاید در اقدامهای خود از متحدان بیشتر و معارضان کمتر در داخل کشور، برخوردار بوده‌اند. دستگاه دولت، در این کشورها از استحکام بیشتری برخوردار بوده است، بحران در آنها احتمالاً جدی‌تر بوده و برای تغییر، انگیزه قویتری را تشکیل می‌داده، و سرانجام، شاید این وظیفه برای آنها ساده‌تر بوده است.^۱

ما در این بخش از بررسی، آثار مختلفی را که به این مسئله پرداخته‌اند، با تأکید بر توضیحات متفاوتی در مورد چهار علت یاد شده در بالا، از نظر خواهیم گذراند و به دنبال آن، مثالهای گوناگونی در تأیید و تأکید بر چهارمین معیار، ارائه خواهیم داد و تبعات آن را به طور تفصیلی مورد بررسی قرار می‌دهیم.^۲

جامعه مدنی

بحث را با استدلال در زمینه ماهیت و وزن نسبی گروههای سودبر در جامعه مدنی آغاز می‌کنیم. استدلالی از این نوع را می‌توان در مطالعه اخیر جفری زاکس (Jeffrey Sachs، ۱۹۸۹) بازیافت. از نظر وی، یکی از متغیرهای اساسی، میزان درجه برابری یا نابرابری توزیع ثروت در بخش صادرات کشاورزی است. در آنجایی که فعالیت صنعتی، به شدت مورد حمایت قرار دارد، نرخ ارز به نسبت بالا، بخشی از منافع است که باید مورد حمایت قرار گیرد، به ویژه در مورد منابع وارداتی (تجهیزات، کالاهای سرمایه‌ای و کالاهای واسطه‌ای). به هر تقدیر، برای مثال در آسیای جنوب شرقی، توزیع یکنواخت‌تر زمین که محصول آن برای فروش عرضه می‌شود، وجود گروه مهمی را به دنبال می‌آورد که با ارزش بالای پول، سرعناد دارند. در آمریکای لاتین، کاهش ارزش نرخ ارز از مقبولیتی برخوردار نیست، زیرا این کاهش درآمد، کارگران و سرمایه‌داران را به سوی طبقه‌ای فشرده و از حیث سیاسی مرتجع، مالکان زمین و صادرکنندگان متوجه می‌کند. براساس این استدلال، کره جنوبی و تایوان، ارزش بالای پول خود و صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات را

۱. در این چارچوب، نیروهای بین‌المللی، به واسطه اثرات خود بر اقتصاد سیاست ملی، تظاهر پیدا می‌کنند.
 ۲. در این مورد، سخن ما با نظرات گرفی (۱۹۸۷)، یا نظرات گرفی و وایمان (۱۹۸۹)، متفاوت است. این مقاله‌ها را به عنوان بیان روشهای گوناگون مقایسه بین مناطق، می‌توان توصیه کرد.

در میانه سالهای دهه ۱۹۶۰، به نفع یک راهبرد توسعه صادرات رها کردند، در حالی که در آمریکای لاتین، پولهای گران به حیات خود ادامه دادند.

لین (Lin, ۱۹۸۸ و ۱۹۸۹) نیز، علت تفاوت اساسی سیاستها را در جامعه مدنی می بیند. وی بخش اساسی استدلال خود را بر اختلاف در استعدادهای طبیعی و به طور خاص، بر فشارهای جمعیتی بنا می نهد. کشورهای آسیای جنوب شرقی که هم کوچکتر و هم پرجمعیت تر هستند، از ظرفیت بالقوه صادراتی کمتری در زمینه کالاهای اساسی برخوردار هستند و به صادرات قابل توجه محصولات صنعتی - که به نیروی کار فراوان نیازمند است، احتیاج شدید دارند. لین نیز مانند زاکس (Sachs) خاطر نشان کرده است که دولتها یا اولیگارشی ارضی رویارویی کمتری داشته اند، و با مخالفت اندکی از جانب آنها مواجه شده اند (به علت اصلاحات ارضی قبلی) و با نیروی کار نیز، به همین ترتیب (به علت سنت ناشی از تعالیم کنفوسیوس). و این به آن معناست که سیاستهای صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات، به مراتب از حیث اجرا ساده تر بوده است (۱۹۸۸: ۱۶۰، ۱۹۸۹: ۱۴۶). به علاوه، لین یادآوری می کند که تورم شدید پایان سالهای دهه ۴۰، پذیرش ضوابط و اقدامهای ضد تورمی معطوف به ایجاد ثبات را، که بعدها اتخاذ شد، تسهیل کرد (۱۹۸۱: ۵-۱۴۴). اگرچه برآورد اعتبار تر استعدادهای طبیعی لین مشکل است، با این حال استدلال زاکس جنبه مهمی از مورد کره جنوبی را مورد نظر قرار داده است. در سال ۱۹۶۰، دانشجویان علیه ائتلاف محافل تجاری و دولت فاسد سینگمان ره (Syngman Rhee)، که شاخص صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات در این دوره بود، سر به شورش برداشتند. آغاز این صنعتی کردن، که در شهرها تمرکز یافته بود، نه تنها ناخشنودی دانشجویان، بلکه همچنین نارضایتی دهقانان را متبلور و متمرکز کرد. شرکت کنندگان در کودتای ۱۹۶۱ و دولتهایی که به دنبال آن بر سرکار آمدند و خود را وارثان جنبش ۱۹۶۰ می دانستند، به طور عمده خاستگاه روستایی داشتند. ایشان به معنایی "دوستدار مردم" بودند: ایشان خواستار توزیع دوباره ثروت به نفع دهقانان بودند. در سال ۱۹۶۳، وقتی که پارک چونگ هی (Park Chung Hee)، کاندیدای ریاست جمهوری بود، یکی از شعارهای روز او این بود: قبل از هر چیز کشاورزی (Cole et Lyman, 1971: 37-9,95).

تجربه کشورهای آمریکای لاتین در پایان سالهای دهه ۱۹۵۰، تا بحران بدهی نیز نظریه زاکس را تأیید می کند. در کلمبیا، که مالکیت ارضی در آنجا به طور گسترده ای پراکنده است، سازماندهی

پرفدرت تولیدکنندگان قهوه (فدراسیون قهوه) وجود دارد و دو حزب بزرگ سیاسی در آنجا، در مناطق روستایی ریشه‌های گسترده‌ای دارند، سیاست اتخاذی، توجه بیشتری را به صادرکنندگان محصولات کشاورزی معطوف کرده است. در سال ۱۹۶۷، اصلاح گسترده نظام ارزی لراس رستره پو (Lleras Restrepo)، همان معنای ارتجاعی را که سیاست مشابه حمایت از صادرکنندگان در جای دیگری می‌توانست داشته باشد، نداشت. در بخشی از اقتصاد که ویژگی آن توزیع نابرابر زمین است، بسیاری از تولیدکنندگان این آمادگی را داشتند که آنها نیز از این اصلاح بهره‌گیرند، زیرا ایشان نیز صادرکنندگان فرآورده‌های کشاورزی بودند (ماهون Mahon، ۱۹۸۹: فصل ۳). برعکس، و برخلاف آنکه کمبود مزمن ارز خود محرک به شمار می‌رفت، اصلاحات ارزی در برزیل و شیلی که به نفع صادرات وضع شده بود (۱۹۵۹ و ۱۹۶۱؛ ۱۹۶۵)، در دولتهای منتخب، ملغی نشد. در این دو کشور، پراکندگی مالکیت زمین به مراتب کمتر از کلمبیا بود.

