



## نادرستی مزیت نسبی در توجیه تجارت آزاد

### و بی اعتباری مفروضات آن<sup>۱</sup>

نویسنده: ایان فلچر\*

#### مقدمه مترجم

در عصری که ایده ها روز به روز نو می شود، باور نکردنی است که نظریه اقتصادی تاریخ گذشته ای مثل «مزیت نسبی»، بازمانده از تفکرات دیوید ریکاردو، اقتصاددان انگلیسی قرن 18 و 19 میلادی، یکی از اثرگذارترین باورهای اقتصادی بر سیاستگذاری های امروز کشورهای جهان باشد. آگاهی بیشتر در مورد عدم همخوانی این نظریه با شرایط فعلی اقتصاد جهانی، درک ریشه ای مسایل امروز اقتصاد کشورها، مثل بیکاری گسترده و مزمن، شکاف طبقاتی، رکود و آسیب های زیست محیطی و اجتماعی را میسر می کند. تاکنون بی اعتباری مفروضات نظریه مزیت نسبی به طور جداگانه در متون بسیاری منتشر شده است. اما در نوشته زیر مجموعه ای از این دلایل در کنار هم، در یک جا، با ذکر مصادیق اقتصادی و تاریخی توصیف شده است. نکته قابل توجه دیگر در مورد این مقاله اینکه، نویسنده مشاور اقتصادی انجمنی آمریکایی متشکل از نمایندگان بنگاه های صنعتی، کشاورزی، و اتحادیه های کارگری است که نتایج تجارت آزاد بر کیفیت زندگی مردم و کسب و کار و اشتغال در آن کشور را اسفبار می داند و در صدد یافتن راهکارهایی برای تعدیل آسیب پذیری اقشار مختلف آن جامعه در برابر لطمات تجارت آزاد برآمده است.

نظریه «مزیت نسبی»<sup>۲</sup> رکن اصلی سیاست تجارت آزاد بین کشورهای جهان را تشکیل می دهد. اما به رغم باور حاکم، این نظریه بر پایه مفروضاتی استوار است که اعتبار آنها با توجه به شواهد موجود به شدت زیر سوال است.

#### مروری بر نظریه مزیت نسبی

برای درک روشن این نظریه خوب است که با معرفی نظریه ای مشابه اما ساده تر آغاز کنیم، نظریه ای به نام «مزیت مطلق»<sup>۳</sup>. مفهوم مزیت مطلق به این شرح است که اگر بدانیم که یک کشور خارجی در تولید یک محصول از کشور ما بهینه تر عمل می کند، تجارت آزاد به ما

<sup>۱</sup> این نوشته ترجمه متن زیر است:

Ian Fletcher. "Dubious assumptions of the theory of comparative advantage", *Real-World Economics Review*, issue no. 55, 17 December 2010, pp 94-105, [www.paecon.net/PAERReview/issue55/Fletcher55.pdf](http://www.paecon.net/PAERReview/issue55/Fletcher55.pdf)

<sup>۲</sup> comparative advantage

<sup>۳</sup> absolute advantage

کمک می کند که با وارد کردن آن کالا، از تولید داخلی آن بی نیاز شویم. این انتخاب به نفع همه است: به نفع ماست چون می توانیم محصول مورد نظر را با صرف هزینه کمتری (در مقایسه با تولید داخلی آن) به دست آوریم؛ به نفع آن کشور خارجی است چون بازار مورد نیاز خود را به دست می آورد؛ و به نفع اقتصاد جهانی است چون باعث می شود که کالاها در سراسر جهان در کشورهایی ساخته شود که بهینه ترین روش را برای ساخت آنها در اختیار دارند و لذا این رویکرد موجب می شود که تولید جهانی در هر زمان به حداکثر مطلوب خود برسد.

اگرچه در تئوری، مزیت مطلق واضح و منطقی به نظر می رسد اما در عمل غلط است چون در دنیای واقعیات شاهدیم که کشورهایی که در تولید برخی محصولات بسیار بهینه عمل می کنند، همان محصولات را از دیگر کشورها وارد می کنند. به همین دلیل، به جای مزیت مطلق، در تحلیل های اقتصادی از نظریه دیگری، یعنی «مزیت نسبی»، استفاده می کنند. همانطور که در پایین توضیح بیشتری داده می شود، این نظریه هم با واقعیات منطبق نیست اما نفوذ این نظریه در سیاستگذاری های اقتصادی کشورها انکارناپذیر است. دلیل درک نادرست این نظریه از سوی سیاستگذاران و تاثیر نامطلوب آن در اقتصاد کشورها ریشه در روشی دارد که معمولاً برای توصیف این نظریه در آموزش رشته اقتصاد استفاده می کنند. در این روش، برای تفهیم نظریه های اقتصادی، اقتصاد کشورها و سیاستگذاری های آنان را مشابه با افراد و تصمیمات فردی قرار می دهند. در صورتی که یک فرد و یک اقتصاد قابل مقایسه و تشبیه نیستند.

بگذارید ابتدا با آوردن تمثیلی از این دست نظریه مزیت نسبی و منطق آن را توصیف کنم. سپس ضمن معرفی و نفی مفروضات ۷ گانه این نظریه، با ذکر مصادیقی عینی از تجارت جهانی، نشان خواهم داد که تا چه حد این نظریه غیر واقعی و گمراه کننده است.

تمثیلی که برای معرفی مزیت نسبی انتخاب کرده ام با یک سوال آغاز می شود: آیا می دانید چرا فوتبالیست های حرفه ای<sup>۴</sup> چمن خانه خود را نمی زنند؟ مسلماً یک چنین ورزشکاری به علت توان بدنی بالا خیلی بهتر از یک کارگر چمن زن، که احتمالاً از روی ناچاری و نداشتن مهارت لازم در شغل دیگری به این کار روی آورده، می تواند چمن خانه خود را بزند. اما با اینحال کسی تعجب نمی کند که او به جای اینکار، از خدمات یکی از همین چمن زن ها

<sup>۴</sup> فوتبالیست های حرفه ای در جامعه آمریکا از جمله اقشاری از مردم اند که به گرفتن دستمزدهای بالا مشهورند. مترجم

استفاده کند. چرا؟ جواب واضح این است که شخص ثروتمندی مثل یک فوتبالیست حرفه ای کارهای بهتر دیگری دارد که می تواند با وقت با ارزشش انجام دهد.

نظریه مزیت نسبی هم همین را می گوید. می گوید که مثلاً به نفع کشوری مثل آمریکا است که با وارد کردن برخی محصولات، نیروی انسانی لازم را برای تولید محصولات برتر آزاد کند، یعنی محصولاتی که دارای ارزش اقتصادی بالاتری است. و درست مثل فوتبالیست تمثیلی ما، فرقی هم نمی کند که ما در ساخت کالاهای کم ارزش تر، در مقایسه با کشورهایی که از آنها کالا وارد می کنیم، روش های بهینه تری داشته باشیم. پس نتیجتاً به نفع یک کشور است که برخی از کالاها را از خارج وارد کند، حتی اگر کشور مقابل از نظر استفاده بهینه از منابع در سطح پایین تری قرار داشته باشد.

