People`s Democratic Republic of Algeria
Ministry of Higher Education and Scientific Research
University of Relizane

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة غليزان

جامعة غليزان
RELIZANE UNIVERSITY

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

المجلس العلمي للكلية

رقم 27/ ج غ/ ك ع إ ت ع ت/ 2025 **غليزان في: 03/07/2025**

مستخرج من محضر اجتماع المجلس العلمي للكلية

- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 279-03 المؤرخ في 24 جمادى الثانية 1424 الموافق 23 غشت 2003، المعدل والمتمم، الذي يحدد مهام الجامعة والقواعد الخاصة بتنظيمها وسيرها؛
- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 130-08 المؤرخ في 27 ربيع الآخر 1429 الموافق 3 ماي 2008، المتضمن القانون الأساسي للأستاذ الباحث؛
- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 339-20 المؤرخ في 06 ربيع الثاني 1442 الموافق 22 نوفمبر 2020، والمتضمن إنشاء جامعة غليزان؛
- وعملا بأحكام المرسوم التنفيذي رقم 24-103 المؤرخ في 26 شعبان 1445 الموافق 7 مارس 2024، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 08-130
- وبمقتضى القرار رقم 498 المؤرخ في 04 ماي 2025، الذي يحدد القائمة الاسمية لأعضاء المجلس العلمي لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة غليزان؛ والمتضمن الأستاذ: عامري رضوان " أستاذ التعليم العالي"، كرئيس للمجلس العلمي للكلية؛
- وبناء على محضر اجتماع المجلس العلمي للكلية المنعقد بتاريخ 17 جوان 2025 في دورته العادية الأولى.

قرر المجلس العلمي للكلية

المصادقة على المطبوعة البيداغوجية الموسومة **"النظريات الحديثة في التجارة الدولية"**، من إعداد **الدكتور مزوري الطيب** – أستاذ محاضر صنف (أ)، والموجهة لطلبة السنة الثانية ماستر – تخصص اقتصاد دولي، شعبة العلوم الاقتصادية، واعتمادها مرجعا بيداغوجيا أساسيا لطلبة الكلية.

رئيس المجلس العلمي للكلية
أ. عامري رضوان
رئيس المجلس العلمي للكلية

جامعة غليزان

جامعة غليزان
كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم ....العلوم الاقتصادية....

مطبوعة بيداغوجية بعنوان :

النظريات الحديثة للتجارة الدولية

موجهة لطلبة.السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي- شعبة العلوم الاقتصادية....

من إعداد

د. مزوري الطيب

السنة الجامعية:2024-2025

نتوجه بهذه المطبوعة البيذاغوجية الى طلبة السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي الذي يغطي جانب من المفاهيم المتعلقة بتاريخ التجارة الدولية، وأهم النظريات الحديثة في التجارة الدولية، وننطلق من شرح لنظريات الكلاسيكية (الميزة المطلقة والميزة النسبية) ثم النظريات النيوكلاسيكية (هيكشر واولين واسقاطاته التجريبية) ثم الفصل الثالث: نظريات جديدة في التجارة الدولية (- نظرية التجارة داخل الصناعة - نظرية السلع المتمايزة لهيلبمان وكروجمان - نظرية الإغراق المتبادل لبراندر وكروجمان - نظرية التجارة الرأسية داخل الصناعة - نظرية الأسواق القابلة للتنافس - نظرية التبادل غير المتكافئ - نظرية دورة حياة المنتج - النظرية الاستراتيجية للتجارة - النماذج التشغيلية الفصل الرابع: نظرية جديدة للتجارة (- نموذج ميليتز - اختيار الشركات غير المتجانسة وتدفقات التجارة [نموذج أنتراس (2003) / أنتراس وهيلبمان (2005)] الفصل الخامس: سلوك الشركة والتجارة الدولية (- اختيار تنظيم الشركة والتوازن الدولي: أعمال جروسمان وهيلبمان (2002، 2003، 2005) ثم وبالتفصيل نتحدث عن سياسة حماية التجارة وحرية التجارة الخارجية لنختم هطا العمل بأهمية التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية.

كما صُممت هذه المطبوعة لتعريف الطلاب بالنظريات الحديثة للتجارة الدولية. حيث سيتعرف الطلاب على الأسس النظرية للتجارة الدولية وكيفية تطورها على مر الزمن. ستغطي الدورة مجموعة من المواضيع، بما في ذلك الميزة النسبية، وعوامل الإنتاج، ودور المؤسسات في تشكيل أنماط التجارة الدولية. الأهداف الرئيسية هي:

-فهم الأسس النظرية للتجارة الدولية

-تحديد وتحليل العوامل الرئيسية التي تُؤثر على أنماط التجارة الدولية

-تقييم نقاط القوة والضعف في مختلف نظريات التجارة الدولية

-تطبيق المفاهيم النظرية على قضايا التجارة الواقعية

- تطوير التفكير النقدي والمهارات التحليلية في مجال التجارة الدولية

المعارف المسبقة المطلوبة:

المعرفة الأساسية حول نظريات التجارة الدولية التقليدية والاقتصاد الكلي

نتوجه بهذه المطبوعة البيذاغوجية الى طلبة السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي والذي يغطي جانب من المفاهيم المتعلقة بتاريخ التجارة الدولية، وأهم النظريات الحديثة في التجارة الدولية، وننطلق من شرح لنظريات الكلاسيكية (الميزة المطلقة والميزة النسبية) ثم النظريات النيوكلاسيكية (هيكشر واولين واسقاطاته التجريبية) ثم الفصل الثالث: نظريات جديدة في التجارة الدولية (- نظرية التجارة داخل الصناعة - نظرية السلع المتمايزة لهيلبمان وكروجمان - نظرية الإغراق المتبادل لبراندر وكروجمان - نظرية التجارة الرأسية داخل الصناعة - نظرية الأسواق القابلة للتنافس - نظرية التبادل غير المتكافئ - نظرية دورة حياة المنتج - النظرية الاستراتيجية للتجارة - النماذج التشغيلية الفصل الرابع: نظرية جديدة للتجارة (- نموذج ميليتز - اختيار الشركات غير المتجانسة وتدفقات التجارة [نموذج أنتراس (2003) / أنتراس وهيلبمان (2005)] الفصل الخامس: سلوك الشركة والتجارة الدولية (- اختيار تنظيم الشركة والتوازن الدولي: أعمال جروسمان وهيلبمان (2002، 2003، 2005) ثم وبالتفصيل نتحدث عن سياسة حماية التجارة وحرية التجارة الخارجية لنختم هطا العمل بأهمية التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية.

كما صُممت هذه المطبوعة لتعريف الطلاب بالنظريات الحديثة للتجارة الدولية. حيث سيتعرف الطلاب على الأسس النظرية للتجارة الدولية وكيفية تطورها على مر الزمن. ستغطي الدورة مجموعة من المواضيع، بما في ذلك الميزة النسبية، وعوامل الإنتاج، ودور المؤسسات في تشكيل أنماط التجارة الدولية. الأهداف الرئيسية هي:

-فهم الأسس النظرية للتجارة الدولية

-تحديد وتحليل العوامل الرئيسية التي تُؤثر على أنماط التجارة الدولية

-تقييم نقاط القوة والضعف في مختلف نظريات التجارة الدولية

-تطبيق المفاهيم النظرية على قضايا التجارة الواقعية

- تطوير التفكير النقدي والمهارات التحليلية في مجال التجارة الدولية

المعارف المسبقة المطلوبة:

المعرفة الأساسية حول نظريات التجارة الدولية التقليدية والاقتصاد الكلي

الفهرس العام

المحتويات	الصفحة
الفصل الاول. التجارة الدولية في القرنين التاسع عشر والعشرين	
أولا.القرن التاسع عشر وهيمنة المملكة المتحدة	01
ثانيا التجارة الدولية منذ عام 1980:	08
ثالثا .التجارة الدولية خلفية تاريخية من الجات الى WTO	14
رابعا : أهمية التجارة الدولية ومفهومها	19
الفصل الثاني : أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية	
أولاً: النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية	21
ثانياً: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الدولية	29
ثالثاً: النظريات الجديدة في التجارة الدولية	41
رابعاً: النظريات الجديدة " الجديدة " في التجارة الدولية	57
الفصل الثالث :السياسات التجارية الدولية-من النموذج الكلاسيكي الجديد إلى السياسة التجارية الاستراتيجية	
أولا سياسة حماية التجارة الدولية:	68
ثانياً:: الأساليب السعرية والكمية للسياسات التجارية الدولية	87
ثالثاً:: الأساليب الجديدة للسياسات التجارية الدولية	90
رابعا : الاشتراطات والمعايير البيئية والسياسات التجارية الدولية	92
خامسا: سياسة حرية التجارة الدولية	97
الفصل الرابع : التنقل الدولي للعمالة ورأس المال	
أولا أسواق العمل ورأس المال	101
ثانيا القضايا الإضافية التي تثيرها حركة العمالة	105
الفصل الخامس: التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية	
أولا أهمية التجارة للتنمية	108
ثانيا شروط التجارة والتنمية الاقتصادية	112
ثالثا آثار النمو الاقتصادي على التجارة	116
الخاتمة	

جامعة غليزان
RELIZANE UNIVERSITY

جامـعة غليزان
كلية العلـوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم ....العلوم الاقتصادية....

مطبوعة بيذاغوجية بعنوان :

النظريات الحديثة للتجارة الدولية

موجهة لطلبة.السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي- شعبة العلوم الاقتصادية....

من إعداد

د. مزوري الطيب

السـنة الجامعية:2024-2025

نتوجه بهذه المطبوعة البيذاغوجية الى طلبة السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي والذي يغطي جانب من المفاهيم المتعلقة بتاريخ التجارة الدولية، وأهم النظريات الحديثة في التجارة الدولية، وننطلق من شرح لنظريات الكلاسيكية (الميزة المطلقة والميزة النسبية) ثم النظريات النيوكلاسيكية (هيكشر واولين واسقاطاته التجريبية) ثم الفصل الثالث: نظريات جديدة في التجارة الدولية (- نظرية التجارة داخل الصناعة - نظرية السلع المتمايزة لهيلبمان وكروجمان - نظرية الإغراق المتبادل لبراندر وكروجمان - نظرية التجارة الرأسية داخل الصناعة - نظرية الأسواق القابلة للتنافس - نظرية التبادل غير المتكافئ - نظرية دورة حياة المنتج - النظرية الاستراتيجية للتجارة - النماذج التشغيلية الفصل الرابع: نظرية جديدة للتجارة (- نموذج ميليتز - اختيار الشركات غير المتجانسة وتدفقات التجارة [نموذج أنتراس (2003) / أنتراس وهيلبمان (2005)] الفصل الخامس: سلوك الشركة والتجارة الدولية (- اختيار تنظيم الشركة والتوازن الدولي: أعمال جروسمان وهيلبمان (2002، 2003، 2005) ثم وبالتفصيل نتحدث عن سياسة حماية التجارة وحرية التجارة الخارجية لنختم هطا العمل بأهمية التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية.

كما صُممت هذه المطبوعة لتعريف الطلاب بالنظريات الحديثة للتجارة الدولية. حيث سيتعرف الطلاب على الأسس النظرية للتجارة الدولية وكيفية تطورها على مر الزمن. ستغطي الدورة مجموعة من المواضيع، بما في ذلك الميزة النسبية، وعوامل الإنتاج، ودور المؤسسات في تشكيل أنماط التجارة الدولية. الأهداف الرئيسية هي:

-فهم الأسس النظرية للتجارة الدولية

-تحديد وتحليل العوامل الرئيسية التي تُؤثر على أنماط التجارة الدولية

-تقييم نقاط القوة والضعف في مختلف نظريات التجارة الدولية

-تطبيق المفاهيم النظرية على قضايا التجارة الواقعية

- تطوير التفكير النقدي والمهارات التحليلية في مجال التجارة الدولية

المعارف المسبقة المطلوبة:

المعرفة الأساسية حول نظريات التجارة الدولية التقليدية والاقتصاد الكلي

الفهرس العام

المحتويات	الصفحة
الفصل الاول. التجارة الدولية في القرنين التاسع عشر والعشرين	
أولا.القرن التاسع عشر وهيمنة المملكة المتحدة	**01**
ثانيا التجارة الدولية منذ عام 1980:	**08**
ثالثا .التجارة الدولية خلفية تاريخية من الجات الى WTO	**14**
رابعا : أهمية التجارة الدولية ومفهومها	**19**
الفصل الثاني : أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية	
أولاً: النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية	**21**
ثانياً: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الدولية	**29**
ثالثاً: النظريات الجديدة في التجارة الدولية	**41**
رابعاً: النظريات الجديدة " الجديدة " في التجارة الدولية	**57**
الفصل الثالث :السياسات التجارية الدولية-من النموذج الكلاسيكي الجديد إلى السياسة التجارية الاستراتيجية	
أولا سياسة حماية التجارة الدولية:	**68**
ثانياً:: الأساليب السعرية والكمية للسياسات التجارية الدولية	**87**
ثالثاً:: الأساليب الجديدة للسياسات التجارية الدولية	**90**
رابعا : الاشتراطات والمعايير البيئية والسياسات التجارية الدولية	**92**
خامسا: سياسة حرية التجارة الدولية	**97**
الفصل الرابع : التنقل الدولي للعمالة ورأس المال	
أولا أسواق العمل ورأس المال	**101**
ثانيا القضايا الإضافية التي تثيرها حركة العمالة	**105**
الفصل الخامس: التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية	
أولا أهمية التجارة للتنمية	**108**
ثانيا شروط التجارة والتنمية الاقتصادية	**112**
ثالثا آثار النمو الاقتصادي على التجارة	**116**
الخاتمة	

قائمـــة الاشكال

الشكل 1.1 - القيمة الوحدوية لصادرات السلع العالمية، 1990-2001 ص10
الشكل 2.1. - الموازين التجارية التراكمية لخمس دول، 1980-2001 ص13
الشكل 1.2 منحنيات اللامبالاة للمستهلك. ص26
الشكل 2.2 الإنتاج مع كثافات عوامل مختلفة. ص31
الشكل 3.2 أنماط التجارة المعطاة بواسطة نظرية نسب العوامل. ص33
الشكل 4.2 (A) مخططات الصناديق للبلد A (مساحة الإدخال). (B) منحنى إمكانية الإنتاج للبلد A (مساحة الإخراج). ص38
الشكل 5.2 تأثير موارد العوامل على منحنى الإنتاج والإمكانية.ص40
الشكل 6.2 معادلة أسعار العوامل. ص40
الشكل 7.2 نظرية Rybczynski. ص41
الشكل 8.2 التوازن في اقتصاد مغلق مع انخفاض تكلفة الفرصة البديلة. ص44
الشكل 9.2 التوازن مع التجارة الخارجية وانخفاض تكلفة الفرصة البديلة. ص45
الشكل 9.2 ميزة الصناعة الراسخة حيث تكون اقتصاديات الحجم مهمة. 46
الشكل 10.2 دورة المنتج. ص48
الشكل 11.2 الإنتاج في ظل المنافسة الاحتكارية. ص52
الشكل 12.2 تأثير التجارة الحرة على الأسعار. ص53
الشكل 13.2 منحنيات رد الفعل والتجارة الثنائية. ص55
الشكل 13.2 انخفاض محتمل في الرفاهة نتيجة للتجارة مع الاحتكار المحلي. ص56
الشكل 1.3 فائض المستهلك. ص72
الشكل 2.3 أرباح الشركات. ص73
الشكل 3.3 تأثير التعريفة الجمركية: التوازن الجزئي 73
الشكل 4.3 تأثير التعريفة الجمركية: التوازن العام ص75
الشكل 5.3 تأثير التعريفات الجمركية على شروط التجارة ص75
الشكل 5.3.توضيح للسعر الأمثل 77
الشكل 6.3.تأثير الحصص: التوازن الجزئي 78
الشكل 7.3.تأثير الحصص: التوازن العام ص79
الشكل 8.3.تأثير دعم الصادرات ص79
الشكل 9.3.تأثير ضريبة التصدير ص80
الشكل 1.4 تأثيرات تدفق رأس المال الأمريكي إلى كندا. ص102
الشكل 1.5.شروط التجارة السلعية والانقطاعات الهيكلية، 1900-1998. ص116
الشكل 2.5 النمو المحايد في بلد صغير. 117
الشكل 3.5 حالة النمو المُفقِر. ص119

قائمـــة الجداول

الجدول 1.1 - معدلات التصدير لبعض الدول الأوروبية 1830-1910 ص1
الجدول 2.1 - حصة القوى العظمى في التجارة العالمية، 1850-1913 ص2
الجدول 3.1 - حصة الدول المصدرة الرئيسية في تجارة السلع المصنعة، 1913-1937 ص 3
الجدول 4.1 - نمو الصادرات العالمية، 1955-1980 (بمليارات الدولارات والمؤشر) 4
الجدول 5.1 - معدلات التصدير لبعض الدول المتقدمة، 1960-1980 5
الجدول 6.1 - توزيع التجارة العالمية، باستثناء الدول الشرقية، حسب المنطقة، 1950-1958 ص 5
الجدول 7.1 - توزيع الصادرات العالمية من السلع حسب المنطقة، 1963-1989 (بالنسبة المئوية) ص 6
الجدول 8.1 - مصفوفة الصادرات العالمية، 1955-1968-1989 (كنسبة مئوية من إجمالي الصادرات العالمية) ص 6
الجدول 9.1- تكوين الصادرات العالمية، 1963-1991 (كنسبة مئوية من الإجمالي) 7
الجدول 10.1 - تكوين التجارة العالمية في السلع المصنعة، 1955-1991 (بالنسبة المئوية) 7
الجدول 11.1 - الصادرات العالمية والإنتاج العالمي للسلع، 1980-2001 ص9
الجدول 12.1 - تكوين الصادرات العالمية من حيث القيمة، 1980-2001 ص10
الجدول 14.1 - الموازين التجارية للدول الخمس الكبرى المصدرة، 1980-2001 ص12
الجدول 15.1 التجارة الدولية في الخدمات التجارية للدول الست المصدرة الرئيسية في عام 2001 ص14
الجدول 1.2 مثال على الميزة المطلقة ص22
الجدول 2.2 المكسب في الناتج من التجارة ذات الميزة المطلقة 23
الجدول 3.2 مثال على الميزة النسبية ص23
الجدول 4.2 المكسب في الناتج من التجارة ذات الميزة النسبية ص24
الجدول 5.2 نسب الصرف المحلية في البرتغال وإنجلترا ص24
جدول 6.2 مثال لإمكانات الانتاج لسلعتي التمور والقمح في كل من سوريا والعراق ص28
الجدول 1.3.المنافسة بين الشركتين وسياسة التجارة الاستراتيجية ص85

قائمـــة المختصـــرات

Désignation complète en langue étrangère	التسمية باللغة العربية	المختصرات
A		
Anti-Dunping Agreement	اتفاقية مكافحة الإغراق	ADA
D		
G		
General Agreement on Tariffs and Trade.	الاتفاقية العامة للتعريفة الجمروكية و التجارة	GATT
General Agreement on Trade on Services.	الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات	GATS
I		
International Trade Organization	منظمة التجارة الدولية	ITO
International Monetary Fund	صندوق النقد الدولي	IMF
P		
T		
Trade –Related Intellectual Property Rights	التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية	TRIPs
Trade –Related Investment Measures	التجارة المتصلة بإجراءات الاستثمار	TRIMs
Trend Stationary	اتجاه تابث	TS
W		
World –Bank	البنك الدولي	WB
World Trade Organizationa	المنظمة العالمية للتجارة	WTO

الفصل الاول. التجارة الدولية في القرنين التاسع عشر والعشرينXIX^{e} et XX^{e} siècles

من يتاجر بماذا؟ ما هو دور التجارة الدولية؟ هل الواردات تساوي الصادرات؟ تُطرح هذه الأسئلة بغض النظر عن الفترة الزمنية، ومن الضروري اتباع مسار تاريخي لتجنب الخلط بين الحركات المؤقتة، والظواهر العرضية، والاتجاهات الكامنة. قبل عام 1800، كان من الممكن تفسير التجارة بين الدول بدافعين رئيسيين، اعتمادًا على ما إذا كان المرء يعتبر الواردات أم الصادرات. المبدأ التفسيري الأول هو عدم توافر السلع: تستورد الدولة ما لا تستطيع إنتاجه، عادةً لأسباب مناخية أو لعدم وجود بعض المعادن داخل أراضيها الوطنية (التوابل من جهة، والمعادن النفيسة من جهة أخرى). أما المبدأ الثاني فهو البحث عن منافذ للإنتاج الوطني. في كلتا الحالتين، ليس من الضروري حقًا بناء نظرية لتفسير الحركة الدولية للسلع.سيتم عرض السمات الرئيسية للتجارة العالمية، وخاصة أهمية تدفقات التجارة وتكوينها، بين عامي 1800 و1913 ثم بين عامي 1919 و1980؛ وسيتم بعد ذلك النظر في دور الحمائية.

أولا.القرن التاسع عشر وهيمنة المملكة المتحدة

انتهى القرن التاسع عشر، كما يفهمه المؤرخون، في عام 1914؛ وشهدت هذه الفترة العديد من التغييرات التي يمكن تلخيصها في جانبين: التوزيع الجغرافي للتجارة وبنيتها حسب المنتج.

التوزيع الجغرافي للتجارة

ازدادت التجارة الدولية في القرن التاسع عشر بمعدل يفوق بكثير معدل الإنتاج العالمي. البيانات هشة بلا شك، وجميع المؤشرات قابلة للنقد. مع ذلك، يمكننا الاتفاق على مستوى مقبول من حيث الحجم باستخدام بيانات نصيب الفرد: بين عامي 1800 و1913، ازداد نصيب الفرد من التجارة الدولية 25 ضعفًا، بينما لم يزدد نصيب الفرد من الإنتاج العالمي خلال الفترة نفسها إلا 2.2 ضعف.

يُشير معدل التصدير، الذي يربط الصادرات بالناتج المحلي الإجمالي، إلى مدى انفتاح الدولة على التجارة الخارجية. وكما يُظهر الجدول الأول، هناك اتجاه عام نحو مزيد من الانفتاح في جميع الدول الأوروبية.

الجدول 1 - معدلات التصدير لبعض الدول الأوروبية 1830-1910 (كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي)

	1830	*1850*	*1870*	*1890*	*1910*
Allemagne	—	—	17,2	13,5	14,6
France	—	7,4	11,5	13,8	15,3
Royaume-Uni	7,8	11,4	17,6	16,3	17,5
Europe	4,4	7,0	10,9	12,6	13,2

Source : Extrait de P. BAIROCH, Commerce extérieur et développement écono mique de l'Europe au XIXe siècle, Mouton, Paris, 1976, tabl. 20, p. 79.

تختلف هذه المعدلات قليلاً بين الدول، ولكن بفضل ناتجها القومي الإجمالي المرتفع، تُهيمن المملكة المتحدة على التجارة إلى حد كبير. يُظهر الجدول الثاني أن هذه الهيمنة قد تعرّضت للتحدي في نهاية القرن التاسع عشر مع ظهور دول تجارية جديدة، مثل اليابان، وخاصةً الولايات المتحدة. (يُرجى ملاحظة أن هذا الجدول مُعدّ بإضافة الصادرات والواردات، على عكس الجدول الأول).

الجدول 2 - حصة القوى العظمى في التجارة العالمية، 1850-1913 (نسبة مئوية)

	Royaume-Uni	*États-Unis*	*France*	*Japon*	*Allemagne*
1850	18,0	5,5	6,2	—	—
1913	17,6	10,3	7,7	1,8	12,5

Source : calculs effectués d'après J.A. LESOURD et Cl. GÉRARD, Nouvelle His toire économique, t. 1, Le XIXe siècle, Armand Colin, coll. « U », Paris, 1976, p. 271.

لم يمنع بروز اليابان والولايات المتحدة كقوتين تجاريتين أوروبا من الهيمنة الواضحة على التجارة العالمية. ففي عام 1913، يمكن تقديم الأرقام التالية: مثّلت التجارة البينية الأوروبية 40٪ من واردات العالم، بينما شكّلت الواردات الأوروبية (أي من مناطق أخرى) ٪22. أما نسبة ١٥٪ المتبقية من التجارة العالمية، فتتألف من واردات المنتجات الأوروبية من مناطق أخرى من العالم، و23٪ تجارة بين دول غير أوروبية. وبالتالي، فإن أكثر من ثلاثة أرباع واردات العالم كانت متعلقة بأوروبا، بشكل أو بآخر.

إن 40% من التجارة العالمية، التي تُمثل التبادلات الأوروبية البينية، تتم بين دول ذات مستويات تنمية متشابهة؛ ولذلك لا يمكن تفسيرها بتحليل سطحي كعدم توفر السلع. ومع ذلك، فإن أوروبا لا تُشكل كلاً متجانساً تماماً؛ فالممتلكات الاستعمارية ومواقعها تُميز التجارة الدولية للقوى الكبرى. ومن ثم، تتمتع المملكة المتحدة بخصوصية بسبب الدور الذي تلعبه آسيا كمصدر للواردات ووجهة للصادرات البريطانية.

هيكل المنتج للتجارة

تعتمد طبيعة المنتجات التي تتداولها أي دولة بشكل كبير على طبيعة إنتاجها ومواردها الطبيعية. يُميز تحليل أولي تقريبي قطاعين: المنتجات الصناعية والمنتجات الأولية (الزراعية والتعدينية). تتكون شبكة التجارة العالمية من كتلة من الدول الصناعية، هي أوروبا، التي تشتري بشكل رئيسي المنتجات الأولية وتبيع بشكل رئيسي المنتجات الصناعية. ووفقًا لتقديرات بول بايروش، تتكون الصادرات الأوروبية من المنتجات المصنعة، وتمثل ما بين 55% و65% من الإجمالي، حسب السنة، بينما تتكون الواردات من 80% إلى 90% من المنتجات الأولية.

على الرغم من أن هذه الأرقام لم تتغير كثيرًا بين عامي 1800 و1913، إلا أن تركيبة التجارة الصناعية تغيرت. فقد انخفضت حصة المنسوجات في الصادرات (علاوة على ذلك، حل القطن تدريجيًا محل الصوف)، بينما زادت حصة المنتجات المعدنية والكيميائية. وكان هذا التغيير نتيجة لعملية التصنيع في الاقتصادات الأوروبية واليابانية والأمريكية الشمالية. وهو يوضح إحدى خصائص التجارة الدولية: فطبيعة السلع المستوردة تعتمد على احتياجات الدولة، سواءً احتياجات الشركات أو احتياجات المستهلكين. وتُقدم العلاقات بين فرنسا الكبرى والمستعمرات مثالًا واضحًا على هذه الخاصية، حيث غالبًا ما كانت الأراضي تُحتل لتزويد فرنسا الكبرى. وهكذا، في الحالة الفرنسية، زودت الإمبراطورية الاستعمارية جزءًا كبيرًا من المواد الخام الزراعية المستوردة.

2.1.القرن العشرون وظهور دول مهيمنة جديدة

منذ نهاية الحرب العالمية الأولى وحتى عام 1980، شهدت التجارة العالمية فترتين متناقضتين. ففي فترة ما بين الحربين، أبطأ الكساد الكبير والسياسات الاقتصادية التي رافقته التوسع: إذ لم ينمُ نصيب الفرد من التجارة العالمية إلا بنسبة 3٪ بين عامي 1913 و1937. ومع ذلك، بعد الحرب العالمية الثانية، كانت معدلات النمو مبهرة، متجاوزةً معدلات الإنتاج: حوالي 6٪ سنويًا بين عامي 1948 و1960، و8.8٪ سنويًا بين عامي 1960 و1973، و4٪ سنويًا بين عامي 1973 و1980.

فترة ما بين الحربين

الجانب الأول الذي سيثير اهتمامنا هو استمرار الاتجاه السابق: حيث تفقد المملكة المتحدة تدريجيا مكانتها البارزة، في حين أن القوى الصاعدة الجديدة هي الولايات المتحدة، وبشكل أكثر تواضعا، اليابان.

الجدول 3 - حصة الدول المصدرة الرئيسية في تجارة السلع المصنعة، 1913-1937 (نسبة مئوية)

	1913	*1929*	*1937*
Royaume-Uni	30,6	23,8	22,4
États-Unis	13,0	21,4	20,3
France	12,7	11,1	6,1
Allemagne	27,5	21,9	23,4
Belgique, Italie, Suède et Suisse	13,1	14,5	15,4
Canada	0,7	3,4	5,0
Japon	2,5	4,1	7,5

Source : A. K. CAIRNCROSS, Factors in Economic Development, Londres, 1962, tabl. IV, p. 235.

وظل التركيب حسب المنتج، إذا بقينا على مستوى عام للغاية، دون تغيير تقريبًا بين عامي 1913 و1937: فقد ظلت حصة المنتجات الأولية في الصادرات العالمية حوالي 64%، بينما كانت النسبة الباقية، بطبيعة الحال، من المنتجات الصناعية.

مشاكل قياس تدفقات التجارة

تُجمع بيانات التجارة الدولية أولًا بواسطة الدوائر الوطنية، ثم تُوحدها المنظمات الدولية التي تنشر مجموعات إحصائية. ولجعل الأرقام قابلة للمقارنة، تُحوَّل التدفقات، التي تُقاس في البداية بالعملات الوطنية، إلى دولارات. من منظور متوسط أو طويل الأجل، تُشكِّل هذه الممارسة مشكلة معروفة. فقد ترتفع قيمة الرقم إما بسبب تغير في الكميات المتداولة أو نتيجة تغير في أسعار صرف العملات مقابل الدولار. لذلك، يصعب أحيانًا تفسير هذه التغييرات بشكل صحيح. ورغم عدم اكتمال بيانات القيمة (المُقدَّمة فعليًا بالدولار)، فإنها عادةً ما تكون البيانات الوحيدة المتاحة.

علاوة على ذلك، يُعيق عدم توافر سلاسل إحصائية متسقة أي دراسة طويلة المدى. ولم تتطابق أساليب تقدير الواردات والصادرات في معظم الدول إلا منذ أوائل ستينيات القرن الماضي، بفضل المبادرات التي اتخذتها المنظمات الدولية (الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي). ولذلك، يصعب جمع الأرقام السابقة

كما أنها غير موثوقة. ولا تتوفر بيانات الجات، المُستمدة من إحصاءات الأمم المتحدة، إلا من عام 1963، ولمتغيرات قليلة فقط، من عام 1955. وهذا يُفسر الطبيعة غير المنهجية للمعلومات المُقدمة بين عامي 19451963، وخاصةً بالنسبة للفترات السابقة. ومن المستحيل توفير نفس المؤشرات للقرنين التاسع عشر وأوائل القرن العشرين التي استُخدمت في الفصل الثاني للفترة الأخيرة.

يتيح لنا تحليل أكثر تفصيلاً رؤية الاضطرابات التي شهدتها مجموعة المنتجات الصناعية. يستند عمل جاك ميسترال، الذي سنعود إليه لاحقًا، إلى تقسيم المنتجات المصنعة إلى ثلاث فئات: السلع الاستهلاكية التقليدية (مثل المنسوجات)، والسلع الاستهلاكية الوسيطة التي تشتريها الشركات لأغراض الإنتاج، وأخيرًا السلع الرأسمالية المخصصة إما للاستثمار المؤسسي أو للمعدات المنزلية (السيارات والأجهزة المنزلية). ومع ذلك، استمرت حصة السلع الرأسمالية في الصادرات المصنعة في النمو، حيث ارتفعت من 22.4% عام 1913 إلى 29.9% عام 1929 و33% عام 1937.

يرى (ميسترال، 2000) أن الدور المحدد الذي تلعبه السلع الرأسمالية في عملية الإنتاج هو أساس انقسام الدول إلى دول مهيمنة (التي تنتج هذه السلع وتُصدّرها) ودول مُسيطَر عليها (التي تُجبر على استيرادها). وسنرى لاحقًا ما يمكن أن يستخلصه ميسترال من هذا التطور، والعلاقة بين تركيبة منتجات التجارة الدولية وتوزيعها الجغرافي.

من عام 1945 إلى عام 1980

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، أصبحت التجارة الدولية عاملاً حاسماً في توسع الدول. ويمكن استخدام مؤشرين لقياس قوة هذه الظاهرة. الأول هو ببساطة نمو الصادرات العالمية (انظر الجدول الرابع). فبين عامي 1955و1980، زادت قيمتها بأكثر من 21 ضعفاً. (من حيث الحجم، نمت الصادرات بمعدل أسرع بنحو ضعفي معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي).

الجدول 4 - نمو الصادرات العالمية، 1955-1980 (بمليارات الدولارات والمؤشر)

	1955	*1963*	*1975*	*1980*
Valeur	93	154	873	1 989
Indice	100	166	9 387	21 387

Source : GATT, Matrices du commerce mondial, 1955-1976, Genève, 1978 ; et Le Commerce international en 1980-1981, Genève, 1981.

لكن، خلافًا لما حدث في نهاية القرن التاسع عشر، لا يشترط نمو الصادرات انفتاح الدول على التجارة الخارجية على قدم المساواة. يُظهر الجدول الخامس، الذي يتتبع تطور نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي لعدة دول رئيسية، أن الاتجاه العام نحو زيادة هذه النسبة لا يُلغي خصوصيات اليابان والولايات المتحدة. هاتان الدولتان، في الواقع، خلافًا للاعتقاد السائد، أقل تصديرًا نسبيًا من الدول ذات مستوى التنمية المماثل.

الجدول 5 - معدلات التصدير لبعض الدول المتقدمة، 1960-1980 (كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي)

	1960	*1970*	*1975*	*1980*
États-Unis	4,0	4,3	7,0	8,6
France	11,1	12,7	15,5	17,9
Royaume-Uni	14,3	15,9	19,1	22,3
Japon	9,4	9,8	12,2	12,6
Allemagne fédérale	20,7	18,5	21,5	23,4

Source : calculs d'après GATT, Le Commerce international en 1976-1977 et en 1980-1981, Genève, 1977 et 1981.

تمت دراسة الاتجاهات الرئيسية في التجارة الدولية خلال هذه الفترة باستخدام نفس الهيكل كما في السابق.

التوزيع الجغرافي للتجارة: نحو تحدي هيمنة أمريكا الشمالية

في فترة ما بعد الحرب مباشرةً، احتلت الولايات المتحدة مكانةً بالغة الأهمية في التجارة الدولية نتيجةً للدمار الذي لحق بالدول المتحاربة في أوروبا وآسيا. وبالتالي، كان وضع اليابان ضئيلاً للغاية (انظر الجدول السادس). ومن النقاط الجديرة بالملاحظة أيضًا انخفاض حصة الدول النامية بين عامي ١٩٥٠ و١٩٥٨ (المرجع نفسه). وبين عامي ١٩٦٣ و١٩٨٠، كانت التغيرات في حصص هذه المناطق من الصادرات العالمية أكثر تعقيدًا (انظر الجدول السابع). وفيما يلي الحركات المسجلة خلال الفترة بأكملها:

- الانخفاض الكبير في حصة أمريكا الشمالية، من 19.2% إلى 14%؛
- الانخفاض الأكثر وضوحًا في حصة دول أوروبا الشرقية ككل، من 12.2% إلى 9%.

الجدول 6 - توزيع التجارة العالمية، باستثناء الدول الشرقية، حسب المنطقة، 1950-1958 (نسبة مئوية)

	1950	*1958*
Pays industrialisés	63,6	69,2
dont Amérique du Nord	22,3	21,9
Japon	1,5	3
Europe occidentale	39,8	44,3
Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande	5	4
Pays en voie de développement	31,4	26,8
Total	*100*	*100*

Source : BRI, 31e Rapport annuel, 1961, Bâle, p. 128.

الجدول 7 - توزيع الصادرات العالمية من السلع حسب المنطقة، 1963-1989 (بالنسبة المئوية)

	1950	*1958*
Pays industrialisés	63,6	69,2
dont Amérique du Nord	22,3	21,9
Japon	1,5	3
Europe occidentale	39,8	44,3
Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande	5	4
Pays en voie de développement	31,4	26,8
Total	*100*	*100*

Source : calculs d'après GATT, Le Commerce international en 1980-1981, Genève, 1981, Annexe, tabl. A 23 ; et Le Commerce international en 1989-1990, Genève, 1991, vol. II, tabl. A 3 (chiffres arrondis).

من ناحية أخرى، شكّل عام 1973 وبداية الأزمة العالمية نقطة تحول بالنسبة لأوروبا الغربية، التي ازدادت حصتها بثبات بين عامي 1963 و1973، ثم انخفضت بين عامي 1973و1980. أما بالنسبة للدول النامية، فكان الاتجاه معاكسًا: انخفاض طفيف بين عامي 1963 و1973، وزيادة ملحوظة بين عامي 1973 و1980. وللتعمق في التحليل، من المفيد النظر في وجهة تدفقات الصادرات. يعرض الجدول الثامن مصفوفة الصادرات العالمية، بشكل موجز، لعامي 1955 و1968 (كما أُعيد إنتاج بيانات عام 1989؛ وهي مُفصّلة ومُناقشة في الفصل التالي، الجدول الثالث عشر).

الجدول 8 - مصفوفة الصادرات العالمية، 1955-1968-1989 (كنسبة مئوية من إجمالي الصادرات العالمية)

	1963	*1968*	*1973*	*1978*	*1980*	*1989*
Pays industrialisés	64,1	67,6	68,1	64,9	61,6	70,5
dont Amérique du Nord	19,2	19,6	16,6	14,2	14	15,5
Japon	3,5	5,3	6,4	7,5	6,6	8,9
Europe occidentale	41,4	42,7	45,1	43,2	41,0	43,5
Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande	3,2	2,7	2,7	2	1,9	2,2
Pays en voie de développement	20,5	18,4	19,2	23,4	27,5	21
Pays de l'Est	12,2	11,3	10	9,7	9	10,7

Source : d'après GATT, Matrice du commerce mondial, 1955-1976, Genève, 1978 ; et GATT, Le Commerce international en 1989-1990, op. cit., vol. II, tabl. A 4.

تُظهر مصفوفة الصادرات العالمية كيف تُعدّ التجارة بين الدول المتشابهة ظاهرةً حاسمةً في المناطق الصناعية ودول أوروبا الشرقية. في المقابل، تتجه الدول النامية نحو المناطق الصناعية، حيث تُعدّ التجارة بين الدول المتشابهة نسبيًا ذات أهمية ضئيلة هنا.

تكوين المنتجات في التجارة: النمو في حصة المعادن، وهيمنة المنتجات الصناعية

الطريقة الأولى لتقييم تأثير ارتفاع أسعار النفط على التحركات المذكورة أعلاه هي دراسة حصة الدول النامية المصدرة للنفط من إجمالي صادراتها. بلغت هذه الحصة 29% عام 1963، مقارنةً بنحو 55% عام 1980. أما النهج الثاني، وهو نهج تكميلي، فيتناول توزيع التجارة العالمية على المنتجات المعدنية (التي تشمل النفط)، والمنتجات الزراعية، والسلع المصنعة (انظر الجدول التاسع).

الجدول 9.1. - تكوين الصادرات العالمية، 1963-1991 (كنسبة مئوية من الإجمالي)

	1963	*1973*	*1978*	*1980*	*1985*	*1991*
Produits agricoles	29	21	16	15	14	12
Produits minéraux	16	17	21	29	22	13
Produits manufacturés	52	61	60	55	62	72

Source : GATT, Le Commerce international en 1980-1981 ; Le Commerce international en 1989-1990 ; Le Commerce international en 1991-1992.

من الممكن ملاحظة أن حصة المنتجات المعدنية تشهد نموًا ملحوظًا، لا سيما بتأثير النفط (حيث مثّلت الوقود 11% من الصادرات العالمية عام 1973 و24% عام 1980)، ولكن دون التشكيك في الاتجاه نحو زيادة حصة المنتجات المصنعة في التجارة العالمية. من الواضح أن هاتين الحركتين لا يمكن أن تحدثا إلا في وقت واحد نظرًا لانخفاض كبير ومستمر في المنتجات الزراعية. لفهم طبيعة التجارة الدولية بشكل أعمق، من الضروري استخدام تصنيف أكثر تفصيلًا للمنتجات المصنعة (انظر الجدول 10).

الجدول 10 - تكوين التجارة العالمية في السلع المصنعة، 1955-1991 (بالنسبة المئوية)

	1955	*1963*	*1968*	*1973*	*1978*	*1980*	*1985*	*1991*
Fer, fonte et acier	10,2	9,2	8,1	8,2	7,2	7,0	5,8	4,2
Produits chimiques	11,8	11,9	12,6	12,1	12,8	13,9	13,6	12,5
Autres produits semi-manufacturés	10,7	8,8	8,6	8,3	8,3	8,4	7,2	10,4
Produits des industries électromécaniques	46,9	51,7	53,6	54,1	55,7	54,4	57,0	50,7
Textiles et vêtements	13,2	11,4	10,2	10,3	8,7	8,7	8,7	9,7
Autres produits de consommation	7,2	7,0	6,9	7,0	7,3	7,6	7,7	12,5

Source : GATT, Matrices du commerce mondial par régions et par catégories de produits, 1955-1976, Genève, 1978, tabl. A 3 (pour 1955-1973) ; GATT, Le Commerce international en 1980-1981, tabl. A 22 (pour 1978-1980) ; GATT, Le Commerce international en 1989-1990, calculs d'après vol. II, tabl. I 2, p. 2 ; GATT, Le Commerce international en 1991-1992, calculs d'après vol. « Statis tiques », tabl. I.2, p. 2.

<u>الاتجاهات الرئيسية هي كما يلي:</u>

- تُمثل المنتجات الكهروميكانيكية الحصة الأكثر ديناميكية في تجارة السلع المصنعة، حيث تجاوزت نصف الإجمالي منذ عام ١٩٦٣، واستمرت في الزيادة الطفيفة بعد ذلك؛
- تُعتبر المنتجات الكيميائية الفئة الأخرى الوحيدة التي شهدت نموًا؛ حيث احتلت المرتبة الثانية منذ عام ١٩٦٣، ولكنها في عام ١٩٨٠ مثلت حصة أقل بنحو أربعة أضعاف من حصة الصناعات الكهروميكانيكية؛
- تُظهر الصناعات التي تشهد انخفاضًا في حصتها من التجارة اتجاهًا موازيًا تقريبًا للصلب والمنسوجات، حيث انخفضت من أقل من ١٠٪ في عام ١٩٦٣ لتصل إلى ٧٪ و٨,٤٪ على التوالي في عام ١٩٨٠. ترتبط هذه التغيرات في التركيبة القطاعية للتجارة الدولية ارتباطًا وثيقًا بالاضطرابات في الإنتاج والاستهلاك، مع تراجع المنتجات التي أدت إلى الثورة الصناعية الأولى وظهور سلع جديدة، مثل السيارات والأجهزة المنزلية.

ثانيا التجارة الدولية منذ عام 1980:

منذ عام 1980، شهد الاقتصاد العالمي تقلبات في التدفق الدولي للسلع والخدمات، مرتبطة بظهور قوى جديدة تُغيّر التسلسل الهرمي السابق. يمكن أن تُحدث هذه التغيرات آثارًا إيجابية، على سبيل المثال في بعض الدول الآسيوية التي يعتمد نموها القوي على الصادرات، أو آثارًا سلبية على دول أخرى، في أوروبا والأمريكتين، حيث تتنافس القطاعات التقليدية والحديثة مع الواردات المتزايدة. تُقيّم هذه الجوانب أولًا من خلال دراسة الصادرات، ثم دراسة ميزان التجارة؛ ثم دراسة الحمائية المعاصرة.

1.2.تطور الصادرات العالمية

يُسلِّط فحص اتجاهات التجارة العالمية منذ عام 1980 الضوء أولًا على النمو الكبير في التجارة مقارنةً بالإنتاج. فبين عامي 1980 و2001، زاد الإنتاج العالمي 1,6 ضعف، بينما زادت قيمة التجارة العالمية ٣,٣ ضعف (انظر الجدول الحادي عشر). ولذلك، أصبحت الاقتصادات الوطنية أكثر انفتاحًا على تدفقات التجارة الدولية.في الفترة ما بين عامي 1973 و1980، نمت الصادرات العالمية، في المتوسط، بمعدل ثابت نسبيا بلغ 4% سنويا؛ وكانت الفترة اللاحقة أكثر فوضوية.

الجدول 11 - الصادرات العالمية والإنتاج العالمي للسلع، 1980-2001

Année	Exportations		Indice de la production mondiale
	Indice valeur	Indice volume	
1980	59	68	78
1981	58	68	78
1982	54	66	77
1983	53	68	78
1984	57	73	83
1985	56	75	86
1986	62	78	88
1987	72	83	91
1988	82	89	95
1989	89	95	99
1990	100	100	100
1991	102	104	100
1992	108	109	100
1993	108	113	100
1994	123	124	103
1995	147	133	107
1996	153	139	111
1997	158	154	116
1998	156	161	118
1999	162	168	121
2000	183	186	127
2001	175	183	126

Source : extrait deOMC, Statistiques ducommerce international 2002, tabl. II.1.

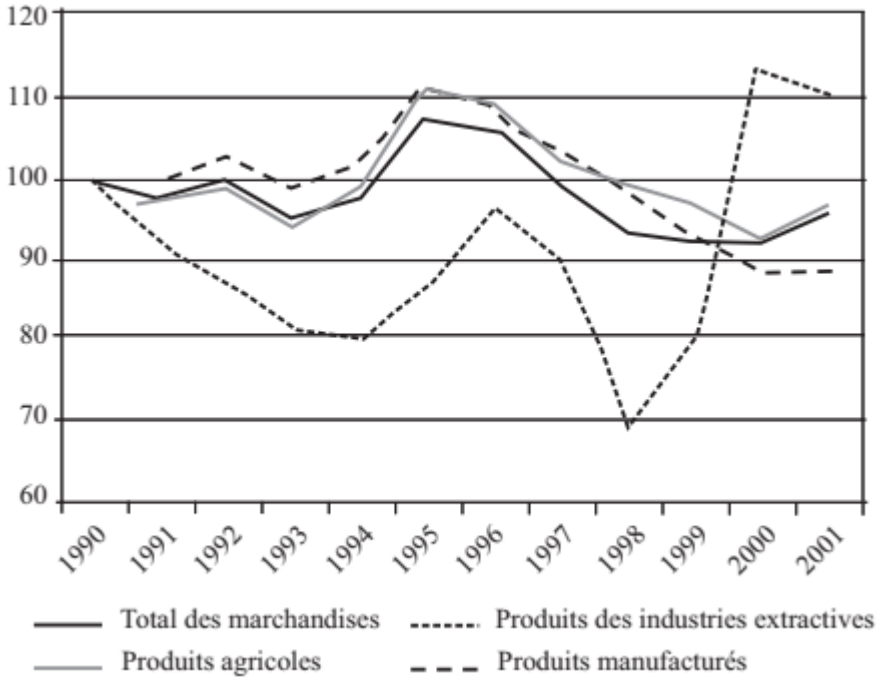
اتسمت الفترة الأولى، من عام 1980 إلى عام 1983، بانخفاض ملحوظ في الصادرات؛ وشهد عام 1984 انتعاشًا حادًا، أعقبه عام من الركود. ولم تتجاوز الصادرات مستوى عام 1980 إلا في عام ١٩٨٦؛ وشهد هذا العام بداية مرحلة ثالثة من النمو القوي، استمرت حتى عام 1992. وشهد عام 1993 ركودًا طفيفًا، أعقبه نمو كبير حتى عام 1997. وتميز عام ١٩٩٨ بانخفاض طفيف، بينما سُجِّل نمو قوي في عامي 1999 و2000. وأخيرًا، شهد عام 2001 انخفاضًا ملحوظًا.

يمكن فهم هذه التقلبات بشكل أفضل بتقسيم حركة الصادرات إلى تغيرات في السعر والحجم. استقرت أحجام الصادرات بين عامي 1980 و1983، باستثناء انخفاض طفيف في عام 1982، ثم ارتفعت بشكل مطرد حتى عام 2000 وانخفضت في عام 2001. وتُظهر مقارنة الاتجاهين أن أسعار السلع المصدرة أظهرت اتجاهات مختلفة خلال الفترة بأكملها: فمن عام 1980 إلى عام 1990، نمت الصادرات من حيث القيمة أسرع من نموها من حيث الحجم (٦٩٪ مقابل ٤٧٪)، بينما انعكس التسلسل الهرمي بين عامي 1980 و2001 (75٪ مقابل 83٪).

كيف يُمكن تفسير هذا التباين بين السلسلة المُحددة من حيث القيمة (الدولارات الحالية) والحجم (الدولارات الثابتة)؟ هناك ظاهرتان مُختلفتان.الأولى مرتبطة بتقلبات القيمة الدولية للدولار: فالبيانات الإحصائية العالمية هي تجميع للصادرات الوطنية، مُقيمة بعملات دول مختلفة، ثم مُحولة إلى دولارات.عندما ترتفع قيمة عملة ما مقابل الدولار، تزداد تلقائيًا صادرات الدولة المعنية، مُحولة إلى دولارات.

تنبع الظاهرة الثانية من تباين القيم الوحدوية للسلع المُصدَّرة: فالصادرات العالمية تتكون من سلع تتطور أسعارها، التي يُمكن تقريبها بقيم وحدوية، بطرق متباينة للغاية. وهكذا، بينما تتطور القيمة الوحدوية للمنتجات المُصنّعة تقريبًا بالتوازي مع تطور إجمالي السلع، تشهد منتجات الصناعات الاستخراجية تقلبات كبيرة، كما هو موضح في الشكل 1.أنواع التبادلات التي يجب على نظريات التجارة الدولية أن تشرحها في المقام الأول.

الشكل 1.1 - القيمة الوحدوية لصادرات السلع العالمية، 1990-2001 (المؤشرات، 1990 = 100)



Source : d'après OMC, Statistiques du commerce international 2002, tabl. A.1.

الجدول 12 - تكوين الصادرات العالمية من حيث القيمة، 1980-2001 (كنسبة مئوية من الإجمالي)

Produits	*1980*	*1990*	*2001*
Produits agricoles	14,7	12,2	9,1
Produits des industries extractives	27,5	14,4	13,2
Produits manufacturés	54	70,4	74,8

Source : GATT, Le Commerce international en 1989-1990, vol. II, tabl. A.1, p. 75 ; et OMC, Statistiques du commerce international 2002, tabl. IV.1.

ومع ذلك، فإن هذا التركيب العالمي ليس سوى متوسط يُخفي تفاوتات عميقة. في عام 2001، كانت صادرات أفريقيا تتألف من 14.7% منتجات زراعية، و57% منتجات صناعات استخراجية، و25.3% سلع مصنعة. وفي العام نفسه، قُسِّمت صادرات أمريكا الشمالية إلى 10.5% منتجات زراعية، و7.5% منتجات صناعات استخراجية، و77% سلع مصنعة. وبالتالي، يمكن تحديد تخصصات دولية بارزة لمجموعات المنتجات الرئيسية، وكذلك داخل كل مجموعة.

لتقييم دور مجموعات الدول في التجارة العالمية، من المفيد استخدام مصفوفات التجارة الدولية التي وضعتها منظمة التجارة العالمية. وهي جداول ثنائية الاتجاه تُمثل في آنٍ واحد منشأ الصادرات (في الصفوف) ووجهتها (في الأعمدة). يُقدم الجدول الثالث عشر تفصيلاً لهذه البيانات، مُعبراً عنها كنسبة مئوية من الصادرات العالمية في الأعوام 1987 و1991 و2000.

الدرس الأول الذي يمكن استخلاصه من هذا يتعلق بالديناميكيات المتباينة للتجارة الدولية عبر المناطق الجغرافية الرئيسية خلال الفترة المعتبرة. للقيام بذلك، يجب أن نأخذ في الاعتبار حصة كل منطقة في إجمالي الصادرات. ترتيب المناطق التي أنشئت في عام 2000 متطابق طوال الفترة: تتصدر أوروبا الغربية (٪39.1 من الصادرات العالمية)، تليها آسيا (٪26.3)، ثم أمريكا الشمالية (٪17.1)، وأمريكا اللاتينية (٪5.8)، وأوروبا الشرقية والوسطى والاتحاد السوفيتي السابق (٪4.3)، والشرق الأوسط (٪4)، وأخيرًا أفريقيا (٪2.3). ومع ذلك، تشهد المناطق معدلات نمو صادرات متفاوتة للغاية؛ الحالتان القطبيتان هما حالتا أمريكا الشمالية وأفريقيا: زادت حصة أمريكا الشمالية بشكل مطرد، حيث ارتفعت من 14.9٪ إلى 15.7٪، وأخيرًا إلى 17.1٪، بينما تم تهميش أفريقيا بشكل متزايد: انخفضت حصتها من 2.6٪ إلى 2.4٪، ثم إلى 2.3٪. يُفسَّر هذا الوضع في أفريقيا تحديدًا باتجاهات أسعار غير مواتية للمواد الخام والمنتجات الزراعية، التي تُصدِّرها القارة بشكل رئيسي. كان أداء صادرات أوروبا الشرقية متفاوتًا للغاية: فقد أدى انهيار هذه الاقتصادات إلى انخفاض حصتها من الصادرات العالمية من 7.5% إلى 2.6% بين عامي 1986 و1991، إلا أن هذه النسبة ارتفعت إلى 4.3% في عام 2000، ويعود الفضل في ذلك تحديدًا إلى تأسيس شركات أجنبية.

أما الدرس الثاني فيتعلق بتركيز التجارة الدولية داخل الدول الأكثر تقدماً: فقد شكلت أميركا الشمالية وأوروبا الغربية 58.6% من الصادرات العالمية في عام 1986 و56.2% في عام 2000، وفي الوقت نفسه ارتفعت حصة أميركا اللاتينية وأفريقيا والشرق الأوسط من 10.3% إلى 11.1%.

الدرس الثالث يتعلق بوجهة صادرات كل منطقة. هناك اتجاه، يتفاوت وضوحه تبعًا للحالة، نحو تنمية التجارة بين الدول في منطقة معينة. وهكذا، كانت 68% من صادرات أوروبا الغربية بين دول أوروبا في عام 2000. وأخيرًا، تتزامن حصة آسيا المتنامية من التجارة العالمية مع تعزيز التكامل الإقليمي: فقد ارتفعت حصة الصادرات بين دول المنطقة من الإجمالي من 25.7% في عام 1986 إلى 49.4% في عام 2000.

علاوة على ذلك، تُمكّن مصفوفة التصدير العالمية من تحديد العلاقات المتميزة بين المناطق. فأمريكا الشمالية تُصدّر إلى آسيا أكثر منها إلى أوروبا الغربية؛ وتُعدّ أمريكا الشمالية العميل المُفضّل لأمريكا اللاتينية؛ وتنظر أوروبا الغربية إلى أمريكا الشمالية أكثر منها إلى آسيا.

الدرس الرابع يتعلق بالتوازن بين تدفقات التجارة الواردة وتلك الصادرة من منطقة معينة. يمكن استخلاص ذلك من خلال مقارنة الإجماليات المسجلة في الصفوف بتلك الموضحة في الأعمدة لمنطقة جغرافية معينة. ففي عام 2000، شكلت أمريكا الشمالية 17.1% من الصادرات العالمية، واستقبلت 22.7% منها. وقد عانت شبه القارة الهندية من عجز طوال هذه الفترة، بينما ظلت آسيا تعاني من فائض. وشهدت المناطق الأخرى تفاوتات في التوازن، تبعًا لسنوات الفائض أو العجز. ومع ذلك، فإن هذا النهج تقريبي للغاية: من الضروري دراسة هذه المسألة على أساس كل دولة على حدة.

على مدار الفترة 1980-2001، شهدت بعض الدول فوائض تجارية دائمة (مثل اليابان وألمانيا) أو عجزًا تجاريًا (مثل الولايات المتحدة) (انظر الجدول 14). يتعارض هذا الوضع مع الدروس المستفادة من

التحليل الاقتصادي، الذي يُركز على الآليات التلقائية لإعادة التوازن إلى الموازين التجارية من خلال تقلبات أسعار الصرف (انظر أدناه، الفصل الخامس). علاوة على ذلك، لا تشير البيانات إلى اتجاه نحو انخفاض الفوائض أو العجز: إذ يبدو أن اتساع العجز الأمريكي ظاهرة شبه مستمرة. والحالة الوحيدة على المدى المتوسط التي تشير إلى ذلك هي فرنسا، التي شهدت عجزًا بين عامي 1980 و1991، وفائضًا منذ ذلك الحين.

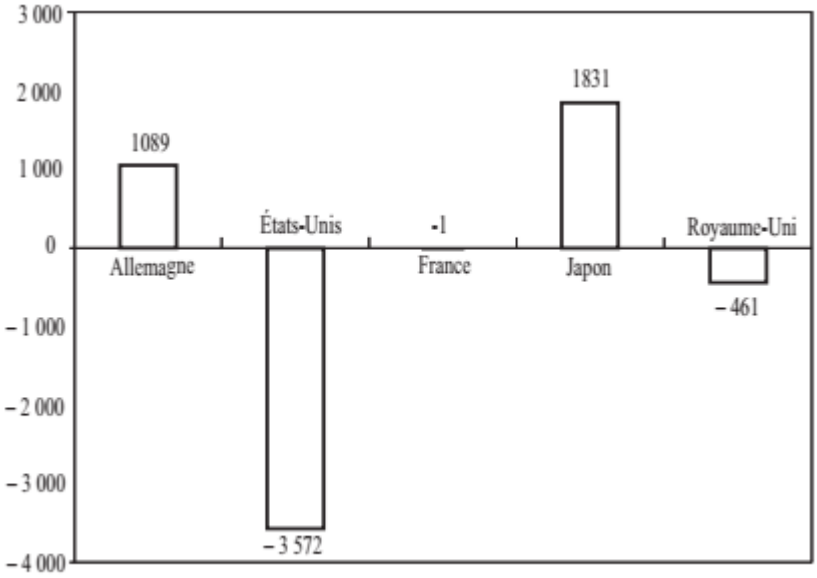
الجدول 14.1 - الموازين التجارية للدول الخمس الكبرى المصدرة، 1980-2001 (بمليارات الدولارات، إجماليًا لثلاث سنوات متتالية، باستثناء عام 2001)

	1980-1982	*1983-1985*	*1986-1988*	*1989-1991*	*1992-1994*	*1995-1997*	*1998-2000*	*2001*
Allemagne	47	69	198	163	120	207	207	78
États-Unis	– 89	– 302	– 432	– 298	– 395	– 563	– 1 044	– 449
France	– 38	– 17	– 17	– 33	16	53	46	– 10
Japon	40	130	274	245	408	317	363	54
Royaume-Uni	13	– 13	– 71	– 91	– 60	– 59	– 127	– 53
Ensemble des cinq pays	*– 27*	*– 133*	*– 48*	*– 14*	*89*	*– 45*	*– 555*	*– 380*

Source : extrait de Perspectives économiques de l'OCDE, nº 65, juin 1999, tab. 48, p. 294 ; et nº 70, décembre 2001/2, tab. 48, p. 287. Pour 2001, OMC, Statistiques du commerce international 2002.

يمكن فهم الاختلافات في أداء التجارة بين الدول الصناعية الكبرى بسهولة أكبر من خلال تجميع الموازين التجارية خلال الفترة (انظر الشكل 2). صحيح أن هذا التجميع ليس دقيقًا، إذ يتضمن إضافة بيانات مُعبّر عنها بالدولار الحالي بدلًا من الدولار الثابت؛ إلا أن التوازي بين التغيرات في الموازين يجعل هذه الإضافة أقل إثارة للصدمة مما لو كانت اتجاهات الموازين الوطنية متباينة. لذلك، ينبغي اعتبار البيانات الواردة في الشكل 2 مؤشرًا عامًا على ظاهرة ما أكثر من كونها تمثيلًا لا جدال فيه لها.

الشكل 2.1. - الموازين التجارية التراكمية لخمس دول، 1980-2001 (بمليارات الدولارات الحالية)



يوضح هذا الرسم البياني أن أكبر خمس دول مُصدّرة تُظهِر ثلاثة تكوينات مختلفة. أولًا، نجد دولًا حققت فائضًا تجاريًا دائمًا بين عامي 1980 و2001؛ وهذا ينطبق على اليابان (1831 مليار دولار) وألمانيا (١٠٨٩ مليار دولار). ثم نجد دولًا عانت إما من عجز دائم، مثل الولايات المتحدة (٣٥٧٢ مليار دولار)، أو طوال الفترة تقريبًا، مثل المملكة المتحدة، التي حققت فائضًا بين عامي 1980 و1982 ثم عجزًا بعد ذلك. وأخيرًا، كانت فرنسا، خلال تلك الفترة، قريبة جدًا من التوازن، بعجز قدره مليار دولار. يُساعدنا هذا الاستقطاب في الموازين التجارية على فهم ظهور الضغوط الحمائية في الدول التي تعاني من عجز تجاري، والتي تُعارض الدول ذات الفائض.

تبادل الخدمات

أدت الرغبة في إدراج الخدمات في اتفاقيات الجات، منذ عام 1987، إلى زيادة تتبع الأعمال وتحليل تدفقات التجارة. ومع ذلك، فإن البيانات التي نشرتها منظمة التجارة العالمية منذ ذلك الحين لا تزال غير مكتملة، لا سيما فيما يتعلق بالدول النامية. بلغ إجمالي الصادرات ١٤٥٨ مليار دولار أمريكي في عام 2001، مقارنة بـ ٥٩٨٤ مليار دولار أمريكي للسلع. بين عامي 1990 و2000، بلغ متوسط النمو ٦٪ لكل من صادرات الخدمات والسلع، بينما انخفضت الأولى بنسبة ٤,٥٪ والثانية بنسبة ٠,٥٪ فقط في عام 2002.

تُظهِر التجارة الدولية في الخدمات التجارية اختلافاتٍ مُحددة مقارنةً بتجارة البضائع. كان ترتيب الدول الست الأولى المُصدِّرة للبضائع في عام 2001 كما يلي: الولايات المتحدة، ألمانيا، اليابان، فرنسا، المملكة المتحدة، الصين؛ بينما كان ترتيب الدول المُصدِّرة للخدمات كما يلي: الولايات المتحدة، المملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا، اليابان، وإسبانيا. علاوةً على ذلك، تختلف أوضاع هذه الدول التجارية اختلافًا كبيرًا، كما هو مُوضَّح في الجدول التالي.

الجدول 15.1 التجارة الدولية في الخدمات التجارية للدول الست المصدرة الرئيسية في عام 2001 (مليارات الدولارات)

	États-Unis	*Royaume-Uni*	*France*	*Allemagne*	*Japon*	*Espagne*
Exportations	263	108	80	80	64	57
Importations	– 188	– 92	– 62	– 133	– 107	– 33
Solde	75	16	18	– 53	– 43	24

Source : d'après OMC, Statistiques du commerce international 2002, tab. I.7.

يختلف ميزان التجارة الدولية في الخدمات، لأكبر ست دول مُصدّرة، عن ميزان التجارة الدولية في السلع. وينطبق هذا على كلٍّ من الدول التي تعاني عجزًا في التجارة الدولية في السلع - الولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، وفرنسا، وإسبانيا - والدول التي تحقق فوائض، ألمانيا واليابان.

من غير الممكن بناء مصفوفات للتجارة الدولية في الخدمات تُضاهي تلك الموجودة في السلع. ومع ذلك، يُمكن تقديم مؤشرات عامة جدًا حول خصائص المناطق الجغرافية الرئيسية: يُقارن الجدول التالي الحصص الإقليمية في صادرات وواردات الخدمات.

ثالثا .التجارة الدولية خلفية تاريخية من الجات الى WTO

كانت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) الموقّعة عام 1948 أساس سياسة التجارة الدولية على مدى العقود الأربعة والنصف الماضية. لذا، يُنصح بالبدء باستعراض موجز للخلفية التاريخية لإنشاء الجات، وملخص للدور الذي لعبته في تحرير التجارة العالمية على مدى الثمانية والأربعين عامًا الماضية. في كثير من النواحي، صُممت الجات على غرار برنامج اتفاقيات التجارة الأمريكية قبل الحرب. وقد نشأ هذا البرنامج بدوره مع إقرار قانون اتفاقيات التجارة المتبادلة الأمريكي (RTAA) عام 1934. تكمن أهمية قانون اتفاقيات التجارة المتبادلة الأمريكي في أنه منح رئيس الولايات المتحدة سلطة جديدة ومحددة لإبرام اتفاقيات تجارية مع دول أخرى، تُخفّض بموجبها التعريفة الجمركية الأمريكية مقابل تنازلات مماثلة من الشركاء التجاريين. وكان الهدف المعلن هو استخدام التعريفة الجمركية الأمريكية كسلاح لتسهيل وصول المصنّعين الأمريكيين إلى أسواق الدول الأخرى. قبل الحرب، اتخذ هذا البرنامج شكل اتفاقيات ثنائية بين الولايات المتحدة وشركائها التجاريين الرئيسيين، حيث عرضت الولايات المتحدة تخفيضات في تعريفاتها الجمركية كوسيلة لتأمين أسواق أكثر انفتاحًا للصادرات الأمريكية إلى الخارج. ومع ذلك، كان تأثير البرنامج محدودًا نوعًا ما لأن المفاوضات كانت ثنائية إلى حد كبير، وبسبب اندلاع الحرب العالمية الثانية. بعد الحرب، حرصت الولايات المتحدة على استئناف برنامجها لخفض التعريفات الجمركية، ولكن هذه المرة على أساس متعدد الأطراف وليس ثنائيًا. وكانت اتفاقية الجات إلى حد كبير نتيجة لهذه العملية. وقد تعزز ذلك بالرغبة السياسية في مساعدة أوروبا على التعافي بعد دمار الحرب واحتواء انتشار الشيوعية.

قبل مناقشة برنامج اتفاقيات التجارة الأمريكية وكيف أدى إلى إنشاء اتفاقية الجات، من الضروري دراسة طبيعة السياسة التجارية الأمريكية قبل عام 1934. في السابق، كانت السياسة التجارية الأمريكية تتمثل في فرض تعريفات جمركية عالية بشكل رئيسي لحماية الصناعة المحلية وتوليد الإيرادات للسلطات الفيدرالية. كانت التعريفة الجمركية تُعتبر إلى حد كبير مسألة تهم الداخل، وبالتالي، غير قابلة للتفاوض. وقد تراجعت أهمية التعريفة الجمركية كأداة لزيادة الإيرادات مع إقرار التعديل السادس عشر لدستور الولايات المتحدة عام 1913، الذي جعل ضريبة الدخل الفيدرالية دستورية. وقد قلل هذا من الاعتماد السابق على الرسوم الجمركية كمصدر لإيرادات الضرائب.

ومع ذلك، استمرت سياسة الحفاظ على تعريفة جمركية عالية كأداة لحماية المنتجين الأمريكيين طوال عشرينيات وثلاثينيات القرن الماضي. في الواقع، أصبحت السياسة التجارية الأمريكية أكثر حمائية من عدة جوانب. أدى قانون التعريفة الجمركية الطارئة لعام 1921 إلى زيادة الرسوم الجمركية على المنتجات الزراعية المستوردة، استجابةً لانخفاض أسعار المنتجات الزراعية الذي أعقب نهاية الحرب. وشهد قانون تعريفة فوردني-ماكومبر لعام 1922 امتداد الحماية الممنوحة للزراعة لتشمل التصنيع أيضًا. ثم في عام 1930، رفع قانون سموت-هاولي الرسوم الجمركية إلى مستويات أعلى. وكان من العوامل المهمة في هذه العملية ظاهرة "الاستقطاع من العمل" (Logrolling)، حيث مكّنت التنازلات الممنوحة للزراعة أعضاء الكونغرس من المناطق الحضرية من الضغط من أجل فرض رسوم جمركية أعلى على السلع الصناعية.

