

جامعة البليدة 2 - علي لونيبي

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

محاضرات في مقياس
نظريات الاقتصاد والتبادل
الدولي

لطلبة ماستر 2

تخصص : مالية وتجارة دولية

من إعداد الأستاذ الدكتور: مسعداوي يوسف

السنة الجامعية: 2022/2023

الفهرس

رقم الصفحة	العنوان
2	مقدمة
3	أولاً- النظرية التقليدية في التجارة الدولية
3	1 - أفكار التجار في التجارة الدولية
6	2 - نظرية الميزة المطلقة (آدم سميث 1723-1790)
8	3 - نظرية الميزة النسبية أو التكاليف النسبية (ديفيد ريكاردو 1772-1823)
16	4 - نظرية القيم الدولية (جون ستوارت ميل 1806 - 1873)
19	المحور الثاني- النظريات النيوكلاسيكية
19	1 - نظرية هكشر وأولين
22	2 - لغز ليونتيف
26	المحور الثالث : النظريات الحديثة في التجارة الخارجية
26	1 - نظرية تشابه الطلب
27	2 - نموذج المنافسة غير الكاملة
28	3 - نموذج اقتصاديات الحجم
29	4 - نموذج الفجوة التكنولوجية
31	5 - نموذج دورة حياة المنتج
33	6 - نظرية بول كروجمان
34	7 - نظرية التبادل اللامتكافئ

مقدمة

إن التجارة الدولية تعد من أهم العوامل التي تساهم في خلق الثروة ورفاه الشعوب، وهي قائمة بالأساس على مبدأ تبادل المنافع، وتلبية الحاجات الأساسية للأفراد. وفي هذا الإطار، تولى الدول المتقدمة منها والنامية اهتماما بالغاً لقطاع التجارة الخارجية باعتباره عصب التجارة الدولية وإحدى معالم القوى والتنمية الاقتصادية، إذ يربط بين هيئات ومنشآت اقتصادية عديدة كقطاع الجمارك، الضرائب، القطاع المصرفي، قطاع التأمينات، كما ينشط فيه عدة أعوان اقتصاديين من خلال نشاطات الاستيراد والتصدير أو ما يسمى بالمبادلات التجارية الدولية. وتستمد التجارة الخارجية أهميتها من خلال دورها في تنشيط اقتصاد البلد، إذ أن التجارة الخارجية لها الدور الأكبر في ديمومة الاقتصاد من خلال ما توفره الصادرات من العملة الأجنبية لسد احتياجات المجتمع من الواردات، وتنشيط القطاعات الأخرى من الاقتصاد، فضلاً عن الواردات التي تلبى حاجة السوق من مختلف السلع.

كما تعتبر التجارة الخارجية من أهم الركائز التي يعتمد عليها التطور الاقتصادي لأي بلد، وهمزة وصل تربط بين جميع دول العالم. والعمليتين الأساسيتين في التجارة الخارجية هما التصدير والاستيراد، حيث تقومان على تبادل الفائض من المنتجات السلعية والخدماتية بين مختلف الدول والمناطق الجغرافية.

كما تعتبر المكاسب من التجارة الخارجية الحافز الرئيسي لقيامها، وتزداد هذه المكاسب بسبب التخصص في الإنتاج، مما يؤدي إلى توجيه الموارد الاقتصادية نحو المجالات الأكثر إنتاجية في الدول المشاركة في التجارة الخارجية. وقد سعت نظريات التجارة الدولية إلى تفسير العوامل الاقتصادية التي تحكم تبادل السلع والخدمات بين الدول، وتعرضت هذه النظريات منذ نهاية القرن الثامن عشر إلى تقدم أسس التبادل الدولي، وتقديم تفسير لأسباب قيام التجارة بين الدول. وتعتبر كل نظرية امتداداً ومكملاً للنظرية التي سبقتها، من خلال إضافة بعض العناصر التي لم تأخذها النظرية السابقة لها أو لم تطور الأدوات المستخدمة في التحليل.

وستتطرق إلى أهم النظريات في مجال التجارة الخارجية مروراً بالنظريات الكلاسيكية وصولاً إلى أهم النظريات الحديثة في التجارة الخارجية.

أولاً - النظرية التقليدية في التجارة الدولية:

ظهرت النظرية التقليدية في التجارة الدولية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر كرد فعل لمذهب التجار، الذي كان يدعو إلى فرض القيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة، حيث كانت هذه الأخيرة مقياساً لقوة الدولة الاقتصادية في ذلك الوقت. فجاءت النظرية التقليدية مدافعة عن حرية التجارة الخارجية، مبيّنة أن قوة الدولة الاقتصادية لا تكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط، وإنما أيضاً فيما يتوافر لديها من موارد اقتصادية حقيقية.

1- أفكار التجار في التجارة الدولية:

ساد الفكر التجاري (المركنتالي) أوروبا خلال الفترة من 1500م إلى غاية 1750م، وقد تميزت هذه الفترة بتزايد أهمية طبقة التجار على طبقة الإقطاعيين المسيطرة قبل ذلك، وقد استهدفت السياسات الاقتصادية تحكم الدولة في النشاط الاقتصادي بغرض زيادة ثروات الدولة، لذلك لا يمكن اعتبار الفكر التجاري بمثابة نظرية اقتصادية ولكنه مجموعة من الآراء الاقتصادية المتولدة عن ظروف سائدة في ذلك الوقت، كانت تهدف إلى زيادة ثروة الدولة.

1-1- سمات الفكر التجاري :

ولقد ميز التجاريون بين ثلاث فترات مرت بها النظرية التجارية، وهي:

- أ. **الفترة الأولى:** وهي فترة السياسة المعدنية وتمثل في احتفاظ الدولة في تلك الفترة برصيد من المعدن النفيس وإخضاع عمليات انتقال المعدن النفيس للخارج لرقابة مباشرة؛
- ب. **الفترة الثانية:** تكتفي الدولة بأن تسفر معاملاتها مع كل دولة على فائض، ومن ثم فلم تعد هناك حاجة إلى فرض رقابة مباشرة على كل عملية من عمليات انتقال المعدن النفيس إلى الخارج، وتكتفي الدولة بالرقابة غير المباشرة على مجموع معاملاتها مع كل دولة؛
- ت. **الفترة الثالثة:** اتضح أن الدولة تركز على مجموع صادراتها ومجموع وارداتها، ويكفي أن تحقق الدولة فائضاً في معاملاتها مع العالم الخارجي في نهاية السنة، وعليه فليس من الضروري أن تكون معاملاتها مع كل دولة في صالحها فالعبرة بمجموع معاملاتها.

ويركز منطلق التجار على ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية، ولذلك طالبوا بوجوب إخضاع التبادل الدولي لبعض القيود، والتي تتمثل في الضرائب على الواردات وإعانة الصادرات ومنع استيراد بعض السلع وغيرها بقصد تحقيق فائض في الميزان التجاري.

ويعتمد الفكر التجاري على عدة دعائم، تتمثل فيما يلي:

- تقاس ثروة الدولة بما تمتلكه من معادن نفيسة تتمثل في الذهب والفضة؛
- تتدخل الدولة في الاقتصاد حيث لا يؤمن الفكر المركنتالي بالحرية الاقتصادية؛

- يقوم النمو الاقتصادي على جهود طبقة التجار بصفة أساسية؛
- إن القطاع الخارجي يعتبر من القطاعات الرئيسية في الاقتصاد الوطني.

وعليه فإن التجار يرون أن التجارة الدولية تعتبر وسيلة لزيادة ثروة الدولة من خلال تحقيق فائض في الميزان التجاري، أي عن طريق زيادة الصادرات عن الواردات، حيث يتيح هذا الفائض تدفق المعادن النفيسة إلى داخل الدولة. وكلما زادت قيمة التدفق الصافي إلى داخل الدولة من المعادن النفيسة كلما أصبحت الدولة أكثر ثراءً وأكثر قوة، حيث يساهم هذا التدفق في زيادة النشاط الاقتصادي .

ووفقاً للأهداف الاقتصادية السابقة فإن الدولة لا بد وأن يكون لها دور في النشاط الاقتصادي حتى تفرض رقابة على تبادل المعادن النفيسة والذي أطلق عليه **نظام إدارة السبائك**، حيث لا يتم خروج الذهب من الدولة إلا بموافقة الحكومة ولأداء أغراض معينة.

وسعى من الدول لتعظيم الفائض في الميزان التجاري، قامت بالإجراءات التالية:

- أ / فرض قيود على الاستيراد عن طريق الرسوم الجمركية وحصص الاستيراد على السلع الاستهلاكية، في حين سمحت باستيراد المواد الخام اللازمة للمنتجات الموجهة للتصدير؛
 - ب / دعم الصادرات من خلال منح إعانات للمصدرين؛
 - ت / الاهتمام برفع إنتاجية عنصر العمل من خلال زيادة مهارات عنصر العمل؛
- إلا أنه وفقاً لفكر التجار المتعلق بالتجارة الخارجية فإن مكسب أي دولة من عمليات التبادل لا بد وأن يكون على حساب خسارة دولة أخرى، حيث لا يمكن أن تستفيد كل الدول من قيام التجارة فيما بينها.

ولقد تعرضت أفكار التجار للانتقاد الشديد من جانب الكلاسيك، وكان أول من قدم انتقاداً لهذه الأفكار ديفيد هيوم، الذي أوضح أنه لا يمكن أن تحقق أي دولة فائضاً أو عجزاً في ميزانها التجاري بصورة دائمة في ظل حرية التجارة.

ويمكن التمييز بين جيلين من كتاب المدرسة التقليدية، وهذا لا يمنع من وجود سمات مشتركة، والتي يمكن إيجازها فيما يلي :

الجيل الأول: ومن أهم أقطاب هذا الجيل الكتاب الانجليزي: آدم سميث A.Smith، وديفيد ريكاردو D.Ricardo، وجون ستيوارت ميل J.S.Mill، ويشترك كتاب هذا الجيل في تبني نظرية العمل في القيمة عند تحليلهم الاقتصادي لشكل وشروط التبادل التجاري.

الجيل الثاني: ومن بين أهم كتاب هذا الجيل كل من: ليونتيف Leontief، ومارشال Marchal، وليرنر Lerner.

واهتم الاقتصاديين في هذا الجيل بجانبين أساسيين هما:

- نظرية تكلفة الفرصة البديلة كبديل لنظرية العمل التي اعتمدها مفكرو الجيل الأول للمدرسة التقليدية ؛
 - استعمال منحنيات السواء كأداة تحليلية في تحديد التوازن الدولي .
- ويطلق على فكر كتاب الجيل الثاني للمدرسة التقليدية في التجارة الدولية اسم المدرسة الحديثة في التجارة الدولية.
- ولقد انطلقت النظرية التقليدية من عدة فروض، سنتناول مضمون النظرية وفق مبدأ الميزة المطلقة لآدم سميث، ثم الإضافة الخاصة بمبدأ المزايا النسبية لديفيد ريكاردو وأخيراً ما عرف باسم نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل.

1-2- فروض النظريات التقليدية :

- الفرض الأول-** حرية تنقل عناصر الإنتاج داخل البلد الواحد، وعدم إمكانية تنقلها من بلد لآخر؛
- الفرض الثاني-** تتحدد قيمة مبادلة أي سلعة بكمية العمل المتضمنة فيها، حيث أن العمل هو المقياس الحقيقي للقيمة التبادلية لجميع السلع، حيث إذا كان إنتاج وحدة قطن يتطلب ساعة عمل وإنتاج وحدة قماش يتطلب 5 ساعات عمل، فإن القيم النسبية لكل من القطن والقماش تكون: 1 قماش = 5 قطن.
- الفرض الثالث-** التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج لكل دولة على حدى، وبالتالي ينحصر أثر التجارة والتبادل الدولي في إعادة تخصيص الموارد؛
- الفرض الرابع-** أن هناك بلدين فقط يتم بينهما التبادل، والهدف من ذلك تسهيل التحليل؛
- الفرض الخامس-** تأخذ النظريات التقليدية بمختلف تقسيماتها بمبدأ **حياد النقود**، حيث يتم تحديد المتغيرات الحقيقية للنظام الاقتصادي بطريقة مستقلة عن متغيراته النقدية؛
- الفرض السادس-** عدم وجود نفقات نقل، أو أي عوائق أخرى - طبيعية كانت أم صناعية- أمام التجارة بين الدول، وهذا يؤدي إلى تطابق الأسعار العالمية مع الأسعار الوطنية ؛
- الفرض السابع-** تفترض كذلك النظريات التقليدية أن أذواق المستهلكين معطاة، بمعنى أن خرائط السواء التي تظهر أذواق المستهلكين هي بدورها معطاة لا تتغير، ولهذا ليس من المنتظر أن تحدث تغيرات مفاجئة في أذواق المستهلكين كنتيجة لتوافر سلع معينة في الأسواق الدولية .
- هذه هي فروض النظريات التقليدية في التجارة الدولية التي تشكل الأعمدة الرئيسية لهذه النظريات، فإذا أسقط أحد هذه الفروض فإنه يمكن القول بأن أحد أعمدتها تماوت على الأرض.
- وبالإضافة إلى ذلك توجد مجموعة من الفروض الإيضاحية التي لا يترتب على إسقاطها تغيير جوهري في النتائج التي توصلت إليها تلك النظريات، وفي مقدمة هذه الفروض الإيضاحية أن العالم يتكون من دولتين، ويتبادل سلعتين فقط، وتعتمد في إنتاجها على عنصرين فقط من عناصر الإنتاج : العمل ورأس المال.

2- نظرية الميزة المطلقة (آدم سميث 1723-1790) ADAM SMITH :

بين آدم سميث في كتابه أبحاث حول طبيعة وأسباب ثروة الأمم

RECHERCHES SUR LA NATURE ET LES CAUSES DE LA RICHESSE DES NATIONS

الذي صدر في سنة 1776 في نيويورك، أن ثروة الأمة لا تقاس بقدرتها على تجميع المعادن النفيسة ولكن تقاس بقدرتها على الإنتاج، ولذلك فإن أي جهود تبذل لزيادة ثروة الأمة يجب أن تنصب على زيادة قدرتها الإنتاجية¹. وعليه استنتج أن كل الدول تستفيد من التجارة الخارجية الحرة وذلك من خلال تخصيص كل دولة في إنتاج تلك السلعة أو السلع التي لها في إنتاجها ميزة مطلقة (Avantage Absolu) بالمقارنة مع ظروف إنتاج هذه السلعة أو السلع في البلدان الأخرى.