نا گفته نماند که این منطق فقط در مورد منابع انسانی صدق نمی کند، بلکه در مورد بهره برداری از دیگر عوامل تولید، مثل زمین، سرمایه، فناوری و دیگر منابع محدود که در فرآیند تولید مورد استفاده قرار می گیرد نیز صادق است. پس نظریه مزیت نسبی می گوید که اگر ما در حال حاضر با منابع با ارزشمان داریم چیزهایی می سازیم که می توانیم به سادگی از جای دیگر وارد کنیم و با آن منابع چیزهای با ارزش تری بسازیم منطقی است که این کار را بکنیم.

«هزینه فرصت»<sup>۵</sup> و «هزینه مستقیم»<sup>۶</sup> دو اصطلاح دیگر است که با «مزیت نسبی» ارتباطی نزدیک دارد. مثلاً در داستان تمثیلی بالا، «هزینه مستقیم» چمن زنی شامل وقت کارگر، استهلاک دستگاه چمن زن و هزینه سوختی است که مصرف می شود. «هزینه فرصت» برابر با ارزش کار دیگری است که صاحبخانه می تواند با بهره گیری از همین منابع انجام دهد.

هزینه فرصت برای تولید هر چیز همیشه برابر با با ارزش ترین محصول بعدی است که ما می توانیم با مصرف همان منابع تولید کنیم. مثلاً اگر بتوانیم با آرد هم کیک بپزیم و هم نان، اگر کیک درست کنیم و بفروشیم، نان هزینه فرصت ماست. اگر نان بپزیم و بفروشیم، کیک هزینه فرصت ماست. اگر کیک از نان گران تر باشد، ما با پخت نان هزینه فرصت بیشتری را تقبل می کنیم. پس هر چه هزینه فرصت کمتر باشد، ما فرصت کمتری را تلف کرده ایم و از فرصتی که برای پول درآوردن داشته ایم خوب استفاده کرده ایم. حامیان نظریه مزیت نسبی از این مثال

<sup>5</sup> opportunity cost

<sup>6</sup> direct cost

نتیجه می گیرند که در انتخاب اینکه تولید چه محصولاتی در اقتصاد یک کشور بهتر است، می باید همواره در پی کاستن هزینه فرصت باشیم.

تجارت به ما اجازه می دهد که نان را «وارد» کنیم، یعنی به جای اینکه نان را در خانه بپزیم آن را از نانوائی یا مغازه بخریم و از آرد موجود برای درست کردن کیک در خانه استفاده کنیم. در واقع تجارت راهی برای تامین تمامی چیزهایی است که اگر از راه واردات نمی توانستیم تامین کنیم باید خودمان می ساختیم. لذا اگر در تجارت، آزادی کامل باشد، ما می توانیم کارهای بی ارزش و کم ارزشمان را به دیگران محول کنیم تا بتوانیم از وقتمان (و دیگر منابع) سود بیشتری ببریم. کشورها می توانند از طریق تجارت آزاد صنایع کم ارزش تر خود را کوچک تر و صنایع پرارزش تر خود را گسترش دهند. این عملکرد به تمام کشورها کمک می کند که به همین صورت با ارزش ترین و کم ارزش ترین فعالیت های اقتصادی خود را شناسایی و فراخور امکانات خود به نفع اقتصاد جهانی در تجارت جهانی مشارکت کنند. از این طریق، اقتصاد جهانی و تمامی کشورهای شرکت کننده در تجارت آزاد به بهترین و بیشترین نحو مولد و ارزش آفرین می شوند.

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

سناریویی که الان توصیف کردم به این معنی است که با وجود تجارت آزاد، تولید هر محصول خود بخود به کشورهای محول می شود که می توانند با کمترین هزینه نسبی آن محصول را تولید کنند، یعنی محصولات به دست کشور یا کشورهای ساخته می شود که به تشخیص خود آنها، با کمترین اتلاف فرصت در کشورشان، قابل تولید و سپس تجارت است.

پس نظریه مزیت نسبی، تجارت بین الملل را به صورت سامانه ای وسیع از کشورهای صادر کننده و وارد کننده می بیند که در آن هر کشور بر اساس منابعی که دارد می تواند تولید و یا واردات یک کالا را به نفع خود سبک و سنگین کند. کشورهای شرکت کننده در این سامانه عظیم اقتصادی که هزاران کالا را در بر می گیرد، به صورت خودکار راه خود را می یابند چون صاحبان عوامل تولید، با ارزش ترین استفاده از منابع تحت اختیار خود را برای تولید کالاهایی مشخص تشخیص می دهند و این منابع را در مسیر تولید آن کالاها سوق می دهند.

در این برداشت از نظریه مزیت نسبی چنین القا می شود که هر سیاستی غیر از سیاست های حامی تجارت آزاد، کشورها را در شرایطی اسیر می سازد که ایشان ناچارند با منابع ارزشمند

خود کالاهای کم ارزش تر تولید کنند. بدون سیاست های حامی تجارت آزاد، کشورها زیر فشار هزینه های فرصت بسیار بالا ضرر خواهند کرد و فرصت های بسیاری برای کسب ثروت را از دست می دهند. در تجارت آزاد، حتی اگر کشوری مجبور شود که بعضی از صنایع خود را به لحاظ واردات کالاهای مشابه (ولی ارزانتر) از دست دهد، این رخداد به نفع آن کشور محسوب می شود چون به این صورت او می فهمد که منابع خود را در راستای تولید کالاهایی هدر داده که با هزینه کمتری در جای دیگر تولید می شده و وی بهتر است منابع خود را به ساخت کالاهای ارزشمندتری صرف کند.

### آزمایشی ذهنی برای فهم استدلال مزیت مطلق و مزیت نسبی

تصور کنید که یک هکتار زمین در کشوری (مثلا کانادا) بتواند ۱ واحد گندم یا ۲ واحد ذرت حاصل بدهد. و تصور کنید که همین مساحت زمین بتواند در کشور دیگری (مثلا آمریکا) ۳ واحد گندم و ۴ واحد ذرت محصول تولید کند. این یعنی آمریکا دارای مزیت مطلق در تولید هر دو محصول است، چون به ازای هر ۱ واحد گندم در کانادا، آمریکا ۳ واحد و در ازای هر ۲ واحد ذرت در کانادا، آمریکا ۴ واحد تولید می کند. در عین حال، مزیت نسبی آمریکا در گندم بیش از ذرت است چون تولید گندم در آمریکا سه برابر تولید در کانادا، اما تولید ذرت فقط دو برابر بیشتر است. وارد کردن ذرت از کانادا به آمریکا فرصت می دهد که اراضی ای که الان در آمریکا زیر کشت ذرت است به کشت گندم اختصاص داده شود. از سوی دیگر، اگر آمریکا از کانادا گندم وارد کند می تواند اراضی زیر کشت گندم را به کشت ذرت اختصاص دهد. با استفاده از این مثال ریاضی ساده ببینیم که با استدلال مزیت نسبی کدامیک از این عملکردها اقتصادی تر محسوب می شود؟

هر ۳ واحد گندم که از کانادا به آمریکا وارد شود، ۱ هکتار زمین را آزاد می کند چون آمریکا از کشت داخلی آن ۳ واحد گندم که وارد کرده بی نیاز شده است. از این مساحت زمین به جای گندم می توان ۴ واحد ذرت برداشت کرد. اما فروش این سه واحد گندم به آمریکا، کانادا را وادار خواهد کرد که ۳ هکتار را از کشت ذرت خارج کند و به کشت گندم اختصاص دهد. با حسابی دیگر، بر حسب ذرت، کانادا باید هزینه ای برابر با ۶ واحد ذرت را متحمل شود. مسلماً کانادایی ها به این معامله رضایت نخواهند داد مگر اینکه بتوانند حداقل معادل ۶ واحد ذرت از آمریکایی ها دریافت کنند. اما آمریکایی ها هم به این معامله رضایت نمی دهند چون

در این صورت در ازای ۴ واحد باید ۶ واحد پردازند. یعنی دو واحد ضرر می کنند. پس معامله ای بین دو کشور صورت نمی گیرد.

