

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

و البحث العلمي وزارة التعليم العالي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université MUSTAPHA Stambouli

Mascara



جامعة مصطفى اسطمبولي

معسكر

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

ملزمة دروس موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر اقتصاد دولي

في مقياس :

النظريات الحديثة للتجارة الدولية

إعداد الأستاذة: طالب فاطيمة

السنة الجامعية: 2025/2024

المحور الأول: تطور التجارة الدولية

1. التجارة الدولية بداية عصر جديد
2. الثورة التكنولوجية و العولمة
3. صعود القوى الناشئة

المحور الثاني: النظريات التقليدية للتجارة الدولية

4. نظرية الميزة المطلقة (ادم سميث)
5. نظرية المزايا النسبية (دافيد ريكاردو)

المحور الثالث: النظريات النيوكلاسيكية في التجارو الدولية

6. نظرية الوفرة النسبية لعوامل الانتاج HOS
7. نظرية ستولبر-سامويلسون
8. نظرية ريبشينسكي Rybczynski

المحور الرابع: النظريات الحديثة في التجارة الدولية

9. نظرية الفجوة التكنولوجية
10. نظرية دورة حياة المنتج
11. اقتصاديات الحجم و التجارة الخارجية
12. نظرية التجارة في نفس الفرع
13. نظرية عدم تجانس المؤسسات وقرارات التصدير

مقدمة

إن البعد الدولي للنشاط الاقتصادي اليوم حقيقة ثابتة فلا مناص من المبادلات بين الدول فهناك مؤسسات تستورد مواد خام و شبه مصنعة و أخرى تصدر جزءاً من إنتاجها و كلاهما يدير أصول العملات الأجنبية المرتبطة بعملياتهما. الأمر الذي يؤكد أن النشاط الاقتصادي للهد يعتمد بشكل وثيق على البيئة الدولية.

إن فهم العلاقات المتبادلة بين سلوك وقرارات الأعوان الاقتصاديين لبلد ما والمحيط الخارجي خطوة أساسية في تحليل المعطيات الاقتصادية ب هدف الإجابة على الأسئلة المتعلقة بطبيعة و نوع التخصص ونجاعة الانفتاح على العالم الخارجي مقارنة مع الاكتفاء الذاتي.

تقدم نظريات التجارة الدولية أجوبة للعديد من هذه الأسئلة، ولا سيما تلك المتعلقة بتأثيرات الانفتاح على رفاة المتبادلين وعلى أنواع التخصص المرغوب فيها. وتشير النظريات التقليدية إلى المزايا النسبية والعوامل الأساسية التي تتمتع بها البلدان، في حين تُظهر النظريات الحديثة، التي تبرر أيضاً الانفتاح، أن التخصصات تعتمد، جزئياً على

الأقل، على التكنولوجيا، ووفورات الحجم، وتمايز المنتجات. ومع ذلك فإن المخاطر

المرتبطة بآثار الانفتاح موجودة.

محاولة للإلمام بهذه النظريات قسمت هذه المطبوعة إلى أربعة محاور أساسية.

يعرض المحور الأول التطورات التي عرفها الاقتصاد العالمي من أجل دراسة و تحليل

العناصر الخارجية وعلاقتها بسلوك وقرارات الأ عوان الاقتصاديين المقيمين في بلد ما

بالإضافة إلى ذلك معرفة القوانين والآليات التي تحكم التجارة الدولية وهذا من أجل فهم

العالم الذي نعيش فيه.

يشرح المحور الثاني من هذه النظريات التقليدية المفسرة لقيام التجارة الدولية والتي

اشتملت على نظريتي الميزة المطلقة و الميزة النسبية وتعميماتها، كما يشير إلى الأساليب

التجريبية المحتملة لتحديد هذه المزايا.

أما المحور الثالث فيتناول نموذج الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج الذي يعتمد فيه

التخصص على وفرة العامل الأساسي وتقنياته. ويحلل احتمالات توسيع استنتاجات

النموذج، وكذلك مدى مطابقة النتائج للحقائق المرصودة.

وفي المحور الرابع، يتم عرض نظريات التجارة المعاصرة، والتي تستدعي محددات

أخرى غير توافر العوامل. وتستند هذه الأطروحات على الابتكار، وزيادة العائدات على

نطاق واسع وتمايز المنتجات. إن قدرة أي دولة على الإبداع تسمح لها باتخاذ مواقع في

السوق العالمية لبعض السلع، بغض النظر عن المزايا التي تتمتع بها. إن وجود عوائد

كبيرة الحجم يعد أيضًا مصدرًا للتجارة، حيث أن إمكانية الإنتاج لسوق أكبر تجعل من

الممكن تحمل تكلفة أقل، وبالتالي أكثر قدرة على المنافسة. إن وجود شركات غير

متجانسة، يركز بعضها غالبية الصادرات بينما يتجاهل البعض الآخر السوق العالمية،

يتطلب أيضًا مراجعة بعض الافتراضات المسبقة للنظريات التقليدية.

المحور الأول: تطور التجارة الدولية

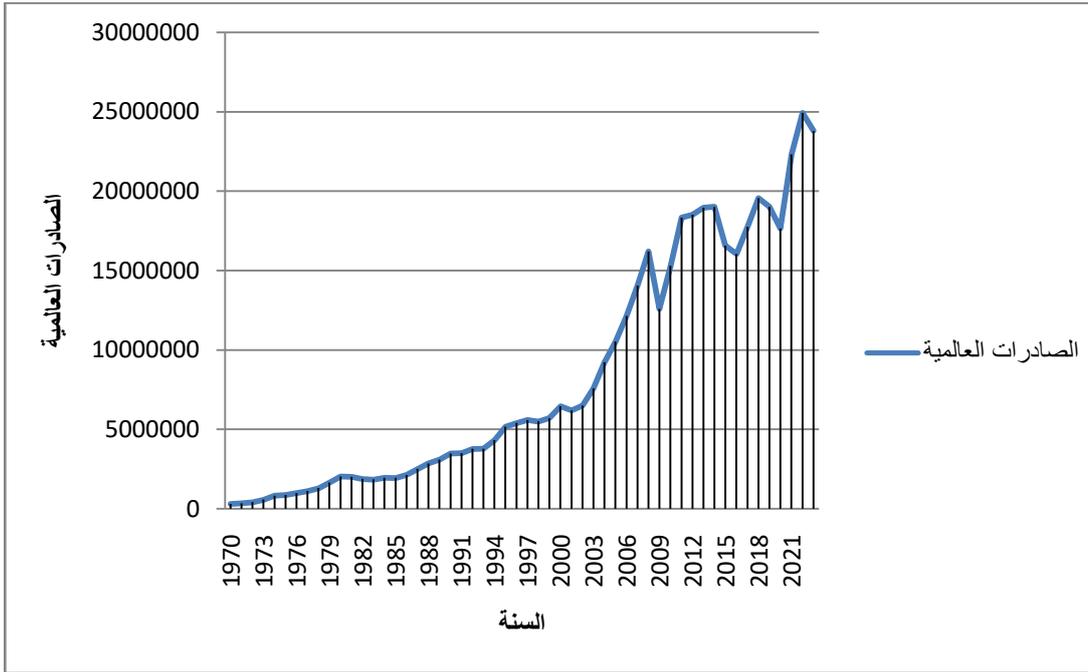
إن الاقتصاد الدولي يكتسب أهمية متزايدة كمجال للدراسة بسبب التكامل السريع للأسواق الاقتصادية الدولية حيث أصبح المستثمرون والمستهلكون والحكومات يدركون أن حياتهم لا تتأثر فقط بما يحدث في مدينتهم أو بلادهم، بل وأيضًا بما يحدث في جميع أنحاء العالم. مثلًا يمكن المستهلكون أن يشتروا سلعًا وخدمات من جميع أنحاء العالم من متاجرهم المحلية و في المقابل يتعين على المؤسسات المحلية أن تتنافس هذه المنتجات الأجنبية. ومع ذلك، فإن العديد من هذه المؤسسات نفسها لديها فرص جديدة لتوسيع أسواقها من خلال البيع لعدد كبير من المستهلكين في بلدان أخرى. كما يعمل تطور الاتصالات السلكية واللاسلكية على خفض تكلفة تقديم الخدمات دوليًا بشكل سريع، في حين أن الإنترنت غير طبيعة العديد من المنتجات والخدمات مع توسيع الأسواق بشكل أكبر.

إن إحدى الطرق البسيطة لرؤية الأهمية المتزايدة للاقتصاد الدولي هي النظر إلى نمو الصادرات في العالم خلال الخمسين عامًا الماضية أو أكثر. يوضح الشكل إجمالي الصادرات السنوية المقاسة بملايين الدولارات الأمريكية من عام 1970 إلى عام 2022.

وإذا أدركنا أن صادرات دولة ما هي واردات دولة أخرى، فيمكننا أن نرى النمو الهائل في

التدفقات الخارجة والداخلة خلال السنوات الخمسين الماضية.

الشكل 01: الصادرات العالمية من 1970-2022



المصدر: World Trade Organization, International trade and tariff data

لقد حفز النمو في التجارة والاستثمار الدوليين جزئياً التراجع المطرد للحواجز

التجارية منذ الكساد الأعظم في ثلاثينيات القرن العشرين. وفي حقبة ما بعد الحرب

العالمية الثانية، دفعت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، أو الجات، إلى إجراء

مفاوضات منتظمة بين هيئة متنامية من الأعضاء من أجل خفض التعريفات الجمركية

(الضرائب على الواردات) على السلع المستوردة. وخلال كل من هذه المفاوضات المنتظمة

(اكتملت ثمانى جولات من هذه المفاوضات بين عامى 1948 و 1994)، وعدت البلدان

بخفض تعريفاتها الجمركية على الواردات فى مقابل تنازلات . وهذا يعنى تخفيض التعريفات

الجمركية . من قبل أعضاء آخرين فى الجات.

عندما انتهت جولة أوروغواى، وهى الجولة الأخيرة المكتملة، فى عام 1994،

نجحت البلدان الأعضاء فى توسيع الاتفاقية لتشمل وعود التحرير فى مجال نفوذ أكبر

كثيراً. وابتداء من هذا التاريخ لم تكف البلدان بخفض التعريفات الجمركية على تجارة السلع

فحسب، بل بدأت أيضاً فى تحرير أسواق الزراعة والخدمات و إلغاء العديد من أنظمة

الحصص التى نشأت فى العقود السابقة و الالتزام بمعايير دنيا معينة لحماية حقوق الملكية

الفكرية مثل براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر . وقد أنشأت منظمة

التجارة العالمية لإدارة هذا النظام من الاتفاقيات الجديدة، وتوفير منتدى لمناقشة منظمة

للمسائل التجارية، لتسوية النزاعات التجارية التى قد تنشأ بين البلدان.

اعتباراً من عام 2009، انضمت 153 دولة إلى "نادى تحرير التجارة" التابع

لمنظمة التجارة العالمية، وكان العديد من البلدان الأخرى لا تزال تتفاوض على الانضمام.

انتهت الجولة الأخيرة من محادثات تحرير التجارة، والتي تسمى جولة الدوحة، باتفاقية

انفتاح الأسواق العالمية بشكل متزايد بهدف تشجيع التجارة والاستثمار.

لقد جاءت دفعة دولية أخرى لتحرير التجارة في هيئة اتفاقيات التجارة الحرة

الإقليمية. فقد تم إخطار منظمة التجارة العالمية بأكثر من مائتي اتفاقية تجارية إقليمية في

مختلف أنحاء العالم، أو الإعلان عنها. وقد تفاوضت العديد من البلدان على هذه

الاتفاقيات مع البلدان المجاورة أو الشركاء التجاريين الرئيسيين لتعزيز تحرير التجارة بشكل

أسرع. ويرجع هذا جزئياً إلى الوتيرة البطيئة والمتباطئة لتحرير التجارة في ظل اتفاقية

الجات/منظمة التجارة العالمية. وجزئياً، نشأت اتفاقيات التجارة الإقليمية لأن البلدان كانت

ترغب في تعزيز الترابط والترابط مع الشركاء التجاريين الاقتصاديين أو الاستراتيجيين

المهمين. وعلى أية حال، فإن هذه الظاهرة تعمل على فتح الأسواق الدولية إلى أبعد مما

تحقق في ظل منظمة التجارة العالمية.

تشكل هذه التغيرات في الأنماط الاقتصادية والاتجاه نحو الانفتاح المتزايد على نحو

متزايد جانباً مهماً من الظاهرة الأكثر شمولاً والمعروفة باسم العولمة. وتشير العولمة بشكل

أكثر رسمية إلى التغيرات الاقتصادية أو الاجتماعية أو الثقافية أو البيئية التي تميل إلى

ربط الشعوب في مختلف أنحاء العالم. وبما أن الجوانب الاقتصادية للعولمة تشكل بلا شك

أكثر هذه التغيرات انتشاراً، فقد أصبح من الأهمية بمكان أن نفهم الآثار المترتبة على

السوق العالمية على المستهلكين والمؤسسات والحكومات. وهنا تبدأ دراسة الاقتصاد الدولي.

1. التجارة الدولية بداية عصر جديد

بعد الحرب العالمية الثانية، أصبح العالم متعطشاً للتغيير والاستقرار. أخذت أوروبا

تبحث بشكل خاص عن السبل الكفيلة بضمان السلام والازدهار. وفي هذه الظروف، تم

إنشاء اتفاقية الجات (الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة) في عام 1947 بهدف

نبيل يتمثل في تسهيل التجارة الدولية وخفض التعريفات الجمركية لتسهيل حركة المواد

الخام، مثل النفط والمعادن والمنتجات الزراعية، بشكل أكثر مرونة، مما يشكل معالم

الاقتصاد الجديد التي تهيمن عليه العولمة. وفي عام 1995، تولت منظمة التجارة العالمية

المسؤولية، ووسعت نطاق التحرير ليشمل قطاعات أخرى.

بفضل اتفاقية الجات، ثم منظمة التجارة العالمية، شهدت التعريفات الجمركية

انخفاضاً كبيراً: اليوم، انخفض متوسط معدل التعريفات الجمركية المطبقة على السلع

المصنعة في البلدان الصناعية من 40% في عام 1947 إلى 5% فقط. ولكن هذا ليس كل شيء. فمن خلال مشروع مارشال تشرع أوروبا، في عملية إعادة إعمار واسعة النطاق. تعمل الدول الأوروبية على إقامة علاقات اقتصادية أوثق، وإرساء أسس الاتحاد الأوروبي. ويعطي هذا التكامل الإقليمي دفعة قوية للتجارة في المنتجات المصنعة، وخاصة تلك الموجودة في القطاع الثانوي. فالمصانع تعمل بكامل طاقتها، والسلع الصناعية تعبر الحدود بسهولة غير مسبوقة.

2. الثورة التكنولوجية و العولمة

تزامنت الفترة الممتدة من 1990 إلى غاية 2010 التسعينيات مع ظهور الإنترنت الذي غير إلى الأبد الطريقة التي نتواصل ونعمل بها. أصبحت تحتل الخدمات في القطاع الثالث مكانة بارزة نظرا لتنتقل المعلومات بسرعة وتنفيذ المعاملات المالية بنقرة واحدة، و بالتالي انخفاض تكاليف النقل وهذا ما يعلن بداية عصر العولمة.

وفي الوقت نفسه، تتجه سلاسل الإنتاج إلى العولمة. فلم تعد المنتجات المصنعة

مقتصرة على البلدان الصناعية بل دخلت دول أخرى الساحة. تمتاز هذه الدول بتوفرها

على يد عاملة منخفضة التكلفة ساهمت في تحويل اقتصادياتها بسرعة مذهلة. حيث

أصبح العالم ورشة عمل واسعة تساهم فيها كل دولة في تصنيع المنتج النهائي.

منذ منتصف الثمانينيات وحتى الأزمة المالية عام 2008، كان معدل نمو التجارة

العالمية أعلى باستمرار من معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي. تنخفض التجارة

العالمية بشكل حاد في حالة حدوث أزمة، بل إن تباطؤها أسرع من تباطؤ الناتج المحلي

الإجمالي العالمي. منذ عام 2012 وحتى جائحة كوفيد-19 التي بدأت في عام 2020،

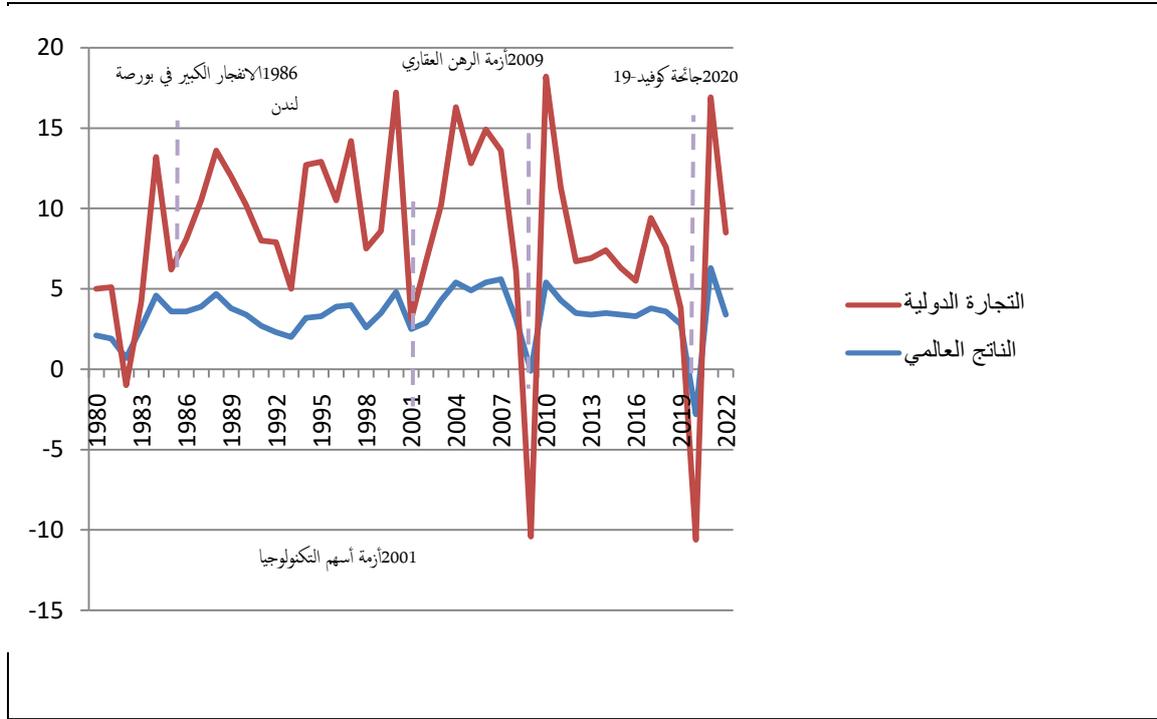
كانت معدلات نمو التجارة العالمية والناتج المحلي الإجمالي العالمي متطابقة تقريبًا؛ يبدو

أن العولمة قد وصلت إلى مرحلة من الاستقرار. في عام 2020، وهو عام الأزمة

الصحية، تقلصت التجارة العالمية أكثر من الناتج المحلي الإجمالي العالمي ثم انتعشت

بقوة أكبر كما هو موضح في الشكل أدناه.

الشكل 02 : معدل التغير في التجارة العالمية والنتاج المحلي الإجمالي



المصدر: بالاعتماد على FMI(2023) , World Economic Outlook

3. صعود القوى الناشئة

يمثل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين ذروة هذه الحركة العالمية. لقد

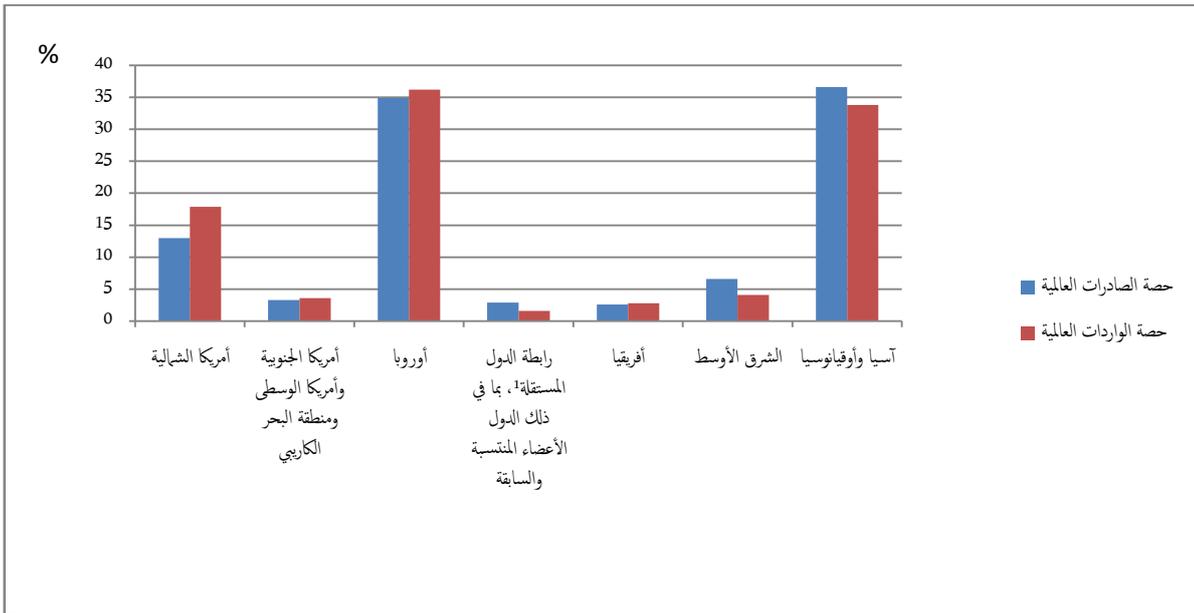
أصبحت الاقتصاديات الناشئة، مثل الصين والهند، عمالقة اقتصاديا. إنهم ينتجون

ويصدرون كميات هائلة من المنتجات المصنعة، في حين يستوردون المواد الخام على

نطاق واسع لتزويد مصانعهم بها. ولم تكن التجارة الدولية مزدهرة إلى هذا الحد من قبل.