ومع ذلك، يبدو أن المؤرخين متفقون على أن سياسة الإبقاء على تعريفة جمركية مرتفعة خلال فترة ما بين الحربين كانت ضارة بالولايات المتحدة. وإذا كان هناك ما يبرر فرض تعريفات جمركية مرتفعة في فترة ما قبل الحرب، فإن هذا لم يكن صحيحًا في سنوات ما بين الحربين. أولًا، بحلول الوقت الذي انتهت فيه الحرب، أصبحت الولايات المتحدة مُصدرًا صافيًا للبضائع. علاوة على ذلك، فإن أكثر من نصف صادراتها الآن تتكون من مصنوعات تامة الصنع وشبه تامة الصنع، مقارنة بنسبة 30% قبل عام 1900 (كيلي، 1963). ونظرًا لأن العديد من هذه المصنوعات كانت تُنتج في ظل ظروف عوائد متزايدة أو انخفاض متوسط التكلفة، فقد كان وجود سوق كبير ومتنامي أمرًا مهمًا. ومع تشبع السوق المحلية لبعض هذه السلع، كانت هناك حاجة للبحث عن أسواق جديدة في الخارج. ولم تكن سياسة الإبقاء على تعريفات جمركية مرتفعة على الواردات مفيدة في هذا الصدد. في ظل غياب تخفيض التعريفات الجمركية الأمريكية، ترددت دول أخرى في منح المصنّعين الأمريكيين وصولًا أسهل إلى أسواقها المحلية. في الوقت نفسه، لم تُجدِ حماية الواردات نفعًا يُذكر لصناعات النمو الجديدة المعتمدة على البحث العلمي، والتي أطلقتها الولايات المتحدة (ماير، 1048).

ثانيًا، مع انتهاء الحرب، أصبحت الولايات المتحدة مُصدّرًا صافيًا كبيرًا لرأس المال إلى بقية العالم. قبل الحرب، كانت مستوردًا صافيًا لرأس المال. خلال سنوات ما بين الحربين، لعبت الولايات المتحدة دورًا هامًا في تمكين الدول الأخرى، وخاصةً الاقتصادات الأوروبية، من تمويل عجز ميزان المدفوعات في الحساب الجاري. في غياب صادرات رأس المال الأمريكية، لكانت هذه الدول الأخرى قد واجهت مشاكل تكيف كبيرة. في الواقع، هذا بالضبط ما حدث عندما قُيّدت القروض والاستثمارات الأمريكية في ثلاثينيات القرن الماضي عقب انهيار سوق الأسهم في وول ستريت عام 1929. لعب هذا دورًا رئيسيًا في انزلاق الاقتصاد العالمي إلى الكساد الكبير. ومع ذلك، فإن النقطة الأساسية هي أن تغيير وضع الولايات المتحدة من مدين إلى دائن استلزم سياسة تعريفات جمركية منخفضة. فبتصدير المزيد من البضائع إلى الولايات المتحدة فقط، يُمكن لبقية العالم الحصول على العملة الأجنبية لمواصلة شراء السلع الأمريكية، ولسداد الفوائد والاستهلاكات والأرباح على القروض والاستثمارات الواردة منها. وكان عدم إدراك الولايات المتحدة لهذا الأمر حتى فوات الأوان عاملاً رئيسياً ساهم في الأزمة المالية التي تلت ذلك عام 1929.

في الحياة الاقتصادية، غالبًا ما تكون السياسات بطيئة في الاستجابة للظروف المتغيرة. وكثيرًا ما تُصرّ الحكومات على سياساتها حتى عندما تُصبح هذه السياسات قديمة بسبب الظروف المتغيرة. وهكذا، تعارضت السياسة التجارية الأمريكية مع الوضع المتغير للولايات المتحدة في العالم خلال معظم فترة ما

بين الحربين. ومع ذلك، طرأت على السياسة التجارية الأمريكية خلال هذه الفترة عدد من التغييرات التي كانت مهمة لما تلاها. أولًا، تم ترسيخ مبدأ التعريفة "المرنة" في كلٍّ من قانون فوردني-ماكومبر لعام 1922 وقانون سموت-هاولي لعام 1930. مُنح الرئيس صلاحية تغيير التعريفة ضمن حدود محددة دون اللجوء إلى الكونغرس. وبطبيعة الحال، كان الهدف هو منح الرئيس حرية رفع التعريفات الجمركية بما يُعادل تكاليف الإنتاج الأجنبية والمحلية. على سبيل المثال، إذا استفادت الشركات الأجنبية من انخفاض تكاليف الإنتاج، مما منحها ميزة تنافسية عند البيع للولايات المتحدة، فيمكن للرئيس رفع الرسوم الجمركية لاستعادة القدرة التنافسية للمنتجين الأمريكيين. كانت هذه السياسة حمائية للغاية. إذا طبقتها جميع الدول، فقد تؤدي قريبًا إلى وقف جميع أشكال التجارة. ومع ذلك، تم الإقرار بمبدأ مهم، وهو أن الرئيس يمكنه تغيير الرسوم الجمركية دون الحاجة إلى موافقة إضافية من الكونغرس. يمكن أن تصبح المرونة التصاعدية المقصودة مرونة تنازلية في المستقبل.

ثانيًا، في عام 1923، اعتمدت الولايات المتحدة سياسة الدولة الأكثر رعاية (MFN) غير المشروطة. هذا يعني أن الولايات المتحدة وافقت على عدم التمييز في سياستها الجمركية. سيتم معاملة جميع شركائها التجاريين على قدم المساواة. إذا تم فرض تعريفة جمركية عالية على واردات منتج معين من بلد ما، فسيتم تطبيق التعريفة نفسها على واردات هذا المنتج من جميع البلدان الأخرى. وبالمثل، إذا دخلت الولايات المتحدة في اتفاقية تجارية مع بلد آخر وافقت بموجبها الولايات المتحدة على خفض تعريفتها الجمركية على سلعة معينة، فسيتم تمديد تخفيض التعريفة الجمركية ليشمل جميع واردات تلك السلعة بغض النظر عن مصدرها. قبل عام 1923، اعتمدت الولايات المتحدة سياسة الدولة الأكثر رعاية المشروطة. هذا يعني أنه إذا وقعت الولايات المتحدة اتفاقية تجارية مع دولة أخرى، فإن أي تخفيض في التعريفة الجمركية من جانب الولايات المتحدة لن يمتد إلى الدول الأخرى إلا إذا قدمت تنازلات مساوية لتلك التي قدمتها الدولة التي وقعت معها الولايات المتحدة الاتفاقية. ليس من المستغرب أن تُفضي هذه السياسة إلى التمييز، إذ لم تتمكن بعض الدول من تقديم مثل هذه التنازلات كلما أبرمت الولايات المتحدة اتفاقية تجارية مع دولة أكبر. في الواقع، قبل عام 1923، كانت السياسة التجارية الأمريكية الفعلية أكثر التزامًا بسياسة الدولة الأولى بالرعاية غير المشروطة.

لم يُقدم اعتماد سياسة الدولة الأولى بالرعاية غير المشروطة في عام 1923 سوى أساس قانوني لما كان يُمارس بالفعل. علاوة على ذلك، نظرًا لعدم وجود اتفاقيات تجارية في ذلك الوقت تتضمن تخفيضات في التعريفة الجمركية الأمريكية، لم يكن التغيير مهمًا. ومنذ عام 1922 فصاعدًا، أصبحت التعريفة الجمركية الأمريكية غير قابلة للتفاوض عمليًا. ويمكن وصف الوضع بأنه وضع كانت فيه التعريفة الأمريكية مرتفعة وغير قابلة للتفاوض ولكنها غير تمييزية. ومع ذلك، عندما أصبحت التعريفة الجمركية الأمريكية قابلة للتفاوض في عام 1934، اكتسبت سياسة الدولة الأولى بالرعاية غير المشروطة أهمية كبيرة. فقد عنى ذلك أن أي تخفيضات جمركية تقدمها الولايات المتحدة في اتفاقية تجارية مع دولة أخرى تُمتد الآن تلقائيًا إلى جميع شركاء التجارة الآخرين في إطار سياسة الدولة الأولى بالرعاية. وقد أدى ذلك إلى تخفيضات أسرع بكثير في التعريفات الجمركية مما كان ليحدث لولا ذلك. ثالثًا، بعد الحرب العالمية الأولى، تخلت الولايات المتحدة إلى حد كبير عن القيود الكمية على التجارة. اتخذت الحماية شكل تعريفات جمركية مرتفعة بدلًا من حصص الاستيراد. لم تكن هذه التعريفات مهمة قبل الحرب، ولكنها استُخدمت على نطاق واسع خلالها. بعد الحرب، أُلغيت إلى حد كبير باستثناء دول وسط وشرق أوروبا حيث استدعت الظروف المعاكسة الإبقاء عليها. خلال عشرينيات القرن الماضي، اعتبرت السياسة التجارية الأمريكية الحصص شكلًا غير لائق من ضوابط التجارة، واعتبرت التعريفات الجمركية الشكل الذي ينبغي أن تتخذه الحماية في المقام الأول.

صدر قانون اتفاقيات التجارة المتبادلة لعام 1934 عقب فوز الديمقراطيين في انتخابات عام 1933. اعتبرت إدارة روزفلت السياسة التجارية إحدى الأدوات لانتشال الاقتصاد الأمريكي من الركود الاقتصادي الذي شهده في ثلاثينيات القرن الماضي. ومن خلال تقديم تخفيضات في التعريفات الجمركية، استطاعت الولايات المتحدة تأمين وصول أسهل لصادراتها إلى الدول الأخرى. ولن يقتصر الأمر على أن تخفيض التعريفات الجمركية سيجعل الدول الأخرى أكثر استعدادًا لخفض التعريفات الجمركية على الصادرات الأمريكية فحسب، بل إن تعزيز قدرة الدول الأخرى على البيع للولايات المتحدة سيوفر لها العملة الأجنبية اللازمة لشراء السلع الأمريكية. وكان من المقرر أن يتحقق ذلك من خلال تفاوض رئيس الولايات المتحدة على تخفيضات تعريفات متبادلة مع شركاء الولايات المتحدة التجاريين الرئيسيين. في ذلك الوقت، كان هذا أكثر قبولًا للمصالح الاقتصادية المحلية من تخفيضات التعريفات الجمركية أحادية الجانب. ولهذا الغرض، منح الكونجرس الرئيس سلطة خفض التعريفات الجمركية الأمريكية بنسبة تصل إلى 50%، لمدة ثلاث سنوات مبدئيًا، وبعد ذلك يمكنه طلب التجديد. كان تفويض الكونغرس للرئيس بسلطة خفض التعريفات الجمركية ذا أهمية بالغة. فقبل عام 1934، كان الكونغرس حريصًا بشدة على حماية حقه الوحيد في تغيير التعريفة. كان بإمكان الرئيس اقتراح تخفيضات في التعريفة، لكن كان على الكونغرس الموافقة عليها. وهذا يعني أن أي اتفاقية تجارية يتم التفاوض عليها قبل عام 1934 لا يمكن أن تصبح سارية المفعول إلا بموافقة الكونغرس. وقد جعل ذلك من الصعب على أي رئيس التفاوض، لأنه لا هو ولا الدولة التي كان يتفاوض معها كان بإمكانهما التأكد من موافقة الكونغرس على أي تنازلات يقدمها الرئيس. وليس من المستغرب أن يكون هناك عدد قليل من اتفاقيات التجارة التي أُبرمت قبل عام 1922، والتي تم بعدها التخلي حتى عن مبدأ التعريفة القابلة للتفاوض. وقد غيّر قانون عام 1934 الوضع بمنح الرئيس سلطة تقديم عروض ذات معنى أثناء المفاوضات. علاوة على ذلك، استمرت سياسة الدولة الأكثر رعاية غير المشروطة بحيث أصبحت أي تنازلات تقدمها الولايات المتحدة في المفاوضات مع أي دولة تمتد تلقائيًا إلى جميع دول الدولة الأكثر رعاية الأخرى.

منح قانون عام 1934 الولايات المتحدة، لأول مرة في تاريخها، سياسة اقتصادية خارجية فعّالة. وأصبحت التعريفة الجمركية الأمريكية سلاحًا تستخدمه الولايات المتحدة لتأمين وصول أسهل وأكثر عدلًا إلى الأسواق الخارجية لسلعها. وكان لهذا التغيير في وضع أكبر دولة تجارية في العالم أهمية بالغة. إلا أن الأثر الفوري لم يكن كبيرًا. فقد وُقّعت نحو تسعة وعشرين اتفاقية مع دول مختلفة، أهمها مع كندا وفرنسا عام 1936 ومع المملكة المتحدة عام 1939. ومع ذلك، فإن اندلاع الحرب العالمية الثانية يعني أن هذه الاتفاقيات لم تحقق سوى القليل، إن لم يكن معدوما، في توسيع التجارة. ومع ذلك، فقد كانت مهمة باعتبارها رائدة للاتفاقيات متعددة الأطراف التي تم التوصل إليها بعد الحرب من خلال اتفاقية الجات. وبعد نهاية الحرب العالمية الثانية، كانت هناك رغبة قوية من جانب قوى الحلفاء في ضمان عودة سريعة إلى الأوضاع الطبيعية في زمن السلم. على وجه الخصوص، كانوا قلقين من أن تفسح فترة ازدهار ما بعد الحرب القصيرة المجال لكساد طويل الأمد والعودة إلى أوضاع ثلاثينيات القرن العشرين. ورُئي أن وجود نظام تجاري ونقدي عالمي حر ومنفتح ومستقر أمرٌ بالغ الأهمية لتحقيق ذلك. ساعد مؤتمر بريتون وودز لعام 1944 في وضع القواعد والمؤسسات النقدية اللازمة، متمثلةً في صندوق النقد الدولي (IMF) والبنك الدولي (أو البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD)). وكانت الولايات المتحدة حريصة على صياغة مجموعة مماثلة من القواعد والمؤسسات لتغطية الجانب التجاري، وكان نموذجها برنامج اتفاقيات التجارة في فترة ما قبل الحرب.

في عام 1945، جدد الكونجرس سلطة خفض التعريفات الجمركية الممنوحة للرئيس في عام 1934. وفي حين خُفِّضت معدلات التعريفات الجمركية بالفعل بنسبة 50% بموجب سلطة عام 1934، سُمح للرئيس بإجراء تخفيضات جمركية إضافية تتراوح بين 50 و75% من مستوى عام 1934. ويبدو أنه بموجب سلطة عام 1934، طُبِّقت تخفيضات جمركية بنسبة 50% على أكثر من 40% من الواردات الأمريكية الخاضعة للرسوم الجمركية، لذا كانت هذه السلطة الجديدة كبيرة جدًا (كيلي، 1963). وكما في عام 1934، كانت السلطة الممنوحة للرئيس لمدة ثلاث سنوات. وكان هدف الولايات المتحدة هو جمع عدد من الدول والتفاوض في وقت واحد على تخفيضات التعريفات الجمركية. وفي الوقت نفسه، بادرت الولايات المتحدة باقتراح إنشاء "منظمة تجارية دولية" جديدة، كان من المفترض أن تكون نظيرًا لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير على الصعيد التجاري. لم تتضمن سلطة الرئيس لخفض التعريفات الجمركية لعام 1945 اتفاقًا لإنشاء منظمة تجارة دولية. لذلك، كان لا بد من تقديم أي ميثاق لإنشاء منظمة تجارة دولية بشكل منفصل إلى الكونغرس للموافقة عليه.

لهذه الأسباب، انفصلت مفاوضات اتفاقية متعددة الأطراف لخفض التعريفات الجمركية عن مفاوضات إنشاء منظمة التجارة الدولية. وقد أدت الأولى إلى إنشاء الجات في أكتوبر 1947. ومع ذلك، صيغت اتفاقية الجات بعناية بحيث لا تتضمن أي إشارة إلى إنشاء أي منظمة. كانت الجات معاهدة وليست منظمة. وكان ذلك لضمان وقوع الاتفاقية ضمن حدود سلطة الكونغرس لعام 1945 الممنوحة لرئيس الولايات المتحدة، وبالتالي لم تتطلب أي موافقة أخرى من الكونغرس. لم تكن مفاوضات إنشاء منظمة التجارة الدولية قد اكتملت عند توقيع الجات. وبدلاً من انتظار اختتام هذه المفاوضات، تقرر المضي قدمًا في توقيع الجات. أحد الأسباب هو أن سلطة الرئيس كانت على وشك الانتهاء في منتصف عام 1948، مما استدعى التوصل إلى اتفاق بشأن خفض التعريفات الجمركية. تم الانتهاء من صياغة ميثاق منظمة التجارة الدولية في مؤتمر هافانا عام 1948. ومع ذلك، نظرًا لعدم موافقة الكونجرس الأمريكي عليه، لم ترَ منظمة التجارة الدولية النور أبدًا.

تُعد هذه الأحداث التي أدت إلى توقيع اتفاقية الجات (GATT) مهمة لفهم بعض سماتها. أولًا، لم تتضمن معاهدة الجات أي أحكام لإنشاء أي منظمة أو مؤسسات. في البداية، لم تكن هناك حتى أمانة عامة؛ ثم ظهرت في النهاية. كان مقرها جنيف ويرأسها مدير عام. ثانيًا، عُرفت الدول الموقعة على اتفاقية الجات باسم "الأطراف المتعاقدة" وليس الأعضاء، على الرغم من أن مصطلح "أعضاء الجات" كان يُستخدم غالبًا بشكل عامي. وقّعت ثلاث وعشرون دولة على اتفاقية الجات في البداية. وبحلول جولة أوروغواي، كان هناك 117 طرفًا متعاقدًا. ثالثًا، لم تُطبّق الاتفاقية إلا "مؤقتًا" من قِبل الأطراف المتعاقدة. ويعود هذا إلى وقت توقيع اتفاقية الجات لأول مرة؛ حيث كان من المتوقع أن يتبع صياغة اتفاقية الجات إنشاء منظمة التجارة الدولية، لذلك تقرر تطبيق المعاهدة مؤقتًا. من الناحية الفنية، ما حدث هو أن ثماني دول (أستراليا، بلجيكا، كندا، فرنسا، لوكسمبورغ، هولندا، المملكة المتحدة، والولايات المتحدة الأمريكية) وقّعت على بروتوكول التطبيق المؤقت وطبّقته مؤقتًا اعتبارًا من 1 يناير/كانون الثاني 1948، بينما وافقت الدول الخمس عشرة الأخرى على تطبيقه بعد ذلك بوقت قصير. وبموجب بروتوكول التطبيق المؤقت، وافقت الأطراف المتعاقدة على تطبيق الجزأين الأول والثالث من اتفاقية الجات تطبيقًا كاملًا، وتطبيق الجزء الثاني "إلى أقصى حد لا يتعارض مع التشريعات القائمة". يحتوي الجزء الثاني على معظم الالتزامات الجوهرية الرئيسية. وهذا يعني أن الأطراف المتعاقدة كانت حرة في عدم تطبيق هذه الأحكام إذا تعارضت مع التشريعات السارية وقت انضمامها إلى اتفاقية الجات. ولا تزال هذه الحقوق المسماة "حقوق الأجداد" قائمة، وتُستخدم أحيانًا لتبرير عدم تطبيق أحكام الجزء الثاني.

رابعا : أهمية التجارة الدولية وأهم اتجاهاتها

إن التجارة الدولية واحدة من أهم المصطلحات في عالم الاقتصاد، خاصة وأنها عنصر أساسي لصعود الاقتصاد العالمي. وأحد أهم الأمور المؤثرة في الاقتصاد العالمي بشكل عام هو العرض والطلب، واللذان بدورهما يؤثران على طبيعة الأسعار نفسها. وقد ساعد التداول الدولي بشكل واضح في التكامل بين الدول، وكذلك تعزيز الاقتصاد العالمي بشكل عام. وفي هذه المقالة سوف نتحدث عن أهمية التجارة الدولية، وكذلك أهم المزايا والسلبيات الخاصة بها.

ماهي التجارة الدولية؟

- التجارة الدولية هي العملية التي يتم من خلالها شراء وبيع السلع والخدمات بين الدول وبعضها البعض، والتي تسمح للبلدان بتوسيع أسواقها.
- وكذلك يعمل التداول الدولي على تسهيل الوصول إلى السلع والمنتجات التي لا تكون متاحة محليًا في بعض الدول، مما أسهم في أسعار أكثر تنافسية ومنتجات أكثر تنوعاً للمستهلكين.

هناك أهمية كبيرة للتجارة الدولية خاصة وأنها تسهم بشكل أساسي في توسيع أسواق الدول، وكذلك إتاحة السلع والمنتجات التي قد لا تكون متوفرة بشكل محلي بها.

- كما أن التداول الدولي يسهم في تسهيل الوصول إلى السلع والمنتجات في الدول المختلفة، فضلاً عن توفير منتجات متنوعة للمستهلكين.
- وذلك من شأنه أن يجعل الأسعار أكثر تنافسية ويقضي على الاحتكار واستغلال المستهلكين، حيث أن تنوع المنتجات وتوافرها يجعل الأسعار منخفضة.
- لذا يسرت التجارة الدولية التداول والتبادل بشكل كبير على مستوى العالم، وأصبحت من العوامل الهامة في رفع مستويات المعيشة.
- وكذلك خلق المزيد من فرص العمل وتمكين المستهلكين من التمتع بمجموعة أكبر من السلع، واكتسب التجارة الدولية أهمية كبيرة في الفترة الأخيرة.
- وذلك بالرغم من أهميتها منذ الحضارات الأولى في التجارة، إلا أن تخصيص حصة أكبر من الناتج المحلي الإجمالي للصادرات والواردات زاد من أهميتها.

الفصل الثاني : أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية

لقد سعت نظريات التجارة الدولية إلى تفسير العوامل الاقتصادية التي تحكم تبادل السلع والخدمات بين الدول، وتعرضت هذه النظريات منذ نهاية القرن الثامن عشر إلى تقديم أسس التبادل الدولي المفيد لكل دولة من الدول، وفي نفس الوقت تقديم تفسير لأسباب قيام التجارة بين الدول واعتمدت جميعها على قانون المزايا النسبية لإنتاج السلع المختلفة وإن وجدت اختلاف بينها، من حيث أسلوب التحليل الذي اعتمدت عليه كل منها أو من حيث الأدوات المستخدمة في التحليل.

لذلك فهي عبارة عن حلقات متصلة ببعضها البعض، بل تعتبر كل نظرية امتدادا أو مكملا للنظرية التي سبقتها، حيث قامت كل نظرية بتطوير وسد ثغرات في النظرية التي سبقتها من خلال إضافة بعض العناصر التي لم تأخذ بها النظرية السابقة لها، أو تطوير الأدوات المستخدمة في التحليل. يبدأ الفصل الثاني بالأفكار التي طرحها الاقتصاديان الكلاسيكيان آدم سميث وديفيد ريكاردو قبل 200 عام لدعم الادعاء بوجود مكاسب متبادلة من التجارة، وهو ما يمثل تناقضًا صارخًا مع النظرة التجارية السائدة القائلة بأن الصادرات تتيح للدولة تحقيق مكاسب بينما تُمثل الواردات خسارة. كما يُطور الفصل الثاني الإطار التحليلي لمنحنيات إمكانية الإنتاج ومنحنيات اللامبالاة المجتمعية التي استخدمها الاقتصاديون لاحقًا لإثبات رغبة الدولة في التجارة ومكاسبها المحتملة منها. على الرغم من أن الإطار الكلاسيكي افترض أن الاختلافات في الإنتاجية بين البلدان تُسبب اختلافات في التكاليف دوليًا وتُشكل أساسًا للتجارة، إلا أن اقتصاديين سويديين، هما إيلي هيكشر وبرتيل أولين، اقترحا سببًا بديلًا لاختلاف التكاليف بين البلدان: الاختلافات في توافر مُدخلات عوامل الإنتاج. تُعرض هذه النظرية في الفصل الثالث. وقد وجد الاقتصاديون هذا النهج مفيدًا، ليس فقط للتنبؤ بكيفية تغير نمط تجارة بلد ما مع تغير موارده من عوامل الإنتاج، ولكن أيضًا لتفسير كيف تُفيد التجارة العوامل الوفيرة المستخدمة بكثافة في إنتاج الصادرات، وكيف تُضرّ بالعوامل النادرة المستخدمة بكثافة في الإنتاج المُنافس للواردات. إن اكتمال هذا النموذج من الناحية النظرية يجعله جذابًا، ولكنه يبدو الأكثر قابلية للتطبيق في تفسير التجارة بين البلدان ذات الموارد المختلفة، كما هو الحال في حالة البلدان الصناعية مقابل البلدان النامية. لا يُفسّر هذا النموذج حجم التجارة الكبير بين البلدان الصناعية بشكل جيد. لذلك، يُقدّم الفصل الرابع إطارًا تحليليًا مختلفًا، حيث تستند التجارة إلى وفورات الحجم والمنافسة غير الكاملة. على الرغم من أن مكاسب التجارة لا تزال قائمة، بل ومن المرجح أن تتضاعف، إلا أن هناك أيضًا ظروفًا قد تُؤدي فيها التجارة إلى تدهور وضع البلد.

أولاً: النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية

تعد النظريات الكلاسيكية أولى النظريات المتكاملة التي حاولت تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول، منذ ظهورها في أواخر القرن التاسع عشر، ومن أهم رواد هذه النظريات:(John Stuart Mill VonHarberler، Adam Smith, David Ricardo)، ولقد بين رواد هذه النظريات حقيقة القضايا المتعلقة بالسياسة التجارية، وهذا بناءا على أسباب ظهور المكاسب من التجارة الدولية، واستندوا على مجموعة من الفرضيات تتلخص فيما يلي(داود، 2002):

- أن التجارة تتم بين دولتين فقط، و تضم سلعتين فقط.
- عوامل الإنتاج متوفرة بكميات محدودة، و يمكن التعبير عنها بواسطة عامل واحد هو العمل.
- قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال داخل الدولة الواحدة وعدم قدرتها على الانتقال بين الدول.
- سيادة المنافسة التامة في جميع الأسواق الداخلية والخارجية.
- أذواق المستهلكين في كل من الدولتين متشابهة ومتماثلة.
- إهمال مصاريف التأمين و تكاليف النقل و أي رسوم جمركية.

وعلى أساس هذه الفروض ضمت هذه النظريات أراء وأفكار مجموعة من الاقتصاديين والذين سبق ذكرهم، ويمكن عرض نظريات هؤلاء الاقتصاديين كما يلي:

الميزة المطلقة

صيغت مقولة آدم سميث الأصلية حول التجارة، الواردة في ملحمته "ثروة الأمم" (1776)، من حيث فروق التكلفة المطلقة بين الدول. أي أن سميث افترض أن كل دولة يمكنها إنتاج سلعة واحدة أو أكثر بتكلفة حقيقية أقل من شركائها التجاريين. ويترتب على ذلك أن كل دولة ستستفيد من التخصص في السلع التي تتمتع فيها بميزة مطلقة (أي يمكنها الإنتاج بتكلفة حقيقية أقل من دولة أخرى)، وتصديرها واستيراد سلع أخرى تنتجها بتكلفة حقيقية أعلى من دولة أخرى.

بالنسبة لسميث، تعني "التكلفة الحقيقية" مقدار وقت العمل اللازم لإنتاج سلعة ما. واستند تحليله إلى نظرية قيمة العمل، التي تعتبر العمل عامل الإنتاج الوحيد، وترى أن السلع تتبادل بعضها البعض بما يتناسب مع عدد الساعات اللازمة لإنتاجها. على سبيل المثال، إذا تطلب إنتاج قميص 10 ساعات عمل، و40 ساعة لإنتاج زوج من الأحذية، فإن أربعة قمصان ستُستبدل بزوج واحد من الأحذية. العمل المتجسد في أربعة قمصان يساوي العمل المتجسد في زوج واحد من الأحذية. تنطبق هذه الحجة على منطقة سوق معينة يمكن للعمالة فيها التنقل بحرية من صناعة إلى أخرى ومن مكان إلى آخر.داخل الدولة الواحدة، تضمن المنافسة تبادل السلع في السوق بما يتناسب مع تكلفة العمالة. في مثالنا على القمصان والأحذية، لن يدفع أحد أكثر من أربعة قمصان مقابل زوج واحد من الأحذية، لأن ذلك يستلزم تكلفة أكثر من 40 ساعة عمل للحصول على زوج من الأحذية. بدلاً من ذلك، يمكن للمرء الحصول على زوج من الأحذية مباشرةً من خلال إنفاق 40 ساعة عمل. لن يقبل أحد بأقل من أربعة قمصان مقابل زوج واحد من الأحذية للسبب نفسه. وبالتالي، فإن المنافسة في السوق، وتنقل العمالة بين الصناعات داخل الدولة، يؤديان إلى تبادل السلع بما يتناسب مع تكلفة العمالة.

ومع ذلك، بسبب القيود القانونية، لا ينتقل العمال بحرية بين الدول. ولتبسيط التحليل، نفترض أن العمالة ثابتة تمامًا بين الدول. فإذا اختلفت متطلبات العمالة بين الدول، ففي غياب التجارة، ستختلف أسعار السلع بين الدول. تجاهل آدم سميث الطريقة التي يمكن بها الوصول إلى سعر التوازن بين الدول التجارية. بل أوضح بدلًا من ذلك أن الدولة تستفيد من التجارة التي تصدر فيها السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة حقيقية أقل من الدول الأخرى، وتستورد السلع التي تنتجها بتكلفة حقيقية أعلى من الدول الأخرى.

يساعد مثال حسابي على توضيح حالة فروق التكلفة المطلقة. لنفترض، كما هو موضح في الجدول 2.1، أن إنتاج قطعة قماش واحدة في اسكتلندا يستغرق 30 يومًا، بينما يستغرق إنتاج برميل نبيذ 120 يومًا، بينما يستغرق إنتاج قطعة قماش واحدة في إيطاليا 100 يوم، بينما يستغرق إنتاج برميل نبيذ 20 يومًا فقط. (يُفترض أن تكون كل سلعة متطابقة في كلا البلدين، مما يتجاهل مشكلة الجودة المحتملة للنبيذ الاسكتلندي).

من الواضح أن اسكتلندا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القماش - إذ يمكنها إنتاج قطعة قماش واحدة بتكلفة حقيقية أقل مما تستطيع إيطاليا إنتاجه - بينما تتمتع إيطاليا بميزة مطلقة في إنتاج النبيذ. وبالتالي، سيستفيد كل بلد من التخصص في السلعة التي يتمتع فيها بميزة مطلقة، والحصول على السلعة الأخرى من خلال التجارة. تنبع هذه الفائدة من الحصول على السلعة المستوردة بتكلفة حقيقية أقل من خلال التجارة مقارنةً بالإنتاج المباشر محليًا.

الجدول 1.2 مثال على الميزة المطلقة

أيام العمل المطلوبة للإنتاج	إيطاليا	اسكتلندا
النبيذ (برميل واحد)	20	120
قماش (1 مسمار)	100	30

في غياب التجارة، يُبادل برميل واحد من النبيذ في اسكتلندا بأربعة قطع قماش (لأنهما يتطلبان كميات متساوية من العمل)؛ أما في إيطاليا، فيُبادل برميل واحد من النبيذ بخمس قطعة قماش. ستستفيد اسكتلندا إذا استطاعت مقايضة أقل من أربعة قطع قماش مقابل برميل واحد من النبيذ، وستستفيد إيطاليا إذا استطاعت الحصول على أكثر من خمس قطعة قماش مقابل برميل واحد من النبيذ. من الواضح أن كلا البلدين يمكن أن يحققا مكاسب بنسبة متوسطة، مثل برميل واحد من النبيذ مقابل قطعة قماش واحدة. بتحويل 120 يوم عمل من النبيذ إلى القماش، يمكن لاسكتلندا إنتاج أربعة قطع قماش إضافية، أي ما يعادل أربعة براميل من النبيذ في التجارة مع إيطاليا. تحصل اسكتلندا على أربعة براميل من النبيذ بدلاً من برميل واحد. تحصل إيطاليا على مكسب مماثل من خلال التخصص في النبيذ.يمكن رؤية طبيعة مكاسب الكفاءة المحتملة لاقتصادي اسكتلندا وإيطاليا مجتمعين في هذه الحالة من خلال ملاحظة ما سيحدث إذا حوّل كل بلد 600 يوم عمل من إنتاج السلعة التي يفتقر إلى الكفاءة فيها إلى سلعة أخرى ينتجها بكفاءة. إذا حوّلت اسكتلندا 600 يوم عمل من إنتاج النبيذ إلى القماش، بينما حوّلت إيطاليا 600 يوم عمل في الاتجاه المعاكس، فستحدث تغيرات الإنتاج الموضحة في الجدول 2.2 في كل بلد. مع عدم وجود زيادة في مدخلات العمل، سيكسب الاقتصاد المشترك للبلدين 14 قطعة قماش و25 برميلًا من النبيذ. نتجت هذه المكاسب في إنتاج كلتا السلعتين عن مجرد تحويل 600 يوم عمل في كل بلد نحو استخدامات أكثر كفاءة. إذا حوّل كل بلد 1200 يوم عمل بدلاً من 600، فستكون المكاسب ضعف ذلك.

الجدول 2.2 المكسب في الناتج من التجارة ذات الميزة المطلقة

أيام العمل المطلوبة للإنتاج	إيطاليا	اسكتلندا	المجموع
النبيذ (برميل واحد)	30	-5	25
قماش (1 مسمار)	-6	20	14

يرتفع إجمالي إنتاج كلتا السلعتين عندما تحول إيطاليا 600 يوم عمل من إنتاج القماش إلى إنتاج النبيذ، وعندما تحول اسكتلندا 600 يوم عمل من إنتاج النبيذ إلى إنتاج القماش.
هذا التفسير القائم على الميزة المطلقة كافٍ بالتأكيد لتفسير قطاعات مهمة من التجارة الدولية. تستطيع البرازيل إنتاج القهوة بتكلفة حقيقية أقل من ألمانيا؛ وتستطيع فلوريدا إنتاج البرتقال بتكلفة حقيقية أقل من أيسلندا؛ وتستطيع أستراليا إنتاج الصوف بتكلفة حقيقية أقل من سويسرا. ولكن ماذا لو لم تتمتع دولة (أو فرد) بميزة مطلقة في أي خط إنتاج؟ ألا تُقدم التجارة أي فائدة لها إذًا؟

الميزة النسبية

أوضح ديفيد ريكاردو بوضوح في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي" (1817)، أن المزايا المطلقة للتكلفة ليست شرطًا ضروريًا لاستفادة دولتين من التجارة فيما بينهما. بل ستعود التجارة بالنفع على كلتا الدولتين فقط بشرط أن تكون تكاليفهما النسبية، أي نسب تكاليفهما الحقيقية من حيث مدخلات العمالة، مختلفة بالنسبة لسلعتين أو أكثر. باختصار، تعتمد التجارة على الاختلافات في الميزة النسبية، ويمكن لدولة ما أن تتاجر بشكل مربح مع دولة أخرى حتى لو كانت تكاليفها الحقيقية أعلى (أو أقل) في كل سلعة. ويمكن شرح هذه النقطة على أفضل وجه من خلال مثال عددي.

عرض ريكاردو حالة التجارة المحتملة في النبيذ والقماش بين البرتغال وإنجلترا، والتي عدّلناها هنا باستخدام مجموعة مختلفة من الأرقام. يُبيّن الجدول 3..2 تكاليف إنتاج قطعة قماش أو برميل نبيذ في كلٍّ من البلدين، مُقاسةً بأيام العمل. وكما يتضح من هذا الجدول، فإن إنجلترا أكثر كفاءة في إنتاج كلتا السلعتين. يتطلب إنتاج أيٍّ من السلعتين في إنجلترا عمالةً أقل مقارنةً بالبرتغال. مع ذلك، هذه الحقيقة غير ذات صلة. المهم هو أن البرتغال تتمتع بميزة نسبية في النبيذ، بينما تتمتع إنجلترا بميزة نسبية في القماش.

الجدول 3.2 مثال على الميزة النسبية

أيام العمل المطلوبة للإنتاج	البرتغال	انقلترا
النبيذ (برميل واحد)	3	2
قماش (1 مسمار)	10	4

يمكن لإنجلترا إنتاج برميلين من النبيذ أو قطعة قماش واحدة بنفس كمية العمل (4 أيام). وبتحويل العمل من إنتاج النبيذ إلى إنتاج القماش، يمكنها تحويل برميلين من النبيذ إلى قطعة قماش واحدة. أما البرتغال، فيمكنها إنتاج 3.33 برميل من النبيذ أو قطعة قماش واحدة بنفس كمية العمل (10 أيام). لذلك، بتحويل العمل من إنتاج القماش إلى إنتاج النبيذ، يمكن للبرتغال تحويل قطعة قماش واحدة إلى 3.33 برميل من النبيذ. وبالمقارنة، يُعد القماش رخيصًا في إنجلترا وغالي الثمن في البرتغال، بينما يُعد النبيذ رخيصًا في البرتغال وغالي الثمن في إنجلترا. تبلغ تكلفة قطعة القماش برميلين فقط من النبيذ في إنجلترا، بينما تبلغ تكلفة قطعة القماش نفسها 3.33 برميل من النبيذ في البرتغال. وعند النظر إليها من منظور النبيذ، نرى أن البرميل يكلف نصف قطعة قماش في إنجلترا، بينما لا يتجاوز ثلث قطعة قماش في البرتغال. هذه الاختلافات في التكاليف النسبية لسلعة واحدة مقارنة بالأخرى تخلق ميزة نسبية للبرتغال في النبيذ وميزة نسبية لإنجلترا في القماش.

يمكن رؤية مكاسب الكفاءة التي يتيحها هذا النمط من الميزة النسبية من خلال تخيل أن البرتغال تنقل 60 يوم عمل من إنتاج القماش إلى العمل في صناعة النبيذ، بينما تنقل إنجلترا 36 يوم عمل في الاتجاه المعاكس، أي من إنتاج النبيذ إلى إنتاج القماش. وبالنظر إلى تكاليف العمالة الموضحة في الجدول 2.3، فإن نتيجة هذه التحولات في استخدام العمالة ستكون كما هو موضح في الجدول 2..4. يمكن لاقتصادي البرتغال وإنجلترا مجتمعين شرب برميلين إضافيين من النبيذ وارتداء الملابس باستخدام ثلاثة أجزاء إضافية من القماش، على الرغم من عدم وجود زيادة في استخدام العمالة. تجدر الإشارة إلى أنه لضمان ارتفاع إجمالي إنتاج كلتا السلعتين، يجب على البرتغال نقل أيام عمل أكثر من إنجلترا لأن البرتغال تنتج بكفاءة أقل من حيث القيمة المطلقة. لو نقل كلا البلدين نفس عدد أيام العمل، لكان هناك زيادة أكبر بكثير في إنتاج القماش وانخفاض طفيف في إنتاج النبيذ.

هناك طريقة أخرى لفهم طبيعة هذه المكاسب، وهي تخيّل أن شخصًا ما كان له حق احتكار التجارة بين لندن ولشبونة. إذا سادت تكاليف العمالة الموضحة في الجدول 2..3، وكانت العمالة هي المُدخل الوحيد، فإن نسب الأسعار التي يواجهها التاجر المحتكر في البلدين ستكون كما هو موضح في الجدول 2..5.

الجدول 4.2 المكسب في الناتج من التجارة ذات الميزة النسبية

أيام العمل المطلوبة للإنتاج	البرتغال	انقلترا	المجموع
النبيذ (برميل واحد)	20	-18	2
قماش (1 مسمار)	-6	9	3

يرتفع إجمالي إنتاج كلتا السلعتين عندما تحول البرتغال 60 يوم عمل من إنتاج القماش إلى إنتاج النبيذ، وعندما تحول إنجلترا 36 يوم عمل من إنتاج النبيذ إلى إنتاج القماش.

الجدول 5.2 نسب الصرف المحلية في البرتغال وإنجلترا

أيام العمل المطلوبة للإنتاج	البرتغال	انقلترا
النبيذ (برميل واحد)	3.33	2
قماش (1 مسمار)	1	1

من القماش في لندن، يُشحن التاجر تلك البضائع إلى لشبونة، حيث يُمكن استبدالها بـ 333.3 برميلًا من النبيذ. تُحمل البراميل الـ 333.3 على متن السفينة عائدةً إلى لندن، حيث تُقايض بـ 166.7 قطعة قماش. بدأ التاجر بـ 100 قطعة قماش، والآن لديه 166.7 قطعة قماش، محققًا بذلك عائدًا بنسبة 66.7% بعد خصم تكاليف الشحن، وذلك ببساطة من خلال التداول في دائرة بين لندن ولشبونة.

استغلّ التاجر المحتكر اختلاف نسب الأسعار في إنجلترا والبرتغال، والتي كانت تستند إلى اختلاف تكاليف العمالة النسبية، وحقق ربحًا هائلاً. تخيّل الآن أن الاحتكار قد أُلغي، وأن أي شخص يرغب في ذلك يمكنه التجارة بين لندن ولشبونة. مع قيام أعداد كبيرة من الناس بشراء القماش في لندن، بقصد شحنه إلى لشبونة، سيرفعون سعر القماش في إنجلترا. عندما يصل هؤلاء الأشخاص أنفسهم إلى لشبونة ويبيعون هذه الكمية الكبيرة من القماش، سيخفضون السعر. عندما يشتري هؤلاء التجار أنفسهم كميات كبيرة من النبيذ البرتغالي لشحنه إلى لندن، سيرفعون سعر النبيذ في لشبونة. عندما يصلون جميعًا إلى لندن لبيع هذا النبيذ،

سيخفضون السعر. نتيجة للتجارة، تتقارب نسب الأسعار. مع ارتفاع سعر القماش في لندن وانخفاضه في لشبونة، بينما يرتفع سعر النبيذ في البرتغال وينخفض في إنجلترا، تنخفض الأرباح الكبيرة التي حققها التجار سابقًا. في حالة التوازن التنافسي، ستكون فروق نسب الأسعار كافية لتغطية تكاليف النقل وتوفير حد أدنى من معدل العائد التنافسي للتجار. وللتبسيط، سنتجاهل تكاليف النقل والحد الأدنى من العائد للتجار؛ إذ ستؤدي التجارة الحرة إلى نسبة سعر واحدة سائدة في كلا البلدين. وستكون هذه النسبة في مكان ما بين نسبتي السعر الأوليتين في البرتغال وإنجلترا.

هل يعني هذا أن مكاسب التجارة، التي كانت مُركزة سابقًا في أرباح التاجر المُحتكر، قد اختفت؟ لا، بل يعني ببساطة أن هذه المكاسب قد انتقلت من التاجر إلى مجتمعي البرتغال وإنجلترا من خلال تغيرات في نسب الأسعار. عندما كان المُحتكر يُسيطر على التجارة بين البلدين، كان على إنجلترا تصدير قطعة قماش واحدة للحصول على برميلين من النبيذ. الآن وقد سادت المنافسة، ارتفع سعر القماش في إنجلترا بينما انخفض سعر النبيذ. وبالتالي، فإن قطعة القماش التي تُصدرها إنجلترا ستُكلف نبيذًا أكثر بكثير، أو سيُكلف قماش مُصدر أقل بكثير نفس الكمية من النبيذ. تتمتع إنجلترا الآن بمستوى معيشة مُحسّن لأنها تستطيع الحصول على المزيد من النبيذ، أو المزيد من القماش، أو كليهما.ينطبق نفس الوضع على البرتغال. في لشبونة، ارتفع سعر النبيذ وانخفض سعر القماش؛ وبالتالي فإن نفس الكمية من النبيذ المُصدر ستُكلف المزيد من القماش، أو يُمكن شراء نفس الكمية من القماش بكمية أقل من النبيذ. كما تتمتع البرتغال بمستوى معيشة أفضل لأنها تستطيع استهلاك المزيد من القماش، أو المزيد من النبيذ، أو كليهما.

لقد أُشيد بهذا البرهان، الذي يُفيد بأن الربح من التجارة ينشأ من فروق التكلفة المقارنة، باعتباره أحد أعظم إنجازات التحليل الاقتصادي. قد يبدو للوهلة الأولى أنه أمرٌ بسيطٌ يستحق كل هذا الثناء المُبالغ فيه، ولكنه أثبت أن له تطبيقاتٍ واسعةً في الاقتصاد وفي مجالاتٍ دراسيةٍ أخرى أيضًا. وقد استعان ريكاردو بتطبيقٍ منطقيٍّ في أحد أمثلته الأخرى:

"يمكن لرجلين أن يصنعا الأحذية والقبعات، ويكون أحدهما متفوقًا على الآخر في كلا العملين، ولكن في صناعة القبعات لا يستطيع أن يتفوق على منافسه إلا بنسبة الخمس أو 20 في المائة، وفي صناعة الأحذية لا يستطيع أن يتفوق عليه إلا بنسبة الثلث أو 33 في المائة؛ - ألن يكون من مصلحة كليهما أن يعمل الرجل المتفوق حصريًا في صناعة الأحذية، والرجل الأدنى في صناعة القبعات؟"

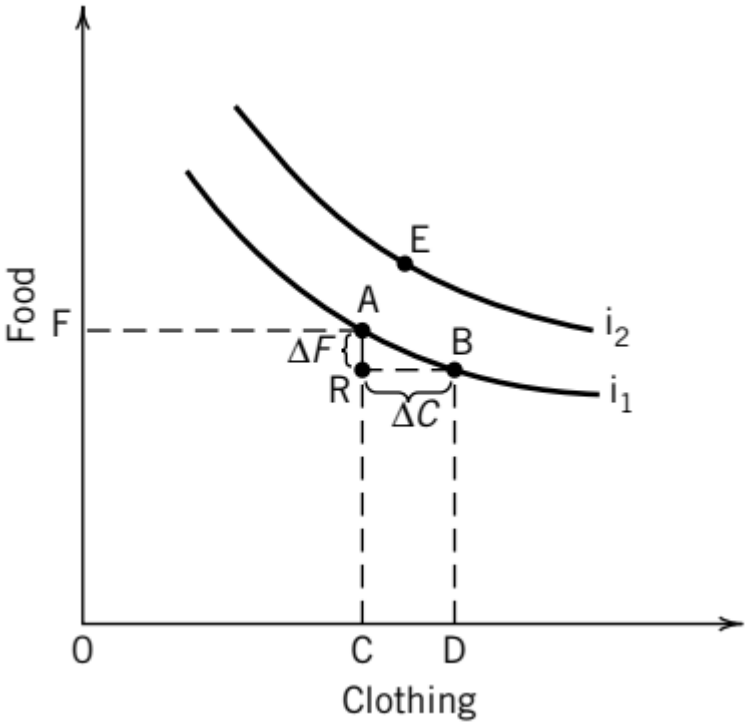
إن مبدأ الميزة النسبية هو أساس مزايا تقسيم العمل، سواء بين الأفراد أو الشركات أو المناطق أو الدول. فنحن نتخصص في الأنشطة التي نتمتع فيها بميزة نسبية، معتمدين على الآخرين لتزويدنا بسلع وخدمات أخرى. وبهذه الطريقة، يمكن أن يزداد الدخل الحقيقي نتيجةً لتنامي الترابط الاقتصادي بين الدول.

الطلب المتبادل

أعاد الاقتصادي الكلاسيكي جون ستيوارت ميل صياغة تحليل سميث وريكاردو للنظر في كيفية تحديد نسبة التوازن الدولية للتبادل.6 وقد أدخل اعتبارات الطلب في التحليل مشيرًا إلى أنه عند نسبة التوازن للتبادل، يجب أن تساوي كمية سلعة التصدير التي تقدمها دولة ما تمامًا الكمية التي ترغب الدولة الأخرى في شرائها. وأشار إلى هذا التوازن بأنه توازن يتميز بتساوي الطلب المتبادل. ولكي تتوازن التجارة، كما نفترض هنا، يجب استيفاء هذا الشرط بالنسبة لسلعة التصدير لكل دولة.

ضمن الحدود التي تحددها نسب تكلفة الفرصة البديلة المختلفة في كل بلد، سيتم تحديد نسبة توازن التبادل من خلال الطلب في كل بلد على صادرات البلد الآخر. ناقش ميل كيف تتأثر هذه النتيجة بحجم كل بلد ومرونة الطلب. نطور هذه الأفكار هنا، ولكن باستخدام بعض الأدوات التحليلية الإضافية التي تساعد في توضيح سبب ظهور نتائج مختلفة. إحدى الأدوات المفيدة هي منحنى اللامبالاة، الذي يستخدمه الاقتصاديون لتمثيل تفضيلات المستهلكين. على سبيل المثال، يوضح منحنى اللامبالاة i، في الشكل 1.2، التركيبات البديلة للطعام والملابس التي تمنح الفرد نفس مستوى الرضا أو الرفاهية أو المنفعة. لنفترض أن الفرد يستهلك في البداية حزمة الطعام والملابس التي تمثلها النقطة A.

الشكل 1.2 منحنيات اللامبالاة للمستهلك.



يتمتع المستهلكون بنفس مستوى الرفاهية مع أي مزيج من الطعام والملابس على طول الخط. وينتج انحناء هذا الخط عن قانون تناقص المنفعة الحدية: فكلما زادت كمية السلعة، قلت قيمة الوحدات الإضافية منها.من AR إلى RB، يتناقص مع تحرك المستهلك لأسفل منحنى اللامبالاة. وأخيرًا، لا يمكن لمنحنيات اللامبالاة أن تتقاطع. إذا تقاطع منحنيا اللامبالاة، فهذا يعني أن الناس غير مبالين بزيادة أو نقصان كلتا السلعتين، وهو أمر مستحيل إذا كانوا يقدرون كلتا السلعتين. يمكن للقارئ رسم منحنيات اللامبالاة المتقاطعة لتأكيد أن هذا الوضع يعني مثل هذه اللامبالاة بين زيادة أو نقصان كل شيء.

بالعودة إلى ميل منحنى اللامبالاة، لاحظ أنه بما أن المستهلكين يتمتعون بنفس مستوى الرفاهية عند النقطة أ كما عند النقطة ب، فإنهم يجب أن ينظروا إلى الكمية الأصغر من الطعام - FΔ على أنها تحمل نفس قيمة الكمية الإضافية من الملابس - CΔ. هذا يعني أنه إذا استبدلوا - FΔ من الطعام بـ CΔ من الملابس، فسيكون لديهم نفس مستوى المعيشة. وبالتالي، فإن ميل منحنى اللامبالاة، AR على RB (أو - FΔ على CΔ)، يمثل القيم النسبية التي يضعونها على السلعتين. يمكن التعبير عن ذلك على النحو التالي:

$$-\Delta F\ MUf = \Delta C\ MUc$$

حيث MU تمثل المنفعة الحدية، وهي القيمة التي يضعها المستهلكون على وحدة إضافية من المنتج. تنص العبارة السابقة على أن التغير في كمية الطعام (-FΔ) مضروبًا في قيمة وحدة طعام أقل يساوي التغير في كمية الملابس (CΔ) مضروبًا في قيمة وحدة ملابس إضافية. يمكننا إعادة ترتيب هذه المصطلحات والتعبير عن القيمة المطلقة لميل منحنى اللامبالاة كما يلي:

$$\frac{\Delta F}{\Delta C} = \frac{MU_c}{MU_f}$$

وبالتالي، فإن ميل منحنى اللامبالاة يساوي نسبة المنفعة الحدية للسلعتين. تُسمى هذه النسبة معدل الاستبدال الحدي، أو MRS. وهو المعدل الذي يكون المستهلكون عنده على استعداد لاستبدال سلعة بأخرى، دون أن يصبحوا أفضل حالًا ولا أسوأ حالًا.هل يُمكن تطبيق هذا التمثيل لتفضيلات الفرد ورفاهه بشكل مماثل على الحديث عن تفضيلات الأمة ورفاهها؟ لا ينطبق ذلك إلا في ظروف محددة للغاية. قد تنشأ عدة تعقيدات عندما نحاول جمع أو تجميع تفضيلات شخصين مختلفين. هناك نوعان من القضايا ذات الصلة.

أولاً، إذا كانت لدى الأفراد تفضيلات مختلفة، فإن الكمية الإجمالية المطلوبة من سلعة ما ستعتمد على كيفية توزيع الدخل في الاقتصاد. على سبيل المثال، إذا حصل الأفراد الذين يفضلون الملابس بشدة على حصة أكبر من الدخل، فسيطلب المجتمع ملابس أكثر مما لو حصل أولئك الذين يفضلون الطعام على حصة أكبر من الدخل. للتنبؤ بطلب المجتمع على سلعة ما، نحتاج إلى معرفة كيفية توزيع الدخل في المجتمع، وكيف يمكن للظروف المتغيرة، مثل تغير نسبة التبادل الدولي، أن تغير توزيع الدخل. طريقة أخرى لتوضيح هذه النقطة هي ملاحظة أنه إذا تغير توزيع الدخل داخل بلد ما، فإن شكل منحنيات اللامبالاة في المجتمع سيتغير أيضًا لصالح السلعة التي يفضلها أولئك الذين حصلوا على دخول أعلى. يمكن لمنحنيات اللامبالاة في توزيع دخل معين أن تتقاطع بسهولة مع منحنيات اللامبالاة في توزيع دخل مختلف. بما أن التجارة الحرة ستغير توزيع الدخل داخل بلد ما، فمن المتوقع أن تغير شكل منحنيات اللامبالاة في البلد. سنحتاج إلى

سوف نحتاج إلى معرفة مجموعة منحنيات اللامبالاة ذات الصلة بكل توزيع للدخل للتنبؤ بمجموعة السلع التي يطلبها المجتمع عند نسبة السعر الجديدة.ثانيًا، إذا كان للأفراد بالفعل نفس الأذواق وأنفقوا دخولهم بنفس النسب على السلعتين، فلن تتقاطع منحنيات اللامبالاة المجتمعية لدينا مع إعادة توزيع الدخل. هذا يعني أنه يمكننا التنبؤ بإجمالي الطلب على المنتجات في الاقتصاد استجابةً للتغيرات النسبية في الأسعار، دون الحاجة إلى الانتباه إلى التغيرات في توزيع الدخل. ومع ذلك، إذا حاولنا الحكم على ما إذا كان تغير السعر قد جعل المجتمع أسوأ حالًا، فسنواجه صعوبة أخرى: لا يمكن مقارنة الرضا أو المنفعة التي يتمتع بها فرد ما بالمنفعة التي يتمتع بها آخر. لا يمكن قياس المنفعة بشكل أساسي بوحدات متساوية لجميع الأفراد. إذا استفاد بعض الأفراد من التجارة وخسر آخرون، فلن تكون لدينا طريقة لإجراء مقارنات بين الأفراد للمنفعة تُخبرنا بكيفية وزن هذه الآثار المنفصلة. لذلك، يتحدث الاقتصاديون عادةً عن تحسينات محتملة في الرفاهية، حيث يمكن للرابحين تعويض الخاسرين مع الحفاظ على وضع أفضل نتيجة للتجارة.

إحدى طرق تجاوز هذه الصعوبات هي افتراض أن كل فرد لديه الأذواق نفسها تمامًا ويمتلك الكمية نفسها تمامًا من كل عامل من عوامل الإنتاج. عندها، أي تغيير في الأسعار يترك توزيع الدخل دون تغيير، ويتضرر الجميع أو يستفيدون بنفس الدرجة. في هذه الحالة المتطرفة، من الممكن تصور منحنيات اللامبالاة المجتمعية كما وصفناها لشخص واحد، وقد يجد القارئ أنه من المفيد تطبيق هذا الافتراض التبسيطي على مناقشتنا اللاحقة لآثار التجارة. بدلاً من ذلك، يمكن تفسير نهجنا على أنه يفترض أن أي اختلافات في الأذواق

بين الأفراد ضئيلة جدًا بحيث تكون منحنيات اللامبالاة المجتمعية غير المتقاطعة مناسبة، وأن أي استنتاجات حول تحسينات الرفاهية تعتمد على اتفاقية تحسينات الرفاهية المحتملة. نناقش هذه الافتراضات لإثبات مدى تقييدها.

نظرية تكلفة الفرصة البديلة "هابرلر Opportunity Cost Theory "

تمكن هابرلر عام 1936 من حل الإشكال المحيط بنظرية ريكاردو وتخليصها من القيد الذي فرض عليها نتيجة نظرية القيمة في العمل واستبدالها بنظرية تكلفة الفرصة البديلة ، التي تنص على ان " تكلفة إنتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل المبذول في انتاجها ، بل بكمية السلعة التي ضحى بها المجتمع من اجل إنتاج السلعة الاولى. " ولتوضيح فكرة تكلفة الفرصة البديلة نستعين بالجدول الأتي الذي يصور كافة التوافقات لإمكانية الإنتاج لكل من العراق وسوريا من سلعتي النمور والقمح عند ما توظف كل دولة منهما جميع إمكاناتها (مواردها الاقتصادية) وفي ظل التكنولوجيا المتاحة لكل منهما وكما يأتي:

جدول 2_6 مثال لإمكانات الانتاج لسلعتي التمور والقمح في كل من سوريا والعراق

سوريا / الانتاج بآلاف الاطنان بالسنة		العراق / الانتاج بالألف الاطنان بالسنة	
قمح	تمور	قمح	تمور
120	00	00	200
90	10	20	150
60	20	40	100
30	30	60	50
00	40	80	00

ومن الجدول نجد ان سوريا تستطيع إنتاج 120 ألف طن من القمح سنويا وبدون أية كمية من النمور إذا وجهت جميع إمكاناتها لذلك ، او إنتاج 40 ألف طن تمور وبدون أية كمية من القمح ، او اختيار اية تشكيلة من السلعتين الواردة في الجدول ، اما العراق فبإمكانه إما إنتاج 200 ألف طن تمور وبدون قمح او80 ألف طن قمح وبدون تمور او اية تشكيلة منهما كما في الجدول . كما نلاحظ ايضا ان تكلفة إنتاج وحدة التمور في سوريا تساوي 120 /40 = 3 وحدة قمح ، بمعنى ان سوريا اذا أرادت إنتاج وحدة إضافية من التمور فعليها ان تضحي بإنتاج ثلاث وحدات من القمح ، وبمعنىً أدق فان الموارد المخصصة لإنتاج وحدة واحدة من التمور في سوريا تكفي لإنتاج ثلاث وحدات قمح . وبالعكس فان تكلفة انتاج وحدة القمح فيها تساوي 40 / 120 = 0,33 وحدة تمور ، أي ان إنتاج وحدة قمح إضافية فما عليها سوى التضحية بثلث وحدة من التمور فقط.

إما العراق فان تكلفة إنتاج وحدة القمح لديه تعادل 200 / 80 = 2,5 وحدة من التمور ، وعليه فإذا أراد إنتاج وحدة إضافية من القمح فيجب ان يضحي بوحدتين ونصف الوحدة من التمور ، أما إنتاج وحدة إضافية من التمور فلا يضحي الا بأربعة أعشار الوحدة من القمح) 80 / 200 = 0,4. (وعليه يكون تخصص العراق بإنتاج التمور وتخصص سوريا بإنتاج القمح وقيام التبادل التجاري بينهما مربحا إذا استطاع العراق مبادلة وحدة واحدة من التمور مقابل أي كمية تزيد عن أربعة أعشار الوحدة من القمح او مبادلة وحدة واحد من القمح بأقل من 2,5 وحدة من التمور، بينما تربح سوريا إذا استطاعت مبادلة وحدة واحدة من القمح باي كمية تزيد عن 0,33 وحدة من التمور أو مبادلة وحدة واحدة من التمور باقل من ثلاث وحدات من القمح وهكذا (لماذا).

ويؤخذ على هذه النظرية افتراضها ان تكلفة الفرصة البديلة ثابتة ، أي ان عوامل إنتاج السلعة الأولى هي بديل كامل لعوامل إنتاج السلعة الثانية ، كذلك افتراضها ان نسب عوامل الإنتاج لكلا السلعتين (نسبة العمل الى رأس المال او نسبة رأس المال الى العمل) متشابهة في كلا الدولتين ، بينما نجد ان الواقع العملي يختلف عن ذلك أي ان عوامل إنتاج السلعتين ليست بديلا كاملا كما ان نسب عوامل الإنتاج ليست متشابهة في الدولتين .

ثانياً: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الدولية

تقوم النظريات النيوكلاسيكية في تفسيرها للتجارة الدولية على منطقية و واقعية الاعتماد على قانون النفقات النسبية، كأساس مفسر لنمط واتجاه وشروط التجارة الدولية، وتأخذ على عاتقها تحرير التحليل الكلاسيكي لقانون النفقات النسبية من القيود التي فرضتها عليها نظرية العمل في القيمة ومن أهم رواد هذه النظريات :(E. Heckcher, B. Oline, RybczynskiStolper-Samuelson,)، كما تقوم هذه النظريات على مجموعة من الافتراضات و التي يمكن إجمالها فيما يلي (EMMANUEL & PIERRE-PAUL, 2006):

-حرية التبادل.

-ثبات عناصر الإنتاج ما بين الدول.

-وجود دولتين وسلعتين وعنصرين من الإنتاج.

-نفس التكنولوجيا بين البلدان والعائدة في الحجم ثابت.

-سيادة المنافسة التامة في أسواق السلع وعناصر الإنتاج.

-تفاضل أذواق المستهلكين في كل بلد.

نسب العوامل كمحدد للتجارة

تُنسب نظرية نسب العوامل في التجارة إلى اقتصاديين سويديين، هما إيلي هيكشر وبرتيل أولين. ظهرت مساهماتهما الأولية باللغة السويدية ولم تحظَ باهتمام كبير بين الاقتصاديين الناطقين باللغة الإنجليزية حتى نشر أولين كتابه "التجارة بين الأقاليم والدولية" عام 1933. لنبدأ بأحد الأمثلة التي اقترحها أولين: لماذا تُصدّر الدنمارك الجبن إلى الولايات المتحدة وتستورد القمح منها؟ يعتمد نموذج هيكشر-أولين (المشار إليه فيما يلي بنموذج H-O) الذي يُجيب على هذا السؤال على فكرتين رئيسيتين تختلفان عن النهج الكلاسيكي. أولاً، بدلاً من التركيز على مُدخلات العمل الفردية، يسمح نموذج H-O بمُدخلات إضافية ويُقرّ بأن السلع المختلفة تتطلب هذه المُدخلات بنسب مُختلفة. على سبيل المثال، كلٌّ من الأرض والعمالة ضروريان لإنتاج الجبن أو القمح، لكن إنتاج الجبن يتطلب عمالة أكبر نسبيًا، وإنتاج القمح يتطلب أرضًا أكبر نسبيًا. في الواقع، نفترض أن الجبن هو دائمًا السلعة الأكثر كثافة في العمالة، بغض النظر عن التكاليف النسبية للأرض والعمالة في بلد ما. ثانيًا، لم تعد الاختلافات بين البلدان في التكنولوجيا تُفترض، ولكن نموذج H-O يُميز البلدان من خلال توافر عوامل الإنتاج، أي من خلال مواردها من العوامل. على الرغم من أن الولايات المتحدة تمتلك أراضي وعمالة أكثر من الدنمارك، إلا أن مساحتها أكبر نسبيًا من مساحة العمالة. لذلك، توصل أولين إلى استنتاج مفاده أن الولايات المتحدة ستتمتع بميزة نسبية في إنتاج القمح، وهو السلعة التي تتطلب مساحة أكبر نسبيًا من الأراضي في الإنتاج.

في القسم التالي من هذا الفصل، سنوضح بشكل أكثر رسمية سبب صحة هذا المنطق. قدّم النموذج الكلاسيكي لدولتين وسلعتين إطارًا تحليليًا بسيطًا ولكنه قوي، كما أنه سهل التمثيلات البيانية اللاحقة. وعلى نفس المنوال، سنركز في البداية على نموذج يتضمن دولتين وسلعتين ومدخلين عاملين (حالة 2 2 2). ثم ننتقل إلى دراسة تطبيقات أخرى للنموذج. وقد أثبت هذا النموذج فائدته الكبيرة في معالجة أسئلة حول النمو وأنماط التجارة المتغيرة بمرور الوقت، بالإضافة إلى آثار التجارة على توزيع الدخل داخل البلد. في النموذج الكلاسيكي الذي يعتمد على مدخل عامل واحد، كانت قضايا التوزيع غير ذات صلة: إما أن جميع الأفراد قد استفادوا من التجارة أو خسروا جميعًا، ولكن لم يكن هناك تباين في المصالح داخل البلد. في نموذج H-O، من الممكن مراعاة المصالح المتضاربة لعوامل الإنتاج المختلفة عند تغير الأسعار دوليًا. لا يتنبأ هذا النهج بأن بعض العوامل تكسب قليلًا وبعضها الآخر يكسب كثيرًا. بل إن الدخل الحقيقي لبعض العوامل يرتفع، بينما ينخفض لعوامل أخرى. إن فهم أسباب هذه النتيجة وثيق الصلة بمناقشتنا في الفصول القادمة من الاقتصاد السياسي لتغير سياسة التجارة الدولية.

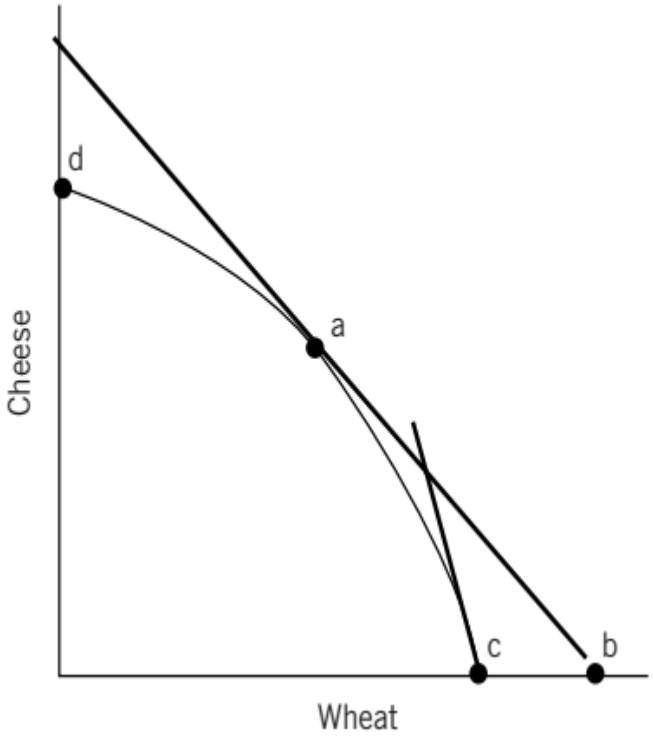
من التعديلات الأخرى التي ندرسها على نموذج H-O ما يحدث على المدى القصير عندما لا يمكن تحويل جميع مدخلات العوامل فورًا إلى استخداماتها المرغوبة على المدى الطويل. في كثير من النواحي، يُعطي هذا النموذج نتائج أقل انحرافًا عن تحليل التوازن الجزئي الأكثر بساطة لظروف العرض والطلب في سوق واحدة. إن إدراك أسباب اختلاف النتائج على المدى القصير والمدى الطويل يُعزز فهمنا لنموذج التوازن العام H-O. وكما درسنا آثار النموذج الكلاسيكي في عالم متعدد السلع كوسيلة لفهم كيفية اختبار النظرية في العالم الواقعي، فإننا نتبع نفس الإجراء لنموذج H-O. تشير النتائج المتباينة التي أوردها الاقتصاديون من مختلف الاختبارات التجريبية إلى سبب عدم سيادة نموذج H-O، على الرغم من فائدته، باعتباره التفسير الوحيد للأنماط الملحوظة للتجارة الدولية.