وأوضح أن التجارة تتيح للبلد الاستفادة من مزايا تقسيم العمل لأنها توسع من حجم السوق، كما بين في فكرته الشهيرة "اليد الخفية" أن الدولة يجب أن ترفع يدها عن النشاط الاقتصادي حيث تعتبر الدولة من وجهة نظره منتج سيئ وأنه يجب ترك الحرية للأفراد في اتخاذ قراراتهم الخاصة بالأنشطة الإنتاجية التي يرغب كل منهم في توظيف موارده المتاحة فيها.

ويرى آدم سميث أن الوظيفة الأساسية للدولة هو تهيئة البيئة الاقتصادية لكي تعمل الأسواق بصورة تنافسية، على عكس ما يراه أنصار مذهب التجاريين. ولقد أوضح آدم سميث أنه يكفي وجود فرق بين تكلفة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما.

وقد افترض آدم سميث أن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بتكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها، وبالتالي فإن كل دولة ستكسب أكثر فيما إذا تخصصت بتلك السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة، ومن ثم تقوم بتصدير مثل هذه السلعة وتستورد السلع الأخرى.

كما اعتبر سميث أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة، وحسب هذا المفهوم فإن السلع ستبادل بعضها وفقا لعدد ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها.

مثال تطبيقي:

ولتوضيح مبدأ الميزة المطلقة الناجمة عن فروق التكاليف المطلقة، نقدم المثال التالي.

نفرض أن كل من البلدين (أ) و(ب) ينتجان سلعتين (س) القمح و(ع) النسيج، وكانت ظروف الإنتاج

في البلدين كالتالي:

البلد (أ): يستلزم استعمال وحدة واحدة من عوامل الإنتاج (اليد العاملة في نظرية آدم سميث) لإنتاج 5

أطنان من القمح (س) ووحدة واحدة لإنتاج 10 أمتار من النسيج (ع)؛

1 وحدة عمل ← 5 طن قمح(س)

1 وحدة عمل ← 10 أمتار من النسيج(ع)

¹ A.Smith, « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations », Gallimard, Paris, 1976, p141.

البلد (ب): يستلزم وحدة عمل واحدة لإنتاج طنا واحدا من القمح (س) ووحدة واحدة لإنتاج 20 مترا من النسيج (ع).

1 وحدة عمل ← 1 طن قمح (س)
 1 وحدة عمل ← 20 متر من النسيج (ع)
 كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم (1): عدد الوحدات المنتجة خلال وحدة عمل واحدة

الدولة	قمح (س)	نسيج (ع)
البلد (أ)	5 طن	10 متر
البلد (ب)	1 طن	20 متر

فإذا كان كل من البلدين (أ) و(ب) يمتلكان 100 وحدة من عوامل الإنتاج (العمل)، فإنه يمكن لكل بلد أن ينعزل عن الآخر وينتج السلعتين (س) و(ع) وذلك بتخصيص جزء من وحدات العمل التي يمتلكها، ولستكن 50 وحدة لإنتاج السلعة (س) و50 وحدة لإنتاج السلعة (ع)، ويكون بذلك الإنتاج الكلي في كل من البلدين:

في البلد (أ): 250 طن من القمح (س) و500 متر من النسيج (ع).

في البلد (ب): 50 طن من القمح (س) و1000 متر من النسيج (ع).

ويكون الإنتاج الكلي على المستوى الدولي (مجموع إنتاج البلدين) 300 طن من القمح و1500 متر من النسيج.

لكن يمكن لكل من البلدين أن يتخصص في إنتاج السلعة التي ينتجها بأقل تكلفة (القمح بالنسبة للبلد "أ" والنسيج بالنسبة للبلد "ب") ويستورد السلعة الأخرى من البلد الآخر.

ويكون مستوى الإنتاج كالتالي:

- في البلد "أ" 500 طن من القمح؛

- في البلد "ب" 2000 متر من النسيج.

وهكذا يؤدي التخصص إلى زيادة في الإنتاج على المستوى الدولي ويستفيد منه كل من البلدين.

إلا أن نظرية ادم سميث انتقدت على أساس أنها لا تفسر إلا جزء ضئيل من التبادل الخارجي، ففي حالة وجود دولة تتميز بظروف إنتاج أحسن مما عليه في باقي البلدان وذلك بالنسبة لمعظم السلع، فإن ذلك سيؤدي إلى تقليص النشاط الاقتصادي في هذه البلدان وتقليص التبادل الخارجي.

ففي المثال السابق إذا كان البلد "أ" يمتاز بظروف إنتاج أحسن من ظروف إنتاج البلد "ب" وذلك بالنسبة للسلعتين س و ع فإن ذلك (حسب نظرية آدم سميث) سيؤدي بالبلد "ب" إلى التخصص في "الاستيراد".
انتقد آدم سميث كل ما من شأنه إعاقاة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة أو ما بين مختلف الدول، وأوضح أن المزايا التي تنتج عن تقسيم العمل داخل الدولة الواحدة تتحقق نتيجة تقسيم العمل الدولي. فتقسيم العمل الدولي الناتج عن اتساع نطاق السوق يتيح لكل دولة أن تخصص في إنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض إنتاجها، وتمثل تكلفة إنتاج السلعة في كمية العمل اللازمة لإنتاجها وهو ما يعني أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد.

فالتجارة الدولية، في رأي آدم سميث، تقوم بوظيفتين هامتين:

- فهي أولا تخلق مجالاً لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي وتستبدله بشيء آخر ذي نفع أكبر؛
- وثانياً تغلب على ضيق السوق المحلي، وتصل كنتيجة لذلك إلى تقسيم العمل إلى أقصاه وترفع من إنتاجية البلد وذلك عن طريق اتساع حجم السوق.

3- نظرية الميزة النسبية أو التكاليف النسبية (ديفيد ريكاردو 1772-1823)

Théorie des avantages comparatifs « Law of comparative advantage » D. Ricardo

تعود نظرية التكاليف النسبية إلى المفكر الاقتصادي الإنجليزي "ديفيد ريكاردو"، حيث حسب هذا الأخير كل البلدان لها منفعة في المشاركة في التجارة الدولية.

توضح هذه النظرية أنه حتى ولو امتازت إحدى الدول (البلد 'ب' مثلاً) بظروف إنتاج أحسن من تلك التي هي سائدة في البلد الآخر (البلد 'أ') فإن كلا البلدين يستفيدان من إقامة تبادل خارجي دون أن يقتضي ذلك تخصص البلد 'ب' في إنتاج السلعتين (التصدير) وتخصص البلد 'أ' في الاستيراد¹.

حيث يتخصص البلد الأقل كفاءة في إنتاج وتصدير السلعة التي تكون نقيصتها أقل، بمعنى السلعة التي يكون للبلد ميزة نسبية بشأنها، ويستورد السلعة التي تكون نقيصتها أكبر.

وعليه فإن المقصود بالتكاليف النسبية أحد المعنيين المترادفين:

أ - النسبة بين تكلفة الإنتاج لنفس السلعة في البلدين (التباين الجغرافي):

فمثلاً تكون التكلفة النسبية لإنتاج القماش في فرنسا بالنسبة لإنجلترا كما يلي:

التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في فرنسا

التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا

¹ D.Ricardo , « Principe de l'économie politique et de l'Impôt », calman, Paris, 1817, p231.

ب - النسبة بين تكلفة الإنتاج للسلعتين داخل البلد الواحد (التباين السلعي) (وسوف نركز على المعنى الثاني): وفقا لهذا تكون التكلفة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش في فرنسا كما يلي:

التكلفة المطلقة لإنتاج القمح في فرنسا

التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في فرنسا

ويتبين ذلك من خلال المثال التالي: لتكن ظروف الإنتاج في البلدين أ و ب كالتالي:

- في البلد 'أ': يستلزم إنتاج طن واحد من القمح وحدة واحدة من العمل، كما يستلزم إنتاج طن واحد من القطن 4 وحدات من العمل؛

1 وحدة عمل ← 1 طن قمح

4 وحدة عمل ← 1 طن قطن

- في البلد 'ب': لإنتاج طن واحد من القمح يستلزم وحدة واحدة من العمل، ونستعمل وحدة واحدة من العمل لإنتاج طن واحد من القطن.

1 وحدة عمل ← 1 طن قمح

1 وحدة عمل ← 1 طن قطن

كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم (2) : عدد الوحدات المنتجة في ساعة عمل

الدولة	القمح (س)	القطن (ع)
أ	1 طن	1/4 طن
ب	1 طن	1 طن

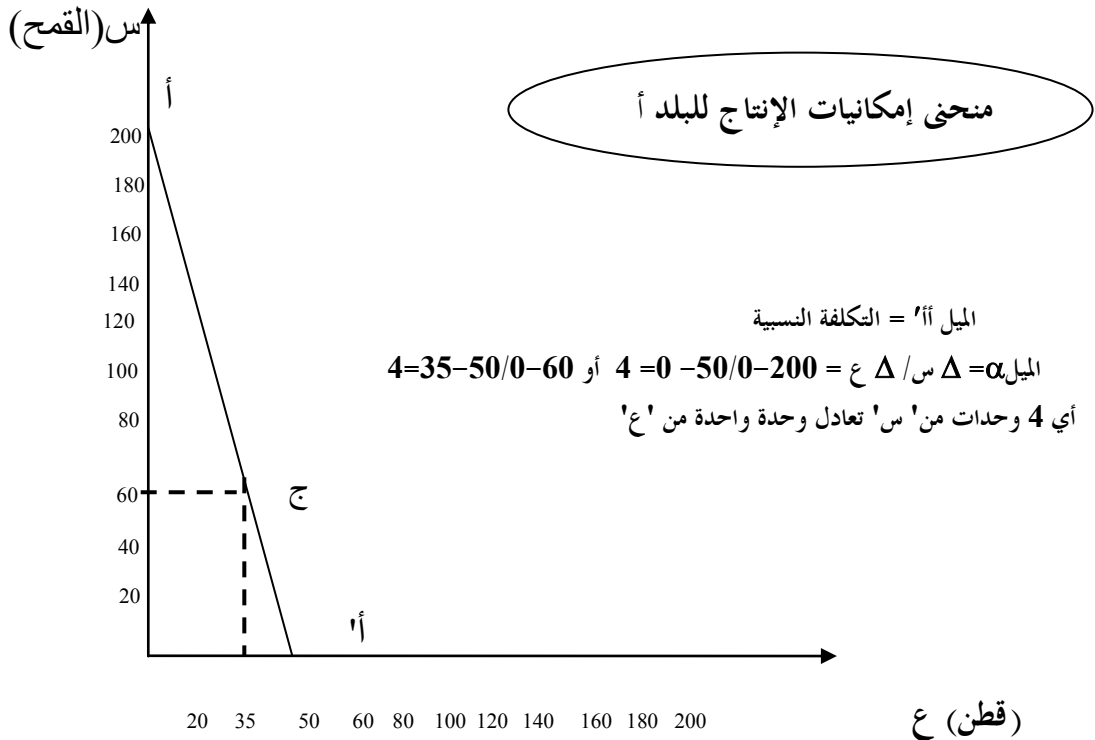
فإذا كان كل من البلدين يمتلك 200 وحدة من العمل فإن منحني "إمكانيات الإنتاج" لكل بلد يكون كالتالي:

بالنسبة للبلد 'أ': ووفقا لهذه المعطيات فإنه سينتج تلك التركيبة من السلعتين التي يحددها منحني الطلب المحلي. ولنفترض أن ظروف الطلب تجعل من البلد 'أ' ينتج عند النقطة "ج"، حيث يكون الإنتاج عند هذه النقطة 60 طن من القمح و35 طن من القطن.

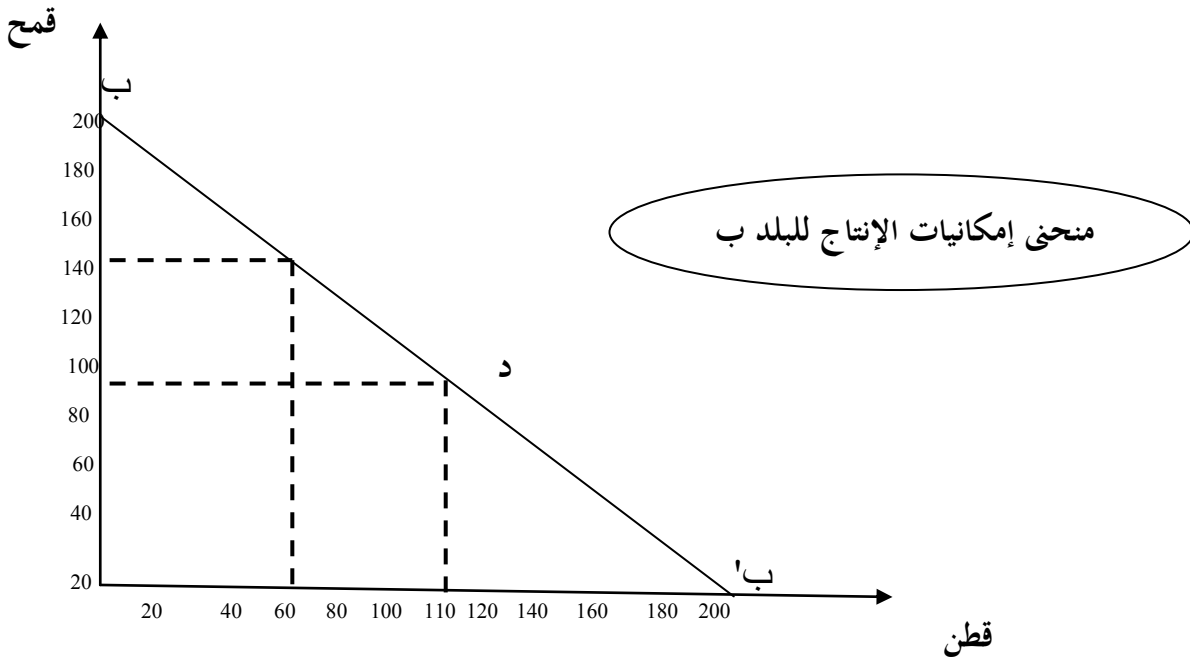
عند النقطة ج:

60 طن قمح يقابلها 60 وحدة عمل
تبقى 140 وحدة يقابلها $4/140 = 35$ طن قطن

200 وحدة عمل



يبين الشكل أنه إذا خصص البلد 'أ' كل ما يمتلكه من وحدات عمل لإنتاج القمح فقط فإنه سوف ينتج 200 طن، أما إذا خصص كل وحدات العمل التي يمتلكها لإنتاج القطن فقط فإنه سينتج 50 طن. كما يبين الشكل أنه يمكن للبلد 'أ' أن ينتج القمح والقطن في آن واحد، وذلك وفقاً لتركيبات مختلفة تمثلها النقاط الموجودة على الخط المستقيم أأ'، ويمثل ميل هذا الخط المستقيم التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في البلد الواحد (والتي تساوي 4، أي أن 4 وحدات من القمح تعادل وحدة واحدة من القطن). ويفترض ريكاردو أن هذه التكلفة النسبية ثابتة، لذا يكون منحنى إمكانيات الإنتاج خطاً مستقيماً. بالنسبة للبلد 'ب':



من الشكل يتبين أنه إذا خصص البلد 'ب' كل ما يمتلكه من وحدات عمل لإنتاج القمح فقط فإنه سوف ينتج 200 طن، أما إذا خصصها لإنتاج القطن فقط فإنه سوف ينتج 200 طن من هذه السلعة كذلك. ويمثل الخط المستقيم ب'ب' منحني إمكانيات الإنتاج للبلد 'ب'، وميله ثابت معبرا عن كون التكاليف النسبية ثابتة في البلد 'ب' أيضا (وهي تساوي 1، أي أن وحدة واحدة من القمح تعادل وحدة واحدة من القطن).