در برزیل، قیمت اندک مواد اولیه و اعتراض نسبت به نتایج و پیامدهای تورمی کاهش ارزش پول، در دولت گولارت (Goulart)، بازگشت به عقب را به دنبال آورد. در شیلی، زیر فشار انتخابات، دمکرات - مسیحیها به نرخهای ثابت ارز در سال ۱۹۷۰ بازگشتند (Fishlow، ۱۹۷۶: ۲-۳؛ Skidmore، ۱۹۷۶: ۷-۱۹۵، ۴۳-۲۳۹؛ Behrman، ۱۹۷۶: ۷۶). چنین به نظر می‌رسد که حفظ سیاستهای ارزی که به نفع صادرکنندگان وضع شد، در دولتهای منتخب، وقتی بهره‌گیرندگان مستقیم این سیاستها، یک اولیگارشی کوچک یا چند شرکت بزرگ خارجی بودند، وضع دشوارتر شده است.

خودمختاری دولت

اوانس (Evans)، در مقایسه توسعه اقتصادی آسیای جنوب شرقی با آمریکای لاتین از جهات مختلف، اهمیت دولت را در توانایی و کامیابی در ایجاد تغییر استراتژیک در سیاست اقتصادی، و نیز این نکته را مطرح می‌کند، که در تایوان و کره جنوبی، کمک خارجی و پیوندهای تجاری، به سلطه مستحکم‌تر سرمایه خارجی بر اقتصاد ملی، مانند آنچه که اغلب در آمریکای لاتین اتفاق افتاد، نیانجامید. قدرت دولت در آسیای جنوب شرقی، اشراف آن را بر طبقه مالکان (قدیمی) ارضی

قبل از گذر به صنعتی شدن از طریق توسعه صادرات تضمین کرد و راه را برای سرمایه گذارهای مستقیم شرکتهای چندملیتی خارجی باز کرد، قدرت دولت در آن واحد، هم به کمک تشکیلاتی مستحکم و زیرساختی صنعتی، بازمانده دوره استعمار ژاپن، و نیز به کمک تهدید خارجی که حتی متوجه ادامه حیات کشور بود، و در تایوان، به کمک روحیه وحدت رهبران کومین تانگ (Kuomintang)، که از قسمت قاره‌ای چین آمده بودند و از مهارت سیاسی کاملی برخوردار بودند، استحکام یافته و استوار گشته بود. این قدرت دولتی، در مذاکرات با شرکتهای چندملیتی خارجی و نیز در مذاکرات با مالکان بزرگ ارضی، اهمیت بسیاری داشت. اصلاحات ارضی و سیاستهای توسعه روستایی، به نیروی کار شهری در بازار، وزن بیشتری داد و موجبات افزایش دستمزدهای واقعی را فراهم کرد و به این ترتیب، نابرابری عمده حاکم بر تایوان را کاهش داد (۲۰-۲۱۹).

نویسندگان دیگر، همچنین بر تفاوت وزن و اهمیت دولت در جامعه مدنی بین دو منطقه تأکید کرده‌اند. هاگارد و چنگ (Haggard and Cheng, ۱۹۸۷) نیز، مانند اوانس (Evans)، بر اهمیت استقلال دستگاههای دولت نسبت به گروههای همسود ملی (ولی نه نسبت به گروههای همسود در ایالات متحده آمریکا)، آنگاه که در ادارات، تکنوکراتها، برای تحمیل اصلاحات اغلب مطلوبی که اجرای آنها در آمریکای لاتین با اشکال مواجه می‌شوند و از این قبیل است: اصلاحات ارضی، محدود کردن سرمایه گذاری شرکتهای چند ملیتی، یا کاهش ارزش نرخهای واقعی ارز که اثر فوری آن کاهش مرزهای واقعی است، تأکید می‌ورزند. نگرانی امنیت ایالات متحده آمریکا به تحکیم استقلال دستگاه دولت در برابر فشارهای سیاسی داخلی، کمک بسیار کرده است. فشار آمریکا در تایوان در آوریل ۱۹۵۸، برای اتخاذ سیاست صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات در برابر اعتراضهای رؤسای بنگاههای ملی و در کره، در سال ۱۹۶۳، برای اجرای سیاست تثبیت (۱۹۸۷): ۴-۱۱۳، ۱۱۱)، نقشی اساسی ایفا کرده است. هیرشمان (۱۹۶۸) و فیش لو (۱۹۸۷) به گونه‌ای دیگر و به شیوه غیر مستقیم اهمیت خودمختاری دولت را اثبات کرده‌اند. در پاسخ به زا کس، فیش لو یادآوری می‌کند که این نه ضعف، بلکه قدرت نسبی طبقه مالکان روستایی در آمریکای جنوبی است که دولت‌ها را به توسل به تدابیری مانند نرخهای بالای ارز برای تسهیل کار صنعت به ضرر بخش صادرات، مجبور کرده است.

دیگر نمی‌توان تردید داشت که دولت در تایوان و کره جنوبی بنا بر دلایل متعدد تاریخی، از

قدرت بیشتری برخوردار بوده است. از زمرهٔ این دلایل، دو دلیل به هر دو کشور مربوط می‌شود: اشغال آنها توسط ژاپن و اعمال فشار توسط ایالات متحده آمریکا پس از جنگ جهانی دوم. اولین دلیل، نُجَبای روستایی را به شکلی مستمر در کره جنوبی تضعیف کرد، به نحوی که در سال ۱۹۴۵، تنها گروه غیر سازمان یافته و از اعتبار افتادهٔ کارکنان قدیمی و خرده نجبا، به عنوان مالکان ارضی از آن میان باقی ماندند. به همین مناسبت، اصلاحات ارضی از سال ۱۹۴۸ تا ۱۹۵۰، دیگر با مخالفتی مواجه نگشت (Cole and Lyman, ۱۹۷۱: ۱۷-۱۴). ارتش کره جنوبی که هم از کثرت نفرت و هم از نظم و انضباط برخوردار بود، در سال ۱۹۶۱، قدرت را به دست گرفت و دفاع در مقابل شمال را هدف ترجیحی سیاست اقتصادی خود قرار داد، و این امر امکان داد که از دست دادن کمک آمریکا، به شکل مؤثری جبران شود. در تایوان، قابل توجه‌ترین نکته شاید این باشد که نظام کومین‌تانگ، بالقوه، نظامی اشغالگر بود، که ارتباط چندانی با نجبگان سستی جزیره، که از سال ۱۹۴۹ رهبری جزیره را برعهده داشتند، نداشت. به علاوه، مسئولان اصلی متقاعد شده بودند که شکست آنها در قارهٔ چین، به طور عمده به این دلیل بوده است که اصلاحات ارضی را نتوانسته‌اند به سرانجام درستی برسانند. آنها مصمم بودند که از تکرار اشتباه در تایوان اجتناب ورزند (Jacoby, ۱۹۶۶: ۱۳۶).

به نظر می‌رسد که استدلال هیرشمان و فیش لو، که طبق آن نرخ بالای ارز نوعی اخذ مالیات از یک بخش صادراتی پر قدرت است، بهتر از مسائل بعدی سیاست اقتصادی، آغاز سالهای ۵۰ و وضعیت کشورهای راکه تحت سلطه صادرکنندگان یک ملیت خارجی قرار دارند، توضیح می‌دهد. اخذ مالیات از شرکتهای خارجی، حتی در کشوری چون شیلی پیش از ملی کردن مس، نمی‌تواند توضیح کامل کاهش ارزش پول باشد. در شیلی، مانند هر جای دیگر، کاهش ارزش پول از نظر سیاستمدان امتیازات دیگری داشته است. اگر همزمان با وضع مالیات بر زمین در برزیل و آرژانتین، در مورد کاهش شدید ارزش واقعی پول نیز تصمیم گرفته می‌شد، چه اتفاقی می‌افتاد؟ می‌توان تصور کرد که در چنین حالتی، دولت زیر فشار سختی هم از جانب مالکان زمین و هم از سوی سندیکاهای قرار می‌گرفت.