صياغة نموذج

نحتفظ بالافتراضات السبعة المذكورة في الفصل الثاني عندما ناقشنا الطرق التي صاغت بها أفكار الاقتصاديين الكلاسيكيين ووسّعتها. لم تكن تلك القائمة شاملة، وعلينا أن نضيف إليها هنا. حتى في مناقشتنا لتكاليف الفرصة البديلة المتزايدة، لم نضع افتراضات محددة بما يكفي لتحديد سبب انحناء منحنى الإنتاج-الإمكانيات إلى الخارج، كما هو موضح في الشكل..3.2 ومع ذلك، فقد اقترحنا احتمالين لهما صلة وثيقة بنظرية H-O.

أولًا، قد تكون هناك حاجة لمدخلات متخصصة لإنتاج سلع مختلفة. في الحالات القصوى، قد يعني ذلك أن المدخل يكون منتجًا في صناعة واحدة فقط ولا يُضيف شيئًا إلى الناتج في صناعة أخرى إذا استُخدم هناك. ويوجد وضع أقل تطرفًا عندما تكون هناك اختلافات في مهارات العمل اللازمة لإنتاج الجبن عن تلك اللازمة لإنتاج القمح. إذا وظفت الشركات العمال الأكثر كفاءة في كل صناعة في البداية، فماذا يحدث عند نقل العمال من إنتاج الجبن إلى إنتاج القمح؟ من المرجح أن يكون الموظفون الجدد لزراعة القمح أقل إنتاجية تدريجيًا من الموظفين الحاليين الذين لديهم بالفعل عين ماهرة لمعرفة متى يزرعون ويحصدون. وكمثال آخر، قد تُربي المراعي على سفوح الجبال الماشية ولكنها تُنتج القليل جدًا من الإنتاج الإضافي من القمح إذا تم نقلها إلى هذا الاستخدام. سيتم شرح هذه الاحتمالات المختلفة لاحقًا في هذا الفصل عندما نناقش عوامل الإنتاج الثابتة على المدى القصير.

الشكل 2.2 الإنتاج مع كثافات عوامل مختلفة.



من المرجح أن يكون الموظفون الجدد لزراعة القمح أقل إنتاجية تدريجيًا من الموظفين الحاليين الذين يتمتعون بنظرة ثاقبة لمعرفة متى يزرعون ويحصدون. على سبيل المثال، قد تُوفر المراعي على سفوح الجبال رعايةً للماشية، لكنها تُنتج إنتاجًا إضافيًا ضئيلًا جدًا من القمح إذا نُقل إلى هذا الاستخدام. سيتم شرح هذه الاحتمالات المختلفة لاحقًا في هذا الفصل عند مناقشة عوامل الإنتاج الثابتة على المدى القصير.

ثانيًا، اقترحنا أنه حتى في حال عدم وجود اختلافات في متطلبات الصناعتين من مهارات عمل محددة أو خصوبة الأرض، فقد تكون هناك حاجة إلى أرض وعمالة متجانسة بنسب مختلفة. ولإدراك أهمية هذا الشرط، لنفترض أن الأرض والعمالة مطلوبتان بنفس النسبة في كل قطاع. ولنفترض أيضًا أن الإنتاج في كل قطاع يتميز بعوائد ثابتة على الحجم، حيث تؤدي مضاعفة كل مُدخل إلى مضاعفة الناتج. ثم، إذا ابتعد الاقتصاد عن الإنتاج عند النقطة (أ) في الشكل 2.2 واختار إنتاج المزيد من القمح، فسوف يتحرك على طول الخط (أ)، الذي يُشير إلى تكلفة الفرصة البديلة الثابتة.

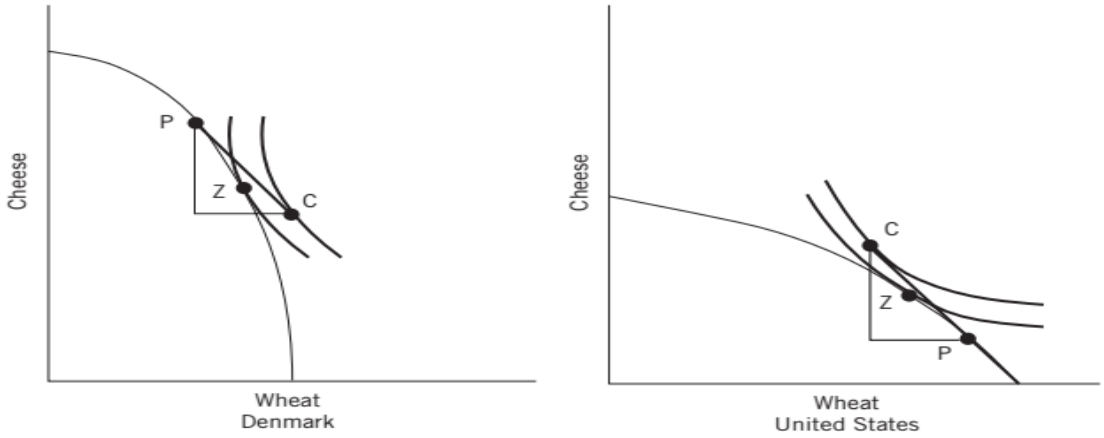
لنفترض الآن أن النسبة المثلى للأرض/العمالة المطلوبة في إنتاج القمح أكبر من نسبة الأرض/العمالة في إنتاج الجبن. إن تقليل إنتاج الجبن لا يُحرر الأرض والعمالة بنفس النسب المستخدمة حاليًا في إنتاج القمح، بل إن الأرض المتاحة قليلة جدًا والعمالة كثيرة جدًا. مع هذه النسبة الجديدة الأصغر من الأرض إلى العمالة المستخدمة في إنتاج القمح، يتوسع الإنتاج بشكل أقل مما هو عليه في حالة تكلفة الفرصة البديلة الثابتة. ولأن هذا المزيج الجديد من الأرض/العمالة أقل ملاءمة لإنتاج القمح، يتم الحصول على كمية أقل من القمح مقابل كمية معينة من الجبن المفقودة، وترتفع تكلفة الفرصة البديلة للقمح.

عند النقطة ج، حيث تُخصص جميع موارد الاقتصاد لإنتاج القمح، لاحظ ميل منحنى إمكانية الإنتاج. يُشير المماس المرسوم في الشكل 2.2 إلى سعر القمح من حيث الجبن. كلما كان هذا الخط أكثر انحدارًا، زادت كمية الجبن التي يجب التخلي عنها لإنتاج القمح. فكّر في كيفية تغير خط السعر هذا إذا أصبح لدى هذا الاقتصاد فجأة ضعف مساحة الأرض المتاحة للعمل بنفس القوى العاملة. نتوقع أن يتأثر منحنى إمكانية الإنتاج، ولكن ليس بشكل متماثل. نظرًا لأن الاقتصاد يمتلك المزيد من العامل المستخدم بكثافة في إنتاج

القمح، نتوقع أن تتحرك النقطة ج، حيث يُنتج القمح فقط، إلى اليمين بنسبة أكبر من الموضع الذي يُشير إلى التخصص الكامل في الجبن، أي النقطة د، التي تتحرك لأعلى على طول المحور الرأسي. بالإضافة إلى ذلك، يصبح الخط المماس للنقطة ج أكثر استواءً: إذ لا يلزم أن يكون السعر النسبي للقمح مرتفعًا بما يكفي لتحفيز الدولة على التخصص في إنتاج القمح الآن، بعد أن أصبح لديها قدر أكبر نسبيًا من العوامل الأنسب لإنتاجه. ويمكننا أيضًا توضيح هذه العلاقة من حيث أسعار العوامل النسبية في هذا الاقتصاد المغلق. فنظرًا لأن الأرض أصبحت أكثر وفرة نسبيًا، فإنها أصبحت أقل تكلفة، مما يقلل التكلفة النسبية للسلعة كثيفة الاستخدام للأرض. ومن ناحية أخرى، نظرًا لأن العمالة أكثر ندرة نسبيًا، فإنها تصبح أكثر تكلفة، مما يزيد من تكلفة السلعة كثيفة الاستخدام للعمالة.

يسمح لنا هذا المنطق بإرفاق تسميات الدول الصحيحة بمنحنيي إمكانية الإنتاج الموضحين في الشكل 2.2. في البداية، وصفنا الولايات المتحدة بأنها تتمتع بوفرة من الأراضي/العمالة أعلى من الدنمارك. وباستخدام المصطلحات المستخدمة تقليديًا للتعبير عن نظرية نسب عوامل الإنتاج في التجارة، فإن الولايات المتحدة تتمتع بوفرة نسبية في الأراضي، بينما تتمتع الدنمارك بوفرة نسبية في العمالة. ونظرًا لهذه الاختلافات في وفرة عوامل الإنتاج، يجب تسمية اللوحة اليمنى بالولايات المتحدة واللوحة اليسرى بالدنمارك. سيكون للدولة ذات الأراضي الوفيرة سعر نسبي أقل للقمح عندما تتخصص تمامًا في إنتاجه. في الواقع، عند أي مقارنة لمنحدرات منحنيي إمكانية الإنتاج عند نقاط تمثل نفس نسبة إنتاج القمح إلى إنتاج الجبن، فإن منحنى الولايات المتحدة يتمتع بتكلفة نسبية أقل للقمح.

الشكل 3.2 أنماط التجارة المعطاة بواسطة نظرية نسب العوامل.



يتضمن الشكل 3.2 افتراضًا مهمًا آخر لضمان تصدير الولايات المتحدة للقمح. ركزت مناقشتنا حتى الآن على الاختلافات في تكاليف الإنتاج عندما ينتج البلدان القمح والجبن بنفس النسب. يجب علينا أيضًا استبعاد أنواع معينة من تفضيلات البلدان التي قد تعوّض ميزة التكلفة التي تتمتع بها الولايات المتحدة في إنتاج القمح. إذا كان لدى الولايات المتحدة تفضيل قوي للقمح، فمن المحتمل أن يطلب المستهلكون الأمريكيون كمية كبيرة من القمح بحيث يتجاوز سعره قبل التداول السعر في الدنمارك. في هذه الحالة، ستستورد الولايات المتحدة القمح لتلبية تفضيلها القوي للقمح. وبينما قد يبدو هذا الاحتمال مستبعدًا، يستبعد الشكل 3.2 هذا الاحتمال بفرض شرط تطابق التفضيلات في كل بلد.

بالنظر إلى ظروف العرض والطلب المحددة أعلاه، يُنتج نموذج 2 2 2 نظرية هيكشر-أوهلين: تُصدّر الدولة السلعة التي تستخدم بكثافة العامل الذي تتوفر فيه بكثرة نسبيًا. يوضح الشكل 3.2 أن الولايات المتحدة، ذات الأراضي الوفيرة، تُصدّر سلعة القمح، ذات الأراضي الكثيفة، بينما تُصدّر الدنمارك، ذات العمالة الوفيرة، سلعة الجبن، ذات العمالة الكثيفة.

اختبار نظرية هكشر أولين من قبل :W. Leontif

لقد قام الاقتصادي الروسي ليونتيف الحائز على جائزة نوبل في في الاقتصاد سنة 1973 بإجراء اختبار لنظرية هكشر أولين، حيث أقرت هذه الأخيرة بأن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة رأس المال وأن وارداتها كثيفة عنصر العمل. وعلى هذا قام الاقتصادي ليونتيف باستخدام بيانات 1962 من صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا لمعرفة ما إدا كانت هذه الصادرات والواردات تتوافق مع ما جاء في نظرية هكشر أولين. وعلى هذا قد توصل ليونتيف في هذه الدراسة أو الاختبار لنظرية هكشر أولين، إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر سلع كثيفة عنصر العمل و تستورد سلع كثيفة رأس المال مثل السيارات.

كذلك هناك دراسة أخرى قام بها العديد من الاقتصاديين بحيث تم إدراج العديد من الدولو عوامل الإنتاج، و على رأس هؤلاء الاقتصاديين لدينا كل من HarryP. Bowen, EdwardE. Leamer, LeoSveikauskas، وذلك بأخذ27 بلد و 12 عامل من عوامل الإنتاج والتي تتمثل في رأس المال، العمل عمال المبيعات، عمال الخدمات، عمال الزراعة، عمال الإنتاج، الأراضي الزراعية المراعي، الغابات العمل، العاملات.

وهذا قصد إجراء نفس الاختبار الذي قام به **ليونتيف** على محتوى صادراتو واردات الولايات المتحدة الأمريكية من عناصر الإنتاج، حيث قام **بوينوادوارد وليو** باحتساب نسبة وفرة كل بلد من عامل الإنتاج إلى المعروض العالمي من هذا العامل ثم قاموا بمقارنة هذه النسبة مع حصة كل بلد من الدخل العالمي، فوجد أن البلد دائما يصدر العوامل التي فيها حصة العامل تتجاوز الدخل وتستورد العوامل التي تكون أقل، وهذه النتيجة تؤكد مفارقة ليونتيف على مستوى أوسع أي أن التجارة في الكثير من الأحيان لا تسير في اتجاه نظرية هكشر أولين.

عوامل الإنتاج الثابتة في المدى القصير

إن الاستنتاج القائل بأن عامل الإنتاج الوفير يستفيد من التجارة الحرة وأن العامل النادر نسبيًا يخسر، يستند إلى افتراض اكتمال التكيف مع التجارة الحرة - أي أن كلا عاملي الإنتاج قد انتقلا من صناعة منافسة للواردات إلى صناعة تصدير، وأن العمالة الكاملة قد استُعيدت. على المدى القصير، وقبل الوصول إلى هذا التوازن الجديد، قد تكون النتائج مختلفة تمامًا. فخلال انكماش صناعة منافسة للواردات، سيشهد كل من

رأس المال والعمالة المستخدمة في هذا القطاع انخفاضًا في الدخل، بينما من المرجح أن يكون كلا العاملين في قطاع التصدير أفضل حالًا خلال توسعه.

على سبيل المثال، لنفترض أن بلدًا يتمتع بوفرة رأس المال وندرة العمالة. إذا كانت التجارة الحرة تعني أن صناعة الملابس كثيفة العمالة تنكمش بينما تتوسع صناعة الصلب كثيفة رأس المال، فإننا لا نلاحظ فورًا نتيجة ستولبر-صامويلسون التي تُشير إلى خسارة جميع العمالة وتحقيق جميع مكاسب رأس المال. فبينما يتقلص قطاع الملابس، سيعاني كل من رأس المال والعمالة في هذا القطاع مع فقدان الوظائف وإغلاق المصانع. أما في صناعة الصلب المتوسعة، فسيستفيد كل من العمالة ورأس المال مع نمو المبيعات والتوظيف والأرباح. في الواقع، غالبًا ما تهيمن هذه المصالح قصيرة الأجل والخاصة بالصناعة على النقاش السياسي حول السياسة التجارية، وهو موضوع سنتناوله في الفصل السادس. أما النتيجة طويلة الأجل، وهي أن العامل يشهد نفس التغير في الدخل بغض النظر عن الصناعة التي يعمل بها، فلا تظهر إلا تدريجيًا. فمع سعي العمالة المُسرّحة من صناعة الملابس إلى العمل في صناعة الصلب، تنخفض الأجور المدفوعة في صناعة الصلب أيضًا. وبالمثل، سوف يغادر رأس المال صناعة الملابس حتى يصبح عائده هناك مرتفعًا بقدر ما يمكن تحقيقه في صناعة الصلب.

التحقق التجريبيلنموذج H-O في عالم مليء بالسلع

كما هو الحال في النموذج الكلاسيكي، فإن صياغة اختبار تجريبي مناسب للنموذج المُصمم 2x2x2 أمر صعب لأن البيانات الفعلية تأتي من عالم تتوافر فيه العديد من السلع وعوامل الإنتاج. كما لا يمكننا ملاحظة الاكتفاء الذاتي أو تكاليف ما قبل التجارة، وبالتالي يجب علينا استنتاج ماهيتها، بناءً على خصائص مثل وفرة العوامل أو كثافاتها. وقد طور باحثون سابقون نهجين أساسيين: أحدهما يحاول التنبؤ بالتجارة في سلع معينة، كما كان الحال في النموذج الكلاسيكي، والآخر يتنبأ بمحتوى العوامل في التجارة. يقدم كلاهما رؤى مفيدة حول العلاقات التي ينطوي عليها نموذج H-O، لكنهما لا يشكلان عمومًا اختبارات كاملة للنظرية. ولأن النهج الثاني ظهر أولاً، وهو أكثر اتساقًا مع نموذج H-O الكامل مع معادلة أسعار العوامل، فإننا نأخذه في الاعتبار.

صاغ فاسيلي ليونتيف السؤال بسؤاله عن مقدار العمل ورأس المال اللازمين لإنتاج مليون دولار من الصادرات الأمريكية، ومقدار العمل ورأس المال اللازمين لإنتاج مليون دولار من الواردات محليًا.14 كان ليونتيف في وضع فريد لإجراء مثل هذا الحساب لأنه قاد تطوير جدول المدخلات والمخرجات الذي قسّم الاقتصاد الأمريكي إلى 200 قطاع مختلف، وأظهر ما اشتراه أي قطاع من جميع القطاعات الأخرى. إلى جانب إظهار الطلب على المدخلات الوسيطة، أشار الجدول إلى مقدار العوامل الأساسية، العمالة ورأس المال، المستخدمة في صناعة ما. لذلك، استطاع ليونتيف تحديد مقدار العمل ورأس المال اللازمين، بشكل مباشر وغير مباشر من خلال المدخلات الوسيطة، لإنتاج دولار واحد من الناتج في أي صناعة. للتوصل إلى إجابته النهائية، قام ببساطة بوزن متطلبات مدخلات كل صناعة حسب أهميتها في إجمالي الصادرات أو إجمالي الواردات في عام 1947، على الرغم من أنه اضطر إلى استبعاد سلع مثل القصدير والقهوة التي لم تُنتج في الولايات المتحدة بالنسبة للواردات. من كل هذه الحسابات، انتهى ليونتيف إلى أربعة أرقام: مدخلات رأس المال والعمالة المطلوبة لإنتاج مليون دولار من الصادرات، ومدخلات رأس المال والعمالة المطلوبة لإنتاج مليون دولار من السلع المنافسة للواردات. كان يُعتقد عمومًا (بل إن ليونتيف اعتبر ذلك أمرًا مسلمًا به) أن الولايات المتحدة دولة غنية برأس المال وأن لديها وفرة أكبر في رأس المال مقارنةً

بالعمالة مقارنةً بشركائها التجاريين. ونتيجة لذلك، تنبأت نظرية هيكشر-أولين بأن صادرات الولايات المتحدة ستكون أكثر كثافة في رأس المال من سلعها المنافسة للواردات - أي أن:

[K/L export goods > [K/L]import-competing goods

لدهشة ليونتيف الكبيرة، أظهرت نتائجه عكس ذلك، أي أن الصادرات الأمريكية كانت أكثر كثافة في العمالة من سلعها المنافسة للواردات. يوضح الجدول التالي أرقام ليونتيف الفعلية للمدخلات اللازمة لإنتاج مليون دولار من الصادرات ومليون دولار من السلع المنافسة للواردات. كانت نسبة رأس المال إلى العمالة في الصناعات التصديرية (14,011 دولارًا) أقل منها في الصناعات المنافسة للواردات (18,182 دولارًا).عُرفت هذه النتيجة، التي تناقضت مع أطروحة هيكشر-أوهلين، باسم مفارقة ليونتيف. وقد حفزت العديد من الدراسات الإضافية، ونُشرت منذ ذلك الحين عدد كبير من الكتب والمقالات حول هذا الموضوع. لاحظ إدوارد ليمر أن المعيار الخاطئ كان يُطبق لاختبار النظرية في بلدٍ يفتقر إلى التوازن التجاري، وفي الواقع، لا توجد مفارقة في بيانات ليونتيف عند تطبيق الاختبار المناسب: الإنتاج الأمريكي كثيف رأس المال. مفارقة ليونتيف، كان الجهد الكبير السابق واللاحق لاختبار نظرية H-O مفيدًا في إثبات ما إذا كانت النظرية حساسة للتغيرات في الافتراضات الأساسية، وفي تطوير اختبارات أكثر اكتمالًا للنظرية. نذكر بعضًا من النتائج الرئيسية لهذا العمل، فيما يتعلق بالاستهلاك الأمريكي. بصرف النظر عن أي حل لهذا العمل.

تعديل الافتراضات الأساسية

اقترح العديد من الاقتصاديين أن النظر في عاملين إنتاجيين فقط، رأس المال والعمل، قد يُعطي توقعات متحيزة. ومع ذلك، مع وجود أكثر من عاملين، يصبح تحديد ما نعنيه بوفرة العوامل أصعب: هل تُشير نسبة رأس المال إلى العمل إلى ندرة العمالة أم إلى نسبة أخرى؟ يقترح فانيك إطار عمل مفيدًا لحل هذا الغموض، ونحن نراجع هذا النهج لأنه يُعزز فهمنا لكيفية استخلاص استنتاجات من نموذج H-O في نموذج متعدد السلع والعوامل. أولًا، بناءً على متطلبات المدخلات المُلاحظة في كل صناعة، حدد الطلب على عامل ما الذي يُنتجه صافي التجارة للبلد في كل صناعة. أي أن الصادرات تُنتج المزيد من الطلب على عامل ما بينما تُقلل الواردات الطلب عليه. اجمع البيانات عبر جميع الصناعات للحصول على صافي الطلب على عامل ما الذي تُنتجه التجارة. وفقًا لنظرية H-O، يجب أن يكون صافي الطلب الخارجي على عامل ما مساويًا لحجم عامل الإنتاج المتاح في البلد مطروحًا منه كمية ذلك العامل المُستخدم لتلبية طلب المستهلكين المحليين. لكل عامل مُؤخذ في الاعتبار، نتوقع ما يلي:

Net factor demand from international trade = Factor endowment- Factor demand from domestic expenditure

يمكننا أن نكون أكثر دقة بشأن الطلب المحلي، وذلك بسبب افتراض H-O بأن جميع الأفراد ينفقون دخلهم بنفس الطريقة، بغض النظر عن مستوى الدخل. ما يستهلكه سكان بلد ما هو ببساطة حزمة من السلع التي تمثل مطالبة على خدمات عوامل الإنتاج تساوي حصة البلد من الدخل العالمي. إذا كانت دولة ما تمثل 20% من دخل العالم، فإن طلبها على السلع يمثل طلبًا على 20% من مخزون رأس المال العالمي، و20% من القوى العاملة العالمية، إلخ. وبناءً على هذا التبسيط، يمكننا القول إن بلدًا ما يتمتع بوفرة نسبية في أحد عوامل الإنتاج عندما تكون حصته من الموارد العالمية أكبر من حصته من الدخل العالمي. وبالتالي، إذا كانت دولة ما تمثل 25% من مخزون رأس المال العالمي، وتكسب 20% من دخل العالم، فهي تتمتع بوفرة نسبية في رأس المال.

على الرغم من أن الاهتمام بعوامل الإنتاج الإضافية لم يحل التناقض في أرقام ليونتيف، إلا أنه كان مثمرًا بشكل خاص في تفكير الاقتصاديين حول أدوار رأس المال البشري والتجارة. لقد ميزنا بالفعل بين العمالة غير الماهرة والعمالة الماهرة عند مناقشة عواقب التجارة على توزيع الدخل؛ ويستند هذا التمييز تجريبيًا إلى عمل باحثين وجدوا أن الولايات المتحدة تميل إلى تصدير السلع التي تتطلب عمالة ماهرة بكثافة واستيراد السلع التي تتطلب عمالة غير ماهرة بكثافة.18 أو، في إطار محتوى العوامل، تُعتبر الولايات المتحدة مُصدرًا صافيًا للعمالة الماهرة ومستوردًا صافيًا للعمالة غير الماهرة. بالنسبة لحصة الولايات المتحدة من مخزون العمالة الماهرة العالمي التي تتجاوز حصتها من الدخل العالمي، وحصة الولايات المتحدة من مخزون العمالة غير الماهرة العالمي التي تقل عن حصتها من الدخل العالمي، فإن هذه الملاحظات تدعم تنبؤات H-O بأن الدولة التي تتمتع بوفرة نسبية (ندرة) في العمالة الماهرة (العمالة غير الماهرة) ستكون مصدرًا صافيًا (مستوردًا) للعمالة الماهرة (العمالة غير الماهرة).

يقدم تحليل أكثر شمولاً لمحتوى عوامل التجارة لـ 12 عاملاً مختلفاً و27 دولة مختلفة، أجراه هاري بوين وإدوارد ليمر وليو سفيكيوسكاس، رسالة أقل تشجيعاً فيما يتعلق بعمومية نظرية H-O. يتم التنبؤ بعلامة محتوى عوامل التجارة (الفائض أو العجز) بشكل صحيح من خلال الوفرة النسبية للعوامل في نصف الحالات المدروسة فقط. يقدم ردان على هذا العمل تقييماً أكثر تشجيعاً. يشير أحدهما، من أدريان وود، إلى أنه إذا حصرنا الاهتمام بالتجارة بين الدول الصناعية والدول النامية، فإن نظرية H-O تفسر هذه التجارة بشكل جيد إلى حد ما: تصدر الدول المتقدمة سلعاً كثيفة العمالة الماهرة إلى الدول النامية وتستورد سلعاً كثيفة العمالة غير الماهرة منها. كما يشير وود إلى أن رأس المال أصبح متنقلاً بدرجة كافية على الصعيد الدولي بحيث أصبحت عوائد رأس المال متساوية تقريباً بين الدول. إن التنبؤ بتجارة السلع على أساس الاختلافات في موارد رأس المال يفترض خطأً وجود فروق في التكلفة حيث لا ينبغي توقع أي فروق. وبدلاً من ذلك، ينبغي أن يقتصر الاهتمام على موارد العوامل الثابتة، مثل الأرض والعمالة.

يقدم عمل دانيال تريفلر منظورًا ثانيًا. فهو يتبع خطًا منطقيًا اقترحه ليونتيف: إذا كانت العمالة الأمريكية أكثر إنتاجية من العمالة الأجنبية، نظرًا للميزة التكنولوجية الأمريكية، فستبدو الولايات المتحدة دولة وفيرة بالعمالة إذا تمكنا من قياس وحدات العمل ذات الإنتاجية المتشابهة في كل مكان. ويشير تريفلر أيضًا إلى أهمية الاختلافات في التكنولوجيا لتفسير أنماط التجارة المرصودة. كانت المشكلة الأساسية التي لاحظها هي أن تنبؤات H-O تؤدي بشكل منهجي أداءً ضعيفًا. تبدو الدول الفقيرة وفيرة في معظم العوامل، لكن صادراتها قليلة جدًا، بينما تبدو الدول الغنية نادرة في معظم العوامل، لكن وارداتها قليلة جدًا. ولتفسير هذه التجارة المفقودة، يأخذ تريفلر في الاعتبار الاختلافات بين الدول في التكنولوجيا. وكما هو الحال في صياغة ليونتيف، فإن هذا يغير مقياس الوفرة النسبية للعوامل. ويؤدي إجراء هذا التعديل إلى تجارة متوقعة أقل بكثير مما لو افترضنا أن التكنولوجيا متماثلة في كل مكان. تشير دراسات لاحقة إلى أن عدم تساوي أسعار عوامل الإنتاج، حتى بين الدول الصناعية، يُغيّر محتوى عوامل الإنتاج المُقاس في الإنتاج والتجارة، ويُقلّل من حجم التجارة المفقودة. إضافةً إلى ذلك، فإن مراعاة تكلفة التجارة يُساعد في تفسير محتواها المُلاحظ من عوامل الإنتاج.

هل يمكن استخلاص أي استنتاجات بشأن الصلاحية العامة لنظرية H-O؟ في صيغتها غير المعدلة، غالبًا ما لا يُحقق نموذج H-O أداءً جيدًا. يبدو أنه الأفضل في التنبؤ بالتجارة حيث تختلف موارد عوامل الإنتاج في بلد ما بشكل كبير عن نمط الموارد العالمية، كما هو الحال في التجارة بين البلدان الصناعية والنامية. إن الإدراك الصريح لأهمية الاختلافات في التكنولوجيا، أو جودة مدخلات عوامل الإنتاج، أو

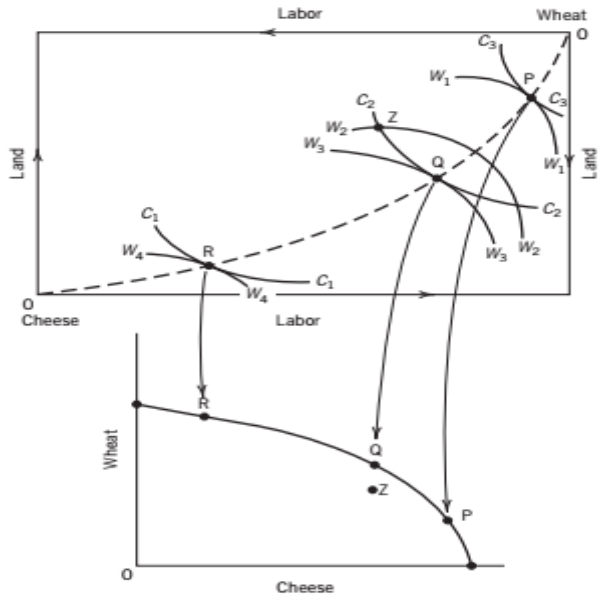
عوائق التجارة، كلها عوامل تُحسّن قدرة النموذج على التنبؤ. ولأن نموذج H-O يوفر إطارًا متماسكًا لمعالجة مسائل أنماط التجارة، وتوزيع الدخل، والنمو الاقتصادي، فإنه سيُشكل لبنة أساسية مهمة لأي نهج هجين ناشئ.

نظرية ستولبر-صامويلسون ومعادلة أسعار العوامل

يوضح الشكل 4.2 عدة نقاط إنتاج فعّالة بديلة على طول منحنى العقد في الرسم التخطيطي للصندوق الخاص بالدولة أ. يمكننا توضيح كيفية تغير إنتاجية عوامل الإنتاج عند الانتقال من نقطة إلى أخرى، وبالتالي تأكيد نظرية ستولبر-صموئيلسون، التي تتنبأ بأن زيادة سعر سلعة ما ستعود بالنفع على العامل المستخدم بكثافة في إنتاجها، وستضر بالعامل الآخر.

على سبيل المثال، إذا ارتفع السعر النسبي للقمح وتوسع إنتاجه من النقطة Q إلى النقطة R، فإن نسبة الأرض إلى العمالة في كلا القطاعين تنخفض. يمكننا تأكيد ذلك برسم شعاع من كل نقطة أصل إلى النقطتين Q وR. يشير الشعاع Oc Q إلى نسبة أرض إلى عمالة أعلى من Oc R، تمامًا كما يشير Ow Q إلى نسبة أرض إلى عمالة أعلى من Ow R. نظرًا لانخفاض نسبة الأرض إلى العمالة، تقل إنتاجية العمالة ويجب أن ينخفض أجرها. على العكس من ذلك، نظرًا لاستخدام المزيد من العمالة مع كل هكتار من الأرض، ترتفع إنتاجية الأرض ويرتفع عائدها. كما هو مذكور في النص، نظرًا لانخفاض إنتاجية العمالة في كلا القطاعين، وارتفاع إنتاجية الأرض في كلا القطاعين، يجب أن ينخفض الدخل الحقيقي للعمالة بغض النظر عن كمية الجبن الأرخص نسبيًا التي يستهلكها، ويجب أن يرتفع الدخل الحقيقي للأرض بغض النظر عن كمية القمح التي يستهلكها. هناك تفسير بديل لهذه العلاقات، وهو أن الزيادة النسبية في سعر سلعة ما ستؤدي إلى زيادة كبيرة أو مُضخّمة نسبيًا في عائد العامل المُستخدم بكثافة في إنتاجها. هذا التأثير المُضخّم، الذي حدده رونالد جونز، هو ما يضمن ارتفاع عائد الأرض في المثال المذكور أعلاه حتى لو اقتصر ملاكها على شراء القمح فقط.

الشكل 4.2 (A) مخططات الصناديق للبلد A (مساحة الإدخال). (B) منحنى إمكانية الإنتاج للبلد A (مساحة الإخراج).

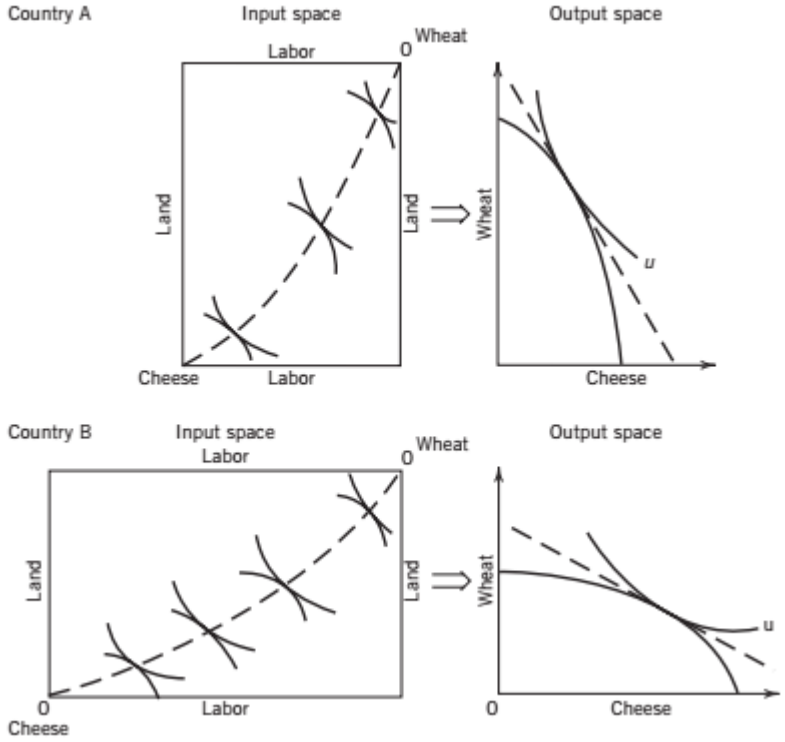


لدى الدولة (**A**) هبة من العمالة يُمثلها الطول الأفقي للصندوق، وهبة من الأرض يُمثلها الارتفاع الرأسي. تُستمد إمكانيات الإنتاج في هذه الدولة من مجموعتي النواتج المتساوية C وW. تُعظم الدولة الكفاءة، وبالتالي الإنتاج، عند مماسات بين النواتج المتساوية C وW، وتُولد هذه المماسات منحنى تعاقد متقطع يمتد من أحد المنشأين إلى الآخر. تُوفر مجموعات القمح والجبن المُنتجة عند النقاط R وQ وP في مخطط الصندوق النقاط R وQ وP على طول منحنى إمكانية الإنتاج الأدنى. النقطة Z في مخطط الصندوق ليست عند مماس، وبالتالي فهي خارج خط التعاقد. إنها غير فعّالة، كما هو موضح بالنقطة Z داخل منحنى الإنتاج.C2، وإنتاج القمح باستخدام المُقاس المتساوي W2. ومع ذلك، يُمكننا الحفاظ على إنتاج الجبن ثابتًا، والانتقال على طول المُقاس المتساوي C2 إلى النقطة Q (أي إنتاج نفس كمية الجبن بمساحة أرض أقل وعمالة أكبر قليلًا)، وبالتالي إطلاق موارد تُمكّن من إنتاج المزيد من القمح. عند النقطة Q، نحصل على نفس إنتاج الجبن، لكننا نزيد إنتاج القمح بالانتقال من المُقاس المتساوي W2 إلى W3. أما عند النقطة Q، فقد حققنا أقصى إنتاج للقمح لمستوى إنتاج الجبن المُشار إليه بالمُقاس المتساوي C2. تُمثل النقطة Q مزيجًا من مُخرجات القمح والجبن يقع على منحنى إمكانية الإنتاج. تتوافق نقاط P وR وغيرها من النقاط على مُحور الكفاءة أيضًا مع نقاط على منحنى إمكانية الإنتاج.

يعتمد ميل منحنى إمكانية الإنتاج على الاختلافات في كثافة عوامل الإنتاج للقمح والجبن. إذا كانت للسلعتين كثافات متطابقة واستخدمتا الأرض والعمالة بنفس النسب، فسيكون منحنى التعاقد خطًا قطريًا من أحد المصدرين إلى الآخر. سيكون منحنى إمكانية الإنتاج المقابل خطًا مستقيمًا يشير إلى تكلفة الفرصة البديلة الثابتة، لأن أي توسع في إنتاج الجبن يمكن تحقيقه بالحفاظ على نفس نسب عوامل الإنتاج كما في النقطة الأصلية. العوامل التي تحتاجها صناعة الجبن لتوسيع الإنتاج بنفس التكلفة هي بالضبط تلك التي أطلقتها صناعة القمح. عندما تختلف كثافة عوامل الإنتاج في القطاعين، فإن التوسع في إنتاج الجبن، على سبيل المثال، يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة للإنتاج؛ حيث تطلق صناعة القمح المتعاقدة عمالة أقل وأرضًا أكثر مما تجده صناعة الجبن فعالًا في استخدامه بالأسعار الأولية، وينخفض الجبن الإضافي المنتج لكل طن من القمح المتخلى عنه. كلما زاد الفرق في كثافات العوامل، اختلف منحنى العقد في الرسم التخطيطي للصندوق عن المنحنى القطري، وزادت درجة زيادة تكلفة الفرصة الملاحظة على طول منحنى إمكانية الإنتاج.

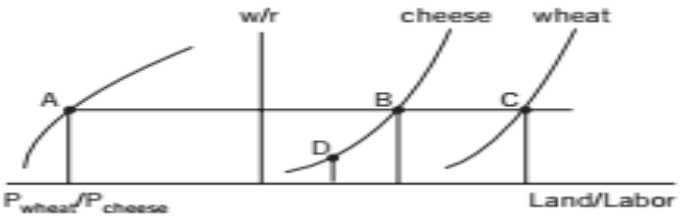
يمكننا أيضًا أن نرى كيف تؤثر موارد الدولة على شكل وحجم منحنى إمكانية الإنتاج. إذا كانت الدولة (ب) تتمتع بوفرة نسبية من العمالة مقارنةً بالدولة (**A**)، فسيكون مخططها الصندوقي ممتدًا أفقيًا. تعكس أبعاد مخطط الصندوق لكل دولة مواردها. ثم، مع تطابق دوال الإنتاج، تحدد الموارد المتاحة في كل دولة منحنى إمكانية الإنتاج الخاص بها. يوضح الشكل 3.7 مخططًا صندوقيًا لكل دولة. من الواضح أن الدولة (**A**) تمتلك مساحة أرض أكبر بالنسبة للعمالة مقارنةً بالدولة (B). وبمقياس هيكشر-أوهلين، تتمتع الدولة (**A**) بوفرة نسبية من الأراضي، وتتمتع الدولة (B) بوفرة نسبية من العمالة. تنعكس هذه الاختلافات في موارد الدولة في منحنى إمكانية الإنتاج للبلدين. نظرًا لأن القمح يتطلب نسبة أعلى من الأرض إلى العمالة مقارنةً بالجبن، فإن الوفرة النسبية للأرض في الدولة (**A**) تتسبب في امتداد منحنى إمكانية الإنتاج، أو انحيازه، على طول محور القمح. تنعكس الوفرة النسبية للعمالة في الدولة (B) بالمثل في قدرة نسبية أكبر على إنتاج الجبن. إذا لم تنخرط هاتان الدولتان في التجارة، بل تعملان كاقتصادين مغلقين، فستختلف أسعار السلع النسبية فيهما: سيكون الجبن أرخص في الدولة (B) منه في الدولة (**A**)، مقارنةً بسعر القمح، كما يتضح من خطوط الأسعار (المماسات لمنحنيات إمكانية الإنتاج) في الشكل 5.2. يعكس هذا التحليل ما ورد في هذا الفصل ، حيث أوضحنا أنه في ظل اختلاف منحنيات إمكانية الإنتاج وأنماط الطلب المتشابهة، ستكون الأسعار النسبية في البلدين مختلفة، وسيكون لكل دولة ميزة نسبية في السلعة التي تنتجها بتكلفة أقل.ما أضافته نظرية هيكشر-أوهلين هو تفسيرٌ لسبب فروق الأسعار النسبية، وهو سببٌ أساسيٌّ لوجود الميزة النسبية. وبشكلٍ خاص، يمكننا الآن القول إن السعر في كل بلد سيكون أقلّ نسبيًا للسلعة التي تستخدم قدرًا أكبر نسبيًا من عوامل الإنتاج الوفيرة في ذلك البلد. وبالتالي، فإنّ الاختلاف في الموارد النسبية لعوامل الإنتاج هو الأساس الكامن للميزة النسبية، والمُحدِّد الأساسي لنمط وتركيبة التجارة الدولية.

الشكل 5.2 تأثير موارد العوامل على منحنى الإنتاج والإمكانية.



يمكن تلخيص هذه العلاقة التي تسري مع تحرك الاقتصاد على طول محور الكفاءة الموصوف أعلاه في شكل آخر يوضح احتمالية تساوي أسعار عوامل الإنتاج في بلدين.24 وكما هو موضح في اللوحة اليسرى من الشكل 6.2، فضمن نطاق الأسعار الذي تنتج فيه الدولة كلتا السلعتين، فإن زيادة السعر النسبي للقمح ستزيد من عائد إيجار الأرض وتقلل من معدل الأجور. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن ارتفاع سعر القمح سيؤدي في النهاية إلى تخصص الدولة في إنتاج القمح؛ وعند هذه النقطة، لن تنخفض نسبة الأجور إلى الإيجار أكثر من ذلك، لأنه من غير الممكن حدوث انخفاض إضافي في نسبة الأرض إلى العمالة. في اللوحة اليمنى من الشكل 6.2، يُظهر محوران الخيارات التي سيتخذها منتجو الجبن والقمح في اختيار أفضل مزيج من رأس المال والعمالة لاستخدامه عند نسبة أجر إلى إيجار معينة. يلخص هذان المحوران ببساطة آثار الحركة حول منحنى متساوي، من النقطة Z إلى النقطة Q في الشكل 5.2، على سبيل المثال، مع انخفاض نسبة الأجور إلى الإيجار واستخدام الشركة لمزيد من العمالة مقارنة بالأرض. يقع موضع القمح أبعد إلى اليمين، لأن القمح هو السلعة الأكثر استخدامًا للأرض. لا يتقاطع الموضعان نظرًا لافتراض عدم حدوث انعكاس في كثافة العوامل، والقمح دائمًا هو السلعة الأكثر استخدامًا للأرض بغض النظر عن نسبة الأجر إلى الإيجار المعتبرة.

الشكل 6.2 معادلة أسعار العوامل.

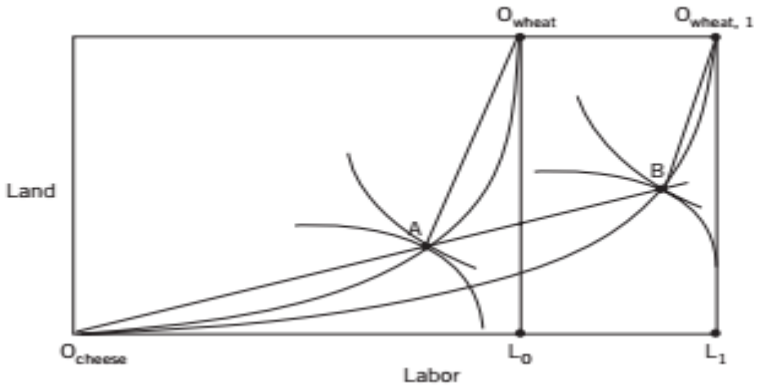


نظرية Rybczynski وتطبيق آخر box diagram

يُتيح الرسم التخطيطي المربع توضيحًا مُلائمًا لسبب ارتفاع إنتاج سلعة واحدة وانخفاض إنتاج سلعة أخرى نتيجةً لزيادة توافر عامل إنتاج في بلد ما. لننظر إلى نقطة الإنتاج الأولية A، في الشكل 7.2، حيث يكون منحنيا تساوي الجبن والقمح مماسين. إذا ظلت الأسعار العالمية ثابتة، فإن نسبة الأجر إلى الإيجار التي تُقابل حالة التوازن عند A ستكون هي نفس نسبة الأجر إلى الإيجار التي تُطبق عندما تنمو القوى العاملة في البلد من L0 إلى L1. في المقابل، ستكون نسب الأرض إلى العمالة التي اختارها منتجو الجبن والقمح عند A هي نفس النسب المُختارة في حالة التوازن الجديدة عند B. عند تلك النقطة الجديدة، زاد إنتاج سلعة الجبن كثيفة العمالة، وانخفض إنتاج القمح.

يمكننا تقديم بيان أقوى بشأن زيادة إنتاج الجبن: ستؤدي زيادة نسبة معينة في القوى العاملة إلى زيادة نسبة أكبر في إنتاج الجبن، وهو تأثير تضخيم آخر حدده جونز. وكما هو مذكور في النص، لا يقتصر الأمر على تخصيص كل العمالة الإضافية في الاقتصاد لإنتاج الجبن، بل يتم أيضًا تحرير العمالة والأرض من خلال انكماش إنتاج القمح، وهو أمر ضروري للحفاظ على نسبة الأرض إلى العمالة في إنتاج الجبن. إن النسبة المئوية للزيادة في كمية العمالة المستخدمة في إنتاج الجبن أكبر من النسبة المئوية للزيادة في القوى العاملة. لقد نما كل من العمالة ورأس المال المستخدم في إنتاج الجبن بنفس النسبة المئوية مع انتقال الاقتصاد من أ إلى ب، وبسبب افتراض ثبات عوائد الحجم، يزداد إنتاج الجبن بنفس النسبة المئوية. وبالتالي، فإن النسبة المئوية للنمو في إنتاج الجبن تتجاوز النسبة المئوية للنمو في القوى العاملة.

الشكل 7.2 نظرية Rybczynski.



ثالثاً: النظريات الجديدة في التجارة الدولية

لقد جاءت النظريات الحديثة مع نهاية فترة السبعينيات، و هذا قصد تدارك النقص الذي أغفلته النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، في مجال التجارة الدولية وكذلك لتفسير الظواهر غير المبررة في السابق، وهذا من خلال تطبيق أدوات تحليلية جديدة. ومن أهم رواد هده النظريات لدينا: A. Marshall PAUL R. Krugman, J.Posner ,R.Vernon, B. Linderحيث تطرق كل من هؤلاء الاقتصاديين إلى تفسير التجارة والعلاقات الدولية من منظور ديناميكي جديد يأخذ في الحسبان الوضع الاقتصادي والتبادل الدولي ما بين الدول. كما ترتكز النظريات الحديثة على جملة من الافتراضات والتي يمكن التطرق إلى بعضها فيما يلي:

- اقتصاديات الحجم.
- المنافسة غير الكاملة.
- التفوق التكنولوجي في التجارة الدولية.
- التدفقات التجارية ما بين الدول(المسافة بين الدول).

اقتصاديات الحجم الخارجية

عندما تُوسّع عدة شركات في نفس الصناعة إنتاجها، فقد تُحقق جميعها تكاليف إنتاج أقل. يُميّز هذا الوضع وفورات الحجم الخارجية، ومن المُرجّح أن تنشأ هذه التكاليف المنخفضة بشكل خاص عندما تعمل الشركات في نفس المنطقة. قد يكون مصدر هذه التكاليف المنخفضة هو المكاسب الناتجة عن ظهور مُورّدي مُدخلات مُتخصصين، أو فوائد من وجود مجموعة مُشتركة من العمالة المُاهرة، أو انتشار المعرفة بين الشركات مما يسمح للتقنيات الجديدة بالانتشار والتطور بسرعة أكبر. دعونا نتناول هذه الاحتمالات بدورها ونُلاحظ أهمية قرب الشركات عند ظهورها. يُمكن للآلات المُتخصصة التي تُلبّي احتياجات صناعة مُحددة أن تُتيح زيادة الإنتاجية وانخفاض تكاليف الإنتاج. ومع ذلك، قد تجد شركة في تلك الصناعة أن تصميم وتصنيع هذه الآلات بنفسها مُستهلك للوقت وغير مُجدٍ. إذا كانت الشركة جزءًا من صناعة يُواجه فيها العديد من المُنتجين اختناقات وقيودًا مُتشابهة في الإنتاج، فقد يستفيدون جميعًا إذا تخصصت شركة جديدة في مهمة تطوير مُعدّات أكثر كفاءة يُمكنهم جميعًا شراؤها. وسوف تكون المكاسب أعظم إذا كان هناك ما يكفي من المنتجين للسلعة النهائية لجذب العديد من الداخلين الجدد إلى هذا التخصص في إنتاج المدخلات، مما يؤدي بالتالي إلى المزيد من المنافسة فيما بينهم.

من أمثلة هذا التطور الزراعة الأمريكية مع تحرك البلاد غربًا. كان على الأسرة الرائدة أن تكون بارعة في جميع المهن، قادرة على القيام بجميع المهام العديدة من تنظيف الأرض، وبناء منزل، وزراعة وحصاد المحاصيل، ورعاية الماشية. كان الاكتفاء الذاتي هدفًا أكثر شيوعًا من التخصص. قد يكتشف المزارع الفرد كيفية حرث الأرض، وحصاد ودرس الحبوب بكفاءة أكبر، أو حفظ أفضل البذور من موسم حصاد لزراعتها في العام التالي، لكن هذه المعرفة جعلت مزرعته أكثر كفاءة. كان تركيز العديد من المزارعين في نهاية المطاف في مناطق خصبة بشكل خاص، حيث ينتجون جميعًا نفس المحاصيل، هو ما ساعد في جعل التخصص أكثر جدوى. أصبح الأفراد الأذكياء الذين توصلوا إلى ابتكارات ناجحة نجحت معهم منتجين متفرغين للمحاريث والدراسات لبيعها للآخرين. ورغم أن تحسن الاتصالات والنقل سمح في نهاية المطاف بنشر هذه الأفكار والمنتجات بين المزارعين في المناطق الأكثر عزلة، فإن منتجي الأدوات أو البذور الهجينة كان لديهم الحافز للاستقرار في المناطق الخصبة حيث كان تركيز العملاء المحتملين أكبر.

لا يقتصر الأمر على إمكانية أن تصبح المعدات متخصصة للغاية لخدمة صناعة ما، بل من المرجح أيضًا أن تتطور مهارات العمل الخاصة بكل صناعة. ولتلبية هذه الحاجة، يتمثل أحد الحلول في أن تقوم كل شركة بتدريب العمالة التي تحتاجها. وبينما قد يحدث ذلك بالتأكيد، فإن القرب من الشركات الأخرى يوفر ميزة إضافية. فقد يؤدي الحظ الجيد العشوائي إلى زيادة الطلب الذي يواجهه أحد المنتجين، بينما يؤدي سوء الحظ العشوائي إلى انكماش الطلب الذي يواجهه منتج آخر. وعندما تقع الشركتان في نفس المنطقة، يمكن للشركة المتوسعة توظيف العمالة التي تم تسريحها من قبل الشركة المتعاقدة، دون الحاجة إلى مواجهة تأخير في تدريب الوافدين الجدد. وبالتالي، ستكون تكاليف الإنتاج للصناعة أقل.

أخيرًا، قد تؤدي آثار المعرفة إلى نشر التكنولوجيا الجديدة بسرعة بين الشركات. فعندما تكون الشركات قريبة جغرافيًا من بعضها البعض، تتم هذه العملية بسهولة أكبر وتُطرح التحسينات بوتيرة أسرع. وبطبيعة الحال، غالبًا ما يكون لدى الشركات حافز لإخفاء التكنولوجيا الجديدة. ففي القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وصل المهاجرون إلى الولايات المتحدة، لا يحملون مجموعة مسروقة من المخططات التفصيلية لآلة، بل حفظوا كيفية بناء هذه الآلة في أوروبا. ما هي عواقب هذا النقل للتكنولوجيا؟ إذا لم تجنِ

الشركات أي فائدة من تطوير منتج جديد أو عملية إنتاج جديدة، فإن حافزها للابتكار يتضاءل. ولكن بمجرد تطوير فكرة ما، يستفيد المجتمع إذا تم مشاركتها على نطاق واسع. في الفصل التاسع، ندرس التوازن القائم بين الإنفاذ الصارم لحقوق المخترع والمكاسب الاجتماعية من حصول الآخرين على التكنولوجيا الجديدة. وقد كانت هذه القضية ذات أهمية خاصة في المفاوضات الدولية الأخيرة حول حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع.

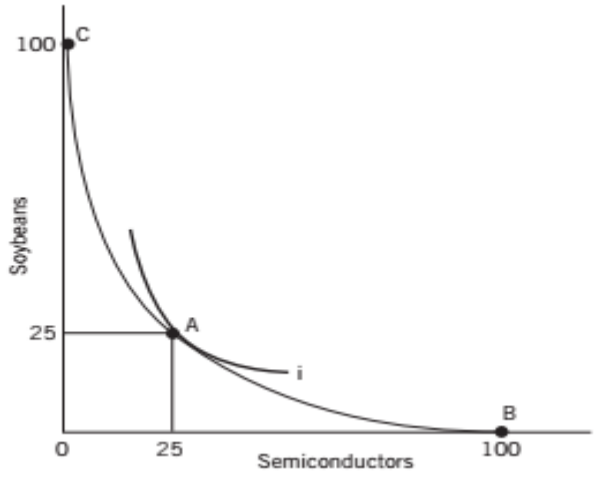
في الصناعات التي تتغير فيها التكنولوجيا بسرعة كبيرة، وتحل فكرة محل أخرى بسرعة، قد تستفيد حتى الشركات المبتكرة من الانتشار السريع. فالمكسب الناتج عن الوصول إلى أفكار جديدة يعوّض الخسارة الناجمة عن عدم القدرة على منع انتشار الأفكار إلى الآخرين. وفي ظل هذه الظروف، يقل قلق المبتكر بشأن استفادة المنافسين من جهود البحث والتطوير.هل من المرجح أن تقتصر الاقتصادات الخارجية على بلد أو حتى منطقة داخل بلد؟ بعض عوائق الانتشار جغرافية لأن الأفكار تنتشر بسرعة أكبر عندما ينتقل العاملون في نفس الصناعة من شركة إلى أخرى ويتواصلون اجتماعيًا.ومع ذلك، قد يقلل انتشار استخدام الإنترنت من دور القرب أو الحدود الوطنية في بعض الصناعات. في بعض الأحيان، تكون عوائق الانتشار ثقافية. إذا لم يكن المهندسون الأمريكيون يقرؤون اليابانية، فلن يتعرفوا على أحدث الأبحاث والتطويرات اليابانية في تصميم وإنتاج أشباه الموصلات بنفس السرعة. في بعض الأحيان، تكون عوائق الانتشار قانونية. على سبيل المثال، عزا علماء القانون جزءًا من نجاح الثورة الإلكترونية في كاليفورنيا، وتراجعها في ماساتشوستس، إلى تفسيرات مختلفة للمعلومات التي يمكن للفرد المتنقل من شركة إلى أخرى نقلها دون انتهاك شروط عدم التنافس مع أصحاب عمله السابقين. في المناقشة الحالية، نفترض وجود بيئات تكون فيها المصادر المحتملة للاقتصادات الخارجية داخل البلد، والتي ذكرناها هنا، كبيرة.

انخفاض تكلفة الفرصة

يؤثر وجود اقتصادات خارجية على شكل منحنى إمكانية الإنتاج. ولإثبات صحة ذلك، نبدأ بإعادة صياغة تأثير وفورات الحجم هذه بشكل مختلف قليلاً: فالصناعة التي تضاعف المدخلات التي توظفها ستضاعف الناتج بأكثر من الضعف. إن توسيع الناتج بنسبة أكبر من المدخلات المستخدمة في الإنتاج هو ما يسمح بانخفاض تكاليف الوحدة. ويوضح الشكل 8.2 أهمية هذا الشرط، الذي يمثل قدرة الاقتصاد على إنتاج أشباه الموصلات وفول الصويا. ولتبسيط مخططنا، نفترض عدم وجود فروق في كثافة عوامل الإنتاج في إنتاج هاتين السلعتين. إذا فرضنا افتراض ثبات عوائد الحجم، فسنعود مباشرةً إلى النموذج الكلاسيكي لتكلفة الفرصة البديلة الثابتة في الفصل الثاني. وفي تحليل أكثر شمولاً، يمكننا تقييم كيف تُؤدي الاختلافات في كثافات العوامل إلى ميل نحو زيادة تكاليف الفرصة البديلة، كما هو موضح في الفصل الثالث، والذي بدوره قد يُعوّض بزيادة عوائد الحجم وميل نحو انخفاض تكلفة الفرصة البديلة. هدفنا الأكثر تواضعًا هنا هو توضيح سبب تزايد عوائد الحجم مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الفرصة البديلة.

ينحني منحنى إمكانية الإنتاج إلى الداخل (محدب بالنسبة لنقطة الأصل) على عكس المنحنى الذي ينحني إلى الخارج (مقعر بالنسبة لنقطة الأصل) في حالة زيادة تكلفة الفرصة البديلة. ابدأ من النقطة A، التي تمثل الحالة التي يُخصص فيها نصف موارد الدولة فقط لإنتاج كل سلعة. وكما هو موضح في الشكل 8.2، فإن ذلك يُعادل القدرة على إنتاج 25 وحدة من كل سلعة. لنفترض الآن أن الاقتصاد يُخصص جميع الموارد لإنتاج أشباه الموصلات. تضاعفت مُدخلات إنتاج أشباه الموصلات للتو. ومع ذلك، فبفضل وفورات الحجم، يتضاعف إنتاج أشباه الموصلات إلى أكثر من 100 وحدة. وتظهر نتيجة مماثلة إذا خُصصت جميع الموارد لإنتاج فول الصويا: مُضاعفة المُدخلات تؤدي إلى أكثر من مُضاعفة الإنتاج.

الشكل 8.2 التوازن في اقتصاد مغلق مع انخفاض تكلفة الفرصة البديلة.



تسمح وفورات الحجم الخارجية بتوسع ناتج الصناعة بنسبة أكبر من توسع المدخلات المستخدمة في الإنتاج. قارن الإنتاج عند النقطة أ، حيث يُخصص نصف موارد الاقتصاد لإنتاج كل سلعة، بالنقطتين ب وج، حيث تُخصص جميع الموارد لإنتاج سلعة واحدة. تتضاعف المدخلات ويتضاعف الناتج.يمكننا تفسير هذه التغييرات من حيث تكلفة الفرصة البديلة أيضًا. فبينما ينتقل الاقتصاد من النقطة ج إلى النقطة أ، فإنه يتخلى عن 75 طنًا من فول الصويا مقابل 25 شبه موصل، مما يعني سعرًا نسبيًا قدره 3 أطنان من فول الصويا لكل شبه موصل. والآن، لننتقل من النقطة أ إلى النقطة ب، نجد أنه قد تخلى عن 25 طنًا من فول الصويا مقابل 75 شبه موصل إضافي، مما يعني سعرًا نسبيًا قدره 0.33 طن من فول الصويا لكل شبه موصل. وينخفض المعدل الهامشي للتحويل مع إنتاج المزيد من أشباه الموصلات، مما يمثل أيضًا انخفاضًا في تكلفة الفرصة البديلة.

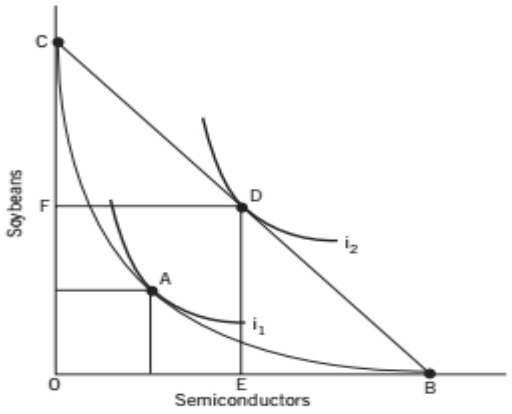
في الاقتصاد المغلق، يُحدَّد مستوى توازن إنتاج السلعتين من خلال تماس منحنى اللامبالاة المجتمعية i مع منحنى إمكانية الإنتاج. لا تزال جميع الشركات تعمل كمتلقية للسعر، وكل منها توسِّع إنتاجها من السلعة حتى تتساوى تكلفتها الحدية للإنتاج مع سعر السوق. ولأن هذا الشرط لن يتحقق في نماذج المنافسة غير الكاملة التي سنتناولها لاحقًا في هذا الفصل، فإننا نشير إليه هنا. حتى الآن، لا يبدو حل الاكتفاء الذاتي لهذا الاقتصاد مختلفًا عن حله في نماذجنا السابقة.

عندما نفكر في إمكانية التجارة، فإن هذا التشابه لم يعد قائمًا تلقائيًا. ولتوضيح هذه الاختلافات، لنفترض وجود اقتصادين متطابقين من جميع النواحي. في حالة الاكتفاء الذاتي، يختار كلاهما نقطة الاستهلاك A نفسها على طول منحنى إمكانية الإنتاج في الشكل 8.2، ويواجه كلاهما نفس الأسعار النسبية عند تلك النقطة. ووفقًا لمبادئ الميزة النسبية التي طُوّرت في الفصلين السابقين، يبدو أنه لا يوجد أساس للتجارة. ومع ذلك، يمكن لكلا الاقتصادين أن يحققا مكاسب إذا تخصص أحدهما في أشباه الموصلات والآخر في فول الصويا. في الشكل 9.2، نوضح الحالة الخاصة للطلب المتماثل وظروف الإنتاج، حيث يمكن لكل اقتصاد التداول على طول خط المقايضة CDB. يتخصص أحد الاقتصادين في أشباه الموصلات. ينتج عند النقطة B، ويستهلك عند النقطة D، ويتاجر بـ BE من أشباه الموصلات مقابل ED من فول الصويا. ويتخصص الاقتصاد الآخر في فول الصويا. تنتج عند النقطة C، وتستهلك عند النقطة D، وتتاجر بفول الصويا CF مقابل أشباه الموصلات FD. يتطابق مثلثا التجارة عند سعر التوازن هذا. كما ينتقل كلا الاقتصادين إلى منحنى لامبالاة أعلى، من i1 إلى i2. يمكن لدولتين الاستفادة من التجارة من خلال استنفاد

كل منهما للاقتصادات الخارجية المتاحة في إنتاج سلعة واحدة، بدلاً من محاولة كل منهما تحقيق الاكتفاء الذاتي وعدم القدرة على تحقيق هذه الاقتصادات نفسها.

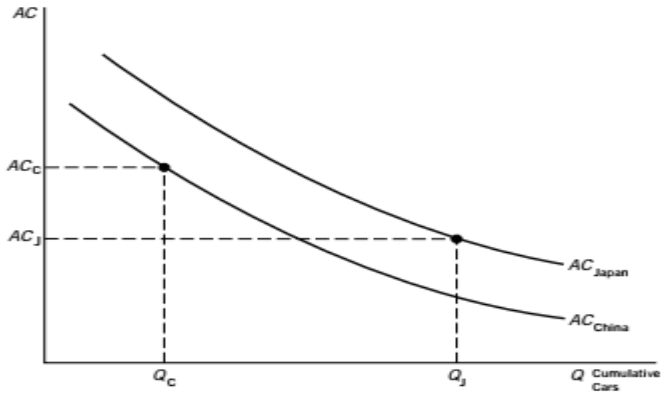
إن إمكانية تحقيق مكاسب من التجارة أمر مألوف، ولكن لا يمكننا الاعتماد على الاختلافات في أسعار الاكتفاء الذاتي لتفسير سبب ظهور هذا النمط من التجارة. في هذا المثال للاقتصادات المتطابقة تمامًا، يكون نمط التجارة غير محدد؛ يمكن تحديده من قبل مُخطط رئيسي أو تسويته برمي عملة، ولكن هذا لن يكون مهمًا، لأن كلا البلدين يحققان نفس المكاسب من التجارة. في بيئة أكثر واقعية، من غير المرجح أن تكون نسبة سعر التوازن هي التي تؤدي إلى انتقال كلا البلدين إلى نفس منحنى اللامبالاة الأعلى. على سبيل المثال، لنفترض أن المستهلكين في كلا البلدين لديهم تفضيل أقوى لأشباه الموصلات مقارنةً بفول الصويا. لنفترض أن التجارة تؤدي مرة أخرى إلى نفس نمط الإنتاج المتخصص، ولكن لاحظ الآن أن ارتفاع سعر أشباه الموصلات وخط المقايضة الأكثر انحدارًا المرسوم من النقطة ب سيسمحان للدولة المتخصصة في إنتاجها بالوصول إلى منحنى لامبالاة أعلى. في المقابل، تجد الدولة المتخصصة في إنتاج فول الصويا الآن أن خط المقايضة المرسوم من النقطة ج يمنحها مكاسب أقل في الرفاهية مقارنةً بالحالة المتماثلة في الشكل 9.2. على الرغم من أن كلا البلدين ينطلقان من ظروف متطابقة، إلا أن نمط الإنتاج الناشئ يكافئ أحدهما أكثر من الآخر. تُغذي هذه النتيجة نقاشات سياسية حول الدور المحتمل للحكومات في اختيار الصناعات الناجحة التي تتيح مكاسب أكبر من التجارة، وتجنب الصناعات التي قد تُفاقم وضع البلد.

الشكل 9.2 التوازن مع التجارة الخارجية وانخفاض تكلفة الفرصة البديلة.



تُظهر هذه الحالة الخاصة من التجارة في ظل انخفاض تكلفة الفرصة البديلة أن دولًا متطابقة تستفيد بالتساوي من فرصة التجارة. تتخصص إحدى الدول في أشباه الموصلات وتستبدل أشباه موصلات EB بفول الصويا F0. وتتخصص الدولة الأخرى في إنتاج فول الصويا وتستبدل فول الصويا CF بأشباه موصلات E0. ينتقل كلا البلدين إلى منحنى اللامبالاة الأعلى i2.يمكن توضيح هذا الغموض في نمط التجارة الفعلي بطريقة أخرى. قد تتمتع دولة ما بإمكانية أكبر لتحقيق تكاليف إنتاج منخفضة لكل وحدة، ربما بسبب اختلاف في الموارد يُفضّل العامل المُستخدم بكثافة في إنتاج السلعة حيثما توجد وفورات الحجم. ومع ذلك، قد تتمتع الدولة الأخرى بميزة في إنتاج السلعة. وبفضل هذه الميزة وحجم الإنتاج الأكبر، تُحقق الدولة وفورات الحجم التي تسمح لها بالبيع بسعر أقل من المنافس المُحتمل. نُمثل هذا الوضع في الشكل 10.2، الذي يُظهر منحنيات متوسطالتكلفة التي تُقابل إنتاج السيارات في الصين واليابان. عند أي مستوى إنتاج، يقع منحنى تكلفة الصناعة الصينية أسفل منحنى الصناعة اليابانية. ومع ذلك، وبفضل ميزة اليابان، تُنتج صناعتها كمية أكبر بكثير من السيارات وتُحقق متوسط تكلفة أقل مما تُحققه الصين بناءً على حجم إنتاجها الأصغر.