ففي عام 2010، ووفقًا لـ CEPII ، كانت الصين المصدر الرئيسي للسلع المصنعة بحصة 16% في تجارة التصنيع العالمية (تليها ألمانيا بحصة 11% والولايات المتحدة بحصة 8%).

الشكل 03: حصة كل منطقة جغرافية من الصادرات والواردات العالمية عام 2022



المصدر: المنظمة العالمية للتجارة (2023)

وفي الوقت نفسه، مع تزايد وتيرة العولمة أصبحت البلدان أكثر ترابطاً من أي وقت

مضى، كما أن التجارة في الخدمات، وخاصة في المجالين المالي والتكنولوجي، تصل إلى

آفاق جديدة. ويجري تحرير تحركات رأس المال، مما يغذي هذه الديناميكية ويضمن

استدامة هذه التجارة الدولية المزدهرة.

يوضح الشكل 03 أن التجارة العالمية تتم ، سواء من جانب الواردات أو الصادرات،

بشكل رئيسي بين ثلاثة أقطاب رئيسية: أوروبا (الاتحاد الأوروبي بشكل رئيسي)، والمنطقة

الآسيوية وأمريكا الشمالية. وفي عام 2022، كانت حصة صادرات أوروبا في الصادرات

العالمية أقل قليلاً من حصة وارداتها في الواردات العالمية. وهو العكس بالنسبة لآسيا.

المحور الثاني: النظريات التقليدية للتجارة الدولية

لقد وضعت النظريات الكلاسيكية الأساس للاقتصاد الحديث، ولا تزال تؤثر على

السياسات التجارية والاقتصادية اليوم. وقد قاموا بتسليط الضوء على أهمية التخصص

والتجارة الحرة للنمو الاقتصادي و التنمية الشاملة.

يقوم التيار الكلاسيكي في الاقتصاد الدولي على عدة أسس نظرية وفرضيات

أساسية، وضعها رواد مثل آدم سميث وديفيد ريكاردو.:

• الميزة المطلقة : قدم آدم سميث هذه الفكرة في كتابه "ثروة الأمم" (1776).

وقال إن الدول يجب أن تتخصص في إنتاج تلك السلع التي تتمتع فيها بميزة

مطلقة، أي تلك التي يمكنها إنتاجها بكفاءة أكبر من الدول الأخرى.

• الميزة النسبية : أتى بهذه الفكرة ديفيد ريكاردو في كتابه في «مبادئ الاقتصاد

السياسي والضرائب» (1817). ووفقاً لريكاردو، حتى لو لم تتمتع أي دولة

بميزة مطلقة، فلا يزال بوسعها الاستفادة من التجارة من خلال التخصص في

السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية، أي تلك التي يمكنها إنتاجها بتكلفة فرصة

أقل.

• التجارة الحرة : الاقتصاديون الكلاسيكيون لديهم اعتقاد راسخ مفاده أن التجارة

الحرّة من شأنها أن تمكن من تخصيص الموارد بشكل أكثر كفاءة وزيادة الثروة

الإجمالية. لقد عارضوا السياسات الحمائية التي حدثت من التجارة الدولية.

4. نظرية الميزة المطلقة (ادم سميث)

ويُعتبر آدم سميث (1723-1790) أب الاقتصاد الحديث. وهو معروف بأعماله

المؤثرة، مثل "نظرية المشاعر الأخلاقية" (1759) و"بحث في طبيعة وأسباب ثروة

الأمم" (1776).

ولقد ظهرت أفكار سميث خلال عصر التنوير، وهي الفترة التي اتسمت بالتقدم

الفكري والفلسفي. وقد أرسى عمله الأساس للاقتصاد الكلاسيكي وأثر على العديد من

الاقتصاديين اللاحقين، بما في ذلك ديفيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل.

ويمكن إيجاز مساهماته النظرية في ثلاثة نقاط أساسية هي :

• اليد الخفية : قدم سميث مفهوم "اليد الخفية"، مشيرًا إلى أن سعي الأفراد إلى

تحقيق المصلحة الذاتية يفيد المجتمع ككل عن غير قصد.

• تقسيم العمل: أكد على أهمية تقسيم العمل في زيادة الإنتاجية والكفاءة

الاقتصادية³.

• الأسواق الحرة : دعا سميث إلى الحد الأدنى من تدخل الحكومة في الأسواق،

مجادلاً بأن الأسواق الحرة هي الطريقة الأكثر كفاءة لتخصيص الموارد.

تجد نظرية التجارة الدولية الكلاسيكية أسسها في مفاهيم الميزة المطلقة والميزة

النسبية. تساعد هذه الفكرة في إظهار كيف تكون التجارة الحرة أفضل ولماذا تهتم البلدان

بالتخصص في القطاعات التي تتمتع فيها بهذه المزايا.

قبل آدم سميث، رأى المذهب التجاري أن جوهر الثروة يكمن في المعادن الثمينة

والاكتناز و أنه يجب أن يكون تنظيم التجارة الخارجية وسيلة لزيادة دخول هذه المعادن

الثمينة.

من وجهة النظر هذه ، الفائض في الميزان التجاري أمر مرغوب فيه بقدر ما يولد

ازدهارًا وطنيًا معينًا. وفي هذا المبدأ ، تتعارض مصالح الدول ، أي إذا اكتسب بلد ما ثروة

، فهذا يضر بدولة أخرى ، فما يفوز به بلد يخسره الآخر. هذا يسمى لعبة محصلتها

صفر.

1.1. التخصص في قلب النظرية

بين القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ، تغيرت الرؤية التجارية ، ولا سيما مع آدم

سميث. في عمله "ثروة الأمم" ، يتخذ سميث موقفًا ضد وجهة النظر التجارية. بالنسبة له ،

يمكن للدول أن تصبح أكثر ثراءً بشرط التخصص في إنتاج السلع حيث تكون أكثر كفاءة ، أي أنها تنتج بتكاليف أقل. من هذا التأمل جاءت نظريته عن تقسيم العمل. وبالتالي ، فإن لكل دولة مصلحة في التخصص في الإنتاج الذي تكون تكاليف الإنتاج فيه أقل. لذلك فإن فتح الحدود مفيد لكل بلد. تستند هذه النظرية على افتراض أن كل بلد أفضل في قطاعات إنتاج معينة.

1.2. الفرضيات

نموذج آدم سميث من النوع (2 ، 2 ، 1) أي دولتان وسلعتان وعامل إنتاج (عمل)

، وهو مبني على الافتراضات التالية:

- دولتان تنتج كل منهما سلعتين ؛
- عامل إنتاج واحد ؛
- العمل مستغل بالكامل في كل بلد ؛
- القوى العاملة متنقلة بالكامل في البلد بين المنتجين ولكنها غير متحركة

على الصعيد الدولي؛

- تقاس تكاليف إنتاج الوحدة لكل سلعة بعدد العمال ؛
- العوائد السلمية ثابتة ؛
- طرق الإنتاج هي نفسها.

1.3. الوضعية قبل التخصص

بالنسبة إلى سميث ، تنبع التجارة الدولية من الاختلافات المطلقة في الإنتاجية.

تتمتع الدولة بميزة مطلقة على شريكها في سلعة ما عندما تستطيع الإنتاج بعدد عمال أقل

من شريكها. لشرح مبدأ الميزة المطلقة ، نأخذ مثلاً مع دولتين وسلعتين ، في حالة الاكتفاء

الذاتي كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول 1: ساعات العمل اللازمة لإنتاج سلعة قبل التخصص

انجلترا	البرتغال	
20	10	العصير
10	20	القماش

في البرتغال ، يحتاج العامل إلى 10 ساعات من العمل لإنتاج لتر واحد من

العصير ، بينما في إنجلترا ، تكون الشمس أقل سخاء ، حيث تستغرق 20 ساعة. من

ناحية أخرى بالنسبة لقماش ، لإنتاج متر واحد ، يستغرق العامل الإنجليزي وقتاً أقل.

لذلك تتمتع إنجلترا بميزة مطلقة في إنتاج القماش ، بينما تتمتع البرتغال بميزة مطلقة

في إنتاج العصير .

1.4 .الوضعية بعد التخصص

ووفقاً لسميث ، فإن البرتغال بالتالي لها مصلحة في التخصص في إنتاج العصير

وإنجلترا بإنتاج القماش. إذا توقف الجميع عن إنتاج المنتج الذي يكونون أقل كفاءة من أجله

، وكرسوا أنفسهم للمنتج الذي يتمتعون فيه بميزة مطلقة ، فإننا نصل إلى الحالة التالية:

تخصص البرتغال 30 ساعة عمل لإنتاج العصير ، وتخصص إنجلترا 30 ساعة لإنتاج

القماش. يمكن لكل منهما بعد ذلك تبادل فائض إنتاجه مع الدولة الأخرى. وبالتالي فإن

هذه النظرية هي تشجيع للتجارة الحرة.

في الجدول أدناه ، نرى أنه بعد التخصص ، تمت زيادة إجمالي الإنتاج: في نفس

الوقت (60 ساعة من العمل) ، أنتجنا ما مجموعه 3 م من القماش و 3 لترات من

العصير ، مقابل 1 م و 1 لتر قبل التخصص.

الجدول 2: الوضع بعد التخصص

البرتغال	انجلترا
30 ساعة مقابل 3 لترات من العصير	30 ساعة مقابل 3 أمتار من القماش

في الختام ، من وجهة النظر هذه ، سيكون من الأسهل إجراء تقسيم دولي للعمل

والتخصص وتحرير التجارة ، مما سيكون له تأثير إيجابي على رفاهية البلدان.

ومع ذلك ، يدفعنا تحليل سميث إلى طرح السؤال التالي: ما الذي سيحدث في حالة

تمتع أحد البلدين بميزة مطلقة في إنتاج سلعتين أو ، على العكس من ذلك ، إذا لم يكن

لدى الدولة ميزة مطلقة؟ إذا وثقنا في نظرية سميث فلن يكون هناك تبادل. ريكاردو ، من جانبه ، يرى الأشياء من زاوية أخرى.

5. نظرية المزايا النسبية (دافيد ريكاردو)

ديفيد ريكاردو اقتصادي بريطاني من القرن التاسع عشر أي خلال الثورة الصناعية، وهي فترة التحول الاقتصادي السريع في بريطانيا. وشهدت هذه الحقبة تغيرات كبيرة في الإنتاج والتجارة والبنية الاجتماعية، مما أثر على أفكاره الاقتصادية.

لدى ريكاردو إسهامات كبيرة في النظرية الاقتصادية الكلاسيكية. بالإضافة لنظرية الميزة النسبية التي تهمننا في هنا قدم أيضا نظرية قيمة العمل ، نظرية المعاشات ، قانون المردود المتناقص.

وفقا لنظرية المزايا النسبية، فإن تخصص البلدان في الاقتصاد المفتوح يعتمد على تكاليف العمالة النسبية ويجلب مكاسب لجميع الشركاء . يمكن إظهار ذلك في نموذج السلعتين ويظل صحيحًا إذا أخذنا في الاعتبار أي عدد من السلع .وفي هذه الحالة، تلعب نسبة الأجور دورا حاسما في تقسيم البضائع إلى فئتين، السلع المصدرة والسلع المستوردة .

إن أخذ سلسلة السلع في الاعتبار يجعل من الممكن تسليط الضوء على عواقب بعض الظواهر، ولا سيما تكاليف النقل، على التجارة. وتشير الاختبارات التجريبية إلى أن تكاليف العمالة تفسر التجارة جزئياً .

5.1. مبدأ المزايا النسبية

يهدف مبدأ المزايا النسبية، الذي كشف عنه الاقتصادي الكلاسيكي ديفيد ريكاردو في القرن التاسع عشر، إلى إظهار تفوق حرية التجارة على الاقتصاد المغلق. وقد نص هذا المبدأ على التالي: تستفيد البلدان من التجارة إذا تخصصت في إنتاج السلع ذات تكاليف إنتاج نسبية أقل وما إذا كانت تستورد السلع ذات تكاليف إنتاج نسبية أعلى . ويمكن إظهار هذه النتيجة باستخدام مثال دولتين تنتجان سلعتين.

5.2. تكاليف العمالة والتخصصات

لنفترض أن البلدين، المشار إليهما بالرمز A و B، ينتجان سلعتين، القمح والسيارات، وذلك بفضل عامل أساسي واحد، وهو العمل. ويتنقل الأخير بحرية بين فرع القمح وفرع السيارات، داخل كل دولة، لكنه لا يعبر الحدود أبداً للذهاب إلى الدولة الأخرى .

تختلف تكاليف الوحدة في كل بلد، وذلك بسبب اختلاف التقنيات و/أو المزايا الطبيعية المختلفة كالمناخ، ونوعية التربة، وما إلى ذلك.

يمثل الجدول 3 عدد وحدات العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة أقل في كلا

الفرعين في البلد A. وبالتالي فإن لها مزايا مطلقة مقارنة بالبلد B ، مما قد يؤدي إلى استنتاج

أن البلد A يجب تصدير كلا السلعتين إلى B وفي الواقع، كما سيظهر، فإن مصلحة البلدين

تكمن في مكان آخر. لكي يستفيد كلاهما من التبادل، يجب على A تصدير القمح إلى B ،

ويجب على B تصدير السيارات إلى A.

الجدول 3: تكاليف وحدة العمل في A و B

البلد B	البلد A	
5	2	قمح
4	3	سيارة

إذا ظل A مكتفياً ذاتياً، فإنه يحصل، بالتخلي عن إنتاج وحدة من القمح، على ثلثي

السيارة. إذا حصل، من خلال بيع وحدة من القمح في السوق الدولية، على أكثر من 3 / 2

سيارة من B ، فإن وضعه الجماعي يتحسن، ويستفيد من التبادل مقارنة بالاكتهاء الذاتي .
وبشكل متماثل، إذا ظل B مكتفياً ذاتياً، فإنه يحصل، بالتخلي عن إنتاج سيارة، على $4/5$
من وحدة القمح. إذا تمكن من خلال التبادل مع A من الحصول على أكثر من $4/5$
وحدات من القمح مقابل سيارة، فإنه يستفيد من المكسب مقارنة بالاستبدال. لذا فإن أي
سعر للسيارة من حيث القمح يتراوح بين $4/5$ و $3/2$ فهو مفيد لكلا البلدين. مقابل كل
سيارة، يحصل B على قمح أكثر مما لو أنتجها بنفسه، ولكل وحدة من القمح، يتلقى A كمية
أكبر من السيارات مما لو أنتجها بنفسه.

ومن ثم فإن التكاليف النسبية، $4/5$ و $3/2$ ، وليس التكاليف المطلقة، هي التي تحدد

مزاي التبادل. ويشار إليها بالمزايا النسبية.

5.3. سعر التبادل في نموذج الميزة النسبية

إن تحديد الموقع الدقيق لسعر الصرف يتطلب وجود عناصر أخرى غير التكاليف .

بمجرد أن نعرف حجم البلدان (إجمالي عدد وحدات العمل المتاحة) وسلوك الاستهلاك،

فمن الممكن تحديد جميع خصائص التبادل، وخاصة السعر. لنفترض أن عدد وحدات

العمالة المتاحة في البلد A و 6000 وأن ذلك في البلد B و 10000. نشير بـ p إلى

سعر السيارة من حيث القمح

p = عدد وحدات القمح التي يجب دفعها للحصول على سيارة. يتم تحديد الدخل

القومي المقدر بالقمح في بلد ما بالعلاقة التالية: إنتاج القمح + إنتاج السيارات = الدخل

القومي. كما يفترض أن ينفق المستهلكون 50% من دخلهم على شراء القمح و 50% على

شراء السيارات.

• اقتصاد مغلق

في الحكم المطلق، السعر النسبي للسيارة من حيث القمح يساوي نسبة تكاليف

العمالة: في البلد A، هذا السعر يساوي $1.5 = 3/2$ وفي البلد B، يصل إلى $0.8 = 4/5$

في الاكتفاء الذاتي، يساوي الدخل أقصى إنتاج ممكن من القمح: في A يساوي الدخل

القومي 3000 وحدة من القمح، وفي B يصل إلى 2000 وحدة من القمح. وتتوافق

الكميات المستهلكة والمنتجة من كل سلعة مع الدخل القومي التالي :

• استهلاك القمح في A = إنتاج القمح في A = $0.5 \times \text{دخل} = 1500$

$$A = 0.5 \times 3000 \text{ وحدة من القمح .}$$

• استهلاك السيارات في A = إنتاج السيارات في A = (دخل = 1000

$$A = 1.5 / (0.5 \times 2000 = 0.5 \text{ سيارة .}$$

• استهلاك القمح في B = إنتاج القمح في B = دخل $0.5 \times 2000 =$

$$B = 0.5 \times 1000 \text{ وحدة من القمح.}$$

• استهلاك السيارات في B = إنتاج السيارات في B = (دخل B = 1250

$$B = 0.8 / (0.5 \times 2500 = 0.5 \text{ سيارة .}$$

ويوضح الشكل 1 توازن الاكتفاء الذاتي هذا حيث يمثل الجزء MN كل الإنتاج

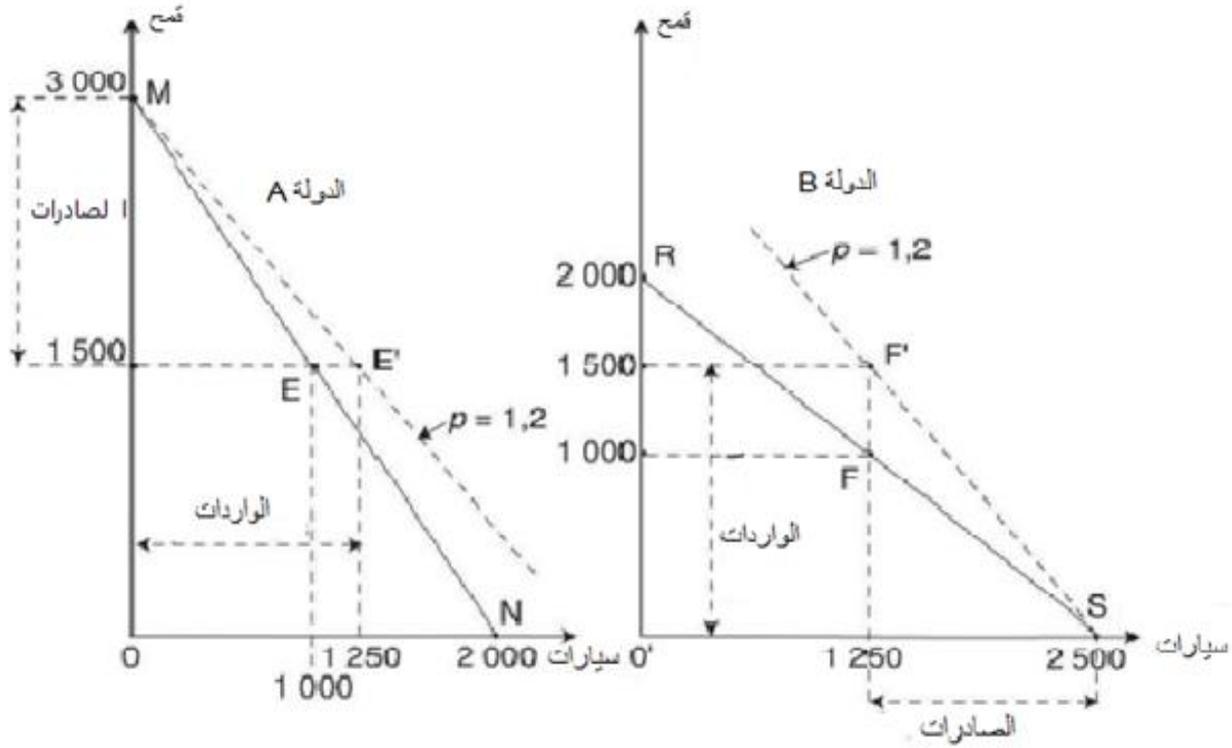
الممكن لـ A عندما يتراوح إنتاج القمح من صفر إلى الحد الأقصى للكمية، أي 3000

وحدة، ويمثل الجزء RS جميع الإنتاج الممكن لـ B عند إنتاج ويتراوح القمح من صفر إلى

الحد الأقصى للكمية أي 2000 وحدة. يتم تمثيل الاكتفاء الذاتي في A بالنقطة E

والاكتفاء الذاتي في B بالنقطة F.

الشكل 4 : اقتصاد مغلق و مفتوح في نموذج ريكاردو



• اقتصاد مفتوح

بما أن أيًا من الدولتين لا يشكل أي حاجز أمام دخول الواردات، وبما أنه لا توجد

تكلفة نقل، فإن السعر النسبي للتبادل بين A و B مطابق للسعر النسبي الذي تم تحديده

عند ا داخل كل بلد .سيكون هذا السعر بالضرورة موجودًا بين أسعار الاكتفاء الذاتي

النسبية. $3/2 < p < 4/5$: في الواقع، إذا كانت p أكبر من $3/2$ ، فسيضطر منتجوا A و B

إلى إنتاج السيارات فقط) نظرًا لأن سعرها سيكون أعلى من سعر الاكتفاء الذاتي في

البلدين، ولن يكون هناك أي شيء القمح متوفر في الأسواق لتلبية طلب المستهلكين .

