

کتابخانه موسسه مطالعات و تحقیقات فرهنگی
بخش مجلات

نظریه‌های جدید تجارت بین‌المللی و الگوی تخصص جهانی

نویسنده: ریچارد جی. هریس

مترجم: علیرضا داودی

مقدمه

هدف این بخش بررسی پیشرفتهای نظری اخیر است که مسائل قدیمی تقسیم کار بین‌المللی و الگوی تخصص تولید در میان کشورها را مورد بحث قرار می‌دهد. تأکید فزاینده بر تحرک سرمایه، نقش اطلاعات، شرکت‌های چند ملیتی یا واحدهای متعدد، نقش رقابت انحصار چند قطبی و رقابت در تولید تکنولوژی و فنون جدید، نظریه سنتی تجاری را که عمدتاً بر برتری نسبی بر پایه منابع و تکنولوژی ثابت و غیر متغیر تأکید داشت، به صورتی بنیادی دچار تغییر و تحول نموده است. هنوز بسیار زود است نتیجه‌گیری کنیم که در زمینه کار اقتصادشناسی و چگونگی شکل مناسب الگوی جدید به یک توافق عمومی دست یافته‌ایم، اما روشن است این الگو عناصری از تمام عوامل بالا را دربر می‌گیرد.

نظریه‌های سنتی تجاری: روشهای ایستا و شواهد

برتری نسبی ریکاردو

نظریه قدیمی تجارت بین‌المللی بر پایه اصل برتری نسبی استوار است که با نام ریکاردو همراه می‌باشد، زیرا او در قرن نوزدهم بنیانگذار این نظریه بود (Ricardo, 1821). در چارچوب نظریه ساده ریکاردو، چنین فرض شده است که تمام کالاهایی که قابل مبادله هستند توسط یک

* Richard G. Harris. "New Theories of International Trade and the Pattern of Global Specialisation". in: INDUSTRY ON THE MOVE, Causes and Consequences of the International Relocation in the manufacturing Industry, Edited by Gijbert Van Lieft, 1992, pp. 25-50.

عامل تولید که از آن با نام نیروی کار یاد می‌کنیم، تولید گردیده‌اند. دلیلی وجود نداشت فرض کنیم کشورهایی که در تولید یک کالا دارای برتری مطلق برابر بودند، به عنوان کشورهای با کارایی فنی ساوی در استفاده از نهاده کار تعریف شوند. ریکاردو نشان داد با فرض شرایط مشابه تقاضا در بین کشورها، هر کشور کالایی را صادر خواهد کرد که در آن دارای یک برتری نسبی است (CAV)¹ کشوری در یک کالای خاص برتری نسبی دارد که هزینه کارنسبی‌اش در تولید آن کالا کمتر از سایر کشورهایی باشد که همان کالا را تولید می‌کنند. این اصل هزینه نسبی است.

نظریه ریکاردو در توسعه نظریه‌های تجاری نقش مهمی دارد، زیرا این نظریه تفاوت تکنولوژی و در نتیجه بهره‌ورها را در میان کشورها مجاز می‌شرد. همچنین، نظریه ریکاردو عامل معمول کردن زنجیره برتری نسبی است که به عنوان یک مفهوم تحلیلی در توضیح ترکیب تجاری کالا به کار می‌رود. از این رو براساس نظریه ریکاردو در زمینه بهره‌وری نسبی عامل کار، برای دانستن اینکه چه کالاهایی باید توسط یک کشور خاص وارد یا صادر گردد، تنها لازم است نگاهی اجمالی به رتبه کالاهای داشته باشیم که موقعیت آنها را در زنجیره نشان می‌دهد. اگر چه این نظریه در موارد متعددی به طور تجربی مورد آزمایش قرار گرفته است، اما به نظر می‌رسد در حال حاضر به عنوان یک نظریه قابل استفاده برای توضیح الگوهای تجاری جدید تا حد زیادی ساده گرایانه باشد.

نظریه‌های نسبتهای عامل

در طول نیمه اول قرن بیستم تحلیل ریکاردو در چندین جهت تعمیم داده شد. برتری عمده تفسیر هکشر-اهلین² نسبت به این نظریه توان آن در پرداختن به بسیاری از عوامل تولید بود که از این جهت به آن محتوای تجربی آشکارتری می‌داد (Heckscher, 1919; Ohlin, 1933). در الگوی هکشر-اهلین مفهوم نسبتهای عامل نسبی (FP)³ جایگزین مفهوم هزینه نسبی می‌گردد. پیش‌بینی اصلی تغییر نسبتهای عامل نظریه برتری نسبی آن است که یک کشور کالاهایی را صادر خواهد کرد که از عوامل فراوان آن استفاده نسبتاً بیشتری کرده باشد.

1. Comparative advantage

2. Heckscher-Ohlin

3. relative factor proportions

آزمایشهای اولیه ثنوتیف^۱ در مورد این نظریه که درباره داده‌های ایالات متحده آمریکا صورت گرفت بر پایه دو عامل تفسیر الگوی نسبتهای عامل نسبی، یعنی کار و سرمایه، استوار بود (نگاه، کتبه به: Leontief, 1953). شکست این نظریه با "تناقض ثنوتیف" منجر به جستجوی تفسیر کلی تری از الگوی نسبتهای عامل نسبی گردید که به نحوی روشتر بسیاری از کالاها و عوامل را مطرح کرده و مورد بررسی قرار می‌دهد. این تفسیر که در دو دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ توسعه یافت همچنین تلاش نمود مفهومی از یک "زنجیره برتری نسبی" را بسط دهد که مشابه الگوی ریکاردو بود. ایده نوق بر این بنیاست که صنایع می‌توانند برحسب برخی نوالی منطقی و براساس استفاده از عوامل فراوان تولید رتبه‌بندی گردند و صنایعی که در این زنجیره در رده بالاتری قرار دارند، می‌توانند موقعیت مهمتری را از نظر توان صادراتی کسب نمایند. اما این ایده در مورد اینکه چه صنعتی دقیقاً در کجای زنجیره قرار دارد دارای برخی مشکلات منطقی است که این امر منجر به مطرح شدن ایده "محتوای عامل" تجارت گردید.^(۱) ایده اصلی این مفهوم آن است که از طریق مبادله کالا، یک کشور در حقیقت به طور غیرمستقیم خدمات عوامل تولید خود را مبادله می‌نماید. بنابراین کشوری که دارای سرمایه فراوان است "خدمات سرمایه‌ای" خود را از طریق فروش کالاهای سرمایه بر صادر می‌نماید. هر الگوی مبادله کالا دارای یک الگوی ضمنی مبادله خدمات عامل است، حتی اگر به فرض خود این عوامل در کشور یا منطقه‌ای ثابت باقی بمانند. با این تعمیم معنی، پیش‌بینی اساسی نظریه فوق آن است که مبادله خدمات بمامل هر کشور به نحوی خواهد بود که آن کشور خدمات عاملی را صادر خواهد کرد که در آن نسبتاً غنی است، و خدماتی را وارد خواهد کرد که در آن وضع مطلوبی ندارد. زنجیره برتری نسبی به جای کالا برحسب عوامل بیان می‌شود، عواملی که می‌توانند برحسب فراوانی نسبی در این زنجیره از بالا به پایین رتبه‌بندی گردند. مبادله کالا از طریق تعیین شدت استفاده عامل کالا یا صنایع با زنجیره محتوای عامل ارتباط پیدا می‌کند.

استنتاجهای سیاسی نظریه نسبتهای عامل نسبی

دو نتیجه کلی سیاسی وجود دارند که از الگوی نسبتهای عامل نسبی پیروی می‌کنند، اما آنها

1. Leontief

* اعداد داخل دو کمان به یادداشت‌های پایان مقاله اشاره دارد.

همچنین از هر الگوی تجارت بین‌المللی که در آن تکنولوژی به عنوان یک عامل برروزا در نظر گرفته شده، بازارها رقابتی بوده و منابع به طور کامل مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند، نیز نیمیست می‌کنند. این فضا یا اساس نظریه کلاسیک جدید خط مشی تجاری را تشکیل می‌دهند. اول اینکه منافع از قصبه مبادله کالا ناشی می‌گردد و این امر توضیح می‌دهد که تجارت آزاد بهتر از عدم مبادله کالاست. تجارت از نظر ملی مفرون به صرفه است، به این مفهوم که آنهایی که از تجارت آزاد منتفع می‌گردند می‌توانند خسارات زیان‌دیدگان را جبران نمایند و در نتیجه همگی یا بالاترین درآمدهای واقعی ثروتمندتر می‌شوند. مسئله دیگر سود، تأثیر تعرفه‌ها بر تجارت و رفاه ملی است. ابتدا وضعیتی را در نظر می‌گیریم که در آن تمام کشورها به طور یکجانبه تعرفه‌ها را علیه یکدیگر اعمال می‌کنند و نتیجه این است که همگی در وضع بدتری قرار می‌گیرند؛ از سوی دیگر، هنگامی که یک کشور (خارجی) در تداوم اعمال موانع تعرفه‌ای خود باقتضای نماید، معمولاً بهترین پاسخ به آن بالا بردن میزان تعرفه‌ها توسط کشور دیگر است که به عنوان بحث تعرفه متناسب شناخته شده است. این مسائل تأثیرات عمیقی بر جای گذاشته‌اند. آنها بیان و علل توجیه عقلانی حالتی تجارت آزاد و اقدامات حمایتی می‌باشند که توسط کشورهای مختلف در زمانهای گوناگون اتخاذ می‌گردند. اگرچه رشته خط مشی الگوی نسبتی‌های عامل نسبی گاهی عرصه‌هایی فراتر از این گونه مسائل اساسی را در بر می‌گیرد.

به طور کلی مشخص شده است دخالت دولتها در اقتصاد که می‌تواند به شیوه‌های گوناگون، از جمله استفاده از اهرمهای مالیاتی و خط مشیهای هزینه‌ای صورت گیرد، برداراییهای نسبی صنایع تأثیر می‌گذارد. در اینجا این سؤال مطرح می‌شود که آیا باید برخی از صنایع تقویت شده و وسایل پیشرفت آنها فراهم گردد؟ یک حالت این خط مشی آن است که با یک حساب تخمینی، صنایعی که یک ملت در آن دارای برتری نسبی می‌باشد، باید تا اندازه‌ای بیشتر مورد توجه قرار گیرند. مشکل است که از اتخاذ این موضع دفاعی منطقی نمود، زیرا مستقیماً از فرضیه‌های نظریه یاد شده پیروی نمی‌کند. به علاوه، این موضع به وضوح یک رنگ و بوی سوداگرانه در خود دارد که اقتصاددانان تجارت آزاد را به بیراهه می‌کشاند اما این موضع به طور فعال در پیشبرد خط مشی توسعه اقتصادی بسیاری از کشورها دنبال می‌شود. استدلال قوی برای این امر اشاره دارد که بهتر است صنایع صادراتی بیش از صنایع رقابتی وارداتی توسعه یابند، که این خط مشی می‌تواند به علت نیاز به کسب ارز خارجی یا به این سبب که صنایع صادراتی نسبت به صنایع رقابتی وارداتی به طور

مؤثرتری از منابع استفاده می‌کنند، اتخاذ گردد. مطمئناً در این استدلالها یک مفهوم عمیق منطقی وجود دارد و می‌توان با استفاده از استدلالهای ناتوی گوناگونی از آنها دفاع نمود.^(۴) الگوری نسبتهای عامل نسبی می‌تواند همان طور که اثرات درازمدت عظمی را بر تجارت و ساختار اقتصادی نشان می‌دهد برای استخراج برخی استنتاجهای سیاسی بسیار نافذ مورد استفاده قرار گیرد. زنجیره برتری نسبی یک ملت با تغییر کمتهای نسبی اعطای عوامل در طول زمان براساس الگوی نسبتهای عامل نسبی تغییر خواهد کرد. یک موضع عدم دخالت این است که این گونه تغییرات درازمدت در اعطای عوامل، مانند تغییرات در ذخیره سرمایه از طریق پس انداز، به وسیله همان نیروهای بازار تعیین می‌گردند که هرگونه تصمیمی را برای خرید یا فروش تحمیل می‌کنند. در نتیجه بهترین کاری که دولتها می‌توانند انجام دهند این است که دخالتی ننموده و اجازه دهند که امور به طور طبیعی جریان یابند. موضع مخالفی که هواداران بسیاری دارد این است که در مورد تعیین تخصیص سرمایه گذاری درازمدت از طریق اهرمهای تعیین کننده بازار هیچ چیز مقدس و خدشه ناپذیری وجود ندارد. اساساً، نواقص موجود بازارها در زمینه سرمایه‌های مادی و انسانی در اتخاذ خط مشیهایی که بر پس انداز، تحصیلات و آموزش حرفه‌ای تأثیر مطلوب می‌گذارند، مداخله می‌کنند. این گونه عظم‌مشیها باید به نحوی انتخاب گردند که ساختار اقتصادی درازمدت ناشی از آنها منجر به وضعیتی گردد که حداکثر منافع اجتماعی و اقتصادی را برای نسل کنونی و نیز نسلهای آینده دربرداشته باشد. برای اقتصادهای باز این امر لزوماً به معنی 'طرح‌ریزی' برتری نسبی درازمدت می‌باشد.