الشكل 9.2 ميزة الصناعة الراسخة حيث تكون اقتصاديات الحجم مهمة.



تتمتع الصين بإمكانياتٍ تؤهلها لأن تكون منتجًا أكثر كفاءةً لهذه السلعة من اليابان، إلا أن الصناعة اليابانية كبيرةٌ بالفعل، وتعمل في منطقة QJ، وبالتالي تتمتع باقتصادياتٍ واسعة النطاق. أما الصناعة الصينية الأصغر بكثير، والتي تعمل في منطقة QC، فلا تستطيع منافسة الصناعة اليابانية بنجاحٍ لأن الصين تفتقر إلى الاقتصادات واسعة النطاق التي تتمتع بها اليابان.إن وجود وفورات الحجم يمكن أن يعوض أهمية الاختلافات في كثافة العوامل ووفرتها النسبية، والتي قد تفسر ميزة التكلفة المتوقعة للصين. قد تصدر اليابان سلعة كثيفة العمالة، على الرغم من أن العمالة عامل نادر في اليابان، وذلك لوجود وفورات حجم خارجية كبيرة في إنتاجها. إذا توسعت الصناعة اليابانية بقوة، كما يسمح لها نجاحها الأولي وربحيتها، فقد تحافظ على هذه الميزة على الصين. لا تُلاحظ ميزة التكلفة المتوقعة للصين في السوق أبدًا. قد لا تعتمد الميزة اليابانية فقط على وفورات الحجم الخارجية، ولكن أيضًا على وفورات الحجم الداخلية للشركة. ومع ذلك، للنظر في دورها، نحتاج إلى تحديد أكثر شمولاً ما الذي يحدد هيكل الصناعة في كل بلد وكيف تحدد الشركات الأسعار بالنسبة لتكاليفها.

نظرية دورة المنتج

.عندما تكون وفورات الحجم داخلية للشركة، ولا تتشارك جميع الشركات نفس التكنولوجيا، فإن أسواق المنافسة الكاملة المفترضة أعلاه غير مناسبة. من ناحية أخرى، عند تطوير منتجات وتقنيات جديدة، من غير المرجح أن يحصل المبتكر على وضع احتكار دائم كمنتج لمثل هذا المنتج. اقترح ريموند فيرنون فرضية مفادها أن المنتجات الجديدة تمر بسلسلة من المراحل في سياق تطويرها، وأن الميزة النسبية للمنتجين في الدولة المبتكرة ستتغير مع مرور المنتجات عبر دورة المنتج هذه. تُعرف هذه النظرية غالبًا باسم "دورة منتج فيرنون"، وهي تنطبق بشكل أفضل على التجارة في المنتجات المصنعة، على عكس المنتجات الأولية.

بالنظر إلى خمسينيات وستينيات القرن الماضي، لاحظ فيرنون أن العديد من المنتجات الجديدة طُوّرت في البداية في الولايات المتحدة. وكان ذلك، إلى حد ما، نتيجةً للقدرة العلمية والابتكارية الأمريكية، بل أظهرت الأبحاث اللاحقة أن الصادرات الأمريكية استخدمت مهارات علماء ومهندسي البحث والتطوير بشكل مكثف.3 ومع ذلك، فإن بعض الاختراعات التي طُوّرت خارج الولايات المتحدة، مثل التلفزيون، طُوّرت تجاريًا لأول مرة في الولايات المتحدة. ويُعزى هذا الجانب من الدورة إلى وضع الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية كدولة لم تضطر إلى استخدام موارد نادرة لإعادة بناء اقتصاد مزقته الحرب. بل استطاعت الولايات المتحدة تخصيص المزيد من مواردها لإنتاج واستهلاك سلع جديدة لم تكن مجرد ضروريات للبقاء، بل كانت في كثير من الأحيان كماليات لا يستطيع شراؤها إلا أصحاب الدخل التقديري الأعلى. كما أن ارتفاع تكلفة العمالة نسبيًا في بعض الظروف شكّل حافزًا لتطوير منتجات وعمليات جديدة تُوفّر في استخدام تلك المدخلات النادرة.

وهكذا، طُوِّرت العديد من المنتجات الجديدة في البداية في الولايات المتحدة، حيث بدأ الإنتاج والمبيعات في السوق المحلية. وكان من المهم أن يكون موقع الإنتاج قريبًا من المشترين، بحيث يمكن إبلاغ المنتجين فورًا بالمشاكل التي يحددها المستهلكون، ويمكن إجراء التغييرات دون تأخير طويل أو تراكم مخزون معيب وغير مُرضٍ. ومع ذلك، بعد أن يلقى منتج جديد رواجًا في الولايات المتحدة، قد يُرسل المُنتِج الأمريكي فريق مبيعات إلى الخارج لتنمية أسواق خارجية للمستهلكين ذوي التفضيلات ومستويات الدخل المماثلة. أو قد يُقدِّم التجار والشركات التجارية الأجنبية المهتمة بالتطورات في الولايات المتحدة طلبات شراء للمنتج. وهكذا، بدأت الولايات المتحدة في تصدير المنتج.

مع نمو الطلب الأجنبي، قد تصل المبيعات في بعض البلدان في نهاية المطاف إلى مستوى عتبة كبير بما يكفي لإغراء الشركات الأجنبية بالقيام بالإنتاج بنفسها. قد تستحوذ الشركات الأجنبية على التكنولوجيا اللازمة لتصنيع المنتج، أو قد يجد المنتج الأمريكي أنه من المربح إنشاء فرع في الخارج لإنتاج السلعة. في كلتا الحالتين، يُفترض أن درجة معينة من التوحيد القياسي قد حدثت فيما يتعلق بميزات المنتج وموثوقيته، مما يعني أن الاتصال المباشر بين المنتج والمستهلك لم يعد مهمًا للغاية. لم يعد إنتاج السلعة الموحدة يتطلب مدخلات كبيرة من العلماء والمهندسين، بل يعتمد بدلاً من ذلك على عمليات التجميع التي يقوم بها عمال أقل مهارة. ومع ارتفاع الإنتاج في البلدان الأخرى، انخفضت الصادرات الأمريكية إلى تلك الأسواق، وكذلك إلى أسواق البلدان الثالثة.

أخيرًا، مع إتقان الشركات الأجنبية لعملية الإنتاج وانخفاض تكاليفها مع اتساع نطاق الإنتاج، قد تبدأ بتصدير المنتج إلى الولايات المتحدة نفسها. يُكمل هذا التسلسل من الأحداث الدورة: بدأت الولايات المتحدة كمصدر حصري، ثم تنافست مع المنتجين الأجانب على مبيعات التصدير، وأصبحت في النهاية مستوردًا صافيًا للمنتج الجديد. من حيث الوضع التجاري للولايات المتحدة، تنطوي دورة المنتج على تغير مع مرور الوقت كما هو موضح في الشكل 4.4 بالمراحل الأربع التالية:

- تطوير المنتجات وبيعها في السوق الأمريكية.
- نمو الصادرات الأمريكية مع تزايد الطلب الخارجي.
- انخفاض الصادرات الأمريكية مع بدء الإنتاج في الخارج في خدمة الأسواق الخارجية.
- تحول الولايات المتحدة إلى مستورد صافٍ مع انخفاض الأسعار الأجنبية.

يبدو أن هذا السيناريو يتوافق تمامًا مع التجربة المُلاحظة مع عدد من المنتجات الجديدة في العقود الأخيرة، مثل الراديو والتلفزيون والألياف الصناعية والترانزستورات والآلات الحاسبة الجيبية. هناك بعض الأدلة على أن الفترة الزمنية بين المرحلتين الأولى والرابعة قد تقصر، على الرغم من أن طول الدورة يختلف من منتج لآخر. بل قد ينتقل منتج معين مباشرةً من المرحلة الأولى إلى المرحلة الرابعة، متجاوزًا المرحلتين الثانية والثالثة تمامًا، حيث يتم استخدام مواقع إنتاج أجنبية أرخص على الفور لتزويد جميع الأسواق.

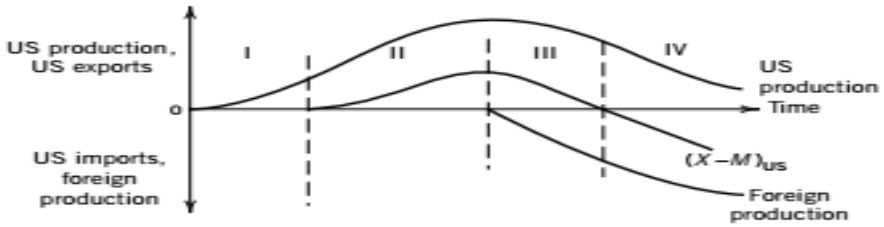
يمكن تكييف فرضية دورة المنتج وتعديلها لمراعاة مجموعة متنوعة من الظروف والعوامل التفسيرية. وهذا يمنحها مرونة كبيرة، ولكنه يُضعف أيضًا قدرتها التنبؤية كنظرية. على سبيل المثال، لم يعد الدور الفريد للولايات المتحدة كسوق عالية الدخل خصبة لابتكار منتجات جديدة قائمًا بهذه القوة. فقد أدى النمو السريع في اليابان والتكامل الاقتصادي في أوروبا إلى ظهور أسواق كبيرة أخرى يمكن فيها تحقيق وفورات الحجم، وسيكون ابتكار المنتجات الجديدة مربحًا. أصبحت الفروق في ثروات العوامل أصغر، وأصبح توزيع العلماء والمهندسين المشاركين في البحث والتطوير أوسع مما كان عليه في

خمسينيات القرن الماضي. وتتمتع دول أخرى الآن بتكاليف أجور أعلى، وحافز لتطوير ابتكارات موفرة للعمالة.

حتى لو أصبح من غير المؤكد الآن أين قد تبدأ دورة المنتج الجديد، ستجد الدولة المبتكرة أن قيادتها مؤقتة. فمع تزايد الطلب على منتج ما، ومع تعلم التكنولوجيا الجديدة واستيعابها في دول أخرى، ومع توحيد عملية الإنتاج، تبدأ المحددات الأساسية للميزة النسبية بالهيمنة مرة أخرى على موقع الإنتاج. وبالتالي، فإن هذه النظرية قصيرة الأجل في جوهرها، وهي ديناميكية بشكل واضح.إذا كانت الولايات المتحدة رائدة في مجال الابتكار، فإنها تتمتع بميزة نسبية مؤقتة في أحدث المنتجات، لكنها تفقد هذه الميزة باستمرار، ويجب عليها تطوير منتجات جديدة أخرى باستمرار لتحل محل تلك التي تنضج وتفقدها المنافسون. تستفيد الولايات المتحدة من تحول إيجابي في شروط التبادل التجاري والقوة الاحتكارية لشركاتها التي تطرح منتجات جديدة، لكن شروط التبادل التجاري لديها تتراجع مع ظهور منافسة من منتجين ومنتجات جديدة.

نؤكد مجددًا أن نظرية دورة المنتج لا تتعارض مباشرةً مع نظرية الميزة النسبية ونسب العوامل. تتمتع الولايات المتحدة بوفرة نسبية في الكوادر العلمية والتقنية، مما يمنحها ميزة نسبية في الابتكار. ومع ذلك، بمجرد تحقيق إنجاز كبير وانقضاء فترة التعلم، سينجذب الإنتاج نحو البلدان التي تتمتع بوفرة نسبية في العوامل اللازمة للإنتاج الروتيني للمنتج الجديد.

الشكل 10.2 دورة المنتج.



تحتكر الولايات المتحدة المعرفة اللازمة لإنتاج هذه السلعة خلال المرحلتين الأولى والثانية، وبالتالي تشهد نموًا في الإنتاج والصادرات.في بداية المرحلة الثالثة، يبدأ الإنتاج في دول أخرى، مما يؤدي إلى انخفاض إنتاج وصادرات الدولة المبتكرة الأصلية. في المرحلة الرابعة، تستورد هذه الدولة المنتج الذي اخترعه وصدره سابقًا.

قد يكون ضغط دورة المنتج، الذي يترك سنوات أقل بين المرحلتين الأولى والرابعة، ناتجًا جزئيًا عن تسارع معدل التغيير التقني، مما يجعل احتكارات المنتجات أقصر عمرًا مما كانت عليه في الماضي. يمكن "هندسة عكسية" للمنتجات وتقليدها بنجاح، بل وتحسينها، من قبل أولئك القادرين على تطبيق الفكرة الجديدة التي طورها آخرون. وتتمتع دول أكثر بهذه القدرة على التقليد مقارنةً بالماضي. كما يُعد التجسس الصناعي وسرقة الملكية الفكرية من المخاوف الحالية للمبتكرين. بالإضافة إلى ذلك، قد تُضغط دورة المنتج لأن الشركات متعددة الجنسيات تنقل الإنتاج إلى الخارج. قد تحتفظ الشركة بوضع احتكاري، لكن الدولة المخترعة لا تفعل ذلك. إن قيام العديد من الشركات الأمريكية بأنشطة البحث والتطوير في الخارج يزيد من تعقيد نموذج دورة المنتج، الذي فُسِّر في البداية على أنه تدفق أحادي الاتجاه للأفكار والسلع. على سبيل المثال، تُجري شركة Texas Instruments الكثير من برامجها العلمية في بنغالور، الهند، وتُطبق نتائج هذه الجهود على الإنتاج الأمريكي.

أصبح ترخيص التكنولوجيا للشركات الأجنبية أكثر شيوعًا، لا سيما للاختراعات التي يُتوقع أن تحقق ربحية قصيرة الأجل. يُعد السماح للشركات الأجنبية باستخدام التكنولوجيا مقابل رسوم غالبًا الطريقة المفضلة لتعظيم الأرباح على مدى فترة زمنية قصيرة. إن بناء مصانع في الخارج مكلف للغاية، وقد لا

تكون هناك حاجة إليها إلا لبضع سنوات، وقد لا تكون الطاقة الإنتاجية المحلية كافية لتلبية طلب التصدير. على سبيل المثال، قد لا تكون شريحة كمبيوتر حديثة الاختراع قابلة للتسويق إلا لبضع سنوات قبل أن يحل محلها منافس مُطور حديثًا. إن فهم العمر الافتراضي القصير لمثل هذا المنتج يشجع مخترعيه على ترخيصه للإنتاج الأجنبي بسرعة لتحقيق أكبر قدر ممكن من الإيرادات قبل وصول منافسين أفضل. وتزداد هذه العملية تعقيدًا بسبب ارتفاع تكاليف البحث والتطوير بسرعة كبيرة لدرجة أن العديد من الشركات استنتجت أنها لم تعد قادرة على تمويل المنتجات الجديدة بمفردها. ونتيجة لذلك، غالبًا ما تتقاسم الشركات في بلدان مختلفة تكاليف تطوير منتج جديد، حيث تستخدم كل منها التكنولوجيا الجديدة في أسواقها المحلية. على سبيل المثال، شكلت تويوتا وجنرال موتورز تحالفًا، وتحالفت كل من دايملر كرايسلر وفورد وبالارد باور سيستمز الكندية تحالفًا آخر لتطوير بدائل لمحرك الاحتراق الداخلي.

باختصار، تُقدم فرضية دورة المنتج رؤىً مهمة حول كيفية تأثير عملية ابتكار وإنتاج منتجات جديدة على مزيج المنتجات التي تتداولها دولة ما دوليًا، وعلى مكاسبها من تلك التجارة. ومن الناحية النظرية، تُفسر هذه الفرضية سبب بدء المبتكرين للإنتاج ثم توقفه نهائيًا. ومع ذلك، يصعب تطبيقها بشكل منهجي، كنظرية تنبؤية، نظرًا لصعوبة تحديد مكان بدء دورة المنتج أو مدتها.

تشابه التفضيلات والتجارة داخل الصناعة

صاغ ستيفان بورنستام ليندر فرضية تشابه التفضيلات، والتي تبدأ بافتراض أن الدولة، كقاعدة عامة، ستصدر منتجات لها سوق محلية كبيرة ونشطة. والسبب ببساطة هو أن الإنتاج للسوق المحلية يجب أن يكون كبيرًا بما يكفي لتمكين الشركات من تحقيق وفورات الحجم، وبالتالي خفض التكاليف بما يكفي لاقتحام الأسواق الخارجية. ويجادل ليندر بأن الأسواق الواعدة والمتقبلة للصادرات ستكون في دول أخرى تكون مستويات دخلها وأذواقها مماثلة بشكل عام لتلك الخاصة بالدولة المصدرة. ولهذا السبب، يُعد مصطلح تشابه التفضيلات ذا صلة. ويجادل ليندر بأن الدول ذات مستويات الدخل المتشابهة ستكون لها أذواق متشابهة. ستنتج كل دولة في المقام الأول لسوقها المحلية، ولكن سيتم تصدير جزء من الإنتاج إلى دول أخرى حيث توجد سوق متقبلة.

من الجوانب المثيرة للاهتمام في هذه النظرية استنتاجها أن التجارة في المنتجات المصنعة ستتم بشكل كبير بين دول ذات مستويات دخل وأنماط طلب متشابهة. كما تُشير النظرية إلى أن السلع الداخلة في التجارة ستكون متشابهة، وإن كانت متباينة إلى حد ما. يتوافق هذان الاستنتاجان جيدًا مع التجارب الحديثة: فالغالبية العظمى من التجارة الدولية في السلع المصنعة تتم بين دول ذات دخل مرتفع نسبيًا: الولايات المتحدة وكندا واليابان والدول الأوروبية. علاوة على ذلك، يتضمن جزء كبير من هذه التجارة تبادل منتجات متشابهة. تستورد كل دولة منتجات تشبه إلى حد كبير المنتجات التي تصدرها. تُصدر ألمانيا سيارات بي إم دبليو إلى إيطاليا بينما تستورد سيارات فيات. تستورد فرنسا كلا النوعين من السيارات، وتُصدر سيارات بيجو ورينو إلى ألمانيا وإيطاليا. أكد ليندر أن نظريته لا تنطبق إلا على التجارة في السلع المصنعة، حيث تُعتبر الأذواق ووفورات الحجم ذات أهمية خاصة. ويرى أن التجارة في المنتجات الأولية يمكن تفسيرها بشكل كافٍ من خلال النظرية التقليدية، مع تركيزها على توفير عوامل الإنتاج، بما في ذلك المناخ والموارد الطبيعية. لا يُفسر نموذج ليندر سبب نشأة منتجات مُحددة في بلد ما، أو دخول شركات مُحددة إلى هذه الصناعة، وبالتالي قد يُنظر إلى هذه المنشأت على أنها عرضية. بدأت شركة BMW إنتاج السيارات في بافاريا، بينما بدأت شركة فيات في ميلانو، ودخلت شركة بيجو صناعة السيارات من باريس. كان على كل اقتصاد محلي أن يكون كبيرًا بما يكفي لدعم شركة كبيرة بما يكفي لتحقيق وفورات الحجم، مما يجعل

الصادرات التنافسية ممكنة. بخلاف ذلك، لا يوجد تفسير مُحدد لسبب إنتاج أنواع مُختلفة من السيارات في كل بلد.

تعتمد حجة ليندر التجارية، مثل تلك التي نوقشت سابقًا، على وفورات الحجم، وتشير إلى أسواق غير تنافسية تمامًا. في حال عدم وجود وفورات الحجم، ستكون التجارة داخل الصناعة مستبعدة، إذ يُمكن إنتاج كل طراز أو نوع من المنتجات بكفاءة في كل بلد، مما يوفر تكاليف النقل. ستكون لشركة BMW مصانع في فرنسا وإيطاليا، بينما ستُنتج شركة فيات في فرنسا وألمانيا. ومع ذلك، فإن وفورات الحجم الكبيرة في تجميع السيارات ستجعل من غير الفعال لهذه الشركات الاحتفاظ بمصانع في كل بلد، وستتوفر وفورات كبيرة من خلال تركيز إنتاج كل نوع من السيارات في مصنع واحد وتصدير السيارات إلى السوقين الأجنبيتين.

تُظهر أمثلة تجارة السيارات أن المستهلكين يُقدّرون تنوع المنتجات. كما يستفيد المُنتجون من تنوع المنتجات، كما يتضح من مناقشتنا السابقة للمكاسب من المُدخلات المُتخصصة التي تُمكّن الشركة من زيادة إنتاجيتها والإنتاج بتكلفة أقل. تُعدّ المُدخلات الوسيطة المُتخصصة مصدرًا هامًا للتجارة. قد تختلف سبائك الصلب في قوة الشد، ومقاومة التآكل، وقابليتها للطرق، أو قد تختلف أشباه الموصلات في أدائها عند درجات حرارة عالية أو متطلبات طاقة مُختلفة. تتطلب الاستخدامات النهائية المُختلفة خصائص مُتخصصة مُختلفة، ونادرًا ما يجد مُورّد واحد أن من الكفاءة مُحاولة إنتاج كل هذه الأنواع المُختلفة. وبالتالي، يُمكن تحفيز التجارة داخل الصناعة من خلال مجموعة مُتنوعة من الأسباب. ومع ذلك، فإن النظريات التي ناقشناها حتى الآن لا تُطوّر هذا المنطق بدقة بالغة. في القسم التالي، سنتناول العمل الذي يتناول تنوع المنتجات والمنافسة غير الكاملة بشكل أكثر منهجية.

اقتصاديات الحجم والمنافسة الاحتكارية

تعتمد الأمثلة السابقة لشركات فردية متخصصة في أنواع مختلفة من المنتجات على وجود وفورات الحجم داخل الشركة: حيث ينخفض متوسط تكلفة إنتاج الشركة مع ارتفاع إنتاجها. نبدأ بدراسة مصدرين محتملين لمثل هذه وفورات الحجم، وما يعنيه ذلك من أن الشركة ستجد من الكفاءة التخصص في منتجات معينة بدلاً من إنتاج مجموعة كاملة من المنتجات بنفسها. ثم ندرس مصادر المكاسب من التجارة في حالة المنافسة الاحتكارية في بلدين، حيث تجد الشركات سهولة كافية في دخول هذه الصناعة بحيث يتم القضاء على أي أرباح اقتصادية. تُعد تكاليف الإنتاج الثابتة أحد أكثر مصادر وفورات الحجم شيوعًا. لدخول صناعة ما، قبل أن تبدأ حتى في إنتاج أي ناتج على الإطلاق، يتعين على الشركة عادةً شراء المعدات، وإنشاء شبكة توزيع، والانخراط في البحث والتطوير، أو إطلاق حملة إعلانية. ثم يتم استرداد هذه التكاليف من خلال المبيعات اللاحقة للسلعة التي تنتجها. ينخفض متوسط التكلفة الثابتة لكل وحدة كلما زاد عدد الوحدات المباعة، وستتمكن الشركة من تغطية هذه التكاليف بسعر أقل.

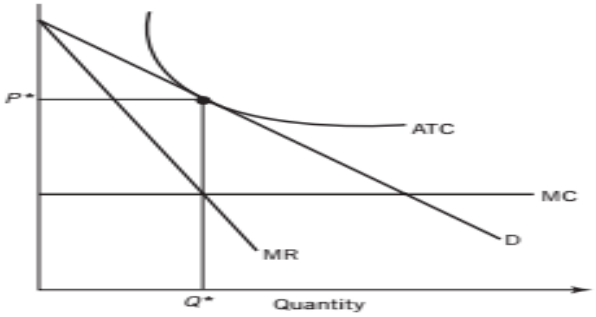
إن مجرد إنشاء خط إنتاج لإنتاج منتج مختلف قد ينطوي على تكلفة فرصة بديلة عالية، لأن إنتاج سلعة واحدة يجب أن يتوقف ريثما تُعاد معايرة الآلات لإنتاج منتج آخر. يمثل هذا التوقف لإنتاج كميات صغيرة جدًا من سلعة مختلفة تكلفة إنتاج ثابتة. لا يمكن تبرير دورات الإنتاج القصيرة إلا إذا كانت الأسعار مرتفعة بما يكفي لتغطية تلك التكاليف الثابتة. أشارت دراسات الاقتصاد الكندي في ستينيات القرن الماضي إلى عيب سياسة حماية المنتجين المحليين وإنتاج كميات صغيرة من مجموعة واسعة من السلع: فقد تحققت وفورات الحجم بشكل ضئيل مقارنةً بالمنتجين في الولايات المتحدة، وبالتالي كان متوسط تكاليف الإنتاج أعلى بنسبة 20% للعديد من الأجهزة المنزلية.

توجد وفورات الحجم أيضًا عندما تكون هناك عوائد متزايدة على الحجم، ويؤدي مضاعفة المدخلات المتغيرة إلى أكثر من مضاعفة الإنتاج. تشمل مجموعة الصناعات التي تشهد فيها الشركات وفورات الحجم هذه تخمير البيرة، وطحن الدقيق، وتكرير النفط، والمعالجة الكيميائية. غالبًا ما يتطلب الإنتاج في هذه الصناعات أحواضًا أو خزانات أو صوامع أو مستودعات، حيث تعتمد المواد اللازمة لتصنيعها على مساحتها السطحية، بينما يعتمد الناتج الناتج منها على الحجم الذي تحمله. فبما أن مساحة سطح الكرة، على سبيل المثال، تزداد مع مربع نصف قطرها، بينما يتناسب الحجم مع نصف قطرها المكعب، فإن عوائد الحجم المتزايدة تحدث على نطاق مهم من الناتج مع زيادة نصف القطر.

تنطبق عوائد الحجم المتزايدة على حالات مثل خطوط إنتاج السيارات المبكرة لهنري فورد، الذي استخدم معدات رأسمالية أكثر بكثير من ورش الحرف اليدوية التي هيمنت في البداية على صناعة السيارات. سمح هذا الحجم الأكبر بكثير للمصنع لفورد بالحصول على زيادة أكبر من متناسبة في الإنتاج. سمحت قدرته على تحقيق وفورات الحجم هذه، من خلال إنتاج كميات كبيرة من السيارات، بانخفاض متوسط تكلفة الوحدة لديه عن متوسط تكلفة منافسيه. على الرغم من أننا نتناول مصادر أخرى لوفورات الحجم في هذا الفصل، فإن المفهومين اللذين تمت تغطيتهما حتى الآن يمنحاننا أساسًا لتوقع ملاحظة نطاق أولي للإنتاج حيث تكون الشركة قادرة على خفض متوسط التكلفة لكل وحدة من خلال إنتاج المزيد من الوحدات. إذا كانت التكاليف الثابتة كبيرة بشكل خاص مقارنة بالتكاليف الإجمالية أو استمرت العوائد المتزايدة مع توسع الإنتاج، فإن وفورات الحجم هذه تمنح الشركة حافزًا لتوسيع الإنتاج. إذا لم تواجه الشركة قيودًا أخرى في توسيع الإنتاج، فمن المحتمل أن تستحوذ على السوق بأكمله. في حين أن بعض الصناعات تصبح احتكارات، بوجود مُنتِج واحد فقط، إلا أن خيار الشركة في توسيع إنتاجها غالبًا ما يكون محدودًا بظروف الطلب التي تواجهها، وخاصةً احتمال دخول شركات أخرى إلى الصناعة واستقطاب العملاء بعيدًا عن المُنتِج الأصلي. في هذا القسم من الفصل، نتناول نموذج المنافسة الاحتكارية لشرح ما ستنتجه الشركات.

يوضح الشكل 11.2 شركة تواجه منحنى طلب منحدرًا نحو الأسفل. تتمتع الشركة بسلطة سوقية لتحديد الأسعار، لكنها لن تمارس هذه السلطة بشكل تعسفي. بل ستحدد الشركة مستوى إنتاجها الأمثل حيث تتساوى الإيرادات الإضافية من إنتاج وحدة أخرى مع التكلفة الإضافية، أي حيث تتساوى الإيرادات الحدية مع التكلفة الحدية. لم تعد الإيرادات الإضافية من بيع وحدة إنتاج أخرى مساوية لسعر تلك الوحدة، كما هو الحال في سوق تنافسية تمامًا، لأن الشركة يجب أن تأخذ في الاعتبار انخفاض السعر اللازم لزيادة الكمية المباعة. لا يتم جمع الإيرادات الإضافية إلا عندما يعوّض الربح من بيع المزيد من الوحدات الخسارة الناتجة عن عرض سعر أقل للعملاء الحاليين. ستكون الإيرادات الحدية موجبة فقط إذا كان الطلب على المنتج مرنًا، وكان تأثير الكمية الموجب يعوّض تأثير السعر السالب. بناءً على قاعدة تعظيم الربح التي تنص على أن الشركة تُنتج حيث تتساوى الإيرادات الحدية مع التكلفة الحدية، تختار الشركة الإنتاج عند Q*. السعر الذي يكون العملاء على استعداد لدفعه مقابل هذا القدر من الإنتاج هو P*. يمثل هذا السعر هامش ربح أعلى من التكلفة الحدية، والذي سيكون أكبر عندما يكون لدى العملاء خيارات أقل ويكون الطلب أقل مرونة. على الرغم من قدرة الشركة على فرض سعر أعلى من التكلفة الحدية، إلا أنها لا تحقق سوى معدل عائد متوسط. لا توجد عوائد اقتصادية أو عوائد أعلى من المتوسط. تتجلى هذه النتيجة من خلال تماس منحنى متوسط التكلفة الإجمالية (ATC) مع منحنى الطلب عند P*، حيث يتضمن متوسط التكلفة الإجمالية متوسط معدل العائد على رأس المال الذي تستخدمه الشركة. لو كان منحنى متوسط التكلفة الإجمالية أقل وتم تحقيق أرباح اقتصادية إيجابية، لجذبت هذه الأرباح وافدين جدد إلى الصناعة. في هذه الحالة، ينتقل منحنى الطلب للشركة القائمة إلى الداخل حتى يتحقق شرط التماس هذا.

الشكل 11.2 الإنتاج في ظل المنافسة الاحتكارية.



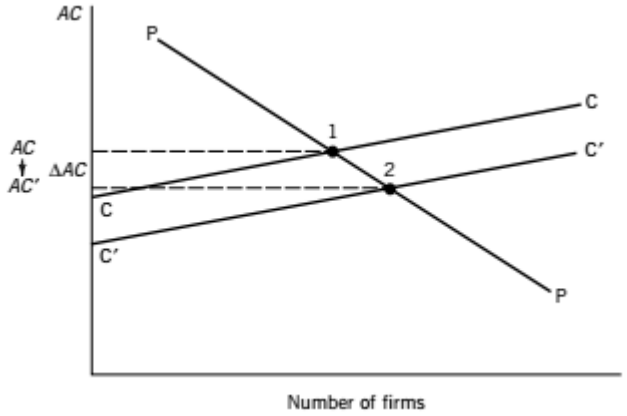
عندما تكون التجارة ممكنة بين بلدين يمتلك كل منهما صناعات تنافسية احتكارية، فما النتائج التي يمكننا التنبؤ بها فيما يتعلق بنمط التجارة ومكاسبها؟ إذا كان لدى كلا البلدين نفس التفضيلات وعوامل الإنتاج، بالإضافة إلى نفس القدرات التقنية، فإن احتمال نجاح شركات أحد البلدين في سوق متكاملة يتساوى مع احتمال نجاح شركات البلد الآخر. بالنسبة للدول المتطابقة، نتوقع وجود نفس عدد منتجي السلعة في حالة اكتفاء ذاتي في كل بلد. ومع ذلك، فإن تكامل السوق يوفر مكاسب لكلا البلدين، لأننا نتوقع حدوث ترشيد للصناعة. ونتيجة لفرصة خدمة سوق أكبر، ستتوسع بعض الشركات وتحقق وفورات حجم أكبر، مما يسمح لها بتخفيض أسعار الشركات التي تستمر في إنتاج نفس مستوى الإنتاج للسوق المحلية فقط. ستُطرد بعض الشركات من العمل مع حدوث عملية ترشيد الصناعة هذه. سيكون هناك عدد أقل من إجمالي الشركات في كل بلد، ولكن متوسط إنتاج كل منها سيكون أكبر مما كان عليه قبل التجارة.

تنخفض تكاليف الإنتاج المتوسطة مع تحول منحنيات الطلب للشركات المتبقية نحو الخارج في الشكل 11.2. حتى عندما تكون التكلفة الحدية للإنتاج ثابتة، ولا تنخفض مع توسع الإنتاج، ينخفضمتوسط التكلفة لكل وحدة، ويستفيد الاقتصاد ككل، نظرًا لانخفاض التكرار من الشركات المنفصلة التي تلبي التكاليف الثابتة لدخول هذه الصناعة. إذا كانت هناك عوائد متزايدة على نطاق واسع، مما يؤدي إلى انخفاض كل من متوسط التكلفة والتكلفة الحدية مع توسع إنتاج كل شركة، فإن المكسب من الترشيد يكون أسهل رؤية. تؤدي التجارة إلى منافسة بين المزيد من الشركات وتضمن انتقال هذه الوفورات في التكاليف إلى المستهلكين. ونظرًا لأن المستهلكين يمكنهم الآن الشراء من كل من المنتجين المحليين والأجانب عندما تكون التجارة ممكنة، فإن تنوع المنتجات الأجنبية المتاحة يزداد أيضًا. يستفيد المستهلكون من التجارة لسببين: انخفاض السعر وزيادة التنوع.

يمكننا تلخيص هذه العلاقة بين التجارة والقدرة التنافسية كما هو موضح في الشكل 11.2. يمثل PP العلاقة بين عدد الشركات وقدرة المنافسة على خفض التكاليف والأسعار. كلما زاد عدد الشركات، زادت قوة المناخ التنافسي. يمثل CC تأثير وفورات الحجم على متوسط التكاليف داخل اقتصاد وطني مغلق؛ فمع زيادة عدد الشركات، وبالتالي انخفاض حجم الشركة النموذجية، يرتفع متوسط التكاليف. ومع ذلك، مع وجود عدد صغير من الشركات، ستكون كل شركة أكبر. وستستغل وفورات الحجم بشكل كامل، مما يؤدي إلى خفض التكاليف. في سوق وطني مغلق، يكون متوسط تكلفة التوازن هو AC. إذا تم تعريف السوق بدلاً من ذلك على أنه السوق العالمي، نظرًا للسماح بالواردات والصادرات، فإن العلاقة بين عدد الشركات ومتوسط التكاليف تتحول إلى CC′ لأنه يمكن لعدد أكبر بكثير من الشركات أن توجد دون فقدان وفورات الحجم في السوق العالمية الأكبر بكثير. ومن ثم تساعد التجارة الحرة على خفض متوسط تكلفة التوازن إلى AC′ لأن السوق العالمية بها شركات أكبر ومنافسة أكثر قوة مما كان ممكنًا في سوق وطنية معزولة.

عندما تكون وفورات الحجم مهمة، يمكن للتجارة الدولية أيضًا أن توفر للمستهلكين مجموعة متنوعة من خيارات المنتجات أكثر بكثير مما هو ممكن بالاعتماد على المصادر المحلية فقط. قد تعني وفورات الحجم أنه لا يمكن إنتاج سوى عدد قليل من النماذج أو أنواع المنتجات داخل الدولة، ولكن إذا سُمح بالواردات، يمكن توفير أنواع أكثر بكثير من المنتجات دون فقدان وفورات الحجم. يقدم سوق السيارات الكندي مثالًا مفيدًا على هذا التأثير للتجارة. قبل اتفاقية السيارات الأمريكية الكندية لعام 1965، أبقت كندا على الرسوم الجمركية على السيارات الأمريكية. كانت جميع شركات السيارات الأمريكية الكبرى تدير مصانع في كندا، لكن السوق كان مقيدًا للغاية بحيث لم يكن من الممكن إنتاج سوى مجموعة محدودة من السيارات، وحتى مع هذا القيد، كانت التكاليف والأسعار مرتفعة. في منتصف الستينيات، اتفقت الولايات المتحدة وكندا على التجارة الحرة في السيارات وقطع الغيار، مع اتفاقيات جانبية بين شركات السيارات والحكومة الكندية تضمن الحفاظ على الإنتاج الكندي والعمالة. من خلال هذا الترتيب، أصبحت جميع نماذج وأنواع السيارات المتوفرة في الولايات المتحدة متوفرة في كندا. علاوة على ذلك، استطاعت المصانع الكندية خفض التكاليف بشكل كبير من خلال التركيز على إنتاج طراز واحد أو طرازين، مع شحن الغالبية العظمى من الإنتاج إلى الولايات المتحدة. وهكذا، أصبح بإمكان مشتري السيارات الكنديين الاختيار من بين مجموعة أوسع بكثير من الطرازات، ولم يعودوا مضطرين لدفع الأسعار المرتفعة التي كانت تنتجها المصانع الكندية على نطاق أقل من الأمثل.

الشكل 12.2 تأثير التجارة الحرة على الأسعار: زيادة القدرة التنافسية رغم وفورات الحجم. يشير خط PP إلى أنه كلما زاد عدد الشركات في السوق، زادت حدة المنافسة وانخفض متوسط التكاليف.



يمثل خط CC وفورات الحجم في الصناعة المحلية، ويُظهر أنه كلما زاد عدد الشركات، صغر حجم كل منها، وانخفضت وفورات الحجم التي تتمتع بها. ونتيجة لذلك، فإن زيادة عدد الشركات تعني ارتفاع متوسط التكاليف. في حال وجود تجارة حرة، بحيث تشمل السوق المعنية المنتجين والأسواق الأجنبية، يتحول خط CC إلى C′C′ لأنه قد يكون هناك عدد أكبر من الشركات وشركات أكبر حجمًا في السوق العالمية. وبالتالي، يكون من الممكن وجود مزيج من الشركات الأكبر حجمًا والمنافسة الأكثر قوة عند النقطة 2 مقارنةً بالسوق المحلية فقط عند النقطة 1. وبالتالي، يكون تأثير التجارة هو خفض متوسط التكاليف.تختلف آثار هذه التجارة على التغيرات في توزيع الدخل عن نموذج H-O أيضًا. فنظرًا لأن أساس التجارة لا يعتمد على اختلاف كثافة عوامل الإنتاج، فلا يوجد تغيير في الطلب النسبي على هذه العوامل. وبينما تتوقف بعض الشركات عن الإنتاج، يتوسع إنتاج الصناعة في حالة الدول المتماثلة كما هو موضح أعلاه. وينتج هذا التوسع عن زيادة المبيعات بأسعار أقل ضرورية الآن لتغطية تكاليف الإنتاج المنخفضة. وعندما تُحرر

التجارة بين الدول التي تنتج بشكل أساسي سلعًا مصنعة متمايزة ذات متطلبات مدخلات متشابهة، فقد تكون التعديلات اللازمة أقل إثارة للجدل بكثير من الصراع المحتمل بين العمالة الماهرة والعمالة غير الماهرة .

التجارة مع أشكال أخرى من المنافسة غير الكاملة

تم تبسيط تحليلنا في القسم السابق بافتراض أن دخول شركات جديدة إلى الصناعة يسمح بالتنافس على أي أرباح أعلى من المتوسط. كلما كانت التكاليف الثابتة أصغر مقارنةً بالتكاليف المتغيرة، كلما كانت حواجز الدخول إلى الصناعة أصغر، وزاد احتمال أن يؤدي ارتفاع الطلب وارتفاع الأرباح إلى جذب شركات جديدة إلى الصناعة. من ناحية أخرى، لا توصف بعض الصناعات جيدًا بهذه الظروف. حواجز الدخول كبيرة بما يكفي بحيث يمكن لبعض الشركات تحقيق أرباح أعلى من المتوسط، ولا ينافسها أي وافد جديد. إن مقدار أي وفورات في التكاليف يتم تمريرها إلى المستهلكين في شكل أسعار أقل هو أمر أقل تأكيدًا. ومن أوجه التناقض الأخرى مع نماذج المنافسة الاحتكارية وجود عدد قليل من الشركات في الصناعة بحيث لا تتجاهل الشركات الأخرى عمل إحداها.

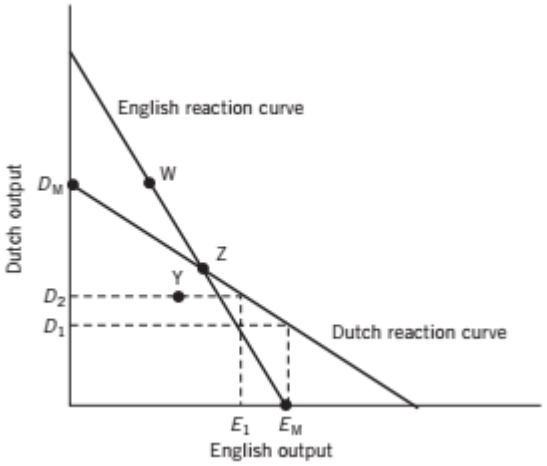
هناك تنوع أكبر بين النماذج التي طبقها الاقتصاديون لتمثيل تنوع الظروف التي قد تنطبق. أحد الأمثلة المتطرفة هو الحالة التي لا يجد فيها منتج محلي واحد أنه من المغري الإنتاج للسوق المحلية وحدها، ولكن فرصة التجارة وخدمة السوق العالمية الأكبر ستبرر دخول شركة واحدة. تمثل تكاليف البحث والتطوير المرتفعة لتطوير دواء لا يحتاجه سوى عدد قليل جدًا من الناس في أي بلد مثل هذه الحالة. في غياب التجارة، لن يكون الدواء موجودًا ببساطة، مما يمثل خسارة واضحة للرفاهية العالمية. وبالمثل، فإن التكلفة العالية لتطوير طائرة عريضة البدن طويلة المدى تتسع لـ 600 راكب لن تكون مبررة أبدًا إذا اقتصرت المبيعات على شركات الطيران الموجودة في سوق بلد واحد، وحتى مع إمكانية الوصول إلى السوق العالمية، لا يبدو أن أكثر من منتج واحد من المرجح أن ينتج مثل هذه الطائرة.

لنفترض حالة أقل تطرفًا، حيث توجد شركتان تنتجان منتجًا متطابقًا لخدمة السوق العالمية. نبدأ بتطبيق نموذج احتكار ثنائي يُظهر كيف تُغير إحدى الشركتين إنتاجها استجابةً لقرارات الإنتاج التي تتخذها الشركة الأخرى.9 يمكن تلخيص هذا النموذج، الذي طوره أوغستين كورنو،10 في منحنيي رد فعل كما هو موضح في الشكل 13.2.لنفترض أن المنحنيين يتوافقان مع شركة هولندية وشركة إنجليزية. إذا كانت الشركة الهولندية تحتكر، فإنها تُنتج عند النقطة DM على المحور الرأسي؛ وإذا كانت الشركة الإنجليزية تحتكر، فإنها تُنتج عند النقطة EM على المحور الأفقي. تُظهر دالة رد فعل الشركة الإنجليزية أنه مع ارتفاع الإنتاج الهولندي، سينخفض الإنتاج الإنجليزي. ولأن شركتين تجدان العمل في هذه الصناعة مربحًا، فلن تتمكن الشركة الإنجليزية من العمل كمحتكر عند النقطة EM. إذا كان الإنتاج الإنجليزي في البداية عند هذا المستوى، فإن الاستجابة الهولندية ستكون الإنتاج عند D1، كما هو موضح بواسطة دالة رد الفعل الهولندية. عند هذا المستوى من الإنتاج، ستختار الشركة الإنجليزية إنتاج E1. بدورها، ستستجيب الشركة الهولندية بإنتاج D2. تتقارب هذه العملية مع التوازن الموضح عند Z حيث يتقاطع منحنيا رد الفعل. لا تقع النقطة Z على خط مستقيم يربط بين DM وEM، وبالتالي يُظهر هذا الحل أنه سيتم إنتاج إنتاج إجمالي أكبر مما هو عليه عندما يسيطر احتكار على السوق. نظرًا لزيادة الإنتاج المباعة، يجب فرض سعر أقل. وبالتالي، فإن المكاسب من المنافسة ممكنة في بيئة الاحتكار الثنائي.

طبّق دوغلاس إروين إطار الاحتكار الثنائي هذا لشرح التنافس بين شركة الهند الشرقية الإنجليزية وشركة الهند الشرقية المتحدة الهولندية على تجارة التوابل مع جنوب شرق آسيا من عام 1600 إلى عام 1630.11 ونظرًا لأن النقل البري كان بديلاً مكلفًا للغاية، فقد شكّل التنافس بين التجار البحريين الضامن

الرئيسي لقوة أي شركة في السوق. علاوة على ذلك، منحت الملكة إليزابيث الأولى شركة الهند الشرقية الإنجليزية احتكارًا حصريًا لمدة 15 عامًا، ومنح الهولنديون بالمثل شركة الهند الشرقية المتحدة الهولندية حقوق احتكار التجارة مع آسيا. لم تكن أي دولة أخرى تمتلك قوة بحرية مماثلة، وبالتالي، فإن إطار الاحتكار الثنائي يصف هذا الوضع التجاري بدقة تامة.

الشكل 13.2 منحنيات رد الفعل والتجارة الثنائية.



اختار مُحتكر إنجليزي إنتاج الكمية المُضافة. إذا دخلت شركة هولندية السوق، فإنها تُقدم الكمية D1 كما هو مُبين في منحنى رد فعلها. تتفاعل الشركة الإنجليزية بإنتاج الكمية E1، كما هو مُبين في منحنى رد فعلها، مما يُؤدي إلى استجابة هولندية أخرى لعرض الكمية D2. يؤدي هذا التعديل المُتسلسل إلى حالة التوازن عند النقطة Z.

يشير نموذج كورنو إلى أن القرار الأساسي الذي يجب على كل شركة اتخاذه هو تحديد كمية البضائع التي يجب طرحها في السوق، وهو وصف مناسب لتجارة التوابل. حددت كل شركة تجارية عدد السفن التي سترسلها إلى آسيا، ثم باعت الفلفل المُعاد إلى أوروبا في مزاد. ويبدو الرسم البياني المتماثل الموضح في الشكل 4.7 مناسبًا أيضًا لأن الهولنديين والإنجليز باعوا الفلفل في نفس السوق الأوروبية، وكان لديهما إمكانية الوصول إلى الأسواق الآسيوية للحصول على الفلفل، وكانت تكاليف نقله إلى أوروبا متقاربة. نتوقع أن تستحوذ كل شركة على نصف السوق.

ومع ذلك، لم تتحقق هذه النتيجة. فقد استحوذ الهولنديون على ما يقرب من 60% من السوق. ويشير إروين إلى أن شركة الهند الشرقية الهولندية اتبعت استراتيجية مختلفة عن استراتيجية تعظيم الأرباح المفترضة في نموذج كورنو. لم يتمكن المساهمون من مراقبة تصرفات وكلاء الشركة في الميدان، الذين كانت أجورهم تعتمد على إجمالي المبيعات والنمو. لم يكن لدى هؤلاء الوكلاء أي حافز لتقليص جهودهم عندما توسعت المبيعات البريطانية، وأنتج الهولنديون أكثر مما يتطلبه نموذج كورنو. ومع ذلك، كانت هذه الاستراتيجية مفيدة للهولنديين، حيث منحتهم أرباحًا أعلى بنسبة 20% مما كانت عليه في حالة كورنو، لأنها في الواقع طبقت استراتيجية قيادة حددها لاحقًا هاينريش فون ستاكلبيرج.12 وينشأ نجاح الاستراتيجية بسبب انخفاض إنتاج المنافس (البريطاني)، نظرًا لقرار القائد (الهولندي) بالتوسع بشكل كبير. والنتيجة مماثلة لتعظيم الأرباح الهولندية بافتراض أنها يمكن أن تعتمد على انخفاض بريطاني لاحق في الإنتاج. وفقًا للشكل 13.2، تُمثل الاستراتيجية نقطةً مثل W، حيث يكون إجمالي إنتاج الصناعة (البريطانية والهولندية) أكبر منه عند Z، وتكون الأسعار أقل. وتزداد أرباح الهولنديين نظرًا لحصتهم الأكبر في هذه السوق الموسعة.

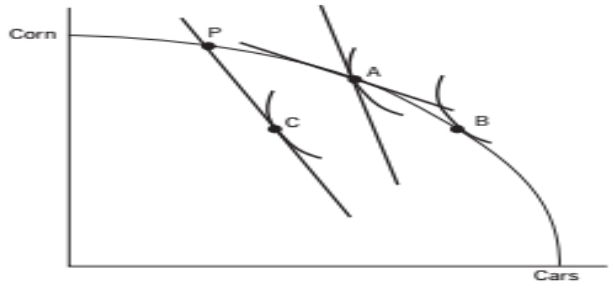
ورغم انخفاض الأسعار، إلا أنها لا تزال تتجاوز تكلفة الإنتاج، وتساهم في زيادة الأرباح عند توسع المبيعات بشكل كافٍ.

جوانب أخرى للتجارة في ظل المنافسة غير الكاملة

هناك عنصر آخر من عناصر التجارة في ظل المنافسة غير الكاملة، والذي يستحق مزيدًا من الاهتمام، وهو تأثير المنافسة عندما لا نعود ننطلق من أوضاع متماثلة في البلدين. سبق أن درسنا المكاسب المحتملة من التجارة عندما يعمل عدد متساوٍ من الشركات الاحتكارية في كل بلد في ظل اكتفاء ذاتي، أو عندما يتحول احتكار في السوق المحلية إلى احتكار ثنائي في سوق عالمية متكاملة. ماذا لو لم يستمر التوسع المتماثل للإنتاج والاستهلاك؟فيما يتعلق بمكاسب التجارة، لا توجد إجابة بسيطة، لأن عاملين متعادلين يعملان. إن السماح للتجارة بخفض الأسعار دوليًا يمثل مكسبًا للمستهلكين. أما إذا أدى هذا الخفض في الأسعار إلى انخفاض الإنتاج في صناعة احتكارية حيث يتجاوز السعر التكلفة الحدية، فقد لا تستفيد الدولة من التجارة. توضح هذه النتيجة مبدأ الخيار الثاني: فإزالة تشوه واحد في اقتصاد توجد فيه تشوهات أخرى قد لا يرفع مستوى الرفاه. هنا نعرض ببساطة تطبيقًا واحدًا لهذه النظرية.

يوضح الشكل 4.9 اقتصادًا تكون فيه نقطة إنتاج واستهلاك الاكتفاء الذاتي هي النقطة (A). لتجنب أي لبس حول دور قوة الاحتكار مقابل وفورات الحجم، نعرض الحالة التي تتزايد فيها تكاليف الفرصة البديلة. تجدر الإشارة إلى أنه عند النقطة (A)، لا يتطابق ميل منحنى إمكانية الإنتاج، الذي يُعطي التكاليف الحدية النسبية لإنتاج السلعتين، مع ميل منحنى اللامبالاة المجتمعية، الذي يُطابق السعر الذي يستبدل به المستهلكون سلعة بأخرى. يشير الميل الأكثر انحدارًا لمنحنى اللامبالاة إلى أن السعر النسبي للسيارات أكبر من التكلفة النسبية لإنتاجها. تُمثل الفجوة بين هذين الخطين هامش ربح المحتكر المحلي في إنتاج السيارات. في الواقع، إن وجود الاحتكار يجعل البلد أسوأ حالًا مما كان عليه عند النقطة (B) في ظل وجود أسواق تنافسية، حيث سيتم إنتاج المزيد من السيارات وبيعها بسعر أقل.

الشكل 13.2 انخفاض محتمل في الرفاهة نتيجة للتجارة مع الاحتكار المحلي.



في حالة الاكتفاء الذاتي، يُنتج الاقتصاد ويستهلك عند النقطة (A). سعر السيارات التي يواجهها المستهلكون، والمُعطى بالخط المماس لمنحنى اللامبالاة عند النقطة (A)، أعلى من التكلفة الحدية للإنتاج، والمُعطى بالخط المماس لمنحنى إمكانية الإنتاج، وذلك بسبب القوة الاحتكارية لمنتج السيارات. عند حدوث التبادل التجاري، تتراجع القوة الاحتكارية للشركة، وتنخفض الفجوة بين السعر والتكلفة الحدية، كما هو موضح عند نقطة الإنتاج (B). في هذا المثال، ينخفض الإنتاج المحلي للسيارات بما يكفي، مع ذلك، لينتقل الاقتصاد إلى مستوى أدنى من اللامبالاة عند النقطة (C).

لنُدخل التجارة في هذا الوضع. يعتمد الحل الدقيق على ما إذا كان المحتكر يتنافس مع شركة واحدة فقط أو مع عدة شركات إضافية، وما إذا كان مُنتِجًا عالي التكلفة نسبيًا. إذا اضطر المحتكر للعمل كمنافس كامل، حيث يكون السعر مساويًا للتكلفة الحدية ويكون خط السعر الدولي مماسًا لمنحنى إمكانية الإنتاج، فإن الدولة تستفيد من التجارة. ومع ذلك، في بعض الظروف، قد يؤدي سعر التوازن الجديد إلى وضع يتضح من خلال الإنتاج عند النقطة P والاستهلاك عند النقطة C. لقد قلصت المنافسة الإضافية الفجوة بين السعر والتكلفة الحدية، لكن إنتاج السيارات انخفض بشكل كبير لدرجة أن الدولة أصبحت أسوأ حالًا، كما يتضح من خلال الانتقال إلى منحنى اللامبالاة الأدنى. عندما يتم إنتاج عدد أقل من السيارات، يوفر الاقتصاد التكلفة الحدية لإنتاجها، ولكنه ببساطة يفقد ربح الاحتكار الذي حققه من فرض سعر أعلى للسيارات. لا يمكن تحقيق هذا الهامش مع تحويل الموارد إلى إنتاج الذرة. تتناقض هذه النتيجة مع الحالة المتماثلة السابقة، حيث أصبح الاحتكار المحلي مُصدّرًا وزاد مبيعاته في السوق الأجنبية بالتزامن مع تعرّضه لمزيد من المنافسة في الداخل. إذا كانت إمكانية زيادة المبيعات في الخارج ضئيلة أو معدومة، فمن المرجح أن تخسر دولة كبيرة ذات مُنتِج مرتفع التكلفة من هذا التحول في إنتاج الاحتكار إلى المُنتِجين الأجانب.

رابعاً: النظريات الجديدة " الجديدة " في التجارة الدولية

لقد جاءت هذه النظريات كإمداد للنظريات الحديثة للتجارة الدولية و في نفس الوقت مكملة لها وعلى هذا سنتطرق إلى البعض من هذه النظريات.

التجارة ضمن نفس الصناعة لـ P. Krugman و K. Lancaster و Halpman

لقد طور هؤلاء نموذج التجارة ضمن نفس الصناعة الواحدة وهذا سنة 1989، حيث أن التجارة في نموذج هكشر أولين تتم في ظل المنافسة التامة وتقوم على أساس الميزة النسبية أو اختلاف عوامل الإنتاج، أما التجارة ضمن نفس الصناعة فإنها تتم في ظل المنافسة الاحتكارية وتقوم على أساس تنوع المنتجات واقتصاديات الحجم، لذا فإن التجارة على أساس الميزة النسبية تكون أكبر عندما يكون اختلاف عوامل الإنتاج بين الدول كبيرا، أما التجارة ضمن نفس الصناعة تكون أكبر بين اقتصاديات الصناعية التي تتشابه في الحجم و عوامل الإنتاج.

وما يلاحظ من هذا النموذج هو قلة تعارضه مع نموذج هكشر أولين، كمحدد لنمط التجارة بين الصناعات المختلفة، بينما اقتصاديات الحجم في المنتجات المتنوعة تزيد التجارة ضمن نفس الصناعة وكلا النوعين من التجارة الدولية يحدث في الوقت الحاضر

وإلى جانب الاهتمام بالتجارة بين القطاعات في السلع المتمايزة، وبفعل تنامي دور الشركات المتعددة الجنسيات، فقد بدأ الاهتمام بتزايد التجارة الدولية بين فروع المنشأة أو الشركة الواحدة عبر حدود الدول. ولا تعتمد هذه التجارة على آليات الأسواق، بل تعتمد على قيود دفترية تتحدد قيمتها من قبل الشركات المتعددة الجنسيات بفعل سيطرتها على آليات إنتاج السلع محل عمل هذه الشركات.

نظرية الجاذبية وتدفقات التجارة الدولية.

لقد حظي نموج الجاذبية بأهمية بالغة في أدبيات الاقتصاد الدولي، و من أبرز رواد هذه النظرية لدينا: تنبرجن 1962 وبوهنن 1963 وإيزارد 1954 ويجعل نموذج الجاذبية في شكله الأساسي التوقعات بشأن تدفقات التجارة مبنية على أساس المسافة التي تفصل بين الدول والتفاعل بين الأحجام الاقتصادية للدول كما قد تم توسيع محددات التدفقات التجارية وفق نموذج الجاذبية إلى إضافة عامل اللغة و الحدود والتاريخ المشترك والبنية المؤسسية والاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى تقييم أثر الاتفاقات الإقليمية للتجارة.

ولفهم محددات التدفقات التجارية وفق نموذج الجاذبية، يكون من خلال المعادلة التالي:

$$F_{ij}=G \times M_i \times M_j / D_{ij}$$

حيث تبين أن، تدفق التجارة(صادرات و واردات) من الدولة i إلى الدولة j، والذي يرمز إليه بـF_{ij} وهذا الاخير يساوي حاصل ضرب الناتج المحلي الاجمالي لكل من الدولتين Mi و MJ مقسوما على المسافة D_{ij}بين الدولتين.

كما أنه يمكن تبسيط المعادلة السابقة إلى شكل خطي وهذا بإدخال اللوغارتيم Ln لأغراض التحليل الاقتصادي، و هذا كما يلي:

$$Ln(F_{ijt})=\mu_0+\mu_1 ln(M_{it})+\mu_2 ln(M_{jt})-\mu_3 ln(D_{ij})$$

حيث تمثل المعلماتμ_0 μ_1 μ_2مرونات التدفقات التجارية لتفسير مستوى أحجام اقتصاديات الدول أو المسافة بينها، ويمثل $Ln(F_{ijt})$ لوغاريتم تدفقات التجارة من صادرات وواردات، و يمثل$ln(M_{it})$ لوغارتيم حجم اقتصاد الدولة المصدرة، أما $ln(M_{jt})$ لوغارتيم حجم اقتصاد الدولة المستوردة ويمثل $ln(D_{ij})$ لوغاريتم حجم المسافة بين الدولة المصدرة والدولة المستوردة. حيث تزيد تدفقات التجارة على وجه التحديد بمعدل μ_1% إذا زاد حجم اقتصاد الدولة i بنسبة 1%، في حين تتقلص تدفقات التجارة بين الدولتين i و j إذا زادت المسافة بينهما بنسبة 1%.

. التنافسية والتجارة الدولية لـ مايكل بورترM .Porter

لقد حدد بورتر خمسة عناصر تحدد الإستراتجية الناجحة لشركة معينة : القوة النسبية لمشتري المنتجات، وإمكانية دخول شركات أخرى منافسة، وقوة منافسة هذه الشركات، واحتمال ظهور بدائل للمنتجات وفي ظل تزايد الدعوة لتشجيع الصادرات، فقد قام بورتر بتوسيع هذه العناصر لتشمل أداء الاقتصاد الكلي، بهدف توضيح العوامل المحددة لتنافسية شركات دولة ما في الأسواق الدولية.

حيث قام بورتر، بتكليف عدد من الباحثين لتحديد عوامل نجاح أكبر عشر دول صناعية في التصدير (ألمانيا، وايطاليا، والدا نمارك، والسنغافورة، والسويد، وكوريا وبريطانيا والولايات المتحدة واليابان)، وحدد أربع مواصفات للبيئة التنافسية الملائمة (على شكل ماسة Diamond ذات أربع أضلاع):

- كمية و نوعية عناصر الإنتاج (ويتم التمييز هنا بين عناصر موروثة و طبيعية مثل العمل والأرض، وتراكم رأس المال، والبنية الأساسية، وعناصر منتجة مثل رأس المال البشري ومؤسسات البحث) وفي الوقت الذي تعتمد فيه نظرية هيكشر- اهلين على العناصر الطبيعية والموروثة، فإن نظرية بورتر تعتمد على العناصر المنتجة.
- تصاعد الطلب و ديناميكية حجمه : وهنا يرى بورتر ضرورة رفع هذا الطلب من خلال احترام أذواق المستهلكين، تجديد المنتجات، وهو الأمر الذي سيؤدي إلى زيادة الصادرات ومن ثم نشر التفصيلات المحلية دوليا.
- توفير مجهزين وشركات مساندة ذات تنافسية جيدة، بالشكل الذي يوفر معلومات و مصادر أفكار جديدة للمنتجين، مما يرفع من الوفورات الخارجية.
- ظروف الدولة المعنية ومدى سيادة المنافسة والإدارة الجيدة للأعمال.

إن التفاعل الجيد بين هذه العناصـر الأربعة كما يرى بورتر، من شـأنه توفير البيئة الملائمة لعمل الشركات و دعم صادراتها و تنافسيتها في التجارة الدولية.

. التجارة الدولية و تنوع المنتجات:

يعود أصل تحليل التبادل الدولي و تنوع المنتجات إلى كل من الاقتصادي Edwardchamberlin والاقتصادي HaroldHoteling لدراستهم لتنوع المنتجات غير أن التحليل الأول يتعلق بالتنوع العمودي أي اختلاف نوعية المنتوج، أما التحليل الثاني يتعلق بالتنوع الأفقي الراجع إلى ميزة المنتوج، وانطلاقا من هذين التحليلين ظهر التحليل "الشمبرلن الجديد " (Néo-chamberlin) وعلاقته بالتبادل الدولي والتحليل هوتلينق الجديد(Néo-hotling) والتبادل الدولي.

كما أن هناك نوعان من التبادل الدولي و هما[1]:

التبادل الدولي والتنوع العمودي للمنتوجات، حيث في هذا الصدد قام الاقتصادي P.krugman ببناء نموذج رياضي يربط بين التنوع العموديوالتبادل الدولي، حيث يفترض في نموذجه أن الأفراد لديهم نفس الأفضلية للمنتوجات ولكن لديهم ذوق لتنوع المنتوجات، أي أن المستهلك يفضل الحصول على وحدة من كل "n " نوع متوفر في السوق بدلا من الحصول على "n " وحدة من نفس النوع، وأن كل الأنواع المنتجة لديها تكلفة حدية لا تتغير وتكلفة ثابتة موجبة تماما، أي أن التكلفة المتوسطة تتناقص مع الزيادة في الحجم الكمية المنتجة، وأن كل منتج له منتوج وحيد ذات نوعية وحيدة، وأن القطاع الذي ينتمي إليه المنتوج هو في حالة منافسة احتكارية، وبالتالي يتمثل سلوك المنتج في القدرة الاحتكارية في المدى القصير والمنافسة في المدى الطويل، وبالتالي يؤدي التبادل الدولي في هذا النموذج إلى توسع حجم السوق وعليه فإن الثمار الناتجة عن هذا التبادل متمثلة في:

- انخفاض سعر كل نوع من المنتوجات، وهذا راجع إلى الزيادة في حجم الكمية المنتجة من طرف كل مؤسسة ، أي الاستفادة من وفورات الحجم.
- الزيادة في عدد أنوع المنتوجات في السوق، نظرا لارتباط عدد الأنواع بارتفاع حجم السوق.

كما لدينا التبادل الدولي والتنوع الأفقي للمنتوجات، حيث قام الاقتصادي kalavenLancaster بربط التحليل "هوتلينق الجديد" بتبادل الدولي، حيث يرتكز تحليله على أن الاختلاف بين المستهلكين يمثل في الذوق، الممثل في خصائص كل منتوج بالإضافة إلى وجود نوعية مثلى للمنتوج تسمح من الحصول على أحسن توليفة ممكنة.

أي أن اختلاف النوعية غير قابلة للإحلال من جانب الطلب، يأخذ "لانكاستر" دولتين متشابهتين في الحجم، والسلع المنتجة قبل وجود تبادل دولي، وعليه بعد فتح الحدود فإن المستهلك يمكن أن يتحصل على المنتوج إما من طرف المورد الخارجي أو الداخلي وعليه فإن حجم السوق يزداد مما يؤدي إلى عدم التوازن المؤقت للسوق و إلى اختفاء بعض الشركات غير أن انخفاض عدد الشركات لا يسمح من إعادة التوازن لباقي الشركات.

إن تضاعف الطلب يؤدي إلى تضاعف الإنتاج (نظرا إلى وفورات الحجم) والى ظهور فائض في الربح، مما يؤدي إلى دخول منافسين جدد و ظهور أنواع جديدة من المنتوجات، حتى ينعدم الربح وعليه ينتج عن هذا التبادل الدولي ما يلي:

- الزيادة في حجم الكمية المنتجة من طرف الشركات يؤدي إلى انخفاض التكاليف المتوسطة والأسعار.

[1]MICHEL Rainelli, op cit, pp 45-53.

- توسع حجم المنتجات المعروضة ، مما يسمح للمستهلكين من الحصول على المنتجات تسمح من تلبية الخصوصيات المقتربة من ذوقهم إلى أقصى حد.

نموذج -The Melitz Model

تُركز الأبحاث النظرية في مجال التجارة الدولية بشكل متزايد على القرارات المتخذة على مستوى الشركات لفهم أسباب وعواقب التجارة الكلية. واستنادًا إلى نتائج تجريبية باستخدام بيانات على المستوى الجزئي عن المصانع والشركات، تُشدد هذه الدراسات النظرية على التباين في الإنتاجية والحجم وخصائص أخرى حتى داخل الصناعات المحددة بدقة. ويرتبط هذا التباين ارتباطًا منهجيًا بالمشاركة التجارية، حيث يكون المصدرون أكبر حجمًا وأكثر إنتاجية من غير المصدرين حتى قبل دخولهم أسواق التصدير. ويؤدي تحرير التجارة إلى إعادة تخصيص الموارد داخل الصناعة، مما يرفع متوسط إنتاجية الصناعة، حيث تخرج الشركات منخفضة الإنتاجية وتتوسع الشركات عالية الإنتاجية لدخول أسواق التصدير. ويعزز تزايد حجم الشركة الناتج عن دخول أسواق التصدير عائد الاستثمارات التكميلية المعززة للإنتاجية في تبني التكنولوجيا والابتكار، مما يؤدي إلى رفع تحرير التجارة أيضًا إنتاجية الشركات.

تُقدم نماذج تباين الشركات تفسيرًا طبيعيًا لهذه السمات وغيرها من سمات بيانات التجارة المُجزأة التي لا يُمكن تفسيرها مباشرةً باستخدام نماذج تمثيلية (سواءً كانت قائمة على الميزة النسبية أو حب التنوع). من منظور إيجابي، يُعزز مراعاة سمات التجارة المُجزأة هذه القدرة التنبؤية لنماذجنا لأنماط التجارة والإنتاج. وعلى نطاق أوسع، حسّنت نظريات تباين الشركات والتجارة فهمنا للآليات التي يستجيب من خلالها الاقتصاد للتجارة. وهذا مهم بشكل خاص من منظور السياسات: على سبيل المثال، تحديد الرابحين والخاسرين المحتملين من تحرير التجارة، وتوليد تنبؤات مُخالفة للواقع للتغييرات في السياسات المتعلقة بالتجارة. وأخيرًا، من منظور معياري، يُمكن أن يكون فهم جميع الهوامش التي يتكيف بها الاقتصاد مع التجارة أمرًا مهمًا لتقييم مكاسب الرفاه العامة من التجارة. كما سنوضح بمزيد من التفصيل أدناه، لا تكفي النتائج الإجمالية (على مستوى القطاع أو البلد) إلا في ظل ظروف قوية لإحصاءات كافية لمكاسب الرفاه العام من التجارة. وحتى في ظل هذه الظروف القوية، يمكن أن يكون لنماذج الشركات غير المتجانسة والمتجانسة آثار توزيعية مختلفة تمامًا على عدم المساواة في الأجور، والبطالة، والاقتصاد السياسي لحماية التجارة.