بشكل متماثل، إذا كانت p أقل من $4/5$ ، فسيضطر منتج A و B إلى إنتاج القمح

فقط (لأن السعر النسبي للقمح $1/p$ سيكون أكبر من $5/4$ ، أي عند سعري الاكتفاء الذاتي

النسبيين، $2/3$ و $5/4$) ولن تكون هناك سيارات متاحة في السوق لتلبية طلب المستهلكين .

يعتمد موضع السعر p في النطاق سعري للاكتفاء الذاتي على التكاليف وأحجام الدولة

وسلوك الاستهلاك .والحقيقة أن التخصصات تعتمد على التكاليف المقارنة، والكميات

المنتجة ترتبط بحجم الدول (عدد العمال)، والاستهلاك يعتمد على الدخل الذي يعتمد في حد

ذاته على الإنتاج .وتساهم جميع هذه العناصر في تكوين العرض أو الطلب في كل سوق،

وبالتالي تشارك في تحديد السعر .

في مثالنا، يتم تضمين السعر بشكل صارم في نطاق سعر الاكتفاء الذاتي $< 4/5$:

p في مثالنا، يتم تضمين السعر بشكل صارم في النطاق سعري المطلق: $3/2 < p$

$< 4/5$. دعونا نظهر ذلك. للقيام بذلك، انطلاقًا من الفرضية القائلة بأن P يتوافق مع هذا

الشرط، نحدد مستواه الذي يتبين أنه متوافق مع قيود التجارة الدولية، أي مع المساواة بين

الصادرات والواردات في كل سوق.

بما أن p هو وسيط، فإن البلد A متخصص تمامًا في إنتاج القمح، لأن سعره

النسبي $1/p$ أكبر من سعر الاكتفاء الذاتي الذي هو يساوي $2/3$. وبالمثل، تخصص

الدولة B بشكل كامل في إنتاج السيارات التي يكون سعرها النسبي p أكبر من سعر

الاكتفاء الذاتي الذي يبلغ $4/5$. وبالتالي، ينتج A 3000 وحدة من القمح ولا يوجد

سيارات، بينما ينتج B 2500 سيارة ولا يوجد وحدات من القمح.

يبلغ الدخل القومي المقدر بالقمح 3000 دولار في البلد A و p 2500 في البلد B .

يساوي استهلاك القمح في A $1500 = 0.5 \times 3000$ وحدة من القمح

واستهلاك القمح في B هو $1250p = 0.5 \times 2500p$ وحدة من القمح .

وبما أن الدول تقوم بالتجارة، فإن صادرات القمح في A تساوي واردات B

$1500 = 3000 - 1,500$. وبالتالي فإن السعر ثابت عند $1.2 = 1500 / 1250$

وهذا السعر يتماشى مع الفرضية الأولية حيث أنه يقع بين 4/5 و 3/2 ومعرفة هذا

السعر تجعل من الممكن تحديد جميع خصائص التوازن الدول كما يظهره الجدول الموالي.

الجدول 4: التجارة الحرة في نموذج الميزة النسبية

السيارات			القمح				
الصادرات+	الاستهلاك	الإنتاج	الصادرات+	الاستهلاك	الإنتاج	الدخل الوطني	
الواردات -			الواردات -			مقدرا بالقمح	
+1250	1250	0	+1500	1500	3000	3000	الدولة
-1250	1250	2500	-1500	1500	0	3000	A
							الدولة
							B

المصدر: Guillochon B., Kawecki A., Peltrault F. et Venet B., *Économie internationale*, Dunod, 8^{ème} édition, 2016.

يظهر وضع التجارة الحرة في الشكل 4 النقطة M تقابل إنتاج A والنقطة E' تقابل

استهلاكها. وبما أن استهلاك القمح هو نفسه كما هو الحال في الاكتفاء الذاتي، فيمكننا

تقييم المكسب من التبادل بـ A من خلال الاستهلاك الإضافي للسيارات الذي أصبح ممكنًا

بفضل الانفتاح، أي ما يعادل $250 = 1250 - 1000$ سيارة. بشكل متناظر، يقع إنتاج

B عند النقطة S واستهلاكه عند النقطة F'. استهلاك السيارات في الدولة B هو نفسه

كما هو الحال في الاكتفاء الذاتي، ويمكن قياس المكاسب من الانفتاح من خلال

الاستهلاك الإضافي للقمح، مقارنة بالاكتفاء الذاتي، أي $500 = 1500 - 1000$ وحدة

من القمح. التجارة متوازنة: تصدير كل سلعة يساوي الاستيراد. السعر النسبي للتبادل

يساوي $1/2$ ، لأقرب إشارة، لمنحدر الخطين ME' و SF'.

في نموذج الميزة النسبية، إذا كان السعر النسبي للتبادل يقع بين التكاليف النسبية

فهذا يعني أن :

• كل دولة متخصصة بالكامل في إنتاج السلعة التي تستفيد من الميزة النسبية؛

• هذا التخصص لكل شريك الحصول على مكسب مقارنة بالاكتفاء الذاتي.

5. 4 الأجر والإنتاجية والتخصصات

في هذا النموذج البسيط حيث العامل الوحيد الذي يجب دفعه هو العمل، فإن الراتب يساوي الدخل القومي مقسومًا على عدد العمال. ويمكن بيان أن هناك علاقة بين راتب كل دولة وميزتها وتخصصها. وتظل هذه العلاقة صحيحة في حالة إنتاج الدول أكثر من سلعتين. فهو يسمح لنا بتقييم الصلاحية التجريبية لقانون المزايا النسبية.

• حالة دولتين وسلعتين

تتميز حالة التجارة الحرة المدروسة في القسم الأول بدخل قومي يساوي 3000 وحدة قمح في A و B .

وبما أن عدد العمال يساوي 6000 في A، فإن الأجر المدفوع لكل عامل في S_A

$$A \text{ يساوي } 0.5 = 3000 / 6000 \text{ وحدة من القمح .}$$

بشكل متماثل، الراتب في B S_B يساوي $0.3 = 3000 / 10000$ وحدة من

القمح. ونلاحظ أنه في كل دولة، تكون تكلفة الوحدة من حيث القيمة (تكلفة الوحدة \times

الراتب) تساوي سعر السلعة. لذلك، في البلد A ، الذي ينتج القمح،

$$1 = 2 \times 0.5 = 2 \times S_A = \text{سعر القمح}$$

$$1.2 = 4 \times 0.3 = 4 \times S_B = \text{سعر السيارة في البلد B}$$

يمكن كتابة هذه العلاقات على النحو التالي :

$$\text{تكلفة القمح في A} \times \text{راتب A} = \text{سعر القمح وتكلفة السيارة في B} \times \text{راتب في B}$$

$$B = \text{سعر السيارة}$$

الآن نعلم أن (تكلفة السيارة في B / تكلفة القمح في B) > (سعر السيارة

/سعر القمح) > (تكلفة السيارة في A / تكلفة القمح في A) ومن خلال الجمع بين هذه

العلاقات المختلفة نحصل على النتيجة التالية:

$$\frac{\pi_{\text{سيارة}}^A}{\pi_{\text{سيارة}}^B} < \frac{S_A}{S_B} < \frac{\pi_{\text{قمح}}^A}{\pi_{\text{قمح}}^B}$$

• تشير إلى إنتاجية العمل (معكوس التكلفة) في الفرع أ والبلد ج .

لذلك نرى أنه عندما يتخصص البلدان بشكل كامل وفقاً لمزاياهما النسبية والتجارة

مع بعضهما البعض، فإن نسبة الأجور في الاقتصاد المفتوح يتم تضمينها بشكل صارم في

نطاق الإنتاجية النسبية. فالسلعة التي تكون إنتاجيتها النسبية أقل من نسبة الأجور تستوردها الدولة، وتلك التي تكون إنتاجيتها النسبية أعلى من نسبة الأجور تصدرها الدولة.

• حالة دولتين و عدد من البضائع

إن العلاقة التي تم تسليط الضوء عليها للتو بين نسبة الأجور والإنتاجية من جهة، والتخصصات من جهة أخرى، يمكن تعميمها على أي عدد من السلع. لنأمل، على سبيل المثال، خمس سلع - القمح، والأسمنت، والسيارات، والدراجات، والهواتف - ونفترض أن الإنتاجية النسبية للعمل مرتبة على النحو التالي:

$$\frac{\pi^A_{\text{اسمنت}}}{\pi^B_{\text{اسمنت}}} < \frac{\pi^A_{\text{الهاتف}}}{\pi^B_{\text{الهاتف}}} < \frac{\pi^A_{\text{سيارة}}}{\pi^B_{\text{سيارة}}} < \frac{S_A}{S_B} < \frac{\pi^A_{\text{قمح}}}{\pi^B_{\text{قمح}}} < \frac{\pi^A_{\text{الدراجات}}}{\pi^B_{\text{الدراجات}}}$$

إذا كان كلا البلدين متوافقين مع نموذج التخصص الموضح سابقاً، فيجب على

الدولة A أن تتخصص في السلع التي تكون إنتاجيتها النسبية أعلى من نسبة الأجور، أي

القمح والدراجات، ويجب أن تستورد من الدولة B ، السلع التي تكون إنتاجيتها النسبية أقل

من الأجر نسبة أي السيارات والهواتف والأسمنت.

5.5 الاختبارات التجريبية للمزايا النسبية

إن الدراسات التجريبية التي تهدف إلى اختبار القوة التفسيرية لنظرية المزايا النسبية مستوحاة بشكل واضح من العلاقة القائمة بين الإنتاجية النسبية والتخصص. ولكن مثل أي نموذج، فإن نموذج المزايا النسبية يقدم رؤية تخطيطية للظواهر الاقتصادية. ويفترض، على وجه الخصوص، أن كل شريك يصدر سلعة معينة فقط ويعتمد كلياً على البلاد الآخر في الحصول على سلع ذات عيب في الإنتاجية. وفي واقع الأمر فإن المعارضة أقل وضوحاً، على الأقل فيما يتعلق بالدول المتقدمة. فهي تصدر أغلب السلع المصنعة، حتى عندما تتسم هذه السلع بإنتاجية عمل نسبية غير مواتية .

ومع أخذ هذه الظاهرة في الاعتبار، فسر مؤلفو الاختبارات مبدأ المزايا النسبية من خلال اعتبار أن الدولة يجب أن تصدر سلعة ذات إنتاجية نسبية منخفضة بكميات صغيرة وسلعة ذات إنتاجية نسبية عالية بكميات كبيرة.

وهكذا فإن اختبارات Stern, Mac Dougall, و Balassa تربط النسبة بين

الصادرات من الولايات المتحدة إلى بقية العالم والصادرات من بريطانيا إلى بقية العالم مع

نسبة إنتاجية العمل في البلدين .تعتبر الارتباطات الإيجابية التي تم الحصول عليها ذات نوعية جيدة إلى حد ما .تشير الاستنتاجات إلى أنه في المتوسط، كلما ارتفعت نسبة الإنتاجية، زادت نسبة التصدير نفسها .إن حقيقة أن الميزة المطلقة، من حيث إنتاجية العمل، لا تلعب دورًا، أمر مؤكد ، لأنه على الرغم من وجود إنتاجية أمريكية مطلقة أعلى من الإنتاجية البريطانية في جميع الفروع، فإن بريطانيا مصدرة لبعض السلع.

ومن ناحية أخرى، فإن الاختبارات الأخرى التي أجراها M. Kreinin ، تدحض النموذج الريكاردى، في شكله الصارم .حيث تمت ملاحظة أن نسبة صادرات كندا إلى ثلاثة أسواق إلى صادرات أستراليا إلى نفس الأسواق، في الفترة 1950-1951 ، لا ترتبط بنسبة إنتاجية العمل .وينطبق الشيء نفسه على الصادرات الكندية والبريطانية في عام 1948 وعلى التجارة بين الولايات المتحدة وكندا في عام 1947.

لكن مساهمة Golub et Hsieh (2000) حول التجارة في المنتجات المصنعة للولايات المتحدة وبعض البلدان المتقدمة في السبعينيات والتسعينيات من القرن الماضي أعادت التركيز على الأطروحة الريكاردية .تتعلق هذه الدراسة، لكل فرع، النسبة بين الصادرات من الولايات المتحدة إلى بقية العالم إلى صادرات بلد آخر إلى بقية العالم، مع

نسبة إنتاجية العمل في الولايات المتحدة إلى إنتاجية العمل في الولايات المتحدة. البلاد ،
ومع نسبة تكاليف أجور الوحدة .وتتعلق الاختبارات بلوغاريتمات المتغيرات، بحيث تكون
المعاملات المقدره هي المرونة.

يمكن إكمال التحليل باستبدال المتغير الموضح " نسبة الصادرات إلى بقية العالم "
بالتوازن الثنائي بين الولايات المتحدة والدولة i المقاسة هنا بنسبة الصادرات من الولايات
المتحدة إلى الدولة i إلى الصادرات من البلد i إلى الولايات المتحدة .وفي حسابات
الارتباط، يتم إزاحة المتغيرات التوضيحية لمدة سنة واحدة لمراعاة زمن التعديل .وتشير أهم
نتائج الدراسة إلى أنه إذا زادت إنتاجية العمل النسبية في الولايات المتحدة، فإن صادراتها
إلى بقية العالم تكون مفضلة مقارنة بالبلد الذي تتم مقارنتها به . وإذا زادت التكلفة النسبية
للعاملة في الولايات المتحدة، فإن صادراتها إلى البلد الشريك تقل، مقارنة بوارداتها من ذلك
البلد .ومع ذلك، فإن هذه المرونة لها قيم مطلقة منخفضة (أقل بكثير من 1 وأحيانًا قريبة
من 0)، مما يعكس حقيقة أن تكلفة العمالة هي مجرد عنصر واحد من بين عناصر أخرى
من القدرة التنافسية للولايات المتحدة مقارنة ببعض الدول المتقدمة في الفترة المعاصرة و

بالتالي فالمتغيرات " الريكاردية " لا تفسر إلا جزءاً محدوداً من الاختلافات في الأداء

التجاري.

تم تقديم نموذج السلعتين ونموذج أكثر من سلعتين لتسليط الضوء على دور المزايا

النسبية - التي تعتمد بشكل أساسي على إنتاجية العمل النسبية - في اختيار التخصصات .

من المفترض أن تحقق هذه التخصصات فوائد لجميع المستهلكين .إن مقارنة نسبة الأجور

بين بلدين بنسبة إنتاجية العمل يجعل من الممكن تحديد السلع القابلة للتصدير لكل منهما .

إن ما يصدره كل بلد وما يستورده يعتمد أيضاً على عناصر أخرى غير الإنتاجية، مثل

حجم البلدان وسلوك المستهلك، لأن هذه العوامل تؤثر على الأجور.

إن إدخال تكاليف النقل يجعل من الممكن تسليط الضوء على وجود البضائع غير

المتبادلة. تكشف الاختبارات التجريبية أن إنتاجية العمل النسبية وتكاليف الأجور تفسر

جزئياً التجارة في السلع المصنعة بين البلدان المتقدمة، وهو ما يوفر بعض التأكيد لنموذج

الميزة النسبية .ومع ذلك، يجب إثراء ذلك، مع مراعاة بعض الفرضيات المبسطة .وتشير

الفصول التالية إلى المسارات التي تتبعها النماذج التي تتجاوز الإطار الصارم للمزايا

النسبية.

أسئلة للبحث

- هل باستطاعة الدول الاستفادة من التبادل التجاري بالرغم من عدم تمتعها بميزة مطلقة في أي منتج؟
- أين تكمن أهمية الميزة النسبية في التجارة الدولية؟
- ما المقصود بتكلفة الفرصة وما هي علاقتها بالميزة النسبية؟
- يمكن للميزة النسبية أن تتغير؟ اشرح ذلك

المحور الثالث : النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الدولية

6. نظرية الوفرة النسبية لعوامل الانتاج

نموذج (Heckscher–Ohlin–Samuelson) HOS أو نظرية الوفرة النسبية

لعوامل الإنتاج يمتد من النظرية الريكاردية، من إطار يعتمد على تقنيات مرنة ووجود

عاملي إنتاج على الأقل. في هذه الفرضيات الجديدة، يعتمد التخصص على عوامل الإنتاج

التي تمتلكها البلدان، ويكون التبادل دائماً مصدراً للربح، ويولد الانفتاح تعديلات في توزيع

الدخل القومي. تكشف عمليات التحقق التجريبية أن توافر العوامل يفسر جزئياً تخصصات

الدولة وتطورها بمرور الوقت. وهناك عوامل أخرى تلعب دوراً أيضاً، وخاصة الفجوات

التكنولوجية وتفضيلات المستهلكين. إن تأثيرات الانفتاح على الأجور التي تنبأ بها النموذج

تخضع للنقاش، مع الأخذ في الاعتبار التطورات الملحوظة، وخاصة في البلدان النامية.

6. 1 نموذج HOS في اقتصاد مغلق

يعتمد نموذج HOS على الافتراضات التالية:

• H_1 : يتم إنتاج السلعتين 1 و 2 بوظائف إنتاجية مع عوامل قابلة

للاستبدال، رأس المال والعمالة؛

• H_2 : وظائف الإنتاج لها عوائد ثابتة على الحجم وتتناقص الإنتاجية

الهامشية.

• H_3 : لا يوجد انعكاس لكثافة العامل؛

• H_4 : توجد منافسة خالصة وكاملة في جميع الأسواق؛

• H_5 : العاملان في حالة توظيف كامل وتوزيعهما بين الفرعين يحقق معيار

الأمثلية، بمعنى أنه يسمح بالحصول على الحد الأقصى من الإنتاج.

• H_6 : تفضيلات المستهلك متطابقة ومتجانسة: إذا كانت الأسعار النسبية

ثابتة، فإن أي تغيير في الدخل بنسبة x يولد تغيرات في استهلاك جميع السلع بنسبة x .

نفترض أن y_1 هي الكمية المنتجة من السلعة 1 و y_2 الكمية المنتجة من السلعة 2.

2. نسمي كثافة العوامل العلاقات بين رأس المال والعمل في كل فرع: $K_1 = K_1/L_1$ ،

$k_2 = K_2 / L_2$ الأجر w ، الفائدة على رأس المال، r ، الدخل القومي الذي تم تقديره

على أنه السلعة 1 و بواسطة p سعر 2 من حيث 1

6. 2 العلاقة بين كثافة العوامل والأجور والأسعار

وفقا للفرضية H_3 ، فإن:

$$k_1 = K_1/L_1$$

$$K_2 = K_2 / L_2 \text{ و}$$

k_1 و k_2 مختلفان،

ويكون أحدهما دائما أعلى من الآخر، مهما كانت نسبة w / r .

نفترض هنا أن الفرع 1 أكثر كثافة لرأس المال من الفرع 2: $K_1 > K_2$

وفقا لـ H_2 و H_4 و H_5 ، تكون الإنتاجية الهامشية في قيمة عامل متطابقة بين

الفرع ومكافأة هذا العامل تساوي هذه القيمة المشتركة. علاوة على ذلك، بما أن وظائف

الإنتاج لها عوائد ثابتة على الحجم، فإن الإنتاجية الهامشية تعتمد فقط على شدة العامل.

وبالتالي هناك علاقة بين شدة العامل ونسبة المكافآت. على وجه التحديد، كلما

زادت تكلفة العمالة بالنسبة لرأس المال (زيادة w/r)، كلما زاد استخدام قطاعات رأس

المال لكل عامل (زيادة k_1 و k_2) ، كما هو مبين في الشكل 5 علاوة على ذلك، فإن مساواة الإنتاجية الهامشية في القيمة تجعل من الممكن الكشف عن العلاقة بين نسبة الأجر والسعر النسبي للسلع. عندما يزيد w/r ، فإن الفرع الذي يستخدم عمالة أكثر نسبيًا، الفرع 2، هو الذي يشهد زيادة سعره النسبي p : الشكل 5 وهذه العلاقة تتحقق مهما كان العامل والسلعة؛ تؤدي الزيادة في الأجر النسبي لعامل ما إلى زيادة السعر النسبي للسلعة التي يتطلب إنتاجها استخدامًا مكثفًا نسبيًا للعامل المعني.

يترتب على ما قلناه للتو أنه إذا افترضنا أن وظائف الإنتاج كانت بحيث يستخدم

الفرع 2 رأس مال أكثر من الفرع 1 ($K_2 > K_1$) مهما كانت النسبة w/r ، فإن السعر p (السعر النسبي للسلعة 2) سيخضع مع الزيادة في w/r نظرًا لأن السلعة 1 تتطلب عمالة كثيفة نسبيًا. كما أن الزيادة في w/r ستؤدي إلى زيادة السعر النسبي للسلعة 1 ، أي إلى زيادة $1/p$ ، وهو ما يعادل نقصان p .

بافتراض أن الدولة تتوفر على عامل رأس المال K وعامل العمل L ويتم توزيع

هذه الموارد بين الفرعين، بحيث تتحقق العمالة الكاملة ويكون التخصيص الأمثل (الفرضية H_5) بالنظر إلى التكنولوجيات وتفضيلات المستهلكين، فإن نسبة أجور العوامل في حالة

الاكتفاء الذاتي تعتمد فقط على الوفرة النسبية للبلاد. $k = K/L$ كلما زاد k ، كلما ارتفع

w/r .