شاید بر اهمیت میزان مداخله آمریکا اغراق شده باشد. با این حال، نمی‌توان انکار کرد که قسمت اصلی اصلاحات صورت گرفته، در تایوان توسط کومین‌تانگ و در کره جنوبی توسط

رؤسای نظامی (Jacoby, ۱۹۶۶: ۵-۱۳۴; Gold, ۱۹۸۶: ۷۷; Cumings, ۱۹۸۷: ۷۰)، تصمیم دولت آمریکا بوده است. در هر حال، مشاوران بین‌المللی همین توصیه‌ها را مصرانه به آمریکای لاتین هم کرده‌اند، ولی بخش قابل توجهی از کوشش‌های به عمل آمده، در مقابل مخالفت‌های شدید به ناکامی انجامیده است. اگر در کره و در تایوان، توصیه‌های خارج به نتایج رضایتبخشی انجامیده است، این نتایج نباید ما را به این اندیشه رهنمون شود که کسب رضایت دولت و جامعه، خود از قبل حاصل شده است؛ مثال آمریکای لاتین یادآور همین نکته است.

در مورد کمک خارجی، تفاوت دیگری هم وجود دارد و این تفاوت به میزان کل مبلغ کمک در قیاس با کل ظرفیت وارداتی مربوط می‌شود. این کمکها در کره جنوبی و تایوان، به مراتب بیشتر از کمکهایی بود که عموماً در مذاکرات صندوق بین‌المللی پول در آمریکای لاتین اعمال می‌شد. این نکته را باید بر توضیحاتی که مبتنی بر گستردگی بحرانهایی است که شاخه‌های فعالیتهای صادراتی را زیر تأثیر قرار می‌دهند، اضافه کرد.

شدت بحرانهای موازنه پرداختها

می‌توان حدس زد که بحرانهای ارزی، به اصلاحات سیاست اقتصادی، خصالتی فوریتری می‌بخشند که متناسب با میزان شدت آنهاست، و این نکته‌ای است که دیاز آلخاندرو (Díaz Alejandro)، در مورد ابتکارهای صورت گرفته در این سیاست، در آمریکای لاتین در سالهای دهه ۳۰ (۱۹۸۴: ۹۲)، خاطر نشان کرده است. و این سومین نکته توضیح دهنده‌ای است که در بالا یادآوری شد. هاگارد و جنگ، خاطر نشان می‌کنند که گذر از صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات به صنعتی کردن از راه توسعه صادرات را "بحرانهای توسعه" در کره جنوبی و تایوان (۷-۸۶: ۱۹۸۷)، "الزامی" کرد. بازارهای سنتی صادراتی از دست رفته بود و سرمایه‌گذاری خارجی اندک بود؛ و همین امر باعث شد که وابستگی به کمک آمریکا به مراتب بیش از آنی باشد که در مورد آمریکای لاتین دیده شد.

در پیرامون سالهای پایانی ۱۹۵۰، ایالات متحده آمریکا کوشید از تعهدات کمک بلند مدت خود در این منطقه بکاهد. به همین علت، هر دو کشور ناچار شدند که خود، ارزش مورد نیاز خود را به

دست آورند^۱ (۱۹۸۷: ۹۰). گرفی (۱۹۸۷)، خاطر نشان کرده است که اگر وضعیت بهتر می شد، تغییرات سیاست اقتصادی ناشی از بدتر شدن ادواری رابطه مبادله^۲ می توانست انجام نشده تلقی شود^۳ (۱۹۸۷: ۲۹). در پی این استدلال، بحرانهای ارزی بازآمده ولی کوتاهتر در آمریکای لاتین، کمتر از این توانایی برخوردار بود که جهتگیری تازه پر قدرت و بادوامی را در سیاست اقتصادی به دنبال آورد.

در کره جنوبی و تایوان، وابستگی فوق العاده به کمک آمریکا در زمینه واردات، نوعی دغدغه به وجود آورده بود، ولی این نگرانی آنچنان پر قدرت نبود که یک سیاست تازه اقتصادی را موجب شود. در پیرامون سالهای ۱۹۵۹ و ۱۹۶۰، که عملاً جای تردید باقی نماند که کمکهای آمریکا کاملاً قطع خواهد شد، دیگر چنین نبود. در مقام مقایسه می توان گفت که تغییرات ادواری رابطه مبادله در آمریکای لاتین، نمی توانست عامل محرکی در تغییر سیاست باشد. تحولات آمریکای لاتین، نظر گرفی را تأیید می کند: پس از اشباع تولید قهوه در آغاز دهه ۱۹۶۰ و فروپاشی دیرپای قیمتها به دنبال آن، کشورهای صادرکننده (برزیل و کلمبیا)، با اتخاذ سیاست نوع بخشی به صادرات خود برای مدتی طولانی، از دیگران متمایز شوند.

هزینه گذر به صنعتی شدن از طریق توسعه صادرات

چهارمین عامل توضیحی، عامل هزینه عملی جهتگیری تازه سیاست اقتصادی، از صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات به صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات است. آنچه در اینجا مطرح است، تفاوت هزینه عوامل در مناطق مختلف است که کیسینگ (Keesing، ۱۹۸۱) و مفصلتر از آن، گرفی (۱۹۸۷)^۱ آن را مورد مطالعه قرار داده اند.

بر اساس نظر مارچلو دیاماند (۱۹۷۳، ۱۹۸۶)، که برای اولین بار این نکته را مطرح کرده است، اغلب کشورهای آمریکای لاتین، از یک ساختار تولیدی نامتعادل^۲ برخوردار هستند و ویژگی این ساختار، تفاوت شدید بهره‌وری بین بخشهای صادراتی محصولات اساسی و صنعتی است. به علت

۱. همچنین، نگاه کنید به: (Ioff، ۱۹۸۲، جلد ۱؛ ۸۶-۱۹۸۴) درباره تفاوت صنایع نساجی ژاپن و برزیل، در آغاز قرن بیستم.

اهمیت صادرات مواد اولیه، نرخ تعادلی ارز، به نسبت بالاست. با این نرخ، صادرات محصولات صنعتی در بازارهای بین‌المللی، به نسبت غیررقابتی است و فعالیتهایی که به علت واردان در معرض رقابت قرار دارند، باید به شیوه دیگری مورد حمایت قرار گیرند. بنابراین، اصلاحات معطوف به صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات، هزینه بالایی را در کوتاه‌مدت و میان‌مدت، در زمینه درآمدها و دستمزدها، به علت کاهش قابل توجه آنها به قیمت‌های ثابت، ایجاد می‌کند. این امر، برای رقابتی کردن صادرات محصولات صنعتی، ضروری، و برای حمایت بی‌فایده است. و این، همچنین به آن معناست که هرچه بهره‌وری بخش صادرکننده مواد اولیه بالاتر باشد، جهنگری تازه سیاست اقتصادی به سمت صادرات محصولات صنعتی با هزینه دستمزد اندک، مشکلتر خواهد بود.