حجم السوق والتجارة والابتكار

تعود فكرة أن حجم السوق عامل مهم في التنمية الاقتصادية إلى آدم سميث على الأقل. ففي الفصل الثالث من الكتاب الأول من كتاب ثروة الأمم، جادل سميث (1776) قائلاً: "بما أن القدرة على التبادل هي التي تُتيح تقسيم العمل، فإن مدى هذا التقسيم يجب أن يكون دائمًا محدودًا بمدى تلك القدرة، أو بعبارة أخرى، بمدى السوق". نبدأ بمناقشة دور حجم السوق في النماذج الثابتة للتجارة الدولية. ثم ننتقل إلى دراسة تأثير حجم السوق على الابتكار في نماذج التجارة الديناميكية والنقاش حول تأثيرات الحجم. وأخيرًا، نختتم هذا القسم بدراسة تأثير حجم السوق على الابتكار في نماذج عدم التجانس.

في نماذج التجارة الثابتة، صاغ كروجمان (1979أ، 1980) فكرة تأثير حجم السوق على مدى التخصص وتقسيم العمل. ففي ظل التمايز الأفقي للمنتجات وزيادة عوائد الحجم مقارنةً بتكاليف الإنتاج الثابتة، تتخصص كل شركة في إنتاج صنف مميز، وفي الاقتصاد المغلق، يعتمد حجم الأصناف المنتجة على حجم القوى العاملة في الاقتصاد. أما في كروجمان (1979أ)، فمع نظام مرونة الطلب المتغير وتنافس الشركات في ظل ظروف المنافسة الاحتكارية، يؤدي انفتاح التجارة الدولية إلى توسيع نطاق الأصناف

المتاحة للمستهلكين وزيادة إنتاج كل صنف، مما يزيد من متوسط الإنتاجية، بفضل وفورات الحجم. وتعني كلتا القوتين مكاسب في الرفاهية من التجارة، حتى بالنسبة للتجارة بين الدول ذات التفضيلات وتقنيات الإنتاج المتطابقة. في كروجمان (1980)، فإن افتراض تفضيلات مرونة الاستبدال الثابتة والمنافسة الاحتكارية يعني أنه لا يوجد تأثير لفتح التجارة على متوسط حجم الشركة، وبالتالي فإن المصدر الوحيد لمكاسب الرفاهة من التجارة هو توسيع مقياس

حجم السوق في نماذج التجارة الديناميكية: في حين أن إنشاء أصناف جديدة في نماذج التجارة الثابتة هذه يتطلب من الشركات تحمل تكلفة ثابتة، ففي النماذج الديناميكية للنمو الداخلي من خلال توسيع تنوع المنتجات، مثل رومر (1990)، يتوسع مخزون الأصناف تدريجيًا بمرور الوقت من خلال الاستثمارات المتدفقة في البحث والتطوير. وتتميز هذه الاستثمارات المتدفقة مرة أخرى بميزة التكلفة الثابتة: فبمجرد إنشاء مخطط الصنف الجديد، يمكن استخدامه بتكلفة هامشية صفرية، مما يترك تكاليف الإنتاج فقط ليتم تحملها. ونتيجة لذلك، تتميز النماذج الأساسية للابتكار والنمو الداخلي بتأثير قوي على النطاق، بحيث تتمتع الاقتصادات الأكبر بمعدلات أعلى من النمو الداخلي.

كان اتساق هذه التأثيرات على النطاق مع البيانات مصدرًا حيويًا للنقاش. تُجادل سلسلة من الأوراق البحثية المؤثرة في جونز (1995أ، ب، 1999) بأن هذا التنبؤ بتأثيرات النطاق يتعارض مع الأدلة التجريبية. وعلى وجه الخصوص، فإن أحد آثار هذه التأثيرات على النطاق هو أن زيادة الموارد المخصصة للبحث والتطوير يجب أن تؤدي إلى زيادة متناسبة في معدل النمو الاقتصادي طويل الأجل للبلد. وعلى النقيض من هذا التوقع، نما عدد العلماء المشاركين في البحث والتطوير في البلدان المتقدمة بشكل كبير في النصف الثاني من القرن العشرين، لكن معدلات نمو البلدان إما أظهرت متوسطًا ثابتًا أو انخفضت في المتوسط. وفي الآونة الأخيرة، وبدمج هذه الاتجاهات الكلية مع بيانات الشركات الصغيرة ودراسات الحالة الصناعية، قدم بلوم وآخرون (2020) دليلًا قويًا على انخفاض إنتاجية البحث عبر مجموعة من مجالات البحث المختلفة.

بدافع من الأدلة التجريبية المبكرة على غياب تأثيرات الحجم، طوّر جونز (1995أ) نموذج نمو شبه داخلي، حيث يُشكّل الابتكار الداخلي معدل نمو الاقتصاد في مرحلة الانتقال إلى حالة الاستقرار، ولكن معدل نمو الاقتصاد على المدى الطويل يتحدد خارجيًا من خلال النمو السكاني. كما طوّر يونغ (1993) نموذجًا تظهر فيه تأثيرات الحجم في مستوى النشاط الاقتصادي من خلال انتشار تنوع المنتجات، ولكن ليس في التغيرات في معدل نمو الاقتصاد على المدى الطويل. عمليًا، يمكن أن تكون ديناميكيات الانتقال بطيئة، وبالتالي فإن التمييز بين نماذج النمو الداخلي وشبه الداخلي تجريبيًا قد يكون صعبًا. علاوة على ذلك، وبالنظر إلى ديناميكيات الانتقال البطيئة هذه والخصم، فإن تأثير السياسات على معدل النمو بشكل دائم أو على مدى فترة انتقالية طويلة قد يكون ذا أهمية ضئيلة نسبيًا.

على الرغم من أن التجارة الدولية تُوسّع حجم السوق، وبالتالي تزيد من حوافز الاستثمار في الابتكار، إلا أن تأثيرها على معدل النمو أضعف من أي زيادة في عرض العمالة في الاقتصاد المغلق. والسبب هو أن التجارة الدولية تزيد أيضًا من المنافسة في سوق المنتجات بين الشركات، مما يُقلل من حوافز الاستثمار في الابتكار في أبسط نماذج النمو الداخلي. وبالتوازي مع النتيجة التي نوقشت أعلاه للنماذج الثابتة للتجارة الدولية، إذا اتخذ التمايز الأفقي للأصناف شكل مرونة إحلال ثابتة ، فإن تأثيرات الوصول إلى السوق والمنافسة هذه تتوافق تمامًا مع بعضها البعض في نماذج النمو الداخلي من خلال تنوع المنتجات. على وجه الخصوص، لنفترض أن الدول منفتحة على التجارة في السلع فقط، دون أي آثار معرفية غير

مباشرة بينها ودون تكرار في البحث. في ظل هذه الظروف، ترفع التجارة مستوى رفاهية الدول من خلال زيادة نطاق الأصناف المتاحة للمستهلكين، ولكنها لا تؤثر على معدلات نمو الدول على المدى الطويل، نظرًا لحجم السوق وتأثيرات المنافسة، كما هو موضح في ريفيرا-باتيز ورومر (1991) وغروسمان وهيلبمان (1991أ). وبدلاً من ذلك، يؤثر الانفتاح الدولي على معدلات نمو الدول في هذه النماذج من خلال انتشار المعرفة الدولية والقضاء على التكرار في البحث. أما بالنسبة للنماذج الثابتة للتجارة الدولية، فإن هذه النتيجة خاصة بتفضيلات الخدمات الاقتصادية والاجتماعية، وسيكون تأثير التجارة في السلع وحدها أكثر دقة بالنسبة للتفضيلات المضافة العامة التي نظر فيها كروغمان (1979أ) وزيلوبودكو وآخرون (2012).

يحدث هذا التفاعل بين حجم السوق المُعاوض وتأثيرات المنافسة أيضًا في نماذج ريكاردو للتكنولوجيا والتجارة، مع المنافسة بين الشركات، كما هو مُدرَس في دراسة إيتون وكورتوم (2001). بالإضافة إلى ذلك، إذا تم تثبيت بعض عوامل الإنتاج على مستوى الشركة، وتم بالفعل تكبد تكاليف غارقة لتراكم هذه العوامل، فإن التغيرات في المنافسة في سوق المنتجات يمكن أن تؤثر على تكلفة الفرصة البديلة لاستخدام هذه "العوامل المُحاصرة". يستكشف بلوم وآخرون (2021) هذه القناة الإضافية لحجم السوق: يُقلل التعرض لمنافسة الواردات من تكلفة الفرصة البديلة لتلك "العوامل المُحاصرة"، ويحث الشركات المُعرَّضة على إعادة تخصيص تلك العوامل من الإنتاج نحو الأنشطة المبتكرة.

حجم السوق في نماذج التجارة غير المتجانسة للشركات. ركزت الكثير من الدراسات الحديثة حول عدم تجانس الشركات في التجارة الدولية، وفقًا لميليتز (2003)، على النماذج الثابتة إلى حد كبير. في هذه الأطر، تؤثر التجارة على مجموعة الأصناف المتاحة للاستهلاك، وتعيد تخصيص الموارد بين الشركات ذات الإنتاجية غير المتجانسة، لكنها لا تؤثر على الابتكار والنمو. في حالة توازن الاقتصاد المفتوح لهذه النماذج، فقط الشركات الأكثر إنتاجية تختار التصدير ذاتيًا، نظرًا لتكاليف خدمة أسواق التصدير الثابتة. تُحفز التخفيضات المتماثلة في تكاليف التجارة الدولية عمليات إعادة تخصيص داخل الصناعة، حيث تتوسع الشركات المصدرة عالية الإنتاجية؛ وتدخل الشركات متوسطة الإنتاجية أسواق التصدير؛ وتتعاقد الشركات منخفضة الإنتاجية التي تخدم السوق المحلية فقط؛ وتخرج الشركات الأقل إنتاجية. كلٌّ من هذه الاستجابات يُعيد تخصيص الموارد داخل الصناعة نحو شركات أكثر إنتاجية، مما يرفع متوسط إنتاجية الصناعة.3 وفي الآونة الأخيرة، أدرج عددٌ من الدراسات تبني التكنولوجيا المحلية أو ابتكارها في بيئات تضم منتجين غير متجانسين، وننتقل الآن إلى دراسة آثار هذا التباين على تأثير التجارة الدولية على تبني التكنولوجيا والابتكار والنمو.

في نماذج عدم تجانس الشركات واختيار التكنولوجيا المحلية، تلعب تأثيرات حجم السوق أيضًا دورًا مهمًا في تحديد ما إذا كان سيتم اعتماد تكنولوجيا أكثر تقدمًا. في هذه الأدبيات النظرية والتجريبية، غالبًا ما يُستخدم تحرير التجارة كمصدر للتباين في الوصول إلى الأسواق، من خلال خفض تكلفة الوصول إلى أسواق التصدير الأجنبية. يدرس بوستوس (2011) نسخة من نموذج ميليتز (2003)، حيث تتخذ الشركات غير المتجانسة قرارات محلية بشأن ما إذا كانت ستتحمل تكلفة ثابتة للتصدير وما إذا كانت ستتحمل التكلفة الثابتة لاعتماد تكنولوجيا أكثر تقدمًا.4 ومن التنبؤات الرئيسية للنموذج أن زيادة إيرادات الشركات من التصدير يمكن أن تحفز الشركات على تحديث التكنولوجيا. تماشيًا مع تنبؤات النموذج، فإن تأثير تخفيضات التعريفات الجمركية من السوق المشتركة الجنوبية (ميركوسور) على تطوير التكنولوجيا من قِبل الشركات الأرجنتينية الكبرى يكون أعظم بالنسبة للشركات في النطاق المتوسط الأعلى لتوزيع حجم الشركة.

يُطوّر كوستانتيني وميليتز (2008) نموذجًا ديناميكيًا لقرارات الشركات غير المتجانسة بتبني تقنية جديدة تتميز بديناميكيات انتقالية استجابةً لتحرير التجارة. في هذا الإطار، تعتمد الآثار التوزيعية لتحرير التجارة عبر الشركات على ما إذا كان تحرير التجارة متوقعًا أم غير متوقع، وما إذا كان يحدث تدريجيًا أم فجأة. وعلى وجه الخصوص، فإن توقع تحرير التجارة في المستقبل، أو مسار أكثر تدرجًا لتحرير التجارة بمجرد تنفيذه، يمكن أن يحفز الشركات على الابتكار قبل دخول سوق التصدير.

يقدم ليليفا وتري (2010) دليلاً إضافياً على أهمية حجم السوق لتحفيز الابتكار، مستخدمين اتفاقية التجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة. فالمصانع الكندية التي شجعتها تخفيضات التعريفات الجمركية على بدء التصدير أو زيادة التصدير، زادت إنتاجية عمالتها، وانخرطت في المزيد من الابتكار في المنتجات، وحققت معدلات أعلى في تبني تكنولوجيا التصنيع. علاوة على ذلك، تُظهر الورقة البحثية أن النتيجة التجريبية التي تُشير إلى أن مكاسب الإنتاجية من التصدير تكون أكبر بالنسبة للمصانع الصغيرة والأقل إنتاجية في البداية، يمكن تفسيرها من خلال مراعاة شكلين من عدم التجانس: في الإنتاجية وعائد الاستثمار. ويمكن رؤية الحدس من خلال النظر في شركتين غير مترابطتين في البداية بين (1) التصدير والاستثمار، و(2) عدم القيام بأي منهما. ستؤدي الشركة ذات الإنتاجية الأعلى في البداية أداءً جيدًا في أسواق التصدير، وبالتالي فإن عدم ترابطها يجب أن يكون بسبب انخفاض مكاسب الإنتاجية المتوقعة من الاستثمار. في المقابل، سيكون أداء الشركة ذات الإنتاجية المنخفضة في البداية ضعيفًا في أسواق التصدير، وبالتالي، فإن عدم اهتمامها يُعزى إلى مكاسب الإنتاجية الكبيرة المتوقعة من الاستثمار. ونتيجةً لذلك، عندما تزول الحواجز التجارية، وتبدأ كلتا الشركتين في التصدير والاستثمار، ستشهد الشركة ذات الإنتاجية المنخفضة في البداية نموًا أكبر في الإنتاجية.

بينما ركزت جميع الدراسات الثلاث السابقة على تبني التكنولوجيا، طوّر أتكيسون وبورستين (2010) نموذجًا لتباين الشركات مع كل من ابتكار المنتجات (دخول شركات جديدة) وابتكار العمليات (استثمارات لزيادة إنتاجية الشركة). يستعرض النموذج القرارات الداخلية المتعلقة بالخروج والتصدير وابتكار المنتجات وابتكار العمليات. تُحلل الورقة البحثية التغير في الإنتاجية الكلية الناتج عن انخفاض تكاليف التجارة إلى التأثير المباشر (مع ثبات قرارات الشركات المتعلقة بالخروج والتصدير وابتكار المنتجات وابتكار العمليات) والتأثير غير المباشر الناشئ عن التغيرات في قرارات الشركات المتعلقة بالخروج والتصدير وابتكار العمليات وابتكار المنتجات. يُحدد شرط الدخول الحر، الذي يُساوي القيمة المتوقعة للدخول مع تكلفة الدخول الغارقة، الحجم الإجمالي لهذا التأثير غير المباشر. وتخلص الورقة البحثية إلى أنه في حالة الاستقرار، لا يتأثر حجم هذا التأثير غير المباشر بإدخال تباين الشركات. على الرغم من أن المصدرين يستجيبون لتحرير التجارة برفع معدلات ابتكارهم مقارنةً بغير المصدرين (في ظل عدم التجانس)، إلا أن هذه الاختلافات لا تُترجم إلى إنتاجية إجمالية أعلى مقارنةً بنموذج تُصدر فيه جميع الشركات وتشترك في معدل ابتكار مشترك. يُدخل إمبوليتي وليكاندرو (2018) المنافسة الاحتكارية القليلة في إطار ديناميكي مماثل. ويجدان أن هوامش الربح الداخلية الناتجة عن هذه المنافسة تُكسر نتيجة التكافؤ التي أبرزها أتكيسون وبورستين (2010)، مما يؤدي إلى تأثير من الدرجة الأولى لتحرير التجارة على الرفاهية من خلال اختيار الشركات ذات الشركات غير المتجانسة. يقلل الاختيار الأكثر صرامة من هوامش الربح ويحفز نموًا أعلى في الإنتاجية. في نسخة مُعايرة من هذا النموذج، يجد إمبوليتي وليكاندرو (2018) أن مكاسب الرفاهية الإضافية هذه كبيرة: فهي تُضاعف تقريبًا مقارنةً بنموذج بدون قناة اختيار الشركات.

باستخدام بيانات الإنتاج والتجارة وبراءات الاختراع على مستوى الشركة، يقدم أغيون وآخرون (2020) نظريةً وأدلةً حول دور حجم السوق وتأثيرات المنافسة في التأثير على حوافز الشركات للاستثمار في الابتكار المستمر. ولتوضيح اتجاه السببية بين الطلب على التصدير والابتكار، تُنشئ الورقة البحثية صدمة طلب على التصدير على مستوى الشركة، والتي تُجسد ظروف الطلب في وجهات تصدير الشركة، ولكنها خارجية المنشأ لقرارات الشركة. باستخدام بيانات التصنيع الفرنسي، تُظهر الورقة البحثية أن الشركات الفرنسية تستجيب لصدمات النمو الخارجية في وجهات تصديرها بزيادة تسجيل براءات الاختراع، وأن هذه الاستجابة مدفوعة بالكامل بالشركات الأكثر إنتاجية في البداية. وتُظهر الورقة البحثية أن هذا النمط من النتائج يظهر بشكل طبيعي في نموذج عدم تجانس الشركة مع الابتكار الداخلي. تُحفز صدمة الطلب الإيجابية في السوق جميع الشركات على الابتكار بشكل أكبر بسبب التوسع في حجم السوق، ولكنها تزيد أيضًا من دخول السوق ومنافسة سوق المنتجات، مما يُثبط الابتكار.

كما ذكرنا سابقًا، نأخذ بعين الاعتبار أيضًا التباين بين الشركات في قطاع معين. ووفقًا لميلتز (2003) وهيلبمان وآخرون (2004)، نفترض أن كل شركة جديدة تدخل قطاعًا معينًا تستمد مستوى إنتاجيتها من توزيع معروف. وبحلول الوقت الذي تتخذ فيه الشركات قراراتها بشأن استراتيجية التكامل، تكون قد تعرفت على مستويات إنتاجيتها المحتملة. في حالة التوازن، قد تتخذ الشركات ذات مستويات الإنتاجية المختلفة خيارات مختلفة بشأن شكلها التنظيمي. وبالتالي، يمكن لنموذجنا أن يفسر التعايش بين أشكال تنظيمية متنوعة في نفس القطاع، بما يتماشى مع الأدلة التي أوردها هانسون وآخرون (2001) وفينبرغ وكين (2003).

بينما ركزت الأوراق البحثية الثلاث السابقة على التعلم بالممارسة، طوّر غروسمان وهيلبمان (1990، 1991أ) نماذج قائمة على البحث والتطوير للابتكار الداخلي، حيث يمكن للتخصص وفقًا للميزة النسبية أن يؤثر سلبًا على النمو الاقتصادي الكلي. لنفترض بيئةً تضم دولتين وقطاعين إنتاجيين (تكنولوجيا منخفضة وعالية) وعامل إنتاج واحد (العمل). في قطاع التكنولوجيا المنخفضة، تُنتج سلعة متجانسة باستخدام تكنولوجيا ذات عوائد ثابتة على نطاق واسع في ظل ظروف المنافسة الكاملة. أما في قطاع التكنولوجيا العالية، فتُنتج سلع متمايزة أفقيًا في ظل ظروف المنافسة الاحتكارية. بالإضافة إلى قطاعي الإنتاج هذين، يوجد قطاع بحثي يُنتج تصاميم لأصناف جديدة متمايزة أفقيًا لقطاع التكنولوجيا العالية. لذلك، يعاني قطاع التكنولوجيا المنخفضة من الركود التكنولوجي، بينما يوجد ابتكار داخلي ناتج عن توسع تنوع المنتجات في قطاع التكنولوجيا العالية. وللتركيز على دور هذه الاستثمارات الداخلية في القدرات التكنولوجية، يُفترض أن البلدين متماثلان في جميع النواحي، باستثناء المخزون الأولي من المعرفة التكنولوجية (الذي تم التقاطه من خلال الكتلة الأولية من المخططات الخاصة بالأصناف في قطاع التكنولوجيا العالية).

في هذه البيئة، يعتمد تأثير التجارة الدولية على النمو الاقتصادي والرفاهية بشكل حاسم على ما إذا كانت آثار المعرفة دولية أم وطنية. مع آثار المعرفة الدولية، تتمتع شركات البحث في كلا البلدين بإمكانية الوصول إلى نفس مخزون المعرفة، كما هو محدد من خلال المخزون العالمي للتصاميم لأنواع مختلفة في قطاع التكنولوجيا المتقدمة. في هذه الحالة، هناك سلسلة متصلة من مسارات التوازن التي تتوافق مع الظروف الأولية المعينة في كلا البلدين. كل ذلك يؤدي إلى أنماط إنتاج وتجارة مستقرة مختلفة. تختلف معدلات نمو الناتج في البلدين عبر هذه التوازنات المستقرة لأنها تنطوي على أنماط مختلفة من التخصص بين قطاعي التكنولوجيا المنخفضة والمتقدمة. ومع ذلك، فإن معدلات نمو الاستهلاك والرفاهية في البلدين متساوية ومتطابقة عبر جميع هذه التوازنات المستقرة. حتى لو شهدت إحدى الدول معدل نمو إنتاج أبطأ من

الأخرى نظرًا لتخصصها في قطاع التكنولوجيا المنخفضة، فإنها تشهد مع ذلك نفس معدل نمو الاستهلاك الذي يشهده شريكها التجاري، لأنها تتمتع بمكاسب في معدلات التبادل التجاري نتيجة ارتفاع معدل نمو الإنتاج لدى شريكها التجاري. لذلك، يُبرز هذا التوقع أهمية التمييز بين نمو الإنتاج ونمو الاستهلاك في الاقتصاد المفتوح، ودور معدلات التبادل التجاري الدولية في تحديد معدل نمو الإنتاجية بين الدول في الاقتصاد المفتوح.

مع انتشار المعرفة المحلية، تتمتع مراكز البحث في كل بلد بإمكانية الوصول إلى مخزونات معرفية مختلفة، كما هو محدد من خلال المخزون الوطني للتصاميم للأصناف المختلفة في قطاع التكنولوجيا العالية. في هذه الحالة، تلعب الظروف الأولية، المتمثلة في المخزون الأولي للتصاميم في كل بلد، دورًا محوريًا في تحديد أنماط الإنتاج والتجارة في حالة الاستقرار. بشكل عام، هناك عدة أنواع مختلفة من توازنات الحالة الاستقرارية ممكنة، مع أنماط تخصص مختلفة عبر القطاعات ومسارات مختلفة للأجور النسبية في البلدين. ومع ذلك، فإن إحدى الخصائص الرئيسية للنموذج مع انتشار المعرفة الوطنية هي أنه من الممكن أن يصبح التقدم التكنولوجي الأولي في البحث مستدامًا ذاتيًا (التباطؤ). علاوة على ذلك، في بعض توازنات الحالة الاستقرارية هذه، يمكن أن تختلف الأجور النسبية والرفاهية بين البلدين. يتميز البلد الذي لديه مخزون أولي أعلى من التصاميم للأصناف المختلفة بمستوى أعلى من الأجور والرفاهية في حالة الاستقرار. وفي ظل هذه الظروف، هناك احتمال أن تؤدي إعانات البحث والتطوير في الدولة المتخلفة تكنولوجياً في البداية إلى تحسين الرفاهة، وذلك اعتماداً على الافتراضات المتعلقة بالرد الانتقامي من جانب شريكها التجاري.

هناك آلية أخرى يمكن من خلالها للميزة النسبية أن تؤثر على النمو طويل الأجل وتوزيع الدخل، وهي التغيير التكنولوجي الموجه. يتناول أسيموغلو (2003) بيئةً يقوم فيها الوكلاء باستثماراتٍ مربحة في الابتكار، والتي يمكن توجيهها إما نحو السلع كثيفة العمالة الماهرة أو غير الماهرة. إن زيادة المعروض من المهارات، مع ثبات التكنولوجيا، تقلل من علاوة المهارات، كما هو الحال في نماذج التجارة الكلاسيكية الجديدة التقليدية. ومع ذلك، فإن زيادة المعروض من المهارات تُحدث أيضًا تغييرًا داخليًا في التكنولوجيا، مما يزيد الطلب على المهارات. ومن خلال آلية التغيير التكنولوجي الموجه داخليًا، يمكن لتحرير التجارة أن يُحدث تفاوتًا متزايدًا في الأجور في كل من البلدان الغنية بالمهارات والبلدان النادرة فيها. على النقيض من ذلك، في نماذج التجارة الكلاسيكية الجديدة التقليدية، يؤدي تحرير التجارة إلى زيادة التفاوت في الأجور في البلدان الغنية بالمهارات، ولكنه يُقلل منه في البلدان النادرة فيها.

لقد قدمت الأبحاث المتعلقة بالابتكار والنمو الداخليين رؤى جديدة جوهرية حول طبيعة النمو الاقتصادي والدور الذي تلعبه التجارة الدولية. في النهج الشومبيتري، تُحدد وتيرة الابتكار داخليًا من خلال توقع الأرباح المستقبلية، والنمو بطبيعته عملية تدمير إبداعي. ونظرًا لأن التجارة الدولية عامل رئيسي في كل من ربحية الشركات وبقائها، فمن الطبيعي أن نتوقع أن تلعب دورًا رئيسيًا في تشكيل حوافز الابتكار ومعدل التدمير الإبداعي. في هذه الورقة، نستعرض الأدبيات النظرية والتجريبية حول التجارة والابتكار. في أدبيات التجارة الدولية الحالية، هناك قدر كبير من الإجماع حول مكاسب الرفاهية الثابتة من التجارة، والتي تُعرف بأنها زيادة مستوى المنفعة المباشرة من مشاركة الدولة في الأسواق الدولية. تؤكد النظريات التقليدية للتجارة الدولية على التباين في تكلفة الفرصة البديلة للإنتاج عبر البلدان والقطاعات. تتضمن النظريات الجديدة للتجارة الدولية تمايز المنتجات وزيادة العوائد على نطاق واسع. تشير النماذج الأحدث للشركات غير المتجانسة في أسواق المنتجات المختلفة إلى إعادة تخصيص الموارد داخل الصناعة عبر الشركات ذات الإنتاجية المختلفة.

في حين أن هناك إطارًا شائع الاستخدام لقياس مكاسب الرفاه من التجارة ضمن فئة من نماذج التجارة التي تستخدم حصص التجارة المحلية المرصودة وتقديرات مرونة تدفقات التجارة فيما يتعلق بتكاليف التجارة، فإن قياس مكاسب الرفاه الديناميكية هذه من التجارة يعتمد بشكل أكبر على بنية النموذج. في المستقبل، لا يزال التمييز بين الآليات البديلة لمكاسب الرفاه الديناميكية من التجارة وتطوير مناهج فعّالة لقياس حجمها مجالين مثيرين لمزيد من البحث.

الفصل الثالث :السياسات التجارية الدولية-من النموذج الكلاسيكي الجديد إلى السياسة التجارية الاستراتيجية

وفقًا لنظرية التجارة الدولية، المُجسّدة بنموذج الميزة النسبية، سيبلغ الإنتاج العالمي للسلع والخدمات ذروته في ظل التجارة الحرة، سواءً أكان ذلك بتخصص كامل أم لا. في ظل هذه الظروف، سيُحسّن كل بلد في العالم، على حدة، رفاهيته مقارنةً بحالة الاكتفاء الذاتي. علاوة على ذلك، تتنبأ نظرية ستولبر-صمويلسون بتوزيع غير متكافئ للدخل مرتبط بالتجارة الحرة داخل البلد. ومع ذلك، لا نملك حتى الآن مقياسًا دقيقًا لخسارة الخاسرين في رفاههم أو مكاسب الرابحين في ظل التجارة الحرة. علاوة على ذلك، فإن مصطلح "الرعاية الاجتماعية" ليس سوى مفهوم يجب تعريفه بدقة لتجنب أي سوء تفسير. تجدر الإشارة أيضًا إلى أنه على الرغم من الحجج النظرية الدامغة بشأن الآثار الإيجابية للتجارة الحرة، فإن جميع دول العالم، دون استثناء، تمارس أشكالًا مختلفة من الحمائية. لذلك، من المثير للاهتمام دراسة العواقب العملية للتدابير الحمائية، بالإضافة إلى الأسباب التي يُستشهد بها غالبًا لدعمها.

تختلف السياسات التجارية المتبعة من قبل الدول من أجل تنظيم العلاقات التجارية الدولية من بلد إلى أخر، فكل دولة لها أهدافها الاقتصادية التي ترمي إلى تحقيقها وهذا ما أدى إلى وجود نوعين متباينين ومتعارضين من السياسات التجارية وهما سياسات الحرية وسياسات الحماية في التجارة الدولية.

ولكل سياسة أنصارها ومؤيدوها، فأنصار حرية التجارة يهدفون إلى إرساء سياسة اقتصادية وتجارية حرة خالية من القيود والحواجز مبررين ذلك بمجموعة من الحجج، هذه الأخيرة رفضها أنصار الاتجاه الحمائي الذين يرون في تقييد التجارة الخارجية وسيلة ضرورية لتحقيق الرفاهية للدولة بالخصوص، وللعالم ككل إذا ما اتبعت، ولتنفيذ كلا السياستين هناك مجموعة من الأساليب والأدوات التي من خلالها يمكن التأثير على التجارة الخارجية للدولة.

أولا سياسة حماية التجارة الدولية:

تعبر سياسة حماية التجارة الدولية عن الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير على اتجاه المبادلات التجارية، أو حجمها، أو على الطريقة التي تسوى بها هذه المبادلات، أو على كل هذه العناصر مجتمعة، لذلك تعتبر الحماية التجارية مظهرا من مظاهر تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية كما تعرف بأنها مجموعة القواعد و التشريعات التي تطبقها الدولة قصد حماية الصناعة والسوق الوطنية من المنافسة الأجنبية

1.1.تنوع التدابير الحمائية

تتضمن الحمائية مجموعة واسعة من التدابير، مما يجعل من الصعب تحديد حدودها. تُصنف هذه التدابير عمومًا إلى فئتين: الحواجز الجمركية والحواجز غير الجمركية.

التدابير الجمركية

لطالما شكّلت التعريفات الجمركية القيد الرئيسي على التجارة الدولية، حتى أوائل سبعينيات القرن الماضي. التعريفة الجمركية أو الرسم الجمركي هو رسم يُفرض على السلع المستوردة، ويهدف أساسًا إلى تقليل حجم الواردات. تجدر الإشارة إلى أن التعريفات الجمركية تُطبّق أيضًا على السلع المُصدّرة. على

سبيل المثال، تفرض الدول النامية المُصدّرة لسلع الموارد الطبيعية تعريفات جمركية على هذه السلع لزيادة إيراداتها الحكومية. فرضت كندا، من خلال سياستها الوطنية للطاقة في سبعينيات وثمانينيات القرن الماضي، تعريفة جمركية على نفط ألبرتا المُصدّر إلى الولايات المتحدة لتمويل واردات النفط من المقاطعات الشرقية (كيبيك، ونيوفاوندلاند، ونوفا سكوشا، ونيو برونزويك، وجزيرة الأمير إدوارد). تفرض الأرجنتين، في سياستها الزراعية، تعريفة جمركية على صادراتها من القمح.

هناك نوعان من التعريفات الجمركية: تعريفات القيمة المضافة وتعريفات محددة. التعريفة القيمة المضافة هي رسوم تُحسب كنسبة مئوية من قيمة السلعة الداخلة إلى الدولة، بينما التعريفة المحددة هي مبلغ ثابت لكل وحدة من السلعة (على سبيل المثال، 500 دولار للسيارة، 10 دولارات للبنطال الجينز، 6 دولارات للقميص القطني). تُعد التعريفة القيمة المضافة الأكثر استخدامًا، ولها مزايا معينة. بالمقارنة مع التعريفة المحددة، فهي أكثر عدلاً وتوفر حماية أكبر من التضخم. وبالتالي، كلما ارتفعت قيمة السلعة، زادت الرسوم. على سبيل المثال، تؤدي تعريفة بنسبة 10% على السلع إلى فرض رسوم قدرها 1000 دولار على سيارة بقيمة 10000 دولار، ورسوم قدرها 10 دولارات على قطعة ملابس بقيمة 100 دولار. تُفرض ضرائب متساوية على السيارة والملابس بناءً على قيمتيهما. قد يؤدي اتباع نهج التعريفة المحددة إلى فرض رسوم قدرها 1000 دولار على السيارة ورسوم قدرها 20 دولارًا على قطعة الملابس، بغض النظر عن قيمتيهما. في هذه الحالة، تُفرض على قطعة الملابس رسوم جمركية تعادل 20% من قيمتها، وعلى السيارة رسوم جمركية تعادل 10%.

علاوة على ذلك، فإن الحماية التي توفرها التعريفة الجمركية حسب القيمة ضد التضخم واضحة، حيث تزداد الإيرادات الضريبية بنفس معدل التضخم. مع فرض ضريبة بنسبة 10٪ على السيارة، إذا ارتفع سعر السلعة من 10000 دولار إلى 12000 دولار (زيادة بنسبة 20٪)، تزداد الإيرادات الضريبية إلى 1200 دولار (زيادة بنسبة 20٪). مع معدل محدد قدره 1000 دولار لكل سيارة، لن تتغير هذه الإيرادات الضريبية حتى لو زاد سعر السلعة بنسبة 20٪. كلما ارتفع التضخم، أصبح المعدل المحدد أقل تقييدًا. تكمن صعوبة أخرى في المعدل المحدد في تحديد مستواه، ولكن بمجرد القيام بذلك، تصبح إدارته أسهل بكثير. من ناحية أخرى، يكون معدل القيمة أكثر تعقيدًا في الإدارة بسبب تحديد قيمة السلعة المعنية. بشكل عام، تُحدد قيمة السلعة إما على أساس CIF (التكلفة والتأمين والشحن) أو على أساس FOB(التسليم على ظهر السفينة)، مع تسليم السلعة إلى ميناء الشحن في بلد التصدير. وبغض النظر عن الأساس المُستخدم، فإن أحد المكونات الرئيسية لقيمة السلعة هو تكلفة إنتاجها في بلد المنشأ. ويصعب على سلطات البلد المستورد تقييم هذه التكلفة، ومن هنا يأتي الجدل الدائر حول الإغراق، والذي سنتناوله لاحقًا.

كأداة من أدوات السياسة التجارية، تُبالغ الولايات المتحدة في تقدير قيمة السلع المستوردة. ومن أكثر الممارسات الأمريكية إثارةً للجدل داخل منظمة التجارة العالمية خلال ستينيات القرن الماضي تحديد قيمة بعض المواد الكيميائية والملابس المستوردة، لا بالرجوع إلى تكاليف الإنتاج في بلدان المنشأ، بل إلى التكاليف اللازمة لتصنيع منتجات أمريكية مماثلة، والتي كانت أعلى بطبيعة الحال.

التدابير غير الجمركية

في حين أن التعريفات الجمركية كانت الأداة الرئيسية للسياسة التجارية، إلا أن أشكالًا أخرى من الحمائية لا تزال قائمة، وقد نمت مع مرور الوقت. في الواقع، تعمل التدابير الجمركية والتدابير غير الجمركية كعاملين مترابطين: خفض الأولى يرفع الثانية. وبما أن منظمة التجارة العالمية حققت نجاحًا باهرًا في هدم الحواجز الجمركية في جميع أنحاء العالم تقريبًا على مدار خمسين عامًا من وجودها، يمكننا أن نفهم

الانتشار الحالي للتدابير غير الجمركية. دعونا نستعرض بعضًا من أكثرها استخدامًا، ونعود إلى قضاياها الأساسية لاحقًا.

لا يمكن تجاهل القيود التجارية الكمية، بما في ذلك الحصص أو الكوتا. فهي، في جوهرها، لا تسمح إلا بكمية محدودة من سلعة ما، سواءً من حيث القيمة أو الوحدات المادية، بدخول البلاد أو عبور الحدود الوطنية. ولذلك، تُعرف هذه الكميات بحصص الاستيراد وحصص التصدير. وتُقدم ثلاثة أسباب رئيسية لتطبيق حصة الاستيراد. أولًا، تُعدّ الحصة أكثر دقةً وثباتًا في تأثيرها من التعريفة الجمركية، لأنه مع الحصة، تكون الكمية المستوردة ثابتة ومعروفة مسبقًا، بينما مع التعريفة، يظل عرض الواردات غير مؤكد. ثانيًا، قد يكون الطلب المحلي على المنتج المستورد غير مرن، مما يجعل فرض الحصة أمرًا مرغوبًا فيه. وبالمثل، قد يُبرر العرض الأجنبي غير المرن فرض حصة، لأن التعريفة لا يمكن أن تؤدي إلى انخفاض كبير في المنتج الأجنبي. وأخيرًا، يمكن أن تسمح الحصص للصناعات المحلية بالتكيف مع ظروف السوق أو إجراء إعادة هيكلة رئيسية لأنظمة إنتاجها. وهذا هو الحال بشكل خاص في صناعة السيارات في أميركا الشمالية، حيث تفاوضت إدارة ريغان على حصة مع اليابان في عام 1981، أو في صناعة النسيج والملابس، حيث طبقت معظم البلدان الصناعية حصة على الواردات من البلدان النامية، وهي الحصة التي سوف ندرسها في الجزء الثالث من هذا الكتاب.

مع ذلك، بما أن الحصص عادةً ما تكون تعسفية وتمييزية تجاه الدول وتعيق عمل نظام الأسعار، فإنها تُعتبر أداةً من أدوات السياسة التجارية التي أدانتها منظمة التجارة العالمية. ومن المفارقات أن منظمة التجارة العالمية "وافقت" على اتفاقية الألياف المتعددة (MFA)، التي تُحدد حصةً على منتجات المنسوجات والملابس. وبالتالي، يُفرّق بين الحصص متعددة الأطراف، مثل اتفاقية الألياف المتعددة، والحصة الثنائية. قيود التصدير الطوعية، المعروفة اختصارًا باسم VER، هي حصص يتم التفاوض عليها بين دولتين للالتفاف على أحكام اتفاقية الجات. في نوفمبر 1993، أدى النزاع التجاري بين كندا والولايات المتحدة حول الشعير والقمح إلى قيام الإدارة الأمريكية بتحديد حصة تصدير طوعية للمنتج الكندي.

تُستخدم أيضًا حصص التصدير، وإن كانت أقل شيوعًا من حصص الاستيراد. غالبًا ما تُعزى حصص التصدير، المتركزة في صناعات معينة، إلى اعتبارات تتعلق بـ"السياسات الاستراتيجية" أو الأمن القومي. وقد طبّق البيت الأبيض سياسةً تُقيّد تصدير الحواسيب العملاقة التي قد يكون لها تأثير عسكري كبير على أمن الولايات المتحدة أو حلفائها. تُحدّد اللوائح السارية، بعد مراجعة برنامج الرقابة الذي أعلنه بيل كلينتون في 6 أكتوبر/تشرين الأول 1995، أربع مجموعات من الدول العميلة.

يمكن أن تُشتق حصة التصدير أيضًا من سياسة دعم أسعار التصدير التي تحددها منظمة الدول المنتجة لسلعة ما، مثل أوبك. في هذا السياق، تلتزم كل دولة عضو بعدم بيع كمية تتجاوز حصتها في الأسواق الدولية. وأخيرًا، قد تكون حصة التصدير نتيجة لاتفاقية سعرية متفاوض عليها تلتزم الدولة المصدرة بتطبيقها على الشركات المحلية. تجدر الإشارة إلى تدابير أخرى غير جمركية. تُشكل إعانات التصدير شكلاً مُقنعًا وخفيًا من أشكال الحماية التجارية. يمكن أن تشمل هذه التنازلات الضريبية للعمليات الدولية، ودعم أسعار الفائدة، وبرامج تأمين سخية للصادرات، وخطوط ائتمان مفتوحة للمشترين الأجانب بشروط مواتية، ومدفوعات نقدية مباشرة للعمليات الدولية، وما إلى ذلك. تمنح هذه التدابير الشركات المحلية مزايا تنافسية على المنافسين الأجانب. تُعيق إعانات التصدير المباشرة أو غير المباشرة عمل نظام التسعير ويمكن أن تُشوه التجارة، ومن هنا إدانتها من قبل منظمة التجارة العالمية، مع مراعاة بعض الاستثناءات.

غالبًا ما تُعتبر معايير السلامة والصحة والبيئة إجراءات حمائية. فالشاحنة المُحمّلة في مونتريال والمتجهة إلى ميامي ستواجه جميع حواجز التفتيش التي تفرضها كل ولاية أمريكية تعبرها، وذلك فيما يتعلق، على سبيل المثال، بتوافق محتوياتها مع الخصائص الفيزيائية للمركبة. ولا تقتصر هذه الضوابط على سلامة المواطنين بقدر ما تتعلق بحرية التجارة في قطاع النقل بالشاحنات. علاوة على ذلك، قد تكون المعايير الصحية المُستخدمة لمنع دخول العديد من المنتجات الزراعية محل شك كبير في بعض الأحيان. وتُحمّل اللوائح المتعلقة بالصحة أو البيئة تكاليف باهظة لكل من المُصدّرين والمستوردين.

كما أثبتت بعض الإجراءات الإدارية البيروقراطية فعاليتها الكبيرة في السياسة التجارية. ومن الأمثلة الشهيرة على ذلك حالة إجراءات التخليص الجمركي لأشرطة الفيديو، التي وضعتها الحكومة الفرنسية في أكتوبر/تشرين الأول 1982. فبدلاً من تخليص واردات أشرطة الفيديو في موانئ شمال البلاد، اختارت فرنسا القيام بذلك في مركز بواتييه الجمركي المكتظ أصلاً. وقد أدى ذلك إلى تأخير تخليص حمولة شاحنة من المنتجات لمدة تتراوح بين شهرين وثلاثة أشهر، مقارنةً بما يعادل يومين قبل تطبيق هذا القرار. ووفقاً لشاتشوليابيس (1990، ص 209) والبنك الدولي (1987، ص 141)، أدت هذه السياسة الحمائية إلى انخفاض واردات فرنسا من أشرطة الفيديو من 64,000 وحدة شهرياً خلال عام 1981 إلى حوالي 10,000 وحدة شهرياً خلال الفترة المتبقية من عام 1982.

علاوة على ذلك، يُمكن تأجيل إصدار تصاريح الاستيراد، ومنح تأشيرات الإقامة، وفتح المكاتب والشركات التابعة إلى أجل غير مسمى، وذلك بهدف وحيد هو تثبيط الواردات. يُضاف إلى ذلك التشريع الذي يُلزم بتحديد بلد المنشأ على المنتج. يهدف المُشرّع هنا إلى تشجيع شراء المنتجات المحلية من خلال استثارة المشاعر القومية. علاوة على ذلك، بمجرد أن يحظى منتج ما بشعبية لدى المستهلكين، مثل النبيذ المصنوع في فرنسا، أو الأحذية المصنوعة في إيطاليا، أو الساعات المصنوعة في سويسرا، يُلزم المُشرّع بإضافة عبارة "منتج مستورد" لإثارة رد فعل مقاومة، إلى جانب الأسباب الأخرى، المشروعة في نهاية المطاف، لهذه الممارسة. تهدف سياسات الشراء التفضيلية التي تنتهجها الإدارات العامة للسلع والخدمات المحلية بوضوح إلى استبعاد الموردين الأجانب، بغض النظر عن المنافسة التي يُقدمونها. لا يزال "قانون شراء المنتجات الأمريكية" لعام 1933 ساري المفعول، وبفضله، يُفضّل الموردين المحليين عند شراء السلع والخدمات. كان هذا الإجراء التفضيلي للشراء قائمًا في نحو 36 دولة في أوائل التسعينيات، مقارنةً بنحو عشرين دولة في الثمانينيات (وفقًا لجاكسون، 1992، ص 202). وهكذا، انتشرت شعارات: "اشترِ أمريكيًا"، "اشترِ كنديًا"، "اشترِ يابانيًا"، "اشترِ بريطانيًا"، "اشترِ فرنسيًا"، "اشترِ إيطاليًا"، "اشترِ كوريًا"، إلخ.

من العوائق التجارية البارزة الأخرى متطلب المحتوى المحلي. يهدف هذا الإجراء إلى زيادة الإنتاج المحلي على حساب الواردات المباشرة. يُعدّ ميثاق السيارات الموقّع بين كندا والولايات المتحدة عام 1965 مثالاً على ذلك، حيث التزمت الشركات المصنعة الأمريكية الثلاث، جنرال موتورز وكرايسلر وفورد، بإنتاج كل سيارة في كندا مقابل كل عملية بيع تتم في ذلك السوق. من الواضح أن هذه الشركات المصنّعة امتثلت لمتطلبات الميثاق أكثر من اللازم، نظرًا للمزايا النسبية التي يوفرها العمال الكنديون. ولكن لا يمكن اعتبار الميثاق سوى إجراء للتنمية الصناعية من جانب الحكومة الكندية. مؤخرًا، اضطرت بروكسل إلى البت فيما إذا كانت سيارات هوندا أو نيسان، المصنعة في المملكة المتحدة، تحتوي على محتوى محلي كافٍ لاعتبارها منتجات أوروبية.

أخيرًا، دعونا نذكر نظام الرقابة المزدوجة على الصرف، وهو ممارسة تُلاحظ خاصةً في الدول النامية. لشراء الآلات والمعدات من الخارج، يحصل المستورد على العملة الأجنبية بسعر صرف يُشجع على شراء هذه السلع. أما إذا رغب المستورد في شراء سلع نهائية وكسلع فاخرة (سيارات مرسيدس، بي إم دبليو، لكزس، كاديلاك)، فيحصل على العملة الأجنبية بسعر صرف غير مُواتٍ للغاية. في هذه الحالة، تتمثل السياسة التجارية في تشجيع الإنتاج المحلي وتقليل الواردات. يُعد نظام الرقابة المزدوجة على الصرف الآن أحد الأسباب الرئيسية لهروب رؤوس الأموال.

جميع التدابير غير الجمركية حمائية بطبيعتها، حتى لو استندت إلى اعتبارات مشروعة، كما أنها تُسهم في تشويه آلية تعديل نظام الأسعار. والجانب الأكثر إثارة للقلق في هذه الحمائية هو ميلها إلى الانتشار على نحو متزايد. وتُثير إعانات التصدير مشكلة خاصة في تعريفها وأثرها. وتشير الدراسات الاقتصادية إلى أن التدابير غير الجمركية تتركز بشكل كبير في قطاعات الزراعة، ومنتجات الطاقة، والمنسوجات، والصلب، والأحذية، والآلات الكهربائية، والسيارات، والمعادن، والمواد الكيميائية (أوليشوفسكي، 1987، الصفحات 121-126). ولذلك، فإن هذه الصناعات، في معظمها، تُعاني من صعوبات في البلدان الصناعية أو الناشئة في البلدان النامية.

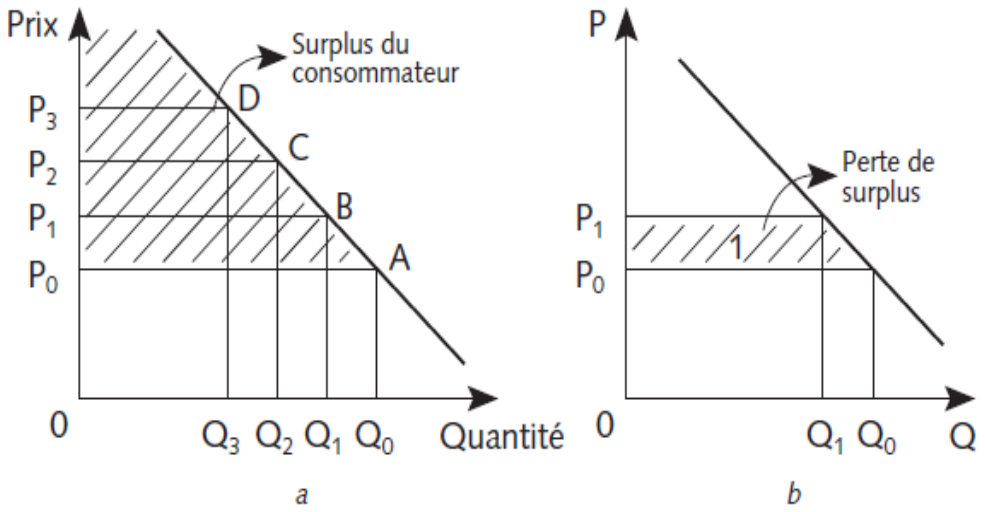
2.1.التأثيرات الاقتصادية للتدابير الحمائية

النهج المنهجي

أدى الاستخدام الواسع للتعريفات الجمركية كأداة للسياسة التجارية إلى ظهور العديد من الدراسات الاقتصادية التي تهدف إلى قياس آثارها. ويظل هذا الموضوع إشكاليًا، لأن العناصر التي يجب مراعاتها كثيرة ومعقدة للغاية، مما يجعل أي تحليل جزئيًا فقط، على الرغم من مفهوم التوازن العام. أولًا، تُثير دالة الهدف المراد قياسها تساؤلات حتمية.هل ينبغي لنا تقييم أثر الإجراءات الحمائية على الحساب الجاري للبلاد؟ على مستويات التوظيف؟ على التضخم؟ على عائدات الضرائب التي تذهب إلى الحكومة؟ على أرباح الشركات؟ على دخل العمال؟ سيلاحظ القارئ أن قائمة هذه الأسئلة قد لا تنتهي، بل تمتد إلى اعتبارات اجتماعية (ساعات العمل، البيئة، التوازن بين أوقات الفراغ والدراسة، المهنة، المسار المهني، الحالة الاجتماعية، إلخ). في مواجهة هذه المجموعة من المخاوف، يدعونا الاقتصاديون إلى الاكتفاء بالدالة الموضوعية المسماة "الرفاه الاجتماعي الجماعي"، وهي دالة فائض جميع المستهلكين، وأرباح الشركات، والدخل الذي تحققه الحكومة بعد تطبيق سياسة تجارية. دعونا نوضح كلًا من هذه العناصر المكونة للرفاه الاجتماعي.

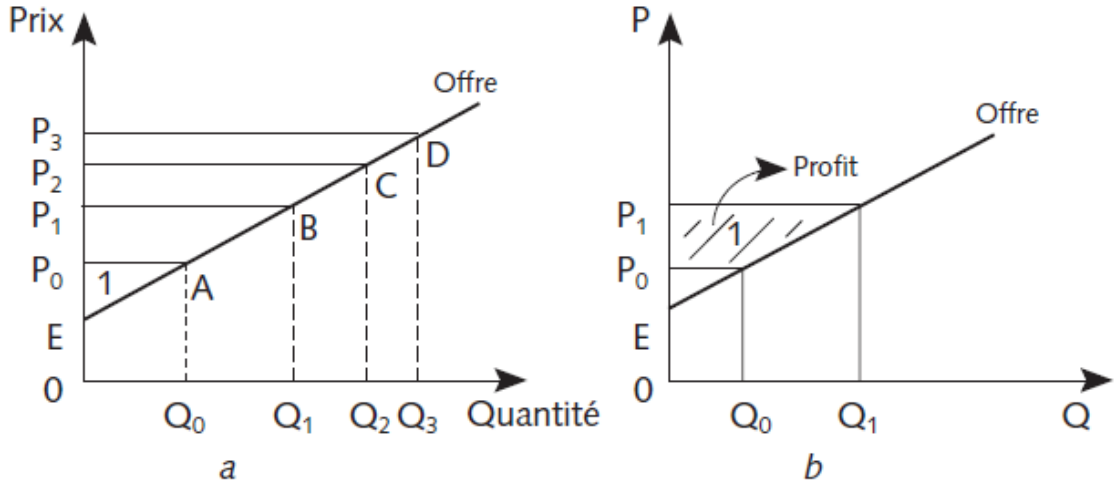
يوضح الشكل 5.1 منحنى طلب السوق على منتج ما .عند مستوى سعر P_0 ، تكون الكمية المطلوبة المقابلة هي ,Q_0 ، ومن ثم النقطة A على منحنى الطلب .وبالتالي، فإن القيمة النقدية للسلعة تساوي P_0 x Q_0، أو المستطيل OQ_0AP_0. لكل مستوى سعر وكمية مقابل قيمة نقدية مرتبطة به .إذا سُمح للمستهلكين بالاستهلاك بهامش ربح يصل إلى الكميةQ_0 ، فإن القيمة النقدية لجميع هذه السلع المطلوبة ستكون مساوية للمساحة الواقعة أسفل منحنى الطلب ومحددة بالجزء .Q_0A وبما أن المستهلك يدفع في الواقع ما يعادل المساحة OQ_0AP_0 فقط للكميةQ_0 ، فإنه يحقق فائضًا يساوي المساحة المظللة في الشكل 1.3 .aوبالتالي، فإن فائض المستهلك، عند سعرP_0 ، هو المساحة المحددة بالمحور الصادي، وخط السعر الأفقيP_0 ، ومنحنى الطلب .وكما يوضح الشكل b1.3، فإن أي زيادة في السعر تؤدي إلى فقدان الفائض، بينما يكون لانخفاض السعر تأثير معاكس .وينطبق التحليل نفسه على ربح الشركة، والذي يتم تعريفه بالنسبة لمنحنى العرض.

الشكل 1.3 فائض المستهلك.



عند السعر P_0 في الشكل a2.3، تحقق الشركات المنتجة ربحًا يعادل مساحة(EAP_0 المساحة 1) قياسًا على ربح المستهلكين .ومع ارتفاع السعر، ترتفع أرباح الشركات، والعكس صحيح (الشكل 2.3 b) أما الإيرادات الحكومية، فهي تساوي حاصل ضرب الكمية المستوردة في التعريفة الجمركية المفروضة . وبالعودة إلى دالة الهدف، تفترض معظم الدراسات الاقتصادية أنها دالة مضافة وأن كل مكون يحصل على نفس الوزن بنسبة 100%، مما يعني أن الرفاه الاجتماعي هو المجموع الخطي لفائض المستهلك، وربح الشركة، وإيرادات الحكومة .وبالتالي، فإن المتغيرات المقاسة ثلاثية الأبعاد: التغيرات في شروط التبادل التجاري أو الأسعار النسبية، إعادة توزيع الدخل والتغيرات في الرفاه الناتجة عن تأثير الدخل .وأخيرًا، يستخدم الاقتصاديون، من جهة، تقنيات بيانية لتوضيح أثر السياسات التجارية على الرفاه الاجتماعي، ومن جهة أخرى، نماذج رياضية .وقد طُوّرت هذه المنهجية التحليلية لدراسة تأثير التعريفات الجمركية، وقد حُسِّنت لتحليل أثر الحواجز غير الجمركية، مثل الحصص ودعم الصادرات.

الشكل 2.3 أرباح الشركات.

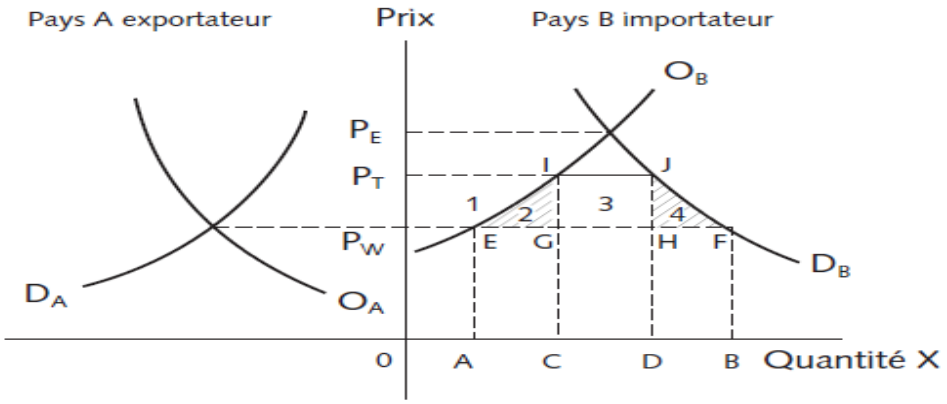


حساب قياس الأثر

يجب دراسة تأثير التعريفة الجمركية في القطاع الذي تُطبق فيه، وفي تداعياتها على قطاعات أخرى من النشاط الاقتصادي .لذلك، يُفرّق بين التحليل الجزئي، الذي يقتصر على القطاع المحمي، وتحليل التوازن العام، الذي يهدف إلى دراسة الأثر غير المباشر للتعريفة .كما يجب مراعاة حجم الدولة التي تفرض التعريفة.

تحليل التوازن الجزئي: لنوضح التشوهات التي تُحدثها التعريفات الجمركية على منتج مستورد من خلال رسم بياني .لنفترض أنه في حالة الاكتفاء الذاتي، يكون سعر التوازن للسلع في الدولة B أعلى من سعر التوازن في الدولة(PE > PW) (الشكل 5.3). في غياب تكاليف النقل والقيود الأخرى، فإن الدولة (A) هي التي ستُصدّر السلعة إلى الدولة (B) بموجب مبدأ الميزة النسبية .لنفترض أن الدولة (B) دولة صغيرة، أي أنها لا تؤثر على شروط التجارة التي يفرضها عليها شريكها .وبتعبير أدق، في ظل التجارة الحرة، سيقترب سعر السلعة في الدولة (B) من سعر (PW) في الدولة (A). ثم تُقرر حكومة الدولة (B) المستوردة فرض تعريفة جمركية حسب القيمة(t) ، تُطبّق على سعر .(PW) بعد هذه الضريبة، يرتفع سعر المنتج إلى (PT) = (PW) + (t) في الدولة (B) بدونها.

الشكل 3.3 تأثير التعريفة الجمركية: التوازن الجزئي



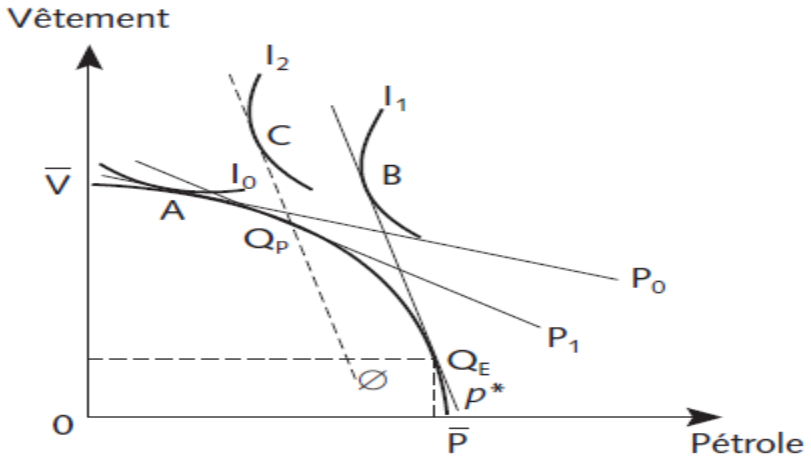
تختلف الرسوم الجمركية باختلاف البلد.1 ولفرض هذه التعريفة أربعة آثار: على الاستهلاك، والإنتاج، والتجارة، والدخل، والتي يُشرح ذلك أدناه باستخدام الشكل 3.3. تؤدي التعريفة الجمركية إلى تغيير في توزيع الدخل بين الوكلاء الاقتصاديين الثلاثة: المستهلكون والمنتجون والحكومة .بالنسبة للمستهلكين، فإن تحول السعر من PW إلى PT يتسبب في فقدانهم لفائض يعادل مساحات السطح 1 و2 و3 و4. يرى المنتجون المحليون زيادة في دخلهم بمقدار مساحة السطح 1. تتلقى الحكومة عائدات ضريبية تعادل 3 (معدل الضريبة t مضروبًا في استيراد .(IJ يعطي مجموع فائض ربح الشركة وعائدات الضرائب (-1 - 2 - 3 - 4 - +1+ 3) نتيجة سلبية أو خسارة صافية في القيمة تساوي -2 - 4 (المساحة المظللة .(وبالتالي، فإن مقياس التعريفة الجمركية يقلل من الرفاهية الاجتماعية للبلد المستورد .تُعبّر المنطقة (-2) عن خسارة الرفاه الناتجة عن عدم كفاءة المنتجين المحليين، بينما تعكس المنطقة (-4) خسارة الاستهلاك الناتجة عن ارتفاع الأسعار .تجدر الإشارة هنا إلى أن تأثير صافي الدخل هذا يستند إلى افتراض ترجيح متطابق للفائض والأرباح والقاعدة الضريبية في دالة الرفاه .ومع ذلك، يُمكن للمرء بسهولة تخيّل الفرضية المعاكسة، حيث يكون وزن الأرباح أعلى بكثير .في هذه الحالة، قد يكون لتأثير التعريفة الجمركية تأثير إيجابي عام . يمكن تفسير زيادة توزيع الأرباح بآثارها الإيجابية من حيث الفوائد الاقتصادية (زيادة الاستثمار الإنتاجي، والقدرة على البحث والتطوير، وتوظيف العمالة، إلخ)، بينما يمكن استخدام فائض المستهلك لتغطية نفقات

استيراد أخرى من شأنها أن تزيد ميزان المدفوعات أو تُسهم في تأجيج مناخ تضخمي .في النهاية، فائض المستهلك مفهوم نظري، ذو صلة، يعتمد قياسه إلى حد كبير على الأساليب الإحصائية؛ ويُقيّم من خلال التكامل على طول منحنى الطلب.

تحليل التوازن العام : يشمل هذا بشكل رئيسي تقييم آثار التعريفة الجمركية خارج نطاق الصناعة المعنية . لنستعرض نموذج 2 ين 2 ين 2 الذي درسناه سابقًا، حيث السلع هي النفط والملابس، وحيث تكون إحدى الدولتين (كندا) صغيرة نسبيًا مقارنة بالأخرى (أوروبا)

في حالة الاكتفاء الذاتي، تنتج الدولة وتستهلك عند النقطة A في الشكل 4.3 بمستوى رفاهية I_0. في ظل التجارة الحرة، تصدر الدولة النفط وتستورد الملابس، بحيث ينتهي الإنتاج عند النقطة QE على منحنى إمكانية الإنتاج والاستهلاك عند النقطة B. لاحظ أن مصطلح التجارة p* أعلى من السعر بالنسبة للاكتفاء الذاتي (p_0) لأننا نفترض أن سعر النفط أعلى من سعر الملابس في الدولة الأخرى .مع فرض التعريفة الجمركية على الملابس المستوردة، يرتفع سعر هذه السلعة في السوق المحلية، ومن ثم فإن الحاصل p1 = PP / PV، والذي ينخفض .تنتقل نقطة الإنتاج بعد ذلك من QE إلى QP مع الحماية .لكن الدولة تستمر في التداول بالسعر الدولي*p ، والذي يتأثر بالكاد بالتعريفة الجمركية .لذلك يجب على الدولة أن تستهلك على طول الخط D الموازي لـ *p والمتقاطع مع نقطة الإنتاجQP ، أي عند النقطة المماسية C على منحنى المنفعة .I2 مقارنةً بحالة التجارة الحرة، يُحوّل فرض الرسوم إنتاج النفط نحو حالة الاكتفاء الذاتي، أي انخفاض النفط وزيادة الملابس .هذا يعني أن القطاع المحمي يزيد إنتاجه على حساب القطاع. أو أن الدولة تميل إلى عدم التخصص في السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية .ينخفض مستوى الرفاه من I_1 إلىI_2 ، ولكنه أعلى من مستوى الاكتفاء الذاتي.I_0

الشكل 4.3 تأثير التعريفة الجمركية: التوازن العام

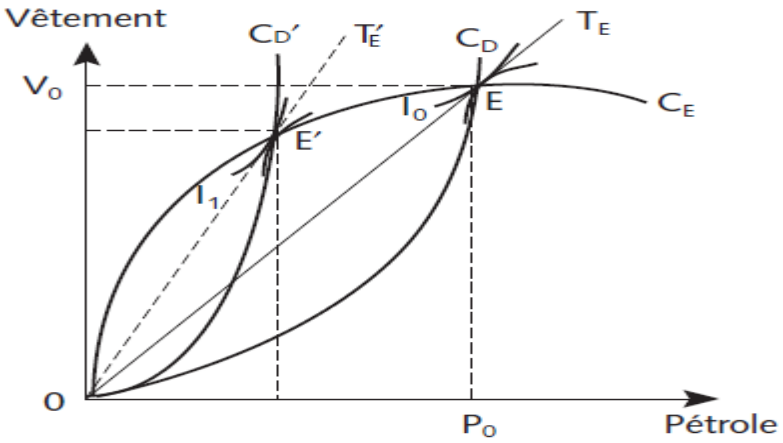


يُقيَّم تأثير توزيع الدخل باستخدام نظرية ستولبر-صامويلسون .ترفع التعريفة الجمركية أسعار الملابس، مما يؤدي إلى زيادة السعر الحقيقي للعوامل المستخدمة بكثافة في الملابس وانخفاض السعر الحقيقي للعوامل الأخرى .ونتيجةً لذلك، ترتفع الأجور على حساب الإيجار .هل يمكن استخدام عائدات

الضرائب وإعادة توزيعها على المتضررين من هذا الإجراء الحمائي؟ الإجابة سلبية من عدة جوانب .أولًا، بغض النظر عن حجم عائدات التعريفة الجمركية، فإن الرفاه الاجتماعي الناتج عن الحمائية يظل أقل من الرفاه الناتج عن التجارة الحرة .علاوة على ذلك، من المشكوك فيه أن تتمكن الحكومة من تقديم الدعم بفعالية لمن هم في أمس الحاجة إليه، دون القيام بالعكس، وذلك بسبب مشاكل حقيقية في المعلومات.

حالة دولة كبيرة: تتميز الدولة الكبيرة بتأثيرها الخاص على شروط التبادل التجاري .في أي ظروف يمكن أن تساهم التعريفة الجمركية في تحسين شروط التبادل التجاري للدولة التي تفرضها، وإلى أي مدى يمكن فرضها؟

الشكل 5.3 تأثير التعريفات الجمركية على شروط التجارة



يمكن توضيح تأثير التعريفة الجمركية على شروط التجارة من خلال منحنيات العرض .تصدر الدولة النفط مقابل واردات الملابس، ومن ثم منحنى العرض CD في الشكل 4.3 .وفي الوقت نفسه، يكون لدى الدولة الشريكة منحنى العرض .CE تقع نقطة توازن التجارة الحرة عندE ، مما ينتج عنه شروط تجارة تساوي ميل الخط .OTE تصدر الدولة كمية P_0 من النفط وتستورد كمية V_0 من الملابس .عند نقطة التوازن E هذه، لا يمكن لأي من الدولتين زيادة مكاسبها من التجارة دون أن تخسر الأخرى بنفس القدر . النقطة E هي توازن باريتيان أو الشرط المماسي .مع فرض ضريبة t على الملابس، ينتقل منحنى عرض الدولة إلى اليسار، لأنه عند أي سعر عالمي نسبي*p ، لا تكون الدولة A مهتمة جدًا بالتجارة لأنها تسعى إلى تقليل وارداتها.