در ارتباط با استراتژیهای درازمدت و با قبول درستی نتایج منطقی الگوی نسبتهای عامل نسبی، سه مشکل بالقوه وجود دارد. اول، دوره تدارک ذخیره یک عامل مستلزم سرمایه گذاری منابع جاری و از این رو به تویق انداختن مصرف است. بنابراین تلاش برای ایجاد برتری نسبی به وسیله تراکم عامل مستلزم صرف هزینه است. زمانی که خط مشی اتخاذ می‌گردد که هزینه منابع جاری را با هدف کسب منافع بالقوه درازمدت دربر دارد، این امر باید مقرر قرار گیرد. دوم، تلاش برای فراهم نمودن برتری نسبی در یک منطقه خاص تنها زمانی با موفقیت همراه است که تراکم عامل نسبت به سایر کشورها رخ دهد. در جهانی فرضی که از درکشور تشکیل شده است، اگر هر دو کشور در جهت تحقق برنامه مشابهی در پارچوب نسبت عامل نسبی تلاش نمایند، ساختار اولیه برتری نسبی کماکان تداوم یافته و تأثیر عمده آن پایین آوردن قیمت کالاهایی خواهد

بود که به شدت از عامل متراکم استفاده می‌کنند. سوم، در هر چشم انداز درازمدت، احتمال تغییرات غیرقابل پیش‌بینی در سلیقه‌ها، تکنولوژی و تخصص منابع بسیار زیاد است. این گونه تغییرات لزوماً تغییرات غیرقابل پیش‌بینی را در ساختار برتری نسبی سبب خواهند شد. خط مشی سنجیده و عمیقی که تلاش می‌کند ساختار آینده برتری نسبی ملی را تغییر دهد باید به نحوی مهیا شود که بتواند از عهده خطراتی برآید که به علت غیر عملی شدن خود هدف با کم ارزش تر شدن آن از نظر اجتماعی خط مشی را ضعیف و بی اثر می‌سازند.

تحرك سرمايه و نظريه نسبتهای عامل نسبی

در الگوی تجارت کلاسیک هکشر-آلمین تمام عوامل تولید به عنوان عواملی ثابت و بی تحرک در بین کشورها در نظر گرفته می‌شوند، یعنی داد و ستد در کالاها، و نه در عوامل تولید، صورت می‌گیرد. از نظر بنیان نهادن یک نظریه در زمینه تجارت کالا، در پیش‌بینیهای تجارت که با تحرک سرمایه همراه می‌باشد تفاوتی اساسی وجود دارد، زیرا با عدم تحرک مقابله می‌کند. مدل^۱ (۱۹۵۷) نشان داد با فرض اینکه تمام فرضیات دیگر یکسان بمانند و اجازه دهیم که داد و ستد در یک عامل تولید - مانند سرمایه - صورت گیرد، این نتیجه را دارد که می‌توانیم تجارت عوامل را بجا بگزين تجارت کالا نماییم. بنابراین نقل و انتقالات سرمایه‌ای جانشین نقل و انتقالات کالا می‌گردد. اولین موضوعی که مطرح می‌شود این است که آیا سرمایه مانند حالتی که کالا مبادله می‌گردد، در طول یک دوره زمانی تحرک دارد. واضح است در این زمینه تفاوتی چشمگیری در میان صنایع و نیز در میان کشورها وجود دارد. در برخی صنایع، مانند تجهیزات استخراج نفت یا تجهیزات ساخت صنایع سنگین سرمایه مادی و اقملاً دارای تحرک بسیار زیادی است. در صنایع دیگر سرمایه دیرپا بوده و محل و خود صنعت مشخص می‌باشد و این امر سرمایه را در میان صنایع و نیز در میان کشورها بی تحرک می‌سازد. امروزه این تفسیر هکشر-آلمین کاملاً مورد پذیرش عام است. از سوی دیگر مطمئناً بسیاری از انواع سرمایه مانند تجهیزات و ماشین آلات در طول یک دوره زمانی نسبت به دوره‌ای که اجرای قراردادها در سطح تجارت بین‌المللی الزامی است، دارای تحرک می‌باشد.

اگر تحرک سرمایه را به عنوان یک فرض تجربی مناسب پذیریم، چگونه این امر بر نظریه

برتری نسبی تأثیر می‌گذارد؟ فرض کنیم یک بررسی تجربی در مورد تجارت در یک کشور خاص به این نتیجه منتهی گردد که این کشور در زمینه اعطای سرمایه تقریباً در حال رکود می‌باشد. یعنی فرض شده است که این کشور در صنایع سرمایه بر نه دارای برتری نسبی و نه دارای عدم برتری نسبی است. آیا دلیلی وجود دارد که گمان کنیم این نتیجه حاصل فرضیه‌های ساختگی و غیرواقعی درباره عدم تحرک سرمایه است؟ مورد متضادی که ممکن است وجود داشته باشد این است که صنایعی را در نظر بگیریم که سرمایه بر هستند اما نه صادرکننده خالص و نه واردکننده خالص می‌باشند، زیرا در این صنایع حرکت سرمایه جاگزین واردات کالاهای گردیده است که تولید آنها سرمایه بر است. بنابراین اگر سرمایه آن گونه که نظریه FP-CAV فرض می‌کند واقعاً می‌تحرک باشد، نتیجه این خواهد بود که بخشهای سرمایه بر مردنظر، واردکنندگان خالص می‌باشند و از این رو حتی پیش از آنچه که یک بررسی الگوهای تجاری فرض می‌کند در پایین زنجیره برتری نسبی قرار می‌گیرند.

اگر خط مشی اقتصادی بر پایه ابده زنجیره برتری نسبی متکی باشد، اعتبار آخرین مطالعات در مورد این خط مشی بسیار مهم است. برخلاف سایر انواع افزایش عامل که بر پایه بیشتر رتبه بندی عوامل در داخل زنجیره استوار است و ممکن است به نحو خطرناک و جدی گمراه کننده باشد، این خط مشی به طرف تراکم سرمایه سنگگیری نموده است. کوششهایی که به منظور تشویق سرمایه گذاری در یک بخش خاص صورت می‌گیرد و تلاش می‌کند یک صنعت واردکننده خالص نهایی اما سرمایه بر را به یک صادرکننده خالص تبدیل کند - با این امید که با فراهم بودن سرمایه بیشتر برتری نسبی به نفع آن صنعت تغییر خواهد کرد - ممکن است برای مثال نسبت به تبدیل صنعت مهارت بر به یک صادرکننده خالص به منابع بیشتری نیاز داشته باشد. در همین حال، این مسئله روشن است که تلقی سرمایه به عنوان ناملی بین تحرک از نظر بین المللی در زمانی که واقعاً تحرک دارد منطبق سؤال برانگیزی است.

شیوه‌های تکنولوژی وین در تجارت بین المللی

واضح است برای کسانی که به بررسی تجربی تجارت و داد و ستد بین المللی در طول دهه ۱۹۶۰ علاقه مند می‌باشند، نظریه سنتی تجارت بین المللی به نحو نامطلوبی فاقد توانایی برای توجیه پیشرفت‌های سالهای پس از جنگ جهانی دوم است. تسلط ایالات متحده آمریکا در صادرات

کالاهایی با تکنولوژی بالا همراه با قضیه "تناقض لونتیف" منجر به این گردید که عده‌ای در صدد برآیند نظریه دیگری در زمینه تجارت خارجی مطرح نمایند که بر پایهٔ الگوهای تغییرات فنی و نقش فرآورده‌های جدید استوار باشد.

در پاسخ به این اوضاع، توسط کسانی که پیش‌بینی‌های الگوی برتری نسبی برای آنها راضی‌کننده نبود، پیشرفتی در زمینه تحلیل‌های تجربی الگوهای تجارت بین‌المللی صورت گرفت. این پیشرفت بیشتر متمایل به داده‌ها بود و عمدتاً خارج از جریان اصلی نظریه تجارت بین‌المللی، که هنوز بر الگوی سنتی توسعه نظری تأکید داشت، روی داد. مشکل اصلی، توجه الگوی تجارت در زمینه فرآورده‌های ساخته شده بود که با شرح ساده‌ای از آن براساس الگوی نسبت‌های عامل در تضاد بود. بسیاری از نویسندگان تلاش نمودند این "مشکلات" را از طریق تمرکز بر مجموعه‌های از عوامل، که ما با بی‌دقتی از آنها به عنوان "عوامل تکنولوژی" یاد می‌کنیم، حل نمایند. قضا پایی را که مطرح گردید، حداقل با معیارهای اقتصاددانان، نمی‌توان با عنوان "نظریه" توصیف کرد، بلکه بیشتر می‌توان از آنها به عنوان نتایج کلی تجربی درباره ماهیت تجارت جهانی نام برد. دو شبوه برجسته‌تر مطرح شده، الگوی شکاف تکنولوژی (Posner, 1961) و الگوی دور محصول ورنن (Vernon, 1966) بودند.

الگوی شکاف تکنولوژی

الگوی مقدماتی شکاف تکنولوژی با این فرض آغاز گردید که یک کشور خاص، که معمولاً منظور از آن ایالات متحده آمریکا است، از یک برتری نسبی در زمینه توسعه فرایندها و فرآورده‌های جدید برخوردار است. به علاوه بین تاریخ ابداع یا اختراع و تاریخی که در آن فرآورده می‌تواند در کشورهای دیگر تقلید و ساخته شود، تأخیری وجود دارد. این "شکاف" منجر به صادرات تکنولوژی بالا از سوی ایالات متحده آمریکا می‌گردد. ضعف اصلی این نظریه آن بود که هیچ توجیه قانع‌کننده‌ای ارائه نمی‌داد که چرا باید ایالات متحده آمریکا کشور ابداع‌کننده باشد، و چرا تقلید نمی‌تواند در کشورهایی اتفاق افتد که هزینه‌های تولید در آنها به طور آشکاری پایین‌تر بود.

نظریه چرخه محصول در تجارت بین‌المللی

الگوی چرخه محصول در صدد است نسبت به نظریه شکاف تکنولوژی به طور مشروحتری بیان

کشورهای دارای دستخیزه پانزدهم در مرحله اول

نماید که وجود چه عواملی ضروری است تا یک کشور ابداع‌کننده باشد، و نیز چه عواملی موانع مهم تقلید می‌باشند. این نظریه ایده "چرخه محصول" را از نظریه بازاریابی اقتباس کرده است. هر کالای خاص از تاریخ ابداع تا زمان انتقال نهایی یا مرحله بلوغ و کمال دورانی را طی می‌کند. در مرحله اولیه چرخه محصول، کالا در کارخانه‌های تخصصی و در حجم نسبتاً کوچک تولید می‌گردد. در عرصه تقاضا، کالا از سوی مصرف‌کنندگان دارای درآمد بالا خریداری گردیده، و تقاضا در ارتباط با قیمت انعطاف‌ناپذیر و بدون کشش است (یعنی بر اثر بالا رفتن یا پایین آمدن قیمت، تقاضا نسبتاً کم افزایش یا کاهش می‌یابد). در این مرحله کالا به نحو چشمگیری غیر مشابه بوده و به صورتی ساخته می‌شود که نیازهای فردی مصرف‌کننده خاصی را برآورده سازد. همچنین تولید گرایش دارد در حجم اندک و با کمک قابل توجه نیروی کار بسیار ماهر صورت گیرد که لازمه این گونه شرایط است. اگر کالا سرانجام در جلب سلیقه مصرف‌کنندگان موفق گردد، افراد هر چه بیشتری درخواست خرید آن را خواهند کرد و در نتیجه روشهای تولید به مقیاس بزرگتر اتخاذ خواهد شد. این گونه روشهای تولید سرانجام به صورت تولید سرمایه بر درآمده و هزینه‌های تولید را پایین‌تر می‌آورد. هزینه‌های تولید پایین‌تر به منزله قیمت‌های پایین‌تر بوده و در نتیجه مصرف‌کنندگان هر چه بیشتری، با درآمدهای بالا و متوسط، به مصرف کالا روی خواهند آورد. این امر رقابت فشرده‌ای را در میان تولیدکنندگان ایجاد خواهد کرد، زیرا تکنولوژی تولید فراورده یا فرایند می‌تواند توسط شرکتهای دیگر تقلید گردد. این مرحله حیاتی چرخه محصول تا اندازه‌ای نیز با ایجاد تفاوت در محصول برای وانمود کردن برتری کالا نسبت به کالای مشابه مشخص می‌گردد، زیرا شرکتهای مختلف تلاش می‌کنند با رقابت در زمینه ارائه تنوع و کیفیتهای متفاوت، بخشهای گوناگون بازار را تسخیر نمایند. اگر زمان تأخیر تقلید طولانی باشد، شرکتی که ابتدا این محصول را ابداع نموده است منافع انحصاری کلاسیک کسب خواهد کرد. مرحله نهایی دور تولید، مرحله بلوغ یا کمال می‌باشد که در آن محصول برای بازار انبوه تولید می‌گردد. در این مرحله، عدم تشابه محصول در انواع گوناگون آن کاهش یافته و فراورده برحسب مشخصات خود دارای معیارهایی خواهد شد و به صورت انبوه در کارخانه‌های بزرگ سرمایه بر تولید خواهد گردید. عموماً سطوح مهارت مورد نیاز نیروی کار در این کارخانه‌ها پایین است، زیرا یکسان سازی فراورده اجازه می‌دهد که تقسیم نیروی کار در حد بسیار گسترده‌ای صورت گیرد. وضعیت رقابت صنایع در این مرحله به صورت رقابت در میان تمام تولیدکنندگان یا رقابت سالم و بدون تبانی در میان چند تولیدکننده بوده و رقابت قیمتی بیشتر