این عامل چهارم، از عامل سوم کاملاً مستقل نیست، زیرا بُرد این و آن عامل، در واقع به گرایشهای اقتصاد وابسته است. با این حال، استدلال ساختار تولیدی نامتعادل، به ما کمک می‌کند انتقادی را که نسبت به فرضیه زاکس مطرح شده است، دریابیم. صرف نظر از آنکه قدرتهای نسبی روستایی و شهری چگونه باشد، گذر از صنعتی کردن از راه جایگزینی واردات به صنعتی کردن از راه توسعه صادرات، هر چه هزینه‌های عینی کمتر باشد، از نظر سیاسی ساده‌تر است. در آنجا که بهره‌وری بخش صادرات اندک است، محصولات صنعتی کشور در بازار بین‌المللی حتی با نرخ ارز متعارف، می‌تواند در یک راهبرد صنعتی کردن از راه جایگزینی واردات، رقابتی باشد. در این حالت، وسعت کاهش ارزش واقعی پول و لطمه‌هایی که در پی خواهد داشت (برحسب کاهش دستمزدهای واقعی و افزایش هزینه محصولات وارداتی)، اتخاذ سیاست صنعتی کردن از طریق توسعه صادرات را بسیار ضعیفتر خواهد کرد. فقر آسیای جنوب شرقی از حیث منابع طبیعی، به فراوانی مورد نقد قرار گرفته است. ولی کم هستند کسانی که معتقد بوده‌اند، که به رغم همبستگی مشاهده شده، فقر منابع طبیعی، خود یک امتیاز به شمار می‌رود. رانیس (Ranis، ۱۹۸۸: ۲)، می‌نویسد که در مقام مقایسه با سایر کشورهای در حال توسعه، وجه مشترک کشورهای تازه صنعتی شده آسیای جنوب شرقی، کمبود نسبی منابع طبیعی آنهاست و همین کارشناس اضافه می‌کند که کشورهای در حال توسعه ثروتمند، از حیث منابع طبیعی، می‌توانند از این بابت که شرایط اولیه آنها مناسبتر است، خوشنود باشند (۱۹۸۸: ۲۳).

از استدلال دیاماند، چنین برمی‌آید که فقر از حیث منابع امتیازی، برای صادرات محصولات صنعتی به شمار می‌رود. این نویسنده، فرض را بر این قرار می‌دهد که بهره‌وری فرایندهای صنعتی در تمام کشورهای تازه صنعتی شده با درآمد متوسط، صرف نظر از آنکه طول مدت اجرای صنعتی-کردن از راه جایگزینی واردات چه اندازه بوده و سطح درآمد ملی این کشورها به چه حدی رسیده باشد، به یک اندازه و معادل هم است. این فرض را برای وضعیت تاریخی که مورد نظر ماست، می‌توان پذیرفت: نخست، برای مقایسه فرایندهای صنعتی که مستلزم تکنولوژی مختصری هستند، آموزش فنی و حرفه‌ای به طور فرضی، در تمام کشورها اثرات مناسب یکسانی بر جای می‌گذارند، این مطلب، به ویژه برای درک پارامترهای تصمیمگیری شرکتهای چندملیتی که به کارگیری یک تکنولوژی استاندارد شده را برای تولید معطوف به صادرات، مورد نظر قرار می‌دهند، صدق می‌کند.

هزینه دستمزد، در گذر به صنعتی کردن از راه توسعه صادرات

برای دستیابی به مقایسه‌ای مفصلتر، با اتخاذ فرضیه هکشر-آهلین (Heckscher-Ohlin)، مبنی بر برابری بهره‌وری در آمریکای لاتین و آسیای جنوب شرقی در پایان سالهای دهه ۵۰ و سالهای آغازین دهه بعد^۱، استدلال دیاماند را پی می‌گیریم. این فرض، مقایسه نرخ دستمزد را به دلار جاری در ده کشور، از جمله ایالات متحده آمریکا و ژاپن، امکانپذیر می‌کند (نگاه کنید به جدول مربوط). برای کشورهایی که نرخ ارز چندگانه‌ای داشته‌اند، یا نرخ رسمی ارز آنها با کنترل ارز، به شدت مورد حمایت قرار داشته است، دستمزدها به نرخ بازار موازی، در میانه سال به دلار تحویل شده‌اند. استفاده از نرخ بازار موازی این امکان را فراهم می‌کند که نرخهای رسمی را که به طور مصنوعی بالا هستند، در نظر بگیریم و آنچه را که دیاماند، اثر ساختار تولیدی بر ارزشهای "تعادلی" تلقی می‌کند، مشاهده کنیم.

۱. ما به اشکالات و برخی مسایلی که از این فرض ناشی می‌شود، آگاهی داریم. در مورد کشورهای مورد نظر و در دوره مورد بحث، نتوانستیم به ارقام معتبر درباره هزینه واحد نیروی کار (مزد بر حسب بهره‌وری)، دست یابیم. با وجود این، یادآوری کرده‌ایم که تردیدهای ایجاد شده درباره این فرض، بیشتر به امکان بهره‌وری بالاتر در آسیای جنوب شرقی مربوط می‌شود، که به این ترتیب، استدلال ارائه شده براساس جدول تغییر نمی‌کند.

ونزوئلا، به روشنی بارزترین مثالی است که دیاماند آن را یک 'ساختار تولیدی نامتعادل' نام می دهد. رشد سریع این کشور پس از جنگ، ناشی از افزایش درآمدهای نفتی آن است. رقابتی کردن صادرات محصولات صنعتی ونزوئلا با یک نرخ واحد ارز، نیاز به از خودگذشتگیهای بزرگی داشته است. در سال ۱۹۶۵، سطح دستمزدها به دلار، برای آنکه بتواند با سطح دستمزدها در تایوان رقابت کند، می بایست به میزان هفت هشتم، و برای آنکه با سطح دستمزدها در کره جنوبی رقابت ورزد، به میزان یازده دوازدهم، کاهش یابد. در سال ۱۹۷۰، سطح دستمزدها در ونزوئلا به دلار، بیشتر از سطح دستمزدها در ژاپن بوده است. وضعیت در دیگر نقاط آمریکای لاتین نیز، اگرچه نه به این شدت، اما تقریباً مشابه بوده است. با استفاده از نرخهای بازار موازی (نرخهایی که اغلب صندوق بین المللی پول، وقتی نرخهای 'واقع بینانه' ای را توصیه می کند، آنها را عینی تلقی می کند)، در محاسبات نیز، به نظر می رسد که آمریکای جنوبی در مقام مقایسه با تایوان و کره جنوبی از سطح دستمزد بالاتری برخوردار بوده است. در بخش قابل توجهی از این دوره، دستمزدها در آمریکای جنوبی، بسیار نزدیک به دستمزدها در ژاپن بوده است. در آنجا که دستمزدهای آمریکای لاتین، به نرخ بازار موازی دلار، کاهش بیشتری یافته است، دلیل آن بحران در بازار سیاه به علت رویدادهای سیاسی یا انتشار برخی از اخبار اقتصادی بوده است (کلمیا در سالهای ۱۹۵۸-۱۹۵۹ و شیلی در سال ۱۹۶۴ یا ۱۹۷۰).

می توان مدل ساده ای ساخت و با آن انتخابی را که مسئولان آمریکای لاتین، باید انجام می دادند، به خوبی نشان داد. اگر این مسئولان می خواستند با تایوان و کره جنوبی (و نه ژاپن) در صادرات محصولات صنعتی رقابت ورزند، باید در حد قابل توجهی از ارزش پول خود و عموماً به مراتب بیش از آنچه که صندوق بین المللی پول توصیه می کرد، می کاستند. این پرسش، احتمالاً برای این مسئولان مطرح می شد که در چه مدتی (محاسبه شده براساس نرخهای بازار موازی)، سطح دستمزدها، به سطح خود پیش از کاهش ارزش پول باز می گشت.

اگر دستمزدهای سال ۱۹۶۲ را که در جدول آمده است در نظر بگیریم، دستمزد رقابتی ۰/۱۰ دلار در ساعت می بود، و اگر سخاوتمندانه جبران سالانه را ۱۵ درصد فرض کنیم^۱، نتایج به صورت زیر در می آمد (ارقام داخل پرانتز، دستمزدهای سال ۱۹۶۲ هستند):

۱. میزان دستمزد بر حسب دلار پس از n سال، از فرمول $(1/15)^n (0/10)$ ، محاسبه می شود.