حسب نموذج HOS ، كلما زادت وفرة العامل مقارنة بالآخر، انخفض أجره

النسبي (كلما ارتفع الأجر النسبي للعامل الآخر) نظرًا لأن السعر p هو دالة متزايدة لـ .

w/r ، تتوافق الزيادة في k مع الزيادة في p ، أي الانخفاض في $1/p$ ، السعر النسبي للسلعة

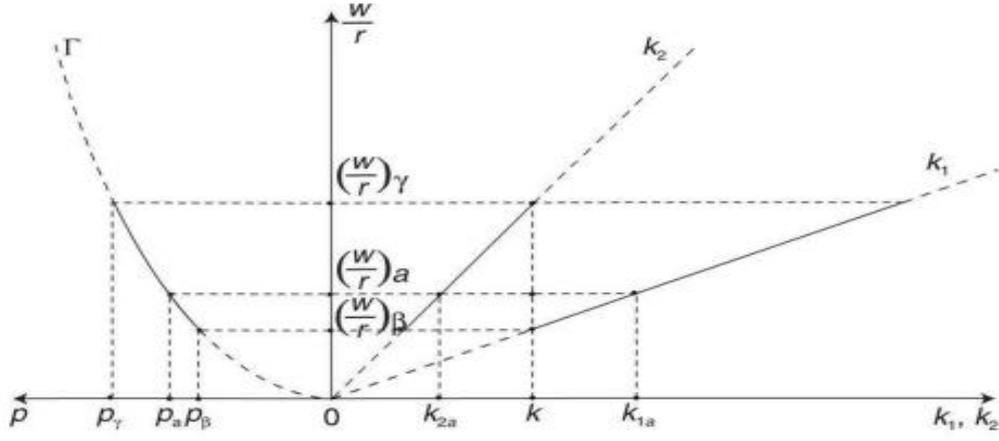
1 مقارنة بالسلعة 2. لذلك نرى أنه في حالة الاكتفاء الذاتي في نموذج HOS ، ، كلما

زاد أحد العوامل كلما كانت السلعة وفيرة نسبيًا، كلما كانت السلعة التي تستخدم هذا العامل

بكثر نسبيًا أرخص مقارنة بالسلعة الأخرى. في المثال السابق، عندما تزيد k ، يكون الفرع

1، الأكثر كثافة لرأس المال ($k_1 > k_2$) ، والذي ينخفض سعره النسبي $1/p$.

الشكل 5 : العلاقات بين كثافة العوامل والأجور وأسعار السلع في نموذج HOS



المصدر: Guillochon B. مرجع سابق

نفترض أن k محدد وهو يتوافق مع مستوى معين من نسبة الراتب إلى عائد رأس

المال، في حالة الاكتفاء الذاتي ، $(w / r)_a$ ، كثافة العامل k_{1a} و k_{2a} و مستوى معين

من السعر p_a .

إذا، لأي سبب من الأسباب، تم دفع المنتجين في البلاد إلى إنتاج السلعة 1 فقط،

فسيتم تخصيص جميع الموارد للفرع 1 وحده . $k = k_1$: وفي هذه الحالة، تكون نسبة عوائد

العوامل هي $w / r = (w / r)_\beta$ الشكل (2.1) بشكل متماثل، فإن الوضع الذي تنتج فيه

الدولة فقط السلعة 2 يتوافق مع المساواة $k = k_2$ عند القيمة $(w / r)_\gamma$ ولذلك نرى أنه،

مع الأخذ في الاعتبار هاتين الحالتين المتطرفتين، فإن نطاق التغيرات المحتملة للأجور

النسبية محدود. تتوافق كل قيمة حدية لـ w/r مع قيمة معينة للسعر $p = p_\beta$: إذا $w/r =$

$(w/r)_\beta$ و $p = p_\gamma$ إذا $w/r = (w/r)_\gamma$ وبالتالي فإن الحالات الوحيدة الممكنة هي تلك

التي تقابل الأجزاء الكاملة من المنحنيات Γ و k_1 و k_2 .

6. 3 حدود إمكانيات الإنتاج

نسمي حدود إمكانيات الإنتاج مجموعة الكميات المنتجة من السلعتين المقابلة

للتوظيف الكامل للعاملين والاستخدام الأمثل لهما. وهذه الحدود، الممثلة في الشكل 6

بمنحنى BC، تجعل تكلفة الفرصة البديلة لسلعة واحدة مقارنة بالأخرى تتزايد باستمرار.

وبالتالي، لإنتاج وحدة إضافية من السلعة 2، من الضروري التخلي عن كميات أعلى من

السلعة 1 لأن كمية السلعة 2 المنتجة أكبر. يتم تمثيل تكلفة الفرصة البديلة هذه بالقيمة

المطلقة لمنحدر المماس لمنحنى BC. نوضح أن السعر النسبي لـ 2 بدلالة 1 يساوي تمامًا

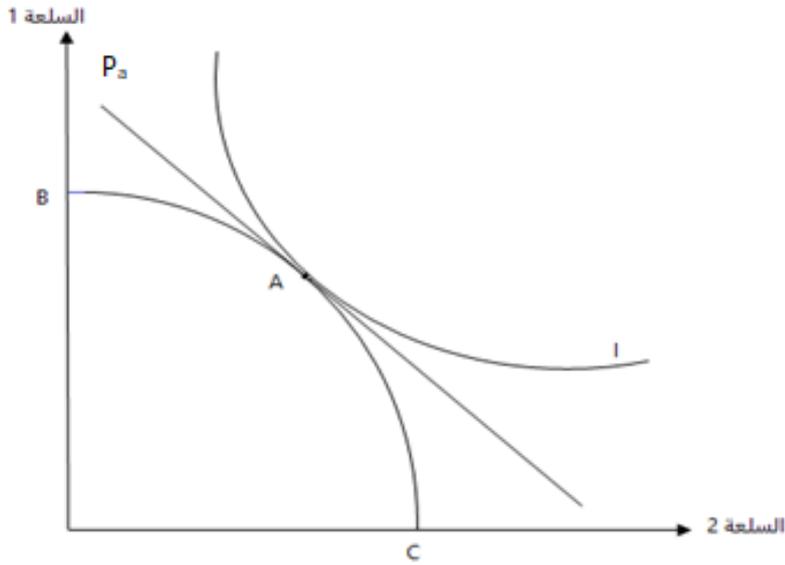
إذا زادت p ، تزداد تكلفة الفرصة البديلة لـ 2 وتتحرك النقطة التي تمثل الكميات المنتجة

على المنحنى BC بحيث تزداد الكمية المنتجة من 2 وتقل الكمية المنتجة من 1. إذا

انخفضت p ، فإن الكمية المنتجة من السلعة 1 تزيد والكمية المنتجة من 2 تقل. و

بالتالي، في نموذج HOS الزيادة في السعر النسبي للسلعة تتوافق مع الزيادة في إنتاج هذه السلعة وانخفاض إنتاج السلعة الأخرى .

الشكل 6: حدود امكانية الانتاج



وفقاً للفرضية، يتمتع جميع المستهلكين بنفس دالة المنفعة تماماً وهذا يتوافق مع التفضيلات المتماثلة، مما يعني أنه إذا لم يتغير السعر p وإذا زاد الدخل بنسبة معينة، فإن استهلاك كلا السلعتين سيزيد بنفس النسبة . وبالتالي، مهما كان مستوى الدخل، فإن تقاسمه بين السلعتين يكون مستقراً إذا تم تحديد الأسعار . تتوافق دوال الاستهلاك هذه مع منحنيات السواء التي تكون ظلالتها على طول أي خط مستقيم قادم من الأصل متوازية .

وبما أن أذواق المستهلكين متطابقة، فإن منحنيات السواء تعكس وضع المجتمع ككل. التوازن في حالة الاقتصاد المغلق هو الوضع الذي تتوافق فيه الإنتاجات الواقعة على طول حدود إمكانيات الإنتاج مع تعظيم وظيفة المنفعة الجماعية. ومع ذلك، فإن زيادة المنفعة الجماعية هي بمثابة الانتقال من منحنى السواء إلى منحنى آخر يقع فوقه. وبالتالي فإن الكميات التي ينتجها ويستهلكها الاكتفاء الذاتي هي إحداثيات نقطة الاتصال بين المنحنى BC ومنحنى السواء A ، وهو الأبعد عن الأصل. يتم تمثيل هذا التوازن في الشكل أعلاه بالنقطة A. القيمة المطلقة لمنحدر المماس للمنحنى BC عند A تساوي سعر الاكتفاء الذاتي P_a .

6.4 قانون هيكر-أوهلين

نحن نعتبر عالمًا مكونًا من دولتين A و B ويتم تبادل البضائع عبر البحر بين البلدين. ومن ناحية أخرى، فإن عوامل الإنتاج، التي تتحرك بشكل كامل داخل كل بلد، لا يمكنها عبور الحدود. وهذان البلدان متطابقان في كل شيء وبالتالي فإن وظائف الإنتاج هي نفسها، وكذلك شروط استخدام العوامل (التوظيف الكامل والتوزيع الأمثل بين الفروع) وتفضيلات المستهلك. والعنصر الوحيد الذي يميزهم هو وفرة العامل النسبي .

سنفترض هنا أن البلد A يتمتع نسبيًا برأس مال أفضل (مقارنة بالعمل) من البلد B

وقد تم تحديد الوفرة المطلقة في رأس المال والعمالة في البلدين بواسطة K_A ، K_B ، L_A ،

L_B ، الوفرة النسبية هي بحيث:

$$K_A = K_A / L_A > K_B = K_B / L_B$$

يعتمد تخصص كل دولة في التجارة على موقع سعر الاكتفاء الذاتي النسبي

بالنسبة للدولة الأخرى. العلاقة التي تربط هذا السعر النسبي P إلى نسبة w/r ، في

الحكم المطلق، هي نفسها في كلا البلدين لأنها تعتمد على عناصر متطابقة، وظائف

الإنتاج علاوة على ذلك، كما رأينا فيما سبق، فإن نسبة w/r ، في الاكتفاء الذاتي، تعتمد

على الوقف النسبي للبلد

$$k = K/L.$$

الاتصال هو نفسه في A و B، لأنه يعتمد على وظائف الإنتاج والتفضيلات

المتطابقة. كما رأينا في القسم الأول، كلما ارتفع k ، كلما ارتفع w/r تؤدي الوفرة النسبية

المتزايدة لرأس المال إلى خفض r/w . نظرًا لأن البلد A يتمتع برأس مال أفضل نسبيًا من

البلد B ، فإن أجر الاكتفاء الذاتي النسبي لـ A أعلى من الأجر في B ، وبما أن العلاقة بين

w/r و P من الاكتفاء الذاتي آخذة في الازدياد، فإن السعر d الاكتفاء الذاتي لـ A ، p_A ،

أعلى من سعر الاكتفاء الذاتي B ، p_B ،

عندما يتبادل البلدان التجارة، فإن سعر التوازن p^* الذي تم تحديده يقع بين سعري

الاكتفاء الذاتي $p_A < p^* < p_B$: يحدث الانتقال من الاكتفاء الذاتي إلى التجارة الحرة في

البلد A مترجماً بانخفاض السعر بمقدار 2 في حيث 1 ، وبالتالي بزيادة السعر النسبي 1

مقارنة بـ 2 ، مما يدفع الدولة A إلى التخصص في السلعة 1 وتصديرها. ومع ذلك، فإن

السلعة 1 هي السلعة التي تستخدم أكبر قدر من رأس المال، من الناحية النسبية. ولذلك

فإن البلد A يتخصص في السلعة التي تستخدم قدراً أكبر نسبياً من العامل الوفير نسبياً

(رأس المال) وبشكل متماثل، في البلد B ، يرتفع السعر النسبي 2 ، في مرحلة الاكتفاء

الذاتي - انتقال التجارة الحرة. والنتيجة هي أن الدولة A تتخصص في السلعة الثانية، وهي

السلعة الأكثر سهولة في الاستخدام، من الناحية النسبية. لكن الدولة B مجهزة بشكل

أفضل نسبياً بالعمالة من الدولة A.

هذه النتيجة عامة وتشكل قانون هيكشر-أوهلين (أو قانون نسبة العامل) في شكل

"الكميات": عندما يتاجر بلدان، يتخصص كل منهما في إنتاج السلعة التي تستخدم العامل

الوفير نسبياً بشكل أكبر.

نحن نعلم أنه في الحكم المطلق، تحدد الوفرة النسبية للعوامل النسبة w/r ،

بالإضافة إلى شدة العامل k_1 و k_2 ولكن على هذه تعتمد الراتب w ومكافأة رأس المال r

في الدولة A التي لديها رأس مال أكبر نسبياً، يكون r أقل مما هو عليه في الدولة B

وعلى العكس من ذلك، فإن الأخير لديه عمل أكثر نسبياً، ونتيجة لذلك، يدفع لعماله أجوراً

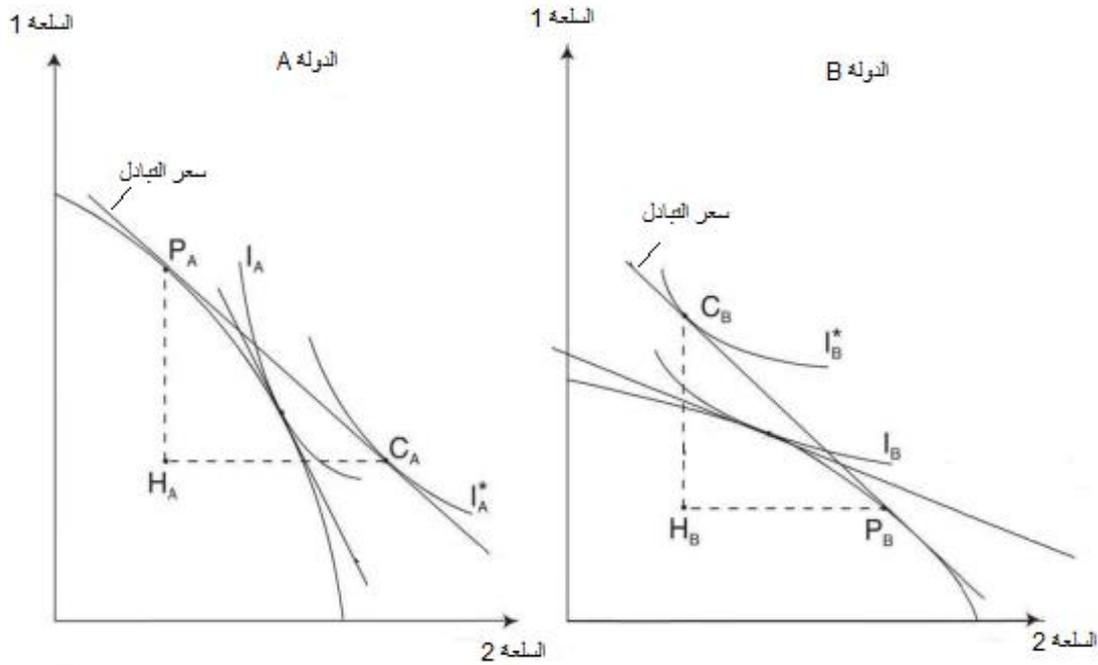
أقل جودة، في الاكتفاء الذاتي، من A.

يمكننا ذكر قانون Heckscher-Ohlin في شكل "السعر": عندما يتاجر بلدان،

يتخصص كل منهما في إنتاج السلعة التي تستخدم العامل الأقل تكلفة بشكل أكبر نسبياً

مقارنة بالبلد الآخر.

الشكل 7 : التبادل بين البلدين في نموذج HOS



في هذا المثال، عندما يتبادل البلدان التجارة، تخصص الدولة A في السلعة 1 وتصدرها مقابل السلعة 2 التي تستوردها) الشكل ويوفر الانفتاح مكسباً: إذ يستفيد المستهلكون من الزيادة في المنفعة، وهو ما يتضح من الانتقال من منحنى السواء الجماعي في الاكتفاء الذاتي I_A إلى منحنى السواء الجماعي في الاقتصاد المفتوح I_A^* وبشكل متماثل، تخصص الدولة B في السلعة 2 التي تصدرها، في مقابل السلعة 1. ويعكس الانتقال من منحنى السواء الجماعية في الاكتفاء الذاتي I_B إلى منحنى الاقتصاد المفتوح I_B^* وجود مكاسب التبادل. التجارة متوازنة: الحجم المصدر من السلعة 1 من طرف A

يساوي الحجم المستورد من السلعة 1 من طرف B؛ وهو نفس الشيء بالنسبة للسلعة 2:

حجم السلعة 2 المصدرة من طرف B يساوي الحجم المستورد من السلعة 2 من طرف A.

5.6 مساواة أجور عاملي الإنتاج

في التجارة الحرة يكون السعر المحدد هو p^* . بحيث ينطبق هذا السعر على

التبادلات بين A و B وعلى التبادلات التي تتم داخل كل بلد. إذا كان البلدان، في وضع

الاقتصاد المفتوح و تخصص جزئي (إنتاج كلا السلعتين)، فإن قيمة:

w/r التي تتوافق مع p^* متطابقة في البلدين ويكتب $(w/r)^*$ كما أن كثافة العامل

متطابقة أيضاً وتبلغ k_1^* و k_2^* حيث أن المكافآت المطلقة تعتمد فقط على شدة العامل،

فإن هذه المكافآت متساوية في البلدين: الأجر في A يساوي الأجر في (B) والعائد على

رأس المال في A يتساوى مع B.

كخلاصة يمكننا القول أنه في نموذج HOS ، تؤدي التجارة الحرة للسلع إلى تعادل

أجور عوامل الإنتاج، بشرط أن يكون البلدان في تخصص جزئي.

ولذلك نرى أن التجارة الحرة للسلع وحدها، دون أي تداول محتمل للعوامل بين البلدان، كافية للسماح بتقنين الأجور ومكافأة رأس المال بين البلدين، وبالتالي تحقيق المساواة في مستويات المعيشة. والحقيقة بالطبع بعيدة كل البعد عن هذا النموذج المثالي . ويبقى أن هذا يمكن أن يكون بمثابة إطار لتحليل بعض الظواهر المعاصرة المرتبطة بالتجارة بين دول الشمال والجنوب. أما إذا كانت إحدى الدول على الأقل في تخصص كامل في التجارة الحرة، فلن يحدث تقنين أجور العوامل .

6.6 التعميمات والتحقق التجريبية

تشكل نظرية هيكشير-أوهلين، التي تقترح وجود علاقة بين وفرة عوامل الإنتاج في الدول وتخصصاتها، العنصر الأساسي في النموذج. ولكن يظل نطاقه محدودًا لأنه لا ينطبق إلا على سلعتين وعاملين فقط. قد تكون خاضعة لاضافات. وعادة ما يتم التحقق التجريبي من القانون في إطار هذه الامتدادات.

إذا كان هناك أكثر من سلعتين، فيمكننا أن نبين، في إطار تتطابق فرضياته مع تلك المذكورة سابقا، أن تخصص البلدين لا يزال يعتمد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج،

مع الأخذ في الاعتبار مدى كثافة عوامل الانتاج للسلع المختلفة. لنفترض أن بلدين، البلد المحلي d والبلد الأجنبي e ، ينتجان خمس سلع، وهي القمح والسيارات والأسمنت والثلاجات والطائرات مع عاملين قابلين للاستبدال، رأس المال K والعمل L . دوال الإنتاج لكل سلعة متطابقة بين البلدان، عوائد سلمية ثابتة و إنتاجية هامشية متناقصة. لا تخضع كثافة عامل الانتاج للانعكاس: يتم تصنيفها دائماً بالنسبة لبعضها البعض بنفس الطريقة وهذا التصنيف هو كما يلي) تحديد كثافة عوامل الانتاج بواسطة (K/L) : (K/L) الطائرات) $> (K/L)$ السيارات $> (K/L)$ الثلاجات $> (K/L)$ (الأسمنت) $> (K/L)$ القمح). علاوة على ذلك، فإننا نفترض أن البلد المحلي لديه رأس مال أكبر نسبياً (مقارنة بالعمل) من البلد الأجنبي e . $(K/L)_d > (K/L)_e$: وكما هو الحال في نموذج السلعتين، فإن مكانة أسعار الاكتفاء الذاتي النسبية للسلع يتحدد من خلال موضع كثافة عامل الانتاج والوفرات النسبية، بشرط أن نفترض أن التفضيلات متطابقة ومتجانسة.

على وجه التحديد، في هذا المثال، نلاحظ، من خلال تحديد سعر الاكتفاء الذاتي

المحلي بواسطة p_d وسعر الاكتفاء الذاتي الأجنبي p_e ، ما يلي:

$(p_e/p_d) >$ طائرات $(p_e/p_d) >$ سيارات $(p_e/p_d) >$ ثلاجات $(p_e/p_d) >$ أسمنت $(p_e/p_d) >$ قمح.

من حيث أسعار الاكتفاء الذاتي، تتمتع الدولة المحلية بأكبر ميزة للقمح وميزة ضعيفة بشكل متزايد، في الانتقال من القمح إلى الطائرات. وضع البلد الأجنبي متماثل : فميزته هي الحد الأقصى للطائرات وتتناقص كلما اتجهنا إلى اليمين. وإذا قارنا هذا الحجم من المزايا بالقدرات النسبية وكثافة العوامل، فإننا نرى أن كل دولة تتمتع بميزة تصبح أكثر أهمية بالنسبة لسلعة ما إذا كانت هذه السلعة مستخدماً قوياً للعامل الذي تتمتع به بكثرة نسبياً.

لذلك نجد علاقة قريبة جداً من تلك التي تم تسليط الضوء عليها في سياق سلعتين وعاملين. لكن وجود عدد من السلع أكبر من اثنتين يثير سؤالاً لم يكن موجوداً في حالة السلعتين: ما هي نقطة التقسيم الدقيقة بين فئتي البضائع، تلك الخاصة بالبضائع المصدرة من قبل دولة ما والبضائع المصدرة بواسطة البريد؟ تعتمد نقطة الانقسام هذه على تفضيلات المستهلك. وفي الحالة التي ندرسها فمن الممكن أن يصدر الوطن القمح والأسمنت ويستورد الثلاجات والسيارات والطائرات من البلد الأجنبي. ولكن يجب أن تؤخذ حالات أخرى بعين

الاعتبار، على سبيل المثال الحالة التي يقوم فيها البلد المحلي أيضا بتصدير الثلاجات،
بالإضافة إلى الأسمت والقمح.