از رقابت در زمینه کیفیت محصول حاکم خواهد بود. به نظر می‌رسد بلافاصله پس از جنگ جهانی دوم ایالات متحده آمریکا بیشترین محصولات را در مقایسه با سایر کشورها ابداع کرده باشد. این امر به چند علت اتفاق افتاد که در ارتباط با دست کم سازگار با نظریه چرخه محصول بود. اول اینکه، ایالت متحده دارای سرمایه کافی بود و در بسیاری از صنایع تحقیق و توسعه به سمت فرایند تولید سرمایه‌برگرایش داشت. دوم اینکه، این کشور درصد بالایی از مهندسان ماهر و دانشمندان کل جهان را در اختیار داشت. به طور کلی، ایالات متحده آمریکا دارای یکی از کارآمدترین نیروهای کار دنیا بود. بنابراین دلایل متعددی سبب گردید مرحله ابداع در ایالات متحده آمریکا اتفاق افتد. بازار گسترده و پردرآمد ایالات متحده نیز یک 'زمینه آزمایش' طبیعی را برای این گونه فرآورده‌ها فراهم آورد. به موازات ورود فرآورده‌ای به مرحله میانی چرخه محصول، تقاضای بین‌المللی برای آن افزایش یافت، زیرا مصرف‌کنندگان جهانی از وجود این فرآورده و موارد استفاده آن آگاه شدند. شرکتهای آمریکایی در ابتدا شروع به صادر کردن کالا به این بازارها نمودند. اما به موازات رشد تقاضا و برقراری مالیات و اتخاذ خط مشیهای تعرفه‌ای از سوی بسیاری از کشورهای واردکننده و تا اندازه‌ای نیز عدم تمایل به انتقال تکنولوژی به طرفهای ثالث، به زودی انتقال تولید به خارج از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم به صورت مطلوبی جلوه‌گر شد. این انتقال تکنولوژی ابتدا بر اروپا و سایر کشورهای صنعتی متمرکز بود، زیرا بزرگی بازار و سطوح مهارت نیروی کار آنجا متناسب با مرحله میانی چرخه محصول بود. بیشتر مرحله پایانی تولید اجزای یک فرآورده که مستلزم تکنولوژی بالایی بود، مانند فرایند تحقیق و توسعه همچنان در ایالات متحده آمریکا باقی ماند. ساختار بازار در این مرحله به انحصار چند جانبه‌گرایش داشت و رقابت در میان تعداد کمی از شرکتهای چند ملیتی رقیب ایالات متحده آمریکا جریان داشت.

نمی‌توان نام مدت نامحدودی از انتقال دانش فنی خاص جلوگیری نمود و سرانجام تقلیدکنندگان داخلی و خارجی ظاهر خواهند شد. در مرحله بلوغ، تولید انبوه استاندارد شده‌ای در مقیاس جهانی به وقوع خواهد پیوست. در یک چشم‌انداز بین‌المللی، طبیعی بود در صورت نیاز به مهارت پایین در این مرحله، تولید به طور روز افزونی به کشورهای انتقال یابد که دارای مهارت پایین و دستمزد نازل هستند. نظریه تجارت چرخه محصول پیش‌بینی کرد سرانجام ایالات متحده آمریکا به کلی صادرات فرآورده‌ها را منوقف نموده و خود به صورت یک کشور واردکننده کالا از

کشورهای دارای دستمزد پایین درخواهد آمد.

بخش مهم این نظریه توجه این مطلب است که چرا ایالات متحده آمریکا به صورت یک کشور با درآمد بالا باقی مانده و سایر کشورها به طور نسبی، و نه به طور مطلق، کشورهایی هستند که درآمدهای پایین تری دارند. در وقوع این امر سه عامل مؤثر می باشد. اول اینکه، ایالات متحده آمریکا باید نقش خود را به عنوان ابداع کننده فراورده در سطح جهانی حفظ نماید. این امر به نوبه خود مستلزم آن است که نیروی کار این کشور سطح بالایی از سرمایه انسانی را در اختیار داشته و از این طریق از قابلیت ابداعی خود منافعی کسب نماید. به علاوه ایالات متحده آمریکا به واسطه نفوذ در نیروهای بازار باید به طور طبیعی مقادیر زیادی در زمینه تحقیق و توسعه صنعتی هزینه نماید و کم و بیش با مجموعه‌ای از فرصتهای فنی پایان ناپذیر روبه رو گردد، تا موجب ادامه جریان ابداعات در این کشور شود. دوم اینکه، تأخیرات تقلب به وسيله رفبای خارجی به صورت امری اساسی و مهم باقی می ماند، به طوری که به عوامل تولید ایالات متحده آمریکا اجازه می دهد در مراحل اولیه و میانی چرخه محصول^۱ شبه اجاره‌های^۱ قابل توجهی کسب نماید. سوم اینکه، موانع بازدارنده باید به گونه‌ای باشند که سایر کشورهای دنیا نتوانند در یک مسابقه تکنولوژیک با شرکتهای ایالات متحده به صورتی موفقیت آمیز رقابت نمایند.

ورتن به این سؤال که چرا شرکتهای خارجی نتوانستند در مسابقه تکنولوژی رقابت نمایند، چند پاسخ ارائه داده است. اول اینکه، سرمایه و منابع انسانی ضروری برای تحقیق و توسعه به سهولت در اختیار سایر کشورها نبود. دوم اینکه، سطوح دستمزد صنعتی بالا در ایالات متحده آمریکا به این معنی بود که شرکتهای آمریکایی در مقایسه با شرکتهای خارجی انگیزه بیشتری برای تولید و اتخاذ فرایند ابداعات کاراندوز داشتند. سوم اینکه، ساختار صنعتی متمرکز این گونه صنایع در مراحل اولیه چرخه محصول به معنی وجود موانع بازدارنده اساسی هم برای شرکتهای داخلی و هم برای شرکتهای خارجی بود. با توجه به اینکه شرکتهای خارجی نسبت به شرکتهای ایالات متحده آمریکا با بازارهای سرمایه کمتر توسعه یافته روبه رو بودند، فراهم نمودن سرمایه برای آنها مشکل بود، در حالی که بازارهای سرمایه به شرکتهای مشابه در ایالات متحده آمریکا اجازه می داد با موفقیت وارد صنعت گردند.

۱. بازده سرمایه گذاری در کالاهای سرمایه‌ای - ۳.

چرخه بعد از محصول؟

چرخه محصول در دهه ۱۹۸۰ چگونه بود؟ در دهه ۱۹۷۰ تعدادی از پیش شرطهای چرخه محصول از بین رفت. اول اینکه، بازارهای گسترده اروپایی و ژاپنی باعث شدند امکان ابداع فرآورده‌های جدید توسط کشورهای دیگر مانند آمریکا به وجود آید. نرخهای بالای پس‌انداز این کشورها و یکپارچه شدن بازارهای سرمایه جهانی موانع بازار سرمایه را برای تازه واردان این کشورها به طور اساسی کاهش داد. اروپا و ژاپن هر دو، از طریق راههای گوناگون سوبجیات پیشرفت یک نیروی کار بسیار ماهر و نیز یک زیربنای تحقیق و توسعه صنعتی حایز اهمیت را فراهم کردند.

ورن (۱۹۷۹) در بررسی دوره ۱۹۶۸-۱۹۷۸ بر نقشی که توسط شرکتهای چند ملیتی ایفا شد، تأکید نمود. شرکتهای چند ملیتی ایالات متحده آمریکا خود دلیل اصلی این مطلب بودند که چرا دیگر نظریه چرخه محصول نمی‌تواند الگوهای تجاری را توجیه نماید. به موازات رشد شرکتهای چند ملیتی و گسترش عرصه‌های تولید و فروش در سرتاسر جهان، یک تغییر اجتناب‌ناپذیر در نحوه نگرش مدیریت این گونه شرکتهای پدید آمد. این شرکتهای به جای آنکه خود را به عنوان آفریده‌های نظام بازار ایالات متحده (یا سایر کشورها) ببینند، خود را به عنوان جزئی از اقتصاد یکپارچه جهانی در نظر گرفتند. تمام تصمیمات با این نگرش اتخاذ شده که کارایی کلی اقتصاد یک شرکت جهانی به حداکثر رسانده شود. این امر به معنی تمرکز تولید، فروش، تحقیق و توسعه و مدیریت در هر جایی بود که فرصت سوددهی داشته و محدودیتهای رقابت تحمیل می‌نمود. توسعه شکل سازمان متحد چند بخشی به پیشرفت این امر کمک زیادی کرد. به علاوه تکنولوژی نوین شکل شرکتهای چند ملیتی را در زمینه اطلاعات و ارتباطات تا به آن حد کاهش داد که برای آنها پسرگردید فعالیتهای شعبه‌های پراکنده یک شرکت را در سرتاسر جهان به طور روزمره تحت نظارت و کنترل در آورند.

این تغییر جهت شرکتهای چند ملیتی تا عمق اقتصاد جهانی رسوخ نمود و همچنان تأثیرات عمیق و زرفی بر جای می‌گذارد. با توجه به پیشجامع و کلی این شرکتهای، انتقال تکنولوژی به سایر کشورها بسیار سریعتر از دهه‌های اولیه صورت می‌گیرد. ابداع یک محصول (تولید آن هر دو تقریباً بلافاصله به طور همیشی به بازار اروپایی انتقال می‌یابد، حتی اگر ابداع اولیه در ایالات متحده آمریکا اتفاق افتاده باشد. در اواخر دهه ۱۹۷۰ میزان ابداعات ژاپن و اروپا از ایالات متحده

پیشی گرفت. دیگر یک شرکت براساس تمایلات هیچ دولت واحدی عمل نمی‌کند، یا در اثر فشارهای هیچ بازار واحد سرمایه یا نیروی کار ملی عملکرد خود را محدود نمی‌کند. به علاوه، از آنجا که این شرکتها دارای کارخانه‌های متعددی بوده و اغلب به طور افقی دارای محصولات متنوعی می‌باشند، یک بخش قابل توجه تجارت بین‌المللی کالاها تماماً از طریق ابزارهای غیربازاری صورت می‌گرفت؛ این امر به نوبه خود به مفهوم این است که مالیاتهای مرسوم و تمهیدات تعرفه‌ای به طور روز افزونی تأثیر خود را به عنوان ابزارهای کنترل و نظارت تجارت بین‌المللی از دست می‌دهند.

در طول دهه ۱۹۷۰ پیشرفت مهم دیگری اتفاق افتاد - و آن ظهور کشورها یا مناطق در حال توسعه بسیار رشد یافته، یعنی کشورهای تازه صنعتی شده^۱ بود. آنها ابتدا جای خود را در زمینه تولید کالاهای مرحله بلوغ چرخه محصول پیدا کردند. چنین کالاهایی در صنایع کار بر نولید می‌شوند که با اقتصادهایی با مقیاس کوچک، نیازهای سرمایه‌ای پایین و روشهای تولید استاندارد شده مشخص می‌گردند. این محصولات شامل مشروبات، پوشاک، کفش، اسباب بازی و موتاز دستی و سابل الکترونیکی بودند. دستمزدهای پایین این کشورها همراه با نیروی کار سازمان یافته و سختکوش، آنها را به صورت محل طبیعی رشد این صنایع درآورد. رقابت واردات در میان کشورهای صنعتی در زمره صنایع سستی تا حد زیادی از کشورهای تازه صنعتی شده ناشی می‌شود. با این وجود، بارشد درآمد و سطوح مهارت و کسب درجات متوسطی از ثبات سیاسی، کشورهای تازه صنعتی شده به صورت نامزدهای طبیعی برای تولید برخی از فراورده‌های استاندارد شده اقتصاد با مقیاس بزرگ در مرحله میانی چرخه محصول می‌باشند (نگاه کنید به، Vernon, 1979). اخیراً کشورهای تازه صنعتی شده تبدیل به تولیدکنندگان کالاهایی با مهارت و تکنولوژی گردیده‌اند که مستقیماً با کالاهای مشابه کشورهای صنعتی رقابت می‌کنند و از این طریق پیش‌بینیهای الگوی اولیه چرخه محصول را کاملاً به زیر سؤال برده‌اند. بنابراین رشد و تکامل کشورهای تازه صنعتی شده سرانجام تناقض دیگری را بر پیش‌بینیهای نظریه اولیه چرخه محصول افزوده است.

آزمایش نظریه‌های تکنولوژی جدید

با وجود اینکه در دهه ۱۹۸۰ نظریه‌های تکنولوژی تجارت یک عرصه فعال در سطح تحقیقات نظری بودند، اما در بعد وسیع مورد آزمایشات تجربی جدید فرار نگرفته‌اند. شاید در زمینه آزمایش دقیق الگوی نسبت‌های عامل تجارت به طور شگفت‌آوری تلاش بیشتری صورت گرفته است. شواهد و تألیفاتی که در این زمینه تا سال ۱۹۸۲ وجود داشتند توسط دپردورف^۱ (۱۹۸۴) مورد بررسی قرار گرفته‌اند. این تحقیقات نشان می‌دهد شواهدی که الگوی نسبت‌های عامل را تأیید می‌کنند زیاد قطعی نیستند، اما به اعتقاد دپردورف این امر نمی‌تواند به عنوان دلیلی برای عدم پذیرش قطعی این نظریه تلقی گردد. از آن زمان به بعد جامع‌ترین و مرتبط‌ترین کار در این زمینه توسط لیمر^۲ و همکارانش بر روی مجموعه داده‌های چند کشوری/چند عاملی انجام شد. نتایج این برنامه تحقیقی در مقاله‌ای توسط بوون، لیمر و سویکاسکاس^۳ به طور مختصر بیان شده است (Bowen et al., 1987). نتیجه اصلی کار اخیر آن است که داده‌ها، الگوی نسبت‌های عامل یا به طور مشخص‌تر الگوی تجارت بین‌الملل هکشر-اهلین-سونک^۴ را تأیید نمی‌کنند بلکه این داده‌ها فرضیه تفاوت تکنولوژی در میان کشورهای مختلف را تقویت می‌کنند. به نظر می‌رسد سرانجام زمان آن فرارسیده است که الگوی نسبت‌های عامل به دست فراموشی سپرده شود و از این پس بیشتر نظریه‌های تکنولوژی در معرض آزمایش قرار گیرند.