تنتقل نقطة التوازن التجاري الجديدة من E إلىE' ، مما يُعطي مصطلحًا تجاريًا يساوي ميل الخط OT_E.عند هذه النقطةE'، يكون مصطلح التجارة أعلى من مصطلح توازن التجارة الحرة (الميل $< OT_E$ الميل .(OT وبالتالي، يُحسّن فرض الضريبة من قِبل الدولة (A) مصطلح تجارتها .في الواقع، تُؤدي التعريفة الجمركية إلى خفض الدولة لصادراتها، وبالتالي زيادة سعر التصدير؛ كما تُقلل وارداتها، مما يُحقق فائضًا، وبالتالي يُخفض سعرها .يُلاحظ أنه عندE' ، يكون منحنى المنفعة (I1) للدولة (A) أعلى منه عند النقطة .E ترى الدولة الأخرى أن رفاهيتها قد انخفضت بسبب سياسة التعريفة الجمركية هذه، وقد ترد بفرض إجراء حمائي.

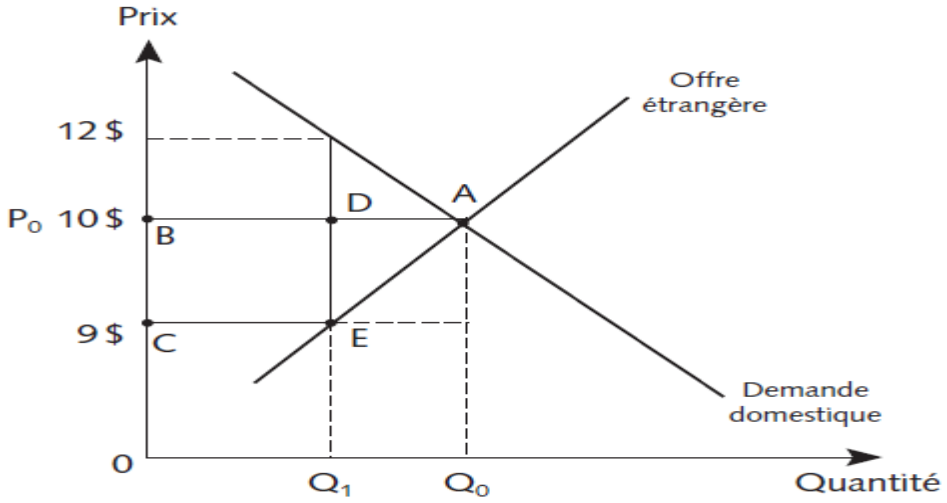
يبدو هذا التحليل لتحسّن شروط التبادل التجاري بعد تطبيق سياسة التعريفة الجمركية متناقضًا بعض الشيء .خلصنا إلى أن الدولة (A)، التي تفرض التعريفة الجمركية على الملابس، تجد نفسها في وضع ينخفض فيه سعر الملابس في السوق المحلية وخارجها .وهذا ما يُعرف عادةً بـ"مفارقة ميتزلر"، نسبةً إلى مؤلفها .لا يمكن تصوّر هذه المفارقة إلا عندما يكون عرض التصدير الأجنبي (منحنى العرض CE في

الشكل 4.3) غير مرن .إذا كان منحنى العرض الأجنبي مرنًا تمامًا (خط مستقيم يمر عبر نقطة الأصل غير مرسوم)، فإن أي تحول في منحنى عرض الدولة التي تفرض التعريفة الجمركية لا يؤدي إلى أي تغيير في شروط التبادل التجاري .ويعني منحنى العرض عالي المرونة أن الدولة مستعدة لتداول كميات من السلع بنسبة ثابتة .ويمكن أيضًا تفسير مفارقة ميتزلر إذا كان الميل الحدي للاستيراد للدولة التي تفرض الضريبة منخفضًا.

لذا، يمكننا الاستنتاج أنه إذا فرضت دولة تعريفة جمركية دون إثارة رد فعل انتقامي من شركائها التجاريين، فإنها تستطيع بسهولة زيادة رفاهيتها .هل يعني هذا أن الدول الصغيرة قادرة على تحمّل اعتماد سياسات تعريفة حمائية؟ للإجابة على هذا السؤال، دعونا أولاً ندرس مفهوم التعريفة الجمركية المثلى .وكما يوحي المصطلح، فإن التعريفة الجمركية المثلى هي مستوى التعريفة الجمركية التي تفرضها دولة ما على سلعة ما بحيث يرتفع رفاهيتها إلى أقصى حد لها مقارنةً برفاهية التجارة الحرة .يُفترض أن تُحسّن التعريفة الجمركية الصغيرة شروط التبادل التجاري شريطة ألا تكون مُعقّدة، مما يؤدي إلى زيادة الرفاه إلى أقصى حد، ثم تنخفض لتصبح سلبية في النهاية عند تجاوز التعريفة حدًا معينًا.

أحد الشروط الكافية لتأثير أي دولة على السعر الدولي لسلعة ما هو امتلاك حصة سوقية كبيرة لتلك السلعة .على سبيل المثال، تستحوذ الولايات المتحدة على معظم سوق الطيران العالمي (الطائرات الكاملة .(وبالتالي، يمكن للبيت الأبيض إجبار الأوروبيين على بيع طائراتهم بأسعار أقل من خلال فرض تعريفة جمركية .يوضح الشكل 5.3 المكسب الإيجابي من التعريفة الجمركية .لنفترض أن السعر P_0 10 دولارات) هو السائد في السوق المحلية قبل فرض التعريفة الجمركية، وأن واردات السلعة هي Q0. تفرض الدولة تعريفة جمركية قدرها 3 دولارات .يرتفع سعر المستهلك إلى 12 دولارًا، ويمتص الموردون الأجانب الدولار المتبقي ويستقرون على سعر تكلفة قدره 9 دولارات .وبالتالي، فإن التعريفة الجمركية البالغة 3 دولارات قد خفضت سعر السلعة التي يوفرها المصدرون .إذا انخفض العرض الأجنبي إلىQ1 ، فبهذا السعر الجديد البالغ 9 دولارات، تستخلص الحكومة مباشرة من المصدرين قيمة نقدية تعادل مساحة DBCEفي الشكل 5.3، أي حاصل ضرب الكمية المستوردة Q1 في فرق السعر الذي يمتصونه.

الشكل 5.3.توضيح للسعر الأمثل

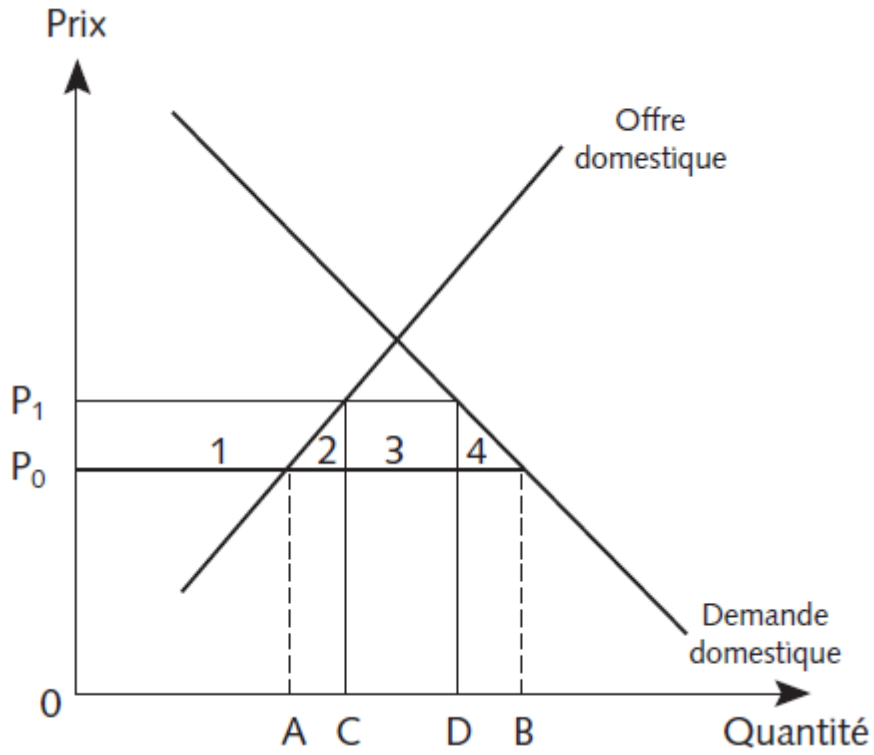


تبلغ منطقة DBCE ذروتها عندما لا تتغير الكمية المستوردة بعد التعريفة الجمركية، أي عندما تكون $Q_1 = Q_0$. بمعنى آخر، إذا كان عرض التصدير الأجنبي غير مرن، يمكن للدولة فرض ضرائب أعلى .لذلك، تُعرّف التعريفة الجمركية المثلى كنسبة مئوية من السعر المدفوع للأجانب بأنها معكوس مرونة

العرض الأجنبي، أيh/1 = topt ، حيث = topt التعريفة الجمركية المثلى و = hمرونة العرض الأجنبي . كلما انخفضت (غير مرنةh)، ارتفعت التعريفة الجمركية المثلى .بالنسبة للعرض عالي المرونة(• = h) ، تكون التعريفة الجمركية المثلى صفرًا .لا يمكن للاقتصاد الصغير التأثير على السعر العالمي .وبالتالي، تكون التعريفة الجمركية المثلى لدولة صغيرة صفرًا، لذا فإن أفضل سياسة تجارية من منظور الرفاه هي التجارة الحرة.

تأثير الحصص : يوضح الشكل 6.3 تحليل التوازن الجزئي للحصة المفروضة على سلعة مستوردة. في ظل التجارة الحرة، وفي غياب تكاليف النقل والقيود التجارية الأخرى، يكون السعر السائد في السوق المحلية للبلد المستورد هو السعر الدولي .P0 وعند هذا السعرP0 ، تنتج الدولة الكمية OA من السلعة، وتستهلك الكميةOB ، وتستورد الكمية .AB وتعتبر الدولة هذا المستوى من الواردات مرتفعًا للغاية وتفرض حصة من الكمية .CD يوضح الشكل أن حصة CD لها تأثير في زيادة السعر إلى .P1 وعند هذا السعرP1 ، يزداد الإنتاج المحلي بمقدار الكميةAC ، وينخفض استهلاكه بمقدار الكميةDB ، وبالطبع، تُطرح وارداته من الكميتين AC و .DBوبالتالي، فإن التأثير على استهلاك الصناعة وإنتاجها الناجم عن الحصة مماثل لتأثير التعريفة الجمركية .ولا ينطبق الشيء نفسه على توزيع الدخل .إن فقدان فائض المستهلك الناجم عن الحصة يعادل مجموع المناطق 1 و2 و3 و4. وتربح الشركات في المنطقة 1. ماذا عن إيرادات الحصة؟ هذه الإيرادات تعادل المنطقة 3، أي حاصل ضرب الكميات المستوردة في فرق السعر الناتج عن الحصة . إذا فرضت الحكومة الحصة ببساطة، تاركة للشركات الأجنبية المصدرة حرية تعديل سعر السلعة، نجد أن هذه الإيرادات من المنطقة 3 ستذهب إلى الشركات الأجنبية .في هذه الظروف، يكون صافي خسارة الرعاية الاجتماعية هو مجموع المناطق 2 و3 و4، حيث تعكس المنطقتان 2 و4، على التوالي، الخسارة الناجمة عن عدم كفاءة المنتجين المحليين وخسارة الاستهلاك الناجمة عن ارتفاع الأسعار، كما هو الحال مع الرسوم الجمركية .وبالتالي، يكون للحصة أثر سلبي أكبر من الرسوم الجمركية بسبب هذه الخسارة في الإيرادات الضريبية.

الشكل 6.3.تأثير الحصص: التوازن الجزئي

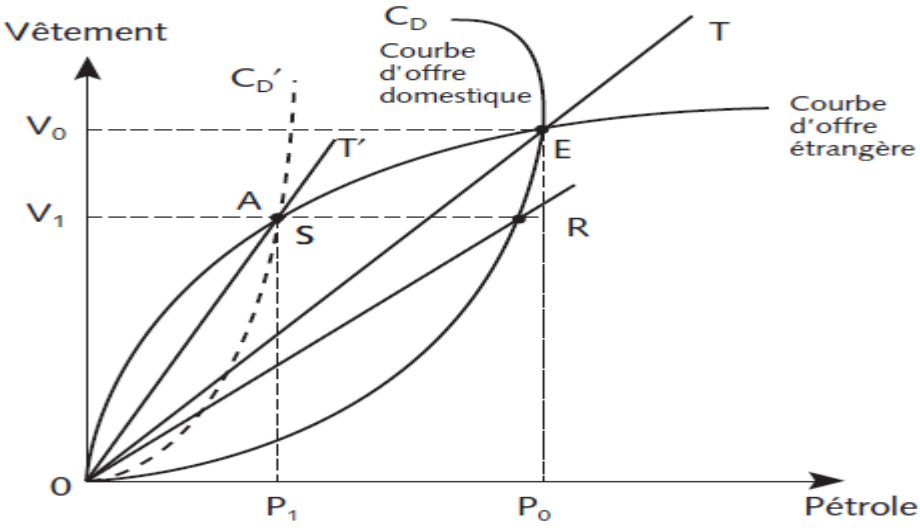


في حالة إدارة الحكومة للحصة، إما بتخصيصها لجهة عامة أو ببيع تراخيص الاستيراد لشركات محلية، تبقى إيرادات الحصة (المنطقة 3) في الدولة، وتكون الخسارة المتراكمة في الرعاية الاجتماعية مساوية لمجموع المثلثين 2 و4. إحدى طرق ضمان بقاء ريع الحصة في الأموال العامة هي بيع الحصة بالمزاد العلني -بيرجستن وآخرون، 1987 .يوضح الشكل 6.3 تحليل التوازن العام. في حالة توازن التجارة الحرة عند تقاطع منحنيي العرض(E) ، تستورد الدولة الكمية V0 من الملابس وتُصدر P0 من النفط بمعدل تبادل تجاري يساوي ميل الخط .OT إن فرض حصة على الملابس يحد من الواردات إلى الكمية V1 ، وهذه السياسة تُحدث اختلالًا في التوازن التجاري .يمكن للدولة (أ) أن تُتاجر عند النقطة R على منحنى العرض الخاص بها، بينما تُجبر الدولة (ب) على ذلك عند النقطة .S إذا حدثت التجارة عند النقطة R ، فإن معدل التبادل التجاري (ميل الخط OR) يكون أقل فائدة للدولة (أ). والعكس صحيح إذا حدث التوازن عند النقطة S ، حيث تتحسن معدلات التبادل التجاري للدولة (أ)، إلى جانب رفاهيتها، اعتمادًا بالطبع على مرونة منحنى العرض الخارجي .تُمثل النقطة R الحالة التي يكون فيها البلد المُصدر هو المستفيد من زيادة الأسعار الناتجة عن الحصة، أي أن إيرادات الحصة (المنطقة 3 من الشكل 7.3) تذهب إلى الخارج.

النقطة S تُقابل الحالة التي تُدير فيها حكومة الدولة المُستوردة الحصة وتُحصّل الإيرادات المُتولّدة . في بعض النواحي، يوجد تكافؤ بين التعريفة الجمركية والحصة .يُعتبر هذا التكافؤ موجودًا عندما تُنتج التعريفة الجمركية مستوى من الواردات، إذا تم تحديده كحصة، يُسبب فجوة بين الأسعار الأجنبية والمحلية . لكن هناك عدة مواقف تُبطل هذا البيان .فعندما يكون هناك نمو اقتصادي، يزداد الطلب ويؤدي إلى زيادة في الواردات إذا كانت الحواجز قائمة على التعريفة الجمركية .وعلى العكس من ذلك، تُصبح الحصة مُقيدة بشكل متزايد مع زيادة الطلب .علاوة على ذلك، في وجود تعريفة، يختلف السعر المحلي مع السعر العالمي . كلما ارتفع السعر الأجنبي، قلّت التعريفة التي ستكون إجراءً حمائيًا .وأخيرًا، لا يُمكن أن يكون هناك تكافؤ بين التعريفة والحصة عندما يكون هناك احتكار في السوق المحلية .ففي ظل الحصة، يُقيّد المُحتكر دائمًا الكمية المُنتجة من أجل تحديد سعر أعلى .في ظل التعريفة الجمركية، يتصرف المحتكر كصناعة تنافسية .

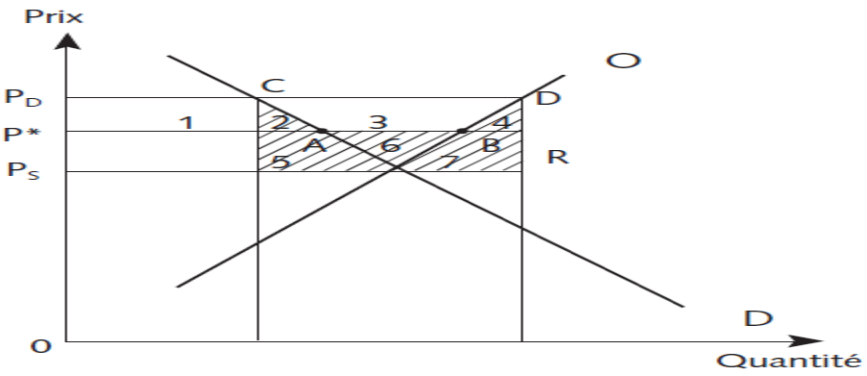
تجدر الإشارة إلى وجود محاولات متزايدة لإيجاد بدائل تعريفية للحصص، على سبيل المثال، التعريفات الجمركية التي فُرضت كجزء من جولة أوروغواي في القطاع الزراعي.

الشكل 7.3.تأثير الحصص: التوازن العام



تأثير دعم الصادرات والضرائب يتخذ دعم الصادرات أشكالًا متعددة: المساعدة المالية المباشرة، ودعم أسعار الفائدة، وخطوط الائتمان للمستورد، وتحمل التكاليف (مثل أبحاث السوق، والتوحيد القياسي، وغيرها .(تُثير الممارسات الملحوظة لمختلف الدول فيما يتعلق بمساعدة الصادرات جدلًا حادًا حول آثارها المباشرة .يرى البعض، مثل غروسمان (1992)، أن التسويق الخارجي ينطوي على استراتيجيات متعددة (شبكات التوزيع، والجودة/السعر، والترويج، والإعلان، وغيرها)، مما يجعل ربط أي دعم بسعر التصدير أمرًا وهميًا .أما آخرون، مثل براندر وسبنسر (1981أ و ب؛ 1983أ و ب)، فإن دعم الصادرات أو الإنتاج يُخفض تكاليف الإنتاج ويمنح الشركات ميزة سعرية تنافسية على المنافسين الأجانب .على الرغم من أهمية ملاحظة غروسمان، إلا أن معظم الدراسات الاقتصادية تُقر بأن دعم الصادرات يُغير في البداية شروط التبادل التجاري للدولة التي تُطبقه .يوضح الشكل 7.3 آثار دعم الصادرات على الرفاه.

الشكل 8.3.تأثير دعم الصادرات

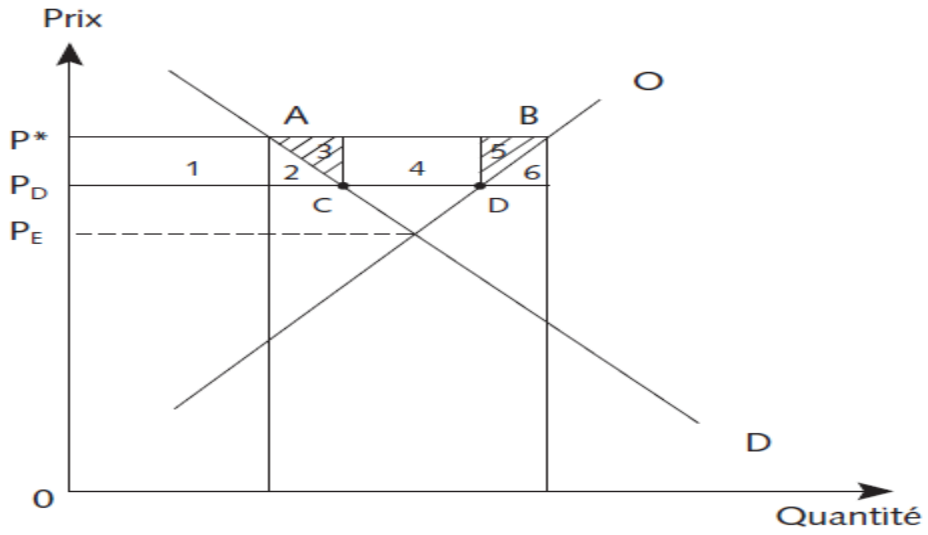


في ظل التجارة الحرة، ودون تكاليف النقل أو غيرها من القيود، يتوافق سعر السلعة في السوق المحلية مع السعر الذي يتم فرضه في السوق الدولية .P*. وعند هذا السعرP* ، تصدر الدولة كمية .AB

تمنح الدولة دعمًا للصناعة من أجل زيادة الصادرات، وفي النهاية، تحسين حسابها الجاري .يتمثل تأثير الدعم في خفض السعر الذي يتم فرضه على المستهلكين الأجانب عند PS وزيادة السعر المحلي عند PD. ومن هذا، نستنتج عواقب الرفاهية .ينخفض فائض المستهلك للدولة الداعمة بقيمة تساوي مجموع المساحات 1 و2. تزداد أرباح الشركات المحلية بمقدار المساحة 1 + 2 + 3. يكون الدخل من الدعم سالبًا ويساوي المساحة 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7، أي مقدار الدعم لكل وحدة من السلعة (PD - PS) مضروبًا في الكمية المصدرة .(CD) ينتج عن هذا رفاهية تساوي مجموع المساحات -2 - 4 - 5 - 6 - 7، ومن ثم خسارة الوزن الميت .يُظهر المثلث 2 خسارة الاستهلاك الناتجة عن ارتفاع الأسعار، بينما يُظهر المثلث 4 خسارة الرفاه الناتجة عن تحويل الموارد إلى الصناعة المدعومة .تعكس المناطق المتبقية 5 + 6 + 7 اختلال شروط التبادل التجاري، مما يدفع الدولة المُصدّرة إلى دعم استهلاك الدول الأجنبية.

هذا النهج التحليلي لتأثيرات دعم التصدير، ومع ذلك، له بعض العيوب .أولاً، لا يزال تأثيره على زيادة الأسعار المحلية مشكوك فيه .من المحتمل أن يتم منح دعم التصدير للصناعات ذات القدرة الإنتاجية الزائدة، بحيث من المحتمل ألا يؤثر التزامهم في الخارج على السعر المحلي .علاوة على ذلك ليس من الواضح أن دعم التصدير له جانب مفترس، ويفيد المشتري الأجنبي الذي يستفيد من سعر أفضل .في كثير من الأحيان ، يتيح الدعم ببساطة الشركات المحلية بيع كمية أكبر في الخارج بالسعر الدولي .بمعنى آخر، قد لا يغير دعم التصدير السعر المحلي أو الدولي، لذلك يجب البحث عن تأثيره في تحويل موارد البلاد الإنتاجية إلى الصناعة المدعومة، وكذلك في عبء الضرائب ، مع مراعاة ردود الفعل المماثلة من البلدان الشريكة ، كما أوضح غروسمان 1992 .تم توضيح حالة ضريبة التصدير في الشكل 9.3.

الشكل 9.3.تأثير ضريبة التصدير



عند السعر العالمي*P ، تصدر الدولة الكمية AB من السلعة .ونتيجة لفرض ضريبةt ، يحصل المنتجون المحليون على سعر PD أقل من السعر العالمي .ويختلف السعر في السوق المحلية عن السعر العالمي بهذه الضريبة .(t = P* - PD) وبعد فرض هذه الضريبة، يزداد فائض المستهلك بمقدار المساحة 1 + 2، وتنخفض أرباح الشركات المحلية بمقدار المساحة التي تساوي 1 + 2 + 3 + 4 + 5، وتساوي الإيرادات الضريبية 4. والنتيجة هي خسارة الوزن الميت تساوي -3 - 5. ويعكس المثلث 3 الخسارة الناجمة عن الإفراط في الاستهلاك بسبب انخفاض السعر، ويمثل المثلث 5 نقص الإنتاج .ومن الأمثلة التي توضح التأثير الاكتئابي لضرائب التصدير سياسة الطاقة الوطنية الكندية خلال السبعينيات والثمانينيات. ففي سبتمبر 1973، فرضت الحكومة الفيدرالية الكندية ضريبة قدرها 0.40 دولار على تصدير برميل من نفط ألبرتا .

ارتفعت الضريبة من 1.90 دولار أمريكي في ديسمبر 1973 إلى 2.20 دولار أمريكي في يناير 1974، ثم إلى 6.40 دولار أمريكي في فبراير 1974، استجابةً لصدمات أسعار النفط .في الوقت نفسه، دفع المستهلكون الكنديون ثمنًا أقل لمنتجاتهم النفطية مقارنةً بالسعر العالمي .احتجت ألبرتا على هذه السياسة الضريبية وخفضت إنتاجها؛ واقتضى الأمر انتخاب حكومة جديدة عام 1984 للتخلي عن هذه السياسة الوطنية للطاقة، التي تتميز الآن بتحرير القيود وزيادة مرونة التسعير.

تجارب وبراهين : أُجريت دراسات اقتصادية أخرى، تجمع بين عناصر الجبر، وحساب التفاضل، والتحليل، ومنحنيات المنفعة، لإثبات تأثير التجارة الحرة على الرفاهة، أو لنكن واضحين، فوائد التجارة (ليونتيف، 1932-1933؛ صامويلسون، 1939؛ 1962؛ بالدوين، 1948؛ 1952؛ ميد، 1955؛ جونز، 1961؛ 1965؛ كيمب، 1962 .(بعد الرجوع إلى عمل صامويلسون (1962) الذي استخدم "مظروف بالدوين"، بالإضافة إلى عمل بهاجواتي (1968) وكيمب (1962)، توصل كوردن (1974) إلى الاستنتاج التالي: الفكرة المحورية لنظرية التجارة المعيارية هي أن هناك مكاسب من التجارة، وبشكل أكثر تحديدًا، في ظل ظروف معينة، تتفوق التجارة الحرة بالمعنى الباريتي على الاكتفاء الذاتي وأي شكل من أشكال الحمائية . ويتجلى هذا الافتراض من خلال استخدام منحنيات اللامبالاة ومنحنى إمكانية الإنتاج .كلما اتسعت الفجوة بين السعر العالمي وسعر الاكتفاء الذاتي، زادت المكاسب من التجارة الحرة .يوضح الشكل 5.3 أن التحول في شروط التجارة صعودًا نحو وضع غير أفقي من المرجح أن يرفع مستوى المنفعة .ويظل الارتباط بين مكاسب التجارة الحرة وتباعد فجوات الأسعار أمرًا معقولًا .ومع ذلك، فيما يتصل بمنحنى المنفعة الاجتماعية، لا يمكن المبالغة في التأكيد على أنه يشكل تمثيلاً تجريدياً لواقع معقد إلى حد ما.

3.1.الاقتصاد السياسي للحمائية التجارية

في هذا القسم، نحلل مختلف حجج الحماية .تتراوح هذه الحجج بين افتراضات خاطئة تمامًا وحجج قابلة للصمود، مع بعض التحفظات.

حجج مغلوطة ومشكوك فيها بشأن الحماية التجارية

إحدى الحجج المغلوطة هي أن القيود التجارية ضرورية لحماية العمالة المحلية من العمالة الأجنبية الرخيصة .هذه الحجة مغلوطة، لأنه حتى لو كانت الأجور المحلية أعلى من الأجور في الخارج، فإن تكاليف العمالة المحلية قد تظل أقل إذا كانت إنتاجية العمل أعلى محليًا منها في الخارج بما يكفي .حتى لو لم يكن الأمر كذلك، فلا يزال من الممكن أن تستند التجارة ذات المنفعة المتبادلة إلى الميزة النسبية، حيث تتخصص الدولة ذات العمالة الرخيصة في إنتاج وتصدير السلع كثيفة العمالة، وتتخصص الدولة ذات العمالة المكلفة في إنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال .

وهناك حجة مغلوطة أخرى للحماية وهي التعريفة العلمية .هذا هو معدل التعريفة الذي يجعل سعر الواردات مساويًا للأسعار المحلية، ويسمح (كما تقول الحجة) للمنتجين المحليين بمواجهة المنافسة الأجنبية . ومع ذلك، فإن هذا من شأنه أن يزيل فروق الأسعار الدولية ويسمح بتجارة جميع السلع الخاضعة لهذه التعريفات "العلمية ."هناك حجتان مشكوك فيهما، وهما أن الحماية ضرورية (1) للحد من البطالة المحلية، و(2) لمعالجة عجز ميزان مدفوعات الدولة (أي فائض نفقات الدولة في الخارج عن أرباحها الخارجية .(من شأن الحماية أن تُقلل من البطالة المحلية وعجز ميزان المدفوعات من خلال استبدال الواردات بالإنتاج المحلي .ومع ذلك، فهذه حجج تُفسر على أنها حجج إفقار الجار للحماية، لأنها تأتي على حساب الدول الأخرى .وتحديدًا، عندما تُستخدم الحماية للحد من البطالة المحلية وعجز ميزان مدفوعات الدولة، فإنها تُسبب بطالة أكبر وتدهورًا في ميزان المدفوعات في الخارج .ونتيجة لذلك، من المرجح أن ترد الدول

الأخرى، وتخسر جميع الدول في النهاية .ينبغي تصحيح البطالة المحلية والعجز في ميزان مدفوعات الدولة من خلال سياسات نقدية ومالية وتجارية مناسبة بدلًا من فرض قيود تجارية.

الصناعة الناشئة وحجج أخرى مقبولة للحماية

إحدى حجج الحماية (ولكنها مع ذلك يجب أن تكون مؤهلة) هي حجة الصناعة الناشئة .تنص هذه الحجة على أنه قد تتمتع دولة ما بميزة نسبية محتملة في سلعة ما، ولكن بسبب نقص الخبرة العملية وانخفاض مستوى الإنتاج الأولي، لن تتمكن هذه الصناعة من التأسيس، أو إذا بدأت بالفعل، فلن تتمكن من منافسة الشركات الأجنبية الأكثر رسوخًا بنجاح .عندئذٍ، تُبرر الحماية التجارية المؤقتة لإنشاء الصناعة المحلية وحمايتها خلال "نشأتها" حتى تتمكن من مواجهة المنافسة الأجنبية، وتحقيق وفورات الحجم، وتعكس الميزة النسبية للدولة على المدى الطويل .عندها، يجب إزالة الحماية .ومع ذلك، لكي تكون هذه الحجة صحيحة، يجب أن يكون العائد في الصناعة الناشئة مرتفعًا بما يكفي لتعويض الأسعار المرتفعة التي يدفعها المستهلكون المحليون للسلعة خلال فترة نشأتها.

إن حجة حماية الصناعات الناشئة صحيحة، لكنها تتطلب عدة شروط مهمة، تُفقدها مجتمعةً معظم أهميتها .أولًا، من الواضح أن هذه الحجة أكثر تبريرًا للدول النامية (حيث قد لا تعمل أسواق رأس المال بشكل صحيح) منها للدول الصناعية .ثانيًا، قد يكون من الصعب تحديد أي صناعة أو صناعة محتملة مؤهلة لهذه المعاملة، وقد أظهرت التجربة أن الحماية، بمجرد منحها، يصعب إزالتها .ثالثًا، والأهم من ذلك، ما يمكن أن تفعله الحماية التجارية (مثلاً، في شكل تعريفة جمركية على الواردات) يمكن أن يحققه دعم إنتاج مماثل للصناعة الناشئة بشكل أفضل .والسبب هو أنه ينبغي التغلب على تشوه محلي بحت كهذا بسياسة محلية بحتة (مثل دعم إنتاج مباشر للصناعة الناشئة) بدلاً من سياسة تجارية تُشوه أيضًا الأسعار النسبية والاستهلاك المحلي .كما أن دعم الإنتاج هو شكل أكثر مباشرة من أشكال المساعدة، وإزالته أسهل من تعريفة الاستيراد .إحدى الصعوبات العملية تكمن في أن الدعم يتطلب إيرادات، لا توليدها كما هو الحال في التعريفات الجمركية على الواردات مثلاً .لكن المبدأ يبقى قائماً.

ينطبق المبدأ العام نفسه على أي نوع آخر من التشوهات المحلية .على سبيل المثال، إذا كانت صناعة ما تُولّد اقتصادًا خارجيًا (أي منفعة للمجتمع ككل، مثلاً، من خلال تدريب عمال يغادرون للعمل في صناعات أخرى)، فمن المرجح أن يكون هناك نقص في الاستثمار في هذه الصناعة (لأن الصناعة لا تحصل على الفائدة الكاملة من استثماراتها .(إحدى طرق تشجيع الصناعة ومنح المجتمع وفورات خارجية أكبر هي تقييد الواردات .هذا يحفز الصناعة، ولكنه يرفع أيضًا سعر المنتج للمستهلكين المحليين .تتمثل السياسة الأفضل في تقديم دعم مباشر للصناعة .هذا من شأنه أن يحفز الصناعة دون تشويه الاستهلاك وخسائر المستهلكين الناتجة عن القيود التجارية .وبالمثل، فإن الضريبة المباشرة ستكون أيضًا أفضل من التعريفة الجمركية لتثبيط الأنشطة (مثل السفر بالسيارات) التي تؤدي إلى آثار سلبية خارجية (التلوث) لأن الضريبة لا تشوه الأسعار النسبية والاستهلاك.

قد يُدافع عن فرض قيود تجارية لحماية الصناعات المحلية المهمة للدفاع الوطني .ولكن حتى في هذه الحالة، يُعدّ دعم الإنتاج المباشر أفضل عمومًا من حماية التعريفات الجمركية .يمكن اعتبار بعض التعريفات "تعريفات تفاوضية" تُستخدم لحثّ الدول الأخرى على الموافقة على تخفيض متبادل للتعريفات . وهنا، قد يكون علماء السياسة أكثر تأهيلًا لتقييم مدى فعاليتها في تحقيق الغرض المقصود منها .أقرب ما نصل إليه من حجة اقتصادية صحيحة للحماية هو التعريفة المثلى ومع ذلك، من المرجح أن تردّ الدول الأخرى، مما يؤدي في النهاية إلى خسارة الدول .ومهما يكن، فقد قدّم برودا وليماو وونشتاين (2009) أدلة

على أن الدول تفرض تعريفات أعلى على السلع ذات مرونة العرض التصديرية المنخفضة مقارنةً بالسلع ذات مرونة العرض العالية.

من يحصل على الحماية التجارية؟

بزيادة أسعار السلع، تُفيد الحماية التجارية المنتجين وتُضرّ المستهلكين (وعادةً الدولة ككل .(ومع ذلك، نظرًا لقلة عدد المنتجين وقدرتهم على تحقيق مكاسب كبيرة من الحماية، فإن لديهم حافزًا قويًا للضغط على الحكومة لتبني تدابير حمائية .من ناحية أخرى، نظرًا لتوزع الخسائر بين العديد من المستهلكين، حيث لا يخسر كلٌّ منهم سوى القليل من الحماية، فمن غير المرجح أن يُنظّموا أنفسهم بفعالية لمقاومة التدابير الحمائية .وبالتالي، هناك تحيز لصالح الحمائية .مثال على ذلك هو حصة السكر الأمريكية.

في السنوات الأخيرة، وضع الاقتصاديون عدة نظريات تتعلق بالمجموعات والصناعات التي تحظى بالحماية، وقد تأكدت بعض هذه النظريات تجريبيًا .ففي الدول الصناعية، يُرجح توفير الحماية للصناعات كثيفة العمالة التي توظف عمالًا غير مهرة ومنخفضي الأجور، والذين سيواجهون صعوبة كبيرة في إيجاد عمل بديل إذا فقدوا وظائفهم الحالية .كما وُجد بعض الدعم التجريبي لنظرية جماعات الضغط أو جماعات المصالح (انظر هيلمان، 1989؛ جروسمان وهيلبمان، 1994)، التي تفترض أن الصناعات عالية التنظيم (مثل صناعة السيارات) تحظى بحماية تجارية أكبر من الصناعات الأقل تنظيمًا .ومن المرجح أن تكون الصناعة منظمة إذا كانت تتكون من عدد قليل من الشركات .كذلك، فإن الصناعات التي تنتج منتجات استهلاكية تكون عمومًا قادرة على الحصول على حماية أكبر من الصناعات التي تنتج منتجات وسيطة تستخدمها صناعات أخرى كمدخلات، لأن الصناعات الأولى قادرة على ممارسة قوة تعويضية وحجب الحماية (لأن ذلك من شأنه أن يزيد من سعر مدخلاتها.

علاوة على ذلك، يبدو أن الصناعات اللامركزية جغرافيًا التي توظف عددًا كبيرًا من العمال تحظى بحماية أكبر مقارنةً بالصناعات التي تعمل في مناطق محددة فقط وتوظف عددًا قليلًا نسبيًا من العمال .يتمتع العدد الكبير من العمال بقوة تصويت قوية لانتخاب المسؤولين الحكوميين الذين يدعمون حماية الصناعة . تضمن اللامركزية دعم المسؤولين المنتخبين من مناطق عديدة لحماية التجارة .تشير نظرية أخرى إلى أن السياسات التجارية منحازة لصالح الحفاظ على الوضع الراهن .أي أنه من المرجح أن تحظى الصناعة بالحماية الآن إذا كانت محمية في الماضي .كما تبدو الحكومات مترددة في تبني سياسات تجارية تؤدي إلى تغييرات كبيرة في توزيع الدخل، بغض النظر عن الرابح والخاسر .وأخيرًا، يبدو أن الحصول على الحماية أسهل من قِبل الصناعات التي تنافس منتجات الدول النامية لأن هذه الدول تتمتع بقوة اقتصادية وسياسية أقل من الدول الصناعية لمقاومة القيود التجارية المفروضة على صادراتها بنجاح.

4.1.السياسات التجارية والصناعية الاستراتيجية

في هذا القسم، ندرس السياسات الاستراتيجية والصناعية، بدايةً بشكل عام ثم باستخدام نظرية الألعاب ،ثم نناقش استجابة الولايات المتحدة للاستهداف الصناعي الأجنبي وسياسات التجارة الاستراتيجية.

السياسة التجارية الاستراتيجية

تُعدّ السياسة التجارية الاستراتيجية تطورًا حديثًا نسبيًا يُقدّم لصالح سياسة تجارية نشطة وحمائية . ووفقًا لهذه الحجة، يمكن للدولة خلق ميزة نسبية (من خلال الحماية التجارية المؤقتة، والإعانات، والمزايا الضريبية، وبرامج التعاون بين الحكومة والصناعة) في مجالات مثل أشباه الموصلات، وأجهزة الكمبيوتر،

والاتصالات، وغيرها من الصناعات التي تُعتبر حاسمة للنمو المستقبلي للدولة .تخضع الصناعات عالية التقنية لمخاطر عالية، وتتطلب إنتاجًا واسع النطاق لتحقيق وفورات الحجم، وتُؤدي إلى وفورات خارجية واسعة النطاق عند نجاحها .وتشير السياسة التجارية الاستراتيجية إلى أنه من خلال تشجيع هذه الصناعات، يمكن للدولة جني وفورات خارجية كبيرة ناتجة عنها، وتعزيز آفاق نموها المستقبلي .وهذا يُشبه حجة الصناعات الناشئة في الدول النامية، إلا أنه يُطرح أن الدول الصناعية تكتسب ميزة نسبية في صناعات التكنولوجيا العالية الحيوية. تفعل معظم الدول بعضًا من هذا .في الواقع، قد يذهب بعض خبراء الاقتصاد إلى حد القول إن قدراً كبيراً من النجاح الصناعي والتكنولوجي الذي حققته اليابان في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية كان راجعاً إلى سياساتها الصناعية والتجارية الاستراتيجية.

توجد أمثلة على السياسات التجارية والصناعية الاستراتيجية في صناعة الصلب في خمسينيات القرن الماضي، وفي صناعة أشباه الموصلات في سبعينيات وثمانينيات القرن الماضي في اليابان، وفي تطوير طائرة الكونكورد (الطائرة الأسرع من الصوت) في سبعينيات القرن الماضي، وطائرة إيرباص في أوروبا خلال تلك الفترة. عادةً ما تُعتبر أشباه الموصلات في اليابان مثالاً نموذجياً على نجاح السياسات التجارية والصناعية الاستراتيجية .سيطرت الولايات المتحدة على سوق أشباه الموصلات (مثل رقائق الكمبيوتر، المستخدمة في العديد من المنتجات الجديدة) في سبعينيات القرن الماضي .وابتداءً من منتصف سبعينيات القرن الماضي، استهدفت وزارة التجارة والصناعة اليابانية القوية تطوير هذه الصناعة من خلال تمويل البحث والتطوير، ومنح مزايا ضريبية للاستثمارات في هذه الصناعة، وتعزيز التعاون بين الحكومة والصناعة، مع حماية السوق المحلية من المنافسة الأجنبية وخاصة الأمريكية.

يُنسب الفضل إلى هذه السياسات في نجاح اليابان في انتزاع السيطرة على سوق أشباه الموصلات تقريبًا من الولايات المتحدة في منتصف ثمانينيات القرن الماضي .ومع ذلك، لا يزال معظم الاقتصاديين متشككين، ويعزون أداء اليابان المذهل في هذا المجال بالأساس إلى عوامل أخرى، مثل التركيز التعليمي الأكبر على العلوم والرياضيات، وارتفاع معدلات الاستثمار، والاستعداد لتبني منظور طويل الأجل للاستثمارات بدلًا من الأرباح الفصلية المُرهقة، كما هو الحال في الولايات المتحدة .في صناعة الصلب، وهي الصناعة المستهدفة الأخرى في اليابان، كان معدل العائد أقل من متوسط العائد لجميع الصناعات اليابانية خلال فترة ما بعد الحرب .في أوروبا، كانت طائرة الكونكورد إنجازًا تكنولوجيًا، لكنها كانت كارثة تجارية، ولم تكن شركة إيرباص لتنجو لولا استمرار الدعم الحكومي الضخم .في حين أن السياسة التجارية الاستراتيجية يمكن نظريًا أن تُحسّن نتائج السوق في الأسواق القلة الاحتكارية الخاضعة لاقتصادات خارجية واسعة النطاق، وأن تزيد من نمو الدولة ورفاهها، فإن حتى واضعي هذه النظرية ومروجيها يُدركون الصعوبات الجسيمة التي تعترض تطبيقها .أولًا، من الصعب للغاية اختيار الفائزين (أي اختيار الصناعات التي ستوفر اقتصادات خارجية كبيرة في المستقبل) وسياسات العملة المناسبة التي تضمن نجاحهم وتغذيتهم باستمرار .ثانيًا، بما أن معظم الدول الرائدة تتبنى سياسات تجارية استراتيجية في الوقت نفسه، فإن جهودها تُحيّد إلى حد كبير، بحيث تكون الفوائد المحتملة لكل منها ضئيلة .ثالثًا، عندما تُحقق دولة ما نجاحًا كبيرًا في السياسة التجارية الاستراتيجية، فإن ذلك يأتي على حساب دول أخرى (أي أنها سياسة إفقار الجار)، وبالتالي من المرجح أن ترد الدول الأخرى .في مواجهة كل هذه الصعوبات العملية، يُقر حتى مؤيدو السياسة التجارية الاستراتيجية على مضض بأن التجارة الحرة لا تزال هي السياسة الأفضل، في نهاية المطاف .وهذا يعني أن التجارة الحرة ربما لا تكون مثالية من الناحية النظرية، ولكنها مثالية من الناحية العملية.

السياسات التجارية والصناعية الاستراتيجية مع نظرية الألعاب

يمكننا استخدام نظرية الألعاب لدراسة السياسة التجارية والصناعية الاستراتيجية .ويمكننا توضيح ذلك على أفضل وجه بمثال .لنفترض أن كلاً من بوينغ وإيرباص تُقرران إنتاج طائرة جديدة .ولنفترض أيضاً أنه نظراً للتكلفة الباهظة لتطوير الطائرة الجديدة، سيحتاج مُنتِج واحد إلى الاستحواذ على كامل السوق العالمية لتحقيق ربح، لنقل 100 مليون دولار .إذا أنتج كلا المُنتِجين الطائرة، فسيخسر كل منهما 10 ملايين دولار .هذه المعلومات موضحة في الجدول 1.3 .الحالة التي تُنتج فيها كلتا الشركتين الطائرة وتتكبد كل منهما خسارة قدرها 10 ملايين دولار موضحة في الصف الأول والعمود الأول (الزاوية العلوية اليسرى) من الجدول 9.5 .إذا أنتجت بوينغ الطائرة فقط، فستُحقق بوينغ ربحاً قدره 100 مليون دولار، بينما لا تُحقق إيرباص أي ربح (الصف الأول والعمود الثاني، أو الزاوية العلوية اليمنى من الجدول .(من ناحية أخرى، إذا لم تُنتج بوينغ الطائرة بينما تُنتجها إيرباص، فإن بوينغ تُحقق ربحًا صفريًا، بينما تُحقق إيرباص ربحًا قدره 100 مليون دولار (الصف الثاني والعمود الأول، أو الزاوية السفلية اليسرى من الجدول .(وأخيرًا، إذا لم تُنتج أيٌّ من الشركتين الطائرة، فإن كلًا منهما يُحقق ربحًا صفريًا (الصف الثاني والعمود الثاني، أو الزاوية السفلية اليمنى من الجدول.

الجدول 1.3.المنافسة بين الشركتين وسياسة التجارة الاستراتيجية

		Airbus	
		Produce	Don't Produce
Boeing	Produce	10−,10−	100,0
	Don't produce	0,100	0,0

لنفترض، لأي سبب كان، أن بوينغ دخلت السوق أولاً وحققت ربحًا قدره 100 مليون دولار . تُستبعد إيرباص الآن من السوق لعدم قدرتها على تحقيق ربح .هذه هي الحالة الموضحة في الصف الأول والعمود الثاني (الزاوية العلوية اليمنى) من الجدول. إذا دخلت إيرباص السوق، فستتكبد كلتا الشركتين خسارة (وستكون الحالة الموضحة في الصف الأول والعمود الأول، أو الزاوية العلوية اليسرى من الجدول .(لنفترض أن الحكومات الأوروبية تُقدم الآن دعمًا قدره 15 مليون دولار سنويًا لشركة إيرباص . عندها ستنتج إيرباص الطائرة، على الرغم من أن بوينغ تُنتجها بالفعل، لأنه بفضل هذا الدعم، ستُحوّل إيرباص خسارة قدرها 10 ملايين دولار إلى ربح قدره 5 ملايين دولار. ومع ذلك، بدون دعم، ستنتقل بوينغ من تحقيق ربح قدره 100 مليون دولار (بدون وجود إيرباص في السوق) إلى خسارة قدرها 10 ملايين دولار بعد ذلك) .ما زلنا في الصف الأول والعمود الأول، أو الزاوية اليسرى العليا من الجدول، ولكن مع تغيير مدخل إيرباص من -10 بدون الدعم إلى +5 مع الدعم). وبسبب خسارتها غير المدعومة، ستتوقف بوينغ عن إنتاج الطائرة، تاركة السوق بأكمله في النهاية لشركة إيرباص، التي ستحقق ربحًا قدره 100 مليون دولار دون أي دعم إضافي (الصف الثاني والعمود الأول، أو الزاوية اليسرى السفلى من الجدول.

يمكن للحكومة الأمريكية، بالطبع، أن تردّ بتقديم دعم خاص بها للحفاظ على إنتاج بوينغ للطائرة . إلا أن الحكومة الأمريكية، باستثناء حالات الدفاع الوطني، كانت أقل ميلاً بكثير لمنح الدعم للشركات من الحكومات الأوروبية .وبينما يُعدّ العالم الواقعي أكثر تعقيداً من ذلك بكثير، يمكننا أن نرى كيف يمكن لدولة أن تتغلب على عجزها السوقي وتكتسب ميزة نسبية استراتيجية في مجال التكنولوجيا المتقدمة من خلال اتباع سياسة تجارية صناعية واستراتيجية .في الواقع، قررت شركة إيرباص في عام 2000 بناء طائرتها العملاقة A380 القادرة على نقل 550 راكباً لتكون جاهزة بحلول عام 2006 بتكلفة تطوير تزيد عن 10

مليارات دولار، وبالتالي منافسة طائرة بوينغ 747 (التي دخلت الخدمة منذ عام 1969 وتتسع لما يصل إلى 475 راكباً .(استقبلت بوينغ قرار إيرباص ببناء طائرتها A380 بإعلانها في عام 2001 عن خطط لبناء طائرة بوينغ 787 دريملاينر الجديدة، القادرة على نقل 250 راكبًا إلى أي نقطة على وجه الأرض بسرعة تقترب من سرعة الصوت، دون توقف، وبكفاءة وقود أعلى بنسبة 20%، بحلول عام 2008. تعتقد بوينغ أن الركاب يفضلون الوصول إلى وجهاتهم في وقت أقرب، وتجنب ازدحام المطارات ومتاعب وتأخيرات التوقفات الوسيطة .ثم في عام 2005، فاجأت بوينغ إيرباص بإعلانها أيضًا عن نسخة جديدة أكبر حجمًا من طائرتها بوينغ 747 (8-747) لتدخل الخدمة في عام 2009. ردت إيرباص بالإعلان عن تطوير طائرة إيرباص A350 لمنافسة طائرة بوينغ 787 الجديدة بمليارات الدولارات من القروض الحكومية القابلة للسداد، مما دفع بوينغ إلى تقديم شكوى إضافية ضد إيرباص لدى منظمة التجارة العالمية.

دخلت طائرة A380 الخدمة في عام 2008 بتأخير دام أكثر من عامين وتجاوزات هائلة في التكاليف، بينما خرجت أول طائرة بوينج 787 من خط التجميع في عام 2011 بتأخير دام ثلاث سنوات وتجاوزات هائلة في التكاليف .وكما هو موضح في القسم E9.3، قضت منظمة التجارة العالمية في عام 2010 بأن كلاً من إيرباص وبوينج قد دعمتا بشكل غير قانوني تطويرهما لطائرات جديدة على مدى العقود الماضية - لكن إيرباص كانت أكثر إدانة وعرضة لعقوبات أشد .في عام 2011، أعلنت إيرباص أنها ألغت جميع أشكال الدعم غير القانوني على طائراتها، لكن بوينج طعنت في هذا الادعاء، وهكذا يستمر النزاع. تم تقديم هذا النوع من التحليل لأول مرة في التجارة الدولية من قبل براندر وسبنسر (1985 .(أحد العيوب الخطيرة لهذا التحليل هو أنه من الصعب جدًا عادةً التنبؤ بدقة بنتائج السياسات الصناعية والتجارية الحكومية (أي الحصول على بيانات لملء جدول مثل الجدول 9.5 .(حتى تغيير طفيف في الجدول قد يُغير النتائج تمامًا .على سبيل المثال، لنفترض أنه إذا أنتجت كلٌّ من إيرباص وبوينغ طائرة، فإن إيرباص تتكبد خسارة قدرها 10 ملايين دولار (كما في السابق)، بينما تحقق بوينغ الآن ربحًا قدره 10 ملايين دولار (بدون أي دعم)، مثلاً، لأنها أكثر كفاءة .عندها، حتى لو أنتجت إيرباص الطائرة مع الدعم، ستبقى بوينغ في السوق لأنها تحقق ربحًا دون أي دعم .عندها ستحتاج إيرباص إلى دعم إلى أجل غير مسمى، عامًا بعد عام، لمواصلة إنتاج الطائرة .في هذه الحالة، لا يبدو تقديم دعم لإيرباص فكرة جيدة .وبالتالي، من الصعب للغاية إجراء هذا النوع من التحليل بشكل صحيح. سيتعين علينا التنبؤ بشكل صحيح بالنتائج الدقيقة للاستراتيجيات المختلفة، وهو أمر صعب للغاية .لهذا السبب يرى معظم الاقتصاديين أن التجارة الحرة لا تزال هي السياسة الأفضل في النهاية.

رد الولايات المتحدة على استهداف الصناعات الأجنبية والسياسات التجارية الاستراتيجية

على الرغم من معارضة الولايات المتحدة عمومًا للاستهداف الصناعي والسياسة التجارية الاستراتيجية محليًا، إلا أنها ردّت على الدول التي تبنت هذه السياسات على حساب المصالح الاقتصادية الأمريكية، وانتقمت منها .ويُعدّ Sematech خير مثال على الدعم الفيدرالي المباشر للتكنولوجيا المدنية . أُسس هذا التحالف في أوستن، تكساس، عام 1987 كائتلاف غير ربحي يضم 14 شركة أمريكية كبرى لتصنيع أشباه الموصلات، بميزانية سنوية قدرها 225 مليون دولار (100 مليون دولار من الحكومة والباقي من الشركات الأعضاء الـ 14 .(وكان هدفه المساعدة في تطوير تقنيات تصنيع متطورة لرقائق الكمبيوتر، لمساعدة أعضائه على التنافس بشكل أفضل مع الشركات اليابانية .وبحلول عام 1991، زعمت Sematechأنه نتيجة لجهودها، لحقت شركات رقائق الكمبيوتر الأمريكية بمنافسيها اليابانيين .منذ ذلك الحين، أصبحت سيماتيك شركة خاصة بالكامل (أي أنها لم تعد تتلقى دعمًا ماليًا من الحكومة الأمريكية)، وفي عام 1998 أنشأت شركة سيماتيك الدولية، وهي شركة تابعة مملوكة بالكامل لـ 12 شركة كمبيوتر

كبرى، بما في ذلك بعض الشركات الأجنبية (ومقرها الرئيسي في ألباني، نيويورك .(تضم سيماتيك الدولية حاليًا 18 عضوًا.

اتخذت الولايات المتحدة أيضًا خطوات أحادية الجانب لإجبار الأسواق الأجنبية على الانفتاح بشكل أوسع أمام الصادرات الأمريكية، وردّت بقيود من جانبها على الدول التي لم تستجب .ومن الأمثلة على ذلك اتفاقية أشباه الموصلات لعام 1991، التي وافقت اليابان بموجبها على مساعدة منتجي رقائق الكمبيوتر الأمريكيين في الحصول على حصة 20٪ من سوق الرقائق اليابانية .جُدّدت الاتفاقية عام 1996، لكنها اشترطت فقط أن تراقب صناعتا رقائق الكمبيوتر الأمريكيتان واليابانيتان أسواق بعضهما البعض دون أي شرط لتقاسم السوق .ومنذ ذلك الحين، استعادت شركات رقائق الكمبيوتر الأمريكية ريادتها العالمية في هذا المجال، وبالتالي لم تعد الاتفاقية سارية. في أوائل التسعينيات، تفاوضت الولايات المتحدة أيضًا على اتفاقية مع اليابان لفتح سوق البناء الياباني أمام الشركات الأمريكية لتقديم عطاءاتها، تحت تهديد إغلاق السوق الأمريكية أمامها .وعلى نطاق أوسع، انخرطت الولايات المتحدة واليابان في مفاوضات (تُعرف بمبادرة العوائق الهيكلية، أو خلال منتصف التسعينيات، بهدف، من بين أمور أخرى، فتح نظام التوزيع الياباني بأكمله على نطاق أوسع أمام الشركات الأمريكية .علاوة على ذلك، طلبت الولايات المتحدة من دول أخرى، مثل البرازيل والصين والهند، إزالة القيود المفرطة المفروضة على صادرات أمريكية محددة، وطالبت بحماية ملكيتها الفكرية (مثل المواد الحاصلة على براءات اختراع) من الاستخدام غير المصرح به وغير المعوض.

ثانياً: الأساليب السعرية والكمية للسياسات التجارية الدولية

تتدخل الدولة في سير حركة تجارتها الخارجية عن طريق استخدام أنظمة وأساليب تختلف باختلاف الأهداف التي تسعى إليها هذه الدولة، وتتضمن هذه الأساليب كل ما يؤثر على تيار التبادل التجاري الدولي من نظم تنعكس على أسعار السلع والخدمات المتبادلة.

I.الأساليب السعرية :

يمكن التمييز بين هذه الأساليب، المؤثرة في تيار التبادل الدولي بطريقة غير مباشرة عن طريق التأثير في أسعار الصادرات أو الواردات من خلال الإعانات الرسوم الجمركية، الإغراق، سعر الصرف. ويمكن عرض هذه الأساليب من خلال ما يلي:

1. الرسوم الجمركية : تعتبر الضرائب أو الرسوم الجمركية من أقدم وسائل الرقابة غير المباشرة على التجارة الخارجية للدول، بل وأكثرها شيوعا في الوقت الحاضر والرسم الجمركي هو عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند العبور للحدود الجمركية الوطنية دخولا وخروجا. وهناك عدة أنواع للرسوم الجمركية بدأ: بالرسوم القيمية و هي التي تفرض وتقتطع كنسبة مئوية من قيمة السلعة الخاضعة للرسم. و الرسوم النوعية وهي تلك الرسوم التي تفرض كمبلغ محدد على كل وحدة من وحدات السلعة والرسوم المركبة وهي خليط من الرسوم النوعية والقيمية، حيث تتضمن رسما نوعيا يضاف إليه رسم قيمي، والرسوم المالية وهي الرسوم التي تؤسس بهدف إيجاد مورد مالي للخزينة العامة، وهي تمثل نسبة كبيرة من اقتصاديات الدول النامية
2. الرقابة على الصرف: إن نظام الرقابة على الصرف الأجنبي هو نظام بمقتضاه تحتكر الدولة التعامل في الصرف الأجنبي بيعا و شراءا. و هي التي تحدد سعر العملة الوطنية، في مواجهة العملات الأجنبية الأخرى، و تعبر سياسة الصرف الأجنبي بصفة مؤكدة على دور الدولة بكل

مقوماتها التقليدية على المستوى الدولي و بثقلها الاقتصادي في عالم أصبحت قوى السوق هي المحدد الأساسي لكل قرارات السياسة الاقتصادية

3. نظام الإعانات : يعرف نظام الإعانات على أنه كافة المزايا والتسهيلات والمنح النقدية التي تعطي للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أوالخارجية. كما تعتبر الإعانات أحد أدوات السياسة التجارية وهي كافة أساليب المساعدة التي تقدمها الدولة للمنتج الوطني، يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية، و تدعيم مركزهم التنافسيسواء من الناحية الكمية أوالكيفية أو الخدمات المقدمة، والواقع أن الإعانة عكس الرسم، فالرسم يدفعه المنتج أما الإعانة فتدفعها الدولة للمنتجين. وتنقسم الإعانة التي تقدمها الدولة للمصدرين إلى إعانات مباشرة، حيث تتمثل في دفع مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي أو على أساسا نوعي، وإعانات غير مباشرة تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات لتدعيم مركز مالي.
4. نظام الإغراق: يتمثل نظام الإغراق في بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية. ونميز له ثلاثة أنواع هي الإغراق العارض، يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتوج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم والإغراق قصير الأجل، ويأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة ويزول بمجرد تحقيق الأهداف. والإغراق الدائم: يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو تنتجه لكونه عضوا في إتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.

II. الأساليب الكمية والتنظيمية:

تشمل هذه الأساليب كل من نظام الحصص، نظام الحظر تراخيص الاستيراد، المعاهدات التجارية، والاتفاقات التجارية والتكتلات الاقتصادية واتفاقات الدفع ويمكن التعرض لهذه الأساليب، من خلال ما يلي:

1. نظام الحصص: يعمل هذا النظام على فرض قيود معينة على الاستيراد و نادرا على التصدير بمعرفة السلطات الحكومية المختصة التي تقوم من جهتها بتحديد الكميات التي يمكن استيرادها من السلع خلال فترة زمنية معينة ومحددة، بحيث يمنع استيراد السلعة ذاتها بعد هذه المدة.
2. نظام الحظر (المنع): يعرف الحظر على أنه "قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية"ويكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، ويأخذ أحد الشكلين التاليين: حظر كلي وهو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي. حظر جزئي وهو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول وبالنسبة لبعض السلع.

3. تراخيص الاستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.
4. المعاهدات التجارية : المعاهدة التجارية هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيميا عاما يشمل في العادة نوعين من الأمور: أمور يغلب عليها الطابع الاقتصادي مثل تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية وإنشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري ويجب أن تتوفر بعض المبادئ في المعاهدات التجارية وهي: مبدأ المساواة ومبدأ المعاملة بالمثل.
5. اتفاقيات الدفع : تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية وقد تكون منفصلة عنها تنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل.
6. الاتحادات الاقتصادية : هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص و رؤوس الأموال وإنشاء المشروعات وذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية. حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم
7. السوق المشتركة : تتفق الدول الأعضاء في حالة السوق المشتركة على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة بينها مع وضع تعريفة موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها كالعمل ورأس المال ومن أمثلتها السوق الأوربية المشتركة التي تأسست عام 1958

III. الأساليب الإدارية للسياسات التجارية الدولية:

تعتبر الحماية الإدارية من قبيل الإجراءات الاستثنائية، حيث تقوم السلطات الإدارية بتطبيقها بغرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية السوق الوطنية بطرق مختلفة و منها:

1. التشدد في تطبيق التعريفة الجمركية : التعريفات الجمركية تشمل بنودا مختلفة متشابكة وتستطيع السلطات الجمركية مع شيء من التحكيم، أن تسحب البند الذي تريده على السلعة المستوردة فتشل بذلك الاستيراد أو تقيده وفقا لما تراه مناسبا.
2. التعنت في تقدير قيمة الواردات: إن المنطق يتطلب أن يفرض الرسم القيمي على قيمة الواردات في ميناء شحنها، ولكن تستطيع السلطات الجمركية وضع العراقيل في وجه الاستيراد باتخاذ سعر التجزئة، أو باتخاذ هذا السعر مضافا إليه الضرائب غير المباشرة المفروضة في السوق الوطنية أساسا لتقدير القيمة والرسم الواجب دفعه.
3. التشدد في تطبيق اللوائح الصحية : مثال على ذلك، حجز الحيوانات الحية فترة طويلة في الجمركة بحجة التأكد من خلوها من بعض الأمراض، وكذلك رفض استيراد بعض المنتجات بحجة ضررها على الصحة العامة.
4. التمييز في أسعار النقل: فقد تعرقل السلطات الإدارية الاستيراد عن طريق فرض نفقات مرتفعة على نقل السلع المستوردة إلى داخل البلاد و ذلك يؤدي إلى ارتفاع أسعارها وبالتالي تقل مقدرتها في منافسة المنتجات الوطنية.
5. عرقلة نشاط المندوبين التجاريين: جرت العادة على أن تبعث الشركات الأجنبية مندوبين لها في الأسواق الوطنية بغرض الدعاية لمنتجاتها ودراسة الأسواق وعقد الصفقات وتستطيع

الإدارة التضييق على هؤلاء المندوبين بطرق شتى منها التعنت في إجراءات الإقامة وفرض الرسوم العالية على العينات التي يحملها المندوب معه.

6. مقاطعة المنتجات الأجنبية : تستطيع الإدارة القيام بحملة دعاية لتشجيع المواطنين على مقاطعة منتجات الخارج، أو منتجات دولة معينة وقد تستلزم في نفس الوقت من المستورد وضع علامة تميز هذه المنتجات بالذات عن غيرها.
7. الرقابة على الصرف: تقوم الإدارة بتقييد نشاط المستوردين عن طريق القيام بالرقابة على الصرف، فتقوم الإدارة بوضع العقبات اتجاه المستوردين عند قيامهم بدفع مستحقات وارداتهم للخارج و إطالة الإجراءات الإدارية الخاصة بذلك.

ثالثاً: الأساليب الجديدة للسياسات التجارية الدولية :

يقصد بالأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية تلك المجموعة من الوسائل المستعملة من قبل بلد ما وبطريقة خفية وذكية من المنافسة الأجنبية عن طريق تطبيق مقاييس وإجراءات مختلفة لخلق تفاوت على مستوى السوق المحلي والأسواق الخارجية وتعديل الاستيراد أو توجيه تدفقات الإنتاج أوعوامله على هذا السوق، وهذه الإجراءات الحمائية عادة ما يتم تبريرها عن طريق حجة الصناعة الناشئة أو غيرها من الحجج المتنوعة. ولقد استخدمت ولا تزال الدول المتقدمة هذه الأساليب وبشكل متحمس لغرض فرض القيود على الواردات، خاصة تلك الواردات القادمة من الدول النامية. ولعل من أبرز هذه الأساليب لدينا :

1. الحواجز التقنية : تتمثل الحواجز التقنية في مجموعة المقاييس والمعايير الوطنية في مجال النوعية والجودة والتخزين والتعليب والنقل والحماية البيئية والمستهلك والصرف الصحي وعملية الجمركة وغيرها، ويجب على المستورد إتباعها للسماح بدخول سلعته فمثلا حكومة فرنسا في سنة 1982 ولتقييد توريدها بأجهزة الفيديو من اليابان، قررت السماح بدخول الكميات المراد استيرادها و لكن تحت شرط مرورها من مركز جمركي واحد، مما أطال مدة الاستيراد و زاد تكاليف المستوردين.

   هذه الممارسات من شأنها زيادة التكاليف الإنتاج في البلدان المصدرة، وبالتالي التخفيض في حجم صادراتها إلى البلدان الممارسة لمثل هذه العوائق التي يمكن أن تكون إجراءات ثانوية كمالية لا ضرورية، كما هو الحال بالنسبة لفرنسا التي قررت حكومتها سنة 1982 إلزامية تحرير الوثائق المرافقة لبعض المنتجات الأجنبية عند جمركتها.

2. الإغراق الاجتماعي: تعد حاليا من أبرز الأدوات الحمائية الجديدة التي تتحجج بها الدول المتقدمة من ظروف إنتاج في البلدان المختلفة، مما يجعل المنتوج في هذه البلدان ذا تكلفة منخفضة مقارنة مع البلدان المتقدمة، الشيء الذي يجعل هذه الأخيرة تطالب بإدخال بعض التوصيات الاجتماعية ومطالبة الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.
3. الرسوم و الأعباء الداخلية : هي طريقة من طرق السياسة التجارية موجهة لرفع السعر الداخلي للسلع المستوردة، وفي نفس الوقت تخفيض قدرتها التنافسية داخل السوق المحلية فالرسم المطبق على السلع المستوردة عديدة يمكن أن تكون مباشرة وهي تلعب دورا تمييزيا إذا كانت تطبق على السلع المستوردة دون تطبيقها على السلع المحلية، في حالات كثيرة تفوق قيمة الرسوم والأعباء الداخلية مقدار التعريفة على الوارد، كما أن معدلاتها غير ثابتة وتتغير بتغير أوضاع السوق الداخلية.

4. التشدد في تطبيق معايير العمل و لوائح التشغيل: مازالت غالبية الدول النامية ذات القدرة على التوسع في الصادرات الصناعية كثيفة العمالة تواجه حواجز كبيرة، إذا ما زالت التجارة في المنسوجات والملابس يحكمها نظام الحصص، كما تصطدم الصادرات الصناعية من الدول النامية بتعريفات جمركية عالية ومتصاعدة، وأيضا أشكالا أخرى من الحماية خاصة الإجراءات المضادة للإغراق و الحواجز الحمائية الجديدة مثل معايير العمل.
5. السياسات التجارية الإستراتجية : في السنوات الأخيرة ظهرت نظريات متعددة تتمحور حول الاستفادة المحتملة للدولة المستوردة من الضريبة أو من الأدوات الأخرى للسياسة التجارية التي برزت على الساحة حديثا والتي يطلق عليها الحماية الجديدة أو نظريات السياسة التجارية الإستراتجية.