- آرژانتین (۰/۲۷۱): کاهش ارزش پول ۶۳ درصد، زمان جبران: ۷ سال؛

- برزیل (۰/۱۸۶): کاهش ارزش پول ۴۶ درصد، زمان جبران: ۴/۵ سال؛

- شیلی (۰/۲۱۱): کاهش ارزش پول ۵۳ درصد، زمان جبران: ۵/۳ سال؛

- کلمبیا (۰/۲۳۴): کاهش ارزش پول ۵۷ درصد، زمان جبران: ۶ سال؛

- مکزیک (۰/۳۸۴): کاهش ارزش پول ۷۴ درصد، زمان جبران: ۹/۵ سال.

باید یادآوری کرد که دستمزدهایی که براساس نرخ موازی دلار برای آرژانتین و برزیل محاسبه شده است، در سال ۱۹۶۲، زیرگرایش متوسط قرار داشته و دستمزد رقابتی بر سطح دستمزدها در

کره، قبل از کاهش ارزش آن تا ۹۵ درصد در ۱۹۶۴، مبتنی است.

به علاوه، مسئولان باید به عدم اطمینان نسبت به چشم اندازهای صادرات محصولات صنعتی (احتمالاً به سوی ایالات متحده امریکا و اروپا)، در قیاس با چشم انداز رونق صادرات محصولات اساسی، توجه داشته باشند و آن را مورد نظر قرار دهند.

همچنین، باید اشاره کرد که نرخ دستمزدهای پیشین به دلار، سریعتر از قدرت خرید کلی از دست رفته به دلار، در این فاصله جبران خواهد شد؛ بسیار سریعتر، به ویژه اگر قدرت خرید در کشورهای مطرح باشد که در آنها، نرخ رسمی دلار، با کنترل نرخ ارز، مورد حمایت قرار داشته باشد.

و سرانجام، باید این احتمال را در نظر گرفت که مردان سیاسی، برای بهره‌برداری از ثمرات سیاسی پیروزی این تدابیر، مستقل از تعریف این پیروزی، هنوز بر سر کار باشند. با توجه به این عوامل، چنین به نظر می‌رسد که این "کامیابی" آینده، دور و غیرمطمئن است و نباید جذابیت چندانی داشته باشد. مسئله آخر، اینکه حتی فرض رد این نوع کاهش ارزش رقابتی را توسط صندوق بین‌المللی پول، مورد نظر قرار ندادیم.

این تحلیل، همچنین می‌تواند بر رفتار شرکتهای چندملیتی روشنائی بینفکند. آیا سهم بسیار متفاوت سرمایه‌گذاری شرکتهای چند ملیتی در دو منطقه (که در آمریکای لاتین به مراتب بیش از تایوان و کره جنوبی بوده است)، در شانسهای موفقیت جهتگیری تازه سیاست اقتصادی مؤثر بوده است؟ همان طور که اوانس (Evans, ۱۹۸۷) خاطر نشان می‌کند، شرکتهای چند ملیتی، عملاً تا زمان جهتگیری تازه سیاست اقتصادی، در آسیای جنوب شرقی، برای صادرات سرمایه‌گذاری نکرده‌اند؛ ولی سرمایه‌گذاری آنها در آمریکای لاتین، امری دیرینه است (۱۹۸۷: ۹-۲۰۶). آیا

ممکن است که شرکتهای چندملیتی که از دیرباز در کشور میزبان حضور داشته‌اند، در ابتکار کشور میزبان برای توسعه صادرات محصولات صنعتی خود، به این علت که با راهبرد کلی آنها انطباق نداشته است، اخلاص کرده باشند؟

با توجه به ارقام جدول، می‌توان فکر کرد که این راهبرد باید براساس هزینه‌های نسبی و هزینه‌های مربوط به فرصتهای زمانی اتخاذ شود. وقتی یک شرکت چند ملیتی، به صادرات در مقیاس جهانی از مبدأ منطقه‌ای با دستمزدهای پایین اقدام می‌ورزد، تمایل آن برای صادرات از کشورهای دیگر یا دستمزدهای بالاتر کاهش می‌یابد. در این حالت، ترجیح در این است که فروش در بازار حمایتی کشوری که قدرت خرید داخلی آن به یقین از اجرای یک اصلاح اصولی سیاست اقتصادی لطمه خواهد خورد، ادامه یابد. این تحلیل، یکی از دلایل را ارائه می‌دهد که براساس آن، شرکتهای چندملیتی صنعت تبدیل، در بهترین حالت، نسبت به جهتگیری تازه به سوی صادرات، در کشورهای در حال توسعه با سطح دستمزد بالا، بی تفاوت مانده‌اند.

وابستگی و "ساختار نامتعادل تولید"

هر تحلیلی از تحولات سیاسی و اقتصادی در آمریکای لاتین قرن بیستم، باید به مشکلاتی که از قطع رابطه با یک الگوی اقتصادی مناسب صادرات محصولات اساسی، ناشی می‌شود و در آن واحد به نفع الیگارشی، به طور عمده مبتنی بر مالکیت ارضی و متعدهان خارجی آن است، توجه داشته باشد و آن را مورد نظر قرار دهد. امر صنعتی شدن به ترویج افتاده بود و تحقق بخشیدن به آن، از حیث سیاسی مشکل می‌نمود، زیرا گروههای همسود که بر دستگاه تولیدی و بر مصرف اشراف دارند و نیز طبقه سیاسی، به روشنی با این امر مخالف بودند. رکود بزرگ، نقش کاتالیزور را برای تغییر ایفا کرد، زیرا این رکود به درجات مختلف، این مواضع فتح شده را تضعیف کرد. این رکود، نمایندگان آن را اغلب برای پشتیبانی از درآمد هایشان به توسل به دولت، ضمن ایجاد شرایط رشد صنعت، وامی داشت. با این همه، الیگارشی سنتی، به ویژه هر وقت با نظامیان در توطئه ضد دموکراتیک متحد می‌شد، حتی پس از کسب چند پیروزی در راه جایگزینی واردات (این پیشرفتها به علت تسهیلات ناشی از کاهش ارزش پول در سالهای دهه ۲۰ و قطع مبادلات در طول جنگ دوم)،

نرخ ساعت دستمزد در صنعت (سالهای ۱۹۵۵-۱۹۷۰)

(تمام بخشها، به قیمت دلار جاری)

۱۹۷۰	۱۹۶۵	۱۹۶۴	۱۹۶۳	۱۹۶۲	۱۹۶۱	۱۹۶۰	۱۹۵۹	۱۹۵۸	۱۹۵۵	
۰/۴۱	۰/۲۵	۰/۳۳	۰/۳۰	۰/۲۷	۰/۳۲	۰/۳۶	۰/۲۵	۰/۳۲	۰/۲۵	آرژانتین
۰/۳۶	۰/۲۶	۰/۲۴	۰/۲۱	۰/۱۹			۰/۲۰	۰/۲۰	۰/۱۹	برزیل
۰/۲۳	۰/۲۰	۰/۱۶	۰/۱۶	۰/۲۱	۰/۳۰	۰/۲۶				شیلی
۰/۲۷	۰/۱۹	۰/۳۳	۰/۲۹	۰/۲۳	۰/۲۲	۰/۲۳	۰/۱۲	۰/۱۴	۰/۱۷	کلمبیا
۰/۷۰	۰/۵۴	۰/۵۰	۰/۴۵	۰/۳۸	۰/۳۶	۰/۳۴	۰/۳۰	۰/۲۸	۰/۲۲	مکزیک
۱/۰۷	۰/۸۷	۰/۸۲								ونتزوئلا
۰/۱۹	۰/۷۰	۰/۶۰	۰/۷۰	۰/۱۰	۰/۹۰	۰/۸۰	۱/۰۰	۰/۰۹	۰/۰۸	کره جنوبی
۰/۱۹	۰/۱۱	۰/۱۱	۰/۱۱	۰/۱۰	۰/۱۰	۰/۰۸	۰/۰۶	۰/۰۷	۰/۰۶	تایوان
۱/۰۶	۰/۴۹	۰/۴۴	۰/۳۸	۰/۳۴	۰/۳۱	۰/۲۸	۰/۲۵	۰/۲۴	۰/۲۲	ژاپن
۳/۳۶	۲/۶۱					۲/۲۶			۱/۸۶	ایالات متحده آمریکا

مأخذ: Fonds monétaire international, statistiques financières Internationales, numéros divers; Bureau International du travail (Genève), Annuaire statistique, numéros divers; Pick's Currency Yearbook, numéros divers.