اما بررسی و آزمایش الگوهای تکنولوژی، مانند آنچه پاسنر^۵ یا ورتن انجام داده‌اند، به علت نبود داده‌ها و دقت آنها از جنبه نظری تقریباً مانند ۲۵ سال قبل مشکل آفرین باقی مانده است. یک بررسی توسط سویکاسکاس (۱۹۸۳) با الگوی فرض تکنولوژی یکسان جهانی درباره تجارت ایالات متحده آمریکا صورت گرفت، اما نتیجه حاکی از آن بود که علوم و تکنولوژی به عنوان داده‌های عامل بسیار مهمتر از مهارت‌های شغلی یا فراوانی سرمایه در توجیه تجارت ایالات متحده می‌باشند. اهمیت این بررسی در آن است که جزئیات مجموعه داده‌ها بسیار کامل‌تر از بررسی‌های قبلی است. اما نتیجه‌گیری جالب توجه آن است که داده‌هایی که او به عنوان عوامل مهم و مؤثر مطرح می‌کند، با متغیرهای سرمایه و مهارت انسانی که بسیاری از مفسران تصور می‌کردند

1. Dardorff

2. Leamer

3. Bowen, Leamer and Sveikauskas

4. Vanek

5. Pomer

الگوی نسبت‌های عامل را از انتقادات نظریه‌های تکنولوژی رهایی خواهد داد، در تضاد می‌باشند. شواهد دیگری نیز در تأیید الگوی چرخه محصول وجود دارند که به ویژه توسط برون (۱۹۸۰) عنوان گردیده است. به طور خلاصه آنچه می‌توان از بررسی این تألیف استنتاج نمود آن است که نظریه تکنولوژی تجارت در فرآورده‌های ساخته شده بیش از هر نظریه پیشنهادی دیگر تجاری مناسب است، و الگوی سستی نسبت‌های عامل همواره از سوی داده‌های مرتبط با تجارت کالاها ساخته شده مرود اعلام گردیده است.

ساختار بازار: صرفه‌جویی‌های مقیاس، تفاوت در محصول و موانع بازدارنده به عنوان عوامل تعیین‌کننده الگوهای تجارت

از اواسط دهه ۱۹۸۰ نظریه پردازان تجارت بین‌الملل تلاش قابل توجهی نموده‌اند که مفاهیم سازمان صنعتی سستی ساختار بازار را با یک الگوی تجارت بین‌الملل ادغام نمایند.^(۳) از یک دیدگاه نظری و منطقی، این الگوهای تجارت "ساختار بازار" به سبب ساختار کلی متعادل داخلی خود بسیار مهم و مؤثر می‌باشند. آنها همچنین از سوی بسیاری از افراد به عنوان الگوهای قابل قبول‌تری نسبت به مفروضات الگوی رقابت کامل سستی تلقی گردیده و مطابقت بیشتری با ساختار بازار کالاها ساخته شده دارند.

ما ابتدا تأثیر دخالت سه مانع بازدارنده ایستا (صرفه‌جویی‌های مقیاس داخلی شرکتها، تفاوت در محصول و نیازهای سرمایه‌ای مطلق) را بر الگوی تجارت مورد بررسی قرار می‌دهیم. سپس همین بررسی را در مورد سه مانع بازدارنده پویا، یعنی سرمایه‌گذاری با استفاده از حق شفه (حق تقدم)، رقابت‌های منحنی فراگیری و مسابقه‌های تکنولوژی دنبال می‌کنیم.

صرفه‌جویی‌های مقیاس

یکی از استدلال‌های مقبول در مخالفت با تعرفه‌های حمایتی آن است که از دستیابی به صرفه‌جویی‌های مقیاس جلوگیری به عمل می‌آورد. صرفه‌جویی‌های مقیاس یکی از دلایل مهم تجارت در بین کشورها می‌باشد، در غیر این صورت کشورهای مختلف که دارای کالاها مشابهی هستند ضرورتی برای تبادل نخواهند داشت. زیرا زمانی که کشورها امر تولید را به طور کامل به مجموعاً

جداگانه‌ای از کالاها اختصاص می‌دهند منافعی از تخصصی شدن تولید به دست می‌آورند. همچنین عنوان شده است که شرایط رقابت کامل با صرفه‌جوییهای مقیاس در سطح شرکتهای عمده سازگار نیست؛ و انحصارات یا بعضی از اشکال ساختار بازار رقابتی ناکامل نتیجه "طبیعی" نیروهای بازار آزاد می‌باشند. بعضی از متقدمان الگوی رقابت کامل مکتب کلاسیک جدید این مشاهدات را به عنوان دلایل کافی برای توجه دخالت در بازار تلقی کرده‌اند.

نظریه موجود قصد دارد فهرستی از تأثیرات ممکن صرفه‌جوییهای مقیاس بر الگوهای تجارت را ارائه نماید و به هیچ روی در صدد بیان پاسخهای قطعی نیست. در پایان، مراجعه به ارزیابی تجربی نیروهای فعال مربوطه از اهمیت برخوردار است.

اهمیت عملی صرفه‌جوییهای مقیاس در سطح کارخانه‌ها و شرکتهای همچنان نامعلوم است. می‌توان به اظهاراتی دست یافت که تقریباً هر موضع اتخاذ شده را تأیید می‌کند.^(۱) از نظر من (نگاه کنید به: Harris, 1985) صرفه‌جوییهای مقیاس اهمیت به سزایی دارند. با وجود اینکه نظامهای تولیدی انعطاف‌پذیر ممکن است صرفه‌جوییهای قابل دستیابی را از طریق جریانهای تولیدی طولانی‌تر بر روی یک فرآورده خاص کاهش دهند، اما نیازهای سرمایه‌ای مطلق ضروری برای ورود به یک نظام تولیدی انعطاف‌پذیر ممکن است به نحو قابل حصولی صرفه‌جوییها تا کل حجم تولید یک کارخانه افزایش دهد (صرفه‌جوییهای مقیاس در سطح کارخانه). هنوز کارشناسان نظر خود را در مورد این بحث خاص اعلام نکرده‌اند. اغلب اقتصاددانان در زمینه صرفه‌جوییهای مقیاس در تولد توجه خود را بر یک خط تولید خاص معطوف نموده‌اند. با این وجود، انقلاب "اطلاعاتی" هزینه هماهنگی غیربازار را به میزان قابل توجهی کاهش داده است. این به معنای آن است که اکنون شرکتهای فعالیتهای خود را از طریق سازمان داخلی هماهنگ می‌کنند، در حالی که در گذشته این امر توسط داد و ستدهای بازار صورت می‌گرفت. گرایش فزاینده به سمت ادغام عمودی و افقی ممکن است روی دهد که با افزایش در اندازه و بزرگی اغلب شرکتهای کارآمد همراه خواهد بود. صرفه‌جوییهای مقیاس در توزیع، مدیریت بازاریابی و تحقیق و توسعه ممکن است به نحو مطلوبی افزایش یابد.

صرفه‌جوییهای مقیاس ممکن است موانع بازدارنده‌ای را نیز در بازارهای صادراتی ایجاد نماید. اگر در صنعت خاصی صرفه‌جوییهای مقیاس بسیار زیاد باشد برای یک شرکت، دست کم در کوتاه مدت، دشوار خواهد بود که از یک پایگاه بازار کوچک به بازار خارجی راه یابد.^(۲)

برای صنایعی که صرفه‌جوییهای مقیاس برایشان تا آن اندازه مهم می‌باشد که صنعت جهانی بسیار متمرکز جلوه می‌کند، مشخص نمودن الگوی تخصص بین‌المللی مشکلات ویژه‌ای دربردارد. جای تردید است که حتی برخی از اقتصادهای باز کوچکتر بتوانند در غیاب دخالت دولت چنان صنایعی را داشته باشند، مگر اینکه برای وقوع این امر دلایل قوی و مؤکدی در جهت وجود برتری نسبی موجود باشد.

به طور خلاصه، تعداد نتایج نظری که می‌توان در مورد الگوهای مقیاس و تجارت استخراج نمود، اندک می‌باشند. در این گونه موارد تجارت اغلب به طور نظری مبهم است و در نتیجه در مورد اینکه چرا دخالت دولت در چنان صنایعی احتمالاً دارای اهمیت می‌باشد، جای بحث می‌ماند.

تفاوت در محصول

اگر ایجاد تفاوت در محصول راه حلی برای رقابت درون یک صنعت است، کشورهای مختلف می‌توانند در خطوط تولیدات خاص تخصص یابند. به این ترتیب آنها می‌توانند منافع صنایع گوناگون را از طریق تخصص به دست آورند. در بین مورد همگان توافق دارند که تجارت بین کشورها امری سودمند است، زیرا میزان تنوع محصولات قابل دسترس را برای مصرف‌کنندگان افزایش می‌دهد. در عرصه صادرات، ایجاد تفاوت در محصول چشم‌اندازی را برای ورود بازارهای خارجی از طریق یک راهبرد رقابت غیر قیمتی و تماس با بازارهای مناسب منتخب فراهم می‌کند. در این مرحله صرفه‌جوییهای مقیاس کمتر به عنوان یک مانع ظاهر می‌شوند و رقابت از طریق انتخاب فرآورده مناسب مجرای مهمی است که یک کشور ممکن است از طریق آن محصولات خود را با موفقیت صادر نماید.

کشورهایی که تولیدات واقعاً مشابهی دارند، در زمینه انواع کالاهای یکسان می‌توانند داد و ستدهای دو جانبه قابل نوجهی داشته باشند. هلپ من^۱ ثابت کرده است به شرط وجود تفاوت‌هایی در اعطای عوامل، به سبب عوامل ستی همکش-املین داد و ستدهایی بین صنایع و نیز درون صنایع صورت خواهد گرفت.^(۲) در این قالبها، اندازه و بزرگی یک کشور عامل تعیین‌کننده مهمی در انتخاب الگوهای تجارت می‌باشد، زیرا با ایجاد تفاوت در شدت عوامل کالاهای غیرمشابه و

کالا‌های مشابه به کشور بزرگتر می‌تواند در مقابل واردات کالا‌های مشابه، کالا‌های غیرمشابه خود را صادر نماید.

کشف اینکه بیشترین مقدار مبادله کالاها در بین کشورهای صورت می‌گیرد که در اعطای عوامل شباهتهای بسیاری داشته و از نظر بزرگی و اندازه نیز یکسان می‌باشند و اینکه بیشترین مقدار این تجارت در بین صنایع مختلف جریان دارد، بسیار جالب توجه است، زیرا این امر با مجموعه گسترده‌ای از شواهد مطابقت دارد که از الگوهای "درجه کشش" تجارت بین‌المللی ناشی می‌گردند.^(۷)

مفاهیم "الگوهای نظریه تجاری جدید" برای تجارت بین کشورهای صنعتی و کشورهای در حال توسعه هنوز باید تحت الگوهای رسمی مورد بررسی قرار گیرند. اما در این مقاله پیشنهاد می‌شود در آن حدی که کشورهای صنعتی و کشورهای در حال توسعه دارای تفاوت‌های چشمگیر در اعطای عوامل می‌باشند، بیشتر این داد و ستدها باید در درون صنایع و نه در بین صنایع صورت گیرند. این مطلب به نوبه خود تأکیدی بر این امر است که واردات کشورهای در حال توسعه باید کالا‌های همگن بوده و صادرات آنها محصولات غیرمشابه باشد. این نتیجه‌گیری در اولین نگاه به نظر منطقی جلوه می‌کند، اما روشن نیست تا چه حد با واقعیت منطبق است. اول اینکه، بخش بزرگی از تجارت بین صنایع را داد و ستد بین شرکتها در زمینه اجزای کالا تشکیل می‌دهد. روشن است که این موضوع به سادگی با الگوهای مبتنی بر غیرمشابه‌سازی در سطح کالای نهایی مصرفی مطابقت ندارد. مقدار زیادی از داد و ستد در زمینه اجزای کالاها با الگوی مبتنی بر غیرمشابه‌سازی صمودی در سطح کالا‌های واسطه‌ای بیشتر سازگار است. دوم اینکه، تفاوت دستمزدها در سطح بین‌المللی و در جهانی که تکنولوژی و سرمایه متحرک می‌باشند نقش به‌سزایی در تعیین محل تمام صنایع بازی می‌کند. به نظر می‌رسد هیچ دلیل نظری وجود ندارد که چرا کشورهای در حال توسعه با هزینه‌های دستمزد پایین‌تر نباید کالا‌های غیرمشابه را در سطوح محصولات نهایی و واسطه‌ای صادر نمایند.