حالا ببینیم قضیه چطور می شود اگر اینبار به جای گندم، آمریکا ذرت از کانادا وارد کند. هر ۴ واحد ذرت که آمریکا از کانادا وارد کند ۱ هکتار زمین آزاد می کند. از این مقدار زمین می تواند حالا ۳ واحد گندم برداشت کند. با فروش این ۴ واحد ذرت به آمریکا، کانادایی ها مجبورند ۲ هکتار از کشت گندم خارج کرده و در اختیار کشت ذرت قرار دهند. لذا آمریکا باید حداقل معادل ۲ واحد گندم به کانادا پردازد. در این معامله آمریکا به کانادا معادل ۲ واحد گندم می پردازد و چون از هر هکتار زمین آمریکا ۳ واحد گندم برداشت می کند، هنوز ۱ واحد برای او باقی می ماند. لذا برای آمریکا وارد کردن ذرت از کانادا اقتصادی تر است.

اقتصاد این سناریو برای کانادایی ها درست برعکس عمل می کند. یعنی مادامی که وارد کردن ذرت به نفع اقتصادی آمریکاست، صادر کردن آن هم به نفع کاناداست. و از منظر کلی اقتصاد جهانی نیز، چون یک واحد گندم اضافه آمده است، این معامله برای اقتصاد جهانی هم منفعت دارد.

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

هزینه های فرصت در کشورهای فقیر پایین تر است

هزینه فرصت برای تولید یک کالا در کشورهای مختلف متفاوت است. حتی اگر هزینه مستقیم تولید این کالا در هر دو کشور یکی باشد، ممکن است جایگزین های متفاوتی برای بهره گیری از منابعی که صرف تولید این کالا شده وجود داشته باشد. وجود هزینه فرصت پایین را می توان به دو شکل توضیح داد: ۱) فقدان جایگزین های مناسب برای استفاده بهینه تر از منابع و ۲) بهره وری بالاتر در استفاده از منابع در ساخت کالاها.

هزینه فرصت در کشورهای کم توسعه یافته، پایین است چون در اقتصاد این کشورها نیروی کار قادر به ساخت بسیاری از کالاها نیست. شواهد عینی این واقعیت اقتصادی را می توان در پایین بودن سطح دستمزد کارگران در این کشورها مشاهده کرد. کارگران در این کشورها چاره ای جز کار کردن در کارخانه ها یا دیگر مشاغل که بیش تر از ۱ دلار در روز دستمزد نمی پردازند ندارند. در نتیجه، میزان بهره وری از نیروی کار تعیین کننده نرخ دستمزد نیست.

آنچه نرخ دستمزد را در این کشورها تعیین می کند، میزان بهره وری در کل اقتصاد کشور است.

اگر دستمزدها، که به واحد پول ملی در هر کشور پرداخت می شود، به درستی اختلاف بین هزینه های فرصت در کشورهای مختلف را منعکس نکند، بر اساس این نظریه، ارزش پول دو کشور (نرخ ارزها) در جهتی حرکت می کند که هزینه های فرصت برای تولید کالاهای مختلف را به خوبی مشخص می کند. این تغییر بدینصورت رخ می دهد که اگر کشوری در اغلب کالاهای صادراتی خود از بهره وری بالایی برخوردار باشد، به تدریج ارزش پول آن افزایش می یابد. این افزایش نرخ پول موجب می شود که کالاهای صنایع کم بهره وری این کشور توان صادراتی خود را از دست بدهند و امکان صادرات بیشتر از صنایع پر بهره وری آن بیشتر شود. این یعنی در مجموع، کار کمتر برای همان حجم صادرات. و این دقیقاً روشن می کند که چرا کشورهای پیشرفته تمایلی به رقابت با دیگر کشورها در صنایع بدوی ندارند و تولید کالا در این صنایع را به کشورهای واگذار می کنند که در آنها نیروی کار ارزان تر فراهم است و می توانند این کالاها را به کشورهای پیشرفته تر صادر کنند.

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

مفروضات ۷ گانه مزیت نسبی

به رغم استدلالات بالا در قالب تمثیل های فردی و آزمایشات ذهنی، نظریه مزیت نسبی در عمل به نتایجی که پیش بینی می کند نینجامیده است چون درست از آب درآمدن این پیش بینی ها مشروط به درست بودن ۷ فرض است و در شرایط فعلی دنیا این مفروضات، بنا بر مصادیق و شواهد انکارناپذیر، به ندرت با واقعیات موجود مطابقت دارند.

• فرض ۱: تجارت همواره پایدار است

این مسئله که در بسیاری از کشورها دیده می شود، به دو بخش قابل تقسیم است: واردات ناپایدار و صادرات ناپایدار.

اگر کشوری قادر به ایجاد و حفظ توازن بین ارزش صادرات و ارزش واردات خود نباشد، این کشور برای جبران کسری صادرات چاره ای جز فروش سرمایه های خود و یا زیر بار قرض رفتن ندارد. یعنی اگر برای چندین سال متوالی، کسری تجاری کشور ادامه یابد، تمامی سرمایه های او به تدریج به خارجیان فروخته می شود و یا زیر بار قرض آنان کمر خم خواهد کرد. به

بیان دیگر، به تدریج این کشور فقیرتر می شود چون تجارت بین المللی او را بی چیزتر و مقروض تر می کند.

و این وضعیت اساسا ناپایدار است چون بالاخره سرمایه های قابل فروش یک کشور محدود است و توان او برای سرویس دهی به وام های خارجی نیز همینطور. در کشوری مثل آمریکا که کسری صادرات دارد، مردم عادت به مصرف مسرفانه چیزها دارند. و در رشته اقتصاد به طور اعم و در نظریه مزیت نسبی به طور اخص تبصره ای برای جلوگیری از مصرف مسرفانه نیست. لذا چاره ای جز دخالت دولت برای محدود کردن مصرف کالاهای وارداتی نیست. مثلا از طریق مالیات بستن بر واردات که مسلما با فلسفه تجارت آزاد مغایرت دارد.