ولنفرض أن ظروف الطلب المحلي تجعل من البلد 'ب' ينتج عند النقطة "د" فإن ذلك سيجعل البلد ينتج 110 طن من القطن و90 طن من القمح.

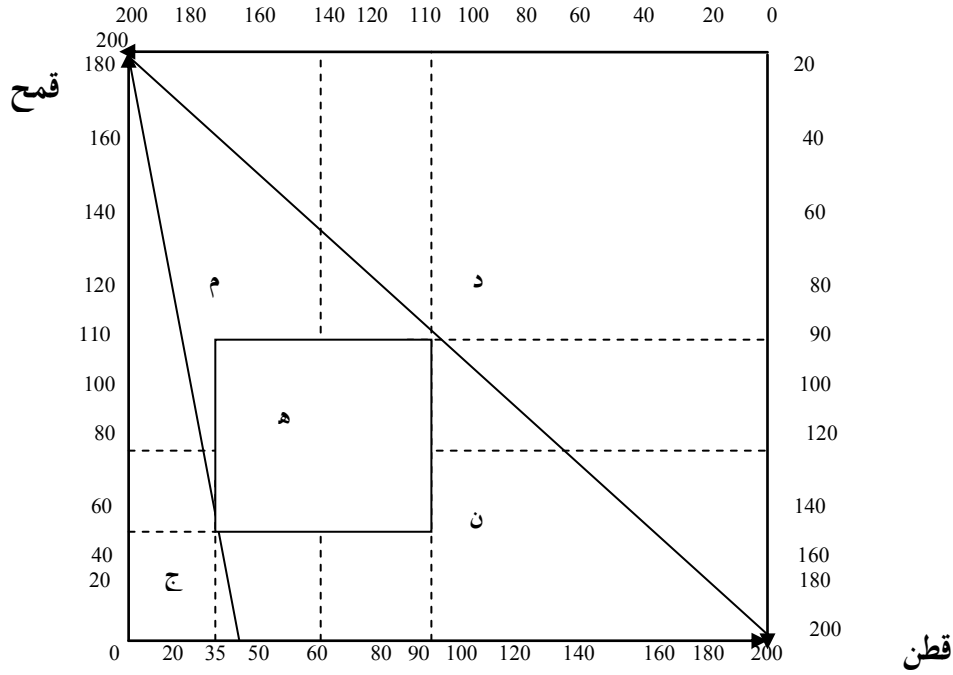
ووفقا لنظرية الميزة المطلقة لآدم سميث فإنه لا يوجد في هذه الحالة حافزا لإقامة تبادل تجاري بين البلدين، وذلك لأن البلد 'ب' يمتاز بظروف إنتاج أحسن من ظروف إنتاج البلد 'أ' فيما يخص إنتاج القطن (وحدة واحدة من العمل بالمقارنة مع 4 وحدات من العمل في البلد 'أ') وللبلدين نفس ظروف إنتاج القمح (وحدة واحدة من العمل).

أما نظرية التكلفة النسبية لريكاردو فتنص على أنه يمكن لهذين البلدين أن يستفيدا من التجارة الخارجية، وذلك لأنهما يمتازان بتكاليف نسبية مختلفة.

فإذا افترضنا أن تكاليف النقل والتأمين وغير ذلك من التكاليف الناتجة عن التجارة الخارجية معدومة، فإنه سيتبين لمنتجي القطن في البلد 'ب' أن وحدة واحدة من القطن (والتي تعادل وحدة واحدة من القمح في البلد 'ب')، تعادل أو يمكن استبدالها بأربعة وحدات من القمح في البلد 'أ'، وأنه من الأفضل إذن تصدير القطن للبلد 'أ' مقابل منتجاته من القمح.

وكذلك سيتبين لمنتجي القمح في البلد 'أ' أن وحدة واحدة من القمح (والتي تعادل 4/1 وحدة من القطن في البلد 'أ') يمكن استبدالها بوحدة واحدة من القطن في البلد 'ب'، ولذلك فإنه من الأفضل تصدير القمح للبلد 'ب' مقابل منتجاته من القطن.

وفي ظل هذه الظروف سوف يقوم ويتواصل التبادل التجاري بين البلدين إلى أن يصبح السعر النسبي أو التكلفة النسبية نفسها في البلدين، ذلك لأن السعر النسبي للقمح في البلد 'ب' سينخفض نتيجة تزايد عرض القمح المستورد من البلد 'أ'، كما أن السعر النسبي للقطن في البلد 'أ' سينخفض مع تزايد عرض القطن المستورد من البلد 'ب'. وبفضل هذا السعر النسبي الجديد (الذي يقع ما بين 1 و4) يحصل كل من البلدين على كمية من السلعتين أكبر مما كان عليه في ظل غياب التبادل الخارجي كما يوضحه الشكل الآتي:



يجمع الشكل أعلاه بين منحنى إمكانيات الإنتاج للبلد 'أ' ومنحنى إمكانيات الإنتاج للبلد 'ب' وذلك بترك الشكل الخاص بالبلد 'أ' على حاله وقلب الشكل الخاص بالبلد 'ب' رأساً على عقب.

يمثل المستطيل "ج م د ن" المساحة التي يمكن أن يقع فيها السعر النسبي الجديد (الناتج عن قيام التبادل التجاري بين البلدين) حيث أن أي سعر يقع خارج هذا المستطيل يجعل من إحدى البلدين يستهلك كمية من إحدى السلع أقل من الكمية التي كان يستهلكها قبل قيام التبادل التجاري الخارجي.

ف عند النقطة 'هـ' مثلاً تكون من فائدة البلد 'أ' أن يختص في إنتاج القمح فقط، فيستهلك 80 طن من إنتاجه (عوضاً عن 60 طن قبل قيام التبادل الخارجي) ويستبدل الباقي (120 طن) بـ 60 طن من القطن أنتج في البلد 'ب' (عوضاً عن 35 طن سابقاً).

وبطريقة مماثلة يستفيد البلد 'ب' من التخصص في إنتاج القطن فقط، فيستهلك 140 طن (عوضاً عن 110 طن سابقاً) ويستبدل الباقي (60 طن) بـ 120 طن من القمح أنتج في البلد 'أ' (عوضاً عن 90 طن سابقاً)، وبهذا يصبح البلدان يستهلكان كمية من السلعتين أكبر من الكمية المتوافرة لهما من قبل قيام التبادل الخارجي.

مثال ثاني :

تقوم دولتان (انجلترا والبرتغال) بإنتاج المنسوجات والقمح، وكانت ظروف الإنتاج في البلدين على النحو

التالي:

- في إنجلترا تحتاج لإنتاج وحدة من القمح إلى 120 ساعة من العمل وإلى 100 ساعة لإنتاج وحدة

من المنسوجات؛

- بينما تحتاج البرتغال لإنتاج وحدتين من نفس السلعتين على التوالي إلى 80 و90 ساعة من العمل، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (3) : تكلفة الإنتاج مقدره بساعات العمل

البرتغال	الإنجلترا	السلعة البلد
90 سا	100 سا	المنسوجات
80 سا	120 سا	القمح
$1.125 = 80/90$	$0.83 = 120/100$	التكلفة النسبية للمنسوجات على القمح
$0.88 = 90/80$	$1.2 = 100/120$	التكلفة النسبية للقمح على المنسوجات

نلاحظ من الجدول أن تكاليف إنتاج القمح والمنسوجات أقل في البرتغال عنها من إنجلترا، ومن خلال هذا المثال نلاحظ أن التبادل التجاري لن يقوم بين إنجلترا والبرتغال وذلك لأن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا في إنتاج السلعتين - حسب نظرية آدم سميث-، غير أن ريكاردو يقول أنه على الرغم من أن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا على إنجلترا في إنتاج السلعتين إلا أن البرتغال تتفوق بدرجة أكبر في إنتاج القمح عن المنسوجات. وبعبارة أخرى، إن البرتغال تتفوق تفوقا نسبيا في إنتاج القمح عن إنتاج المنسوجات بالنسبة لإنجلترا، وهذا التفوق النسبي هو نتيجة انخفاض التكاليف النسبية وهو الشرط الضروري والكافي لقيام التجارة بين البرتغال وإنجلترا. ومنه يكون من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج القمح وتستورد المنسوجات من إنجلترا كما أنه من مصلحة إنجلترا التخصص في إنتاج المنسوجات وتستورد القمح من البرتغال وبمقارنة التكاليف نجد :

القمح في البرتغال : تكلفة إنتاج القمح / تكلفة إنتاج المنسوجات = $80/90$ سا = 0.88

أي تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح تساوي 0.88 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات أي وحدة من القمح تعادل 0.88 وحدة من المنسوجات.

القمح في إنجلترا : تكلفة إنتاج القمح / تكلفة إنتاج المنسوجات = $100/120$ سا = 1.2

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح تساوي 1.2 تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات ومنه التكلفة النسبية للقمح في البرتغال أقل منها في إنجلترا ($0.88 > 1.2$).

المنسوجات في البرتغال :

$$1.125 = \frac{90}{80} = \frac{\text{تكلفة المنسوجات}}{\text{تكلفة القمح}}$$

أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات تساوي 1.125 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح، ومنه تكلفة إنتاج المنسوجات في إنجلترا أقل منها في البرتغال لأن $0.83 < (120/100)$ أقل من 1.125، وعليه يكون من مصلحة البرتغال التخصص في إنتاج القمح ومن مصلحة إنجلترا التخصص في إنتاج المنسوجات ومن هنا يتضح أنه بالرغم من أن البرتغال يمكنها إنتاج سلعتين بثمن أقل إلا أنه هناك فائدة من تخصصها في إنتاج السلعة التي تتفوق فيها بينما تتخصص إنجلترا في إنتاج السلعة التي درجة تأخرها في إنتاجها أقل.

ولزيد من التوضيح يمكن الرجوع إلى المثال الأصلي الذي استخدمه ريكاردو، والموضح في الجدول أدناه.

الجدول رقم (4) : نموذج ريكاردو le modèle Ricardien

عدد ساعات العمل حسب المنتج بدون تخصص	عدد ساعات العمل حسب المنتج بدون تخصص	عدد ساعات العمل حسب المنتج بدون تخصص	عدد ساعات العمل حسب المنتج بدون تخصص
80 x 2 = 160	120	200	80
100 x 2 = 200	100	190	90
مجموع ساعات العمل في ظل وجود التخصص = 360	مجموع ساعات العمل دون تخصص = 390	مجموع ساعات العمل دون تخصص = 390	مجموع ساعات العمل دون تخصص = 170
الربح الإجمالي للتخصص المرتبط بحسن إستعمال عوامل الإنتاج 30 = 360 - 390 ساعة	التكلفة النسبية للمنتوجين في البلد الواحد دون تخصص المنسوجات/القمح = 0,88 القمح/المنسوجات = 1,12	التكلفة النسبية للمنتوجين في البلد الواحد دون تخصص المنسوجات/القمح = 1,2 القمح/المنسوجات = 0,83	الربح على التكلفة النسبية التي يمكن أن تحصل عليها كل دولة من خلال التخصص يتحصل البرتغال على 1.2 وحدة من المنسوجات مقابل 1 وحدة من القمح عوضا عن 0.88 تتحصل إنجلترا على 1.125 وحدة من القمح مقابل 1 وحدة من المنسوجات عوضا عن 0.83
الربح المحتمل للمستهلكين المرتبط بالمزاي النسبية للدول			

إلا أن ريكاردو لم يوضح النسبة التي يتم على أساسها التبادل الدولي فعلى أي أساس يتوزع الربح بين الدولتين؟ ومنه عجز ريكاردو عن تحديد معدلات التبادل الدولي مما دفع للتفكير في نظرية جديدة من شأنها ملء الفراغ وهي نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل.

مثال ثالث :

لدينا بلدان هما الولايات المتحدة الأمريكية ومصر ينتجان سلعتين هما القمح والقماش، وكانت ظروف الإنتاج في البلدين كالتالي:

جدول رقم (5) : تكلفة الإنتاج مقدره بساعات العمل

البلد	القماش	القمح	التكلفة النسبية للسلعتين في البلد الواحد (المفهوم الثاني)
الولايات المتحدة الأمريكية	40	20	0.5
المغرب	20	15	0.75
التكلفة النسبية لنفس السلعة في البلدين (المفهوم الأول)	0.5	0.75	

انطلاقاً من البيانات الواردة في الجدول أعلاه، وطبقاً للمفهوم الأول للميزة النسبية، يتبين أن التكلفة النسبية في المغرب بالنسبة إلى الولايات المتحدة الأمريكية هي 0.5 في إنتاج القماش و0.75 في إنتاج القمح. وطبقاً للمفهوم الثاني، فإن التكلفة النسبية للقمح هي 0.75 في المغرب و0.5 في الولايات المتحدة الأمريكية. ويتضح من هذا المثال التفوق المطلق للمغرب في كل من السلعتين، ولكن بتفحص أرقام السطر الأخير من الجدول نلاحظ أن درجة التفوق أو التميز للمغرب على الولايات المتحدة الأمريكية في إنتاج القماش أكبر منها في إنتاج القمح؛ حيث أن تكلفة إنتاج القماش في المغرب هي 0.5 تكلفة إنتاجه في أمريكا، بينما تبلغ تكلفة إنتاج القمح في المغرب 0.75 تكلفة إنتاجه في الولايات المتحدة الأمريكية.