نیازهای سرمایه‌ای مطلق

مانع بازدارنده عمده‌ای که در بسیاری از بررسیهای ساختار بازار مطرح گردیده اندازه مطلق نیازهای سرمایه‌ای برای یک شرکت است که دارای بزرگی مطلوبی در صنعت می‌باشد. این امر

مانع از صرفه‌جوییهای مقیاس‌تمايز بوده و به این سبب ایجاد می‌شود که بازارهای سرمایه برای شرکتهای صنعتی ناکامل می‌باشند. بازارهای سرمایه در آن دسته از شرکتهای موجود ناکامل است که نسبت به شرکتهای تازه واردی که با استقراض خارجی شکل گرفته‌اند دارای هزینه سرمایه‌ای کمتری می‌باشند، و نسبت به یک شرکت تازه‌وارد که مجبور است بیشتر سرمایه مالی ضروری خود را از طریق استقراض خارجی افزایش دهد، دسترس بیشتری به منابع مالی داخلی دارند. وجود این نقص در بازار سرمایه به معنی آن است که در صورت مساوی بودن سایر عوامل، شرکتهای کوچکتر نسبت به شرکتهای بزرگتر دچار وضع نامطلوبتری می‌باشند. اساس نظری این گونه نواقص به خوبی مورد بررسی قرار نگرفته است. بدون شک عنصر خطر ورود به یک صنعت متمرکز نقش مهمی در آن بازی می‌کند. در مورد خطر ورود به این عرصه و اینکه چگونه این امر بر هزینه سرمایه‌ای شرکتهای جدید تأثیر می‌گذارد، شواهد بسیاری وجود دارد.^(۸)

مفاهیم این نقص سرمایه در زمینه یک اقتصاد باز باید کاملاً مورد مطالعه و بررسی قرار گیرد. یک عقیده بر آن است که این بررسی به نوبه حضور شرکتهای چندملیتی در صنایع متمرکز کمک می‌کند. شرکتهای چندملیتی با داشتن منابعی که می‌توانند نیازهای مالی شرکتهای را تأمین کنند، به بازار سرمایه هیچ کشوری وابسته نیستند.

سازمان صنعتی و موانع صادرات

در بحث سه مانع بازدارنده ایستا اشاره شد که هر یک از آنها ممکن است مانعی فراوری صادرات شرکتی باشد که تلاش می‌کند به بازار خارجی انحصاری در پا چند جانبه راه یابد. بنابراین به موازات کاهش موانع تجاری، برخی از شرکتها ممکن است فرصتی برای صادرات داشته باشند، اما این فرصت احتمالاً تا اندازه زیادی پیشرفت آنها را محدود می‌سازد. استدلال مشابه دیگری نیز در زمینه واردات وجود دارد، به این معنی که شرکتهای بزرگ کشورهای قدرتمند ممکن است دریابند که نفوذ در بازار داخلی یک اقتصاد کوچک برایشان نسبتاً آسان است حتی اگر به بهای تحمل زیان باشد. شواهد پراکنده‌ای صحت این مسئله را تأیید می‌کنند.^(۹) به هر حال نتایج این بررسیها کم و بیش در انطباق با نظریه‌ای است که هم اکنون بیان گردید. به سبب موانع صرفه‌جویی مقیاس یا ایجاد تفاوت در محصول، شرکتهای کشورهای کوچک برای به دست آوردن یک بازار صادراتی در صنایعی که نسبتاً متمرکز می‌باشند، با مشکل مواجه هستند. شاید در این زمینه شواهد

معتبرتر، مطالعات موردی باشند که در تألیفات بازاریابی کالاهای صادراتی گزارش شده‌اند. داستانهای بی‌شماری از شرکتهای کوچک نقل گردیده است که تلاش نمودند یک بازار صادراتی به دست آورند اما به سادگی ناامید شدند.

شکل دیگری از شواهد تأییدکننده در تحقیقاتی یافت می‌شود که متغیرهای الگوهای تجاری و ساختار بازار را مورد بررسی قرار می‌دهند (نگاه کنید به: Gruber, 1967; Hufbauer, 1970). در این تحقیقات بیشتر تلاش شده است راههای مقابله با موانع بازدارنده ایستا، مانند صرفه‌جوییهای مقیاس و ایجاد تفاوت در محصول مورد بررسی قرار گیرند. نتایج مطالعات متعدد درباره داده‌های دهه ۱۹۶۰ نشان می‌دهد که کشورهای کوچک در صنایع دارای صرفه‌جویی مقیاس^۳ صنایع بزرگ-م^۴ دارای (عدم برتری نسبی) می‌باشند. این نتایج با این فرضیه مطابقت دارند که موانع بازدارنده صادراتی در صنایع دارای صرفه‌جویی مقیاس ظاهر گردیده و از ورود شرکتهای کوچک به بازار جلوگیری به عمل می‌آورند. نتایج فوق همچنین با این فرضیه سازگارند که این گونه صنایع دقیقاً آنهایی هستند که با بزرگترین موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای تجاری رو به رو می‌باشند. کشورهای بزرگ می‌توانند به تنهایی با تکیه بر بازار داخلی و با تحقق صرفه‌جوییهای مقیاس برای این موانع غلبه کنند و از این طریق بازار صادراتی را تسخیر نمایند. متأسفانه می‌توان گفت بررسیهای مذکور بین این دو فرضیه تفاوت کافی قائل نگردیده‌اند.

استدلال متفاوت دیگری وجود دارد که کاملاً مربوط به حضور موانع، به ویژه در صادرات است به گونه‌ای که در کل با موانع ورود به یک صنعت مقایسه می‌باشد. بنابراین ممکن است نوعی صرفه‌جویی مقیاس در صادرات وجود داشته باشد، زیرا اطلاعات ضروری درباره بازار خارجی و تشکیل شبکه‌های توزیع خارجی مستلزم صرف هزینه‌های ثابت می‌باشد. در اصل هزینه مقابله با هر دو نوع مانع می‌تواند با استفاده از خدمات شرکتهای تخصصی بازاریابی صادراتی که این گونه هزینه‌ها را در میان تعداد زیادی از صادرکنندگان سرشکن می‌کنند، به نحو چشمگیری کاهش یابد. در واقع بررسیها نشان می‌دهد در تعدادی از صنایع به همین صورت عمل شده است، اما در صنایع متمرکز خارجی این نوع راهبرد احتمالاً کارایی ندارد. اول اینکه، تعداد شرکتهایی که به صورت بالقوه امکان ورود به صنعت خاصی را دارند اندک است. به علاوه احتمالاً شبکه‌های اطلاعات و توزیع برای هر صنعت خاص بسیار تخصصی می‌باشند. در بسیاری از موارد ممکن است اطلاعات از نظر محصول و رقابت ویژگی خاص خود را داشته باشد. این امر به نوبه خود به مفهوم آن است که

شرکتهای بازاریابی صادراتی این گونه صنایع نمی‌توانند هزینه صرفه جوییهای مقیاس صادرات را جبران نمایند. به همین ترتیب، استدلالها حاکی از آن است که اگر صرفه جوییهای مقیاس به خودی خود در صادرات وجود داشت باشند، احتمالاً مانعی جدی در صنایعی خواهد بود که ویژگی آنها تعداد اندک فروشندگان است. ارتباط مثبت بین تمرکز خارجی، موانع بازدارنده و صرفه جوییهای مقیاس در صادرات همگی منجر به تقویت بکدیگر می‌گردند.

نظریه‌های پویای ساختار بازار و تجارت

مدتهای طولانی است که شیوه نگرش اینستا درباره موانع بازدارنده ساختار بازار به نحو تأسفباری ناکافی شناخته شده است. در بیشتر مواقع این نظریه به تلاشی برای ترکیب یک عامل پویا به روشی نسبتاً تخصصی منجر می‌گردد. به سبب نبود مجموعه داده‌های زمانی کافی که شرکتهای خاص را دربرمی‌گیرند، بررسی تجربی فرضیه‌هایی که نظریه موانع بازدارنده مطرح می‌کند، بر شیوه‌های "ایستا" متمرکز گردیده است. اما در سالهای اخیر رشت سازمان صنعتی در زمینه توسعه کاملتر یک نظریه پویا بیشترین فعالیت را نموده و برای آزمایش فرضیه‌های مطرح شده تلاشهای جدی صورت گرفته است. در این بخش ما برخی از مفاهیم این نظریه‌ها را در باره تجارت بین‌المللی مورد بررسی قرار می‌دهیم.

شیوه موانع بازدارنده پویا بر اهمیت تقدم تأکید می‌کند. در هر کشور خاص یک "صنعت" اغلب می‌تواند یک یا دو شرکت را دربرگیرد. به طور کلی، تجارت بر اساس سفارش و خط مشی صنعتی در ارتباط با این واقعیت، به معنی یک تغییر مشی است که توجه آن به جای صنایع بر شرکتها متمرکز گردیده است.

تقدم در سرمایه‌گذاری به مقیاس بزرگ

برتریهایی که به طور طبیعی به یک شرکت در مقیاس بزرگ نسبت به رقیبش اعطا شده، منجر به طرح نظریه استراتژیک و پویای حق تقدم در سرمایه‌گذاری گردیده است.^(۱۰) ایده اصلی این نظریه آن است که اولین شرکتی که سرمایه‌گذاری خود را در سرمایه ثابت و برگشت‌ناپذیر گسترش دهد، رقیبانش را در موفقیت عدم برتری قرار خواهد داد. این رقیبان در مقابل خود رقیب بزرگی را مشاهده خواهند نمود و در نتیجه از هر گونه اقدامی - مانند گسترش ظرفیت تولیدی خود - باز

می‌مانند، در صورتی که اگر شرکت دیگری قبلاً پیشقدم نشده بود، در جهت گسترش سرمایه و ظرفیت تولیدی خود گام برمی‌داشتند. "تهدید" استراتژیکی که از سوی شرکت دیگر وجود دارد نا آنجا قابل قبول یا معتبر است که هر اقدام تجاری را در هزینه‌های شرکت به همراه داشته باشد که واقعاً برگشت‌ناپذیر و به مفهوم دیگر جبران‌ناپذیر نباشد. پیش شرط اساسی برای کاربرد این نوع استراتژی وجود نوعی عدم قابلیت تقسیم، مانند صرفه‌جوییهای مقیاس در تولید یا تحقیق و توسعه است که باعث می‌گردد رقابت بین چند شرکت محدود شود؛ بنابراین در بهترین حالت ساختار بازار رقابت انحصاری دویا چند جانبه خواهد بود.

یک کاربرد متداول نظریه حق تقدم در مورد یک خط مشی صنعتی ملی رقابتی است که به عنوان "خط مشی تجاری استراتژیک" شناخته شده است.^(۱۱) خط مشی تجاری استراتژیک به این مفهوم است که دولتی از خط مشیهای کمکی خود در صنایع انحصاری چندقطبی سرد برده و تلاش نماید به طور استراتژیک در تسخیر سهم بازار نسبت به شرکتهای کشورهای دیگر دارای حق تقدم گردد. اگر این خط مشی با موفقیت همراه شود، مطلوب و رضایتبخش است - زیرا کشور برنده از درآمدهای انحصاری سود می‌برد و هزینه کمک اولیه بیشتر قابل توجیه است. اما، یک نتیجه محتمل تر آن است که هر کشوری در صدد برآید با اعطای کمک سهم بازار را به دست آورد، در آن صورت نتیجه نهایی این خواهد بود که تمام کشورها متضرر گردیده و به طور کلی صنعت جهانی با سرمایه گذاری بسیار زیاد روبرو شود. مانند بحث به حد اکثر رساندن تعرفه، نتیجه آن است که به فرض اینکه کشورهای دیگر نیز دست به اقدام مشابهی زنند باشند، تحت شرایط خاص این امر به زیان کشوری خواهد انجامید که به صادرات خود کمک کرده است. شرایط انحصاری این خط مشی آن است که باید مطمئن بود هیچ کشوری در صدد نیست این کار را شروع نماید و کشورهایی که قصد پرداخت کمک دارند باید تا اندازه‌ای در بازار قدرتمند باشند تا خط مشی کمک آنها تأثیر به سزایی بر فروش آن شرکت داشته باشد. روشن است از این استدلالها می‌توان برای توجیه حمایت اقتصادی دولت از صادرات استفاده کرد. در مورد عملی بودن این استدلال مشکلاتی وجود دارد. احتمالاً مهمترین مسئله میزان اطلاعات قابل استفاده مورد نیاز دیوانسالاری اداری برای اجرا و پیشبرد آن است. دومین مسئله آن است که تمام داستان زمانی معنی دارد که منافع انحصاری واقعی در توزیع مجدد وجود داشته باشد. از این لحاظ و در بهترین حالت، حتی اگر چنان منافعی در عمل وجود داشته باشند، جای تردید است که تا زمان جذب دوام آورند. به اعتقاد من

نظریه تجاری جدید^{۱۲} دفاع منطقی و مشروعی در جهت اثبات حقانیت استدلالهای هواداران حمایت اقتصادی دولتی نمی تواند باشد.