حالا نگاهی به مازاد تجاری بیندازیم. این یعنی وقتی یک کشور برای سال های پیاپی صادراتش از وارداتش بیشتر می شود. این معمولا در مورد کشورهای صادقی است که بخش قابل توجهی از صادرات شان را منابع طبیعی غیر تجدید شونده تشکیل می دهد. این کشورها اگر چه ممکن است در کوتاه مدت از استاندارد بالای زندگی برخوردار باشند، اما به علت عدم توسعه دیگر صنایع، در دراز مدت با مسایل حادی روبرو خواهند شد. بسیاری از اقتصاددانان حامی تجارت آزاد معتقدند که این وضعیت هیچ ایرادی ندارد چون بر اساس مزیت نسبی، در حال حاضر این صنایع استخراجی در این کشورها دارای بهره وری مطلوب اند. اما برای اینکه کشورهایی چون ملت های حوزه خلیج فارس و حتی روسیه، کانادا، برزیل و استرالیا که به شدت متکی به صادرات منابع طبیعی اند، به تجارت پایدار در دراز مدت دست پیدا کنند، می باید امروز اقدام به کاهش صادرات به منظور ایجاد توازن بین واردات و صادرات خود کنند. اینجا نیز، مغایر با آموزه های مکتب مزیت نسبی و تجارت آزاد، مالیات بستن به صادرات و یا دیگر دخالت های دولت برای کاهش صادرات مطلوب است.



● فرض ۲: چیزی به نام «هزینه خارجی» یا «فایده خارجی»<sup>۷</sup> وجود ندارد نظریه مزیت نسبی بر اساس قیمت عمل می کند. و اگر قیمت کالاها به علت نادیده گرفتن هزینه ها و یا فایده های خارجی درست محاسبه نشود، این نظریه به اتخاذ سیاست های نامناسب منجر خواهد شد.

مثلا، کالاهایی که در کشوری با مقررات زیست محیطی سست ساخته می شود، بسیار ارزان تر از کالاهای مشابه در کشورهای که دارای مقررات زیست محیطی دقیق تر و محکم تر اند تمام می شود. قیمت نازل تر این کالاها موجب می شود که کشور تولید کننده در مقایسه با رقبای خود مقادیر بیشتری از این کالاها را صادر کند.

با ادامه این سیاست، اقتصاد این کشور با صنایعی اشباع می شود که اگر چه به ظاهر سودآورند اما به لحاظ لطمات زیست محیطی و هزینه هایی که بعدا جامعه مجبور به پرداخت آنهاست در واقع برای آن کشور ضررآورند. تجارت آزاد مبتنی بر نظریه مزیت نسبی، به دلیل اینکه «هزینه های خارجی» را در نظر نمی گیرد، نه تنها این سیاست تجاری را بلامانع می داند بلکه ادامه آن را تشویق می کند چون دور زدن اخلاقی یا قانونی ملاحظات زیست محیطی راهی برای کاستن از هزینه ها و قیمت ها و پیشی گرفتن در رقابت تجارت بین المللی است.

عدم توجه مزیت نسبی به «فایده های خارجی» نیز به طور کلی، موجب می شود که توجهی به این نوع کالاها در سیاستگذاری صنعتی و تجاری کشورها نشود. مثلا اگر در یک صنعت اقدام به تولید ابزار و ادواتی گردد که در صنایع دیگر به کاهش آسیب زیست محیطی منجر گردد، این پدیده مثبت در دراز مدت می تواند نه تنها از آلودگی های زیست محیطی بکاهد بلکه به ایجاد صنایع سودآور دیگری در اقتصاد کمک کند. اما به علت اینکه ارزش این نوآوری ها از دیدگاه بسیار محدود صرفا قیمت-مدار نظریه مزیت نسبی نادیده گرفته می شود،

<sup>7</sup> Externalities این لغت برای اشاره به هزینه ها یا فایده هایی استفاده می شود که معمولا در قیمت گذاری کالاها و خدمات جایی پیدا نمی کنند. مثلا اینکه چه مقدار مواد آلاینده در طی فرآیند تولید و مصرف یک اتومبیل وارد هوا و یا آب یک کشور می شود در تعیین قیمت خودرو بی تاثیر است. این در حالی است که پاکیزه سازی هوا و آب از این آلاینده ها و نیز درمان شهروندانی که به موجب این آلودگی ها نیازمند به خدمات درمانی خواهند شد مستلزم هزینه کرد مبالغ قابل توجهی است. از سوی دیگر، صنایعی ممکن است علاوه بر فوایدی که به آنها معروف و بر اساس آنها قیمت گذاری می شوند، فواید جانبی ای نیز داشته باشند که در قیمت آنها گنجانده نشده باشد. مثالی نزدیک از این دست، صنعت تولید عسل است. در طی فرآیند تولید این کالا، فوایدی نیز به باغات، مزارع و مراتع به لحاظ لقاح گیاهان می رسد که معمولا در قیمت گذاری عسل گنجانده نمی شود. مترجم

این نوع صنایع از حمایت سیاستگذاری های مساعد بهره مند نمی گردند و قربانی رقابت خارجی و در نهایت در نطفه خفه می شوند.

این مثال ها صرفاً مشتق از خروار مسائلی است که نادیده گرفتن هزینه ها و فایده های خارجی در اقتصاد یک کشور به وجود می آورد. اگر چه بالا بردن تولید در یک کشور به هر قیمتی «تولید ناخالص داخلی» («جی دی پی»)<sup>۸</sup> آن کشور را افزایش می دهد، اما همانطور که در شاخص دیگری از پیشرفت به نام «شاخص واقعی پیشرفت»<sup>۹</sup> مشخص شده است، بر هزینه ها در دیگر حوزه های زندگی می افزاید. مثلاً با افزایش آلاینده ها در محیط زیست و یا بهره برداری بی حساب و کتاب از منابع طبیعی، پاکیزه سازی آلودگی های زیست محیطی، هزینه درمان بیماری های ناشی از این آلودگی ها و نیز تامین مواد خام از طریق واردات، نه تنها بر هزینه ها به شدت خواهد افزود بلکه از کیفیت زندگی شهروندان نیز می کاهد. شاخص های جدید پیشرفت، مثل «شاخص واقعی پیشرفت»، نشان داده اند که حتی اگر تجارت آزاد مبتنی بر نظریه مزیت نسبی، «جی دی پی» را افزایش دهد، از منظر سعادتی و بهروزی جامعه، خیلی کم می آورد.<sup>۱۰</sup>

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

● فرض ۳: عوامل تولید را می توان به سهولت بین صنایع جابجا کرد

تئوری مزیت نسبی به جابجا کردن عوامل تولید بین صنایع نظر دارد، با این امید که این عوامل از تولید محصولات کم ارزش تر به تولید محصولات پر ارزش تر هدایت می شوند. اما احتمال جابجایی خود بخود عوامل تولید تنها در صورتی وجود دارد که عوامل تولید برای یک محصول را بتوان به سادگی برای تولید محصول دیگری استفاده کرد. اگر این جابجایی ممکن نباشد، واردات محصولات خارجی اثرگذاری لازم و کافی برای استفاده بهینه تر از منابع در تولید کالاهای پر ارزش تر را به وجود نمی آورد. در چنین شرایطی، واردات قطعاً هر آنچه از صنایع موجود باقی مانده است را یکسره تعطیل خواهد کرد بدون اینکه صنعت دیگری جایگزین آنها شود.