ومن ناحية أخرى، فبتفحص أرقام العمود الأخير من الجدول نلاحظ أن التكلفة النسبية لإنتاج القمح إلى القماش أقل في أمريكا منها في المغرب، حيث تبلغ تكلفة إنتاج القمح 0.5 تكلفة إنتاج القماش في أمريكا بينما تبلغ 0.75 تكلفة إنتاج القماش في المغرب، وعليه يتخصص المغرب في إنتاج القماش وأمريكا في القمح.

ولقد وجهت عدة انتقادات لنظرية ريكاردو ونذكر منها ما يلي:

أ- يعبر ريكاردو عن قيمة السلع بما تحتوي عليه من وحدات عمل لازمة لإنتاجها. ويفترض أن العمل كعامل إنتاج متجانس من بلد إلى آخر، غير أنه في الواقع غير متجانس، لكن هذه الحقيقة لا تؤثر كثيراً على نظرية ريكاردو إذ أنه يمكن أن نصل إلى نفس النتائج التي توصلت إليها النظرية بافتراض عدم تجانس العمل؛

ب- تقوم النظرية على أساس التكاليف الحقيقية للسلع في حين أن التبادل الخارجي يقوم في الواقع على أساس الأسعار النقدية، غير أن ريكاردو نفسه وضح كيف يمكن العبور من التكاليف الحقيقية إلى التكاليف النقدية وذلك بإدخال فرضيات متعلقة بالأجور الاسمية. لكن هذه التوضيحات غير مرضية لأنها قائمة على أساس مفهوم حياد النقود (أي أن ريكاردو إلى جانب الكلاسيكيون يفترض أن ليس للنقود أي تأثير على قيمة السلع)؛
ج- تفترض هذه النظرية أن التكاليف النسبية ثابتة، بينما في الواقع يمكن أن تكون هذه التكاليف متزايدة أو متناقصة؛

د - برهن **جاغديش بغواطي**¹ أنه يمكن أن يحصل تبادل تجاري بين دولتين حتى ولو كانت التكاليف النسبية السائدة في البلدين متساوية مما يعارض نظرية ريكاردو، التي تنص على أن أساس التجارة الخارجية هو اختلاف التكاليف النسبية في البلدين؛

ه- تفترض نظرية ريكاردو عدم إمكانية تنقل عوامل الإنتاج من بلد إلى آخر وإمكانية تنقلها من منطقة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر ضمن بلد معين، غير أن الواقع يعارض ذلك حيث يشهد العالم الحديث تنقل عوامل الإنتاج من بلد إلى آخر وذلك بسرعة وسهولة متزايدة. بينما يصعب ضمن بعض الدول (وخاصة النامية منها) تنقل عوامل الإنتاج من منطقة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر ذلك لأن في مثل هذه البلدان تقل درجة التنظيم الاقتصادي ونظام النقل وكذلك درجة إدراك الفرص الاقتصادية؛

و- لا تأخذ نظرية ريكاردو بعين الاعتبار الفرق بين قوة التفاوض بين الدول؛

ي- تهمل النظرية دور الطلب في تحديد أسعار السلع، ذلك لأنها تعتمد على التحليل من ناحية التكاليف فقط، أي من ناحية المنتجين دون مراعاة تأثير طلب المستهلكين على الأسعار، لكن تجدر الإشارة إلى أن هذا الجانب من نقائص نظرية التكلفة النسبية قد تناولته تحاليل أنصار ريكاردو وخاصة جون ستيوارت ميل (J.S.MILL) الفراد مارشال (Alfred Marshall) "الطلب المتبادل".

وخلاصة القول أنه بالرغم من أن نظرية ريكاردو في التجارة الخارجية تمكنت من تجاوز نقائص نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث إلا أنها لم تتمكن من تقديم تفسير مرضي لدوافع قيام التبادل التجاري بين مختلف الدول.

4- نظرية القيم الدولية (جون ستيوارت ميل 1806 - 1873):

اكتفى ريكاردو في عرضه لنظرية التكاليف النسبية ببيان أن التخصص الدولي وفقا لمبدأ التكاليف النسبية يعود بالفائدة على البلدين طالما أن معدل التبادل الدولي يقع بين الحد الأدنى والحد الأقصى لسعر إحدى السلعتين بالنسبة للآخرى. وبالتالي لم تستطع نظرية التكاليف النسبية أن تحدد مقدار الربح الذي يحصل عليه كل

¹ Jagdish.N.Baagwati, "The Heckscher-Ohlin Theorem in The Multi-Commodity Case", in Journal of Political Economy, 1970, pp1025-1055.

طرف من طرفي التبادل الدولي، لذلك جاءت نظرية ج. س، ميل* لتبرز فكرة الميزة النسبية عوض التكاليف النسبية، فبينما يرى ريكاردو أن التكلفة النسبية هو تثبيت كمية الإنتاج لإبراز الفروق في نفقات الإنتاج، يفرق ج. س. ميل بين حالة التبادل الداخلي وحالة التبادل الدولي حيث يرى أن معدل التبادل الداخلي يتحدد وفقا لنفقات الإنتاج النسبية في الداخل، وهذا لا ينطبق على التبادل الدولي.

وقد حلل ميل الكيفية التي تحدد بها المعدلات التي ستتبادل بها السلع وكذلك الكيفية التي تتوزع بها فوائدهم التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة وتتخصص فيها وتتبادلها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزات نسبية، وقد أورد جون ستوارت ميل نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه " مبادئ الاقتصاد السياسي".

وقد أثبت جون ستوارت ميل أن القيمة الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس تكلفة إنتاجها، وإنما تتحدد عند ذلك المستوى الذي يحقق **التعادل بين طلب كل من البلدين على سلع أخرى**، وهو المعدل الذي يقع ما بين الحدين الأدنى والأقصى حيث يحقق التعادل بين قيمة صادرات البلد وقيمة وارداته، ولما كانت صادرات البلد هي واردات البلد الأخر ووارداته هي صادرات البلد الأخر، فإن معدل التبادل الدولي الذي يحقق التساوي بين قيمة الصادرات لأحد البلدين لا بد أن يكون هو نفس المعدل الذي يحقق التساوي بين قيمة صادرات وواردات البلد الأخر، وأي معدل آخر غير هذا المعدل يؤدي إلى الاختلال بين قيمة الصادرات والواردات بحيث يقع أحد البلدين في فائض ويقع الآخر في عجز.

ويشرح "ميل" نظريته بافتراض أن هناك دولتين **انجلترا وألمانيا** تنتجان المنسوجات والقطن، وأن إنتاج 30 وحدة من المنسوجات يكلف انجلترا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 40 وحدة من القطن، وفي ألمانيا فإن إنتاج 30 وحدة من المنسوجات يكلف ألمانيا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 60 وحدة من القطن وهو ما يبينه الجدول التالي :

الجدول رقم (6) : عدد وحدات الإنتاج الموافقة لساعة عمل

القطن	المنسوجات	
40 وحدة	30 وحدة	انجلترا
60 وحدة	30 وحدة	ألمانيا

يظهر من خلال هذا الجدول أن المنسوجات في كلا من انجلترا وألمانيا تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج القطن، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن انجلترا في إنتاج القطن في حين تتمتع انجلترا بميزة نسبية في

* اقتصادي إنجليزي من مؤلفاته Principes d'économie politiques, 1848

إنتاج المنسوجات، ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد القطن من ألمانيا، وتخصص ألمانيا في إنتاج القطن وتستورد المنسوجات من إنجلترا.

وعليه تعتمد صياغة نظرية القيم الدولية على أساس **الطلب المتبادل**، والذي يقصد به طلب كل دولة على سلع وخدمات الدولة الأخرى، وطلب الدولة الأخرى على سلع وخدمات الدولة المعنية، حيث يكون التفاوت في الحجم بين البلدين تفاوتاً معقولاً، وإلا تحدد معدل التبادل الدولي وفقاً لمعدل التبادل الداخلي للدولة الكبرى قبل قيام التجارة بينهما، ويعتبر الاقتصادي الإنجليزي ألفريد مارشال أول من تناول تحليل جون ستيوارت ميل للطلب المتبادل بطريقة بيانية، وجاء بما يعرف بمنحنيات الطلب المتبادل أو منحنيات مارشال، ثم جاء بعده "فرانسيس أدجورث" وأكمل العمل الذي بدأه مارشال.

وقد وضح جون ستيوارت ميل أن توزيع المنفعة يتوقف على عاملين أساسيين وهما الطلب ومرونة الطلب:

أ - **الطلب** : وهو حجم طلب كل من البلدين على السلع الأخرى، ويتوقف معدل التبادل الدولي على شدة طلب إنجلترا من القطن والمنسوجات بالنسبة إلى شدة طلب ألمانيا على السلعتين ويطلق على هذا القانون الطلب المتبادل. فكلما زاد طلب إنجلترا (في المثال السابق) على القطن الألماني كلما مالت نسبة الاستبدال إلى صالح ألمانيا وبالتالي تحصل ألمانيا على معظم الربح.

ب- **مرونة الطلب** : أي مدى مرونة طلب كل من البلدين على سلع الدول الأخرى، حيث تميل نسبة الاستبدال إلى الاتجاه لصالح الدولة التي يكون طلبها على سلعة الدولة الأخرى قليلة المرونة، أي أن حجم الطلب لا يتأثر كثيراً بتغير السعر والعكس في حالة السلع التي طلبها مرن .

ولقد انتقدت النظريات الكلاسيكية من خلال الفروض المؤسسة التي كانت تفترض:

- 1) أن التبادل التجاري بين الدول يتم على أساس المقايضة باعتبار حيادية النقود؛
- 2) بالغت في التبسيط إذ انصبت كل من التحاليل على حالة دولتين لا تنتجان إلا سلعتين؛
- 3) أهملت نفقات النقل والتأمين ووجود الحواجز الجمركية؛
- 4) إن قيمة التبادل تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة؛
- 5) إن عناصر الإنتاج تتمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة وليس الأمر كذلك فيما يخص تنقلها خارج الدولة.

وعليه، فإن نظرية القيم الدولية تبرز فكرة الميزة النسبية بدلا من التكلفة النسبية، فتصور ريكاردو للتكلفة النسبية يتم على أساس تثبيت كمية الإنتاج لإبراز الفروق في نفقات الإنتاج.

أما جون ستيوارت ميل فيفرق بين حالة التبادل الداخلي وحالة التبادل الدولي. ففي الحالة الأولى يتحدد معدل التبادل الداخلي وفقا لتكلفة الإنتاج النسبية. أما في حالة التبادل الدولي فلا تنطبق قاعدة النفقات النسبية للإنتاج، لهذا يقوم جون ستيوارت ميل في إطار تحليله لحالة التبادل الدولي بتثبيت التكلفة- وهي وفق نظرية القيمة في العمل- ليبرر الفرق في الإنتاج ومن ثم الفروق في الإنتاجية، وبذلك فهو يرفض التفسير السائد من قبله القائم على أساس افتراض أن إنتاجية العمل واحدة في كل من دول أطراف التبادل الدولي، وأحل محله اختلاف إنتاجية العمل من دولة لأخرى.

واستنادا إلى ذلك جاء جون ستيوارت ميل بنظرية القيم الدولية التي اعتمد فيها على اختلاف الميزة النسبية للعمل لتفسير التجارة الخارجية والتي أوضح فيها أن معدل التبادل الدولي الفعلي وشروطه هو الذي على أساسه يتم توزيع الكسب بين طرفي التبادل الدولي.

ثانيا- النظريات النيوكلاسيكية "Néoclassique":

اقتصرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية في تفسير قيام التجارة الخارجية إلى قانون التكاليف النسبية حيث أن ما يدعو إلى القيام بالتبادل بين الدول هو اختلاف التكاليف النسبية، إلا أنها لم تتعرض إلى أسباب اختلاف التكاليف ما بين الدول، إلى أن جاء أولين وعمم مبادئ هكشر وساهم في خلق نظرية تبين لنا أسباب قيام التجارة الدولية والكسب الناتج منها وكيف يمكن الوصول إلى حالة التوازن؟.

1 - نظرية هكشر وأولين:

حاول الاقتصادي السويدي "إيلي هكشر E.Heckscher" في كتابه "آثار التجارة الخارجية على التوزيع" الذي صدر سنة 1919 وتلميذه "برتل أولين B.Ohlin" من خلال كتابه "التجارة الإقليمية والتجارة الدولية"¹ الصادر في سنة 1933، أن يتجاوزا بعض نقائص النظرية الكلاسيكية وخاصة في اتخاذ هذه الأخيرة العمل كالمحدد الوحيد لقيمة السلع وبالتالي إهمالها لعوامل الإنتاج الأخرى.

وتنص نظرية هكشر وأولين على أن ما يدفع الدول للقيام بالتبادل الخارجي ليس هو الاختلاف في التكاليف النسبية كما يعتقد ريكاردو وأنصاره بل هو الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج التي تحدد بدورها أسعار السلع.

وعلى أساس هذا الاختلاف في الأسعار تقوم الدول بالتخصص في إنتاج تلك السلع التي تتوفر لديها محليا بأسعار أقل من الأسعار السائدة في البلدان الأخرى وتقوم باستيراد ما تحتاجه من السلع الأخرى.

ويضيف هكشر وأولين أنه بما أن أسعار السلع تتحدد من طرف أسعار عوامل الإنتاج وأن أسعار هذه الأخيرة إنما تتحدد بوفرة أو ندرة هذه العوامل في البلد محل الدراسة، فإنه في آخر الأمر ما يدفع الدول للقيام بالتخصص والتبادل الخارجي هو وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج في البلدان، ولذلك تسمى في بعض الأحيان هذه

¹B, OHLIN, « Interregional and International Trade », 1933, Reviser Edition, Harvard University Press, Cambridge Massachusetta, 1968.