رقابت در منحنی فراگیری

نظریه حق تقدم در رقابت، مانند انگیزه سرمایه گذاری در مقیاس بزرگ بر اساس ایده صرفه جوییهای مقیاس بویا استوار است که بر اثر وجود فراگیری از طریق نتایج انجام کار در سطح فرایند تولید شرکت یا کارخانه ناشی می گردد. منحنی فراگیری بیان خلاصه تجربی این گونه نتایج است که از طریق آن تصریح می شود واحد هزینه های تولید با بازده تراکمی کاهش می یابد. اقتصاددانان در یافتن ریشه و منبع کاهشهای هزینه ای یا مشکل مواجهه بوده اند. عقیده اولیه آنها این است که به موازات شروع تولید یک محصول جدید خاص در کارخانه، نیروی کار و مدیریت برای یافتن مؤثرترین و کارآترین روشهای تولید به زمان نیاز دارند که این امر مربوط به وجود اثر فراگیری از طریق نتیجه انجام هر کاری^{۱۳} در خط تولید می باشد. برای اینکه منحنی فراگیری به صورت یک عامل مهم رقابتی درآید، باید نتایج فراگیری در درون شرکت باقی بماند، به عبارت دیگر به آسانی قابل انتقال به سایر شرکتهای رقیب نباشد.

بهره برداری موفقیت آمیز از منحنی فراگیری زمانی رخ می دهد که یک شرکت با پایین آوردن منحنی فراگیری در ابتدای کار، در مسابقه دستیابی به پایین ترین قیمت از دیگران پیشی گیرد. با پایین نگهداشتن قیمتها در حدود هزینه، پیش از این مسابقه دیگران را از ادامه رقابت باز می دارد. این یک شکل مطلوب قدم در سرمایه گذاری^{۱۴} است، زیرا به هیچ روی شکی در مورد این واقعیت وجود ندارد که برنده کسی است که در یک موقعیت برتر رقابتی می باشد. راهبرد منحنی فراگیری به جای رقابت از طریق ایجاد تفاوت در محصول، بر رقابت قیمتی تقریباً بلافاصله پس از ورود محصول به بازار تأکید می کند. قیمتهای پایین تر به مفهوم فروشهای بالاتر بوده و فروشهای بالاتر به معنی فراگیری سریعتر و هزینه های آتی پایین تر می باشد. حتی در اوایل مرحله تولید پایین آوردن قیمت به میزانی پایین تر از هزینه به نظر عقلانی می رسد. سودآوری در منافع انحصاری آینده نهفته که آن هم در صورتی به دست می آید که طرح با موفقیت اجرا گردد.

مسابقات تکنولوژی

روشن است برای درک فرایند ابداع تکنولوژیکی یک چارچوب نظری لازم است که رقابت ناقص و موانع بازدارنده را دربرگیرد. بسیاری از بررسی‌هایی که پس از شومپتر^۱ (۱۹۱۱) صورت گرفت، حاکی از آن است که عوامل اقتصادی نقش بسیار مهمی در تعیین میزان پیشرفت تکنولوژیکی به‌مهده دارند. (۱۳)

ترکیب نظریه‌های تکنولوژی در زمینه تجارت با پیش‌بینی طرفداران نظریه شومپتر در مورد ساختار بازار همچنان ناقص مانده است، اما نکات عمده چنان نظریه‌ای روشن می‌باشند. از جمله این نکات مهم، نقش ابداع به عنوان یک مانع بازدارنده موقتی در مقابل تقلیدگران بالقوه است. بنابراین نظریه شومپتر در مورد اینکه چه کسی و در چه زمانی محصولی را ابداع می‌کند و چگونه فرایند تقلید تکنولوژیکی رخ می‌دهد، تمیزاتی را در اختیار ما می‌گذارد. در بسیاری از صنایع وجود موانع بازدارنده برونزا و درونزا وسایلی را فراهم می‌کنند که شرکتها می‌تواند از طریق آنها شبه منافعی از تحقیق و توسعه موفقیت‌آمیز کسب نمایند. همزمان پیشرفت تکنولوژیکی بر ماهیت موانع بازدارنده تأثیر می‌گذارد، بنابراین می‌توان گفت ساختار بازار در درازمدت درونزا است.

تألیفات مربوط به اشاعه تکنولوژی و انتقال آن برخی نتایج کلی را درباره سرعت تقلید و حدود استفاده اختصاصی شرکت ابداع‌کننده از تکنولوژی عرضه می‌کنند. به طور کلی می‌توان نتیجه گرفت فرایند اشاعه تکنولوژی بسیار درازمدت می‌باشد. تقلید می‌تواند به آستگی صورت گیرد و "تقدم" در نوع خاصی از ابداعات، چه در زمینه محصول و چه در مورد اختراع فرایند، می‌تواند بخش گسترده‌ای از کل منافع اجتماعی را در راه رسیدن به ابداع به مصرف رساند. در بازارهای ملی، فرایند اشاعه هم در زمینه کالای دولتی و هم در زمینه کالای خصوصی وجود دارد. شواهد موجود حاکی از آنست که ابداع صنعتی به سمت ابداعاتی گرایش دارد که به سادگی و آن‌گونه که انتظار می‌رود قابل تقلید نبستند و شواهد دیگری نیز نشانگر آنست که احتمالاً سرعت اشاعه با قدرت رقابت در صنعت بستگی دارد (نگاه کنید به: Kamien and Schwartz, 1982, pp.100-102).

مشاهدات تجربی در زمینه ساختار بازار و ابداع به مطرح شدن چند الگوی نظری رقابت شومپتری درباره محصول و فرایند ابداع در میان شرکتهای دارای توان انحصاری چند جانبه منجر گردید. این الگوها تصویر بسیار روشتری از نیروهای عمل‌کننده ارائه می‌کنند.^{۱۱} به طور کلی این

مجموعه از نظریه‌ها پیش‌بینی‌هایی دارد که عموماً با ملاحظات نظری که قبلاً به آنها اشاره کردیم مطابقت دارند. آنها با این فرض شروع می‌کنند که مسابقه ابداع یک رقابت پیش‌بینی شده در میان کسانی است که دارای توان مساوی هستند و بنابراین، دست کم در کوتاه‌مدت منافع حاصل از تکنولوژی اختصاصی می‌باشد. در درازمدت منافع انحصاری ناشی از تنها عرضه‌کننده بودن محصول یا فرایند با ورود محصولات و فرایندهای جدید، از جمله تقلید موفقیت‌آمیز، از بین می‌روند.

بخش مهمی از این نظریه وجود موانع بازدارنده ایستا یا پویا در مرحله پیش از ابداع فرایند رقابت است. این گونه موانع به برندگان مسابقه تکنولوژی اجازه می‌دهند تا در میان مدت یا کوتاه‌مدت از بازار خود محافظت نموده و درآمدهایی را جمع‌آوری نمایند که نه تنها هزینه‌های توسعه محصول را جبران می‌کنند بلکه نرخهای بازدهی کل سرمایه را فراتر از حد طبیعی افزایش می‌دهند نکته مهم آن است که رقابت فنی به تقدم ابداع منجر گردیده و عناصری از تغییرناپذیری را در خود دارد. بنابراین اگر شرکتی در مسابقه پیشی گیرد، احتمال بسیار وجود دارد که برای یک دوره زمانی قابل توجه برتری خود را از طریق قدرت استفاده از حق تقدم نسبت به رقیبان بعدی حفظ نماید. از این رو سرمایه‌گذاری در امر تحقیق و توسعه موانع بازدارنده را ایجاد نموده و منجر به تمرکز می‌گردد. شواهد این فرضیه را تأیید می‌کنند که موفقیت در ابداع یا موفقیت بعدی ارتباط دارد - هر موفقیت باعث به وجود آمدن موفقیت بعدی می‌گردد.^(۱۵) به این ترتیب موفقیت امروز احتمال موفقیت را در آینده افزایش می‌دهد.

چگونگی می‌توان این نظریه‌ها را درباره اقتصاد جهانی به کار برد؟ در ابتدا باید متذکر گردید که اگر تمام فروشها در بازار صادراتی صورت گیرند، منفعت ملی اجتماعی اولیه ناشی از رقابت شومپتری به مفهوم پیشرفتی در سرعت ورود محصولات یا فرایندهای جدید نیست، بلکه بیشتر به دست آوردن سهمی در شبه منافع جهانی است که از طریق شرکت در این مسابقه کسب می‌شود. البته یک اقتصاد باز می‌تواند از منافع مصرف ناشی از سرعت ابداع از طریق واردات، بدون شرکت در رقابت شومپتری، منتفع گردد. وجود موانع بازدارنده و ماهیت پویای رقابت به معنی قیمت‌های وارداتی است که شبه منافع به همراه دارد و حتی در بلندمدت نیز پابرجا می‌ماند. کشوری که مالک شرکتی است که در چنین رقابتی شرکت می‌کند در صورتی که براساس میانگین صنعت به درجه‌ای از موفقیت دست یابد، در این گونه منافع سهم خواهد بود. شکست در هر مسابقه خاص

به مفهوم یک انتقال اجتناب‌ناپذیر ولی ضروری، یعنی انتقال ثروت به برندگان مسابقه از طریق قیمت‌های بالای محصول است. سرانجام ماهیت حق تقدم در رقابت این نتیجه را در بردارد که اگر کشوری در مرحله اولیه از وارد شدن به مسابقه پرهیز نماید، شانس خود را در رقابتهای بعدی کاهش داده است. این امر موجب ایجاد یک شکاف تکنولوژی می‌گردد که در نظریه تجاری مبتنی بر تکنولوژی مورد تأکید قرار گرفت. تمرکز ابداع‌کنندگان موفق در میان یک ملت منجر به درآمد ملی بالاتر و مازاد تجاری در محصولات دارای تکنولوژی بالا می‌گردد.

در رقابت شومیتزی، میزان شکاف تکنولوژی به طور درونزا و از طریق موفقیت نسبی شرکتها در کشورهای مختلف مشخص می‌گردد. در حدی که شکاف کم باشد، دستمزدهای کشورهای مختلف به سمت تساوی بیشتر میل خواهند کرد. اما این امر از اهمیت تحقیق و توسعه صنعتی در سطوح درآمد ملی نمی‌گذارد، به شرط اینکه رقابت شومیتزی جهانی وجود داشته و تکنولوژی نامناسب باشد. هر کشوری که در سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه شرکت نکند، لزوماً کالاهایی با تکنولوژی پایین‌تر تولید خواهد کرد و به همین علت در این کشورها دستمزدهای پایین‌تری پرداخت می‌گردد و بنابراین در بلندمدت این امر منجر به کاهش هر چه بیشتر درآمدهای ملی نسبی خواهد شد. یک طرح جایگزین، سرمایه‌گذاری در انتقال تکنولوژی با امید کسب منفعت از طریق استفاده از تکنولوژی پیشرفته در جای دیگر جهت توسعه یک محصول یا فرایند برتر می‌باشد. این طرح متحرک دوم^۲ ممکن است به موفقیت کامل انجامد، اما همچنین به اختصاص منابع قابل توجهی جهت پیشرفت و تکامل محصول نیازمند است.

در چارچوب اقتصادی باز، یک بازه مهم اجتماعی تحقیق و توسعه به صورت منافع فوق‌عادی در سهم متعارف ظاهر می‌شود، اما بخش زیادی از آن ممکن است به شکل پرداخت دستمزدهای بالاتر به نیروی کار باشد. سؤال مهم این است که چگونه و به چه شرط نیروی کار می‌تواند بخشی از این شبه منافع را به خود اختصاص دهد. اگر بازار نیروی کار رقابت‌آمیز باشد و یک متحنی عرضه نیروی کار انعطاف‌ناپذیر و بی‌کشش در مقابل شرکت ابداع‌کننده موفق وجود داشته باشد، به محض تغییر متحنی تقاضای تولید شرکت به سمت بیرون، توازن دستمزدها به شدت صعود خواهد کرد. برای مثال فرض کنید متحنی عرضه نیروی کار کاملاً انعطاف‌ناپذیر و بی‌کشش است، نیروی کار در مقایسه با سایر داده‌ها با نسبتهای ثابتی مورد استفاده قرار می‌گیرد و عرضه این داده‌ها به آن شرکت نیز انعطاف‌ناپذیر می‌باشد. در این حالت تغییری مثبت در متحنی تقاضای

شرکتهای انحصاری چند جانبه باعث افزایش زیاد درآمد به صورت پرداخت دستمزدهای بالاتر به نیروی کار می‌گردد. در کوتاه مدت، تعدادی از عوامل، از جمله عدم تحرک شرکتها و کارگران و تأخیر در پاسخ عرضه کارگران ماهر به سبب تغییرات موجود در تقاضای صنعت، در انعطاف‌ناپذیری نیروی کار سهم می‌باشند. اما با فرض بازار نیروی کار رقابتی، این وضعیت کاملاً متفاوت خواهد بود. در بیشتر صنایعی که از نظر تکنولوژی پیشرفته هستند، کارگران در حین انجام کار مهارتها و تجاربی را کسب می‌کنند که آنها را نسبت به اوایل استخدام کاراتر و مولدتر می‌نماید. در همین حال، این امر سبب می‌گردد که آنها نسبت به کارگر تازه وارد نیروی کار شرکت سودبخش‌تر باشند. در این حالت نیروی کار به صورت عامل شبه ثابت درآمد و رابطه بین شرکت و کارگزارانش می‌تواند به صورت وضعیت انحصار دو جانبه تعبیر گردد. هر دو گروه دارای قدرت چانه‌زنی بسیار زیادی می‌باشند، زیرا قدرت انحصاری شرکت تا اندازه‌ای به کارگزارانش منتقل گردیده است. این امر به مفهوم آن است که نیروی کار کسرمهمی از درآمد شرکت را از طریق هزینه‌های غیرکاری به دست می‌آورد.^(۱۶)

یک شرکت موفق شویبتری می‌تواند تلاش نماید از طریق تئیر محل تولید از پرداخت هر گونه "منافی" به نیروی کار خود شانه خالی کند. این نوع خط مشی در بهترین حالت یک راه حل کوتاه مدت است. احتمالاً کارگران تولیدی شرکت بخشی از منافع شرکت را کسب خواهند نمود، مگر اینکه هیچ گونه نتایج خاص فراگیری در نیروی کار وجود نداشته باشد، به طوری که کارگران بی تجربه با مهارتهای اولیه مشابه بتوانند فعالیتهای تولیدی را در هر محل دیگری انجام دهند. بنابراین توزیع درآمد نیروی کار جهان نه تنها به توزیع اعطای عوامل، از جمله اعطای سرمایه انسانی، بلکه به توزیع شرکتهای شویبتری موفق در میان کشورهایی که برای بازار جهانی تولید می‌کنند نیز بستگی دارد. بدون شک، تمام کشورهای صنعتی عمده تعدادی از این شرکتها را در اختیار دارند. به عواملی که موفقیت نسبی را توجیه می‌کنند در تألیفات مربوط به تکنولوژی و تجارت اشاره شده است. این عوامل سرمایه گذاری در امر تحقیق و توسعه صنعتی و سطح سرمایه انسانی نیروی کار را در بر می‌گیرند.