<sup>۸</sup> Gross Domestic Product / GDP

<sup>۹</sup> The Genuine Progress Indicator / GPI

<sup>۱۰</sup> برای بحث مفصلی در مورد کاستی های «تولید ناخالص داخلی» به عنوان معیاری گمراه کننده برای سنجش پیشرفت و معرفی

تعدادی از جایگزین های آن از سوی مراجع رسمی و غیر رسمی دنیا به متون زیر نگاه کنید. مترجم

[www.eabbassi.ir/pdf/article\\_gdpalternatives.pdf](http://www.eabbassi.ir/pdf/article_gdpalternatives.pdf)

[www.eabbassi.ir/pdf/article\\_economics\\_gdpwhatisitnef.pdf](http://www.eabbassi.ir/pdf/article_economics_gdpwhatisitnef.pdf)

اگر چه این مسئله در مورد کلیه عوامل تولید مصداق دارد، ما معمولاً این محدودیت جابجایی عوامل تولید را بیشتر در مورد زمین و ملک و نیروی انسانی می شنویم چون در میان تمامی عوامل تولید اینها کمترین قابلیت جابجایی را دارند. وقتی نیروی انسانی به علت فقدان مهارت های لازم و یا عدم قابلیت جابجایی خانه و زندگی اش نمی تواند از یک صنعت به صنعت دیگر جابجا شود، مزیت نسبی، به جای اینکه وی را به صنایعی با هزینه های فرصت پایین تر منتقل کند، او را یکسره به صف بیکاران جامعه می فرستد.

در برخی از کشورها، دشواری در جابجایی نیروی انسانی از یک صنعت به صنعت دیگر بی برو برگرد به بیکاری می انجامد. مثلاً در کشورهای اروپای غربی که حداقل دستمزد بالاست (به خاطر قوانین کار و مالیات هایی که توسط کارفرما می باید پرداخت شود). اما در کشورهایی مثل آمریکا، به علت پایین بودن حداقل دستمزد و اینکه استخدام و اخراج کارگران بسیار ساده است، تعطیلی کامل یک صنعت شاید لزوماً به بیکاری کارگران نینجامد بلکه بنوعی «کم-کاری»<sup>11</sup> منجر شود. نمونه ای از این نوع کم-کاری وقتی رخ می دهد که یک کارگر مجرب صنعت خودروسازی با دستمزد ۲۸ دلار در ساعت، پس از تعطیل شدن کارخانه شهر خود، بالاچاره در یک کلوپ اجاره ویلتون ویدی با دستمزد ۸ دلار در ساعت مشغول به کار شود. و یا با از رونق افتادن صنعت خودرو در یک کشور، کارگران به ادامه کار در همان واحد تولیدی، ولی به صورت پاره وقت رضایت دهند.

پس با توجه به این شواهد، اینکه در کشوری آمار بیکاری بالا نیست به خودی خود به این معنی نیست که تجارت آزاد موفقیتی بی چون و چرا در اشتغالزایی داشته است. خساراتی که به نیروی انسانی وارد شده واضح است. آنچه کمتر آشکار است اتلاف هزینه های اقتصادی ای است که سال ها صرف توسعه نیروی انسانی شده و حالا با شرایطی روبروست که در آن قرار نیست این سرمایه انسانی ارزشمند در اقتصاد کشور ثروت آفرین باشد.

در کشورهای جهان سوم، تنزل کیفی در مشاغل به این صورت بروز می کند که کارگران ماهر از بخش رسمی اقتصاد کاملاً خارج می شوند و به توده کارگران غیررسمی روزمزد می پیوندند. معمولاً به این قشر از جامعه مزایایی چون بازنشستگی و غیره تعلق نمی گیرد. مثلاً در مکزیک، در حال حاضر، ۴۰ درصد نیروی کار در بخش غیر رسمی مشغول به کار است.

<sup>11</sup> Underemployment

ناگفته نماند که با تجارت آزاد، سوای مسایلی که واردات برای سرمایه انسانی به وجود می آورد، خطر بزرگتری را متوجه کل اقتصاد نیز می کند. به نقل از برنده جایزه نوبل «جیمز توپین»<sup>۱۲</sup> از دانشگاه ییل<sup>۱۳</sup>، اقتصاد آمریکا می تواند «جی دی پی» بسیار بالاتری داشته باشد اگر تمامی عوامل تولید آن در به کارگیری تمامی ظرفیت تولید آن به کار گرفته می شد و مانند امروز به خاطر واردات کالاهای خارجی به این میزان عوامل تولید آن معطل و بی ثمر کنار گذاشته نمی شد.<sup>۱۴</sup>

● فرض ۴: تجارت آزاد، نابرابری در درآمدها را تشدید نمی کند.

وقتی مزیت نسبی تجارت آزاد را وعده ای برای رونق اقتصادی معرفی می کند، این رونق را برای کل اقتصاد وعده می دهد، نه برای افراد یا گروهی خاص. لذا با آغاز تجارت آزاد در یک کشور احتمال دارد که به موازات رشد اقتصادی در جامعه بسیاری از شهروندان، (حتی می توان گفت اکثر شهروندان) بخشی از درآمد خود را از دست بدهند. این مشکل کوچکی نیست: تخمین زده می شود که آزاد سازی تجارت در یک کشور موجب می شود که در ازای هر دلار که وارد اقتصاد کشور می شود، ۰ دلار بین درآمد اقشار مختلف مردم جابجا می شود.<sup>۱۵</sup>

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

تاثیر تجارت آزاد بر درآمد شاغلین در بخش های مختلف اقتصاد متفاوت است. تاثیر تجارت آزاد بر صاحبان مشاغل بسته به سادگی یا دشواری مهارت های آنها فرق می کند. تاثیر تجارت آزاد بر یک کارگر ساده معمولاً این است که کالاهای وارداتی که توسط کارگران کم دستمزدتر در کشورهای دیگر ساخته می شود او را بیکار می کند. برای مشاغلی که مهارت های بسیار مشخص و بالایی می طلبد، مثل یک بانکدار که در شرکت تامین سرمایه بورس سهام کار می کند، احتمالاً یافتن یک جایگزین آسان باشد، اما چه بسا دستمزد یک جایگزین انگلیسی برای یک چنین کارمندی در آمریکا، چندان کمتر نباشد. پس در این مورد، تجارت آزاد تاثیر چندان بر دستمزدها نخواهد داشت. نمونه دیگر از مشاغل، کارهایی است که نمی توان از راه دور انجام داد، مثل خدمات ظرفشویی و گارسونی در رستوران ها. جایگزین این

<sup>12</sup> James Tobin

<sup>13</sup> Yale University

<sup>14</sup> <http://upload.wikimedia.org/wikipedia/en/4/4d/EffectOfTariff.svg>.

<sup>15</sup> Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* (Washington: Institute for International Economics, 1997), p. 30.

نوع نیروی کار از طریق تجارت آزاد غیر ممکن است. پس در این مورد نیز تجارت آزاد تاثیر مستقیمی نمی تواند بر میزان درآمد کارگران داشته باشد.