النظرية بنظرية "نسب عوامل الإنتاج"، حيث أن الاختلاف الوحيد بين الدول هو في نسب عوامل الإنتاج المتوفرة لها وأن الدول متشابهة في كل الجوانب الأخرى.

تنص نظرية هكشر وأولين على أن كل دولة ستركز على إنتاج السلع التي تستخدم العوامل ذات الوفرة النسبية التي لها بكثافة وتقوم بتصديرها، وتستورد السلع الأخرى.

وبالتالي فوفقا لهذه النظرية فإن الأمر سيعود بالفائدة على كل الدول إذا ما تخصصت كل منها في إنتاج وتصدير تلك السلع التي يساهم في إنتاجها نسبة كبيرة عامل الإنتاج المتوفر للبلد مع استيراد السلع الأخرى. تقوم نظرية نسب عوامل الإنتاج لهكشر وأولين على مجموعة من الفروض الأساسية، التي تعتبر شرطا ضروريا لصحة النتائج التي يمكن أن نتوصل إليها من خلال اعتبار عامل الوفرة أو الندرة النسبية (وليس المطلقة) في كميات عناصر الإنتاج كمصدر طبيعي لاختلاف التكاليف النسبية، ومن ثم اختلاف الأسعار التي تعتبر سببا لقيام التجارة الخارجية بين الدول، هذا فضلا عن وجود مجموعة من الفروض الإيضاحية التي تستعمل لغرض تسهيل عملية التحليل، دون أن يترتب على إسقاطها إخلال بالنتائج الرئيسية للنظرية، وتتمثل الفروض الأساسية فيما يلي:

الفرض الأول: وحدانية دوال الإنتاج: بالنسبة لإنتاج السلعة الواحدة في الدولة الواحدة، وقد تكون كذلك في الدول المختلفة، مع تباينها بالنسبة للسلع المختلفة، وهذا يعني أن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة هي واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، وقد تكون كذلك بين الدول المختلفة وقد لا تكون. ويمكن تفسير ذلك بأنه لا توجد فروق في إنتاجية عناصر الإنتاج المختلفة في إنتاج نفس السلعة داخل البلد الواحد، ففي حالة إنتاج القمح مثلا وفق هذا الفرض، فإن طريقة إنتاجه في المزارع الصغيرة لا تختلف عن إنتاجه في المزارع الكبيرة الرأسمالية.

الفرض الثاني: اعتبار أن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج، إذ أن سلع يتضمن إنتاجها نسبة أكبر من عنصر العمل مقارنة بالعناصر الأخرى، وثانية تتضمن نسبة أكبر من رأس المال، وثالثة تحتاج إلى عنصر الأرض بنسبة أكبر من العناصر الأخرى، وهكذا.

الفرض الثالث: اعتبار عدم وجود نفقات النقل بين الدول المختلفة، أو أي عوائق أخرى سواء كانت طبيعية أو صناعية أمام التبادل الدولي، مما يفترض تطابق نسب أسعار السلع العالمية مع نسب أسعار السلع الوطنية.

الفرض الرابع: افتراض عدم قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال دوليا، وهو نفس الفرض الذي جاء به ريكاردو، ويترتب على الأخذ بهذا الفرض نتيجتان هامتان:

الأولى: أن نموذج هكشر وأولين يركز اهتمامه على البحث في أسباب قيام التجارة الدولية في نوع واحد من السلع وهي السلع الاستهلاكية تامة الصنع، دون غيرها من السلع الوسيطة أو الاستثمارية؛

الثانية: عدم القدرة على تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات وآثارها المباشرة على التجارة الخارجية.

الفرض الخامس: تماثل أذواق المستهلكين في البلد الواحد، وقد تكون كذلك في بقية دول العالم — أي تماثل دوال أذواق المستهلكين دولياً— بحيث أن التجارة الخارجية لا تؤدي إلى تغيير في هذه الأذواق. غير أنه يمكن القول أنه إذا أمكن التغاضي عن هذا الفرض في الماضي فإن الوضع يختلف الآن، نظراً لسيادة السوق الحرة عالمياً التي يترتب عليها حرية التجارة الخارجية، فضلاً عن التطور المذهل في وسائل الاتصال ونقل المعلومات.

الفرض السادس: سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع النهائية وأسواق خدمات عناصر الإنتاج حيث يستبعد هذا الفرض:

- ظاهرة الاحتكار أو المنافسة الاحتكارية التي تتميز بها أسواق عناصر الإنتاج وأسواق سلع الاستهلاك؛
 - ظاهرة تنوع المنتجات التي تنشأ من خلال توفر صفة وجودة معينة في سلعة معينة أو ماركة أو اسم تجاري معين، وغيرها من الصفات التي تستقر لدى المشتري وتجعله يقتنع بأن هذه السلعة مفضلة لديه عن غيرها من السلع من نفس الفئة.
- وبالإضافة إلى هذه الفروض الأساسية لنظرية نسب عوامل الإنتاج، يوجد عدد من الفروض الإيضاحية التي تتمثل:
- في وجود دولتان فقط؛
 - تعاملان في سلعتين فقط.

وقد وجهت لهذه النظرية كذلك عدة انتقادات نذكر منها:

✚ تتخذ هذه النظرية وجهة نظر سكونية وذلك بافتراضها ضمناً أن وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج في بلد معين ثابتة، بينما في الواقع يمكن لبلد معين أن يزيد من وفرة عامل إنتاج معين (تزايد اليد العاملة مع تزايد السكان، استصلاح الأراضي، تراكم رؤوس الأموال... الخ)؛

✚ يفترض هكشر وأولين عدم إمكانية تنقل عوامل الإنتاج من بلد إلى آخر وإمكانية تنقلها ضمن بلد معين وهو نفس الانتقاد الذي وجه للنظرية الكلاسيكية؛

✚ تفشل النظرية في تفسير التبادل التجاري الدولي القائم بين بلدان تمتاز بتوفر نسبي لعوامل الإنتاج متشابهة (تبادل دولي بين بلدان متقدمة). وذلك لأن النظرية لا تأخذ بعين الاعتبار الفروق التكنولوجية التي قد تميز بعض البلدان عن الأخرى (على سبيل المثال بين الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا)؛

✚ تفترض نظرية هكشر وأولين أن أذواق المستهلكين معطاة، بحيث أنه لا يترتب على التجارة الدولية أي تغيير في هذه الأذواق، وأن هذه الأذواق لا تختلف كثيراً من بلد لآخر، وهو فرض غير واقعي؛

✚ تصدر بعض البلدان النامية والتي يتوفر فيها العمل بكثرة سلع يتطلب إنتاجها نسبة كبيرة من رأس المال وذلك تحت تأثير الشركات متعددة الجنسيات (مثل تصدير المغرب الأقصى لسيارات فرنسية من نوع رونو).

وعموما رغم الانتقادات العديدة التي وجهت لنظريات التجارة الخارجية، فإنه يتفق على أنه في إقامة التبادل الخارجي والتخصص الدولي فائدة كبيرة بالنسبة لجميع البلدان، لكن تختلف الآراء فيما يخص درجة الحرية التي تسود العلاقات التجارية الخارجية. فهناك من يناصر فكرة الحرية التامة حتى تستفيد الدول أكثر ما يمكن من مزايا التجارة الخارجية، ومنهم من يناصروا تقييد التبادل الخارجي ضمن حدود مرغوب فيها وذلك باستعمال وسائل الحماية كإتباع سياسات الحماية الجمركية أو تخصيص حصص للاستيراد وذلك استنادا **للحجج** التالية:

1 - تقلل الحماية من الإنفاق على الواردات مما يساهم في تحسين العجز في ميزان المدفوعات؛

2 - ترفع سياسة فرض الضرائب الجمركية من إيرادات الحكومة.

وذلك سوف يؤدي إلى تشجيع الواردات من جهة وتقليص الصادرات من جهة أخرى نظرا لارتفاع أسعار السلع والخدمات لهذه الدولة، وقد تكون هذه النتائج أهداف غير مرغوب فيها. ويتم تدخل الحكومة في سوق الصرف للدفاع عن قيمة عملتها عن طريق شراء (أي زيادة في الطلب) أو بيع (أي زيادة في العرض) لعملتها بحيث تجعل من قيمة عملتها ترتفع في الحالة الأولى وتنخفض في الثانية حسب ما ترغب في الوصول إليه.

2- لغز ليونتيف Paradoxe de Leontief:

لقد استهل ليونتيف¹ (اقتصادي أمريكي من أصل روسي حائز على جائزة نوبل سنة 1973) دراسته التطبيقية مؤكدا على الاقتناع بالنتائج والتوصيات التي انتهت إليها الدراسات التحليلية لنموذج هكشر وأولين، والتي تتلخص في قيام كل بلد بإنتاج وتصدير تلك السلع التي يعتمد في إنتاجها على عنصر الإنتاج الأوفر نسبيا، وتستورد تلك السلع التي يعتمد في إنتاجها على العنصر النادر نسبيا، ولما كانت هذه الدراسات التطبيقية تركز على الولايات المتحدة الأمريكية، وكانت هذه الدولة أكثر دول العالم وفرة في عنصر رأس المال، فلقد توقع ليونتيف وغيره من الاقتصاديين المؤيدين لنظرية هكشر وأولين أن تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال وتستورد تلك السلع كثيفة العمل.

فلذلك قام ليونتيف بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار أمريكي من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية. فاستخدم في التقدير جدول المدخلات والمخرجات للاقتصاد الأمريكي لعام 1947، وتتلخص النتائج التي توصل إليها في الجدول التالي:

¹ W.W.Leontief , « Domestic Production and Foreign Trade : The American Capital Position Re-Examined », Proceedings of The American Philosophical Society, Septembre 1953.

جدول رقم (7): كمية العمل ورأس المال اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار أمريكي

السلع المنافسة للواردات	الصادرات	الاحتياجات لما قيمته مليون دولار من : ←
3.1 مليون دولار	2.6 مليون دولار	رأس المال
170004	182313	العمل

المصدر: محسوب من جدول رقم 3 في W.Leontief , op.cit, p125

من خلال النتائج الموضحة في الجدول، يتضح أنه لإنتاج ما قيمته 1 مليون دولار أمريكي من الصادرات الأمريكية نحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها حوالي 2.6 مليون دولار أمريكي وإلى كمية من العمل مقدارها 182 ألف عامل. أما لإنتاج ما قيمته 1 مليون دولار أمريكي من السلع المنافسة للواردات نحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها 3.1 مليون دولار وإلى كمية من العمل مقدارها 170 ألف عامل.

ونستخلص من الجدول أن وحدة الصادرات تتطلب كمية من رأس المال أقل مما تتطلبه وحدة السلع المنافسة للواردات، وأن وحدة الصادرات تحتاج لكمية من العمل أكبر مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات. وهذا ما أذهل ليونتيف لاكتشافه أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون أساساً من سلع كثيفة العمل، وأن واردتها تتكون أساساً من سلع كثيفة رأس المال. وبعبارة أخرى، تنجح الولايات المتحدة الأمريكية إلى تصدير سلع كثيفة العمل واستيراد سلع كثيفة رأس المال وهذا ما يتناقض مع ما جاءت به نظرية هكشر وأولين تناقضاً تاماً.

ولقد ظهرت تفسيرات عديدة لنتائج دراسة ليونتيف السابقة، وفيما يلي نستعرض بعضها:

1) فعالية عنصر العمل وكفاءته:

حاول ليونتيف نفسه تفسير التناقض استناداً إلى أن كفاءة وإنتاجية العامل الأمريكي تفوق كفاءة وإنتاجية العامل الأجنبي بمقدار ثلاثة مرات وربما تكون الولايات المتحدة الأمريكية دولة وفيرة العمل، فإذا قمنا بمضاعفة القوة العاملة الأمريكية بثلاثة أمثالها، ومقارنة الرقم الذي تم الحصول عليه بمقدار رأس المال المتاح لأمريكا.

ومن الصعوبة بمكان قبول هذا التبرير، حيث تشير نتائج الدراسات الإحصائية إلى ارتفاع كفاءة العامل الأمريكي عن غيره ولكن بنسب تتراوح بين 20-25% وليس 300%، ولماذا لا تقوم أيضاً بمضاعفة رأس المال الأمريكي بنفس المضاعف (ثلاثة أمثال)، حيث تشير الدراسات أيضاً على ارتفاع كفاءة رأس المال الأمريكي عن نظيره الأجنبي، وبالتالي لن تتأثر الوفرة النسبية في الولايات المتحدة ويظل اللغز موجوداً.

2) تحيز الطلب:

تتواجد ميزة نسبية لكل دولة في إنتاج السلع التي تستخدم عامل الإنتاج الأوفر بكثافة، وبالتالي تخصص في إنتاج وتصدير هذه السلع ولكن ظروف الطلب قد تغير مسار الأمور. فإذا كانت الدولة الغنية في رأس المال

تفضل استهلاك المزيد والمزيد من السلع كثيفة رأس المال فإنه لا يبقى فائض للتصدير، ولذا فإنها قد تصدر السلع كثيفة العمل بدلا من تصدير سلعة الميزة، ويطلق على هذه الحالة اصطلاح انعكاس أوتحيز الطلب. وبذلك يمكن تفسير المعضلة على أساس رغبة الولايات المتحدة في استهلاك المزيد من السلع كثيفة رأس المال، مما يقودها إلى استيرادها من باقي العالم بالرغم من امتلاكها الكثير من رأس المال بالنسبة لكل عامل.

3) انعكاس كثافة عناصر الإنتاج:

يشير انعكاس كثافة عوامل الإنتاج إلى الموقف الذي تكون فيه سلعة معينة كثيفة العمل في دولة وفيرة العمل، وتكون سلعة كثيفة رأس المال في دولة وفيرة رأس المال، ويتوقف الأمر على درجة أو سهولة إحلال عنصر إنتاجي محل آخر في الإنتاج. وعندما ينخفض السعر النسبي لعنصر إنتاجي معين، يتم استخدام هذا العنصر الإنتاجي بكثافة أعلى مما كانت عليه، وبالتالي قد تتحول السلعة من سلعة كثيفة العمل إلى سلعة كثيفة رأس المال أو العكس.

وكانت أول دراسة تطبيقية في هذا الخصوص هي التي قام بها منحاس¹ Minhas سنة 1962، وقد انتهت إلى إمكانية حدوث انعكاس في كثافة العوامل إلا أن ليونتييف قام في سنة 1964 بتفنيد دراسة منحاس، وأشار إلى أنه بتصحيح أحد المصادر الهامة للتحيز في دراسة منحاس تنخفض إمكانية حدوث الانعكاس.