نرخهای ارزی که برای محاسبه دستمزدها به دلار مورد استفاده قرار گرفته‌اند، برای کشورهای آرژانتین، برزیل، شیلی و کلمبیا، از Pick's Currency Yearbook برگرفته شده‌اند. این ارقام، عموماً ارقام ماه ژوئن یا نزدیکترین ماه به آن است. بین سالهای ۱۹۵۵ و ۱۹۶۵، ارقام مربوط به ژاپن، کره جنوبی و تایوان نیز، از منبع یاد شده گرفته شده است. در مورد سایر کشورها و بقیه سالها، این نرخها، همان متوسط نرخهای رسمی است که صندوق بین‌المللی پول ارائه داده است.

در مورد مزدهای اسمی، نرخهای ساعتی براساس متوسط مزدهای ماهانه - به استثنای شیلی، مکزیک، ونتزوئلا، ژاپن، کره جنوبی، آرژانتین و برزیل، قبل از سال ۱۹۶۱ - دفتر بین‌المللی کار، محاسبه شده است. ارقام مربوط به مدت ماهانه کار که در مخرج کسریه کار می‌رود، جز در مورد آرژانتین، برزیل، شیلی و ونتزوئلا، در تمام سالها و برای کره جنوبی قبل از سال ۱۹۶۳، اطلاعات آماری از دفتر بین‌المللی کار است. برای این کشورها، مدت کار در سال ۱۹۵۵، ۴۸ ساعت در هفته، در سالهای ۱۹۵۸ تا ۱۹۶۵، ۴۷ ساعت و در سال ۱۹۷۰، ۴۶ ساعت برآورد شده است. در مورد تایوان، ارقام دستمزد و مدت کاری که در محاسبه مدنظر قرار گرفته است، همان است که دفتر بین‌المللی کار انتشار داده است.

در برخی از سربهای آماری تغییرات مهمی داده شده است. به این علت، از سال ۱۹۶۱ در مورد آرژانتین، از مزد در مجموعه صنعت، حداقل دستمزد کارگران غیرماهر، به کار رفته است. در مورد کره جنوبی، از سال ۱۹۵۳، به جای رقم ۴۷ ساعت برآورد شده در هفته، رقم ۵۴/۴ ساعت دفتر بین‌المللی کار جایگزین شده است.

قدرت و نفوذ خود را حفظ می‌کرد. به طور کلی، می‌توان گفت که مانع اصلی در راه پیگیری توسعه صنعتی بخش صادرات محصولات اساسی (تحت کنترل خارجی یا داخلی)، مقاومتی سیاسی بود. اگر از این زاویه به مسئله بنگریم، منشأ این وابستگی را می‌توان جان‌سختی یک بخش صادراتی دانست که در آن، شرایطی که در بدو پیدایش بر آن حاکم بود، دوباره رخ می‌دهد و این بخش، برای تحقق آنها اغلب به مبارزه برمی‌خیزد.

فرضیه دیاماند، نه تنها دربارهٔ ساختار تولید نامتعادل کاملاً مفید است، بلکه جنبه دیگری از وابستگی آمریکای لاتین را نیز در عرصه صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات، نشان می‌دهد. اگر کشوری بخواهد به طور کامل در مبادلات جهانی مواد اولیه شرکت نماید (مورد آرژانتین مثال خوبی است)، صادرات محصولات صنعتی آن مشکلتر می‌شود و دلایل آن متعدد است، که مهمترین آن، تأثیر بهره‌وری بالای بخش مواد اولیه بر نرخ ارز است.^۱ این نکته، برای روشن شدن تاریخ توسعه آمریکای لاتین پس از جنگ سفید است. بحران سالهای ۳۰، کشورهای بزرگ این منطقه را به راه سیاست جایگزینی محصولات وارداتی کشاند و اتخاذ این سیاست، قبل از هر چیز کاهش ارزش واقعی پول آنها را که هر نوع وارداتی را گران می‌کرد، الزامی نمود. سیاست صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات، پس از جنگ به گونه دیگری پیگیری شد. این سیاست، بیشتر تلاشی ساده (که البته ادامه آن در بلندمدت مشکلتر بود) برای کاهش قیمت برخی واردات به نفع بعضی از خریداران، با استفاده از رابطه مبادله مناسب برای آمریکای لاتین در طول دهه ۱۹۴۵-۱۹۵۵ بود.

سیاستهای تازه پس از جنگ، در واقع بیشتر پاسخگوی آمال یک بورژوازی صنعتی بود که از حیث اقتصادی محکمتر و از نقطه نظر ایدئولوژی مطمئن تر بود، و به منافع بخش صادرات سنتی به همان خوبی پاسخ نمی‌داد. اگرچه درست است که خاستگاه اجتماعی صاحبان صنایع بزرگ، در بیشتر موارد، تفاوت چندانی (به ویژه در کشورهای کوچک) با خاستگاه صاحبان بزرگ ارضی ندارد، با این حال پایه‌های اقتصاد تغییر کرده بود: قطع رابطه یا کاهش مبادلات با خارج در طول پانزده سال، بخش تجاری و بخش مواد اولیه را تضعیف کرده بود. با این حال، صاحبان صنایع، تنها

۱. دلیل دیگر، می‌توانست سهم طبقات مورد توجه سنتی، که همیشه از قدرت برخوردار بوده‌اند، در شکست کوششهای به عمل آمده برای رقابتی کردن بنگاههای ایجاد شده در چارچوب سیاست صنعتی کردن از طریق جایگزینی، با این نرخ ارز به نسبت مناسب، در عرصه جهانی باشد.

طرفداران سیاست تازه نبوده‌اند: بخش قابل توجهی از ارتش و جمعیت فعال و تکنوکراتهای بسیاری نیز، در این شور و شوق برای سیاست صنعتی کردن از طریق جانشینی واردات، سهم داشته‌اند.

موانع تازه یا قدیمیتری، سد راه کاهش ارزش پول بود که البته در این اقتصاد قابل طرح بود. سرمایه‌داران اداره‌کننده صنایع که به طور اصولی از کنترل ارز (که به منظور جلوگیری از کاهش ارزش پول وضع شده بود) سود می‌بردند، و کارگران شهری که با شتاب تورم، که بلافاصله با افزایش معادل دستمزدهای اسمی قابل جبران نبود، می‌توانستند همه چیز خود را از دست بدهند، معارضان اصلی کاهش ارزش پول بودند. سندیکاهای کارگری، همیشه در ردیف اول معارضاتی قرار داشتند که کاهش ارزش پول را به تاریخ دیگری احاله می‌کردند.

برخی از مسئولان رسمی، دلایل خوب "فنی" برای مقاومت در این زمینه پیدا کردند، که اصلیت‌ترین آن، نوعی بدبینی در زمینه "کشش" عرضه و (اگر کشور یکی از تولیدکنندگان بزرگ جهانی بود) قیمت ماده اولیه مورد بحث در برابر کاهش ارزش پول بود (Diaz Alejandro، سال ۱۹۶۵ الف، فصل اول)^۱. در طول این مدت، بخشهای صادرات سنتی و گروههای مالی بین‌المللی، مضمرانه خواهان کاهش ارزش پول و آزاد شدن مبادلات بودند. با این حال، در این ابهام و درهم‌ریختگی، بسیار بودند کسانی که راه حل "ملی" قابل قبول برای مردم، و در عین حال معقول را تشخیص می‌دادند.