• مفارقة ليونتيف

لاختبار قانون هيكشر-أوهلين بشكل هادف، احتاج ليونتيف إلى بيانات عن وفيات
عوامل الإنتاج في البلدان وبيانات عن كثافة العوامل حسب الفرع أو عن محتويات عوامل
التجارة. وفي غياب العناصر التي تسمح بمعرفة الوفرة والكثافة. استمر عمل ليونتيف
التجريبي بهذه الطريقة وأدى إلى نتيجة غير متوقعة مسبقاً، تُعرف باسم مفارقة ليونتيف .
ويهتم هذا الأخير بالمحتوى العملي للتجارة بين الولايات المتحدة وبقية العالم في عام
1947. ويضع نفسه في حالة عاملين، العمل ورأس المال، ويفترض أن الولايات المتحدة
تتمتع برأس مال أفضل نسبياً من تلك التي تتمتع بها بقية العالم. ويقدر، استناداً إلى جدول
التبادلات الصناعية، محتوى العمالة ورأس المال لمليون دولار من الصادرات الأمريكية
ومليون دولار من البدائل الأمريكية للواردات الأمريكية. وكما هو مبين في الجدول 2.1 ،
يرى ليونتيف أن صادرات الولايات المتحدة تتميز بمحتوى عمالة أعلى لكل وحدة من رأس

المال مقارنة ببدائل الواردات، وهو ما يتناقض مع فكرة أن الولايات المتحدة أقل ثراءً نسبيًا

في العمل من بقية العالم.

الجدول 5: مفارقة ليونتييف

محتوى مليون دولار من الصادرات الأمريكية لسنة 1947	محتوى مليون دولار من الواردات الأمريكية	
العمل (رجال - سنة)	182,3	170,0
رأس المال (بالدولار)	2550780	3091339
العمل/رأس المال	71,5	55,0

المصدر: Reiffers J-L. (1972) , Réflexions sur les conséquences du paradoxe de Léontief, Economie appliquée Vol. 25-1 pp. 91-111

وقد تلقت هذه النتيجة المتناقضة تفسيرات مختلفة.

● بالنسبة لليونتييف، تم التحقق من قانون هيكشر-أوهلين، لكن الفرضية الأولية

التي بموجبها تتمتع الولايات المتحدة برأس مال جيد نسبيًا هي فرضية خاطئة :

سيكشف الاختبار أن لديهم، في الواقع، موهبة عمل نسبية عالية مقارنة بالدولة .

بقية العالم؛ وبالتالي فإن منهجه لا يقتصر على اختبار القانون الذي يفترض

أنه صحيح، بل الفرضية التي يعدّها، مع الأخذ في الاعتبار النتائج.

• يعتقد مؤلفون آخرون أن الولايات المتحدة تتمتع برأس مال جيد نسبياً، لكن

المحتوى الرأسمالي لصادراتها تم تقييمه بأقل من قيمته الحقيقية، وذلك بسبب

عدم الأخذ في الاعتبار رأس المال الإنتاجي غير المباشر البنية التحتية للنقل

والمدارس وما إلى ذلك.

7. نظرية ستولبر-سامويلسون

توضح نظرية ستولبر-صمويلسون كيف تؤثر التغيرات في أسعار الناتج على

أسعار العوامل عندما يتم الحفاظ على الإنتاج الإيجابي والربح الاقتصادي الصفري في كل

صناعة. وهي مفيدة في تحليل التأثيرات على دخل العوامل إما عندما تنتقل البلدان من

الاكتفاء الذاتي إلى التجارة الحرة أو عندما يتم فرض التعريفات الجمركية أو غيرها من

اللوائح الحكومية في سياق نموذج هيكشر-أوهلين (H-O).

نظرًا لافتراض المنافسة الكاملة في جميع الأسواق، فإذا حدث الإنتاج في صناعة

ما، فإن الربح الاقتصادي ينخفض إلى الصفر. وتعني شروط الربح الصفري في كل

صناعة

$$P_C = a_{LC} w + a_{KC} r \text{ و } P_S = a_{LS} w + a_{KS} r$$

- حيث P_C و P_S هما أسعار الصلب والملابس على التوالي؛

- w هو الأجر المدفوع للعمالة،

- r هو معدل العائد على رأس المال.

- a_{LSW} هو الدفع بالدولار للعمال لكل طن من الصلب المنتج،

- a_{KSR} هو الدفع بالدولار لأصحاب رأس المال لكل طن من الصلب المنتج.

إذن، فإن المجموع على الجانب الأيمن هو الدولارات المدفوعة لجميع العوامل لكل طن

من الصلب المنتج. إذا كانت المدفوعات للعوامل لكل طن يتم إنتاجه تساوي السعر لكل

طن، فيجب أن يكون الربح صفرًا في الصناعة. يتم استخدام نفس المنطق لتبرير حالة

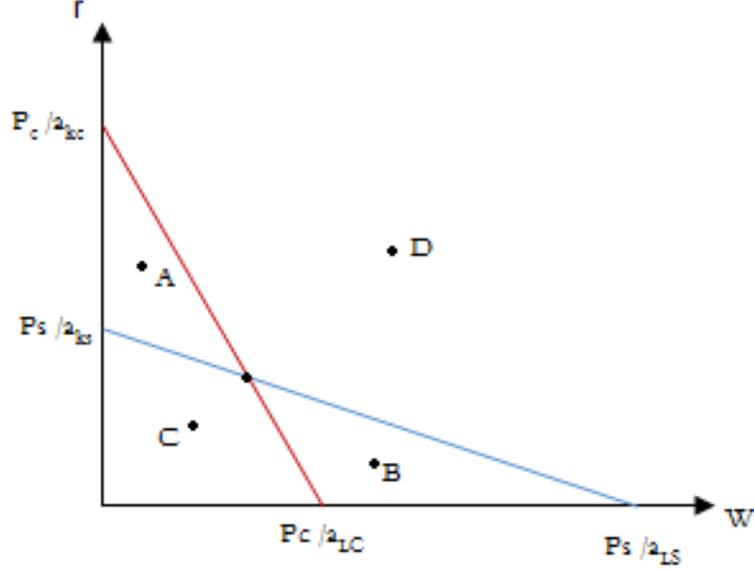
الربح الصفري في صناعة الملابس.

نفترض أن المؤسسة صغيرة جدًا بحيث لا تؤثر على السعر في سوقها. وبما أن

نسب إنتاج العوامل ثابتة أيضًا، تظل الأجور والعوائد كمجهولين كما هو موضح في الشكل

أدناه.

الشكل 8 : منحنيات الربح الصفري



إن مجموعة جميع معدلات الأجور والعوائد التي ستولد ربحًا صفريًا في صناعة

الصلب بسعر P_s تعطي من خلال الخط الأزرق التسطحًا. وفي مجموعات الأجور

والعوائد أعلى الخط، كما هو الحال عند النقطتين A و D ، فإن تكلفة الإنتاج لكل وحدة

ستتجاوز السعر، وسيكون الربح سلبياً. وفي مجموعات الأجور والإيجار أسفل الخط، كما

هو الحال عند النقطتين B و C ، فإن تكلفة الإنتاج لكل وحدة ستكون أقل من السعر،

وسيكون الربح إيجابياً. لاحظ أن ميل الخط الأزرق الأكثر تسطحًا هو:

$$\frac{\alpha_{LS}}{\alpha_{KS}}$$

وبالمثل، فإن مجموعة جميع مجموعات الأجور والإيجار التي ستولد ربحًا صفرًا

في صناعة الملابس بسعر P_C تعطى من خلال الخط الأحمر الأكثر انحدارًا. وجميع

مجموعات الأجور والإيجار أعلى الخط، كما هو الحال عند النقطتين B و D، تولد ربحًا

سلبياً، في حين أن مجموعات الأجور والإيجار أسفل الخط، كما هو الحال عند A و C،

تولد ربحًا إيجابياً. إن ميل الخط الأحمر الأكثر انحدارًا هو:

$$\frac{\alpha_{LC}}{\alpha_{KC}}$$

إن التركيبة الوحيدة للأجور والإيجار التي يمكنها دعم الربح الصفرى في كلتا

الصناعتين في نفس الوقت توجد عند تقاطع خطي الربح الصفرى - النقطة E. تمثل هذه

النقطة معدلات الأجور والإيجار المتوازنة التي قد تنشأ في نموذج H-O عندما يكون سعر

الفولاذ P_S وسعر الملابس P_C .

الآن، لنفترض أن هناك زيادة في سعر إحدى السلع. لنفترض أن سعر الصلب،

P_S ، ارتفع. يمكن أن يحدث هذا إذا انتقلت دولة من الاكتفاء الذاتي إلى التجارة الحرة أو

إذا تم فرض تعريف جمركية على واردات الصلب. ستؤدي زيادة الأسعار إلى تحول موازٍ

للخارج في خط الربح الصفري الأزرق للصلب، كما هو موضح في الشكل 9 الذي يوضح

التمثيل البياني لنظرية ستولبر-صمويلسون.

ستتحول نقطة التوازن من E إلى F، مما يتسبب في زيادة معدل الإيجار المتوازن

من r_1 إلى r_2 وانخفاض معدل الأجر المتوازن من w_1 إلى w_2 . فقط بمعدل إيجار أعلى

وأجر أقل يمكن الحفاظ على الربح الصفري في كلتا الصناعتين بمجموعة الأسعار الجديدة.

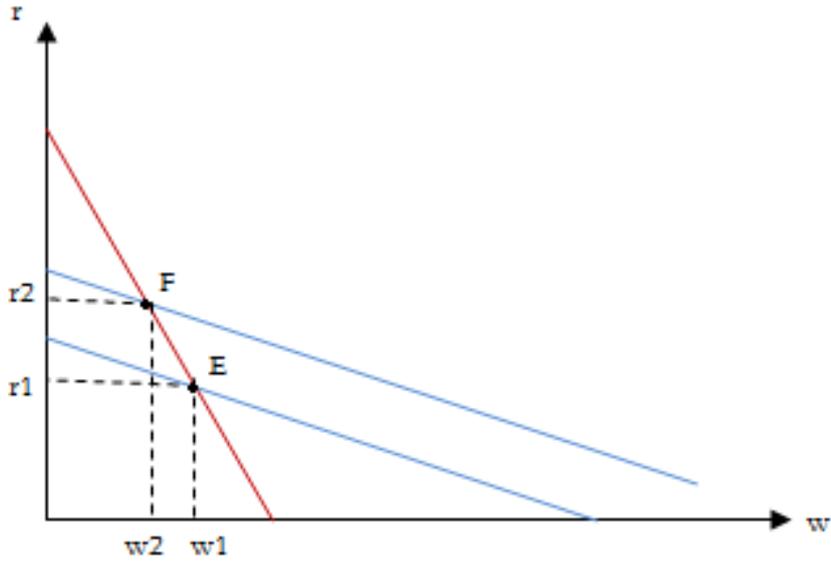
باستخدام منحدرات خطوط الربح الصفري، يمكننا إظهار أن، مما يعني أن الملابس كثيفة

العمالة والصلب كثيف رأس المال. وهكذا، عندما يرتفع سعر الصلب، ترتفع المدفوعات

إلى العامل المستخدم بكثافة في إنتاج الصلب (رأس المال)، في حين تنخفض المدفوعات

إلى العامل الآخر (العمل).

الشكل 9: التمثيل البياني لنظرية ستولبر-صمويلسون



إذا ارتفع سعر الملابس، فإن خط الربح الصفري للملابس كان ليتحرك إلى اليمين،

مما يتسبب في زيادة معدل الأجر المتوازن وانخفاض معدل الإيجار. وبالتالي فإن زيادة

سعر الملابس تسبب زيادة في الدفع للعامل المستخدم بكثافة في إنتاج الملابس (العمالة)

وانخفاض في الدفع للعامل الآخر (رأس المال).

وهذا يعطينا نظرية ستولبر-صمويلسون: إن زيادة سعر السلعة ستسبب زيادة في

سعر العامل المستخدم بكثافة في تلك الصناعة وانخفاض في سعر العامل الآخر.

8. نظرية ريبشينسكي Rybczynski

يتيح التحليل من حيث ثروات العوامل فهم آثار النمو الاقتصادي على التجارة

الدولية. من المفترض أن تشهد الدولة الصغيرة المنفتحة على العالم الخارجي زيادة في

ثرواتها من العمل أو رأس المال. تتعلق نظرية Rybczynski بتأثير هذه الزيادة على

التخصصات. في التخصص الجزئي، أي السعر النسبي للسلع، يؤدي نمو أحد العوامل إلى

زيادة إنتاج السلعة التي تستخدم هذا العامل بشكل أكبر نسبيًا ويؤدي إلى انكماش إنتاج

"السلعة الأخرى". وبالتالي فإن تأثير زيادة العوامل، بالنسبة لأسعار معينة، غير متماثل:

فقط الفرع الذي يستخدم العامل المعني أكثر نسبيًا يتعرض للتوسع، والفرع الآخر يخفض

إنتاجه..

لنفترض أن مخزون العمالة يزداد، دون أن يتأثر رأس المال. نظرًا لأن البلد

صغير، فقد تم تحديد السعر P ، ويترتب على ذلك أن k_1 و k_2 ثابتان، كما هو موضح في

الشكل 10. الزيادة في مخزون العمالة المتاحة توسع إمكانيات الإنتاج. لكن الإنتاج لا

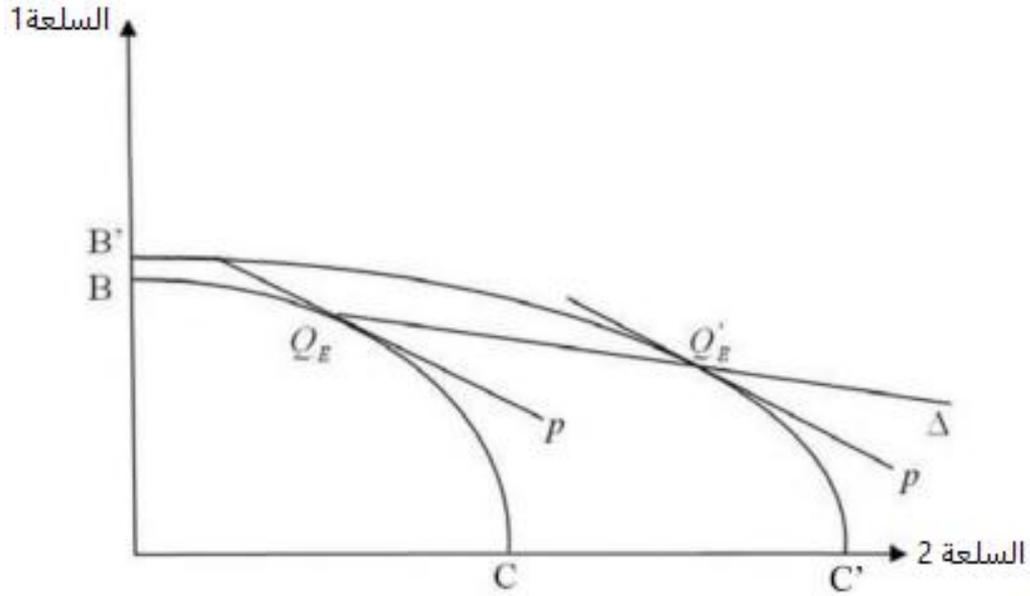
يمكن أن يزيد في كلا الفرعين لأن هذه الزيادة تعني ارتفاع رأس المال، وهو ما يتعارض

مع فرضية استقرار هذا المخزون. فقط إنتاج السلعة 2، السلعة كثيفة العمالة، يزداد. وبما

أن شدة العامل تظل مستقرة، فإن الفرع 2 يمتص كل العمل الإضافي ويستقبل العمالة ورأس المال من الفرع 1. وبالتالي فإن K_2 و L_2 يزدادان بينما يظلان في علاقة ثابتة مع K_1 و L_1 وينخفضان بينما يظلان أيضًا في نسبة ثابتة. نسبة ثابتة. لنفترض أنه قبل زيادة مخزون العمالة، تنتج الدولة عند النقطة Q_e (الشكل 10). p هو السعر النسبي 2 الذي يتوافق مع هذا الإنتاج. وهي تساوي القيمة المطلقة لمنحدر المماس عند حدود إمكانيات الإنتاج (منحنى BC) في Q_e .

وفقًا لنظرية ريبشينسكي، فإن الزيادة في كمية العمالة المتاحة تؤدي إلى زيادة في إنتاج السلعة 2 (مستخدم أكثر نسبيًا للعمالة) وانخفاض في إنتاج السلعة 1 (مستخدم أكثر نسبيًا لرأس المال). تتوافق نقطة الإنتاج الجديدة Q' مع هذه الاختلافات (أقل جودة 1 وأكثر جودة 2). علاوة على ذلك، فإن حدود إمكانيات الإنتاج الجديدة ($B'C$) تجعل السعر p هو نفسه كما هو الحال في Q' . وبالتالي فإن الحدود مشوهة، بحيث يكون كسب الإنتاج ملحوظًا للسلعة 2 أكثر من السلعة 1.

الشكل 10: منحني Rybczynski



المصدر: Guillochon B.: مرجع سابق

نوضح أن جميع النقاط مثل $Q'e$ (المقابلة للكميات المتغيرة من العمل الإضافي)

تقع على الخط A المسمى منحني Rybczynski.

في نموذج HOS، تستخدم البلدان نفس التكنولوجيا، لأن وظائف الإنتاج الخاصة

بها متطابقة. ومع ذلك، في الواقع، هناك فجوات تكنولوجية، مما يخلق مزايا تصديرية

للبلدان المبتكرة وهذا ما تناولته النظريات الحديثة.

أسئلة للبحث

- ما هي العوامل التي تؤثر على الميزة النسبية وفقًا لنظرية هيكشر-أولين؟
- كيف يمكن لنظرية هيكشر-أولين أن تفسر التجارة بين الدول ذات الموارد المختلفة؟
- ما هي مفارقة ليوننتيف وكيف تتحدى نظرية هيكشر-أولين؟
- كيف تفسر نظرية ريبشينسكي تأثير التغيرات في الموارد على التجارة الدولية؟
- كيف تفسر نظرية ستولبر-سامويلسون تأثير التجارة الدولية على توزيع الدخل داخل

الدول؟

- ما هي العلاقة بين نظرية ستولبر-سامويلسون ونظرية هيكشر-أولين؟

المحور الرابع: النظريات الحديثة في التجارة الدولية

لم تتلق النظريات الكلاسيكية والكلاسيكية الجديدة دعمًا تجريبيًا قويًا، وكثيرًا ما وجدت أنها ناقصة. هذا لا يعني عدم جدواها و لكن لا تشرح بوضوح عملية التطور في إنتاج السلعة، ولا سوقها وما ينتج عنها من تبادلات دولية.

منذ الستينيات، تم بناء العديد من نظريات التجارة الدوليّة جنبًا إلى جنب مع نموذج هيكشر-أوهلين. وتركز هذه النظريات بشكل عام على ظاهرة معينة، مثل الفجوة التكنولوجية، أو العائدات المتزايدة ، أو تمايز المنتجات. والقاسم المشترك بينهما هو حقيقة إدخال المنافسة غير الكاملة ووفورات الحجم في دراسة التجارة الدولية.

9. نظرية الفجوة التكنولوجية

يشير بوسنر (Posner)، في عام 1961، إلى أن البلدان التي تتمتع بعوامل نسبية متقاربة، أو حتى متطابقة، تتاجر مع ذلك معًا. وهذا يتناقض مع استنتاجات نموذج HOS ويفسره الابتكار .

ومن خلال إنشاء عمليات و/أو منتجات جديدة، يمكن لبعض البلدان أن تصبح

مصدرة، بغض النظر عن المزايا التي تتمتع بها. لذلك فإن التقدم التكنولوجي المكتسب في

قطاع ما يمنح احتكار التصدير لمنتجات القطاع. تنشأ فجوة التجارة التكنولوجية إذا عبر

المستهلكون في الدول الأجنبية عن طلبهم على السلع الجديدة، الأمر الذي يتطلب تأخيرًا

معينًا (تأخر الطلب). ويختفي تدريجيًا عندما ينخرط المنتجون في الدول الأجنبية في

تصنيع نفس السلعة، الأمر الذي يستغرق أيضاً بعض الوقت (تأخر التقليد). وبمجرد أن

تصبح التكنولوجيا الجديدة معروفة في الخارج، تظهر المنافسة المحتملة. ومع ذلك، يمكن

الحفاظ على احتكار المبتكر إذا كانت ميزة التكلفة واضحة بما فيه الكفاية. ويمكن ربط هذه

الميزة، بشكل خاص، بوفورات الحجم الناتجة عن وجود سوق كبيرة، حيث تستجيب الدولة

وحدها للطلب الداخلي والخارجي.

وفي حالة حدوث التقليد، تبدأ المؤسسات الأجنبية بخدمة أسواقها المحلية، وهو ما

يؤدي إلى إبطاء، أو حتى القضاء، على تدفق الصادرات من البلد المبتكر. ومن الممكن

أن يصبحوا هم أنفسهم مصدرين، مع حدوث منافسة، في هذه المرحلة، من خلال

التكاليف، وبالتالي من خلال الندرة النسبية للعوامل، وفقاً لنموذج HOS.