4) هيكل الحماية التجارية:

يقصد بهيكل الحماية، مجموعة التدابير الجمركية وغير الجمركية التي يتم استخدامها للتأثير على حجم ونمط التجارة الخارجية للدولة، وبالتالي تؤثر على حرية التجارة. وقد حاول تريفز² Travis في دراسته عام 1971 تفسير لغز ليونتييف من خلال سياسة التعريف الجمركية الأمريكية، والتي لوحظ تشدها في مواجهة الواردات كثيفة العمل. فقد كانت أكثر الصناعات احتياجا للحماية في الولايات المتحدة هي الصناعات كثيفة العمل، الأمر الذي حد من تدفق الواردات كثيفة العمل إلى أمريكا، أما الصناعات كثيفة رأس المال فهي صناعات قوية لا تحتاج إلى حماية، ومن ثم لم تتحيز السياسة التجارية الأمريكية ضدها، الأمر الذي أدى إلى تدفقها بشكل أسهل من الصناعات كثيفة العمل. كما أن الواردات الأمريكية في دراسة ليونتييف كانت في معظمها نפט خام ولب الورق ونحاس وورصاص خام... الخ والسبب في استيرادها ببساطة هو عدم استطاعة أمريكا إنتاجها. وتتصف هذه المنتجات بأنها أكثر كثافة رأسمالية من كثير من المنتجات الأخرى.

¹ B.S.Minhas, "An International Comparison of Factor Costs and Factor Use", North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1963.

² W.P.Travis, "Production, Trade and Protection When There are Many Commodities and Two Factors", in : America Economic Review, 62, 1972, pp87-106.

5 رأس المال البشري:

ركزت الدراسات في السنوات الأخيرة بصفة خاصة على الاستثمار في رأس المال البشري كتفسير لتدفقات التجارة من ناحية، وكتبرير للغز ليونتيف من ناحية أخرى.

فالدول تستثمر للمستقبل ليس فقط بتراكم رأس المال العيني في شكل آلات وإنشاءات وغير ذلك ولكن أيضا بالإنفاق على التعليم والتدريب. ويترتب على هذا الاستثمار ارتفاع في مستوى إنتاجية ومهارة العاملين، وقدرة على إنتاج ما لا يستطيع غيرهم من العمالة العادية إنتاجه من سلع عالية التعقيد، فالعامل في مصانع الطائرات والأقمار الصناعية والالكترونيات يحتاج إلى تعليم وتدريب ورعاية صحية ونفسية تختلف عن العامل في مصنع للأحذية أو المنسوجات والأثاث.

وعليه يمكن تقسيم عنصر العمل إلى مجموعتين متميزتين بحسب مستوى المهارة والتدريب، فالمجموعة الأولى تضم العمل بالمفهوم التقليدي أو العمل غير الماهر. وتضم المجموعة الثانية العمل الماهر (أو رأس المال البشري)، وبالتالي يمكن الإشارة إلى بعض المنتجات باعتبارها كثيفة المهارة.

ومن الطبيعي أن يحصل العمل الماهر على أجور أعلى كثيرا مما يحصل عليه العمل غير الماهر، بحيث يمكن اعتبار نسبة كبيرة من إجمالي الأجر على أنها عائد على رأس المال البشري أكثر من كونها مدفوعات نظير خدمات العمل العادية.

6 أثر البحوث والتطوير:

ويرتبط هذا التفسير إلى حد كبير بالنقطة السابقة المتعلقة برأس المال البشري، حيث يتم الربط بين الإنفاق على أنشطة البحوث والتطوير R&D وكفاءة أداء الصادرات.

ولقد أشار كل من جروبر Gruber، وكيسنينج Keesing إلى وجود نوع رأسمال المعرفة knowledge تنتج عن البحوث والتطوير، ويؤدي ذلك إلى زيادة في قيمة الإنتاج المشتق من مقدار معين من المواد الخام والموارد البشرية. ولذلك نستطيع أن نلاحظ دور رأس مال المعرفة ورأس المال البشري في تحديد نمط التجارة الأمريكية وهي أمور لم يأخذها ليونتيف في دراساته.

ويرتبط بذلك أيضا، ما يترتب على توسع أنشطة البحوث والتطوير من فجوة تكنولوجية، تجعل الدولة تتمتع بميزة نسبية مؤقتة في السلعة المعنية خلال المرحلة الأولى في دورة حياة السلعة.

ثالثاً- النظريات الحديثة في التجارة الخارجية:

بعد أن تناولنا النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية، ثم النظرية النيوكلاسيكية، واستعرضنا بعد ذلك نظرية نسب عوامل الإنتاج، يمكن القول بوجود إجماع بين هذه النظريات على قبول مبدأ الميزة النسبية كمبدأ مفسر ومقبول لقيام التجارة الدولية، ولكن تختلف النظريات فيما بينها في تفسير أسباب اختلاف الميزة النسبية. ومع إجراء العديد من الدراسات التطبيقية لإثبات صحة النظريات السابقة، ظلت هناك مجموعة من الظواهر في الاقتصاد العالمي التي لا يمكن تفسيرها في إطار نظرية نسب عناصر الإنتاج مثل التجارة الدولية بين دول تتشابه في نسب عناصر الإنتاج المتوفرة، والاتجاه نحو تدويل الأنشطة الإنتاجية عن طريق الشركات عابرة القوميات Transnational Corporations، وغير ذلك من الظواهر.

وقد ترتب على ذلك وجود قدر غير يسير من تدفقات التجارة الدولية، تحتاج إلى نظريات جديدة تفسرها. وقد أفسح هذا الأمر المجال أمام مجموعة من المناهج الجديدة، أو النماذج غير الشاملة لتفسير ما عجزت نظرية هكشر وأولين عن تفسيره. ولكن من الملاحظ اختلاف النظرة إلى هذه المحاولات الجديدة، فهناك من يرى أنها بديل لنظرية نسب عوامل الإنتاج، بينما يرى فريق آخر أنها مناهج مكملة لنموذج هكشر وأولين.

1 نظرية تشابه الطلب Stefan Linder :

يعتبر الاقتصادي السويدي استيفان ليندر Stefan Linder من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الدولية. ففيما يخص المواد الخام فإن تفسير ليندر للتجارة هو نفس تفسير هكشر وأولين، أي على أساس اختلاف نسب عناصر الإنتاج. أما فيما يخص السلع الصناعية، فإنه يرجع قيام التجارة فيها إلى تشابه نمط الطلب في البلاد المختلفة. فطبقاً لليندر، لا يستطيع أي بلد أن يحقق ميزة نسبية في إنتاج سلعة صناعية إذا لم تكن هذه السلعة مطلوبة للسوق المحلية.

وتمثل فرضية تشابه هيكل الدخل أو تشابه التفضيل أو تشابه الطلب التي قدمها ليندر فيما يلي: "يزداد حجم التجارة في السلع المصنعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب".

وعلى ذلك يعتبر وجود الطلب الداخلي شرطاً ضرورياً لإنتاج السلعة وتصديرها، وحيث أن الدولة لن تستورد مطلقاً سلعة ليس لها سوق محلي، فإن هذا الفرض يؤكد أيضاً على أن التجارة المرتقبة للدول تكون مقصورة على تلك السلع التي يتواجد سوق داخلي لها.

ويرجع السبب في الاتجاه إلى السوق المحلي أولاً، إلى افتراض المعرفة غير الكاملة وعدم اليقين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية، مما يرفع من درجة المخاطرة عند التصدير إلى أسواق لا نعرف عنها شيئاً. كما أن تقديم السلعة إلى السوق المحلي - وخاصة إذا كانت سلعة جديدة مبتكرة - يساعد على التعرف على مدى ملائمة السلعة لاحتياجات جمهور المستهلكين وإن كانت في حاجة إلى تعديل، وذلك من واقع الصلة المباشرة بين المنتج

والمستهلك القريب منه، بحيث يستفيد الأول من التغذية العكسية Feedback للمعلومات، ومن البديهي أن ترتفع النفقات إذا كان التسويق الاختباري يتم بأسواق خارجية.

ولكن على الرغم من جاذبية التحليل المقدم، فهناك أمثلة مضادة توضح إمكانية الإنتاج للتصدير حتى في حالة عدم وجود سوق محلي للمنتجات، وأبرز ما يساق على ذلك قيام بعض دول شرق آسيا التي تدين بالبوذية وغيرها من ديانات، بإنتاج مستلزمات الحج، وسجاد الصلاة، وبوصلة تحديد اتجاه القبلة، وتقوم بتصديرها إلى الدول الإسلامية، على الرغم من عدم وجود طلب داخلي على هذه السلع في البلاد المنتجة لها.

هيكال الطلب دالة في متوسط الدخل الفردي، وعلى ذلك فالدول المتشابهة أو المتقاربة في مستويات الدخل تشهد ظاهرة تداخل الطلب، ويترتب على ذلك ارتفاع درجة كثافة التجارة فيما بينها. ومن الملاحظ أيضا أن الدول ذات متوسط الدخل المرتفع تتمتع أيضا بمعامل رأسمال/عمل مرتفع قياسا إلى الدول ذات متوسط الدخل الفردي المنخفض. كما أشار ليندر أيضا إلى أهمية التقارب الجغرافي والتشابه الثقافي كعوامل إضافية تزيد من كثافة التجارة بين البلدين.

وعلى ذلك تقوم كل دولة بإنتاج احتياجات أغلبية السكان (أي تلبية حاجات المواطن المتوسط)، وتقوم باستيراد احتياجات الأقليات. فمن المتصور تشابه متوسط دخل الأغلبية في الولايات المتحدة ودول أوروبا الغربية، بحيث يميل تفضيلها إلى السلع المصنعة ذات درجات الجودة المرتفعة. في حين يتشابه متوسط دخل الأغلبية في الدول الأخذة في النمو مثل الجزائر ومصر، بحيث تفضل الأغلبية لديها استهلاك السلع الأقل جودة والأقل سعرا.

2 نموذج المنافسة غير الكاملة Imperfect Competition model:

إن الهيكل الرئيسي لنظريات التجارة التقليدية يقوم على فرض سيادة المنافسة التامة، حيث تتكون كل صناعة من عدد كبير من الشركات المنتجة لسلع متجانسة. وقد أدى ذلك إلى عجز هذه النظريات عن تفسير أنماط التجارة التي تفرزها هياكل سوق غير تنافسية. وفي الواقع، نجد أن الأسواق غير التنافسية هي الشكل الراجح، فهناك أشكال متنوعة من الاحتكار واحتكار القلة والمنافسة الاحتكارية* وتتأثر التجارة الدولية بهذه الهياكل.

ومن أبرز الكيانات الاقتصادية ذات الصبغة الاحتكارية والعاملة في مجال التجارة الدولية الشركات المتعددة الجنسيات، حيث تتعامل هذه الأخيرة في حجم هائل من المبادلات التجارية الدولية، مما يعطيها قدرة السيطرة على الأسواق وتحريك مجريات الأحداث الاقتصادية والسياسية في مناطق كثيرة من العالم.

فالمنافسة العالمية تجبر كل منشأة في دول صناعية مختلفة أن تنتج نوعا واحدا أو على الأكثر عددا محدودا من نفس المنتج بدلا من أصناف وأنواع مختلفة، وهذا غاية في الأهمية لأنه يؤدي إلى تخفيض في تكلفة إنتاج الوحدة.

* احتكار القلة هي الحالة التي يوجد فيها عدد قليل من المؤسسات التي تنتج أو تسوق نفس المنتج، أما المنافسة الاحتكارية فتتميز بوجود عدد كبير من المنافسين

3 نموذج اقتصاديات الحجم Economies of Scale Model :

نعني باقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير، وإن أحد فروض نموذج هكشر وأولين هو أن كلا السلعتين إنما تنتجان في ظل ظروف ثبات عائد الحجم في كل من الدولتين، فمع زيادة عائد الحجم (بمعنى أن الزيادة في نسبة المدخلات بمعدل ما تؤدي إلى زيادة في المخرجات بنسبة أكبر) فإن التجارة الدولية ذات نفع متبادل ممكن أن تقوم حتى ولو كانت كل من الدولتين متطابقتين في كل النواحي، هذا النوع من التجارة لم يشرحه نموذج هكشر وأولين.

حيث أن زيادة عائد الحجم (المردودية الناتجة عن الحجم) إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد فيها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج. ومعنى ذلك، أنه لوضاعفنا جميع المدخلات فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكبر من الضعف، وذلك لأن زيادة عائد الحجم تحدث لأنه عند العمليات ذات الحجم الكبير فإن تقسيما للعمل وتخصصا أكبر يصبح ممكنا، بمعنى أن كل عامل يستطيع أن يتخصص في القيام بمهمة بسيطة متكررة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج.

هذا بالإضافة إلى أن العمليات ذات الحجم الكبير عادة ما تسمح بالإقدام على استخدام آلات أكثر تخصصا وأكثر إنتاجية، الأمر الذي لا يكون ممكنا عند العمليات ذات الحجم الصغير.

والتحليل المقدم -مع بساطته الإيضاحية- يفتح المجال أمام الدول الصغيرة للاستفادة من التجارة الدولية، إذا تواجدت إمكانية الاستفادة من العوائد المتزايدة بالنسبة للحجم، حيث لم تعد محكمة بحجم إنتاج صغير في سلعها التصديرية، فهي تستطيع زيادة نطاق الإنتاج وتخفيض نفقاتها.

وبالنسبة للدول الصناعية الكبيرة تستطيع الاستفادة من اقتصاديات الحجم عن طريق تضيق مدى التشكيلات السلعية التي تقوم بإنتاجها، حيث تقوم كل دولة بإنتاج تشكيلات سلعية واحدة، أو عدد قليل من التشكيلات، حتى تستطيع إطالة الدورة الإنتاجية للسلعة داخل المصنع.

وتؤيد الشواهد التاريخية هذا الأمر، فقبل تكوين الجماعة الاقتصادية الأوروبية، كان حجم المصنع الأوربي يماثل نظيره في الولايات المتحدة الأمريكية، ومع ذلك لوحظ انخفاض وحدة النفقات في أمريكا عنها في أوروبا.