طبیعی است که تأثیر این جریانات متضاد، ایجاد وقفه در اوضاع بود. رشد صنعتی با بحرانهای مکرر ارزی همراه بود. هنگامی که این بحرانها سرانجام اصلاحات را در دستور کار روز قرار دادند، طرفداران پروپا قرص صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات، حتی از سال ۱۹۴۵، به مراتب قویتر بودند.

بسیاری از مسئولان رسمی، دریافته‌اند که مسئله در بخش صادرات نهفته است. با پذیرش این مطلب که کشور نمی‌تواند انتظار و امید داشته باشد که درآمدهای صادرات مواد اولیه آن به طور نامحدود افزایش یابد، بدیهی بود که باید صادرات دیگری را (که شاید نسبت به درآمد، از کشش

۱. دیاز آلیخاندرو، دریافت که مسئولان به "بدبینی کششها" به این جهت پُر بها می‌دادند که از ایجاد فعالیتهای تازه صادراتی جلوگیری کنند. این گرایش را می‌توان به حساب ایدئولوژی صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات گذاشت.

بیشتری برخوردار باشد)، جایگزین آن کرد. ولی بهره‌وری بالای بخش اولیه، این وظیفه را مشکل می‌کرد. هم از آغاز سالهای ۶۰، لازم شد که در بخشهای تازه، با صادرکنندگانی که از بهره‌وری برابر برخوردار بودند و نرخهای ارز اعمالی آنها از دولت سر صادرات "پرافتخار" محصولات اساسی به سمت بالا سوق داده نشده بود، مقابله شود.

اما هنوز نکته‌ای باقی است: در تایوان و کره، صادرات پیشین مواد اولیه، اثر کمتری از خود برجای گذارده بودند. این دو کشور، حتی در آسیای جنوب شرقی به علت کاهش فاجعه بار این صادرات، پس از سال ۱۹۴۵، از سایرین متمایز بودند. تفاوت بین آنها و آمریکای لاتین، به ویژه در ده سال اول پس از جنگ، برجسته است.

در سال ۱۹۵۴، آمریکای لاتین دقیقاً به پایان یک دوره بهبود مستمر، در رابطه‌های مبادله خود رسید. رونق قهوه هنوز ادامه داشت، ولی 'منشأ ثروت' صادرات فلزات، یک سال پیش از آن، با پایان جنگ کره از بین رفته بود. با این حال، قیمت‌های نسبی از قیمت‌های نسبی سالهای ۱۹۳۹ و ۱۹۴۵، هنوز بالاتر بود.

برعکس، بخش صادرات کره جنوبی در وضعیت بدی قرار داشت: در ۱۹۵۶، صادرات، دست کم به نصف ارزش واقعی آن در سال ۱۹۵۰ کاهش یافته بود (Westphal and Kim، سال ۱۹۸۲: ۲۱۲). در تایوان، از دست رفتن بازار ژاپن برای صادرات محصولات غذایی حاره‌ای، مسائل تورم شدید و کاهش سریع ارزش واقعی پول را (که چین را نیز تحت تأثیر قرار داد)، به علت جنگ داخلی سالهای ۱۹۴۵-۱۹۴۹، شدت بخشیده بود. یکی از نتایج این امر، وابستگی این دو کشور، از جهت تأمین مالی واردات خود، به کمک ایالات متحده آمریکا بود. نتیجه دیگر، به رغم این کمک، پیدایش نرخهای پایین ارز موازی بود.

به علاوه، سطح پایین صادرات محصولات اولیه، پیامدهای دیگری با ماهیت اجتماعی، به دنبال داشت. در واقع، به علت وضعیت بد اقتصادی، تحقق بخشیدن به صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات، تنها توانست از سطح اندک درآمد ملی صورت پذیرد؛ مانده آنقدرها بزرگ نبود - مانند مورد آرژانتین - که شالوده یک ائتلاف سیاسی محکم را بین نیروی کاری که شغلی پیدا می‌کرد و بنگاههایی که در خدمت بازار ملی قرار داشتند، به وجود آورد. بنابراین، ادامه موفقیت آمیز صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات دیگر چندان اغواکننده نبود.

در آمریکای لاتین، مسئولان سیاسی، مطلقاً با چیزی که با وضعیت مصیبت بار صادرات محصولات اساسی تایوان و کره جنوبی قابل قیاس باشد مواجه نبودند. ایشان اگر می‌خواستند چنین زمینه‌ای را به وجود آورند، باید شرایط بحران بزرگ را با سیاست اقتصادی خود از نو ایجاد می‌کردند، که این البته غیرقابل اجراست. این مسئله، مثالی از پیچیدگی وضعیت وابستگی یک کشور صادرکننده محصولات اساسی است و جنبه دیگری از پدیده‌ای را که تئوریسینها در قالب عبارات مجرد و ذهنی بیان می‌کنند، نشان می‌دهد. در واقع، ایشان از "تضادهای مهمی" صحبت می‌کنند که "هر کشور ادغام شده در نظم سرمایه‌داری جهانی، چنانچه خواستار تغییر موضع خود در تقسیم بین‌المللی کار باشد، باید بر آنها چیره شود" (اوانس، سال ۱۹۸۷: ۲۰۴).

عجیب آنکه در چارچوب برداشت متعارف از صنعتی کردن از راه جایگزینی واردات در آمریکای لاتین، مردان سیاسی حساس به مسایل مزدبگیران شهری، مستقیماً با یک تضاد مواجه شدند. "دوستان مردم" کمتر از سایرین آمادگی داشتند که جهتگیری اساسی تازه‌ای را در صادرات مورد نظر قرار دهند، حتی اگر این جهتگیری تازه، با توزیع دوباره زمینهای قابل کشت آغاز شود، زیرا امتیازاتی که مصرف‌کنندگان شهری از این جهتگیری می‌توانستند به دست آورند، از طریق بهره‌برداری بیشتر از ساختار موجود بخش صادرات کشاورزی (یا مازادهای انباشته شده) نیز قابل حصول می‌بود. تجربه کوبا پس از سال ۱۹۵۹، نشان می‌دهد که برای رهبران، با هر ایدئولوژی، خودداری از حمایت از مصرف‌کننده به علت صادرات محصولات اساسی، وقتی امکان انجام آن را به ارث برده باشند، دشوار است.

اجازه دهید دوباره یادآور شویم، که ما مدعی نیستیم که تایوان و کره جنوبی، تنها از یک نظر با آمریکای جنوبی تفاوت دارند. ما تنها کوشیده‌ایم به طریق دیگری نشان دهیم که چرا گروههای همسودی که مصرف‌کنندگان شهری بودند، در آمریکای لاتین از قدرت بیشتری برخوردار بودند. این تنها مسئله مناسبات قدرت گروههای همسود با دولت یا با خارج و یا با بحرانهای ارزی نبود.