تسلط نظرية الفجوة التكنولوجية الضوء على ظاهرة أساسية في المنافسة بين

الدول في فروع التكنولوجيا العالية والمتوسطة.

في الواقع، لا تقتصر المنافسة على استغلال المزايا الطبيعية (المناخ وثراء التربة

وباطن الأرض) ولا من خلال استخدام العوامل الوفيرة، ولكن من خلال الابتكار الذي

تعتمد كثافته على المساهمات التي ينفذها المجتمع من خلال البحث والتطوير (R&D).

يشير البحث والتطوير إلى جميع الأبحاث الأساسية وأنشطة البحث التطبيقية التي تتيح

اكتشاف وتطوير العمليات والمنتجات الجديدة. ولا شك أن جهود البحث والتطوير تشكل في

البلدان الأكثر تقدماً عاملاً أساسياً للنمو والقدرة التنافسية. لكن حجم هذه الجهود من حيث

القيمة المطلقة وفيما يتعلق بالإنتاج الوطني يختلف، وكذلك التوجه القطاعي.

كما تشير نظرية الفجوة التكنولوجية إلى أن الإنفاق على البحث والتطوير وعدد

الباحثين يلعبون دوراً أساسياً، بل ومحددًا، في أداء صادرات الدولة للمنتجات التي تتطلب

استثمارات كبيرة في التكنولوجيا. في الواقع، العلاقة أبعد ما تكون عن أن تكون مباشرة إلى

هذا الحد. إن أداء الصادرات في السلع عالية التقنية في أوائل العقد الأول من القرن

الحادي والعشرين لا يرتبط بالمبالغ التي استثمرتها البلدان في البحث والتطوير أو بعدد

الباحثين فقط بل وجود المؤسسات التابعة في الخارج، أو تنظيم سلسلة القيمة على المستوى

العالمي أو ديناميكية الطلب الموجه إلى البلدان المصدرة له تأثيره هو الآخر . فمثلا

الصين، على الرغم من تأخرها من حيث مستوى البحث والتطوير وعدد الباحثين مقارنة

بالدول المتقدمة (وهي فجوة تسعى جاهدة لسدها بالقوة)، أصبحت المصدر الرئيسي لسلع

التكنولوجيا الفائقة في بداية هذا القرن. وعلى العكس من ذلك، تواصل الولايات المتحدة،

الرائدة من حيث مؤشرات جهود الابتكار، خسارة حصتها في السوق.

قد يكون تقدم الصين المتنامي على الولايات المتحدة في صادرات السلع ذات التقنية

العالية (أجهزة الكمبيوتر الإلكترونية، والفضاء، والأدوية)، يفسر ذلك جزئياً بالجهود التي

تبذلها الصين للحاق بالركب التكنولوجي، ولكنه يعتمد أيضاً على ظاهرة أخرى، لا ترتبط

بالاستثمار في البحث والتطوير؛ و هو دور الورشة التي تلعبها الصين، والتي تقوم بتحويل

المنتجات المستوردة التي تنتمي إلى فئة السلع ذات التقنية العالية ومن ثم إعادة تصديرها.

ومع ذلك، فإن تجارة التجميع والتي لا تتطلب مهارات تكنولوجية معينة، شكلت ما يقرب

من ربع صادرات التكنولوجيا الفائقة الصينية في عام 2012. وبالتالي، فإن تجزئة

العمليات الإنتاجية التي لا تزال الصين تحتل فيها مكانة مركزية، مما يزيد من تعقيد العلاقة بين الابتكار والأداء التصديري لبعض البلدان، ولا سيما الولايات المتحدة.

10. نظرية دورة حياة المنتج

إحدى الأدوات النظرية الأكثر تطوراً لتحليل الجانب الديناميكي للتجارة الدولية هي دورة المنتج، والتي تعود أصولها إلى الاقتصادي السويدي ستافان ليندر. خلال الستينيات، أظهرت الدراسات الاقتصادية أن إنتاج بعض السلع التي تم تطويرها في البداية في الولايات المتحدة كان ينتقل إلى أوروبا واليابان، وبعد ذلك إلى البلدان النامية. ولتفسير هذا التحول في الإنتاج بمرور الوقت، يرى ليندر أن المبادئ التي تحكم التجارة الدولية في المنتجات المصنعة تختلف عن تلك التي تخضع لها المنتجات الأولية. وفي الواقع، في حين أن تباين الموارد التي تمتلكها البلدان من حيث العوامل يفسر تدفق السلع الأولية بشكل جيد، فإن الطلب هو الذي يؤثر على اتجاه التجارة في السلع المصنعة وفقاً لعملية من خمس خطوات.

1) لا يمكن إدخال السلعة المصنعة إلى السوق إلا عندما يكون هناك طلب

محتمل.

2) تجب معرفة السوق المحلي بشكل أفضل لتحديد الطلب.

3) وبالتالي فإن نطاق السلع التي يمكن لبلد ما إنتاجها يعتمد على الطلب المحلي.

4) لن تقوم الدولة المبتكر بتصدير السلعة إلا إلى الدول التي يكون طلبها مماثلاً

للطلب السائد في سوقها المحلية.

5) تتمتع البلدان التي لديها طلبات مماثلة لتلك الخاصة بالبلد المبتكر بمستوى

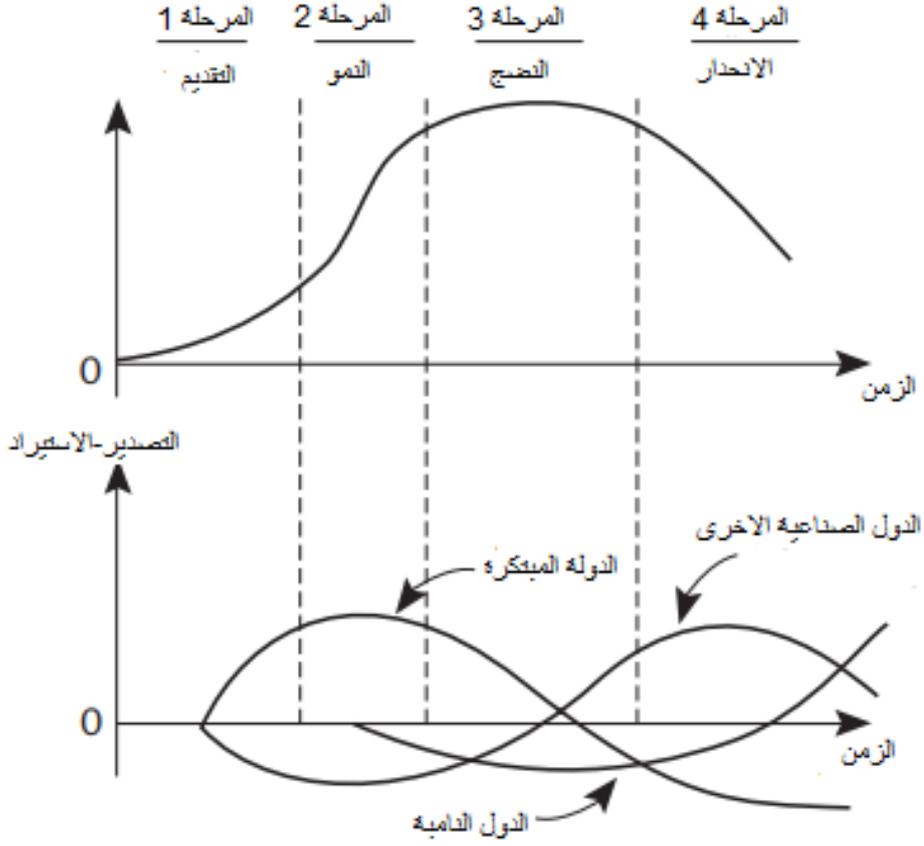
مماثل من نصيب الفرد من الدخل.

والمرحلتان الأخيرتان من هذه العملية تكفيان لتفسير تركيز التجارة بين البلدان

المتقدمة. كل هذه المراحل الخمس، والتي تسمى عموماً "فرضيات ليندر"، تناولها فيرنون

(1966) لشرح تدويل الإنتاج باستخدام مفهوم دورة المنتج. كما يوضحها الشكل الموالي

الشكل 11: دورة حياة المنتج



في المرحلة الأولى، يتم تطوير المنتج وتسويقه من قبل المؤسسة بتحديد الطلب

المحلي. بما أن المنتج الجديد لم يتم بعد إتقان تقنيات إنتاجه، يحتاج إلى التكيف مع

متطلبات العملاء. ولهذه الأسباب المختلفة للتكيف في مرحلة الانطلاق، لا يمكن إنتاج

السلعة إلا في السوق المحلية مع بدء التصدير إلى البلدان ذات الطلب المماثل. بالإضافة

أيضًا أنه طوال مرحلة التقديم، يكون المنتج كثيف العمالة المؤهلة لتصميمه وتكييفه مع

السوق.

خلال مرحلة النمو، تصبح عملية التصنيع معروفة أكثر فأكثر وينتشر الطلب على

السلعة على نطاق واسع. وتصدر الدولة المبتكرة المزيد من الصادرات، ولكن يتعين عليها

الآن أن تأخذ في الاعتبار ظهور منافسين أجانب جدد.

في مرحلة النضج، تصبح عملية التصنيع أكثر اتساقًا، بل ومشفرة؛ يصبح المنتج

أكثر كثافة في رأس المال في هذه المرحلة مما كان عليه في مرحلة التقديم. وينتج عن ذلك

انخفاض كبير في صادرات الدولة المبتكرة، لأن الدول الأولى التي اعتمدت هذه السلعة

تنافسها في الأسواق العالمية.

في المرحلة الأخيرة، تصبح الدولة المبتكرة مستوردا صافيا وينتقل الإنتاج إلى

مناطق أخرى من العالم. وبشكل عام، تظهر منتجات جديدة من بلد صناعي، ولا سيما

الولايات المتحدة، ويتم توجيهها أولاً إلى البلدان الصناعية الأخرى، ثم إلى البلدان النامية.

وهكذا، في إطار نموذج دورة المنتج هذا، ينتهي بنا الأمر إلى تقسيم دولي للعمل حيث

يتخصص الشمال في إنتاج منتجات جديدة (من بين أمور أخرى، التكنولوجيا المتقدمة) والجنوب، في المنتجات القديمة. علاوة على ذلك، تشرح دورة المنتج بشكل جيد مفارقة ليونتيف، حيث تستورد الولايات المتحدة، التي تعتبر وفيرة برأس المال، سلعا كثيفة رأس المال.

والواقع أن الولايات المتحدة تتمتع بميزة في تصدير منتجات جديدة كثيفة العمالة الماهرة واستيراد السلع التي هي في مرحلة النضج والانحدار. وتشكل صناعات السيارات والراديو والتلفزيون والنسيج، من بين صناعات أخرى كثيرة، أمثلة صارخة على أهمية نموذج دورة المنتج. في حوالي عشرينيات القرن العشرين، كان مصنعو السيارات الأمريكيون أول من أدخل الإنتاج الضخم واستفادوا من اقتصاد الحجم، مما سمح لهم بالسيطرة على السوق العالمية حتى الستينيات.

منذ البداية في عام 1970، أصبحت عملية تصنيع السيارات موحدة. لقد بدأت اليابان في الظهور كمنتج جديد، ولا بد من القول إن ذلك يرجع إلى السياسة الحمائية التي تنتهجها هذه الصناعة الناشئة. الصادرات اليابانية تغزو السوق الأمريكية والأوروبية بفضل

الصدمتين النفطيتين. ومنذ عام 1980، ظهرت دول منتجة جديدة من الجنوب، مثل كوريا الجنوبية والبرازيل والمكسيك.

11. اقتصاديات الحجم و التجارة الخارجية

في نموذج المنافسة الاحتكارية للتجارة، يُفترض أن اقتصاديات الحجم التي تؤدي إلى التجارة الدولية تحدث على مستوى المؤسسة. أي أنه كلما زاد إنتاج أي مؤسسة معينة من منتج ما، انخفضت تكلفته المتوسطة. والنتيجة الحتمية لمثل هذه الاقتصاديات على مستوى المؤسسة هي المنافسة غير الكاملة، والتي بدورها تسمح بممارسات مثل الإغراق. لا تنطبق جميع اقتصاديات الحجم على مستوى المؤسسة لأسباب متنوعة، غالبًا ما يكون تركيز إنتاج صناعة ما في موقع واحد أو عدد قليل من المواقع من شأنه أن يقلل من تكاليف الصناعة، حتى لو ظلت هذه المؤسسات في الصناعة صغيرة. وعندما تنطبق اقتصاديات الحجم على مستوى الصناعة وليس على مستوى المؤسسة الفردية، فإنها تسمى اقتصاديات خارجية. ويعود تحليل الاقتصاديات الخارجية إلى أكثر من قرن من الزمن إلى

عالم الاقتصاد البريطاني ألفريد مارشال، الذي اهتم بظاهرة "المناطق الصناعية" و

التركيزات الجغرافية للصناعة التي لا يمكن تفسيرها بسهولة بالموارد الطبيعية.

قدم مارشال ثلاثة أسباب رئيسية تجعل مجموعة من المؤسسات أكثر كفاءة من

مؤسسة فردية معزولة:

- أولاً قدرة المجموعة على دعم الموردين المتخصصين

-ثانياً الطريقة التي تسمح بها الصناعة المركزة جغرافياً بتجميع سوق العمل

-وأخيراً الطريقة التي تساعد بها الصناعة المركزة جغرافياً في تعزيز انتشار المعرفة

ولا تزال هذه العوامل نفسها صالحة حتى اليوم.

يتضح مما سبق أنه هناك شكلان من وفورات الحجم، تلك التي تكون خارجية

بالنسبة للمؤسسات، ولا تعتمد على كميات العوامل التي تستخدمها المؤسسات، وتلك

الداخلية، التي تعتمد عليها.

1. 11 اقتصاديات الحجم الداخلية و التجارة الدولية

عندما تكون هناك وفورات حجم داخلية ، تصبح الأسواق محتكرة من طرف القلة أو

حتى احتكارية ويعتمد عدد المؤسسات على دالة التكلفة. إذا كان هذا يمثل وفورات حجم

داخلية لجميع الكميات المطلوبة، فإن السوق يعتبر احتكاريًا.

يتميز سوق بالمنافسة الكاملة إذا تواجد فيه العديد من المشترين والبائعين، ولا يمثل

أي منهم جزءاً كبيراً من السوق . تكون المؤسسات هي التي تتقبل الأسعار. وهذا يعني أن

بائعي المنتجات يعتقدون أنهم قادرون على بيع منتجاتهم بالسعر الحالي، ولا يستطيعون

التأثير على السعر الذي يتلقونه. على سبيل المثال، يستطيع منتج الذرة أن يبيع ما يحلو له

من الذرة دون أن يخشى أن تؤدي محاولته بيع المزيد من الذرة إلى خفض سعر السوق.

والسبب الذي يجعل منتج الذرة غير مضطر إلى القلق بشأن تأثير مبيعاته على الأسعار

لأنه لا يمثل سوى جزءاً ضئيلاً من السوق العالمية.

لكن عندما تنتج بضع مؤسسات فقط سلعة ما، فإن الأمور تكون مختلفة. ولنأخذ

على سبيل المثال الأكثر تداولاً و المتعلق بالمؤسسات المصنعة للطائرات. فمؤسسة بوينج

العملاقة لتصنيع الطائرات التي تتقاسم سوق الطائرات النفاثة الكبيرة مع منافس رئيسي

واحد فقط، وهي مؤسسة إيرباص الأوروبية. وعلى هذا فإن بوينج تدرك أن إنتاج المزيد من

الطائرات من شأنه أن يخلف تأثيراً كبيراً على العرض الإجمالي من الطائرات في العالم، وبالتالي فإن هذا من شأنه أن يؤدي إلى خفض أسعار الطائرات بشكل كبير. بصيغة أخرى تعلم مؤسسة بوينج أنها إذا أرادت بيع المزيد من الطائرات، فلن تتمكن من ذلك إلا من خلال خفض سعرها بشكل كبير. وفي ظل المنافسة غير الكاملة، تدرك المؤسسات أنها تستطيع التأثير على أسعار منتجاتها وأنها لا تستطيع بيع المزيد إلا من خلال خفض سعرها.

تعتبر المنافسة غير الكاملة هي سمة مميزة لكل من الصناعات التي لا يوجد فيها سوى عدد قليل من المنتجين الرئيسيين والصناعات التي يرى المستهلكون فيها أن سلعة كل منتج تختلف بشدة عن منتجات المؤسسات المنافسة. وفي ظل هذه الظروف، تنظر كل مؤسسة إلى نفسها باعتبارها واضعة للسعر، تختار سعر منتجها، وليس متلقية للسعر. وعندما لا تكون المؤسسات متلقية للسعر، فمن الضروري تطوير أدوات إضافية لوصف كيفية تحديد الأسعار.

بافتراض في سوق تنافسية (لا توجد حواجز أمام الدخول والخروج من الأسواق، أي لا توجد تكاليف غير مسترجعة، حيث يكون رأس المال المستثمر قادراً على إعادة توزيعه

في نشاط آخر دون خسائر) تحدد المؤسسات المتواجدة أسعارها عند مستوى يساوي متوسط

تكلفتها. في الواقع، إذا تم تحديد السعر على مستوى أعلى، فسيتم دخول المنافسين

المحتملين، لأنه سوف يكون مربحا، وسيتم تخفيض السعر إلى متوسط التكلفة. لنفترض

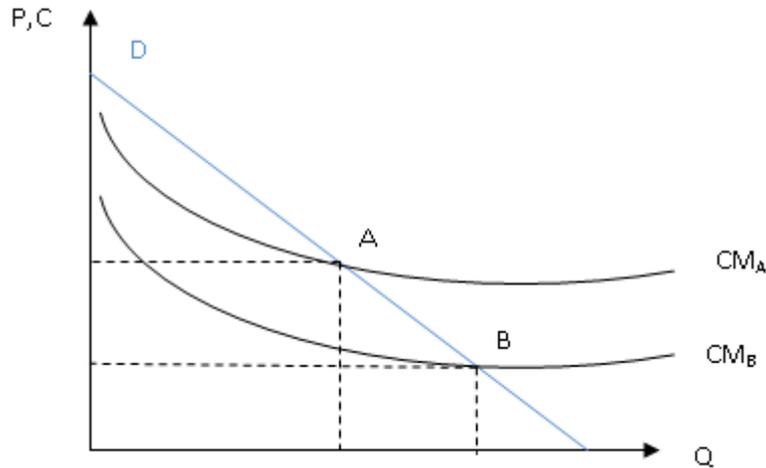
أيضا أن دالة الطلب D لأي سلعة متطابقة في بلدين مختلفين (A و B). ومن ناحية

أخرى، متوسط تكاليف الإنتاج ليس نفسه بسبب اختلاف عوامل الإنتاج مثلا. نظرا لأن

السوق تنافسي، توجد في كل من البلدين مؤسسة واحدة بسبب زيادة العائدات الداخلية على

نطاق واسع كما يوضحه الشكل التالي.

الشكل 12: توازن الاحتكار في سوقين متنافسين



Nyahoho, E. & Proulx, P.-P. (2006). Le Commerce International Théories, Politiques Et Perspectives Industrielles. Presses de l'Université du Québec. 3^e édition : المصدر

يتم تقويم السوق العالمية (المكونة من مجموع السوقين الوطنيين) من قبل محتكر

البلد B كما يستفيد المستهلكون من انفتاح الدول على التجارة فيكون السعر أقل، والكميات المستهلكة أكبر.

وبالتالي، فإن وجود وفورات الحجم الداخلي، في حالة الأسواق المتنازع عليها، يؤدي

في النهاية إلى ظهور الاحتكارات العالمية. والاحتكار الذي يستمر في كل سوق هو السوق

الذي يتمتع بأدنى منحنى متوسط التكلفة (CM). ومن ثم فإن فتح الاقتصاد أمام المنافسة

يفيد المستهلكين في شكل زيادة في الكميات المستهلكة وانخفاض الأسعار. ومن ناحية

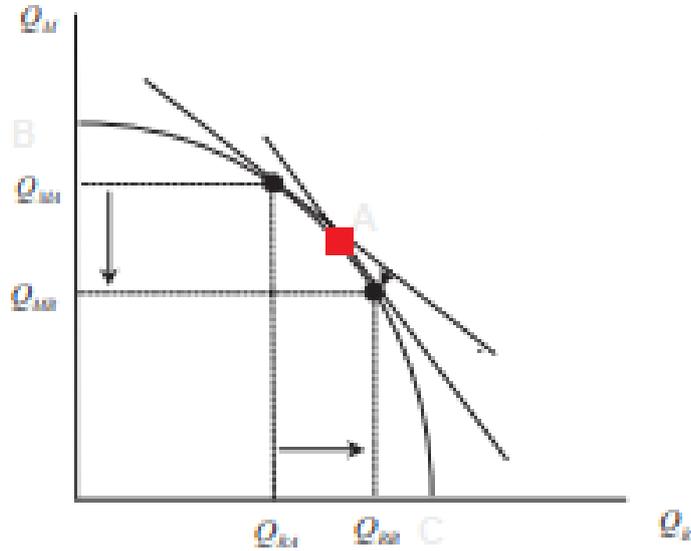
أخرى، يضطر المحتكر في البلد A إلى وقف نشاطه مع النتيجة المباشرة لتدمير الوظائف.

إلا إذا اختار تنويع ما يعرضه من منتجات. إذا افترضنا أن الاقتصاد يحتوي على

سلعتين، وكلاهما يتميز بوظيفة إنتاج ذات عوائد متزايدة، فإن مجال الإنتاج يكون مقعراً

تماماً ويمكن تمثيله في الشكل الموضح أدناه.