وتفسير ذلك يرجع إلى قيام المصانع الأوروبية بإنتاج الكثير من التشكيلات والتصميمات للسلعة الواحدة قياسا إلى المصانع الأمريكية. ولذلك، عندما تم تكوين الجماعة الأوروبية، وتوسعت التجارة بين الدول الأعضاء، بدأ كل مصنع أوروبي يتخصص في إنتاج تشكيلات قليلة من السلعة وترتب على ذلك انخفاض كبير في وحدة التكلفة.

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية، تطورا لنموذج هكشر وأولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة. وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة شرطا ضروريا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات).

وترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى¹. وعلى العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الاستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.

ويجب الإشارة إلى مايلي:

- لو استمرت اقتصاديات الحجم على مدار كبير من الإنتاج فإن منشأة أو عدد قليل من المنشآت سوف يستولون على كل السوق بالنسبة لسلعة ما وهذا ما يؤدي إلى الاحتكار؛
- ثبت حديثاً أن اقتصاديات الحجم في الدول الصناعية تنشأ أساساً من أن كل منشأة أو مصنع ينتج صنفاً واحداً أو أصنافاً محدودة من السلع بدلاً من إنتاج أصناف وأمط مختلفة، وهذا كأساس لتحقيق تكلفة منخفضة لسلعة أو منتج ما؛
- يجب التفرقة بين اقتصاديات الحجم والوفورات الخارجية، حيث أن الأولى تشير إلى الانخفاض في متوسط تكاليف الإنتاج عندما تتوسع المنشأة في الإنتاج وبالتالي فهذا شيء داخلي متعلق بالمنشأة وهو ما يسمى بالوفورات الداخلية. أما الوفورات الخارجية فهي تشير إلى الانخفاض في متوسط تكاليف الإنتاج لكل منشأة وذلك عندما يتوسع الإنتاج الكلي للصناعة لأسباب خارجية عن المنشأة.

4 نموذج الفجوة التكنولوجية: Technological Gap Model

طبقاً لنموذج الفجوة التكنولوجية، الذي وضعه بوسنر Posner² في سنة 1961، فإن جزءاً كبيراً من التجارة الدولية بين الدول الصناعية مبني على تقديم سلع جديدة وخطوات إنتاجية جديدة. وقد لاحظ بوسنر أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج، تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج نظرية هكشر وأولين، حيث بابتكار طرق جديدة في الإنتاج وبيع جديدة، يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها، بحيث أن التفوق التكنولوجي يعطي للدولة المخترعة سلطة احتكارية مؤقتة على السوق العالمي وتزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة، وقيام بعض الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة.

ويشير بوسنر إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة، وهما:

أ - فترة إبطاء رد الفعل: ويطلق عليها أيضاً فجوة تأخر الطلب. وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة واللحظة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الأخرى على

¹ سامي عفيفي حاتم، "التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظيم"، الجزء الأول، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة 1993، ص 199.

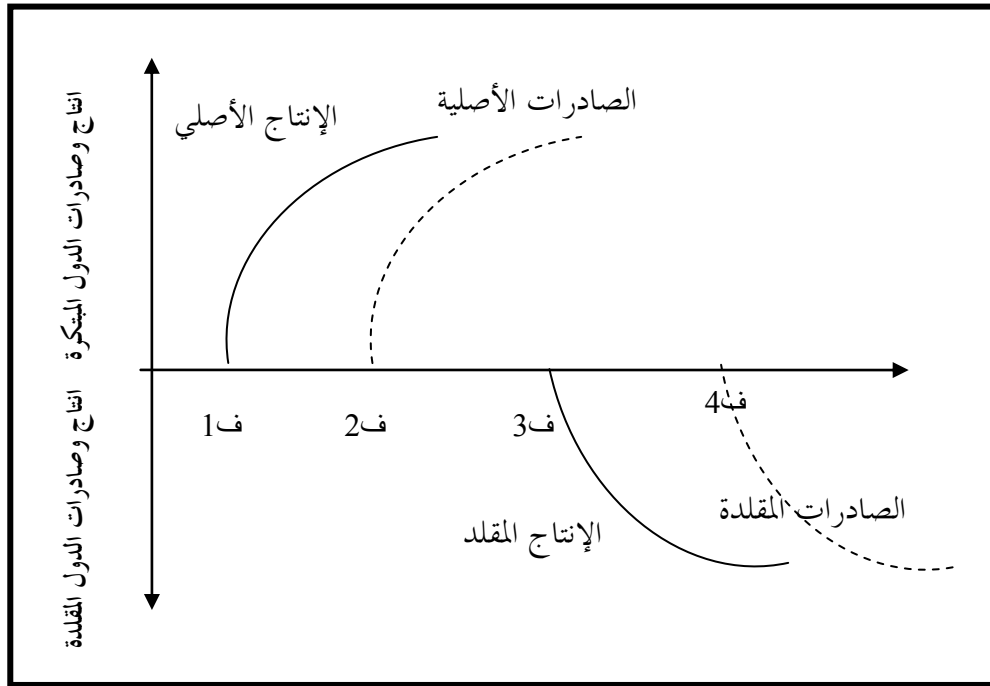
² M.V.Posner, "International Trade and Technical Change", In Oxford Economic Papers, N.S., N° 13, 1961, pp323-341.

حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحديثة، ويتحقق ذلك عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة إلى دول أخرى، وهنا يشعر المنتجون في هذه الدول الأخرى بتحدى المنافسة الجديدة، ويعترفون بحاجتهم إلى رد فعل ملائم. وبتعبير آخر، تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية استهلاك هذه السلعة في الدولة المبتكرة، واستهلاك هذه السلعة في الدول الأخرى.

ب - فترة إبطاء التقليد: وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الإنتاج الأصلي) وإنتاج الدول الأخرى لها (الإنتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلي المقلد في البلدان الأخرى.

ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة إبطاء الطلب، والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية وهي التي تفتح المجال أمام التجارة الدولية في هذه السلعة.

الشكل رقم (1): الفجوة التكنولوجية



يتضح من الشكل السابق أن الفجوة ف1، ف2، تعبر عن فجوة تأخر الطلب، والفجوة ف1-ف3 تمثل فجوة التقليد، والفرق بينهما وهو ف2-ف3 يشير إلى الفجوة التكنولوجية.

ومن الجدير بالذكر أن الدولة التي فقدت الميزة الاحتكارية نتيجة تقليد مبتكراتها، لا تقف ساكنة في معظم الأحوال، ولكن تبحث عن ابتكار آخر أو تحديث جديد، وهو ما نراه في شكل تقدم أجيال متعاقبة من سلعة معينة كالحاسبات وغيرها، وبالتالي قد تستمر الدولة الرائدة في مجال الابتكار في التمتع بميزة نسبية في فرع معين من الصناعات.

كما تلعب الفروق في مستويات الأجور بين الدول المختلفة دور هاما في تحديد طول فترة التقليد، حيث يعتقد بوجود علاقة عكسية بين اتساع الفرق في مستويات الأجور وطول فترة التقليد. ويؤيد هذا الافتراض، اتجاه

الشركات المتعددة الجنسيات إلى نقل مواطن الإنتاج بسرعة إلى دول أخرى تتصف بانخفاض مستويات الأجور، خاصة عندما تشكل الأجور جزءا كبيرا من تكلفة الإنتاج.

فمثلا أمريكا من أكثر الدول تقدما تكنولوجيا تقوم بتصدير عدد كبير من السلع الجديدة القائمة على تكنولوجيا متقدمة، وعندما يتمكن المنتجون الأجانب من التوصل إلى التكنولوجيا الجديدة، فإنهم يستطيعون في النهاية غزو الأسواق الخارجية بما في ذلك الولايات المتحدة الأمريكية نظرا لانخفاض تكاليف العمالة لديهم .

5 نموذج دورة حياة المنتج:

Théorie du cycle de vie international du produit (Raymond Vernon)

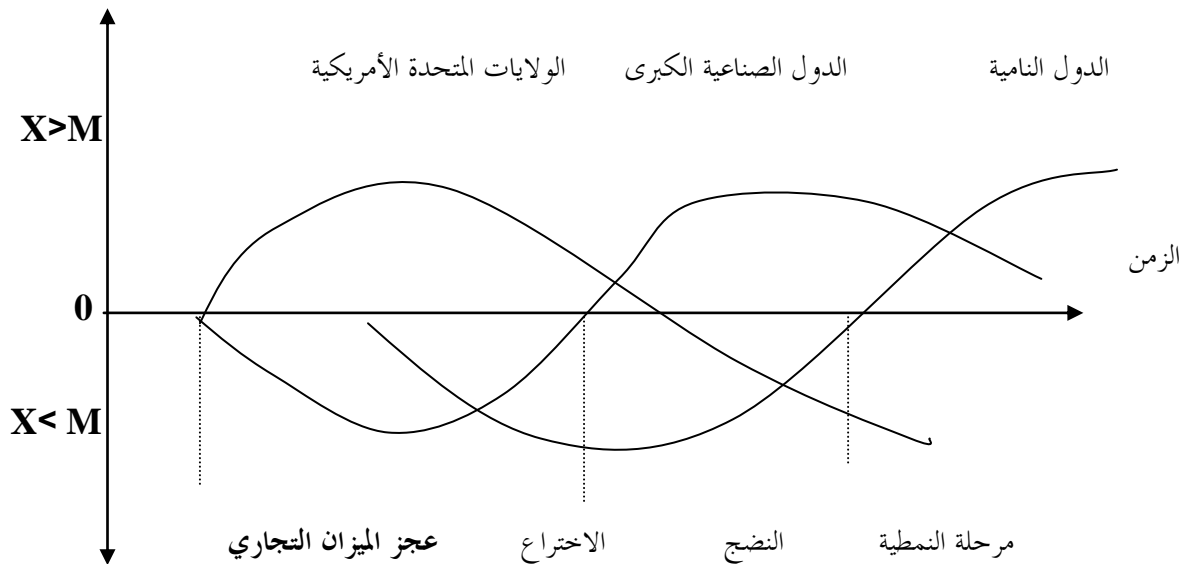
تم تقديمه من طرف فرنون vernon في سنة 1966، وهي نظرية مكتملة لتحليل بوسنر بحيث أنها تعتمد على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي، ووفقا لهذا النموذج فإنه عند تقديم منتج جديد عادة ما يتطلب عمالا على مستوى عال من المهارة الإنتاجية، وعندما يكتمل المنتج ويصبح ناضجا فإنه من الممكن إنتاجه بواسطة وسائل إنتاج عامة وعمال أقل مهارة، وعليه فالميزة النسبية في إنتاجه تنتقل من الدول المتقدمة إلى الدول الأقل تقدما حيث العمل أرخص نسبيا.

وعليه تمر عملية إنتاج السلع منذ اكتشافها بعدة مراحل يعتمد في إنتاجها على نوعيات مختلفة من العوامل مما قد يقتضي استيراد دولة لسلعة كانت هي المصدر لها في فترات سابقة.

إن دورة حياة المنتج الجديد أو الصناعة الجديدة تمر بثلاثة مراحل رئيسية مبينة في الشكل التالي، وهي¹:

شكل رقم (2): رصيد الميزان التجاري ودورة حياة المنتج

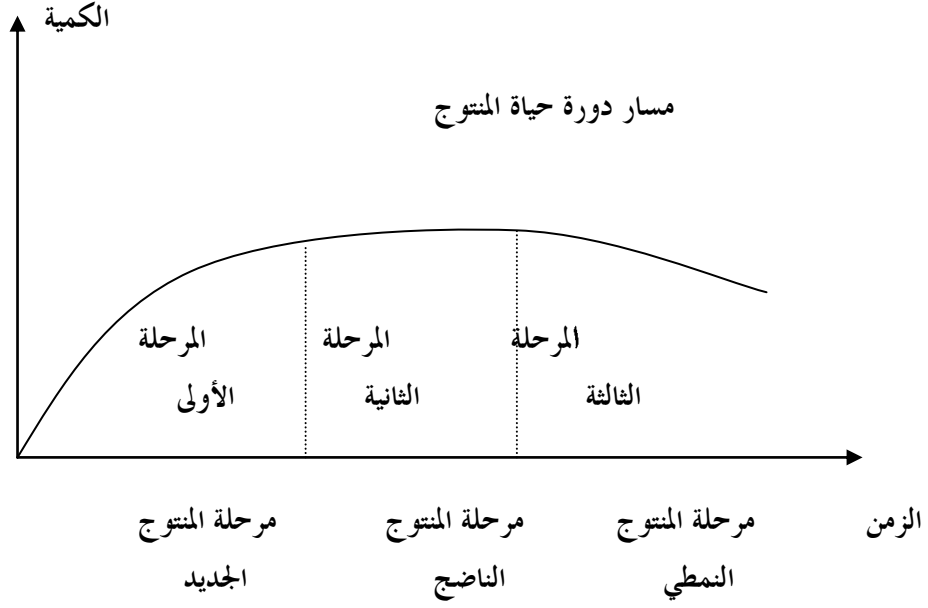
فائض الميزان التجاري



وفي الشكل التالي سنوضح أهم المراحل التي يمر بها المنتج الجديد.

¹ R. Vernon , "international investment and international trade in the product cycle", quarterly journal of economics, N° 80 , 1966, pp200-208.

الشكل رقم (3) : مسار دورة حياة المنتج



1-5 / مرحلة المنتج الجديد:

تتميز المرحلة الأولى من دورة حياة المنتج، بأن نشاط البحث والتطوير يحتل مكانة بالغة الأهمية في إخراج المنتج الجديد إلى الوجود.

وعليه، فإن الإنتاج يقتصر في البداية على عدد محدود من المنتجين وعلى عدد محدود من الدول، وباعتبارها مرحلة تجريبية، فإن المعروض من المنتج الجديد سيكون في حدود ضيقة وبكميات قليلة في كل من الأسواق الوطنية والدولية، وذلك قصد معرفة حجم الطلب عليها، واختبار أذواق المستهلكين.

2-5 / مرحلة المنتج الناضج:

بعد ظهور المنتج الجديد بفترة قصيرة في الدولة الأم صاحبة الاختراع (مثلا الولايات المتحدة الأمريكية)، فإن قدرا من الطلب يبدأ في الظهور بصورة متزايدة في دول أوروبا المتطورة، الأمر الذي يشجع الشركات الأم على إنشاء وحدات إنتاجية في هذه الدول قصد إشباع الطلب المتزايد. إن الاختلاف في نفقات الإنتاج بين البلد المصدر (أمريكا) والبلد المستورد، يرجع إلى مزايا اقتصاديات الحجم والأيدي العاملة الرخيصة التي يتميز بها البلد الثاني عن الأول.