اما شاغلینی که کالاهای تولیدی دست آنان به سادگی قابل تجارت اند و می توانند در کارگاه های دور دست توسط کارگران خارجی که دستمزد بسیار کمتری می گیرند ساخته شوند بسیار آسیب پذیرند. به این دلیل اولین و یکی از گسترده ترین اقشار آسیب پذیر در تجارت آزاد معمولا کارگران غیر ماهر مشاغل در کارگاه های تولیدی اند. کارگران بسیاری در کشورهای خارجی وجود دارند که قادرند همین کالاها را بسازند و محصولات ساخته شده را بسته بندی کرده و به هر کجای دنیا که مطلوب باشد بفرستند.

با قدری موشکافی، مسایل دیگری نیز خودنمایی می کند. تصور کنید که تجارت آزاد بیشتر باعث شود که یک کشور بیشتر از سابق هواپیما صادر کند و البسه وارد کند. (این دقیقا مشابه شرایطی است که اقتصاد کشور آمریکا در چند دهه اخیر در آن قرار گرفته است.) مطابق با آموزه های نظریه مزیت نسبی، این کشور قادر بوده یکی از صنایع با ارزش تر خود را گسترش دهد و یکی از صنایع کم ارزش تر خود را کوچک کند. به همین لحاظ، اقتصاد آن مولدتر و نتیجتا «جی دی پی» آن رشد نشان می دهد، درست همانطور که نظریه مزیت نسبی پیش بینی می کند.

خوب، تا اینجای کار نقصی نیست. اما با موشکافی بیشتر، نقیصه تجارت آزاد، در ارتباط با درآمد و اشتغال برای اقشار مختلف، بیشتر معلوم می شود: تصور کنیم که تولید البسه با ارزش یک میلیون دلار نیازمند به ۱ کارمند (نیروی کار تحصیلکرده) و ۹ کارگر باشد. همچنین تصور کنیم که برای تولید قطعات هواپیما به ارزش یک میلیون دلار ۳ کارمند و ۷ کارگر لازم باشد. با رونق گرفتن بیشتر صنعت هواپیماسازی، برای هر یک میلیون دلار که به تولید هواپیما افزوده می شود تقاضا برای ۲ کارمند افزایش و برای ۲ کارگر کاهش می یابد. و با کاهش این میزان در تولید البسه ۱ کارمند بیکار و ۹ کارگر بیکار می شود. تفاوت تغییر تقاضا برای کارگر و کارمند در این دو صنعت به عنوان تابعی از رشد یا افول هر یک از این صنایع نشانگر تاثیر متفاوت تجارت آزاد بر اقشار مختلف است. مسلما با بالا رفتن تقاضا برای کارمند، سطح دستمزد برای این قشر بالا می رود و برعکس سطح دستمزد برای کارگران کاهش می یابد. و

چون معمولا تعداد کارگران بیش از تعداد کارمندان است، تجارت آزاد تاثیری کاهشی بر سطح درآمدها در کل جامعه خواهد داشت.

از مسایلی که برشمردیم می توان چنین نتیجه گرفت که به علت تغییر کاهشی درآمدها، حتی اگر اقتصاد رشد هم کند، این رشد لزوما به کاهش فقر نمی انجامد بلکه برعکس به گسترش آن در جامعه دامن می زند.

#### ● فرض ۵: سرمایه در جهان جابجا نمی شود

به رغم نفوذ گسترده این نظریه در سیاستگذاری کشورها، مزیت نسبی اساسا تئوری بسیار باریکی است. مزیت نسبی فقط در مورد بهترین استفاده هایی است که یک کشور می تواند از منابع خود به عمل آورد. هر کشوری دارای مجموعه ای از عوامل تولید است و در تجارت آزاد هر کشور به عوامل خدادادی خود نگاه می کند و می کوشد تا با همین عوامل بهترین نتیجه را عاید خود کند. یا به عبارت دقیق تر، هر کشور اجازه می دهد که نیروی های بازار مشخص کند که بهترین استفاده از این عوامل تولید کدام است.

اما متأسفانه در تجارت آزاد، همین نیروی های بازار همچنین می تواند عوامل تولید یک کشور را از اقتصاد آن بیرون کشیده به کشور دیگری ببرد. یعنی به جای اینکه بهترین بهره برداری اقتصادی از عوامل موجود در اقتصاد این کشور انجام شود، با انتقال این عوامل از طریق تجارت آزاد، این بهره گیری به نفع اقتصاد کشور دیگری، در جای دیگری از جهان صورت گیرد.

این مسئله در مورد تمامی عوامل تولید که قابل جابجایی و تجارت اند صادق است. در مورد عواملی چون زمین و نیروی انسانی (به لحاظ غیر قابل جابجایی بودن یکی و قوانین سخت گیرانه در مورد مهاجرت از یک کشور به کشور دیگر در خصوص دیگری) این موضوع چندان مطرح نیست، اما در مورد انواع فناوری ها و مواد خام، این یک مسئله واقعی است. این منابع کاملا قابل جابجایی است و مسلما جایی می رود که بیشترین سود را عاید کند. وقتی تجارت آزاد باشد، چیزی مانع جابجایی عوامل تولید از کشوری به کشوری دیگر نمی تواند باشد.

دلیل این پدیده هم این است که در نظام سرمایه داری، «مزیت مطلق» قاعده است و «مزیت نسبی» استثنا. مزیت نسبی فقط وقتی صدق می کند که ما وجود کشورهای مستقل اقتصادی با

مرزهای قابل کنترل را فرض بگیریم. اساساً امروزه تعریف کشور همین است: قسمتی از جهان با مرزهای مشخص سیاسی که عبور (ورود و خروج) عوامل تولید از آنها با موانعی همراه است. این موجب می شود که کشورها از طریق تجارت، و به طور غیر مستقیم، مشترکاً از این عوامل بهره برداری کنند. یعنی محصولات در کشور مبدا با استفاده از عوامل بومی ساخته می شود و محصولات ساخته شده به کشور مقصد صادر می گردد و بالعکس. این سناریو مجال ایفای نقش را، بین کشورها، به مزیت نسبی می دهد. اما اگر مرزها و موانع قرص و محکمی که آنها در مقابل عبور عوامل تولید برقرار کرده اند را برداریم، در نقاط مختلف دنیا کشورها به صورت مناطق بزرگ اقتصادی متشکل از چندین کشور که باهم اقتصادی واحد را تشکیل می دهند در می آیند. درون هر منطقه واحد دیگر مزیت نسبی مسلط نیست، بلکه این مزیت مطلق است که حکمرانی می کند.

برای روشن شدن بیشتر این نکته مثالی بیاورم: در کشور آمریکا، در سال ۱۹۵۰، ایالت میشیگان از مزیت مطلق در صنعت اتومبیل سازی بهره مند بود. در همان زمان مزیت مطلق تولید پنجه هم به ایالت آلاباما اختصاص داشت. این وضعیت ادامه داشت تا سال ۲۰۰۰، وقتی که صنایع خودروسازی اقدام به بستن واحدهای تولیدی خود در میشیگان کردند و به جای آن در آلاباما مستقر شدند. این نقل و انتقال سرمایه، به اقتصاد آلاباما کمک کرد اما به ضرر میشیگان تمام شد. (تنها در صورتی این واقعه برای میشیگان نافع می بود که این ایالت می توانست صنایع با ارزش تری را به خود جذب کند، مثلاً صنعت ساخت بالگرد.) با نبود موانع سیاسی در مسیر عبور سرمایه از یک کشور به کشور دیگر، همین اتفاق برای اقتصاد کشورهای مختلف رخ می دهد. یک کشور می برد و کشور دیگر می بازد.