الشكل 13: حدود امكانية الإنتاج



المصدر : Reinert K A.(2012), An Introduction to International Economics New Perspectives on the World, Cambridge University Press

يكشف منحنى إمكانيات الإنتاج عن انخفاض تكاليف الفرصة البديلة. في الواقع،

إذا قمنا من أي نقطة على المنحنى، على سبيل المثال، موضع توازن الاكتفاء الذاتي A،

بزيادة إنتاج إحدى السلع، فسوف يتعين التخلي عن إنتاج كمية من السلعة الأخرى، لإنتاج،

عند التوظيف الكامل، وحدة إضافية من السلعة المنتجة في الصناعة التي تعرف توسعا.

ومع ذلك، ، بالنسبة لتفضيلات المستهلك المحددة، يقع التوازن عند النقطة A من

المنحنى BAC ، لأنه من المفترض أن المستهلكين يستهلكون كلا السلعتين. لذلك يمكننا

القول أن الحل الأكثر كفاءة من توازن الاكتفاء الذاتي ممكن إذا كان الأجنبي، الخاضع

لنفس ظروف الإنتاج، متخصصًا تمامًا في السلعة التي سيتخلى عنها النظام الإنتاجي في

البلد المحلي بشرط أن يكون التبادل الدولي ممكنًا للسماح للمستهلكين في كل دولة

لاستهلاك كلا السلعتين.

من أجل تسليط الضوء على مكاسب التبادل الناتجة عن تأثيرات وفورات الحجم،

لنفترض أن الاقتصاد العالمي، الذي ينتج السلعتين 1 و 2، قد تم اختزاله إلى بلدين لهما

نفس عوامل الإنتاج ويستخدمان نفس تقنيات الإنتاج لإنتاج كل منهما. مما يمنح البلدين

مجال إنتاج مقعر متطابق. بحيث لا تتأثر التبادلات بتفضيلات المستهلك المتباينة،

لنفترض أن وظائف المنفعة للمستهلك التمثيلي متطابقة أيضًا؛ وفي هذه الحالة، تنتج كل

دولة وتستهلك نفس الكمية من كل سلعة في حالة الاكتفاء الذاتي.

يقع سعر التوازن الدولي النسبي بين أسعار التوازن النسبي في الاقتصاد المغلق.

علاوة على ذلك، فإن سعر التوازن النسبي هذا يجب أن يعادل الإنتاج والاستهلاك

العالميين. على ضوء ما سبق، فإن كمية كل سلعة مستهلكة متماثلة في كل دولة و هذا

ما يدعو للتأكيد على أن منفعة المستهلكين في البلدين زادت. وهكذا تم إثبات أن وجود

الاقتصادات الداخلية من أجل إنتاج كلا السلعتين في كل بلد شرط كاف ليكون هناك ربح من التبادل.

من وجهة نظر تجريبية، فإن تسليط الضوء على تأثير وفورات الحجم على التجارة

يثير عدة مشاكل من بينها :

- أنه من الصعب التمييز عمليا بين وفورات الحجم الخارجية والداخلية، حيث تعتمد كفاءة المؤسسة في كثير من الأحيان على حجمها وهياكل السوق للقطاعات التي تزودها بها أو التي تشكل جزءا منها؛

- لا يمكن فصل دور التطور التقني عن دور وفورات الحجم: فقد لوحظت الزيادة

في حجم وحدة الإنتاج على مدى فترة يكون مصحوبًا بشكل عام بالتطور التقني؛

11. 2 اقتصاديات الحجم الخارجية والتجارة الدولية

توجد وفورات الحجم الخارجية عندما تتأثر كفاءة أي مؤسسة بشكل إيجابي بمتغير

خارجي للمؤسسة، مثل حجم البلد، أو حجم السوق العالمية، أو حجم الفرع الذي تشكل

جزءًا منه. فمن الممكن، على سبيل المثال، أن تزداد إنتاجية المؤسسة لمجرد تطور الفرع

الذي ينتج نفس السلع. وفي الواقع، يمكن لهذا النمو أن يدفع السلطات العامة إلى تقديم المساعدة للقطاع المتوسع، لا سيما في شكل بناء أو تحسين البنية التحتية التي تعود بالنفع على كل مؤسسة دون تعديل الأخيرة بأي شكل من الأشكال لكميات العوامل المستخدمة.

وإذا كان مدى مكاسب الكفاءة يزداد كثافة مع كبر حجم الفرع، فإن الانفتاح على الخارج يجب أن يولد، بدهاءة، آثارا إيجابية، لأن المؤسسات تخدم أسواقا أكبر. يفترض نموذج المنافسة الاحتكارية أن وفورات الحجم التي تؤدي إلى التجارة الدولية تقع على مستوى كل مؤسسة. ومع ذلك، فمن الممكن أن نتصور أن وفورات الحجم يمكن أن تتشكل أيضا خارج حدود المؤسسة، على مستوى قطاع النشاط، أو حتى الاقتصاد ككل. في الواقع، ولأسباب مختلفة، فإن تركيز إنتاج قطاع ما في عدد قليل من المراكز الصناعية يمكن أن يجعل من الممكن خفض تكاليف الإنتاج لكل مؤسسة، حتى لو احتفظت كل منها بحجم متواضع.

تلعب اقتصاديات الحجم الخارجية مثلها مثل وفورات الحجم الداخلية دورا هاما في التجارة الدولية. ومع ذلك، فإن آثارها مختلفة تماما. ففي القطاع الذي يستفيد من وفورات الحجم الخارجية، فإن الدولة ذات الإنتاج المرتفع، لديها تكاليف إنتاج أكثر فائدة، مما

يؤدي إلى إنتاج كمية كبيرة من السلعة و بالتالي تكون أكثر كفاءة في الإنتاج مما يمكنها من خفض الأسعار واكتساب حصة في السوق. يؤدي هذا النوع من الاقتصاديات الخارجية القوية إلى تعزيز التخصصات الصناعية، وفي نهاية المطاف، إلى توليد التجارة بين الصناعات.

يوضح الشكل 14 مثلاً بسيطاً لصناعة حقائب اليد. ونفترض أن هذا القطاع

يستفيد من زيادة عوائد الحجم بحيث ينخفض متوسط تكلفة الإنتاج مع عدد الحقائب

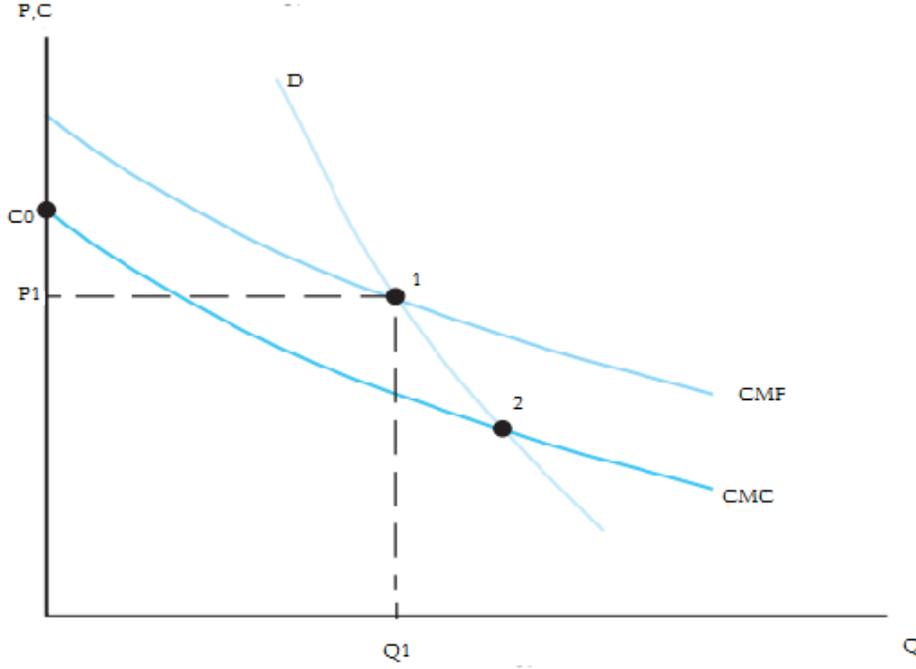
المنتجة في السنة. إذا كانت وفورات الحجم في هذا القطاع خارجية تماماً بالنسبة

للمؤسسات، فسيمكن رؤية عدد كبير من صغار منتجي الحقائب في كل بلد. الدخول الحر

إلى هذا القطاع سيؤدي في النهاية إلى محو الأرباح. ولذلك تحدد المؤسسات أسعار

الحقائب على مستوى متوسط تكلفتها.

الشكل 14: اقتصاديات الحجم و التخصص



المصدر: Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz, M. J. (2018). International Economics theory and policy. Global Edition. 11th Edition.

يتم تمثيل دولتين هنا: فرنسا، حيث متوسط التكلفة هو CMF ، والصين، التي تواجه

متوسط تكلفة يساوي CMC . ونفترض أيضًا أن منحنى التكلفة في الصين أقل من نظيره

في فرنسا، لا سيما لأن الرواتب أقل هناك. وفي ظل هذه الظروف، يبدو من المنطقي

الاعتقاد بأن الصين سوف تخدم الطلب العالمي (الذي يمثله المنحنى D). ومع ذلك، هذا

ليس صحيحًا.

لأسباب تاريخية، تم تطوير إنتاج الحقائب لأول مرة في فرنسا. في البداية، يقع

التوازن العالمي عند النقطة 1. من خلال إنتاج الكمية Q1، تلبى الصناعة الفرنسية جميع

الطلب العالمي ويتم تحديد السعر عند P1. وإذا تمكنت الصين، انطلاقاً من هذا الوضع

الأولي، من الاستيلاء على السوق العالمية، فإن التوازن سوف يتحول إلى النقطة 2. ولكن

على وجه التحديد، ليس لدى الصين أي وسيلة أخرى لتحقيق هذه الغاية سوى زيادة إنتاجها

من الحقائب تدريجياً. ومع ذلك، فإن المؤسسات الصينية الأولى التي ترغب في دخول

السوق لا تستفيد من وفورات الحجم الكبيرة وبالتالي تواجه تكاليف إنتاج عالية: C0.

في هذه الحالة، التكلفة أعلى من السعر في فرنسا؛ وبالتالي فإن وفورات الحجم التي

تولدها الصناعة الفرنسية تمنع دخول المؤسسات الصينية إلى السوق العالمية. في الأخير

يوضح هذا المثال أنه بسبب الاقتصاديات الخارجية، يمكن للأحداث التاريخية أن تلعب

دوراً مهماً في تحديد مكان إنتاج السلع، وبالتالي التجارة. ويؤكد أيضاً أن وفورات الحجم

الخارجية هذه يمكن أن تفضل الحفاظ على بعض هياكل التخصص المكتسبة في الماضي،

حتى لو لم تعد متنسقة مع الميزة النسبية.

إن التبادلات القائمة على الاقتصاديات الخارجية لها تأثيرات أكثر غموضاً على

الرفاهية الوطنية من تلك الناتجة عن التخصصات، على أساس المزايا النسبية. وبطبيعة

الحال، فإن تركيز الإنتاج في قطاعات ذات عوائد متزايدة في عدد صغير من البلدان يجعل

من الممكن استغلال التأثيرات واسعة النطاق، وهو ما يشكل مكسباً للاقتصاد العالمي. ومع

ذلك، ليس هناك ما يضمن أن تستفيد جميع البلدان فعلياً من التجارة القائمة على

الاقتصاديات الخارجية، والتي تخلف تأثيرات أكثر غموضاً على الرفاهية الوطنية من تلك

الناتجة عن التخصص، على أساس المزايا النسبية.

وبطبيعة الحال، فإن تركيز الإنتاج في قطاعات ذات عوائد متزايدة في عدد صغير

من البلدان يجعل من الممكن استغلال التأثيرات واسعة النطاق، وهو ما يشكل مكسباً

للاقتصاد العالمي. ومع ذلك، ليس هناك ما يضمن أن جميع البلدان سوف تستفيد فعلياً من

هذا المكسب، أو حتى أن التجارة القائمة على الاقتصاديات الخارجية لن تؤدي إلى تدهور

وضع اقتصاديات معينة.

12. نظرية التجارة في نفس الفرع

لاحظ Grubel and Lloyd (1975) أن غالبية التجارة العالمية لها خاصيتان

مهمتان لا يمكن تفسيرهما جيداً من خلال التجارة القياسية التي ناقشتها النظريات حتى

الآن. أولاً، أن التجارة بين البلدان المتشابهة - بين الدول الصناعية المتقدمة على وجه

الخصوص، أو التجارة بين الشمال والشمال - أكبر بكثير من حيث الحجم والنسبة من

التجارة العالمية من التجارة بين البلدان غير المتشابهة، أي بين البلدان الغنية والفقيرة أو

التجارة بين الشمال والجنوب. وبالتالي، لا يبدو أن التحكيم هو المحرك الرئيسي للتجارة

العالمية لأن نطاقه محدود إلى حد ما بين البلدان المتشابهة أو الشمالية. ثانياً، نسبة كبيرة

من التجارة العالمية هي في المنتجات المتشابهة، أي داخل الصناعة وليس بين

الصناعات.

وقد أرست ملاحظات Grubel and Lloyd الأساس لتطوير نظريات تجارية

جديدة بدءاً من أواخر السبعينيات مع تفسير بول كروجمان للتجارة الدولية في ظل المنافسة

الاحتكارية ونظرية جيمس براندر للتجارة الدولية في ظل منافسة القلة، والتي عُرفت فيما

بعد باسم نظرية التجارة الاستراتيجية. تقدم هذه الأعمال الرائدة وتعميماتها وتوسعاتها

اللاحقة تفسيرات للتجارة في المنتجات المماثلة بين البلدان المماثلة من حيث اقتصاديات

الحجم والمنافسة غير الكاملة والتمايز بين المنتجات.

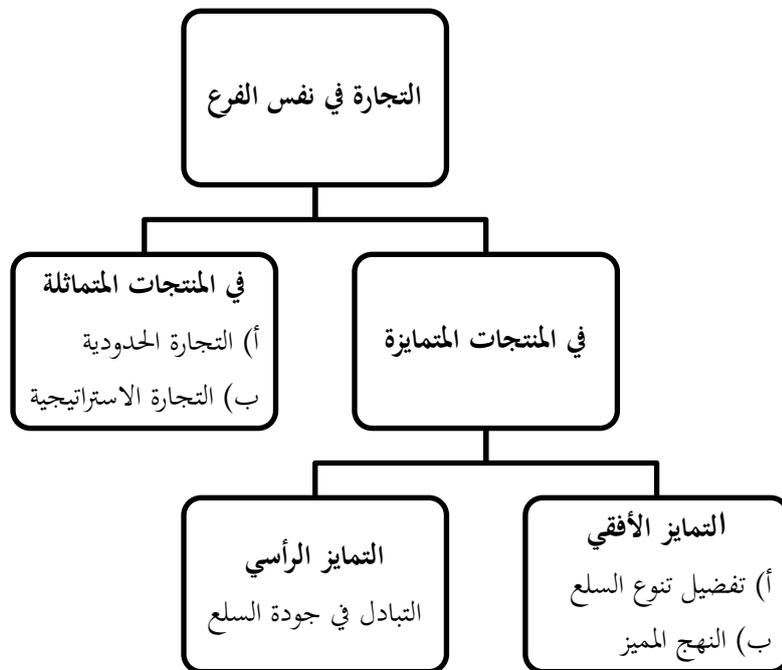
يوضح (الشكل 15) تصنيف النظريات البديلة وتفسيرات التجارة داخل نفس

القطاع. في كل هذه الفئات المختلفة من نظرية التجارة الدولية، فإن الافتراض الأساسي

المشترك هو أن الشركاء التجاريين متماثلون فيما يتعلق بمواهبهم وتكنولوجيتهم وأنماط

أذواقهم.

الشكل 15: أنواع التجارة داخل الفرع



12. التجارة داخل الفرع في المنتجات المتماثلة

12.1 أسباب قيام التجارة في نفس الفرع

قد ينشأ التبادل في نفس الفرع في المنتجات المتطابقة لسببين أولهما يتمثل في

تكاليف النقل و الثاني يتعلق بالضريبة على القيمة المضافة.

أولاً: تكاليف النقل

لنأخذ دولتين متجاورتين كبيرتين كندا والولايات المتحدة. عندما تزداد تكاليف النقل

مع المسافة التي يتم نقل السلعة بها، فإن ذلك يقلل من التكلفة بالنسبة للتاجر لشراء سلعة

من موقع إنتاج أقرب إلى موقع البيع الخاص به. إذا كانت تكاليف النقل هي نفسها بغض

النظر عن الواجهة، سواء كانت ضمن نفس الحدود السياسية أو عبرها، وكانت هناك حركة

حرة للسلع عبر البلدان، فقد يكون أقرب موقع إنتاج عبر الحدود. على سبيل المثال، قد

يكون من الموفر للتكاليف بالنسبة للبائع الأمريكي من الشمال استيراد سلعة من ولايات

حدودية في كندا بدلاً من نقل نفس السلعة من وحدات الإنتاج في جنوب في الولايات

المتحدة.

وقد توجد حوافز مماثلة للبائع الكندي لاستيراد نفس السلعة من ولايات حدودية في الولايات المتحدة لتوفير تكاليف النقل. وبالتالي، فإن تكاليف النقل. قد يفسر هذا النوع من التجارة الحدودية في السلع المتطابقة. ومع ذلك، فإن هذا التفسير ينطبق فقط على الدول التجارية التي لديها حدود مشتركة كبيرة وهي نفسها كبيرة جغرافياً بحيث يكون نقل سلعة من موقع إنتاج داخل الدولة أكثر تكلفة من نقل نفس السلعة من موقع إنتاج في الدولة الأخرى.

ثانياً: ضريبة القيمة المضافة

وراء نشوء الضريبة على المنتجات المتطابقة متجذر في الدافع وراء الإغراق المتبادل في ظل عيوب السوق. لا يتطلب هذا التفسير أن يكون لدى الشركاء التجاريين حدود مشتركة أو أن يكونوا كباراً جغرافياً بأنفسهم. كان جيمس براندر (1981) أول من قدم هذا التفسير لضريبة القيمة المضافة على السلع المتطابقة بين البلدان المتشابهة، والذي تم تنقيحه وتوسيعه لاحقاً من قبل جيمس براندر وبول كروجمان (1983). بعد ذلك، نمت مجموعة ضخمة من الأدبيات مع افتراضات أساسية مختلفة فيما يتعلق بهيكل السوق والتفاعل الاستراتيجي ليس فقط بين المؤسسات ولكن أيضاً بين الحكومات الوطنية من

حيث أدوات السياسة التجارية الخاصة بها. بالنسبة لهذه الخصائص المحددة للتفاعل

الاستراتيجي، و الذي يُعرف هذا باسم نظرية التجارة الاستراتيجية.

لنفترض أن مؤسسات الاحتكار في كل بلد تنتج أجهزة كمبيوتر من نفس النوع في

الصين والولايات المتحدة و أن التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج هي نفسها في كل مكان

وتظهر عوائد ثابتة على نطاق واسع. وبغض النظر عن السلع الأخرى التي يتم إنتاجها في

ظل ظروف تنافسية تمامًا في الصين، و بافتراض أن الطلب المحلي على أجهزة الكمبيوتر

يختلف خطيًا مع سعرها، وأن التكلفة الهامشية للإنتاج ثابتة مع عدم وجود تكاليف ثابتة

لإنتاج على الإطلاق. سيكون سعر ما قبل التجارة لأجهزة الكمبيوتر في الصين هو سعر

الاحتكار الذي تفرضه المؤسسة الصينية الوحيدة. و على الرغم من فإن التجارة بين الصين

والولايات المتحدة ستظل قائمة.

ثالثًا: الإغراق المتبادل

عندما يتم إزالة جميع الحواجز التجارية ويُسمح للمؤسسات بالبيع في أسواق بعضها

البعض، تدرك المؤسسة الصينية أن فرصة الربح موجودة في السوق الأمريكية حيث أن

السعر هناك أعلى من التكلفة الهامشية للإنتاج. من خلال إغراق جزء من إنتاجها في

السوق الأمريكية، يمكنها كسب حصة سوقية هناك حيث سيؤدي هذا إلى زيادة العرض

وخفض الأسعار وبالتالي حث المستهلكين الأمريكيين على شراء أجهزة الكمبيوتر الخاصة

بها. يوجد حافز مماثل لإغراق منتجاتها في السوق الصينية بالنسبة للمنتج الأمريكي.

وبالتالي، تتم التجارة في مجموعة متطابقة من أجهزة الكمبيوتر من خلال الإغراق

المتبادل، على الرغم من أن سعر أجهزة الكمبيوتر قبل التجارة هو نفسه في كلا البلدين

وبالتالي لا يترك مجالاً للتحكيم. مصدر أو أساس التجارة هنا هو القوة السوقية للمؤسسات.

لاحظ أنه إذا تم إنتاج السلعة في ظل ظروف تنافسية تمامًا في كلا البلدين، فإن سعر

أجهزة الكمبيوتر قبل التجارة سيكون مساويًا للتكلفة الهامشية. ومن ثم، لم تكن هناك فرصة

للربح لأي من الشركتين لتصدير (أو إغراق) البضائع في سوق الأخرى. و السبب في ذلك

أن السعر سوف ينخفض بعد ذلك إلى ما دون التكلفة الهامشية، وبالتالي فإن المؤسسة

سوف تتكبد خسارة من خلال تصدير السلعة.