واضح است در این گونه صنایع دولتها انگیزه‌ای برای ایجاد موانع در مقابل تحرک شرکتها دارند. اگر یک شرکت موفق بتواند تسهیلات تولیدی خود را به خارج منتقل نماید، آن کشور یک منبع درآمد و اشتغال را از دست خواهد داد. در عین حال، دولتها این انگیزه را دارند که وسایل

پیشرفت انحصارات داخلی بالقوه شومپتری را از طریق انبعاث خط‌مشیهای گوناگون، از جمله کمک نمودن به تحقیق و توسعه صنعتی فراهم نمایند. عقل حکم می‌کند بپذیریم جنوب در زمینه صنایع دارای تکنولوژی جدید از یک عدم برتری نسبی رنج می‌برد، ابتدا به علت آنکه فاقد عامل زیربنایی اعطای منابع ضروری برای ابداع موفقیت‌آمیز است، و دوم به سبب آنکه با موانع بازدارنده گسترده‌ای روبه‌روست که به صورت رقابتی شمالی بزرگ و ندرت‌مند و خط‌مشیهای حمایتی اعمال شده از سوی شمال خودنمایی می‌کنند. با وجودی که این امر مربوط به گذشت است، استدلال اعطای عامل در حال حاضر با توجه به مهارتها و ظرفیتهای علمی فزاینده جنوب کمتر قابل توجه است. اما استدلال موانع بازدارنده همچنان به قوت خود باقی است. چشم‌اندازی که رقابت شومپتری برای جنوب ترسیم می‌کند بسیار امیدوارکننده است، زیرا معتقد است که قدرت انحصاری شمال صرفاً موقتی است. از آنجا که پیشرفتهای علمی بنیانی برای ابداعات جدید است، شرکت‌های جدید می‌توانند در هر جایی که ظرفیتهای علمی و تشکیلاتی وجود داشته باشد مستقر گردند. بنابراین احتمال تأسیس شرکت‌های جدیدی در جنوب با تکنولوژی بالا بسیار بیشتر از گذشت است. مانع بازدارنده عمده آتی در مقابل کشورهای جنوب ممکن است تنها حمایت اقتصادی دولتی کشورهای شمال باشد.

تجارت شمال - جنوب، مشکلات و مسائل تعدیل و خط‌مشی تجاری - صنعتی

در این بخشی مفاهیم بخشهای قبلی همراه با شرح خلاصه‌ای از چشم‌اندازهای نظری در زمینه تجارت فراورده‌های ساخته شده به منظور تعدیل در تولید کالای شمال - جنوب از جنبه‌های گوناگون مورد بررسی قرار گرفته است.

تحرك منابع انسانی در میان مهارتها، صنایع و مناطق

نتیجه اصلی مطالعات نظری و نیز کارهای تجربی در دهه گذشته درباره تجارت بین‌المللی آن است که اگر گرایش‌ها موجود تداوم یابند، با توجه به تحرك فزاینده اطلاعات و سرمایه، کم شدن اختلاف درآمدها در بین کشورهای صنعتی قدیمی‌تر و جدیدتر و یکپارچه شدن اقتصاد در مقیاس جهانی،

مشکل تعدیل که در حال حاضر در صنایع گوناگون گریبانگیر بسیاری از کشورها می باشد، احتمالاً بیش از آنچه که در گذشته تصور می شد پابدار می ماند. کاملاً روشن است که سرعت تغییرات فنی بر بزرگی و وسعت تعدیل مورد نیاز و الگوهای آن در میان صنایع مختلف تأثیر می گذارد. کشورهای که امروز با مسئله کاهش صنایع روبه رو می باشند، احتمالاً در آینده با همین مسئله، اما در صنایع دیگر، روبه رو خواهند بود. اما فرایند از رده خارج نمودن صنایع قدیمی و تأسیس صنایع جدید به ندرت یک فرایند سهل و آسان است. نوسانات نرخهای مبادله واقعی میزان رقابت صنایع یک کشور رقیب را نسبت به کشور دیگر تشدید نموده و باعث وخامت بیشتر اوضاع گردیده است. بنابراین، الگوی 'درازمدت' واقعی برتری نسبی تا اندازه ای پنهان مانده است. به علاوه حمایت اقتصادی از یک صنعت می تواند به نحو بارزی عمر اقتصادی آن را، بسیار بیش از آنچه که از نظر اقتصادی قابل توجیه و سودمند است طولانی نماید.

برای کشورهای کوچکتری که دارای الگوهای تولید بسیار تخصصی هستند، از دست دادن توان رقابت در بخشهای صادراتی عمده، تقریباً بلافاصله منجر به ایجاد تغییراتی در خط مشی، سطوح دستمزد و نرخهای مبادله می گردد. در این حالت، فرایند تعدیل لزوماً از سوی نیروهای خارجی بر آنان تحمیل می گردد.

کشورهای بزرگتر در زمینه تعدیل با مجموعه مشکلات دیگری روبه رو می باشند. اول، حمایت اقتصادی یکی از راههای معمول به تعیین انداختن حل مسئله تعدیل در کشورهای بزرگ است. بازار این گونه کشورها به اندازه ای بزرگ است که با محدود نمودن واردات صنایع داخلی می توانند، اگر تیزومندتر نشوند، دست کم به بقای خود ادامه دهند. دوم، میزان صنایع صادراتی کشورهای بزرگ نسبت به درصد کل فعالیت اقتصادی آنها کوچک می باشد و این امر باعث می گردد که برخلاف سایر بخشها، مشکلات بخشهای صادراتی به هیچ وجه از نظر سیاسی مشهود نباشد. سرانجام، در کشورهای بزرگتر هرگز تعدیلات اقتصادی ضروری به صورت آشکار خود را نشان نمی دهند. یک ساختار صنعتی کمتر تخصصی اجازه جابه جایی کارگران، به ویژه کارگران جوان متخصص تر را بین صنایع مقدور می سازد. این انتخاب تعدیل داخلی که آشکارا مفیدترین پاسخ به از دست رفتن برتری نسبی در کشوری خاص است، به کشورهای بزرگتر برتری چشمگیری در مورد مسئله تعدیل می دهد.

در عصری که شاهد تغییرات فزاینده در الگوی تخصص بین المللی در زمینه کالاهای ساخته

شده و خدماتی هستیم، در طراحی و انتخاب خط مشی باید روی نکات زیر تأکید نماییم، (الف) افزایش اندازه بازار بر اساس اختیارات قانونی سیاسی واحد به منظور تسهیل تعدیل صنعتی داخلی و نیروی کار، و (ب) تأکید فزاینده بر افزایش تحرک نیروی کار هم در بین صنایع و مشاغل و هم در بیان مناطق جغرافیایی. هر دو این عوامل برای مدتی هدف به اصطلاح "خط مشیهای تعدیلی مثبت" بوده‌اند.^(۱۷) این خط مشیها در میان کشورهای گوناگون با موفقیت‌های محدودی روبه رو شده‌اند. اما نیروهای بازار که مستقل از دخالت‌های دولت عمل می‌کنند، شرکتها و افراد را به سمت اتخاذ تصمیماتی در زمینه سرمایه‌گذاری سوق خواهند داد که تحرک را در میان صنایع و مهارتها افزایش می‌دهد.

ممکن است در آینده طبقه‌بندی و تشخیص صنایع براساس مهارتها و محل‌های استقرار خاص میسر نباشد، زیرا شرکتها و افراد توانایی‌هایی را کسب می‌کنند که آنها را قادر می‌سازد کارهای متنوعی انجام دهند. انعطاف‌پذیری شرکتها و افراد نشانه ارزش قابل توجه و زیاده‌اجتماعی و اقتصادی است. با روشهای تولید نوین، مهارت افراد به سمت ایفای وظایف خاص مستگیری می‌کند، اما این وظایف ممکن است در تولید انواع گسترده‌ای از کالاها مورد استفاده قرارگیرد. بنابراین یک متخصص تعمیر آدم ماشینی می‌تواند در یک کارخانه تلویزیون‌سازی با کارخانه ساخت قطعات اتومبیل مشغول به کار گردد. به علاوه بسیاری از این مهارتها در مرز مهارتهای قابل مبادله و غیر قابل مبادله قرار دارند، و از این طریق تعدیل تغییرات شرخهای مبادله واقعی را آسان می‌کنند. در عین حال، شرکتها گرایش دارند بیشتر با مهارتهای کارگران و مدیریت و کمتر با محل تولید و خط تولید خود مشخص گردند. بازار برای مهارتهایی که قابل انتقال بوده و می‌توانند استفاده‌های گسترده و گوناگونی داشته باشند ارجحیت ویژه‌ای قابل خواهد شد. این گونه پیشرفتها "تحرک" را در میان موانع مرسوم حرفه‌ای صنعتی افزایش می‌دهند. بنابراین در آینده این احتمال وجود دارد که هزینه‌های اجتماعی تعدیل کاهش یابد.

از طرف دیگر، حتی در بهترین شرایط عوامل متعددی وجود دارند که تحرک منابع انسانی و در نتیجه تعدیل را محدود می‌سازند. عوامل اصلی محدودکننده تعدیل عبارتند از: (۱) تعادل بسیاری از افراد برای رقابت در جامعه‌ای خاص در بیشتر عمر کاری خود؛ و (۲) تمایل دولتها برای اعمال کنترل بر عواملی که بر رفاه اقتصادی اتباع خود و ارتقای منافع ملی و منطقه‌ای تأثیر می‌گذارند. بنابراین، تجارت و خط مشی صنعتی در سطح ملی، تا اندازه‌ای از سوی ضرورت‌های به حداقل

رساندن میزان تعدیل در این دو بعد، تحت تأثیر قرار می‌گیرند. توجه نماید که تمایل به حداقل رساندن این گونه تعدیلات در زمانی رخ می‌دهد که نیروهای جهانی در ابعاد دیگری در حال ارتقای تعدیل می‌باشند.

تأثیر ویژه این گونه نیروهای متضاد بر خوردی بین جهانی کردن اقتصاد و استفاده فزاینده از خط مشیهای ملی به وجود می‌آورد که با گرایش فوق مغایر بوده و از آن جلوگیری می‌کند. یک راه حل جزئی و ناتمام آن است که تنوع مهارتها بر اساس مبانی جوامع/کالاها توسعه یابند، به طوری که تعدیل بر پایه یک کالا نسبتاً به آسانی بتواند در محل خاصی صورت گیرد. در مقابل این فرایند محدودیتهایی وجود دارند. تعدیل نیروی کار به ناچار باید از طریق حرکت بین جوامع و مناطق اتفاق افتد یا شاید بتوان تعدیل را با استفاده از حمایت اقتصادی دولتی یا خط مشیهای کمکی، که اختصاص منابع و تعداد مشاغل موجود را حفظ می‌کنند، مدام به تعویق انداخت.

منطقی است انتظار داشته باشیم در پاسخ به تغییرات خارجی در زمینه برتری نسبی و با توجه به برنامه سیاسی یک کشور که بین خط مشیهای بازار و غیربازار مستگیری می‌کند، دورانی در فرایند خط مشی ملی وجود داشته باشد. بنابراین در طول دورانهایی که تعدیل فروری باید در سطح جامعه و در درون مناطق یا جوامع خاص اتفاق افتد، کشورها تمایل دارند که با گرایش فرامیثی حرکت کنند و نیز رغبت دارند که فضای بازی در روابط تجاری خود با دیگر کشورها ایجاد نمایند. در دورانهای دیگر که ضرورت دارد تعدیلات عرصه‌هایی فراتر از تغییر ممکن مهارتها را در میان فعالیتهای یک منطقه دربرگیرند، وقوع تغییری در نیروی کار میان مناطق اجتناب‌ناپذیر است. در این دورانها کشورها تمایل دارند که سیاست حمایت اقتصادی را دنبال نموده و تعدیل را به آهستگی انجام داده با آن را به کلی به دست فراموشی سپارند.