فمجموعة الدول المتقدمة وفي إطار السياسة التجارية الإستراتجية، تتبع مجموعة متنوعة من الإجراءات التجارية الأحادية والثنائية، وذلك بغية ممارسة ضغط من جانب واحد عل بلدان أخرى خاصة مجموعة الدول النامية لغرض فتح أسواقها أملم سلع هذه الدول. وبهذا المعنى فإن هذه الدول تقوم باتخاذ قرار من جانب واحد لتحديد ما هو عادل أو غير عادل من الممارسات التجارية للبلد الشريك مما يؤدي إلى تشويه المنافسة التجارية.

6. التلاعب بالعملات : تعد آلية التلاعب بالعملات أو التقدير المنخفض لها واحدة من بين الأساليب والتقنيات الحمائية الفعالة، إذ تسمح باستفادة الصناعة المحلية من مزايا مختلفة على حساب الصناعات الأجنبية المنافسة. وهو يشكل صراعا تجاريا حادا عن طريق العملات من قبل الشركاء التجاريين الرئيسيين في الاقتصاد الدولي لاسيما بين الولايات المتحدة الأمريكية وحلفائها الأوروبيين، إضافة إلى اليابان من جهة والصين من جهة أخرى على خلفية الضغوط التي تمارسها الجهة الأولى على الصين لإعادة تقييم سعر صرف عملتها المحلية نحو الارتفاع من أجل تقليل قدرتها التنافسية في الأسواق الأمريكية و العالمية.

رابعا : الاشتراطات والمعايير البيئية والسياسات التجارية الدولية

لقد بدأ الاهتمام بموضوع المعايير والاشتراطات البيئية يتزايد في التسعينيات من القرن الماضي أين ساد الاعتقاد بأن الاشتراطات البيئية سواء كانت إقليمية أو دولية، تؤثر سلبا على القدرة التنافسية للمؤسسات، وبأن تحرير التجارة يضر بالبيئة وبأن التقدم في مجال واحد لا يؤدي إلى خسائر في سائر المجالات. إل أنه في الوقت الحالي، أصبحت الدول تبدل جهودا سعيا منها إلى اعتماد نهج متكامل في التجارة و البيئة و القدرة التنافسية ضمن إطار ما يسمى بالتنمية المستدامة.

1:: مفهوم المعايير والاشتراطات البيئية وأهم خصائصها

يقصد بمفرد معيار أو اشتراط عادة تدبير ينبغي الامتثال له. و يمكن أن يكون هذا المعيار أوالاشتراط إلزاميا. ومن الناحية القانونية البحتة، تبقى هذه المعايير والاشتراطات طوعية إلى أن ينص عليها قانون وطني، كالأنظمة الفنية، فيجعلها تدابير إلزامية. كما أن المعايير والاشتراطات البيئية ترتكز على الشروط المتصلة بمنتج أو بعملية التصنيع أو الإنتاج، وعلى الإجراءات المرتبطة بتطبيق تلك الشروط، بما في ذلك مثلا المصطلحات والرموز و شروط وضع العلامات و التغليف.

وتتضمن هذه الإجراءات عموما إجراءات للتأكيد على الامتثال لمعايير محددة وعلى هذا يمكن تعريفها بأنها، تلك التدابير التي لها أثار على إدارة البيئة الطبيعية، غير أنها قد تتضمن أيضا تدابير تتعلق ببيئة من صنع الإنسان. وبمعنى أخر يمكن تعريفها بأنها تلك الإجراءات والوسائل الرقابية سواء المحلية أو الدولية، الموضوعة من أجل حماية البيئة ". كما أنها تعبر عن، تلك الجهود المنظمة التي تقوم بها المنظمات للاقتراب من تحقيق الأغراض البيئية بوصفها جزءا أساسيا من سياساتها.

كما أن الاشتراطات والمعايير البيئية تعنى بالتعديلات المطلوبة في نظم المنشآت والمنظمات المختلفة، بحيث يكون الاهتمام بالبيئة مجالا مؤثر وفعالا فيها. أي أنها تلك الشروط التي يجب توافرها في المنتجات سواء في مدخلات إنتاجها أو الموارد المكونة لها أو في أساليب إنتاجها أو عبواتها وطريقة تغليفها وكذلك المواصفات المحددة لكميات الملوثات الخارجية أثناء العملية الإنتاجية. وللمعايير والاشتراطات البيئية العديد من الخصائص وهي:

- طبيعة ومستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية في كل دولة، حيث يوجد هناك تباين في التفضيلات الاجتماعية بسبب تباين مستويات المداخيل بين البلدان، و منه قد لا يصلح للدول النامية ما قد يصلح للدولة المتقدمة وهذا ما قد يفسر بتشدد البعض وتساهل البعض الأخر في تطبيق السياسات البيئية.
- طبيعة الأهداف التي تسعى كل دولة إلى تحقيقها، حيث قد يكون الغرض بيئيا وقد يكون للتأثير على التجارة الدولية أو للحصول على دخل مالي.
- مستوى الأضرار التي قد لحقت بالبيئة، حيث كلما كانت الأضرار كبيرة كلما كانت الدولة في أمس الحاجة إلى اتخاذ إجراءات سريعة ومتشددة لحل مشكلة تدهور البيئة.
- القدرة التنظيمية، أي قدرة الدولة على المراقبة والرصد والإشراف وضمان تنفيذ السياسات والأدوات البيئية التي تقررها، وهذا يترتب على ما بحوزة الدولة من إمكانيات بشرية مؤهلة وموارد مالية كافية و تكنولوجية متقدمة.
- درجة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، حيث كلما كانت الدولة متدخلة كلما ازداد لجوئها للأساليب التنظيمية وكلما كانت بعيدة عن التدخل في النشاط الاقتصادي كلما ازداد لجوئها إلى قوى السوق والأساليب الاقتصادية.

2:: متطلبات وأنواع المعايير والاشتراطات البيئية

إن زيادة الاهتمام بالمعايير والاشتراطات البيئية ينجم عن حرص شديد على الحفاظ على البيئة بصفتها مصدر للموارد الطبيعية، وخدمة للإنسان بصفته موردا بشريا وكائنا اجتماعيا مع تحقيق أغراض تجارية واقتصادية بإعادة تدوير ورسكلة مخلفات العمليات الإنتاجية والاستهلاكية على حد سواء، وتتمثل أهم صور هذه المعايير والأنواع في مايلي:

- **معايير نوعية البيئية:** وهي تلك التي تحدد الحدود القصوى للتلوث أو الإزعاج التي لا ينبغي تجاوزها في الوسط المستقبل للتلوث أو جزء منه، وتستخدم العديد من الأدوات لتحقيقها، يتعلق بعضها بالإنتاج والبعض الأخر بالاستهلاك وهي معايير عامة تصف حالة بيئية.
- **معايير المنتج :** تحدد معايير المنتج القواعد المتعلقة بالخصائص النهائية لهذا المنتج وتكون هذه الخصائص مرئية وقابلة للخضوع لاختبار دقيق في المنتج النهائي. ويمكن أن تتضمن المعايير البيئية الخاصة بالمنتج التغليف بمواد يعاد تدويرها، أو تحديد الحد

الأقصى للرواسب المتبقية من المبيدات أوالحد الأقصى للأصباغ والمعادن الثقيلة وغيرها من المخلات الضارة بالبيئة .وعلى هدا ينبغي تطبيق معايير المنتج المعتمدة كأنظمة فنية على المنتجات المحلية والواردات على حد سواء.

- **معايير أساليب التصنيع و الإنتاج :** تتعلق المعايير المرتبطة بأساليب التصنيع والإنتاج بطرق الإنتاج أو التصنيع أو المعالجة أو الإتلاف، حيث في هذا السياق، كثيرا ما تحدد المعايير المبادئ أو القواعد المرتبطة بتصنيع سلعة معينة، بما في ذلك المدخلات والنواتج المتعلقة بعملية الإنتاج، ويمكن أن تشمل هذه التوجيهات معايير النفايات السائلة، أو المقادير القصوى لانبعاثات بعض المكونات أو الجزئيات في الهواء، أو شروط معالجة النفايات الخطرة وتخلص منها.
- **معايير الانبعاث :** تحدد هذه المعايير كميات الملوثات أو درجة تركيزها التي تنبعث من مصدر أومادة معينة، خلال وحدة زمنية معينة. وتطبق معايير الانبعاث على المنشآت الثابتة وكيفية تصميم هذه المنشآت.
- **معايير نوعية البيئة :** هي معايير تصف بصفة عامة حالة البيئة وتتعلق بالإنتاج والاستهلاك كما أنها تعين الحدود القصوى للتلوث أو الإزعاج التي ينبغي تجاوزها .

وفي نفس الإطار نجد أن هناك متطلبات وأشكال تتخذها المعايير و الاشتراطات البيئية على أرض الواقع ويمكن عرض بعض من هذه المتطلبات والأشكال في ما يلي:

- **متطلبات التعبئة و التغليف:** يقصد بمتطلبات التعبئة والتغليف، حماية قيم مستخدم المنتوج أثناء تسلمه المنتوج من منتجه، وقد شهدت القوانين والإجراءات المتعلقة بعملية التعبئة والتغليف للسلع تطورا كبيرا يتعلق بمواد التعبئة، تدويرها و إعادة استخدامها. وقد كانت الدول المتقدمة سباقة في إصدار قوانين تلزم جميع المنتجين بأن يكون نظام التعبئة ملائما لتدابير إعادة الاستخدام حتى يتسنى السماح لسلعهم من دخول السوق.

ومن تم فإن عدم توفر مثل هذه الاشتراطات سيحرم السلع من حق المنافسة في السوق وفي ظل حركة النمو الاقتصادي والتجاري ومع زيادة الوعي البيئي تقوم الدول بسن و تعديل ومراجعة تشريعاتها المتعلقة بالتعبئة والتغليف و تهدف هذه التشريعات المتعلقة بالتعبئة و التغليف إلى:

- ملائمة العبوات لإعادة التدوير أو إعادة الاستخدام أو التحليل الكيميائي أوالاستخلاص الحراري لاستعادة محتواه من الطاقة.
- الإعلان الصريح على العبوة عن مكونات السلعة من المواد الطبيعية والصناعية.
- أن تكون العبوة أحد العوامل الأساسية في تقييم المنتجات.

- **العلامة البيئية:** إن العلامة البيئية هي تلك التي تمنحها الجهات الحكومات أو الخاصة لإعلام المستهلكين عن أفضلية المنتوج من الناحية البيئية عن غيره من المنتجات المماثلة وهي اعتراف يمنح دون إجبار كشهادة على أن المنتوج قد روعي فيه كل معايير سلامة البيئية على طول دورة حياته، كما أنه يحتمل أن تكون إجبارية في بعض الحالات مثل السامة التي تتطلب أن يشار إليها على عبوة المنتوج، كما تعد العلامة البيئية عاملا تنافسيا

في بعض القطاعات. ويقصد كذلك بالعلامة البيئية تلك الأدوات التي تضمن للجمهور أن المنتجات قد استوفت المعايير البيئية الدنيا.

3:: أهم الاتفاقيات والمؤتمرات الدولية التي شجعت الحاجة إلى الاشتراطات البيئية

لقد تم عقد مجموعة من المؤتمرات والاتفاقيات الدولية تهدف إلى حماية البيئة وموجهة التلوث البيئي والحد منه، ولعل من أهم هذه الاتفاقيات والمؤتمرات لدينا:

- **مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية :** والمعروف كذلك باسم مؤتمر الأرض، والذي عقد في ري ودي جانيرو في البرازيل سنة 1992، ومن بين المستندات التي صدرت عن المؤتمر وثيقة قواعد الغابات التي تضع مبادئ لكيفية الاستفادة من الغابات في العالم دون الأضرار بالبيئة.
- **أجندة القرن 21**، حيث تعد برنامج عمل لمكافحة المشاكل البيئية والتنموية الكبرى التي تواجه العالم. ويعتمد هذا البرنامج على توطيد السياسات الوطنية وتفعيل وتقوية الاقتصاديات البيئية الدولية من أجل تسريع التنمية. وتربط الأجندة تحقيق التنمية المستدامة بالتجارة والمحافظة على البيئة على أن يقوم المجتمع الدولي بتأكيد وتعزيز السياسات البيئية والتجارية.

كما تهدف الأجندة إلى توفير وتعزيز نظام تجاري متعدد الأطراف عادل يسمح للدول خاصة النامية منها، بتحسين وتطوير هياكلها الاقتصادية وإيجاد فرص لنفاد منتجاتها إلى الأسواق العالمية من خلال تخفيض العوائق الحمائية أمام صادراتها إلى الدول المتقدمة.

- **مؤتمر جوهانسبرج :** تم عقد هذا المؤتمر في سنة 2002، وقد أكد هذا المؤتمر على المبادئ التي نادى بها مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة و التنمية، واتفقت الدول المشاركة فيه على أن حماية البيئة وتحقيق التنمية الاجتماعية أمور لابد منها للوصول إلى التنمية المستدامة، وقد تعرض المؤتمر إلى تحديات متعلقة بالبيئة وتم التأكيد من خلاله على أن البيئة لا تزال تعاني من التدهور. و على هذا يجب تكثيف كل الجهود لحماية البيئة من كافة الأخطار المادية.
- **اتفاقية بازل الدولية :** لقد أقرت اتفاقية بازل في جنيف بسويسرا سنة 1989 وأصبحت نافذة في سنة 1992 وقد أسست هذه الاتفاقية والتي تعد جزءاً من برنامج الأمم المتحدة للبيئة لحماية الصحة البشرية والبيئة من الآثار الضارة المرتبطة بإنتاج النفايات الخطرة ونقلها عبر الحدود وإدارة شؤونها، والتركيز الأساسي في ذلك يقع على تنظيم التجارة الدولية في النفايات الخطرة المبينة قوائمها في مرفقات الاتفاقية. والتجارة الدولية مسموح بها فقط بين الأطراف تقوم على أساس إجراءات القبول السابق عن علم، ولكل طرف حق منع استيراد النفايات الخطرة في أراضيه.
- والمخلفات الخطرة التي تغطيها الاتفاقية : (المخلفات والمواد السامة، المسببة للعدوى المواد الأكالة، السامة بيئياً، المواد القابلة للانفجار والاشتعال).
- **بروتوكول قرطاجة بشأن السلامة الإحيائية :** والذي تم التوقيع عليه في 11 ديسمبر 2003، و قد انبثق هذا البروتوكول عن اتفاقية التنوع الإحيائي، و يركز بشكل خاص على النقل عبر الحدود لأي كائن حي محور ناتج عن التقنية الإحيائية الحديثة، قد تكون له آثار ضارة على حفظ واستدامة استخدام التنوع الإحيائي. ويهدف البروتوكول إلى المساهمة

في ضمان مستوى ملائم من الحماية في مجال سلامة نقل ومناولة واستخدام الكائنات الحية المحورة الناتجة عن التقنية الإحيائية الحديثة والتي يمكن أن يترتب عليها آثار ضارة على حفظ واستدامة استخدام التنوع الإحيائي مع مراعاة المخاطر على صحة الإنسان.

- **منظمة التجارة العالمية والبيئة :** لقد كان هناك أراء تنادي بتضمين موضوعات البيئة في مفاوضات جولة أوروغواي، ولكن لم يتم التوصل إلى توافق في هذا الشأن، فاكتفى الأعضاء بإنشاء لجنة خاصة للتجارة والبيئة تعنى بمناقشة وتحليل العلاقة بين التجارة والبيئة وتقديم تقارير بشأنها، بالإضافة إلى تقديم مقترحات في هذا الإطار

4:: قياس أثر المعايير والاشتراطات البيئية على التجارة الدولية

رغم صعوبة عملية إيجاد طريقة صحيحة يتم بها قياس الآثار الناجمة عن تطبيق المعايير البيئية على التجارة الدولية، إلا أن بعض الخبراء أمثال الاقتصادي الأمريكي Pearson قد قدم اقتراحين للقياس وهما:

1.4.تضمين النفقات على المقدرة التنافسية والتجارة الدولية:

تتمتع الدول المتقدمة بميزة نسبية حيث تعد المقدرة الطبيعية البيئية كأحد أهم العوامل التي تساعدها على اكتساب هذه الميزة والتخصص في إنتاج السلع كثيفة التلوث، وبالتالي طالما لم يتم تضمين النفقات البيئية نتيجة استغلالها لميزة توفر الموارد الطبيعية إلى جانب نفقات عناصر الإنتاج حيث تعتبر هذه الدول كما لو أنها متخصصة في إنتاج هذا النوع من السلع.

ولكن بتضمين النفقات قد تتغير طبيعة التخصص ومن تم نمط الإنتاج و التجارة الدولية خاصة إذا حدث هذا التضمين من جانب واحد(الدول التي تملك الميزة النسبية)، من خلال هذا كله يمكن تلخيص أهم الجوانب السلبية و الايجابية لهذا التضمين على المقدرة التنافسية للدول في التجارة الدولية من خلال ما يلي:

- **التأثير السلبي لتضمين النفقات:** في حالة نمطية الإنتاج يمكن تأثير تضمين النفقات بتضاؤل الميزة النسبية وبالتالي نضمن حدة الدافع للتخصص في هذا النوع من السلع بالذات في هذه الدول، حيث يتضاءل الفارق في الميزة بين الدول المتقدمة و الدول النامية من حيث الموارد(البيئية)، فتصبح هذه الأخيرة ذات قدرة على المنافسة وتصبح مهيأة لإنتاج هذه السلع كثيفة التلوث فيحدث التغيير في طبيعة التجارة فتصبح المنافسة من جانب الدول الغنية و الفقيرة بيئيا على السواء، لكن رغم ذلك يرى البعض أن الدول الغنية تظل تصدر سلعا بمستوى تلوث أكثر من غيرها.
- **التأثير الايجابي لتضمين النفقات على الدول:** إن الأثر الايجابي لتضمين النفقات البيئية في المنتجات النهائية قد تستفيد منه الدول الغنية بيئيا، حيث وإنه في حالة هذا التضمين سيحدث انخفاض في إنتاج السلع الملوثة بصفة عامة وبالتالي تحافظ هذه الدول على ميزتها النسبية التنافسية في إنتاج السلع كثيرة التلوث في مجال التجارة الدولية، إلا أن هذا التحليل يحمل في طياته سلبيات عديدة خاصة ما تعلق منه بصادرات الدول النامية حيث:
  - أنه يصعب القول أن هناك دولا غنية بيئيا، لأنها لم تصل بعد إلى درجة كبيرة من التصنيع و على سبيل المثال، الدول النامية والتي تعاني من مشاكل بيئية معقدة وربما أكثر من الدول المتقدمة صناعيا في بعض الحالات.

- أنه حتى في حالة تطبيق جميع الدول للسياسات البيئية و حفاظ الدول المتقدمة على ميزتها النسبية إلا أننا لن نستطيع بلوغ الهدف المقصود و هو الحفاظ على البيئة ومكافحة التلوث و خفضه وهو الهدف الأساسي الذي قامت عليه هذه السياسات.

2.4. التطبيقات الذكية للاشتراطات البيئية على التجارة الدولية:

إن تأثير الاشتراطات البيئية على موازين العلاقات التجارية الدولية أصبح في الفترة الحالية عابرا للحدود، فبعد أن كان يقتصر على القدرة التنافسية والتجارة الدولية للدول التي تأخذ بهذه الاشتراطات أصبح في الفترة الحالية يمتد تأثيرها إلى اقتصاديات وتجارة الدول التي تتعامل معها، وتزداد وطأة هذا التأثير إذا تم فرضها من جانب واحد، وإذا كان الغرض من استعمالها كذلك يهدف إلى ترتيب نتائج تجارية.

وعلى هذا نستعرض بعض التطبيقات الذكية والخفية للاشتراطات والمعايير البيئية كأساليب حمائية جديدة في التجارة الدولية وتأثيرها على القدرة التنافسية للمنتجين المحليين وهذا كله من خلال الميكانيزمات التالية:

1. قد يتحمل المنتجون المحليون نفقات إضافية في سبيل التكيف مع الاشتراطاتو المعايير البيئية مما يؤثر بالتالي في هياكل النفقات والأثمان النسبية، ويصبح هذا التأثير ملحوظا إذا ما اقتصر تطبيق هذه المعايير في بعض البلدان دون البعض الأخر، مما يؤدي بالدول التي تطبقها إلى فقدان الميزة التنافسية في السوق الخارجية.
2. قد توضع المعايير البيئية بطريقة تحكمية مبالغ فيها مما يجعلها تضع المنتجات الأجنبية في مركز أدنى من المحلية، إذ أحيانا يكون بإمكان المنتجين المحليين ممارسة نفوذهم وضغوطهم على وضع و تطبيق معايير يعجز المنافسون الأجانب من وضعها وكما يعاب على الكثير من هذه المعايير افتقارها إلى الشفافية وضعف استنادها إلى الجانب العلمي في كثير من الأحيان ولذا في هذه الحالة تعد مجرد عقبة أمام التجارة الخارجية خاصة بالنسبة لصادرات الدول النامية.
3. قد يصل أثر إعمال المعايير البيئية إلى حد منع وحظر دخول السلع الأجنبية كليا أو جزئيا، إذا لم تستوفي الاشتراطات البيئية، ومن أمثلة على ذلك اشتراط بعض الدول خلو البنزين من الرصاص أو خلو المنتجات الزراعية من بواقي المبيدات والواقع لأن هذا النوع من الممارسات يحدث يوميا ضد صادرات الدول النامية الزراعية إلى أسواق الدول الصناعية بحجج الإسراف في استخدام كميات كبيرة من الأسمدة أو المبيدات أو ارتفاع النسب الباقية منها في السلع تفوق النسب المحددة في أسواق هذه الدول.
4. إن معايير واشتراطات المنتجات قد يكون لها تأثير على أسلوب و طرح الإنتاج ذاتها مما يتطلب تعديلات أو تجديدا وإحلالا، وهو أمر قد لا تقدر عليه المشروعات الأجنبية المنافسة فتضطر إلى الخروج من حلبة المنافسة الخارجية كما تضعف قدرتها على المنافسة في السوق الداخلية في ظل الأخذ بسياسة السوق المفتوح.

من خلال ما سبق ذكره في هذا المبحث نجد أن هذه التشريعات والمعايير البيئية والتي تم التوصل إليها من خلال عقد اتفاقيات و مؤتمرات دولية، والتي كان هدفها الاسمى حماية البيئة و صحة الإنسان من الأخطار الناتجة، خاصة عن طريق التدفق التجاري بين الدول إلا أن هناك مخاوف حول مستقبل الدول النامية التي لم تستطيع إلى حد الآن إدراك هذه التشريعات البيئة، حيث سوف تؤدي هذه الأخيرة إلى عرقلة نفاد صادرات ومنتجات هذه الدول في الأسواق الدولية

خامسا: سياسة حرية التجارة الدولية:

تعبر سياسة حرية التجارة الدولية عن إفراز نوع من الحرية إزاء تدفق السلع والخدمات عبرى الحدود السياسية للدولة، حتى تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات إذ لا يجوز فرض قيود تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للصادرات والواردات على حد سواء.

ولقد اعتبرا ادم سميث وأتباعه من الاقتصاديين الكلاسيكيين أن الفرد هو أساس العملية التجارية الوحيد أو الرئيسي لها، وأن تنافس الأفراد يؤدي إلى رخاء الجميع ولا يتم ذلك إلا عن طريق التسهيلات التي تقدمها الدولة كالتخفيض أو إلغاء التعريفة الجمركية لذا قاموا برفع شعار "دعه يعمل أتركه يمر" ولقد استندا أنصار حرية التجارة الدولية على مجموعة من الحجج و التي على رأسها مايلي:

- التخصص وتقسيم العمل الدولي: تساعد حرية التجارة الدولية على منح الدولة مزايا تقسيم العمل و تخصص في الإنتاج، حيث تقسيم العمل يتوقف على مدى اتساع السوق، الذي يتم فيه مبادلة مختلف السلع والخدمات، فكلما كانت هذه السوق حرة ستتسع لتشمل أسواق عدد أكبر من الدول ويصبح تقسيم العمل على نطاق دولي وهنا تتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية، فتتوسع في إنتاج هذه السلعة بما يفوق احتياجاتها المحلية.
- صعوبة قيام الاحتكار: إن قيام حرية التجارة الدولية تمنع قيام الاحتكارات أو على الأقل تصعب قيامها خاصة مع سيادة مبدأ المنافسة بين المنتجين، حيث يكون هناك دافع إلى التجديد و الابتكار وبالتالي تنخفض التكاليف إلى حد ممكن، الأمر الذي يحد من قيام الاحتكارات في الداخل، لأن المستهلك يدافع عن نفسه ضد استغلال المحتكر بشرائه أواقتنائه للسلع الأجنبية.

الحرية التجارية تشجع التقدم الفني: إذ يؤدي تحرير التجارة الدولية إلى التنافس مابين الدول في إنتاج السلع وهذا يعمل على زيادة و تنشيط الإنتاج و تشجيع التقدم الفني، و تحسين وسائل الإنتاج ومنه يضمن المستهلك جودة في إنتاج السلع وانخفاض في قيمتها، كما يعمل المنتج على تطوير وتحسين إنتاجها لكسب السوق بصفة دائمة و مستمرة

تحرير التجارة التفضيلية

حتى هذه النقطة، افترضنا أن القيود المفروضة على الواردات غير تمييزية؛ أي أن جميع الشركاء التجاريين يُعاملون على قدم المساواة من حيث الوصول إلى الأسواق. تُعدّ هذه التجارة غير التمييزية هدفًا رئيسيًا لنظام الجات/منظمة التجارة العالمية، والذي نتناوله في الفصل الثامن، ولكنه بعيد كل البعد عن أن يكون عالميًا. فمعظم الدول لديها مستويات مختلفة من الحماية، حيث تُحافظ على أدنى مستوى للشركاء في التكتلات التجارية أو الأصدقاء، وظروف أقل ملاءمة للآخرين. يسمح الجات بمثل هذه التكتلات التجارية عندما تُطبق معاملتها التفضيلية على جميع التجارة تقريبًا بين الشركاء. وقد شهدنا زيادة هائلة في أكثر من 130 اتفاقية من هذا القبيل منذ عام 1995. ولم يتضح بعد ما إذا كانت أعضاؤها يعتبرونها بدائل للاتفاقيات متعددة الأطراف.

في هذا الفصل، نُولي اهتمامًا رئيسيًا للاتحاد الأوروبي، وهو أكثر الكتل التجارية طموحًا من حيث مدى التكامل الاقتصادي الذي عززه بين أعضائه. كما نتناول اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)، وهي اتفاقية أحدث وأقل شمولاً، ومع ذلك تُنشئ سوقًا داخلية تُقارب سوق الاتحاد الأوروبي. التجارة التفضيلية ليست مفهومًا جديدًا. يمكن اعتبار الإمبراطوريات الاستعمارية، كتلك التي وُجدت في القرنين التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، تكتلات تجارية تمييزية، لأن القوة الاستعمارية حافظت في كثير من الأحيان على وضع مواتٍ للغاية لنفسها في البيع في المستعمرات وللمستعمرات التي تبيع في أسواقها. أحد أسباب إنشاء مثل هذه الإمبراطوريات هو ضمان أسواق التصدير ومصادر الواردات التي لا يمكن إنتاجها

محليًا. قد يدفعنا هذا المثال إلى التساؤل عمن يستفيد من هذا التمييز في التكتلات التجارية الوطنية: بعض الأعضاء فقط، أم جميع الأعضاء، أم العالم ككل؟ إذا استفادت الكتلة على حساب الدول غير الأعضاء، فهل يُعد استثناء الجات هذا منطقيًا، أم أن التكتلات التجارية تُمثل خطوة مهمة نحو نظام تجاري أكثر ليبرالية ينبغي تشجيعه؟ نبدأ هذا الفصل بدراسة الهياكل البديلة لمناطق التجارة التفضيلية، وننظر في العوامل ذات الصلة بشكل خاص بتقييم المكاسب والخسائر الناتجة عن إنشائها.

أشكال بديلة للتحرير الإقليمي

يمكن تصنيف التكتلات التجارية الإقليمية على مستويات مختلفة وفقًا لمدى اتساع تكامل الاقتصادات الوطنية. أولها وأسهلها للتفاوض هو منطقة التجارة الحرة، التي تُزال بموجبها التعريفات الجمركية وغيرها من الحواجز التجارية بين الأعضاء (أحيانًا للسلع المصنعة فقط، نظرًا لاختلاف برامج الدعم الزراعي). وبقدر ما تحتفظ كل دولة بإجراءاتها الخاصة لمكافحة الإغراق، يمكن للقيود الوطنية أن تؤثر على التجارة بين الأعضاء. كما تحتفظ كل دولة بجدول تعريفاتها الجمركية الخاص بها وسياساتها التجارية الأخرى فيما يتعلق بالسلع الواردة من الدول غير الأعضاء. تشجع هذه الترتيبات استيراد السلع إلى أي عضو لديه أدنى تعريفات جمركية وإعادة شحنها لاحقًا إلى الدول الأعضاء ذات التعريفات الخارجية الأعلى. من المفترض أن تضمن شهادات المنشأ أن المنتجات القادمة من دولة عضو معفاة من التعريفات الجمركية قد أُنتجت بالفعل هناك، لكن تطبيق مثل هذا النظام بفعالية لمنع عمليات إعادة الشحن ليس تلقائيًا.

يمكن تجنب هذه المشكلة باعتماد ترتيبات الاتحاد الجمركي. الاتحاد الجمركي هو منطقة تجارة حرة تُوحّد فيها التعريفات الجمركية الخارجية والحواجز الأخرى أمام الواردات القادمة من غير الأعضاء؛ أي أن جميع الدول الأعضاء تُبقي على القيود نفسها على الواردات من غير الأعضاء. السوق المشتركة، وهي الخطوة التالية في التكامل الإقليمي، هي اتحاد جمركي يسمح بحرية تنقل رأس المال والعمالة بين الدول الأعضاء. والخطوة الأخيرة هي الاتحاد الاقتصادي، وهو اتحاد جمركي تتفق فيه الدول على سياسات ضريبية وإنفاقية مشتركة وسياسة نقدية تُدار بشكل مشترك. أنشأت الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC)، التي تأسست بموجب معاهدة روما عام 1957، اتحادًا جمركيًا. وقد انعكس التقدم اللاحق في إزالة الحواجز المتبقية أمام حرية حركة السلع والخدمات والعمالة ورأس المال في سوق واحدة، وفي تحقيق تنسيق أكبر للسياسات الاقتصادية والاجتماعية، في إنشاء الاتحاد الأوروبي عام 1993.

مكاسب وخسائر الكفاءة: الحالة العامة

يبدو أن إنشاء تكتل إقليمي أو أي شكل آخر من أشكال الترتيبات التجارية التمييزية يُمثل تحركًا نحو التجارة الحرة، وبالتالي نحو كفاءة اقتصادية أكبر. ونظرًا لإزالة بعض الحواجز التجارية وإبقاء أخرى كما هي، ينخفض متوسط مستوى التعريفات الجمركية في العالم. ومع ذلك، قد يكون هذا المظهر من التحرير والكفاءة الأكبر مخيبًا للآمال. فبعض التكتلات الإقليمية تزيد من الكفاءة، لكن بعضها الآخر قد يُمثل انحرافًا عن تخصيص الموارد الذي كان سيحدث في ظل التجارة الحرة، وبالتالي قد يُقلل من الكفاءة العالمية. إن كون خفض التعريفات الجمركية تمييزيًا يُتيح هذا الاحتمال. لا توجد قاعدة عامة لتحديد ما إذا كانت التكتلات التجارية التمييزية تزيد أو تُنقص من الكفاءة؛ بل يجب تقييم كل منها على حدة. 1 نبدأ بالنظر في العوامل ذات الصلة في الحالة العامة للأسواق التنافسية، ثم ننظر في رؤى إضافية عندما تكون المنافسة غير الكاملة ووفورات الحجم مهمة. في الحالة العامة، ركز التحليل المبكر لاتفاقيات التجارة التفضيلية على أثرين: خلق التجارة وتحويلها.

خلق التجارة. هذا هو الأثر الإيجابي لترتيب تجاري تمييزي. في حالة تكاليف الإنتاج الثابتة في بلدين، نلاحظ ذلك عندما لم تكن دولة عضو تستورد المنتج سابقًا، بل كانت تستهلك بدلًا من ذلك سلعًا محلية مُنتَجة بكفاءة منخفضة. ونتيجةً لإنشاء التكتل التجاري، يُستورد المنتج من شركات أكثر كفاءة في دولة عضو أخرى. يُستبدل الإنتاج المحلي غير الكفؤ بإنتاج أكثر كفاءة في دولة عضو أخرى. ونظرًا لعدم استيراد المنتج من دولة غير عضو قبل بدء الترتيب، فإن الدول الخارجية لا تفقد أي صادرات ولا تتأثر.

تحويل مسار التجارة. هذا هو التأثير غير المرغوب فيه أو المُقلِّل للكفاءة لمثل هذا التكتل. يحدث ذلك عندما كانت دولة عضو تستورد سابقًا منتجًا من دولة لم تنضم إلى التكتل. عندما يحدث خفض تمييزي للتعريفات الجمركية، يتمتع الأعضاء الآخرون بميزة على غير الأعضاء؛ ونتيجة لذلك، تسحب دولة عضو مبيعات التصدير من دولة غير عضو. تعني التخفيضات التمييزية للتعريفات الجمركية أن الدولة غير العضو الأكثر كفاءة تفقد مبيعاتها لصالح منتجين أقل كفاءة في دولة عضو، مما يُقلل من الكفاءة العالمية. تتحول التجارة من مصادر منخفضة التكلفة إلى مصادر أعلى تكلفة.

مكاسب وخسائر الكفاءة مع اقتصاديات الحجم

عند وجود وفورات الحجم والمنافسة غير الكاملة، تنشأ آثار كفاءة إضافية ناجمة عن تحرير التجارة. حددنا هذه المفاهيم في الفصل السادس ووجدناها ذات صلة عند مناقشة تحرير التجارة التفضيلية أيضًا. نسردها بشكل منفصل:

- تحول في الإنتاج، حيث يتجاوز السعر متوسط التكلفة ويتم تحقيق أرباح اقتصادية؛
- تأثير الحجم، حيث ينخفض متوسط تكاليف إنتاج الشركات مع توسع الإنتاج؛
- تأثير التنوع، حيث تسمح التجارة بتنوع أكبر في السلع النهائية والمدخلات الوسيطة التي يمكن شراؤها.

يُعد توسيع الإنتاج الذي يُحوّل الأرباح من بلد إلى آخر أكثر أهمية في الصناعات التي تضمن فيها حواجز الدخول العالية استمرار تحقيق أرباح أعلى من المتوسط على المدى الطويل. ربما كانت هذه الاستراتيجية دافعًا معقولًا للإمبراطوريات الاستعمارية المذكورة أعلاه، لكن اتفاقيات التجارة التفضيلية الحديثة، حيث يوافق الأعضاء طواعيةً على العضوية، تعني أن هذا التحويل للأرباح، على الأرجح، يجب أن يكون على حساب غير الأعضاء. لم يُحدد التحليل التجريبي للتكتلات التجارية التفضيلية هذا الأمر كفائدة رئيسية تُستخرج من الآخرين. في المقابل، وُجد أن تأثيرات الحجم تُمثل مصدرًا مهمًا للمكاسب الإضافية.

بناءً على منطقنا الذي طُوّر في الفصل الرابع، نتوقع انخفاض العدد الإجمالي للمنتجين في فرنسا وألمانيا، مما يعني تخصيص موارد أقل للتكاليف الثابتة لشركة تدخل الصناعة. أما الشركات المتبقية التي تُنتج هذا المنتج تحديدًا، فتحقق وفورات حجم أكبر. وعندما يتمكن المنتجون الذين يتوقفون عن إنتاج هذا المنتج من تحويل المدخلات بسهولة إلى إنتاج منتجات أخرى، مما يؤدي إلى استنفاد وفورات الحجم المتاحة هناك، فمن المرجح أن تكون التكاليف الاقتصادية والاجتماعية للتكيف أقل بكثير مما نتوقعه من التجارة المدفوعة باختلافات في موارد عوامل الإنتاج. ومن الأسباب البديلة لملاحظة وفورات الحجم انخفاض متوسط تكاليف الإنتاج المحتمل عند وجود وفورات حجم خارجية. في الفصل الرابع، درسنا كيف يمكن لتركيز الإنتاج في بلد واحد أن يخفض تكاليف الإنتاج من خلال تشجيع إدخال موردي مدخلات وسيطة

متخصصين، وإنشاء مجموعة من العمالة المدربة، وتشجيع نشر المعلومات حول التقنيات الجديدة. وقد يزيد إنشاء سوق أكبر داخل كتلة التجارة التفضيلية من احتمالية تحقيق هذه الآثار الخارجية أو فوائد التكتل.

كان أحد الشواغل الرئيسية داخل التكتلات التجارية هو مكان تواجد هؤلاء المنتجين الأكثر كفاءة. هل من المرجح أن ينتشروا في جميع البلدان، بحيث تستفيد بعض المواقع من التكتل في صناعة واحدة، بينما تحصل مواقع أخرى على فائدة مماثلة في صناعات أخرى؟ أم هل من المرجح أن يتركز هذا النشاط في مركز السوق أو قلبها، مع إجبار المناطق الطرفية إما على قبول أجور أقل بكثير، أو استبعادها من هذه الفرصة لإنتاج السلع حيث توجد وفورات خارجية؟ أشار بعض الاقتصاديين إلى أن هذه النتيجة الأخيرة مرجحة عندما تجعل تكاليف النقل خدمة جمهور المستهلكين في المركز من خلال التواجد فيه أرخص. سيتعزز خيار الإنتاج حيث يوجد العديد من المستهلكين من خلال العوامل الخارجية اللاحقة للإنتاج. ويشير اقتصاديون آخرون إلى أن هذا التفسير يتجاهل دور تكاليف النقل للسلع حيث لا توجد عوامل خارجية. وعلى الرغم من أن هذه المسألة لم تُحل بين الاقتصاديين، إلا أنها كانت مصدر قلق بالغ لأعضاء الاتحاد الأوروبي.

الفصل الرابع : التنقل الدولي للعمالة ورأس المال

تفترض الفصول السابقة أن السلع قابلة للتنقل دوليًا (أي أن تجارة السلع تحدث)، ولكن عوامل الإنتاج ليست قابلة للتنقل. يكمن أساس تجارة هيكشر-أوهلين تحديدًا في أن الاختلافات الكبيرة في الموارد النسبية لعوامل الإنتاج تُنتج اختلافات موازية في أسعار عوامل الإنتاج؛ وهذا بدوره يؤدي إلى اختلافات في الأسعار النسبية للسلع، مما يجعل التجارة القائمة على الميزة النسبية ممكنة. على سبيل المثال، ستكون أجور الدولة ذات الوفرة النسبية للعمالة منخفضة، مما يمنحها ميزة نسبية في السلع كثيفة العمالة مثل الملابس والأحذية. إن وجود اختلافات في أسعار عوامل الإنتاج قبل التجارة يعني أن العمالة ورأس المال غير قابلين للتنقل دوليًا؛ وإلا فإن عوامل الإنتاج الوفيرة في كل دولة ستنتقل ببساطة إلى مكان آخر لتحقيق عوائد أعلى. ستهاجر العمالة إلى الدول ذات وفرة رأس المال، وسيتحرك رأس المال في الاتجاه المعاكس، مما يُعادل تقريبًا الموارد النسبية لعوامل الإنتاج والأسعار، وبالتالي يُلغي أساس تجارة هيكشر-أوهلين. على الرغم من أن نظرية التجارة الدولية المعروضة حتى الآن تفترض ثبات عوامل الإنتاج، إلا أن الواقع يشهد انتقالًا جزئيًا للعمالة ورأس المال بين الدول. تهاجر العمالة، سواءً بشكل قانوني أو غير قانوني، من الدول ذات الأجور المنخفضة إلى الدول ذات الأجور المرتفعة. وتُعد تدفقات رأس المال الدولية الساعية إلى عوائد أعلى عنصرًا رئيسيًا في التمويل الدولي. وبطبيعة الحال، تُقيد قوانين الهجرة، وتكاليف النقل، ونقص المعلومات حول فرص العمل، والاختلافات اللغوية، تنقل العمالة. ويواجه المستثمرون الدوليون عقبات بسبب اختلاف البيئات القانونية والتنظيمية، والضرائب التمييزية، واحتمالية مصادرة الممتلكات، وعدم اكتمال المعلومات، ومجموعة متنوعة من المخاطر، بما في ذلك انخفاض قيمة الأصول التي يمتلكونها والمُقوّمة بالعملات الأجنبية.

أولا أسواق العمل ورأس المال

يمكن النظر إلى الهجرة الدولية لرأس المال والعمالة كعملية تحكيم تُشبه التنقل بين مناطق الدولة. فالأشخاص الذين يعيشون في مناطق منخفضة الأجور أو ذات معدلات بطالة مرتفعة، يحصلون على أجور وفرص عمل أفضل. تُقلل هذه الحركة من فروق الأجور من خلال تقليل عرض العمالة في المناطق منخفضة الأجور، وزيادة عدد الباحثين عن عمل في المناطق ذات الأجور المرتفعة. إن تكاليف النقل، وتفضيل البقاء في منطقة الوطن، ونقص المعلومات حول توافر الوظائف، كل ذلك يعني أن عملية التحكيم هذه ليست

مثالية، لأنها لا تُنتج أجرًا واحدًا في جميع أنحاء الولايات المتحدة. ومع ذلك، فإنها تُحد من نطاق فروق الأجور، لأن الولايات منخفضة الأجور تفقد باستمرار سكانها في سن العمل، بينما تكسبهم الولايات ذات الأجور المرتفعة. وتعكس الحركة الدولية للعمال نفس عملية التحكيم، باستثناء أن حواجز الهجرة أعلى منها في حالة الهجرة الداخلية. النقل أكثر تكلفة، والحصول على معلومات حول توافر الوظائف أصعب، والاختلافات في اللغة والثقافة، وحتى المناخ، تجعل تفضيل البقاء في الوطن أقوى. تنطبق هذه الفروقات حتى داخل الاتحاد الأوروبي، على الرغم من عدم وجود قيود قانونية على التنقل داخله. وبشكل أعم، تُقيّد القوانين الوطنية الهجرة الدولية، التي تحد من دخول من تختار الدولة قبولهم. على سبيل المثال، ينتقل مواطنو الولايات المتحدة .

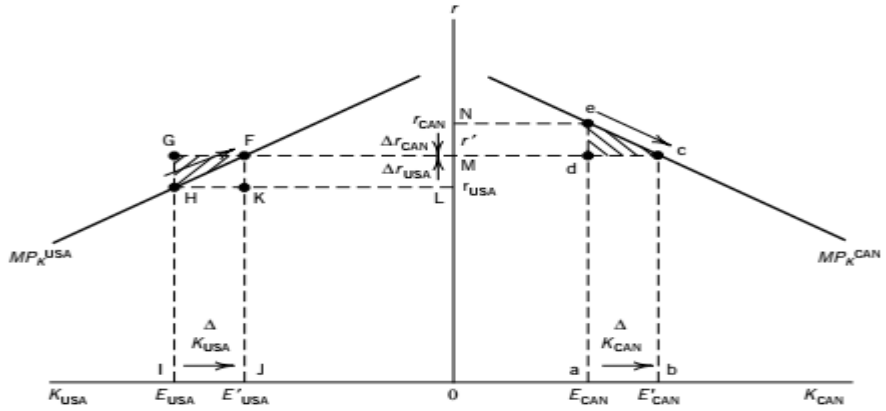
أدى إطار هيكشر-أوهلين إلى التنبؤ بأنه في حال سادت التجارة الحرة، ستصبح أسعار عوامل الإنتاج متشابهة بما يكفي لتقليل الضغط على هجرة العمالة أو رأس المال بشكل كبير. ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى أن تجارة البضائع ليست خالية من التكاليف أو القيود، مما يؤدي إلى استمرار الاختلافات الدولية في أسعار عوامل الإنتاج، وبالتالي خلق حوافز للهجرة. ومن ثم، يمكن النظر إلى تجارة هيكشر-أوهلين والتنقل الدولي لعوامل الإنتاج كبدائل متقاربة من حيث الأسباب والنتائج. فكلاهما ينتج عن اختلافات في أسعار عوامل الإنتاج تعكس اختلافات في الموارد النسبية لعوامل الإنتاج، وكلاهما من شأنه أن يقلل أو يزيل هذه الاختلافات في الأسعار. ومن شأن أي من العمليتين أن يضيق بشكل حاد الفوارق الدولية في معدلات الأجور. فإذا كانت الدول الصناعية تتمتع بتجارة حرة أو لم تفرض أي حواجز على المهاجرين من الخارج، فإن معدلات الأجور المحلية ستنخفض، وسترتفع عوائد رأس المال والأرض.

يمتد هذا التوازي بين تجارة هيكشر-أوهلين وحراك عوامل الإنتاج إلى السياسة. فنظرًا لأن عامل الإنتاج النادر نسبيًا يمتص خسائر الدخل الناتجة عن التجارة الحرة أو حراك عوامل الإنتاج، فإنه يميل إلى دعم كل من الحمائية والقيود الصارمة على حراك عوامل الإنتاج، بينما يستفيد عامل الإنتاج الوفير من كلتا العمليتين، وبالتالي يُفضّل التجارة الحرة وحراك عوامل الإنتاج. داخل الولايات المتحدة، يُفضّل اتحاد العمل الأمريكي ومؤتمر المنظمات الصناعية (AFL-CIO) قوانين الهجرة الصارمة وجهود إنفاذها الصارمة لنفس السبب الذي يدعم به الحماية. سيحافظ كلاهما على معدلات الأجور الأمريكية للعمال الأقل مهارة أو يزيدها. في أوائل سبعينيات القرن الماضي، فضّل العمال الأمريكيون فرض قيود على قدرة الشركات الأمريكية على نقل رأس المال إلى الخارج، وفي النقاش حول اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، توقع العمال أن المصانع الهاربة ستجذب إلى المكسيك بسبب انخفاض الأجور، مما سيؤدي إلى انخفاض فرص العمل داخل الولايات المتحدة. يميل المزارعون وأصحاب الأعمال الأمريكيون، الذين يرغبون في عمالة منخفضة الأجر متاحة بسهولة، إلى تفضيل قيود أقل صرامة على الهجرة.

صياغة نموذج

للإشارة إلى عواقب تحركات عوامل الإنتاج، نأخذ نموذجًا أبسط نوعًا ما من نهج H-O، ومع ذلك يُقدم العديد من الأفكار نفسها. في الشكل 1.4، نُمثل استخدام رأس المال في اقتصادين يُنتجان نفس السلعة. لذلك، لا يُمكننا استخدام هذا الإطار لإظهار كيفية تأثر التجارة بتدفقات عوامل الإنتاج. ومع ذلك، يُعد هذا النهج مفيدًا للغاية لإظهار كيف يُزيد تنقل عوامل الإنتاج من الكفاءة والناتج الإجمالي، والذي يحدث لأن الأصول الإنتاجية النادرة تنتقل من مواقع واستخدامات أقل إنتاجية إلى مواقع واستخدامات أكثر إنتاجية. يجب أن يرتفع الناتج بمقدار الفرق في المنتجات الهامشية مضروبًا في كمية عامل الإنتاج الذي يتحرك. معدلات العائد، وبالتالي المنتجات الهامشية،

الشكل 1.4 تأثيرات تدفق رأس المال الأمريكي إلى كندا.



Source: Adapted from Peter B. Kenen, The International Economy, 2nd edn (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1989), p. 137.

مع اختلاف أسعار الفائدة لـ rCAN في كندا وrUSA في الولايات المتحدة، ينتقل مبلغ من رأس المال EUSA ناقص E ′USA من الولايات المتحدة إلى كندا، مما يجعل أسعار الفائدة في البلدين متساوية عند r ′ ويزيد مخزون رأس المال الكندي إلى E ′CAN. يمثل المستطيل abcd مدفوعات الفائدة من كندا للمستثمرين الأمريكيين سنويًا. بما أن الناتج الكندي يزداد حسب المساحة ecba، فإن هناك ربحًا صافيًا لكندا قدره المثلث dce. تفقد الولايات المتحدة إنتاج FHIJK، لكنها تكسب دخل فوائد IJFG، مقابل ربح صافٍ قدره المثلث FGH.

تتم معادلة معدلات العائد، وبالتالي المنتجات الحدية، من خلال المراجحة. المنتج الحدي لرأس المال (MPk في الشكل) هو الزيادة في إجمالي الناتج الناتجة عن إضافة وحدة واحدة من رأس المال مع ثبات مدخلات العوامل الأخرى. تنحدر خطوط المنتج الحدي تنازليًا بسبب قانون تناقص الغلة. أي أن إضافة المزيد من رأس المال إلى كميات ثابتة من العمل والأرض يقلل من المنتج الحدي لرأس المال. إحدى طرق التفكير في حركة رأس المال هي من منظور فرد يمتلك مخزونًا من الآلات ويختار تأجيرها لشركات ستستخدمها في الإنتاج. غالبًا ما يتم تأجير الطائرات وعربات السكك الحديدية والشاحنات بهذه الطريقة. عندما يكون رأس المال متنقلًا دوليًا، يمكن تأجير المعدات للمشغلين على جانبي الحدود، ولكن مع رأس المال الثابت، لا يمكن للمالكين التأجير إلا للمشغلين على جانبهم من الحدود. وبالتالي، عند تحديد المحور الرأسي للشكل 1.4، يمكننا التفكير في السعر الذي يعكس معدل الإيجار المستلم للآلات المستأجرة. أو يمكننا التعبير عن هذا العائد كنسبة مئوية من قيمة الآلة. قد يبدو هذا الشكل أكثر شيوعًا عند التفكير في التدفقات المالية عبر الحدود، والتي تسمح للمقترضين بالاستثمار في المصانع والمعدات. ينطبق نموذجنا على كلتا الحالتين. في هذا الرسم البياني، يؤدي الفرق في أسعار الفائدة، والذي يمثل فروقًا في الإنتاجية الحدية لرأس المال، إلى تدفق رأس مال بقيمة IJ من الولايات المتحدة إلى كندا، حيث يُمثل التدفق الداخل بـ ab. ونتيجةً لذلك، تنخفض أسعار الفائدة في كندا من rCAN إلى r′، بينما ترتفع العائدات في الولايات المتحدة من rUSA إلى r′. يرتفع الناتج في كندا بمقدار المساحة تحت دالة الناتج الحدي، المساحة ecbad، بينما ينخفض الناتج في الولايات المتحدة بمقدار المساحة FHIJK. تُمثل الزيادة في إجمالي الناتج، الناتجة عن إعادة تخصيص رأس المال النادر إلى موقع أكثر إنتاجية، مساحة المثلثين dce وFGH. يدفع الكنديون فوائد للأمريكيين بمقدار المستطيل abcd سنويًا، مما يعني أن صافي الربح في الدخل لكندا هو المثلث dce. الدخل الذي يتلقاه الرأسماليون الأمريكيون الذين يستثمرون في كندا، الموضح بالمستطيل abcd، يساوي

أيضًا المستطيل IJFG. بالنظر إلى فقدان الناتج الأمريكي من منطقة FHIJK عند مغادرة رأس المال البلاد، فإن صافي الربح في دخل الولايات المتحدة هو مثلث FGH. ينتقل رأس المال من الاستخدامات الأقل كفاءة إلى الاستخدامات الأكثر كفاءة، وتُراجَع أسعار الفائدة معًا، ويزداد إجمالي الدخل في كلا البلدين.

ومع ذلك، توجد آثار كبيرة لإعادة توزيع الدخل. كان رأس المال المملوك للكنديين (المسافة Oa) يكسب سعر فائدة قدره rCAN لإجمالي دخل يوضحه المستطيل ONea. ونتيجة لتدفق الأموال الأمريكية، ينخفض هذا العائد إلى r′، مما يعني أن إجمالي دخل رأس المال المملوك للكنديين أصبح الآن المستطيل OMda، مما يؤدي إلى خسارة في المساحة MdeN. يُحوّل هذا الدخل إلى العمالة الكندية على شكل أجور أعلى نتيجة ارتفاع نسبة رأس المال إلى العمالة في كندا وارتفاع الناتج الهامشي للعمالة الكندية. يخسر رأس المال المملوك للكنديين ويكسب العمال. تحدث نفس عملية إعادة توزيع الدخل في الولايات المتحدة ولكن في الاتجاه المعاكس. كان رأس المال المملوك للولايات المتحدة يكسب سابقًا rUSA لإجمالي دخل المستطيل OLHI. تعني زيادة أسعار الفائدة الأمريكية إلى r′ أن رأس المال الأمريكي الذي لا يذهب إلى كندا يكسب المستطيل LMFK. يُستخرج هذا الدخل من العمل مع انخفاض الأجور في الولايات المتحدة، نتيجةً لانخفاض نسبة رأس المال إلى العمل في الولايات المتحدة، وانخفاض الناتج الهامشي للعمالة الأمريكية. مكاسب رأس المال الأمريكية وخسائر العمالة.

يُنتج تنقل العوامل الدولية نفس المعضلات التي تُسببها التجارة الحرة. يرتفع إجمالي الناتج والدخل بشكل واضح، ولكن يُعاد توزيع الدخل بطرق قد تكون مؤلمة ومثيرة للجدل سياسيًا. من منظور العمالة الكندية ورأس المال الأمريكي، ينبغي تشجيع العملية الموصوفة هنا، لكن العمال الأمريكيين وأصحاب رؤوس الأموال الكنديين سيكون لديهم وجهة نظر معاكسة. من المرجح أن تعكس النزاعات السياسية حول قوانين وسياسات الهجرة التي تؤثر على تحركات رأس المال الدولية هذه المصالح المتباينة.

تأثير الضرائب والمخاطر

يمكن أن تؤثر الضرائب على استنتاج ارتفاع إجمالي الدخل في كلا البلدين نتيجةً لتحركات هذه العوامل. يفترض المثال أعلاه أن الرأسماليين الأمريكيين يقرضون المال للمقترضين الكنديين، وأن دخل الفوائد لا يخضع لأي ضريبة كندية. إذا فُرضت ضريبة كندية، ونتيجةً لذلك فرضت الحكومة الكندية، بدلاً من الحكومة الأمريكية، ضريبة على هذا الدخل، فقد تخسر الولايات المتحدة ككل من تدفق رأس المال إلى الخارج.

لنفترض أن كلا البلدين يفرضان ضريبة دخل بنسبة 40%. إذا استثمرت شركة أمريكية محليًا، فليكن العائد قبل الضريبة 10%. العائد الصافي لمستثمريها هو 6% فقط، لكن وزارة الخزانة الأمريكية تحصل على 4%، والتي يمكن استخدامها للأغراض العامة. لنفترض أن العائد قبل الضريبة في كندا هو 12%. يبلغ العائد بعد خصم الضرائب للمستثمر الأمريكي في كندا 7.2%، لكن وزارة الخزانة الأمريكية لا تحصل على أي شيء لأن نسبة الـ 4.8% المُحصّلة كضرائب تذهب إلى أوتاوا، بافتراض أن الولايات المتحدة تُقدّم ائتمانًا على الضريبة الكندية المدفوعة. يبلغ إجمالي العائد للولايات المتحدة 7.2%، مما يعني خسارة قدرها 2.8%. يرتفع الناتج العالمي بنسبة 2% في إجمالي العائدات، ويستفيد كلٌّ من الحكومة الكندية والمستثمرين الأمريكيين من القطاع الخاص بالتأكيد. ومع ذلك، تخسر الحكومة الأمريكية 4% من دخل الاستثمار سنويًا، ويخسر الاقتصاد الأمريكي ككل 2.8%. تُحسّن تدفقات رأس المال الدولية الكفاءة، وكذلك نظام منح الائتمانات الضريبية الأجنبية، ولكن ليس من الواضح ما إذا كانت هذه التدفقات تُفيد كلًا من المستثمر والبلد المُضيف.

يشير النموذج المذكور أعلاه أيضًا إلى أن تدفق رأس المال يسير في اتجاه واحد فقط، من بلدٍ ذي وفرة رأس مال إلى بلدٍ يعاني من ندرة رأس المال. في الواقع، غالبًا ما نلاحظ تدفقات رأس مال ثنائية الاتجاه. فعندما يختار المدخرون في بلدٍ ما إقراض مقترضين في بلدٍ آخر، كما هو الحال عند شراء سندات حكومية أو سندات شركات، فإنهم يستجيبون بوضوح للاختلافات في معدلات العائد الحقيقية بين البلدان، مع تساوي جميع العوامل الأخرى. ومع ذلك، فإنهم يهتمون أكثر بالطريقة التي يؤثر بها شراء سند في بلدٍ آخر على عائد إجمالي مدخراتهم أو محفظتهم الاستثمارية. ولا يزال شراء سند يقدم معدل عائد أقل منطقيًا عندما يقلل من مخاطر المحفظة، أو من تقلب جميع العوائد المُحصلة. فإذا ارتفعت العوائد في اليابان تمامًا عندما تنخفض العوائد في الولايات المتحدة، والعكس صحيح، فإن محفظة المدخر الياباني يمكن أن تحقق نفس العائد بمستوى مخاطرة أقل إذا كانت متنوعة وتشمل السندات الأمريكية. على الرغم من أن كلاً من الولايات المتحدة واليابان دولتان غنيتان برأس المال، إلا أن رأس المال قد يتدفق من اليابان إلى الولايات المتحدة، والعكس صحيح، نتيجةً لهذه المكاسب الناتجة عن التنويع. يتناول الجزء الثاني هذا الموضوع. ينطبق النموذج المُفترض في الشكل 9.1 بشكل أفضل على صافي تدفقات رأس المال. يستخلص نموذج تدفق رأس المال لدينا جانبًا آخر من جوانب حركة رأس المال، والذي كان سمةً من سمات التسعينيات: عدم الاستقرار المالي. إذا أعاد المُقرضون تقييم جاذبية توفير رأس المال للأجانب، فإن التعديل في حالة التدفقات المالية ليس ببساطة إعادة شركة تأجير معداتها إلى الوطن. بل إن رغبة المُقرضين في سحب الأموال قد تُجبر المُقترضين على بيع أصول ذات استخدامات بديلة قليلة. يؤدي الاعتماد المُفرط على الديون قصيرة الأجل لتمويل الأصول طويلة الأجل إلى جعل المُقترض عُرضةً بشكل خاص للأخبار السيئة غير المُتوقعة. يُعد تحديد الاستراتيجية المالية المُناسبة للشركة لتجنب مثل هذه المشاكل موضوعًا مهمًا آخر في التمويل الدولي.

ثانيا القضايا الإضافية التي تثيرها حركة العمالة

يمكن تطبيق نموذج "السلعة الواحدة" مع تدفقات رأس المال الموضحة في الشكل 9.1 على حالة تنقل العمالة أيضًا، إذا افترضنا أن العمالة تنتقل بينما يظل رأس المال ثابتًا. بسبب التغييرات في قوانين الهجرة في أستراليا وكندا والولايات المتحدة، ارتفعت نسبة المهاجرين من الدول النامية من 20% عام 1960 إلى أكثر من 80% في التسعينيات. وقد حدث اتجاه أقل وضوحًا ولكنه مماثل في أوروبا.4 على الرغم من أن المهاجرين الجدد يتمتعون بمستوى تعليمي أعلى من المهاجرين السابقين، إلا أن مستوى التعليم في الدول المضيفة قد ارتفع بشكل أسرع. وبالتالي، اتسعت الفجوة بين أجور المهاجرين والمواطنين الأصليين.5 ومع ذلك، فإن ارتفاع الأجور في الدول الصناعية يخلق حافزًا كبيرًا للانتقال، سواء بشكل قانوني أو غير قانوني. ويزداد صعوبة السيطرة على حدود الدول الصناعية. وتنظر العديد من الحكومات في الدول النامية إلى الهجرة إلى الدول الصناعية على أنها صمام أمان للضغوط السكانية الزائدة، وبالتالي تعارض محاولات الدول الصناعية لتشديد ضوابط الهجرة. تشير دراسة للأمم المتحدة إلى أن تقييد الهجرة من الدول النامية يُقلل دخلها بمقدار 250 مليار دولار سنويًا. وحتى بين الدول النامية، تحدث الهجرة، حيث يهاجر الإندونيسيون إلى ماليزيا، ويهاجر الغواتيماليون إلى المكسيك. وإذا استمرت معدلات النمو السكاني المرتفعة في العالم النامي، فقد تُصبح هذه المشكلة بالغة الصعوبة بالنسبة للدول الصناعية والحديثة العهد بالصناعة.

على الرغم من أن الهجرة إلى بلد يعاني من ندرة العمالة تزيد من إجمالي الدخل في الدولة، إلا أنها لا تزيد بالضرورة من دخل الفرد، نظرًا لنمو عدد السكان. إذا كان المهاجرون غير مهرة ولا يحملون معهم سوى القليل من رأس المال أو لا يحملونه على الإطلاق، فمن المرجح أن يخفضوا نصيب الفرد من الناتج

في الولايات المتحدة أو أوروبا. ولن يتم تجنب هذه المشكلة إلا إذا لم نحسب الوافدين الجدد كجزء من السكان، وركزنا فقط على السكان الأصليين. وبينما يدافع البعض عن هذا الرأي على أساس أن الوافدين الجدد يجب أن يكونوا أفضل حالًا وإلا لما قدموا، يتعين على معظم الحكومات أن تهتم بمستوى المعيشة والتكامل النهائي لجميع من يعيشون داخل حدودها.

$$Y = F\ (K, LB, LN)$$

حيث Y هو الناتج المحلي الإجمالي، وK هو مخزون رأس المال، وLB هي القوى العاملة، وLN هي مخزون الأرض. تنص هذه المعادلة على أن الناتج المحتمل هو دالة موجبة لحجم مخزون رأس المال والقوى العاملة وتوافر الأرض. تُحدد التكنولوجيا طبيعة هذه الدالة. يُعرّف رأس المال بأنه يشمل التعليم والتدريب، والذي يُشار إليه غالبًا باسم "رأس المال البشري". إذا كانت القوى العاملة تُمثل نسبة ثابتة، a، من السكان، فيمكن التعبير عن الناتج للفرد، Y/c، على النحو التالي:

$$Y/c = a\ F(K / LB, LN / LB)$$

حيث افترضنا ثبات عوائد الحجم في الإنتاج. تنص هذه المعادلة على أن الناتج للفرد يرتبط ارتباطًا إيجابيًا بنسبة رأس المال إلى العمل ونسبة الأرض إلى العمل. سينمو الناتج للفرد إذا ارتفع مقدار رأس المال للعامل أو إذا زادت مساحة الأرض للعامل. كما تسمح التحسينات في التكنولوجيا بارتفاع الناتج للفرد. ستؤدي الزيادة في عدد سكان بلد ما، دون زيادات مقابلة في مخزون رأس المال والأرض، إلى انخفاض نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. لن يكون هذا صحيحًا إذا كان البلد يعاني من نقص السكان لدرجة أن الأرض المفيدة كانت خاملة أو كانت الأسواق صغيرة جدًا بحيث لا تحقق وفورات الحجم، وهي ظروف استبعدناها من النموذج. ربما واجهت الولايات المتحدة هذا الوضع خلال معظم القرن التاسع عشر، ولكن بالتأكيد ليس اليوم.

سيؤدي وصول أعداد كبيرة من المهاجرين دون ثروات مالية أو بشرية كبيرة إلى أوروبا أو الولايات المتحدة إلى خفض نسبة رأس المال إلى العمل ونسبة الأرض إلى العمل، مما يؤدي إلى انخفاض الأجور ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي المحتمل. في أوروبا، حيث كانت الأجور أقل مرونة، كان الخوف من أن يساهم المهاجرون في ارتفاع معدل البطالة، وزيادة عدد الأشخاص الذين يمكن توزيع نفس الناتج عليهم.

أعربت الدول الأوروبية بشكل خاص عن قلقها إزاء التدفق الكبير للمهاجرين الباحثين عن اللجوء السياسي. وبطبيعة الحال، فإن آثار الهجرة من الدول الغنية بالعمالة مثل المكسيك أو المغرب تكون معاكسة تمامًا عندما تغادر العمالة غير الماهرة. يزداد نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي المحتمل مع انخفاض عدد السكان وزيادة نسب رأس المال إلى العمل والأرض إلى العمل. وهذا يفسر الصراع الحتمي بين حكومة الولايات المتحدة وحكومات مكسيكو سيتي وكينغستون وسان سلفادور، أو بين عواصم الاتحاد الأوروبي والجزائر أو الرباط. ترغب الدول النامية في أن تتاح لمواطنيها فرصة البحث عن عمل في الدول الصناعية، بل قد تعتبر هذه الهجرة أمرًا بالغ الأهمية للتنمية الاقتصادية. فبينما سيرتفع الناتج الإجمالي في الدول الصناعية، لن يرتفع نصيب الفرد من الناتج، وبالتالي ليس من مصلحتها السماح بدخول غير محدود.

هذا التنبؤ من نموذج السلعة الواحدة البسيط أكثر تطرفًا مما يشير إليه نموذج H-O. ففي الحالة الأخيرة، يؤدي تدفق العمالة غير الماهرة إلى تحول في الإنتاج نحو السلع التي تتطلب عمالة غير ماهرة بكثافة، مثل الملابس. وبثبات الأسعار، لا يوجد سبب لانخفاض الأجور، إذ يمكن جذب رأس المال من القطاعات كثيفة رأس المال، التي سينخفض إنتاجها، لإعادة تخصيصه لقطاع الملابس المتوسع؛ ومع عدم

وجود انخفاض في نسبة رأس المال إلى العمالة، لا تنخفض الأجور. ولكن، نظرًا لأن العمالة أكثر إنتاجية في البلدان الصناعية، فإن الزيادة في إنتاجها من الملابس ستتجاوز الانخفاض في إنتاج الملابس في البلد الذي غادره المهاجرون. سيرتفع إجمالي إنتاج الملابس، وبالتالي نتوقع انخفاض سعرها. ستنخفض أجور العمال غير المهرة، تمامًا كما لاحظنا في نموذج السلعة الواحدة، لأن قيمة إنتاجهم ستنخفض.

لكن، بصفتها مستوردة صافية للملابس، ستستفيد الدول الصناعية من انخفاض أسعار الملابس. ولتحديد تأثير ذلك على دخل الفرد، نحتاج إلى مزيد من المعلومات للتنبؤ بحجم هذه الزيادة في شروط التبادل التجاري. على أي حال، يمكن أن يؤثر تدفق المهاجرين بشكل أكبر على الرفاه في الدولة المضيفة عندما يؤدي إلى ازدحام في استخدام السلع والخدمات العامة، مثل الطرق والحدائق والمدارس، أو زيادة الطلب على المدفوعات التحويلية لتغطية نفقات السكن والغذاء والرعاية الطبية. ويعتمد صافي الرصيد المالي من الهجرة على الضرائب المدفوعة مقابل الطلب الإضافي على الخدمات والتحويلات.