ممنوعیت مطلق جابجایی سرمایه بین کشورها الزامی نیست تا مزیت نسبی انگیزه های مناسب در بهترین استفاده از منابع را در هر کشور مشخص کند، اما با سست شدن این ممنوعیت می بینیم که تجارت آزاد که ادعای ایجاد شرایط تجاری بُرد-بُرد برای همه کشورها را دارد به ایجاد شرایط بُرد-باخت برای آنها می انجامد.

دیوید ریکاردو، که اول بار در مورد مزیت نسبی صحبت کرد، خیلی عاقل تر از اقتصاددانان امروزی که ادعای پیروی از وی را دارند بود. او به خوبی به این مسئله واقف بود و در مورد آن نوشت:

تفاوت در این مورد، یعنی درون محدوده یک کشور و بین چند کشور، را به این صورت می توان توضیح داد که نقل و انتقال سرمایه از یک کشور به کشور دیگر به آسانی جابجایی آن درون اقتصاد یک کشور، از استانی به استان دیگر، نیست.<sup>۱۶</sup>

سپس ریکاردو با استناد به مثال مورد علاقه اش که مربوط به تجارت متقابل بین انگلستان و پرتقال (تجارت منسوجات از انگلستان و شراب از پرتقال) است، لب مطلب که دغدغه کنونی دنیای امروز نیز هست را بیان می کند:

مسئله برای سرمایه داران انگلیسی سودآورتر و برای مصرف کنندگان در هر دو کشور بهتر است که هر دو محصول، یعنی پارچه و شراب، در پرتقال تولید شود. و بنابراین، سرمایه و نیروی انسانی ای که در انگلستان هم اکنون به کار تولید پارچه مشغول اند می باید به پرتقال نقل مکان کنند.<sup>۱۷</sup>

امروزه ما شاهدیم که به لحاظ تجارت آزاد، سرمایه بین کشورها جابجا می شود ولی با ماندگاری نیروی انسانی در جای خود، در یک کشور مشاغل زیادی از دست می رود و در کشور دیگر مشاغل زیادی (با دستمزد بسیار کمتر) به وجود می آید. معمولاً از دست رفتن مشاغل در کشورهایی که به این صورت زیان می بینند را با کاهش قیمت محصولات وارداتی جبران شده تلقی می کنند. اما در اینجا یک نکته اساسی فراموش می شود و آن این است که در اقتصاد یک کشور، مصرف کنندگان همان کارگران آن اند. یعنی مادامی که مصرف کنندگان در یک کشور به خرید کالاهای ارزان وارداتی دل خوش کرده اند، به عنوان شاغلین آن کشور از تجارت آزاد آسیب می بینند.

● فرض ۶: بهره وری در کوتاه-مدت موجب رشد در دراز-مدت می شود

تحلیل های مرتبط با نظریه مزیت نسبی، اقتصاد را در یک لحظه ایستا در نظر می گیرد و سعی در یافتن بهترین جواب در همان لحظه دارد. این رویکرد در تحلیل اقتصادی لزوماً بی اعتبار نیست، اما در یک نکته ضعیف است: اینگونه تحلیل چیزی در مورد عوامل متغیر نمی گوید. به بیان دیگر، اینگونه تحلیل های مقطعی، تاثیر واقعیت های امروز بر اقتصاد فردا را در بر نمی گیرد. و مهمتر از این، این تحلیل ها کمکی به یافتن راهکاری هم برای تغییر امکانات امروز به صورتی که بتوان برای آینده ای بهتر از آنها بهره برداری کرد عرضه نمی کند.

<sup>16</sup> David Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation* (Mineola, NY: Dover Publications, 2004), p. 83.

<sup>17</sup> همان



مسئله اساسی در اینجا این است که نظریه مزیت نسبی بر اساس میزان بهره وری و هزینه های فرصت به ما می گوید که در بازی تجارت آزاد بهترین حرکت ما در این لحظه چیست، اما قادر نیست به ما راه را برای افزایش آن بهره وری ها در آینده نشان دهد. اما مگر افزایش بهره وری اساس و بنیان رشد نیست؟ پس رشد اقتصادی به این نیست که ما چطور عوامل تولیدمان را هر چه سریعتر برای تولید چیزهای مختلف مصرف کنیم. چالش اصلی در رشد اقتصادی این است که عوامل تولید امروز را طوری تغییر دهیم که در آینده عوامل تولید مولدتری باشند.<sup>18</sup> کلید گذار از فقر به ثروت همین است. نمی گویم که نظریه مزیت نسبی در مورد رشد در دراز مدت غلط می اندیشد، می گویم که این نظریه در مورد رشد در دراز مدت اصلاً چیزی برای گفتن ندارد.

بگذارید با مثالی از زندگی عادی افراد این نکته را روشن تر کنم. دو نفر را در نظر بگیرید، یکی در یک دفتر منشی است و درآمد چندانی ندارد. دیگری در یک بانک کارهای تخصصی مالی می کند و درآمد بسیار بالایی دارد. در کوتاه مدت شاید بهترین شرایط همین باشد که هست، یعنی منشی، منشی بماند و کارمند بانک هم کار خود را ادامه دهد. حداقل بهتر از این است که کارهایشان را با هم عوض کنند چون بدون شک، بعد از چند روز هر دو، به علت فقدان مهارت های لازم برای انجام کارهای جدید خود، از کار بی کار می شوند.

ولی اگر بخواهیم به پیشرفت و ترقی منشی کم درآمد بیندیشیم (نگاه دراز مدت)، بهتر این است که منشی، برای همیشه منشی نماند و با کسب مهارت های بیشتر بتواند خود را به شغلی با درآمدی بالاتر منتقل کند. نکته کلیدی اینجا است که با کسب مهارت و دانش بیشتر در مورد منشیگری، فرد نمی تواند لزوماً کار تخصصی پردرآمدتری را از آن خود کند. به همین سیاق، در چارچوب فکری نظریه مزیت نسبی ما تشویق می شویم که منشی بمانیم و طی زمان حتی منشی بهتری هم بشویم. در منشی گری نظریه مزیت نسبی دیده بصیرت برای دوراندیشی وجود ندارد که بتواند در دراز مدت، راهکاری پربارتر را به ما نشان دهد.

با استفاده از مثال مورد علاقه خود ریکاردو این واقعیت حتی بیشتر آشکار می شود. (اگر چه احتمالاً اگر ریکاردو الان بود، از این برداشت من زیاد خشنود نمی شد.) در روزگار وی، منسوجات در انگلستان با فناوری روز، یعنی نیروی بخار، تولید می شد. بنابراین، صنعت

<sup>18</sup> Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press, 1990), p. 21.