تغییر تکنولوژیکی، تعدیل ساختاری و تخصص جهانی

موضوع مهم این بخش بررسی اهمیت تغییر تکنولوژیکی در توجیه الگوی تجارت و تعدیل در درون کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه و میان آنهاست. یک مسئله مهم تعدیل ساختاری کاهش تقاضای مهارتهای حرفه‌ای خاص است که از تغییر تکنولوژیکی جهانی ناشی می‌گردد. در دنیای با تکنولوژی متحرک، هر پیشرفتی به طور جهانی لمس می‌شود، اما تأثیر محلی آن بستگی به شدت و درجه‌ای دارد که هر منطقه خاص با توجه به تخصص فعالیتهایش از آن استفاده می‌کند.

چنین تغییرات فنی در طول دو دهه گذشته به طور روزمره اتفاق افتاده است و آهنگران، مهندسان ماشینهای بخار راه آهن، تندنویسان و امثال آنها را بیکار نموده است. اما نکته مهم در این مقاله آن است که به سبب آنکه چنان تغییری مستقیماً از تجارت ناشی نمی‌گردد و به علاوه میدان عمل آن جهانی است، تأثیر آن، حتی نسبت به یک دهه قبل، به طور گسترده‌تر و وسیع‌تری احساس می‌شود. بنابراین برای مثال، یک آدم ماشینی جدید که بجایگزین نوعی کار موتناز خودکار می‌گردد، کارگران شاغل در این نوع فعالیت را در تمام کشورهای که درگیر موتناز خودکار هستند، بیکار می‌نماید.

تجارت به دو صورت در صحنه وارد می‌شود. ابتدا آنهایی که مهارتهایشان جایگزین گردیده است آشکارا در مقابل این جایگزینی مقاومت می‌کنند. تلاشهای موفق برای مقاومت در قبول تکنولوژی جدید منجر به این خواهد شد که کشور به وضعیت غیر رقابتی دچار گردد، که به نوبه خود به مفهوم آن است که اگر قرار باشد مشاغل باقی بمانند، حمایت اقتصادی از سوی تولیدکنندگان بین‌المللی باید صورت گیرد. به عنوان نوعی انتخاب خط مشی مناسب برای حفظ مشاغل، این نوع حمایت تنها در کشورهای کارساز خواهد بود که دارای بازارهای داخلی بزرگ هستند، زیرا به این ترتیب هزینه خط مشی به طور گسترده‌ای تقسیم می‌گردد. بنابراین سرانجام کشورهای کوچک‌تر صادرکننده از طریق وضع شدن شرایط مبادله خود ضربه بزرگی متحمل می‌گردند، زیرا کشورهای بزرگتر از مشاغل خود "حمایت" خواهند کرد.

دومین جنبه تغییر تکنولوژیکی جهانی از این نوع آن است که ممکن است به علت اثرات جانبی گوناگون، الگوی تخصص بین‌المللی به شدت تغییر نماید. البته، در زمان وقوع این امر تعدادی فشارهای تعدیلی در کشورهای رخ می‌دهد که زمینه فعالیت‌های اقتصادی خود را از دست داده‌اند. یک نمونه مهم و تازه استفاده از نظامهای صورت برداری لحظه‌ای است که تولیدکنندگان قطعات را ملزم کرده است تا در نزدیکی کارخانه‌ای استقرار یابند که مرحله نهایی موتناز را انجام می‌دهد. این امر به جابه جایی محل تولید قطعات و تولید زنجیره‌ای منجر گردیده است. زمانی که چنان تغییراتی در سطح بین‌المللی اتفاق افتد، الگوهای تجارت به وضوح تغییر کرده و تعدیل به صورت امری ضروری درخواهد آمد.

نتیجه گیری

در این بخش ما پیشرفتهای نظری تجارت بین‌المللی را در طول دهه گذشته مورد بررسی قرار دادیم و آنها را با الگوی قدیمی برتری نسبی، که در اغلب بحثهای اتخاذ خط مشی در سالهای قبل از ۱۹۸۵ مورد استفاده قرار می‌گرفت، مقایسه نمودیم. به طور کلی نظریه‌ها به منظور انطباق با گرایش‌های اقتصادی جهانی دهه ۱۹۸۰ راه درازی پیموده‌اند. تأکید فزاینده بر عامل تحرک، تغییر تکنولوژیکی و انتقال و جهانی شدن رقابت در صنایع رقابتی ناکامل از ویژگیهای نظریه جدید است. اما تعدادی از مسائل، به ویژه تلاش برای دستیابی به ساختاری نظری که با توسعه صنعتی مداوم کشورهای تازه صنعتی شده (NICs) و کشورهای در حال توسعه دهه ۱۹۸۰ سازگار باشد، همچنان در پرده ابهام مانده‌اند. اول، این الگوها هنوز به هیچ روی در پیش‌بینی اینکه چه کشورهایی ابداع‌کننده می‌باشند و اینکه انتقال تکنولوژیکی از طریق چه مکانیزمهایی در سطح بین‌المللی صورت می‌گیرد، موفق نبوده‌اند. فرضیه‌های بسیار زیادی ارائه شده‌اند، اما هیچ یک به علت پیچیدگی نتوانستند حمایت جهانی را جلب نمایند. اصولاً، این امر ممکن است به این دلیل باشد که فرایند یادشده آن چنان پیچیده است که نمی‌تواند به صورت دلایل ساده شده نظری بیان گردد. دوم، تمام نظریه‌ها در مورد هوایی تبدیل از کشوری کمتر توسعه یافته به کشور در حال صنعتی شدن و کشور صنعتی شده نسبتاً ناموفق بوده‌اند. بنابراین در عرصه توجیه تغییر ساختاری شمال - جنوب، این نظریه‌ها برای توصیف تجارت بین‌کشورها در حالت‌های خاص توسعه اقتصادی کافی می‌باشند، اما نمی‌توانند تجارت بین‌کشورهایی را که یکی از آنها به سرعت در حال پیشرفت است توجیه نمایند. سرانجام، به سبب عدم توافق بر روی یک نظریه در زمینه یکبارگی، به‌ویژه، بنیان نهادن قریب‌ای درباره تبدیل بازار نیروی کار مشکل است.

با وجود این نارساییها، نظریه اقتصادی یک چارچوب ناکامل اما ترکیبی ارائه می‌نماید که می‌تواند تجارت کالاهای ساخته شده و تغییرات ساختاری فزاینده کشورهای تولیدکننده کالا و صنایع را مورد بررسی قرار دهد. حتی با وجود نارساییها، این ترکیب به هیچ روی ساده نیست و شامل یک چشم‌انداز جهانی در مورد صنایع و شرکت‌هایی است که در شرایط تغییر تکنولوژیکی و عدم اطمینان اقتصادی مبارزه کرده و راه خود را به سوی پیشرفت باز می‌نمایند. به علاوه، به سبب دخالت‌های دولتی بسیاری از کشورهای در حال توسعه، شرایط خط مشی دائماً در حال تغییر است.

درسهای اصلی که می‌توانیم از نظریه‌های تجاری جدید بیاموزیم در سه موضوع خلاصه می‌شود. اول، نظریه برتری تجاری، با وجودی که هنوز اعتبار دارد اما از آنچه که زمانی به عنوان یک راهنمای مفید تعیین خط مشی تصور می‌گردید، کمتر روشن و واضح است. تغییر تکنولوژیکی صرفه جوییهای مقیاس (و بویایی جریان‌ات سرمایه گذاری پس اندازها در جهانی که سرمایه مالی متحرک است) تماماً به طور چشمگیری نظریه برتری نسبی را دچار آشفتگی نموده‌اند. الگوی تجارت و تخصص بسیار بیش از آنچه که نظریه سنتی تأکید نموده است به تکنولوژی و پیچیدگی عملکرد شرکتهای خاص بستگی دارد. یا به عبارت دیگر، توزیع جهانی منابع مادی کمتر از دانش تشکیلاتی و فنی در اقتصاد نوین اهمیت دارد. الگوهای تجارت به سادگی این واقعیت را متعکس می‌کنند. سوم، نظریه جدید درست به همان اندازه نظریه سنتی تجارت، درسهای قدیمی درباره آباد کردن کشوری به پای فقیرسازی کشور همسایه را تأیید می‌کند. به نظر می‌رسد تلافی‌های دولتها برای کمک یا حمایت که با انگیزه دستیابی به منافع به پای قربانی کردن الگوهای تجاری صورت می‌گیرند، در زمان واکنش این الگوها به شکست خود می‌انجامند.

تقریباً تمام نظریه‌های قدیمی و جدید تجارت، با این نظر موافقت که هم اکنون به سبب پیشرفتهای صنعتی مداوم کشورهای دارای نیروی کار فراوان، نیازی واقعی برای تدارک خط‌مشی‌های تعدیلی ساختاری مثبت وجود دارد. بنابراین، امر مشکل در طراحی خط مشی، انتخاب خط مشی‌هایی است که تعدیل را تسهیل نموده، اما همزمان هزینه محدودی برای الگوهای تجارت یک کشور در برداشته باشد. نظریه‌های تجاری گوناگون، برای جنبه تعدیل در مقایسه با سایر جنبه‌ها، اهمیتهای متفاوتی قابل گردیده‌اند. اما تمام نظریه‌هایی که در این بخش مورد بحث قرار گرفتند، خاطر نشان کرده‌اند که یافتن خط مشی چندجانبه‌ای در اقتصاد پیچیده جهانی که نتایج خارجی بی‌غرضانه‌ای داشته باشد، مشکل است.

یادداشتها

1. وانک (Vanek, 1968) یکی از افرادی بود که این مفهوم را زمانی تشخیص داد که بسیاری از کالاها و عوامل وجود داشتند. استدلال دومین راه حل برتر برای یک خط مشی با این فرض در ارتباط است که هدف اصلی خط مشی صحیح اختلالات و عدم کارایی‌هایی است که از طریق خط مشی‌های دیگر به وجود آمده است.
2. در اینجا قصد ندارم تمام کلیات را در این زمینه مورد بررسی قرار دهم. در حال حاضر بخش بزرگی از این کلیات که از آن به عنوان "نظریه تجاری استراتژیک" یاد می‌شود بر روی اصول اساسی تأکید زیادی نموده است. در آثار هلب من و کروگمن،

(Helpman and Krugman, 1985) و وناپسل (Veables, 1985) مفاید مشتلف درباره این موضوع مورد بررسی قرار گرفته‌اند. ۱. این اثر به وسیله هاریس، (Harris, 1988 Ch3) مورد بررسی قرار گرفته است و مراحلی جهت آن تا سال ۱۹۸۳ فراهم گردیده است.

۲. مبنای استدلال نظری این ایده در اثر هاریس، (Harris, 1988) مطرح گردیده است.

۳. بیشتر مطالب کتاب هلپ من و کروگمن در مورد مفاهیم مثبت الگوهای تجاری ایجاد تفاوت در محصول و بر اساس الگوی پمبرلینی (Chamberlinian model) در زمینه رقابت صنعتی است.

۴. الگوهای نقل توسط دپردورف، (Deardorff, 1984) مورد بررسی قرار گرفته‌اند. فرض اساسی که مبنای این الگوها را تشکیل می‌دهد آن است که با مشاهده حس‌یانات تجاری می‌توان دریافت که تجارت بین کشورهای ریخ می‌دهد که باز نظر به‌ترافیاپی در همسایگی یکدیگر قرار دارند یا دارای سطوح درآمد مساوی می‌باشند.

۵. تپیر، (Scherer, 1980) شواهد توانی بازار سرمایه را در مورد بزرگی شرکتها بررسی نموده است. همچنین او در زمینه عطر ورود به بازار مطالعاتی انجام داده است.

۶. کپوز، (Caves, 1983) شواهدی را در زمینه عملکرد صادرات و ویژگیهای صنعت بررسی نموده است.

۷. مقاله اپتون و لپسی، (Eaton and Lipsey, 1978) برای تألیف این مطالب کمک شایانی کرده‌اند.

۸. براندر و اسپنسر، (Brander and Spencer, 1983) الگوی رسمی ارائه نموده‌اند که اثرات اشاره شده در این بند را توضیح می‌دهد. اپتون و گروسمن، (Eaton and Grossman, 1983) الگوی کلی مطرح کرده‌اند که مواردی را در بر می‌گیرد که در آنها شرط مثنی استراتژیک مؤثر یا غیر مؤثر می‌باشند.

۹. ریچاردسن، (Richardson, 1986) به نتایج مشابهی دست یافته است.

۱۰. یک بررسی بسیار عالی در زمینه آثار تجربی ساختار بازار و ابداع توسط کامین و شوارتز، (Kamien and Schwartz, 1982 Ch2 and Ch3) صورت گرفته است. مشتلفان تمام این بررسی در ارتباط با اقتصاد بسته می‌باشد.

۱۱. این تألیفات نظری توسط داسگپتا، (Dasgupta, 1982) مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

۱۲. فرضیه "موقبت با خود موقبت به همراه می‌آورد" مربوط به فیلیس، (Phillips, 1964) می‌باشد. کامین و شوارتز، (Kamien and Schwartz, pp.72-75, 1982) شواهد این فرضیه را بررسی کرده‌اند.

۱۳. بررسیهای انجام شده در مورد ایالات متحده آمریکا تا مدودی وجود ارتباط بین تمرکز صنعتی و دستمزدها را تأیید می‌کند. شواهد نشانگر ارتباط مثبتی بین کیفیت کارگران و تمرکز صنعتی می‌باشند، هر چند که علت معلول همچنان در پرده ابهام باقی مانده‌اند. این شواهد به طور خلاصه توسط تپیر، (Scherer, 1980) مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

۱۴. برای بررسی این شرط مشابه و میزان موقبت آنها مراحلی کشیده به رنشاو، (Renshaw, 1986)