عندما يصل المهاجرون بكميات كبيرة من رأس المال (المالي أو البشري)، يتغير الوضع الموصوف أعلاه لأن نسبة رأس المال إلى العمالة يمكن أن ترتفع بدلًا من أن تنخفض مع وصولهم. ولهذا السبب، تُبقي دول مثل كندا على تفضيلاتها في الهجرة للأشخاص الذين يصلون برأس مال كافٍ لبدء أعمال تجارية جديدة. ويُشكل التعليم والتدريب الشكل الأكثر شيوعًا لرأس المال الذي يجعل المهاجرين مصدرًا مهمًا محتملًا للنمو الاقتصادي. وقد استفادت الولايات المتحدة بشكل كبير من وصول أعداد كبيرة من العلماء والمهندسين الفارين من أوروبا قبل الحرب العالمية الثانية، كما تستفيد اليوم من هجرة الموهوبين من مجموعة متنوعة من البلدان النامية. وأصبح العلماء من شرق وجنوب آسيا قوة رئيسية في صناعات التكنولوجيا المتقدمة في الولايات المتحدة. في الواقع، تُشكل المكاسب التي تحققها الدول المضيفة الصناعية مشكلة للعديد من الدول النامية، على غرار المثال المذكور أعلاه، حيث انتقل رأس المال من الولايات المتحدة إلى كندا، وانخفضت تحصيلات الضرائب الأمريكية والرعاية الاجتماعية الأمريكية حتى مع ارتفاع مستوى الرعاية الاجتماعية العالمي. في هذه الحالة، تفقد الدول النامية عائدات ضريبية كبيرة عندما يحدث هجرة للأدمغة من الأفراد ذوي المهارات العالية. على سبيل المثال، انتقل ما يقرب من ثلث الأفارقة المهرة إلى أوروبا اعتبارًا من عام 1987.7 وتتفاقم المشكلة لأن جزءًا كبيرًا من تعليم هؤلاء الأفراد يُدفع من الأموال العامة. وتمتد فوائد توفير المزيد من التعليم ببساطة إلى بقية العالم. وعلى الرغم من أن بعض الدول فرضت ضرائب خروج على المهاجرين، إلا أن بعض المعلقين يدعون بدلاً من ذلك إلى مدفوعات من الدول المضيفة الغنية لتعويض هذه الخسارة في الإيرادات. وتشير الاتجاهات الأحدث إلى تدفق دائري للأفراد المدربين، حيث يكتسب بعضهم الخبرة والمدخرات في الدول المضيفة الصناعية. ثم يعودون إلى أوطانهم ويصبحون رواد أعمال ناجحين. وفي ظل هذه الظروف، تعاني الدول النامية من خسارة قصيرة الأجل قد تُعوّض بمكسب طويل الأجل.

الاستنتاج الحتمي، وإن كان غير سار، هو أن من المصلحة الاقتصادية للدول الصناعية السماح للمهاجرين ذوي التعليم العالي والموهوبين بدخولها، ولكن ليس السماح لأعداد كبيرة من العمال غير المهرة بالهجرة. ولا تفقد هذه الحجة بعضًا من قوتها إلا إذا اجتذبت العوائد الأعلى الممكنة مع زيادة توافر العمالة غير الماهرة تدفقًا مماثلًا لرأس المال.

الفصل الخامس التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية

باستثناء عدد قليل من الدول في أمريكا الشمالية وأوروبا الغربية واليابان وأستراليا ونيوزيلندا، تُصنف معظم دول العالم على أنها أقل نموًا، أو بعبارة أكثر إيجابية، دولًا نامية. بالمقارنة مع الدول المتقدمة (أو الأكثر نموًا)، تتميز الدول النامية عمومًا بانخفاض متوسط دخل الفرد الحقيقي (وأحيانًا شديد الانخفاض)، ونسبة عالية من القوى العاملة في الزراعة وغيرها من الأنشطة الأساسية مثل استخراج المعادن، وانخفاض متوسط العمر المتوقع، وارتفاع معدلات الأمية، وارتفاع معدلات النمو السكاني، وانخفاض معدلات نمو متوسط دخل الفرد الحقيقي. ومع ذلك، لا يوجد انقسام حاد بين الدول المتقدمة والدول النامية، بل هناك طيف متواصل من الثراء الفاحش إلى الفقر المدقع. في الماضي، اتسمت العلاقة الاقتصادية بين الدول المتقدمة والنامية بتصدير الدول النامية بشكل أساسي للغذاء والمواد الخام مقابل السلع المصنعة من الدول المتقدمة. ولا يزال هذا هو الحال بالنسبة لأفقر الدول النامية، ولكن ليس للدول الأكثر تقدمًا. ففي عام 1980، لم تُشكل المنتجات المصنعة سوى 25% من صادرات الدول النامية؛ وبحلول عام 2010، تجاوزت هذه النسبة 80% (الأونكتاد، 2011).

على الرغم من أن مستوى ومعدل التنمية الاقتصادية يعتمدان في المقام الأول على الظروف الداخلية في الدول النامية، إلا أن معظم الاقتصاديين اليوم يعتقدون أن التجارة الدولية يمكن أن تُسهم بشكل كبير في عملية التنمية. لم يكن هذا هو الحال دائمًا. فحتى ثمانينيات القرن الماضي، كانت أقلية كبيرة ومؤثرة من الاقتصاديين تعتقد اعتقادًا راسخًا أن التجارة الدولية وسير النظام الاقتصادي الدولي الحالي يُعيقان التنمية بدلًا من تسهيلها، وذلك من خلال التدهور التدريجي في شروط التبادل التجاري والتقلبات الواسعة في عائدات التصدير للدول النامية. وزعم هؤلاء الاقتصاديون أن نظرية التجارة الدولية القياسية القائمة على الميزة النسبية غير ذات صلة على الإطلاق بالدول النامية وعملية التنمية. لذلك، دعوا إلى التصنيع من خلال إحلال الواردات (أي الإنتاج المحلي للسلع المصنعة المستوردة سابقًا) وتقليل اعتماد الدول النامية بشكل عام على التجارة الدولية. كما دعوا إلى إصلاح النظام الاقتصادي الدولي الحالي لجعله أكثر استجابة للاحتياجات الخاصة للدول النامية.

أولا أهمية التجارة للتنمية

في هذا القسم، نحلل أولاً الادعاء القائل بأن نظرية التجارة الدولية غير ذات صلة بالدول النامية وعملية التنمية. ثم ندرس الطرق التي عملت بها التجارة الدولية كـ"محرك للنمو" لما يُسمى بمناطق الاستيطان الحديثة في القرن التاسع عشر، والأسباب التي جعلت الدول النامية اليوم لا تعتمد عليها بنفس

القدر. سنختتم هذا القسم بملاحظة إيجابية من خلال دراسة جميع الطرق المهمة التي لا تزال التجارة الدولية تُساهم بها في عملية التنمية الاقتصادية اليوم.

نظرية التجارة والتنمية الاقتصادية

وفقًا لنظرية التجارة التقليدية، إذا تخصصت كل دولة في إنتاج سلعة ذات ميزة نسبية، فسيكون الناتج العالمي أكبر، ومن خلال التجارة، ستشارك كل دولة في الربح. ومع التوزيع الحالي لعوامل الإنتاج والتكنولوجيا بين الدول المتقدمة والنامية، فإن نظرية الميزة النسبية تنص على أن الدول النامية يجب أن تستمر في التخصص بشكل أساسي في إنتاج وتصدير المواد الخام والوقود والمعادن والأغذية إلى الدول المتقدمة مقابل المنتجات المصنعة.

في حين أن هذا قد يُعظّم الرفاهية على المدى القصير، تعتقد الدول النامية أن هذا النمط من التخصص والتجارة يُضعها في مرتبة أدنى من الدول المتقدمة، ويمنعها من جني الفوائد الديناميكية للصناعة وتعظيم رفاهيتها على المدى الطويل. تتمثل الفوائد الديناميكية (التي يجب تمييزها عن الفوائد الثابتة للميزة النسبية) الناتجة عن الإنتاج الصناعي في قوة عاملة أكثر تدريبًا، ومزيد من الابتكارات، وأسعار أعلى وأكثر استقرارًا لصادرات الدولة، ودخل أعلى لشعبها. ومع تخصص الدول النامية في السلع الأولية، وتخصص الدول المتقدمة في المنتجات المصنعة، فإن كل أو معظم هذه الفوائد الديناميكية للصناعة والتجارة تعود على الدول المتقدمة، تاركةً الدول النامية فقيرة، ومتخلفة، وتابعة. ويعزز هذا الاعتقاد ملاحظة أن جميع الدول المتقدمة صناعية في المقام الأول، بينما معظم الدول النامية، في الغالب، زراعية في المقام الأول أو تعمل في استخراج المعادن أو إنتاج السلع المصنعة البسيطة. وهكذا، هوجمت نظرية التجارة التقليدية لكونها جامدة وغير ذات صلة بعملية التنمية. ووفقًا لهذه الأطروحة، تتضمن نظرية التجارة التقليدية التكيف مع الظروف القائمة، بينما تتطلب التنمية بالضرورة تغيير هذه الظروف. باختصار، كان يُعتقد أن نظرية التجارة التقليدية تُحقق أقصى قدر من الرفاهية في وقت معين أو على المدى القصير، ولكن ليس على مر الزمن أو على المدى الطويل.

هذه اتهامات خطيرة، وإذا صحت، فإنها ستجعل نظرية التجارة التقليدية غير ذات صلة بعملية التنمية الاقتصادية. ومع ذلك، وكما هو موضح في الفصل السابع (الذي تناول النمو الاقتصادي والتجارة الدولية)، يمكن توسيع نطاق نظرية التجارة التقليدية بسهولة لتشمل التغيرات في إمدادات عوامل الإنتاج والتكنولوجيا بمرور الوقت. هذا يعني أن نمط تنمية الدولة لا يُحدد نهائيًا، بل يجب إعادة حسابه مع تغير الظروف الأساسية أو توقع تغيرها بمرور الوقت في الدولة. على سبيل المثال، عندما تجمع دولة نامية رأس المال وتُحسّن تكنولوجيتها، تتحول ميزتها النسبية من المنتجات الأولية والسلع المصنعة البسيطة إلى سلع وخدمات أكثر تطورًا. وقد حدث هذا بالفعل، إلى حد ما، في البرازيل وكوريا وتايوان والمكسيك والعديد من الدول النامية الأخرى. ونتيجة لذلك، لا تزال نظرية التجارة التقليدية ذات صلة وثيقة بالدول النامية وعملية التنمية. علاوة على ذلك، يمكن نظريًا دمج الفوائد الديناميكية للصناعة في الحسابات الأصلية للميزة النسبية وفي التغيرات اللاحقة في الميزة النسبية بمرور الوقت. قد يشير هذا إلى أن توسع الإنتاج الصناعي لا يُمثل دائمًا أفضل استخدام للموارد الشحيحة للدول النامية - كما أدركت بعض هذه الدول الآن. وهكذا، ورغم أنه لا يمكن إنكار الحاجة إلى نظرية ديناميكية حقيقية، إلا أن الإحصائيات المقارنة يمكن أن تُسهم بشكل كبير في دمج التغيرات الديناميكية في الاقتصاد ضمن نظرية التجارة التقليدية. ونتيجة لذلك، فإن

نظرية التجارة التقليدية، بمؤهلاتها المذكورة، تُعدّ ذات صلة حتى بالدول النامية وعملية التنمية. على الأقل هذا هو شعور معظم الاقتصاديين الذين درسوا هذه المشكلة.

التجارة كمحرك للنمو

خلال القرن التاسع عشر، تركز معظم الإنتاج الصناعي العالمي الحديث في بريطانيا العظمى. أدت الزيادات الكبيرة في الإنتاج الصناعي والسكان في بريطانيا، فقيرة الموارد، إلى ارتفاع سريع في الطلب على صادرات الأغذية والمواد الخام من المناطق التي استُوطِنت حديثًا (الولايات المتحدة، وكندا، وأستراليا، ونيوزيلندا، والأرجنتين، وأوروغواي، وجنوب إفريقيا). على سبيل المثال، خلال القرن من عام 1815 إلى عام 1913، تضاعف عدد سكان بريطانيا ثلاث مرات، وزاد ناتجها القومي الإجمالي الحقيقي عشرة أضعاف، وزاد حجم وارداتها عشرين ضعفًا. ثم انتشر الحافز الناتج عن التوسع السريع في صادراتها إلى بقية اقتصاد هذه الأراضي المستوطنة حديثًا من خلال عملية المضاعف المُسرِّع المألوفة. وهكذا، وفقًا لنوركسي (1970)، كان قطاع التصدير هو القطاع الرائد الذي دفع هذه الاقتصادات إلى النمو والتطور السريع. أي أن التجارة الدولية كانت بمثابة محرك للنمو لهذه الدول خلال القرن التاسع عشر. تمكنت مناطق الاستيطان الحديثة من تلبية الطلب المتزايد لبريطانيا على الغذاء والمواد الخام (والتي نمت بسرعة كبيرة في هذه العملية) بفضل عدة ظروف مواتية. أولاً، كانت هذه البلدان غنية بالموارد الطبيعية مثل الأراضي الزراعية الخصبة والغابات والرواسب المعدنية. ثانياً، انتقل العمال ذوو المهارات المختلفة في موجات كبيرة من أوروبا المكتظة بالسكان إلى هذه الأراضي الفارغة في الغالب، وكذلك كميات هائلة من رأس المال. على الرغم من أن البيانات ليست دقيقة، يبدو أن ما بين 30 و50 في المائة من إجمالي تكوين رأس المال (أي الاستثمارات) في دول مثل كندا والأرجنتين وأستراليا قد تم تمويله من خلال تدفقات رأس المال. وقد أتاحت التدفقات الضخمة من رأس المال والعمال إنشاء خطوط السكك الحديدية والقنوات وغيرها من المرافق التي سمحت بفتح مصادر إمداد جديدة للغذاء والمواد الخام. وأخيرًا، مكّن التحسن الكبير في النقل البحري هذه الأراضي الجديدة من تلبية الطلب المتزايد على القمح والذرة والقطن والصوف والجلود ومجموعة متنوعة من الأطعمة والمواد الخام الأخرى بتكلفة أقل من مصادر التوريد التقليدية في أوروبا وأماكن أخرى.

وهكذا، توافرت جميع "مقومات" النمو السريع في هذه الأراضي الجديدة: الطلب على منتجاتها كان يتزايد بسرعة؛ وموارد طبيعية هائلة وغير مستغلة؛ وتلقت كميات هائلة من رأس المال وملايين العمال من أوروبا. ومن المؤكد أن بعض الاقتصاديين، ولا سيما كرافيس، يعتقدون (وقد قدموا بيانات تبدو وكأنها تُثبت ذلك) أن النمو السريع لمناطق الاستيطان الحديثة خلال القرن التاسع عشر كان يُعزى في المقام الأول إلى ظروف داخلية مواتية للغاية (مثل وفرة الموارد الطبيعية)، بينما لم تلعب التجارة سوى دور داعم مهم. ومهما يكن من أمر، فمن المتفق عليه عمومًا أن الدول النامية اليوم لا يمكنها الاعتماد بشكل كبير على التجارة في نموها وتطورها. ويعود ذلك إلى ظروف عرض وطلب أقل ملاءمة. ومن ناحية الطلب، يُشار إلى أن الطلب على الغذاء والمواد الخام ينمو اليوم بوتيرة أبطأ بكثير مما كان عليه الحال في مناطق الاستيطان الحديثة خلال القرن التاسع عشر. هناك عدة أسباب لذلك: (1) مرونة الدخل للطلب في الدول المتقدمة على العديد من صادرات المواد الخام الغذائية والزراعية للدول النامية أقل (وأحيانًا أقل بكثير) من 1، وبالتالي مع ارتفاع الدخل في الدول المتقدمة، يزداد طلبها على الصادرات الزراعية للدول النامية بشكل أقل نسبيًا من زيادة الدخل. على سبيل المثال، تبلغ مرونة الدخل للطلب على القهوة حوالي 0.8، وعلى الكاكاو 0.5، وعلى السكر 0.4، وعلى الشاي 0.1. (2) أدى تطوير البدائل الاصطناعية إلى تقليل الطلب

على المواد الخام الطبيعية؛ على سبيل المثال، أدى المطاط الاصطناعي إلى تقليل الطلب على المطاط الطبيعي، والنايلون إلى تقليل الطلب على القطن، والبلاستيك إلى تقليل الطلب على الجلود. (3) أدت التطورات التكنولوجية إلى تقليل محتوى المواد الخام للعديد من المنتجات، مثل العلب المطلية بالقصدير والدوائر الدقيقة. (4) نما إنتاج الخدمات (ذات متطلبات أقل من المواد الخام مقارنة بالسلع) بشكل أسرع من إنتاج السلع في الدول المتقدمة. (5) فرضت الدول المتقدمة قيودًا تجارية على العديد من صادرات المنتجات المعتدلة (مثل القمح والخضروات والسكر والزيوت وغيرها من المنتجات) من الدول النامية.

من ناحية العرض، أشار كايرنكروس (1962) إلى أن معظم الدول النامية اليوم أقل ثراءً بالموارد الطبيعية (باستثناء الدول المصدرة للنفط) مما كانت عليه مناطق الاستيطان الحديثة خلال القرن التاسع عشر. إضافةً إلى ذلك، تعاني معظم الدول النامية اليوم من الاكتظاظ السكاني، مما يُؤدي إلى امتصاص معظم أي زيادة في إنتاجها من الغذاء والمواد الخام محليًا بدلًا من تصديرها. علاوةً على ذلك، فإن التدفق الدولي لرأس المال إلى معظم الدول النامية اليوم أقل نسبيًا مما كان عليه الحال بالنسبة لمناطق الاستيطان الحديثة في القرن التاسع عشر، ويبدو أن الدول النامية اليوم تواجه أيضًا تدفقًا للعمالة الماهرة إلى الخارج بدلًا من التدفق إلى الداخل. (تُناقش هذه المواضيع في الفصل 12). وأخيرًا، من الصحيح أيضًا أنه حتى التسعينيات، أهملت الدول النامية زراعتها إلى حد ما لصالح التصنيع السريع، مما أعاق آفاق صادراتها (وتنميتها).

مساهمات التجارة في التنمية

على الرغم من أنه لا يُتوقع من التجارة الدولية عمومًا أن تكون "محركًا للنمو" اليوم، إلا أنه لا تزال هناك طرق عديدة (إلى جانب المكاسب الثابتة من الميزة النسبية) يُمكنها من خلالها المساهمة في النمو الاقتصادي للدول النامية اليوم. وقد أشار هابرلر، من بين آخرين، إلى الآثار الإيجابية المهمة التالية التي يُمكن أن تُحدثها التجارة الدولية على التنمية الاقتصادية: (1) يُمكن أن تُؤدي التجارة إلى الاستفادة الكاملة من الموارد المحلية التي كانت ستُستغل بشكل ناقص لولا ذلك. أي أنه من خلال التجارة، يُمكن للدولة النامية أن تنتقل من نقطة إنتاج غير فعالة داخل حدود إنتاجها، مع موارد غير مُستغلة بسبب عدم كفاية الطلب الداخلي، إلى نقطة على حدود إنتاجها مع التجارة. بالنسبة لهذه الدولة، تُمثل التجارة منفذًا للفائض، أو منفذًا لفائضها المُحتمل من السلع الزراعية والمواد الخام. وقد حدث هذا بالفعل في العديد من الدول النامية، ولا سيما تلك الموجودة في جنوب شرق آسيا وغرب إفريقيا.

بالإضافة إلى ذلك، (2) من خلال توسيع حجم السوق، تُمكّن التجارة من تقسيم العمل وتحقيق وفورات الحجم. وهذا مهم بشكل خاص في إنتاج الصناعات الخفيفة في الاقتصادات الصغيرة في المراحل الأولى من التنمية. (3) التجارة الدولية هي الوسيلة لنقل الأفكار الجديدة والتكنولوجيا الجديدة والمهارات الإدارية وغيرها. (4) كما تُحفّز التجارة وتُسهّل التدفق الدولي لرأس المال من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. في حالة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تحتفظ الشركة الأجنبية بالسيطرة الإدارية على استثماراتها، من المرجح أن يكون رأس المال الأجنبي مصحوبًا بكوادر أجنبية مهرة لتشغيلها. (5) في العديد من الدول النامية الكبيرة، مثل البرازيل والهند، حفّز استيراد المنتجات المصنعة الجديدة الطلب المحلي حتى أصبح الإنتاج المحلي الفعال لهذه السلع ممكنًا. أخيرًا، (6) التجارة الدولية هي سلاح ممتاز لمكافحة الاحتكار لأنها تُحفّز المنتجين المحليين على زيادة كفاءتهم لمواجهة المنافسة الأجنبية. وهذا مهم بشكل خاص للحفاظ على انخفاض تكلفة وسعر المنتجات الوسيطة أو شبه المصنعة المستخدمة كمدخلات في الإنتاج المحلي للسلع الأخرى.

يمكن لمنتقدي التجارة الدولية أن يقارنوا هذه القائمة الرائعة من الفوائد بقائمة مماثلة من الآثار الضارة المزعومة للتجارة. ومع ذلك، بما أن الدولة النامية يمكنها رفض التجارة إذا لم تربح شيئًا أو خسرت، فإن الافتراض هو أنها يجب أن تستفيد أيضًا من التجارة. صحيح أنه عندما تعود معظم مكاسب التجارة إلى الدول المتقدمة، يكون هناك قدر كبير من عدم الرضا ومبرر للمطالبة بتصحيح الوضع، ولكن لا ينبغي تفسير هذا على أنه يعني أن التجارة ضارة بالفعل. بالطبع، يمكن للمرء دائمًا أن يجد حالات قد تكون فيها التجارة الدولية، في المجمل، قد أعاقت التنمية الاقتصادية بالفعل. ومع ذلك، في معظم الحالات، يمكن توقع أن تقدم مساعدة لا تقدر بثمن لعملية التنمية. وقد أكد ذلك تجريبيًا العديد من الباحثين (انظر الببليوغرافيا المختارة في نهاية الفصل). إن الصين، التي سعت لأسباب أمنية وأيديولوجية إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي خلال معظم فترة ما بعد الحرب، أصبحت خلال التسعينيات تدرك المساهمة المحتملة للتجارة في نموها وتطورها، وهي الآن تجني فوائد كبيرة من التجارة الدولية، كما تفعل الدول الشيوعية السابقة في أوروبا الشرقية بعد سقوط الشيوعية.

التجارة الدولية ونظرية النمو الداخلي

تُقدم التطورات الحديثة في نظرية النمو الداخلي، بدءًا من رومر (1986) ولوكاس (1988)، أساسًا نظريًا أكثر إقناعًا ودقة للعلاقة الإيجابية بين التجارة الدولية والنمو الاقتصادي والتنمية على المدى الطويل. وتحديدًا، تفترض النظرية الجديدة للنمو الاقتصادي الداخلي أن خفض الحواجز التجارية سيُسرّع معدل النمو الاقتصادي والتنمية على المدى الطويل من خلال: (1) السماح للدول النامية باستيعاب التكنولوجيا المُطوّرة في الدول المتقدمة بمعدل أسرع مقارنةً بانخفاض درجة الانفتاح، (2) زيادة الفوائد المُتأتية من البحث والتطوير، (3) تعزيز وفورات الحجم الأكبر في الإنتاج، (4) الحد من تشوهات الأسعار، مما يؤدي إلى استخدام أكثر كفاءة للموارد المحلية عبر القطاعات، (5) تشجيع المزيد من التخصص وزيادة الكفاءة في إنتاج المدخلات الوسيطة، و(6) الإسهام في طرح منتجات وخدمات جديدة بشكل أسرع.

من المؤكد أن العديد من هذه الطرق التي يمكن من خلالها للتجارة الحرة تحفيز النمو والتنمية قد تم إدراكها سابقًا ومع ذلك، كانت النظريات السابقة أكثر بساطة وأقل دقة. تتعمق نظرية النمو الداخلي الجديدة، وتسعى إلى توضيح القنوات الفعلية أو الطرق التي يمكن من خلالها لتخفيض الحواجز التجارية تحفيز النمو على المدى الطويل بدقة وتفصيل أكبر. وعلى وجه الخصوص، تسعى نظرية النمو الداخلي إلى تفسير كيف يُحدث التغيير التكنولوجي الداخلي آثارًا خارجية تُعوّض أي ميل إلى تناقص عوائد تراكم رأس المال (كما افترضت نظرية النمو الكلاسيكية الجديدة). تنشأ العوائد المتناقصة عند استخدام المزيد من وحدات مُدخل متغير مع كميات ثابتة من مُدخلات أخرى.

على الرغم من التقدم الذي أحرزته نظرية النمو الداخلي الجديدة في توضيح القنوات التي من خلالها تؤدي التجارة الحرة إلى نمو اقتصادي وتنمية أسرع على المدى الطويل، إلا أنه كان من الصعب اختبار هذه الروابط صراحةً في العالم الواقعي نظرًا لنقص البيانات الأكثر تفصيلًا. في الواقع، وكما يشير إدواردز (1993) وباك (1994)، فإن معظم الاختبارات التجريبية حتى الآن استندت إلى بيانات مقطعية واسعة لمجموعات من البلدان، وهي لا تختلف كثيرًا عن الدراسات التجريبية التي أُجريت سابقًا. أي أن هذه الدراسات التجريبية الجديدة (انظر المراجع في قائمة المراجع المختارة) أظهرت عمومًا أن الانفتاح يؤدي إلى نمو أسرع، لكنها لم تتمكن فعليًا من اختبار القنوات المحددة التي يُفترض أن تؤدي التجارة من خلالها إلى نمو أسرع على المدى الطويل، وهو ما يُمثل المساهمة النظرية الرئيسية لنظرية النمو الداخلي. ولهذا، هناك حاجة إلى دراسات قطرية أكثر تحديدًا تبحث في العلاقة بين الابتكار والتجارة والنمو.

ثانيا شروط التجارة والتنمية الاقتصادية

في هذا القسم، نُعرّف أولاً شروط التبادل التجاري المختلفة. ثم نُحلل الأسباب المُدّعى أنها تُشير إلى تدهور شروط التبادل التجاري للسلع في الدول النامية. وأخيرًا، نُقدّم نتائج بعض الدراسات التجريبية التي سعت إلى قياس التغيّر في شروط التبادل التجاري للسلع والدخل في الدول النامية مع مرور الوقت.

شروط التجارة المختلفة

في القسم الثاني، عرّفنا شروط التبادل التجاري للسلع، أو شروط المقايضة الصافية. ومع ذلك، هناك أنواع أخرى عديدة من شروط التبادل التجاري، أبرزها شروط التبادل التجاري للدخل، وشروط التبادل التجاري أحادية العامل، وشروط التبادل التجاري ثنائية العامل. سنعرّف كلًا من هذه الشروط، ونعطي مثالًا على كل منها، ونشرح أهميتها. في القسم 4.6، عرّفنا شروط التبادل التجاري للسلع، أو شروط المقايضة الصافية (N) بأنها نسبة مؤشر أسعار صادرات الدولة (PX) إلى مؤشر أسعار وارداتها (PM) مضروبًا في 100 (للتعبير عن شروط التبادل التجاري كنسب مئوية). وهذا هو:

$$N = (P_X/P_M)\ 100$$

على سبيل المثال، إذا اتخذنا عام 1980 كسنة أساس (ن = 100)، ووجدنا أنه بحلول نهاية عام 2010 انخفض مؤشر أسعار المستهلك (PX) للدولة بنسبة 5% (إلى 95)، بينما ارتفع مؤشر أسعار المستهلك (PM) بنسبة 10% (إلى 110)، فإن شروط التجارة السلعية لهذه الدولة انخفضت إلى

$$N =(95/100)100 = 86.36$$

هذا يعني أنه بين عامي 1980 و2010، انخفضت أسعار صادرات الدولة بنسبة 14٪ مقارنةً بأسعار وارداتها. تُعطى شروط التجارة المتعلقة بدخل الدولة (I) بواسطة

$$I = (P_X/P_M)\ Q_X$$

حيث QX هو مؤشر لحجم الصادرات. وبالتالي، يقيس I قدرة الدولة على الاستيراد بناءً على التصدير. وبالعودة إلى مثالنا، إذا ارتفع QX من 100 في عام 1980 إلى 120 في عام 2010، فإن شروط التبادل التجاري لدخل الدولة ارتفعت إلى

$$\mathbf{I =(95/100)120 = (0.8636)(120) = 103.63}$$

هذا يعني أنه من عام 1980 إلى عام 2010، زادت قدرة الدولة على الاستيراد (بناءً على عائدات صادراتها) بنسبة 3،63٪ (على الرغم من انخفاض PX/PM). يُعدّ التغير في شروط تبادل الدخل بالغ الأهمية للدول النامية، نظرًا لاعتمادها بشكل كبير على السلع الرأسمالية المستوردة في تنميتها. تُعطى شروط التبادل التجاري أحادية العامل (S) للدولة بواسطة

$$S = (P_X/P_M)\ Z_X$$

حيث ZX هو مؤشر الإنتاجية في قطاع التصدير الوطني. وبالتالي، يقيس S كمية الواردات التي تحصل عليها الدولة لكل وحدة من عوامل الإنتاج المحلية المضمنة في صادراتها. على سبيل المثال، إذا ارتفعت الإنتاجية في قطاع التصدير الوطني من 100 في عام 1980 إلى 130 في عام 2010، فإن شروط التجارة أحادية العامل للدولة قد ارتفعت إلى

$$\mathbf{S =(95/110)130 = (0.8636)(130) = 112.27}$$

هذا يعني أنه في عام 2010، تلقت الدولة واردات أكثر بنسبة 12.27% لكل وحدة من العوامل المحلية المضمنة في صادراتها مقارنةً بعام 1980. وعلى الرغم من أن الدولة تتقاسم جزءًا من زيادة إنتاجيتها في قطاع التصدير مع دول أخرى، إلا أن الدولة في وضع أفضل في عام 2010 مقارنةً بعام 1980 (بأكثر مما تشير إليه الزيادة في I، وعلى الرغم من انخفاض N). يمكن توسيع مفهوم شروط التجارة أحادية العامل لقياس شروط التجارة ثنائية العامل للدولة (D)، والمُعطاة بواسطة

$$D = (P_X/P_M)(Z_X/Z_M)\ 100$$

حيث ZM هو مؤشر إنتاجية الواردات. وبالتالي، يقيس D عدد وحدات العوامل المحلية المُضمنة في صادرات الدولة التي يتم تبادلها لكل وحدة من العوامل الأجنبية المُضمنة في وارداتها. على سبيل المثال، إذا ارتفع ZM من 100 إلى 105 بين عامي 1980 و2010، فإن D يرتفع إلى

D =(95/100)(130/105) = (0.8636)(1.2381)(100) = 106.92

من بين شروط التبادل التجاري الأربعة المُعرّفة، تُعدّ كلٌّ من N وI وS الأكثر أهمية. لا تُعدّ D ذات أهمية كبيرة للدول النامية، ونادرًا ما يتم قياسها، إن وُجدت. (تم تضمينها هنا فقط من أجل الاكتمال). شروط التبادل التجاري الأكثر أهمية للدول النامية هي I وS. ومع ذلك، نظرًا لأن N هو الأسهل قياسًا، فقد دارت معظم المناقشات في الأدبيات الاقتصادية حول N. في الواقع، غالبًا ما يُشار إلى N ببساطة باسم "شروط التبادل التجاري". وكما رأينا في الأمثلة السابقة، يمكن أن ترتفع I وS حتى عندما تنخفض N. ويُعتبر هذا عمومًا أمرًا إيجابيًا للدول النامية. وبالطبع، فإن الوضع الأكثر ملاءمة هو عندما ترتفع جميع N وI وS. من ناحية أخرى، يحدث أسوأ وضع ممكن من وجهة نظر الدول النامية عندما تتدهور شروط التبادل التجاري الثلاثة.

الأسباب المزعومة لتدهور شروط التجارة السلعية

وفقًا لاقتصاديين مثل بريبيش، وسينجر، وميردال، فإن شروط تجارة السلع في الدول النامية تميل إلى التدهور بمرور الوقت. والسبب هو أن معظم أو كل زيادات الإنتاجية التي تحدث في الدول المتقدمة تنتقل إلى عمالها على شكل أجور ودخل أعلى، بينما تنعكس معظم أو كل زيادات الإنتاجية التي تحدث في الدول النامية على شكل انخفاض الأسعار. وهكذا، فإن الدول المتقدمة، كما يُقال، تتمتع بأفضل ما في العالمين. فهي تحتفظ بفوائد زيادات إنتاجيتها على شكل أجور ودخل أعلى لعمالها، وفي الوقت نفسه تجني أيضًا معظم فوائد زيادات الإنتاجية التي تحدث في الدول النامية من خلال انخفاض الأسعار التي تستطيع دفعها مقابل صادراتها الزراعية.

يعود الاختلاف الكبير في الاستجابة لزيادة الإنتاجية بين الدول المتقدمة والنامية إلى التباين الكبير في ظروف أسواق العمل الداخلية. وتحديدًا، نظرًا لندرة العمالة نسبيًا في الدول المتقدمة وقوة النقابات العمالية، فإن معظم زيادات الإنتاجية في الدول المتقدمة تُحققها العمالة على شكل أجور أعلى، مما يُبقي تكاليف الإنتاج والأسعار دون تغيير يُذكر. في الواقع، غالبًا ما كانت العمالة في هذه الدول قادرة على تحقيق زيادات في الأجور تفوق زيادات إنتاجيتها.

أدى هذا إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وأسعار السلع المصنعة التي تصدرها الدول المتقدمة. من ناحية أخرى، وبسبب فائض العمالة، وارتفاع معدلات البطالة، وضعف أو انعدام النقابات العمالية في معظم الدول النامية، فإن جميع أو معظم الزيادات في الإنتاجية التي تحدث في هذه الدول تنعكس في انخفاض تكاليف

الإنتاج وانخفاض أسعار صادراتها الزراعية. لو انعكست جميع زيادات الإنتاجية في انخفاض أسعار السلع الأساسية في كل من الدول المتقدمة والنامية، لكان من المفترض أن تتحسن شروط التبادل التجاري للدول النامية بمرور الوقت. والسبب هو أن زيادات الإنتاجية في الزراعة تكون عمومًا أقل منها في الصناعة. لذلك، من المفترض أن تنخفض تكلفة وأسعار السلع المصنعة مقارنةً بأسعار السلع الزراعية. وبما أن الدول المتقدمة تصدر في الغالب سلعًا مصنعة وتستورد في الغالب سلعًا زراعية ومواد خام، فمن المفترض أن تتدهور شروط التبادل التجاري لديها، بحيث تتحسن شروط التبادل التجاري للدول النامية (العكس، أو المعاملة بالمثل) بمرور الوقت. نظرًا لأن زيادات الإنتاجية تنعكس في ارتفاع الأجور في الدول المتقدمة وانخفاض الأسعار في الدول النامية، وفقًا لبريبش (1962)، وسينجر (1950)، وميردال (1959)، يمكننا توقع تدهور مزمن في شروط التبادل التجاري الجماعية للدول النامية.

وهناك سبب آخر لتوقع تدهور شروط التبادل التجاري للدول النامية، وهو أن طلبها على صادرات الدول المتقدمة من السلع المصنعة يميل إلى النمو بوتيرة أسرع بكثير من طلب هذه الدول على صادرات الدول النامية من المنتجات الزراعية والمواد الخام. ويرجع ذلك إلى مرونة الدخل العالية للطلب على السلع المصنعة مقارنةً بالسلع الزراعية والمواد الخام. وبينما تبدو هذه الحجج منطقية إلى حد ما، إلا أنه من الصعب تقييمها على أسس نظرية فقط. علاوة على ذلك، فإن حقيقة أن العديد من الدول النامية قد شهدت زيادة كبيرة في حصة صادراتها من المنتجات المصنعة من إجمالي صادراتها خلال العقود الماضية تجعل الحسابات أكثر صعوبة والنتائج التي تم الحصول عليها أقل فائدة.

الحركة التاريخية في شروط تجارة السلع والدخل

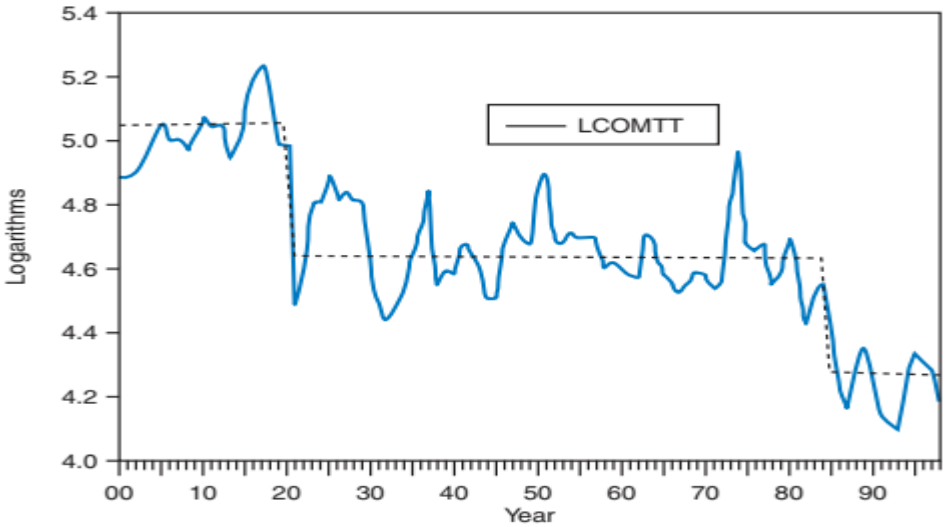
استند بريبيش وسنجر في اعتقادهما بأن شروط التجارة (السلعية) في الدول النامية تميل إلى التدهور إلى دراسة أجرتها الأمم المتحدة عام 1949، أظهرت أن شروط التجارة في المملكة المتحدة ارتفعت من 100 في عام 1870 إلى 170 في عام 1938. وبما أن المملكة المتحدة كانت تصدر السلع المصنعة وتستورد الأغذية والمواد الخام، بينما كانت الدول النامية تصدر الأغذية والمواد الخام وتستورد السلع المصنعة، فقد استنتج بريبيش وسنجر من ذلك أن شروط التجارة في الدول النامية (معكوس شروط التجارة في المملكة المتحدة) قد انخفضت من 100 إلى 170/100 = 59.

تعرّض هذا الاستنتاج للطعن بجدية لعدة أسباب. أولًا، بما أن أسعار الصادرات والواردات كانت تُقاس عند رصيف الميناء في المملكة المتحدة، فإن جزءًا كبيرًا من الانخفاض النسبي الملحوظ في أسعار واردات المملكة المتحدة من المواد الغذائية والمواد الخام يعكس الانخفاض الحاد في تكلفة النقل البحري الذي حدث خلال هذه الفترة، وليس انخفاض الأسعار النسبية التي تلقتها الدول المصدرة. ثانيًا، يعكس ارتفاع الأسعار النسبية التي تلقتها المملكة المتحدة لصادراتها المصنعة التحسينات الأكبر في جودة السلع المصنعة مقارنةً بالسلع الأولية. على سبيل المثال، تقوم الآلة الكاتبة أو الكمبيوتر الشخصي اليوم بأشياء أكثر بكثير تلقائيًا مما كانت عليه قبل 20 أو 30 عامًا، في حين أن رطل القهوة اليوم لا يختلف كثيرًا عن رطل القهوة في السنوات السابقة. لذلك، من الطبيعي أن يرتفع سعر بعض السلع المصنعة مقارنةً بسعر السلع الأولية. ثالثًا، صدّرت الدول المتقدمة أيضًا بعض السلع الأولية (انظر الصادرات الزراعية الكبيرة للولايات المتحدة)، كما صدّرت الدول النامية العديد من السلع المصنعة. وبالتالي، فإن قياس معدلات التبادل التجاري للدول النامية على أساس سعر السلع الأولية المتداولة مقسومًا على سعر السلع المصنعة المتداولة ليس صحيحًا تمامًا. رابعًا، انتهت الدراسة إلى عام كساد اقتصادي، حيث كانت أسعار السلع الأولية منخفضة

بشكل غير طبيعي، مما أدى إلى المبالغة في تقدير الزيادة في معدلات التبادل التجاري للمملكة المتحدة (ومن ثم انخفاضها في الدول النامية).

حفزت هذه الانتقادات دراسات تجريبية أخرى حاولت التغلب على عيوب دراسة الأمم المتحدة. ومن بين هذه الدراسات الدراسة التي نشرها كيندلبرجر عام 1956، والتي خلص فيها إلى أن شروط التبادل التجاري للدول النامية مقابل أوروبا الغربية لم تنخفض إلا بشكل طفيف من عام 1870 إلى عام 1952. ومع ذلك، لم يستطع أيضًا أخذ التغيرات في الجودة في الاعتبار. ووجدت دراسة أجراها ليبسي عام 1963 أن شروط التبادل التجاري للدول النامية مقارنةً بشروط الولايات المتحدة لم تشهد أي اتجاه هبوطي مستمر من عام 1880 إلى عام 1960. فقد ارتفعت قبل الحرب العالمية الأولى ومن الحرب العالمية الثانية إلى عام 1952 ثم تراجعت بعد ذلك. وفي الآونة الأخيرة، أكد سبروس (1983) أن شروط التبادل التجاري للسلع للدول النامية قد تدهورت من عام 1870 إلى عام 1938، ولكن بنسبة أقل بكثير مما وُجد في دراسة الأمم المتحدة، بعد تصحيح تكاليف النقل والتغيرات في الجودة. ومع ذلك، من خلال تضمين فترة ما بعد الحرب حتى عام 1970، لم يجد سبروس أي دليل على التدهور. ووجد جريلي ويانغ (1988) أن شروط التبادل التجاري بين المنتجات الأولية والمصنوعات (شروط التبادل التجاري التقريبية للدول النامية في ذلك الوقت) انخفضت بنحو 0.6% سنويًا خلال الفترة 1900-1986 ومنذ عام 1953 عندما استُبعدت المنتجات البترولية. وقد أكد راينهارت وويكهام (1994) هذه النتائج للفترة 1900-1990. وأظهر كاشين وماكديرموت (2002) أن أسعار السلع الحقيقية تدهورت بنحو 1% سنويًا على مدى فترة 140 عامًا من عام 1862 إلى عام 1999. كما وجدوا أدلة على ارتفاع سعة تقلبات الأسعار منذ أوائل القرن العشرين وتقلبات أكثر تواترًا منذ أوائل السبعينيات. وقد أكد هارفي وآخرون هذه النتائج. (2010). وأخيرًا، أظهر زانياس (2004) من خلال الشكل 1.5 أن سعر السلع الأولية بالنسبة لسعر السلع المصنعة (مقاسًا

الشكل 1.5.شروط التجارة السلعية والانقطاعات الهيكلية، 1900-1998.



وقد انخفض معدل النمو السكاني (الذي يُقاس على طول المحور الرأسي باللوغاريتمات، بحيث تشير المسافات المتساوية إلى نسب مئوية متساوية) بنحو الثلث من عام 1900 إلى عام 1998، ولكن هذا حدث خلال فترات الانقطاع الهيكلي (1915-1920 و1975-1993) وليس تدريجيًا بمرور الوقت.

ثالثا آثار النمو الاقتصادي على التجارة

التغيرات في إمدادات العوامل

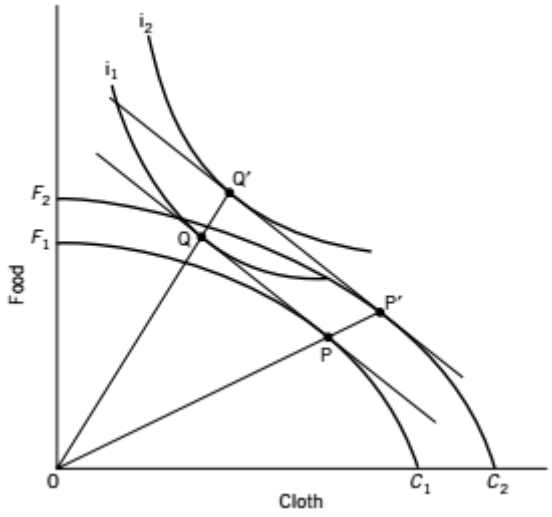
في ظل وجود موارد وتكنولوجيا معينة، يُظهر منحنى إمكانية الإنتاج لبلد ما قدرته على إنتاج توليفات متنوعة من السلع. ومع ذلك، إذا كانت موارده تنمو بمرور الوقت (على سبيل المثال، تزداد القوى العاملة من خلال النمو السكاني، أو يزداد مخزون رأس المال المادي من خلال صافي الاستثمار من سنة إلى أخرى)، فإن منحنى إمكانية الإنتاج ينتقل لأعلى وإلى اليمين، مما يشير إلى أن قدرة البلد على الإنتاج آخذة في التوسع.

يمكن أن تحدث أنماط نمو مختلفة عديدة، تبعًا لمعدلات نمو عوامل الإنتاج المختلفة ووتيرة التغير التكنولوجي في مختلف الصناعات. ستتفاعل هذه التغيرات في ظروف العرض، بدورها، مع ظروف الطلب في الداخل والخارج لتحديد الآثار النهائية على الإنتاج وكميات الصادرات و الواردات، وشروط التجارة. ولأن العديد من النتائج ممكنة، فإننا لا نسعى إلى مناقشة شاملة. بل نناقش بعض الأمثلة لتوضيح كيفية تحليل الحالات المختلفة.

النمو المحايد ودور الطلب

ربما تكون أبسط حالة هي تلك التي تنمو فيها جميع عوامل الإنتاج في الدولة (أ) بنفس المعدل خلال فترة زمنية معينة، مع وجود عوائد ثابتة للحجم في جميع الصناعات وبقاء التكنولوجيا دون تغيير. في مثل هذه الحالة من النمو المحايد في الطاقة الإنتاجية، ينحرف منحنى إمكانية الإنتاج ببساطة إلى الخارج بنفس النسبة على طوله، كما هو موضح في الشكل 2.5. المنحنى الجديد، F2 C2، هو مجرد امتداد شعاعي لـ F1 C1، ممتدًا إلى الخارج بما يتناسب مع نمو الموارد الذي حدث. إذا كانت الدولة (أ) صغيرة بالنسبة لبقية العالم، فستظل شروط التبادل التجاري دون تغيير، وستواصل الدولة (أ) إنتاج السلعتين بنفس النسب كما في السابق، كما هو موضح بالنقطتين P و′P على المتجه OP′.

الشكل 2.5 النمو المحايد في بلد صغير.



ستعتمد التأثيرات على استهلاك الدولة (أ) وحجم تجارتها على نمط طلبها، كما هو موضح من خلال منحنيات اللامبالاة المجتمعية. قد تختار الدولة (أ) استهلاك الغذاء والقماش بنفس النسب كما في السابق، وفي هذه الحالة سترتفع كل من وارداتها من الغذاء وصادراتها من القماش بما يتناسب مع زيادة الإنتاج. في هذه الحالة، عندما تكون مرونة الطلب الدخلية للدولة (أ) على كلتا السلعتين تساوي واحدًا، فإن نقاط استهلاكها (Q و′Q) ستقع على المتجه OQ′، كما هو موضح في الشكل 10.1، ويزداد استهلاك كلتا

السلعتين بما يتناسب مع النمو الاقتصادي. هذه الحالة من مرونة الدخل التي تساوي واحدًا تُعطي مسار توسع خطيًا، لأن السلعتين تُستهلكان دائمًا بنفس النسب. ومع ذلك، إذا ارتفع طلب الدولة (أ) على الغذاء (السلعة المستوردة) بنسبة أكبر من الدخل، فإن صادراتها وارداتها ستزداد أيضًا بنسبة أكبر من الناتج. النمو منحاز نحو التجارة. من ناحية أخرى، إذا ارتفع طلب الدولة (أ) على الغذاء بنسبة أقل من دخلها (أي أنها غير مرنة الدخل)، فستزداد التجارة بنسبة أقل من الناتج. فالنمو متحيز ضد التجارة. وقد ينكمش حجم التجارة حتى إذا كانت مرونة الدخل في طلب الدولة (أ) على الغذاء منخفضة جدًا.

الإنتاج والنمو المتحيز

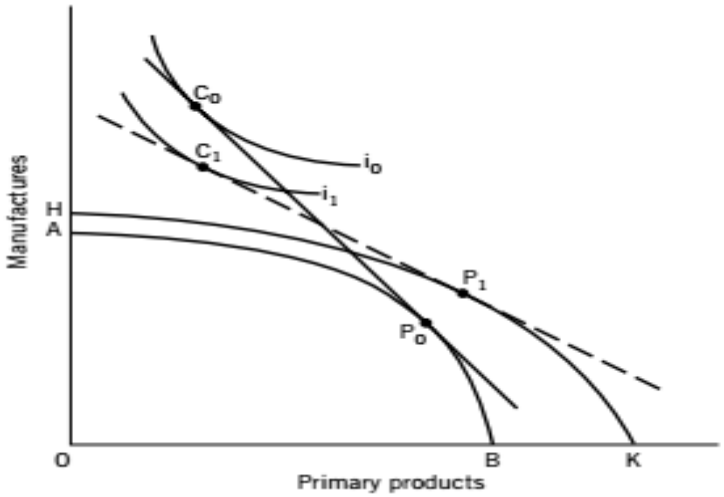
في الفصل 4، درسنا حالة بلد صغير زاد فيه عرض عامل إنتاج واحد فقط. في نموذج نسب العوامل، ينحاز التحول الخارجي في حدود إمكانية الإنتاج نحو السلعة التي تستخدم بكثافة العامل الذي زاد عرضه. تؤدي زيادة عامل الإنتاج الوفير نسبيًا في بلد ما إلى نمو متحيز للتصدير وانخفاض محتمل غير مواتٍ في شروط تجارته إذا كان البلد كبيرًا بما يكفي للتأثير على الأسعار العالمية. إن النمو في عامل إنتاج نادر نسبيًا في بلد ما يجعل البلد أكثر تشابهًا مع بقية العالم. إذا شهد بلد يتمتع بوفرة في العمالة توسعًا كبيرًا بما يكفي في مخزون رأس ماله، فيمكن أن يصبح بلدًا يتمتع بوفرة في رأس المال، وستتحول ميزته النسبية من سلع كثيفة العمالة إلى سلع كثيفة رأس المال. تتغير المزايا النسبية بمرور الوقت مع تغير الظروف. لا تحدث التحولات في منحنى إمكانية الإنتاج بسبب التغيرات في موارد عوامل الإنتاج فحسب، بل أيضًا بسبب التغيرات في التكنولوجيا. غالبًا ما يصف الاقتصاديون هذه العملية من حيث القدرة على إنتاج المزيد من الناتج بنفس كمية المدخلات، أو إنتاج نفس الناتج بمدخلات أقل. إذا أمكن تخفيض متطلبات كل من العمالة ورأس المال بنفس النسبة في كل من إنتاج القماش والغذاء، فإن تحليل النمو المحايد ينطبق على هذه الحالة أيضًا. إذا أدى التقدم التقني إلى انخفاض أكبر في متطلبات عوامل الإنتاج في إنتاج سلعة واحدة فقط، ولنقل القماش، فسيكون هناك تحول متحيز في منحنى إمكانية الإنتاج. إذا كانت الدولة غنية بالعمالة وتصدر القماش، فإن الزيادة في التجارة ستكون أكبر مما هي عليه في حالة النمو المحايد. أما إذا كانت الدولة غنية برأس المال وتصدر الغذاء، فإن الدولة ستقلل من تجارتها وتصبح أكثر اكتفاءً ذاتيًا.

تدهور شروط التجارة وتدهور النمو

إذا أدى النمو إلى انخفاض في معدلات التبادل التجاري للبلد، فإن تأثير السعر هذا يُعاكس الفوائد المُستمدة من النمو الاقتصادي. بل من المُمكن أن تتجاوز الخسارة الناتجة عن أي تغيير سلبي في معدلات التبادل التجاري المكسب الناتج عن زيادة الطاقة الإنتاجية، مما يجعل البلد في وضع أسوأ من ذي قبل. وقد جذبت هذه الحالة المتطرفة، التي تُسمى "النمو المُفقر"، اهتمامًا كبيرًا، لا سيما فيما يتعلق بشكاوى البلدان النامية بشأن آفاقها في التجارة العالمية. لننظر إلى التغيرات في الإنتاج والاستهلاك في البلد "أ" الموضحة في الشكل 3.5. ولأن هذه الحجة غالبًا ما تُثار في سياق صادرات البلدان النامية من المنتجات الأولية إلى البلدان الصناعية مقابل المنتجات المُصنعة، فقد صنفنا المحاور وفقًا لذلك. في البداية، تُنتج الدولة "أ" عند P0 وتُصدر المنتجات الأولية مقابل المنتجات المُصنعة بنسبة معدلات التبادل التجاري التي يُشير إليها ميل P0 ومن خلال التجارة، يُمكنها الوصول إلى مستوى الرفاه الذي يُمثله منحنى اللامبالاةi0 يقع الاستهلاك عندC0 نتيجةً لنمو عرض عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج المنتجات الأولية، ينتقل منحنى إمكانية الإنتاج للدولة (أ) إلى اليمين، من AB إلى HK. فهي تُصدر كميات أكبر، وتنخفض شروط تبادلها التجاري كما يتضح من الميل الأكثر تسطحًا لـ P1 C1. عند نسبة التبادل هذه، تواصل الدولة (أ) تصدير المنتجات

الأولية، لكنها لا تستطيع الوصول إلا إلى منحنى اللامبالاة السفلي، i1. وبالتالي، فإن نمو الطاقة الإنتاجية قد قلل من الرفاه الاقتصادي. وتزداد احتمالية حدوث هذه النتيجة عندما يقترن تأثير الإنتاج المتحيز للتصدير بتفضيل قوي لدى الدولة (أ) لإنفاق دخل إضافي على السلع المصنعة. يؤدي النمو إلى زيادة كبيرة في كمية الصادرات المعروضة، ولأن الطلب على الواردات في بقية العالم غير مرن، يحدث انخفاض كبير في السعر النسبي للسلع الأولية. في الواقع، تتلقى الدولة (أ) كمية أقل من السلع المصنعة مقابل كمية أكبر من صادرات المنتجات الأولية.

الشكل 3.5 حالة النمو المُفقَر.



لقد أدى النمو الاقتصادي إلى تدهور وضع هذا البلد بسبب تدهور شروط التبادل التجاري. كان يُنتج P0 ويستهلك عند C0. أما الآن، فهو يُنتج عند P1 ويستهلك عند C1، وهو على منحنى اللامبالاة الأدنى.

على الرغم من وجود الاحتمال النظري بوضوح، إلا أن إثبات الحالات الفعلية للنمو المُفقر أمرٌ بالغ الصعوبة. يتطلب الأمر دولةً كبيرةً بما يكفي لإحداث تأثيرٍ كبيرٍ على السعر العالمي لصادراتها، ودولةً يكون نموها متحيزًا بشدةٍ نحو الصادرات. على سبيل المثال، قد يكون الطلب على واردات السكر غير مرن، ولكن من المرجح أن يكون الطلب على واردات السكر من المكسيك مرنًا؛ فالسكر المكسيكي بديلٌ جيدٌ جدًا للسكر من دولٍ أخرى، ولأن المكسيك تُمثل حصةً صغيرةً من السوق، فإنها تستطيع جذب العملاء بعيدًا عن الموردين الآخرين. يعتقد بعض الاقتصاديين أن مجموعاتٍ من الدول النامية قد تكبدت أحيانًا خسائر نتيجةً لتوسعها المشترك في قدرتها على إنتاج سلعٍ تصديريةٍ معينة. في هذه الحالة، لن تزيد دولةٌ واحدةٌ حصتها في السوق على حساب الدول الأخرى، وستواجه جميعها انخفاضًا في الأسعار. ويترتب على هذه الاحتمالية سياسيًا أن على الدول النامية ذات الصادرات عالية التركيز - أي الدول التي تُصدر كمياتٍ كبيرةً جدًا من سلعةٍ واحدةٍ أو اثنتين - أن تُنوّع صادراتها لتشمل مجالاتٍ جديدةً من المنتجات. وهذا مهمٌّ بشكل خاص إذا كانت صادرات دولةٍ ما من سلعةٍ ما تُمثّل جزءًا كبيرًا من الاستهلاك العالمي، وإذا كانت احتمالات النمو السريع للطلب العالمي على تلك السلعة ضعيفة. على سبيل المثال، لن ترغب البرازيل في أن تُبني استراتيجيتها التصديرية على زيادة إنتاج البن، ولن يُنصح بنغلاديش بتوجيه خطط نموها نحو زياداتٍ هائلة في زراعة الجوت.

.

الخاتمة

كيف يُمكننا تقييم الوضع الراهن للتجارة العالمية والأدوات التحليلية المُفترض أن تُلقي الضوء عليه؟ ثمة ملاحظة واقعية واضحة: إن الانفتاح المتزايد للاقتصادات الوطنية على التجارة يُؤدي إلى قيود جديدة وعلاقات متبادلة جديدة. حتى الولايات المتحدة لم تعد قادرة، في عصرنا الحالي، على تجاهل المنافسة الأجنبية؛ فماذا يُمكن أن يُقال إذن عن الدول الأوروبية أو الدول الصناعية الجديدة التي يعتمد نموها بشكل حاسم على الأسواق الخارجية؟ مع ذلك، لا يعني هذا الترابط تطابقًا في الوضع بين الدول التجارية. بل على العكس تمامًا، تنقسم الدول المتقدمة الآن إلى مجموعتين: الدول ذات الفوائض الكبيرة في تجارتها الخارجية، مثل ألمانيا، وخاصة اليابان، والدول التي تعاني من عجز، مثل الولايات المتحدة، أو المملكة المتحدة بدرجة أقل. تكشف تجربة ثمانينيات القرن الماضي أن حلّ هذه الاختلالات التجارية، بشكل متماثل، أمرٌ بالغ الصعوبة. وهذا يخلق وضعًا جديدًا، غريبًا عن دروس التحليل الاقتصادي المعتادة القائمة على إعادة التوازن شبه الفوري. يُشكّل هذا الوضع بذرةً لصراعاتٍ حادةٍ إلى حدٍّ ما، لا سيما بشأن مسألة الحمائية، ولكنه يُؤدّي أيضًا إلى اضطراباتٍ إضافيةٍ في المجالين النقدي والمالي. فالتقلبات السريعة والحادة وغير المتوقعة في أسعار الصرف تُضعف الرسوم الجمركية بشكلٍ متزايد، وتُعقّد بشكلٍ كبيرٍ المفاوضات الدولية التي تُجرى في إطار منظمة التجارة العالمية.

يتجلى عدم المساواة بين الدول في التجارة الدولية (وخاصةً) عند النظر في تطور مكانة الدول النامية في التجارة العالمية. فبعد استبعاد الدول الصناعية حديثًا من هذه المجموعة، نظرًا لأن خصائصها تُقرّبها بشكل متزايد من الدول المتقدمة، تبقى مجموعة من الدول التي كانت الخاسر الأكبر في ظروف المنافسة الدولية في ثمانينيات القرن الماضي. تُباع منتجاتها المصدرة بأسعار منخفضة بشكل متزايد، بينما تزداد تكلفة وارداتها نسبيًا. إن سياسات التكيف التي اعتمدتها هذه الدول لتلبية متطلبات مُقرضيها والوكالات التي تُدير المساعدات الدولية لا تسمح لها (حتى الآن؟) بتحقيق فائض تجاري دون خفض استهلاكها بشكل كبير. ويؤثر هذا الوضع، بشكل مباشر وغير مباشر، على استمرار نمو التجارة الدولية.

في نهاية المطاف، تبدو تدفقات التجارة بين الدول غير نمطية بشكل متزايد مقارنةً بالتفسيرات التي لا تزال تُشكل أساس تعاليم التجارة الدولية. والنقطة الأساسية هي بلا شك ضعف حساسية الصادرات أو الواردات لانخفاض قيمة العملات أو ارتفاعها. والحالة الأوضح هي حالة الولايات المتحدة، حيث لم يؤدِّ الانخفاض الحاد في القيمة الدولية للدولار إلى انخفاض العجز التجاري، بل على العكس، إلى تفاقمه. وتُوضِّح حالتا اليابان وألمانيا أمثلةً معاكسة: لم يُؤدِّ ارتفاع قيمة العملة إلى انخفاض في فوائض الميزان التجاري. صحيح أن النظريات قد أخذت في الاعتبار إمكانية وجود "آثار عكسية" أو "حلقات مفرغة"، إلا أن هذه التكوينات تبدو أقرب إلى فرضيات نظرية أو حالات استثنائية منها إلى قاعدة عامة.

ويمكن تفسير هذه الخاصية الجديدة لتدفقات التجارة الدولية من خلال الحصة المتزايدة باستمرار من التجارة التي تتم خارج قواعد السوق. تنافسية. وتشمل هذه التبادلات المختلفة، مثل التجارة داخل الشركات متعددة الجنسيات، والصادرات التي تقوم بها الشركات في مواقع الاحتكار أو القلة الاحتكارية. في جميع هذه الحالات، لا تخضع تدفقات التجارة الصادرة عن الوحدات للمبادئ المعتمدة في النظريات التقليدية. وبالتالي، لا تُغير الشركات متعددة الجنسيات، على الأقل في المدى القصير، موقع الإنتاج بين الشركات التابعة عند تغير أسعار الصرف، وذلك نظرًا لأهمية التكاليف الغارقة المستثمرة في المرافق. وبالمثل، قد تستمر الشركة التي تحتكر سلعة ما في تصديرها على الرغم من ارتفاع سعر تلك السلعة في الخارج، بينما قد يكون للشركة القلة الاحتكارية مصلحة في عدم نقل تغير سعر الصرف في سعر تصديرها.

جميع هذه الحالات، لا تزال، بلا شك، مأخوذة في الاعتبار بشكل غير كامل في النظرية الجديدة للتجارة الدولية تشير هذه الإثراءات لنظرية التجارة الدولية إلى أنها تتطور تحت ضغط حقائق غامضة، في وقت ما.

قائمة المراجع المستعملة

Anderson, James E. and Eric van Wincoop (2004), "Trade Costs", Journal of Economic Literature, 42, 691-751.

Anderson, Kym (1993), Economic Growth, Environmental Issues and Trade, CEPR Discussion Paper No. 830, London: Centre for Economic Policy Research (CEPR)

Aghion, P., Bergeaud, A, Lequien, M., & Melitz, M. J. (2018). The Impact of Exports on Innovation: Theory and evidence. NBER Working Paper No. 24600. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Amsden, A. H. (1992). Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. New York, NY: Oxford University Press. Anderson, J. (2011). The gravity model. The Annual Review of Economics, 3(1), 133–160.

Anderson, J. (2016). The gravity model of economic interactions. Working paper, Department of Economics, Boston College.

Antweiler, W., & D. Trefler (2002) Increasing returns and all that: A view from trade. American Economic Review, 92 (1), 93–119.

Arkolakis, C., Costinot, A., Donaldson, D., & Rodriguez-Clare, A. (2019). The elusive pro competitive effects of trade. Review of Economic Studies, 86 (1), 46–80.

Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. American Economic Review, 103(6), 2121–2168.

Baldwin, R. (1969). The case against infant industry protection. Journal of Political Economy, 75(2), 295–305.

Bardhan, P. (1971). On the optimum subsidy to a learning industry: An aspect of the theory of infant-industry protection. International Economic Review, 12(1), 54–70.

Bergin, P., Feenstra, R., & Hanson, G. (2009). Offshoring and volatility: Evidence from Mexico's Maquiladora industry. The American Economic Review, 99(4), 1664–1671.

Bergstrand, J. (1985). The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. The Review of Economics and Statistics, 67(3), 474–481.

Bergstresser, & Melitz, M. (2017). The Jones Act and the cost of shipping between U.S. Ports. Econonofact, October 19. https://econofact.org/the-jones-act-and-the-cost-of-shipping-between-u-s-ports.

Bernard, A. B., Redding, S., & Schott, P. K. (2004). Comparative Advantage and Heterogeneous Firms. NBER Working Paper No. 10668. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Bernard, A. J., Eaton, J., Jensen, J. B., & Kortum, S. (2003). Plants and productivity in inter national trade. American Economic Review, 93(4), 1268–1290.

Bernhofen, D. M., & Brown, J. C. (2005). An empirical assessment of the comparative advantage gains from trade: Evidence from Japan. The American Economic Review, 95(1), 208–225.

Bernhofen, D. M., & Brown, J. C. (2016). Testing the validity of the Hecksher–Ohlin theorem. American Economic Journal: Microeconomics, 8(4), 54–90.

Costinot, A., & Donaldson, D. (2016). How Large Are the Gains from Economic Integration? Theory and Evidence from U.S. Agriculture, 1880-1997. Working Paper No. 22946. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Costinot, A., & Donaldson, D. (2012). Ricardo's theory of comparative advantage: Old idea, new evidence. American Economic Review, 102(2), 1–4.

Costinot, A., Donaldson, D., & Komunjer, I. (2012). What goods do countries trade? A quantitative exploration of Ricardo's Ideas. Review of Economic Studies, 79, 581–608.

Hamilton, Colleen and Whalley, John (1995), Evaluating the impact of the Uruguay Round results on developing countries. World Economy, Vol. 18, No. 1

Helpman, E. and Razin, A. (eds) (1991), International Trade and Trade Policy, Cambridge, Mass.: MIT Press Hertel, Thomas W. (1989), PSEs and the mix of measures to support farm incomes. World Economy, Vol. 12, No. 1

Hill, T.P. (1977), On goods and services. Review of Income and Wealth, Series 23, No. 4

Hindley, Brian (1987), Different and more favourable treatment—and graduation. In Finger and Olechowski (eds) (1987)

Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. Journal of International Economics, 9(4), 469–479.

Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. (2012). International Economics, Theory and Policy. NY: Addison-Wesley.

Leontief, W. (1953). Domestic production and foreign trade; The American capital posi tion re-Examined. Proceedings of the American Philosophical Society, 97(4), 332–349.

Levchenko, A. A. (2007). Institutional quality and international trade. Review of Economic Studies, 74(3), 791–819.

Linder, S. B. (1961). An Essay on Trade and Transformation. Stockholm: Almqvist & Wicksell.

Lopez, R. A., & McQueeney, K. (2020). The effects of public sector governance on trade: Does Foreign trade facilitation improve export performance? In In Erbil, C., & Rivera Batiz, F. L. (eds.), Encyclopedia of International Economics and Global Trade, Vol. 3: International Trade and Commercial Policy. Singapore: World Scientific Publishing Co., 281–314.

MacDougall, G. D. A. (1951) British and American exports: A study suggested by the theory of comparative costs. Economic Journal, 61(4), 697–724.

Markusen, J. (2013). Putting per-capita income back into trade theory. Journal of International Economics, 90(2), 255–265. Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. Econometrica, 71(6), 1695–1725.

Melitz, M. J. (2005). When and how should infant industries be protected? Journal of International Economics, 66(1), 177–196.

Melitz, M. J., & Redding, S. J. (2014). Heterogeneous firms and trade. In Handbook of International Economics. Amsterdam: Elsevier North Holland, 1–54.

AUTHOR' SHORT BIOGRAPHY

Dr. Ettayib MEZOURI is a lecturer in International Economics at the University of Relizane (Algeria). Holding a PhD in International Economics, his teaching and research focus on international economics, multilateral trade regulations and policies in the context of WTO negotiations, and international development issues for least developed countries. He also conducts research on the climate-energy-trade nexus in the global economy.
E-mail:… ettayib.mezouri@univ-relizane.dz.
ORCID iD: https://orcid.org/0009-0001-4392-2780...
Google Scholar ; Ettayib Mezouri - Google الباحث العلمي من