گذر به صنعتی کردن از راه توسعه صادرات در آمریکای جنوبی، در مقایسه با آسیای جنوب شرقی از حیث و برحسب درآمد ملی، هزینه به مراتب کمتری در برداشته است. این عامل، وقتی کامیابیهای به دست آمده در تایوان و کره جنوبی، با سیاستهای کم‌ماهرانه یا مستمراً در آمریکای

لاتین، مقایسه می‌شود، اغلب در نظر گرفته نمی‌شود. همچنین، باید بگوییم که ما از دستمزدهای اندک نیز دفاع نمی‌کنیم. این نظر که کشورهای در حال توسعه با درآمد متوسط، باید براساس نرخ دستمزدهای خود با یکدیگر به رقابت برخیزند، غیراخلاقی و پوچ است. این ایده، همان اندازه و یا تقریباً به این گونه است، که مثلاً این کشورها، همگی می‌توانند همزمان، به صادرکنندگان بزرگ محصولات ساده صنعتی تبدیل شوند. ما تنها خواسته‌ایم برخلاف این لحن به نسبت اراده گرا برخیزیم که گاه گاهی در مطالعات تطبیقی بین منطقه‌ها، شاهد آن هستیم. آنچه که آسیای جنوب شرقی توانست انجام دهد و مثال نادری از ارتقای سریع یک منطقه در سلسله مراتب سرمایه‌داری جهانی است. با کمک عاملهای نادر دیگری صورت گرفته است، که معمولاً مردان سیاسی، از ایجاد ارادی دوباره آنها ناتوان هستند.

آیا امروزه آمریکای لاتین می‌تواند از کامیابی آسیای جنوب شرقی تقلید کند؟

تحلیلی که تا کنون ارائه شد، نشان می‌دهد که چرا آمریکای لاتین پس از جنگ، در اجرای یک راهبرد صادراتی محصولات صنعتی، موفقیت چندانی نداشته است. با بررسی تناوتهای بهره‌وری در بخش صادرات محصولات اساسی که بازتاب آن را بر دستمزدهای واقعی در زمینه صنعتی کردن از طریق جایگزینی واردات می‌توان دید، این امکان هست که ایشارهای لازم برای دستیابی به رقابت در صادرات، اندازه‌گیری شود. آمریکای لاتین، در این زمینه "از امتیازی" برخوردار نبوده است، زیرا از دیرباز و طی قرن‌ها، تولیدکننده مهم جهانی مواد اولیه بوده و بنا براین، شرایط خاص مصیبت باری را که تایوان و به ویژه کره جنوبی، در اولین دهه پس از جنگ تجربه کردند، تحمل نکرده است. ولی با بحران بدهی، فاجعه اتفاق افتاد. دستمزدهای واقعی در تمام منطقه به شدت کاهش یافت. کاهش ارزش واقعی پول به میزان قابل توجه و چشمگیر، تورم شدید در آرژانتین، برزیل و پرو، به کاهش باز هم بیشتر دستمزدهای واقعی کمک کرد. کشورهای آمریکای لاتین، امروزه در ردیف اقتصادهای صنعتی با سطح دستمزد پایین طبقه‌بندی می‌شوند و برای توسعه صادرات خود و بازپرداخت دیون خود، به مبارزه برخاسته‌اند. آیا این به آن معناست که این کشورها مایل به پیروی از مثال آسیای جنوب شرقی هستند؟

در اینجاست که سایر عناصر استدلال زاگس، می‌تواند مفید واقع شود. برحسب نظر این نویسنده، آمریکای لاتین از حیث اتخاذ راه‌حلهای "مردم‌پسندانه" تحت فشار قرار دارد و از این جهت نیز با آسیای جنوب شرقی متفاوت است؛ این فشار، از نابرابری توزیع درآمد ناشی می‌شود. در فقر مفرط سالهای ۱۹۵۰ تا یوان و کره، اکثریت مردم سهم داشتند: نکته حادتر آنکه، این فقر در کره از عمومیت بیشتری برخوردار بود. سیاستهایی که در جهت ایجاد تسهیلات برای صادرات طراحی می‌شدند، به علت اصلاحات ارضی گذشته و اندازه کوچک (در آغاز) بهره‌برداریهای روستایی که برای صادرات تولید می‌کردند، به صادرات، جامه طرفداری از الیگارشی را نبخشیدند، همان جامه‌ای که این صادرات، در آمریکای لاتین بر تن داشته‌اند.

این احتمال وجود دارد که رویدادهایی که ناگهان به آمریکای لاتین قدرت رقابت در زمینه صادرات محصولات صنعتی را بخشیدند، مبنای سیاست‌الگوی دستمزدهای ارزان را شکسته کرده باشند. در کشورهایی که فرار سرمایه در تکوین بحران بدهی (آرژانتین، مکزیک، ونزوئلا)، نقش قابل توجهی ایفا کرده است، مسئله سیاسی ابهامی نداشته و روشن است: و این مسئله، مشکل شهروندان فقیری است که ناچار به ایثار و تحمل سختیها هستند تا کشور بتواند قرضی را که با آن خرید انواع دارایی از خارج را از نظر مالی تأمین کرده است، پرداخت نماید. با این حال، حتی اگر مسئله بدهی به خارج، فردا حل شود، یک مسئله باز هم باقی خواهد ماند. از بین کسانی که از کاهش شدید ارزش پول، سود می‌جویند و استفاده‌کنندگان اصلی تلقی می‌شوند، صاحبان دارایی در خارج هستند؛ داراییهایی که ارزش آنها کاسته شده است. فرار سرمایه‌ها به صاحبان این دارایی، سودی رسانده است که کسانی که از چنین داراییهایی برخوردار نیستند، چنین سودی را نبرده‌اند. به علاوه، در تمام کشورهایی که بدهی آنها سنگین است، کمبود سرمایه، نرخهای بهره واقعی ارزشهای منقول ملی را افزایش داده و این، صاحبان اوراق بهادار دولتی را ثروتمند کرده است. به طور خلاصه، به نظر می‌رسد که بحران بدهی نابرابری توزیع درآمد را در آمریکای لاتین، تشدید کرده، به نحوی که بدهکاران را به صاحبان صنایع رقابتی در بازار جهانی تبدیل کرده است. اگر وضع واقعاً این طور باشد، تجویز برای کوشش در جهت صادرات پایدار مبتنی بر دستمزدهای اندک، چندان مساعد نیست.

کتابشناسی

Arnold S.H., 1972, « The Politics of Export Promotion : **Economic Problem-Solving in Brazil, 1956-1969** », doctoral dissertation, Johns Hopkins University.

Baer W., 1972, « Import Substitution and Industrialization in Latin America : Experiences and Interpretations », *Latin American Research Review* Vol. 7, n° 1, printemps.

Behrman J.R., 1976, *Foreign Trade Regimes and Economic Development : Chile*, NBER Special Conference Series, New York : National Bureau of Economic Research.

Bello W. et S. Rosenfeld, 1990, « Dragons in Distress : The Crisis of the NICs », *World Policy Journal*, été, pp. 431-68.

Cole D.C. et P.N. Lyman, 1971, *Korean Development : The Interplay of Politics and Economics*, Cambridge, MA : Harvard University Press.

Cooper R.N., 1971, *Currency Devaluation in Developing Countries* (Princeton Essays in International Finance n° 86), Princeton, NJ : Princeton University Press, juin.

Cumings B., 1987, « The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy : Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences », in F. Deyo (ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Ithaca, NY : Cornell.

Diamand M., 1973, *Doctrinas Económicas, Desarrollo e Independencia*, Buenos Aires : Paidós.

Diamand M., 1986, « Overcoming Argentina's Stop-and-Go Economic Cycles », in J. Hartlyn and S. Morley (eds), *Latin American Political Economy : Financial Crisis and Political Change*, Boulder, CO : Westview Press.

Diaz Alejandro C.F., 1965a, *Exchange Rate Devaluation in a Semi-Industrialized Country : The Experience of Argentina 1955-1961*, Cambridge, MA : MIT Press.

Diaz Alejandro C.F., 1965b, « On the Import Intensity of Import Substitution », *Kyklos*, Vol. 18, pp. 495-511.

Diaz Alejandro C.F., 1984, « Latin America in the 1930 s », in R. Thorp (ed.), *Latin America in the 1930s : The Role of the Periphery in World Crisis*, London : MacMillan.