3-5 / مرحلة المنتج النمطي:

يرى أصحاب المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية، أن المرحلة الثالثة لدورة المنتج تتميز بتطورات هامة تؤدي في نهاية الأمر إلى تطابق خصائص سلعة دورة المنتج في مرحلتها النمطية مع خصائص سلعة هكشر وأولين، في النواحي التالية:

أ - تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة وفي ظل هذه الظروف تصبح التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج شائعة، ويمكن الحصول عليها من الأسواق العالمية؛

ب - اختفاء ظاهرة اقتصاديات الحجم، وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة، والغلة المتناقصة؛
ت - سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع، وخدمات عناصر الإنتاج ويصبح فيها السعر أداة تنافسية أساسية؛

ث - تشابه الطلب نظرا لاتخاذ السلعة محل الدراسة لشكلها النهائي في جميع الدول.
عاجلت نظرية المناهج التكنولوجية أوجه القصور التي عانت منها النظرية الكلاسيكية والمتمثلة في عدم واقعية الفروض التي قامت عليها، وبالتالي محدودية النتائج التي توصلت إليها، وإهمالها لكثير من العناصر الهامة للاقتصاد الدولي. والتي تصدت لها نظرية المناهج التكنولوجية، حيث عاجلت قضايا اقتصاديات الحجم، رأس المال البشري، والبحث والتطوير، واعتبرتها مصادر أساسية لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة وقيام التجارة الدولية. وكذلك عاجلت قضايا الاستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات وعلاقتها بالتجارة الخارجية، وهي قضايا أهملتها النظرية الكلاسيكية.

وعليه، يمكن القول بأن التطور التكنولوجي يعتبر سببا أساسيا لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة، وقيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة في سلع دورة المنتج.

ونتيجة لذلك فقد أقرت هذه الدراسات أن هيكل التجارة الخارجية والتخصص الدولي يتم كالتالي: "تتمتع الدول الصناعية المتقدمة بمزايا نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتج لارتفاع نسبة الإنفاق على البحث والتطوير، كما تتمتع الدول الصناعية الأقل تقدما والدول الآخذة في النمو بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع هكشر وأولين، حيث تخصص الدول الصناعية الأقل تقدما في إنتاج وتصدير سلع هكشر وأولين كثيفة رأس المال، وتتمتع الدول الآخذة في النمو بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع هكشر وأولين كثيفة العمل".

6- نظرية بول كروجمان (Paul Krugman):

يفسر هذا النموذج الذي يشكل إحدى الإضافات إلى النظرية التكنولوجية في التجارة الدولية ما بين دول الشمال المتقدمة ودول الجنوب النامية، وعليه فالدول المتقدمة تعرض سلع ومنتجات جديدة لتوافر عنصر العمل الماهر، في حين تقوم دول الجنوب بتقليد إنتاج هذه السلع.¹
وقد طرح بول كروجمان* نموذج خاص بتطوير نظريات التفوق التكنولوجي سنة 1979، إذ يفترض في هذا النموذج أن العالم يتكون من الدول الصناعية مصدر الاختراعات وإنتاج السلع الجديدة والدول النامية التي تقوم صناعاتها على عمليات التقليد، كما أنه يرى أن السبب الرئيسي الذي يجعل الدول الصناعية تعرض السلع الجديدة هو توافر اليلد العاملة الماهرة، إضافة إلى توافر البيئة التكنولوجية المناسبة.

¹ عبد القادر عبيدلي، "تنافسية اقتصادات الدول العربية في ظل تحرير التجارة الدولية- الفترة 2005-2014"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم فرع علوم التسيير، تخصص: تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2017، ص9.
* اقتصادي وأكاديمي أميركي، حائز على جائزة نوبل في الاقتصاد لسنة 2008 تكريما لإسهاماته النظرية في مجالي التجارة الدولية والجغرافيا الاقتصادية. يعد من أبرز الاقتصاديين الحاسوبين على تيار الكينزيين الجدد.

وتوصل Krugman إلى أن دول الشمال تتخصص في إنتاج المتوجات الجديدة وتتخصص دول الجنوب في إنتاج المتوجات التقليدية ويوعد ذلك إلى أن الأجر النسبية أصبحت دالة في كل من قوة العمل النسبية وإنتاج السلع الجديدة، ومن ثم فإن الأجر في البلدان المتقدمة يعتمد على الأهمية النسبية الخاصة بالمنتجات الجديدة التي تقوم الدول المتقدمة بإنتاجها، كما أن المزيد من الاختراعات يؤدي حتما إلى زيادة الأجر النسبي في الدول المتقدمة.

ويعطي هذا التحليل ديناميكية متطورة لنظرية المزايا النسبية والتي لا تكون متاحة مرة واحدة للجميع، وإنما تتطور باستمرار، فحسب كروغمان الميزة النسبية لدول الشمال مرتبطة بقدراتهم على الاختراع والابتكار وتزول عن طريق نقل التكنولوجيا والتقليد من قبل دول الجنوب.¹

7- نظرية التبادل اللامتكافئ:

إن من شأن التبادل الدولي أن يعود بالنفع على جميع أطرافه، وذلك حسب النظرية الكلاسيكية والحديثة سابقة الذكر، حيث تستند على جوانب تبدو صحيحة في جوهرها من جهة، ومن جهة أخرى فإن الواقع العملي أثبت عكس ذلك، حيث لم يكن في الواقع التبادل الدولي لا في الماضي ولا في الحاضر متكافئ، ومن ثم كان لزاما النظر إليه في إطار اللامتكافئ بين أطرافه وذلك هو أساس نظرية التبادل اللامتكافئ، ويعتبر عدم التكافؤ هو السمة الأساسية البارزة لهذا التبادل.

ويعتبر الاقتصادي الفرنسي أرغيري إيمانويل (Emmanuel Arghiri)* أول من قدم دراسة حول التبادل اللامتكافئ، ويقصد به أن البلاد الفقيرة تجبر من خلال السوق العالمية على بيع ناتج كبير نسبيا من ساعات العمل في مقابل الحصول من البلاد الغنية على ناتج أقل من ساعات العمل.

ويؤكد إيمانويل أن انهيار معدلات التبادل الدولي لغير صالح الدول النامية يرجع أساسا إلى الأجر المنخفضة التي يحصل عليها العمال في هذه الدول مقارنة بالأجر المرتفعة التي يحصل عليها العمال في الدول المتقدمة. كما تقدم نظرية أرغيري إيمانويل (Emmanuel Arghiri) نقدا للنظرية التقليدية والتي تعتمد على فكرة قيام التبادل الدولي على أساس الميزة النسبية التي تملكها الدولة وعلى مقدار حيازتها لعوامل الإنتاج. بينما، وحسب نظرية التبادل اللامتكافئ، فإن تصدير المنتجات المصنعة وتصدير المواد الأولية لا يتم وفق أسعار تحدد على أساس كمية متساوية من عنصر العمل المستعمل في هذه المواد المتبادلة. بل بالعكس، إن معدل التبادل يتميز بأن كمية عنصر العمل المستعمل في صادرات الدول المتخلفة أقل منه في الكمية المستعملة في صادرات الدول المهيمنة. وقد تناول سمير أمين كذلك التبادل اللامتكافئ، من وجهة نظر أخرى.

¹ Figiuzzi, A, « Economie Internationale :Fais-Théorie-Débats contemporains », Edition Ellipes , Paris , 2006, p208.

* A. EMMANUEL, « L'échange Inégal – Essai sur les Antagonismes dans les Rapports Internationaux », Paris, éd Maspéro, 1978.

ولقد كانت مساهمة كل من أرجيري إيمانويل و سمير أمين التي ظهرت في السبعينات الفضل في تنظير هذا الواقع القائم -على أساس التفاوت في مستويات التطور- وذلك بالانتقال من نموذج التبادل المتكافئ إلى نموذج اللامتكافئ.

نقصد بالتبادل المتكافئ، في حالة ما إذا كانت السلعة الأولى تتضمن نفس القيمة في العمل في السلعة الثانية ولكن لهما قيم إستعمالية مختلفة، وعليه فإن تبادل السلع متساوية حسب القيمة وخصائصها الاستعمالية مختلفة، أما التبادل اللامتكافئ فيعني أن السلع لا تتبادل بقيمتها الحقيقية وإنما بانحراف القيم عن السعر. ومن هنا تظهر أطروحة إيمانويل في أن السلع لا تتبادل بقيمتها الحقيقية، وإنما تتبادل بانحراف قيمها عن سعرها السائد في السوق.

وقد وجه سمير أمين انتقادا لإيمانويل على طريقة تفسيره للتبادل اللامتكافئ بين الدول، حيث يعتبر سمير أمين أن التبادل اللامتكافئ بين الدول ليس أساسه فقط الاختلاف في الأجرور والتركيبية العضوية لرأس المال، وإنما جوهر عدم التكافؤ هذا يعود بالدرجة الأولى إلى البنية والهيكل الاقتصادي للبلدان النامية الذي تركه الاستعمار والذي لعب دورا كبيرا في زيادة الفجوة واللاتكافؤ بين مستويات التطور بين الدول¹. إلا أنه يتفق مع إيمانويل عند ما يرجع سبب عدم التكافؤ بين الدول إلى عدم تساوي الأجرور بين الدول النامية والدول المتقدمة نتيجة لتوفر يد عاملة رخيصة بالدول النامية في قطاع تصدير المواد الأولية مع تساوي إنتاجية العمل، كما يرجع سمير أمين أسباب اختلاف الأجرور بين الدول المتقدمة والنامية إلى أسباب تاريخية ناجمة عن اختلاف التشكيلات الاجتماعية، حيث يفسر ارتفاع الأجرور في الدول المتقدمة إلى مستوى التطور الذي عرفته هذه الدول في القوى الإنتاجية والتي استفادت من معدلات النمو المرتفعة بها.

¹ سمير أمين، " المغرب العربي الحديث"، ترجمة كميل ق. داغر، الطبعة الثانية، بيروت، دار الحداثة للطباعة والنشر، 1981، ص 147.

قائمة المراجع

I. بالعربية:

- 1) إبراهيم محمد محمد علي، " الجات: الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات"، الدار الجامعية ، الإسكندرية، 2003.
- 2) أحمد جامع ، " العلاقات الاقتصادية الدولية" دار النهضة العربية، القاهرة، 1979.
- 3) أشرف أحمد العدي، " التجارة الدولية"، الطبعة الأولى، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006.
- 4) جمال جويدان الجمل، " التجارة الدولية"، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2003.
- 5) جودة عبد الخالق ، "مدخل إلى الاقتصاد الدولي" ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1978.
- 6) سامي عفيفي حاتم ، " دراسات في الاقتصاد الدولي "، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، 1978.
- 7) صقر عمر، " العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة "، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية ، 2000.
- 8) عادل أحمد حشيش ، " أساسيات الاقتصاد الدولي " ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001.
- 9) عادل حشيش أحمد ، شهاب مجدي محمود، " أساسيات الاقتصاد الدولي " ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، 2003.
- 10) عبد الباسط وفا، " دراسات في مشكلات التجارة الخارجية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
- 11) عبد الرحمان يسرى ، وآخرون، "الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية ، الإسكندرية، 2005.
- 12) عبدة مسعد رثيف محمد، " مقدمة في التجارة الخارجية-دراسة أوضاع الاقتصاد المصري"، دار الثقافة العربية، 2007.
- 13) العصار رشاد ، عليان الشريف ،" المالية الدولية "، دار المسيرة للنشر ، عمان ، الأردن ، 2000.
- 14) العصار رشاد، وآخرون، "التجارة الخارجية "، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ، عمان، الأردن، 2000.
- 15) علي إبراهيم محمد ، " الجات : الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات " ، دار الجامعية ، القاهرة ، 2003.
- 16) عوض الله زينب حسين ، "العلاقات الاقتصادية"، الفتح للطباعة والنشر، القاهرة ، 2003.
- 17) كمبش محمد سعيد محمد ، " مستقبل التجارة الخارجية العربية في إطار منظمة التجارة العالمية"، رسالة دكتوراه في الاقتصاد، معهد البحوث والدراسات العربية ، القاهرة ، 2005.
- 18) لعويسات جمال الدين، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2003.
- 19) مجدي محمود شهاب، " الاقتصاد الدولي المعاصر"، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية، 2007.
- 20) مسعداوي يوسف، "دراسات في التجارة الدولية"، الطبعة الثانية ، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر ، 2016.

II. Langues Etrangères

- 1) A.Smith, « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations », Gallimard, Paris, 1976
- 2) B, OHLIN, « Interregional and International Trade », 1933, Reviser Edition, Harvard University Press, Cambridge Massachusetta, 1968.
- 3) B.S.Minhas, "An International Comparison of Factor Costs and Factor Use ", North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1963.

- 4) Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement , " Examen De La Politique de L'investissement En Algérie", UNCTAD/ITE/IPC/2003/09, Nations Unies , New York et Genève , Juillet 2004.
- 5) Head, A and Watsor Denzil, 2001, Corporate Finance, Principles& Practice,, Second Edition..
- 6) M. Chavholiades, " International Trade Theory and Policy " , Mcgraw-Hill Book Company,New york, 1978.
- 7) M.V.Posner , " International Trade and Technical Change", In Oxford Economic Papers, N.S., N° 13, 1961
- 8) N.Baagwati, "The Heckscher-Ohlin Theorem in The Multi-Commodity Case", in Journal of Political Economy, 1970.
- 9) P.BOUHOURS; « la monnaie Finance –institutions et mécanismes » ;ed ellipses ; PARIS , 1993.
- 10) R.Vernon, "International Investment and international trade in the product cycle",quarterly journal of economics, N° 80 , 1966.
- 11) Rodrik, Dani (1992). External debt, adjustment, and burden sharing: a unified framework. Princeton, NJ: International Finance Section, Princeton University.
- 12) Samuelson, Alain ., " Economie International Contemporaine " , Office de Publication Universitaires , Alger, 1993.
- 13) W.P.Travis , " Production , Trade and Protection When There are Many Commodities and Two Factors", in : America Economic Review, 62, 1972.
- 14) W.W.Leontief , « Domestic Production and Foreign Trade : The American Capital Position Re-Examined », Proceedings of The American Philosophical Society, Septembre1953.