نساجی خود انگیزه ای برای توسعه صنعت قطعه سازی برای ماشین آلات شد تا قطعه های مورد نیاز این صنعت تامین گردد. این صنعت جانبی به نوبه خود موجب پیشرفت کلی فناوری های صنعتی گردید که نهایتاً به ظهور صنایعی چون لوکوموتیو سازی و کشتی های بخار منجر شد.<sup>۱۹</sup> اما صنعت شراب سازی در پرتقال عکس این مورد عمل کرد. روش هایی که پرتقالی ها برای تولید این محصول استفاده می کردند به چندین قرن پیش باز می گشت. یعنی برای مدتی طولانی، این صنعت انگیزه ای برای نوآوری فناوری و بالابردن کلی بهره وری در کل اقتصاد پرتقال به وجود نیاورده بود. و بهره وری خود این صنعت نیز ایستا مانده بود.

چون مزیت نسبی پرتقال در مقایسه با بسیاری دیگر از کشورها در تولید شراب شناسایی شده بود، این کشور تولید همین محصول را برای قرن ها ادامه داده بود، سال بعد از سال، دهه بعد از دهه، قرن بعد از قرن. شاید در بهره گیری کوتاه مدت از عوامل تولید در آن کشور، چه بسا این بهترین تدبیر بود ولی حالا کاملاً مشخص است که در دراز مدت، کار بخردانه ای نبود کما اینکه صنعت شراب در عصر ما از صنایع بن بست محسوب می شود.

دقیقا به همین دلیل، پیروی از نظریه مزیت نسبی، برای کشورهای در حال توسعه امروز عملاً خطرناک است چون این کشورها کار تولید خود را به صنایعی محدود می کنند که مزیت نسبی تعیین می کند. یعنی صنایعی که ممکن است مانند صنعت شراب در پرتقال از جمله صنایعی باشند که به بن بست رسیده اند. پس می بینیم که اگر چه به نام «آزاد» است، اما تجارت بین المللی با تکیه بر نظریه مزیت نسبی معمولاً کشورهای در حال توسعه را در جایگاهی عقب افتاده اسیر می کند.

● فرض ۷: تجارت آزاد و رشد در بهره وری در کشورهای دیگر به ضرر ما نیست  
منطق تجارت آزاد به این صورت استدلال می کند که وقتی کشوری مثل آمریکا با کشور دیگری تجارت می کند و بخشی از کالاهای مصرفی خود را از آن کشور وارد می کند، موجب می شود که آن کشور در بهره گیری از عوامل تولید خود در صنایعی که دارای مزیت نسبی هستند بهینه تر عمل کند و این به تدریج موجب می شود که هزینه تولید کم شود و لذا از قیمت کالاهایی که به دست مصرف کننده آمریکایی می رسد نیز کاسته شود. از سوی

<sup>19</sup> Nathan Rosenberg, Inside the Black Box: Technology and Economics. (New York: Cambridge University Press, 1982), p. 73.

دیگر، شرکای تجاری آمریکا که به ما مواد خام می فروشند نیز می توانند با دلگرمی از تجارت بیشتر با ما و افزایش بهره وری صنایع استخراجی خود، مواد خام ارزانتر به تولید کنندگان ما برسانند. اما این منطق با آنچه در عمل رخ می دهد همخوانی ندارد.

آنچه در واقع رخ می دهد این است که با بهبود بهره وری در برخی صنایع، هزینه های فرصت در دیگر صنایع بالا می رود. برای مثال، کشوری را تصور کنید که هم نان تولید می کند و هم کیک. اگر این کشور روش بهینه تری برای تولید کیک ابداع کند که با یک کیلو خمیر، به جای دو کیک، سه کیک بسازد، این موجب می شود که مقداری از عوامل تولید خود را از صنعت نان گرفته و به صنعت کیک سازی منتقل کند. نتیجتاً قیمت نان بالا می رود و ما که به نان های ارزان تر این کشور دل خوش کرده ایم دیگر نمی توانیم از آنها نان را با همان قیمت قبلی وارد کنیم.

تجارت بین آمریکا و چین را در نظر بگیریم. به رغم تمام مسایلی که تجارت با چین برای ما داشته است، کالاهای ارزان چینی که به برکت نیروی انسانی ارزان در آن کشور میسر است، برای ما مصرف کنندگان آمریکایی خوب بوده است. همین نکته را می توان در مورد کشورهای فقیر دیگر که با ما تجارت می کنند نیز گفت. اما علت ارزان بودن نیروی انسانی در این کشورها این است که فرصت های شغلی جایگزینی در این کشورها وجود ندارد. حالا باید پرسید که اگر فرصت های شغلی در این کشورها تغییر یابد به صورتی که دستمزدها بالا برود، چه به سر کالاهای ارزان وارداتی که مصرف کنندگان آمریکایی به آنها عادت کرده اند خواهد آمد؟

دقیقا این اتفاق در ژاپن بین دهه ۱۹۶۰ و دهه ۱۹۸۰ رخ داد. ژاپن از یک اقتصاد بدوی به اقتصادی پیچیده و صنعتی بدل شد. و همزمان، خیلی از محصولات ارزان ژاپنی از مغازه های آمریکا ناپدید شدند. این تغییر مسلماً تا حدی، فشار اقتصادی ناشی از رقابت کارگران ژاپنی بر کارگران آمریکایی را از میان برد. (اگر چه همین رقابت بعدها به صنایع پیچیده تر منتقل شد.) دقیقاً همین اتفاق بین سال های پایان جنگ جهانی دوم و سال ۱۹۶۰ برای کالاهای ارزان ساخت اروپا نیز رخ داد. این کالاها هم از مغازه های آمریکا ناپدید شدند.

## نتیجه گیری: تجارت بلی، تجارت آزاد خیر

با توجه به مفروضات بی پایه ای که در بالا مطرح شد، آیا نظریه مزیت نسبی کاملاً بی اعتبار است؟ جواب: نه کاملاً، اما اعتبار آن بسیار کم است. اگر بدانیم که یک کشور در چه صنایعی مزیت نسبی دارد روشن می شود که آن کشور چه نوع اقتصادی دارد. و از آنجاییکه این نظریه تماماً غلط نیست، می تواند تا حدی به سیاستگذاران یک کشور در تصمیم گیری های تجاری کمک کند. اما اینکه این نظریه ناقص و گمراه کننده توجیهی بشود برای باز کردن درهای تجارت یک کشور به تجارت آزاد در ۱۰۰ درصد مواقع، برای ۱۰۰ درصد کالاها با ۱۰۰ درصد کشورها، این عملکرد بخردانه ای نیست.

---

\* ایان فلچر مشاور ارشد اقتصادی «انجمن شهروندان برای آمریکایی موفق»، سازمانی مردمی از نمایندگان اصناف، کشاورزان و کارگران، است. پیش از این او از محققان «شورای تجارت و صنعت آمریکا» بود. این شورا از اندیشکده های صاحب نفوذ در واشینگتن است. مطالب این مقاله به صورت مبسوط تری در کتاب وی با عنوان زیر آمده است.  
*Free Trade Doesn't Work: What Should Replace It and Why.* Washington, D.C.: Coalition for a Prosperous America, 2011.

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)