من خلال عملية التبادل سوف يكون هناك منافسة ثنائية بين المؤسسة المحلية

والمؤسسة الأجنبية، بحيث تختار كل مؤسسة مستوى إنتاجها الذي يحقق أقصى قدر من

الربح، ولكن ليس السعر، بالنظر إلى مستوى إنتاج المؤسسة الأخرى. وبالتالي فإن سعر ما

بعد التجارة في كل من البلدين، والذي يكون متطابقاً مرة أخرى من حيث خاصية تناسق

السوق، سوف يكون أعلى تمامًا من التكلفة الهامشية. وبالتالي، فإن فرص الربح قبل

التجارة للإغراق المتبادل (والصادرات) تتحقق بالفعل بعد التجارة.

من السهل التحقق من أن البلدان تكسب من خلال هذا الإغراق المتبادل وضريبة

القيمة المضافة الناتجة عن ذلك في المنتجات المتطابقة. سوف يستفيد المستهلكون في كل

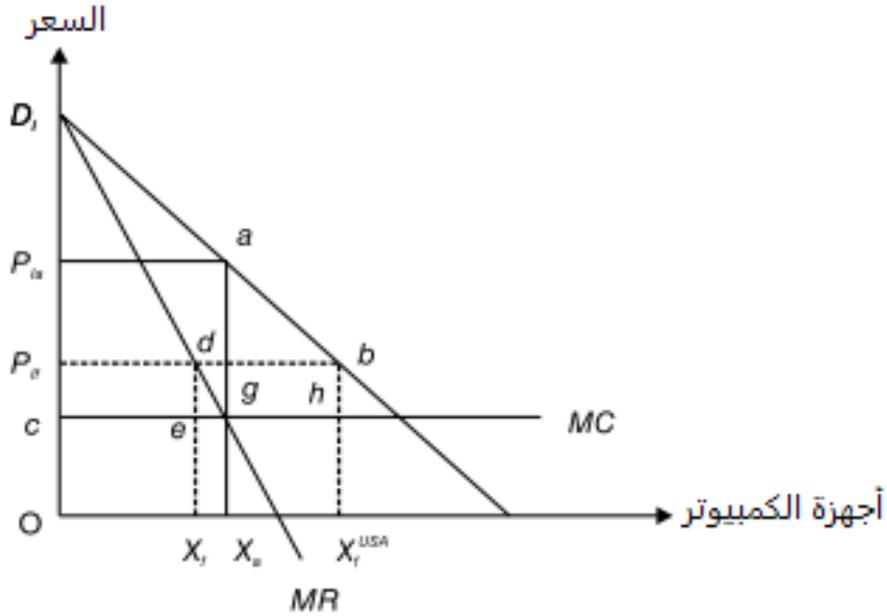
مكان من انخفاض سعر أجهزة الكمبيوتر من خلال التأثير المؤيد للمنافسة. بالطبع،

تتخفص أرباح المنتج المحلي بسبب المنافسة من المؤسسة الأجنبية، ولكن هذا يعوض

جزئيًا عن طريق أرباحه من الصادرات. بشكل عام، يستفيد كل بلد من ضريبة القيمة

المضافة. انطلاقًا من الشكل (16):

الشكل 16: الإغراق المتبادل والتجارة في نفس القطاع



إذا كان سعر ما بعد التداول هو P_{lf} في الصين، فإن فائض المستهلكين يزداد من حيث المساحة. ويتغير ربح المؤسسة الصينية من من المبيعات المحلية و من الصادرات. ومن الملاحظ أيضا أنه و نظراً لأن المؤسسات الصينية والأمريكية متطابقة، فإن لديهما حصص متساوية في أسواقهما المحلية وأسواق التصدير الخاصة بهما و منه ستكون الأرباح متساوية في كل سوق. بالتالي، فإن المساحة التي تقيس بالفعل ربح المؤسسة الأمريكية من بيع أجهزة الكمبيوتر في السوق الصينية، ستقيس أيضاً ربح المؤسسة الصينية من صادرات أجهزة الكمبيوتر إلى السوق الأمريكية بموجب افتراض تماثل السوق.

على سبيل المثال، إذا تم تصدير 100 جهاز كمبيوتر إلى الولايات المتحدة، فسيتم

تسليم 90 جهاز كمبيوتر فقط في حالة جيدة. وعلى هذا، فبينما تتحمل الصين تكاليف

الإنتاج على صادرات 100 جهاز كمبيوتر، فإن تجني عائدات 90 جهاز كمبيوتر فقط.

وبالتالي فإن الربح من الصادرات أقل من المساحة التي تستهلكها الصين. وتعني تكاليف

النقل الأعلى تلف المزيد من أجهزة الكمبيوتر أثناء النقل، وبالتالي ربح أقل من الصادرات.

ومن ناحية أخرى، ورغم أن المستهلكين يستفيدون من التأثير التنافسي وزيادة الإنتاج

والاستهلاك.

إن تحويل الإنتاج (كما هو موضح في الشكل أعلاه) من المنتج المحلي منخفض

التكلفة إلى المؤسسة الأمريكية عالية التكلفة يستلزم خسارة. ويلاحظ أيضاً أن تكاليف النقل

تجعل المؤسسة الأمريكية عالية التكلفة في السوق الصينية. وتتحمل الولايات المتحدة

خسارة مماثلة. فبالنسبة لتكاليف النقل الصغيرة بما يكفي، لا تزال البلدان تستفيد من التجارة

في نفس الفرع. ولكن بالنسبة لتكاليف النقل الأكبر، قد يكون الربح من الصادرات للمؤسسة

صغيراً للغاية بحيث لا يعوض خسائرها بسبب المنافسة الأجنبية في سوقها. وتكون تكلفة

تحويل الإنتاج إلى المورد الأجنبي أكبر أيضاً. وبالتالي، قد تخسر الدولة بشكل عام.

12. 2 التجارة في المنتجات المتميزة أفقياً

إن اقتصاديات الحجم، أو زيادة عائدات تكنولوجيا الحجم، والتي تؤدي في حد ذاتها

إلى نشوء قوة سوقية للمؤسسات، هي التفسير الرئيسي لتكنولوجيا المعلومات داخل الصناعة

في المنتجات المتميزة. وتتخلص التفسيرات النظرية لهذه الفئة من تكنولوجيا المعلومات

داخل الصناعة في بيئة سوقية تنافسية احتكارية تحت افتراضات اقتصاديات الحجم

وأصناف مختلفة من نفس السلعة التي تعد بدائل متميزة ولكنها قريبة من بعضها البعض.

ولا تسمح اقتصاديات الحجم بإنتاج صنف معين من قبل أكثر من شركتين. وبالتالي، تتمتع

كل مؤسسة بقوة احتكارية على الصنف الذي تنتجه. وفي الوقت نفسه، يُفترض أن

الأصناف بدائل قريبة لبعضها البعض في الاستهلاك وبالتالي تتنافس مع بعضها البعض.

وبالتالي فإن القوة السوقية للمؤسسات محدودة. ونظراً لهذه البيئة السوقية التنافسية

الاحتكارية، فقد نشأ تفسيران نظريان متميزان يختلفان فيما يتعلق بتوصيف تفضيلات

المستهلكين وطبيعة الأصناف المتميزة.

أولاً: تفضيل التنوع

استخدم بول كروجمان في أعماله الرائدة في عامي 1979 و1980 نظرية المنافسة

الاحتكارية التي وضعها تشامبرلين وتفضيل المستهلك من نوع ديكسيت-ستيجليتز لحب

التنوع لتقديم تفسيره لنظرية التفضيل الاحتكارية الداخلية في المنتجات المتميزة. من خلال

تحديد حب التنوع، يفضل المستهلك النموذجي التنوع وبالتالي يشتري جميع الأصناف

المتوفرة في السوق. ولا تتحسن فائدته فقط من عدد وحدات كل صنف يستهلكه، بل والأهم

من ذلك من عدد الأصناف التي يمكنه استهلاكها. وبالتالي، إذا كانت هناك n أصناف

متاحة في السوق، فإن أبسط طريقة لالتقاط تفضيلها تكون من خلال دالة المنفعة التالية:

$$U = v(c_1) + v(c_2) + v(c_3) + \dots + v(c_n) , v'(c_i) > 0, v''(c_i) < 0$$

حيث c_i هي وحدة الصنف i الذي تم شراؤه و استهلاكه. يمكن ملاحظة أن جميع

الأصناف تدخل دالة المنفعة الخاصة بها بنفس الطريقة، مما يعني أن صنفاً معيناً في حد

ذاته لا يهم. ما يهم هو عدد الأصناف التي تستهلكها. هذا ليس شيئاً غير عادي لأنه في

مفهوم تنوع المنتج في تشامبرلين، يتم التمييز بين الأصناف ظاهرياً عن بعضها البعض.

من ناحية أخرى، ليس من الصعب العثور على أمثلة على حب التنوع. المثال

النموذجي هو القمصان. فعندما نشترى أكثر من قميص، فمن غير المرجح أن نشترى

قميصين من نفس اللون. قد نفضل لوناً معيناً، أخضر أو أزرق أو رمادي، لكن هذا غير

مهم هنا. فعلى الرغم من مرجعيتنا للون معين، فإننا نمزج بين مقتنياتنا من قمصان بألوان

مختلفة لأننا نحب التنوع. ويتجلى حب مماثل للتنوع في شراء الأحذية و المتلجات بنكهات

مختلفة وما شابه ذلك.

الآن، لنفترض دولتين ألمانيا وفرنسا، كل منهما تضم عددا n من المؤسسات، التي

تنتج نفس السلعة المتميزة مع زيادة تكنولوجيا العائدات على الحجم. وبما أنه بموجب

تكنولوجيا العائدات على الحجم، لا يمكن إنتاج صنف واحد من قبل أكثر من مؤسسة

واحدة، فسيكون هناك عدد n بالضبط من أصناف السلعة المنتجة في كل دولة عند توازن

ما قبل التجارة. لاحظ أنه بموجب تكنولوجيا العائدات على الحجم، ينحدر منحنى متوسط

التكلفة في الأمد البعيد إلى الأسفل.

وبالتالي، يمكن لأي مؤسسة واحدة توسيع إنتاجها لخدمة السوق بالكامل وبالتالي

التنافس مع جميع المنتجين الآخرين من نفس الصنف. الآن لنفكر في فتح التجارة بين

ألمانيا وفرنسا. وحتى لو كانت الأصناف المنتجة في ألمانيا في الوضع السابق للتجارة هي

نفس الأصناف المنتجة في فرنسا، فبمجرد انفتاح التجارة وتكامل الأسواق الألمانية

والفرنسية، وبنفس الحجة فإن المؤسسات الألمانية والمؤسسات الفرنسية سوف تنتج أصنافاً

مميزة تحت تكنولوجيا نظام إعادة التصدير الداخلي. ورغم أن عدد الأصناف في كل بلد

سوف يتقلص، فإن العدد الإجمالي للأصناف المخصصة للاستهلاك سوف يزداد في

المجمل. وهنا يمكن ملاحظة أنه بما أن المشتريين في كل مكان يفضلون الأصناف "الأكثر"

على الأصناف الأقل، فإن كل مؤسسة تستطيع أن تبيع صنفها في بلدها الأصلي وكذلك

في الخارج (وهو ما يعني التصدير) حتى ولو كانت أسعار كل الأصناف متماثلة في كل

مكان، الأمر الذي لا يترك مجالاً للتحكيم. وهذا يعني أن الطلب على الصنف الذي تنتجه

كل مؤسسة (في كل بلد) سوف يرتفع، وبالتالي فإن الناتج لكل صنف سوف يرتفع. وعلى

هذا فإن الهبة المعطاة من العمالة في كل بلد من الممكن أن تمكن الآن من إنتاج عدد أقل

من الأصناف. ولكن بما أن العدد الإجمالي للأصناف في الاقتصاد العالمي سوف يزداد،

فإن المكاسب سوف تتحقق لجميع المستهلكين في كل مكان، وبالتالي لكل بلد في المجمل،

على هامش واسع.

ولكن نمط التجارة غير محدد بمعنى أنه من غير الممكن تحديد ما إذا كانت جميع

المؤسسات الألمانية ستستمر في إنتاج نفس الأصناف التي كانت تنتجها في ظل الاكتفاء

الذاتي، وما إذا كانت جميع المؤسسات الفرنسية ستتحول إلى إنتاج أصناف أحدث أو

العكس. بل ومن الممكن حتى أن تتمكن بعض المؤسسات الألمانية والفرنسية فقط من

الاستمرار في إنتاج الأصناف السابقة بينما تتحول مؤسسات أخرى إلى أصناف أحدث.

وهذا الغموض في نمط التجارة لا يترك مجالاً كبيراً للسياسة التجارية. ولكن لا يوجد

غموض في استفادة كل من البلدين من هذه التجارة في المنتجات المتميزة. وهناك مصدران

للمكاسب. أولاً، سوف يستفيد المستهلكون في كل مكان من هذه التجارة حيث يمكنهم شراء

أصناف أحدث. وهذا واضح من دالة المنفعة المذكورة أعلاه التي تظهر حب التنوع. فكل

صنف يستهلك بكميات أقل الآن، ولكن كما يوضح كروجمان، فإن هذا يعوضه توافر

الأصناف الأحدث. وثانياً، ترتفع الأجور الحقيقية في كل من البلدين. وبما أن العمل هو

العامل الوحيد للإنتاج، فإن كل دولة تحقق مكاسب حقيقية في الدخل. والسبب وراء زيادة

الأجور الحقيقية بعد التجارة بسيط. ذلك أن السوق المتكاملة الأكبر حجماً تسمح لكل

مؤسسة بتوسيع إنتاجها وبالتالي خفض متوسط تكلفة الإنتاج. وبما أن المؤسسات لا

تستطيع في ظل المنافسة الاحتكارية مع الدخول الحر أن تفرض أسعاراً أعلى من متوسط تكلفة إنتاجها، فإن سعر كل صنف ينخفض. ومن ناحية أخرى، فإن زيادة الناتج تتطلب المزيد من العمالة، وهو ما يؤدي في ضوء المعروض من العمالة إلى رفع الأجر النقدي في كل دولة. أما المؤسسات فإنها لا تكسب ولا تخسر لأن الدخول الحر يخفض الربح إلى الصفر لكل منتج تنافسي احتكاري في كل من مواقف ما قبل التجارة وما بعدها.

ثانياً: نظرية التمايز

على الرغم من أن الناس يحبون التنوع، فإن قيود الميزانية لا تسمح لهم غالباً بشراء جميع أنواع السلع المتوفرة في السوق. يشكل الإنفاق على السلع المعمرة مثل الأجهزة المنزلية والسيارات وأجهزة الكمبيوتر ومحطات الموسيقى والمسارح المنزلية وما شابه ذلك نسبة كبيرة من دخل المشتري. وبالتالي، غالباً ما يشتري المستهلكون وحدة واحدة أو نوعاً واحداً فقط من السلعة. حتى أغنى المشتريين يشترون عدداً محدوداً فقط من أنواع أو طرازات السيارات، على سبيل المثال. بالنسبة لـ التجارة في نفس الفرع في المنتجات المتميزة من هذه الفئات، نحتاج إلى نهج مختلف تماماً. يوفر النهج المميز لتفضيلات المستهلكين الذي طوره لانكستر (1979) مثل هذا التفسير البديل.

في نهج الخصائص، ينظر كل مستهلك إلى المنتج باعتباره مجموعة من السمات

أو السمات المميزة. على سبيل المثال، تتميز السيارة بالعديد من السمات مثل حجمها

وأناقته وتصميمها الداخلي وكفاءة استهلاك الوقود وقوة المحرك. يتم تمييز طراز أو علامة

تجارية معينة من السيارة عن الطرز أو العلامات التجارية الأخرى فيما يتعلق بأي من هذه

السمات أو السمات أو كلها. وعلى سبيل المثال، فإن السيارات التي تنتجها بي إم دبليو

وفيات وهيونداي ونيسان وفولكس فاجن، هي في الأساس حزم مختلفة من الخصائص.

بالمثل، فإن النماذج المختلفة من السيارات التي تنتجها نفس المؤسسة، مثل طرازات ألتو

وماروتي التي تنتجها ماروتي سوزوكي في الهند، تتميز بحزمة من الخصائص.

وإذا أخذنا في الاعتبار مثلاً آخر، فإن أجهزة الكمبيوتر هي حزم من الخصائص

مثل مجموعة الشرائح وسرعة ذاكرة الوصول العشوائي وذاكرة التخزين المؤقت ومساحة

القرص الصلب ونوع الشاشة وحجم الشاشة. وتختلف النماذج المختلفة لأجهزة الكمبيوتر

عن بعضها البعض فيما يتعلق بمواصفات كل منها أو مجموعة من هذه الخصائص. ومن

ناحية أخرى، تتميز أجهزة الكمبيوتر المحمولة التي تقدمها لينوفو وديل بحزمة من

الخصائص مثل حجم الشاشة والوزن والتصميم ومتانة البطارية.

تشكل الفكرة التي مفادها أن السلع أو المنتجات تشكل حزمة من الخصائص حجر

الأساس في النهج المميز لتفسير نظرية المعلومات المتكاملة في المنتجات المتميزة

بالإضافة إلى تفضيلات المستهلكين. كل مشتري لديه منتج المثالي أو مجموعة من

الخصائص و التفضيلات غير متجانسة وبالتالي يختلف المنتج المثالي عبر المستهلكين

المختلفين. إذا حصل المشتري على منتج المثالي في السوق، فإن رضاه يصل إلى أقصى

حد ويشترى هذا المنتج. إذا لم يحصل المشتري على منتج المثالي، فإنه يشتري أفضل

منتج تقريبي متاح في السوق.

فاذا وضعنا في الاعتبار أن دولتين و لتكن ألمانيا والولايات المتحدة تنتجان نماذج

مختلفة من السيارات باستخدام و فرات الحجم الداخلية. في كل دولة، ينتشر المستهلكون

غير المتجانسين على طول محيط دائرة الوحدة وفقاً لنمط تفضيلاتهم أو المنتج المثالي. أي

أن كل نقطة على طول المحيط تشير إلى مجموعة من المستهلكين (متطابقين فيما بينهم)

مع منتج مثالي معين.

بادئ ذي بدء، افترض أن ألمانيا تنتج أربعة نماذج فقط (أو مجموعة من

الخصائص) تحمل علامات $m1$ و $m2$ و $m3$ و $m4$. هذه النماذج هي المنتجات المثالية

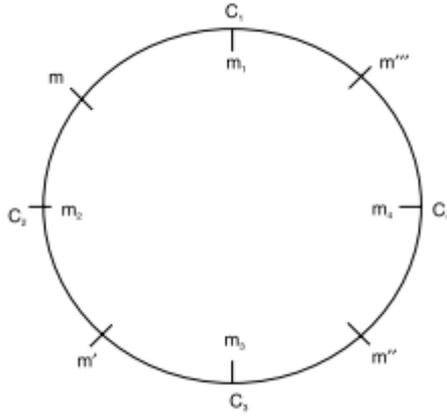
لمجموعات المستهلكين c_1 و c_2 و c_3 و c_4 على التوالي وبالتالي فإنهم يشترون هذه

النماذج. ولكن المستهلكين الذين يقعون في أماكن أخرى وفقاً لتفضيلاتهم للمنتجات

المثالية، يشترون فقط أفضل التقريبات من بين هذه النماذج الأربعة المتاحة لأن منتجاتهم

المثالية لا يتم إنتاجها في المنزل (الشكل 17).

الشكل 17 : دائرة توزيع التفضيلات



يتم تحديد أفضل التقريبات على أنها المنتجات الأقرب إلى مواقعها أو المنتج

المثالي. على سبيل المثال، المستهلكون الذين يقعون عند نقطة المنتصف m بين m_1 و

m_2 لا يبالون بهذين المنتجين لأن كلا المنتجين مختلفان بنفس القدر عن منتجهم المثالي

(وهو m ولكنه غير متاح وفقاً لافتراضنا). ولكن بالنسبة لجميع المستهلكين على يسار

النقطة m ، فإن أفضل تقريب سيكون المنتج m_2 وليس المنتج m_1 . وبالمثل، بالنسبة لجميع

المستهلكين على يسار النقطة m' ، فإن أفضل تقدير تقريبي سيكون المنتج m_2 وليس

المنتج m_3 .

وبالتالي، فإن الطلب الإجمالي على المنتج المحلي يساوي عدد المستهلكين

الموجودين في الفترة (m, m') . وبهذه الطريقة، يمكن تحديد الطلب قبل التجارة على

الأصناف الأخرى المتاحة. لاحظ أنه من خلال نهج المدينة الدائرية هذا، يتم تصنيف

النماذج التي تقع على مسافة متساوية من المنتج المثالي على جانبيها بالتساوي من قبل

المستهلكين المعنيين.

لنفترض أن الولايات المتحدة متطابقة في جميع النواحي مع ألمانيا باستثناء أنها

تنتج أربعة أصناف مختلفة من المنتج. لتسهيل العرض، دع هذه الأصناف تكون عندما

تتفتح التجارة، ستكون هذه المنتجات متاحة للمشتريين الألمان.

على الفور، سيتحول جميع المستهلكين الموجودين عند m إلى سيارة من الصنف

m المستوردة من الولايات المتحدة لأن هذا هو منتجهم المثالي. كما سيتحول آخرون يقعون

بين النقطة m ونقطة المنتصف بين m و m_2 من الصنف الألماني m_2 إلى الصنف

الأمريكي المستورد m أيضاً لأن الصنف المستورد أصبح الآن تقريباً أفضل. وسوف ينشأ

طلب مماثل على الأصناف المستوردة الأخرى من قبل المستهلكين الموجودين في أماكن

أخرى في ألمانيا

وعلى هذا فإن المؤسسات الأميركية تستطيع حتى بنفس السعر أن تباع أصنافها في

السوق الألمانية. هكذا و بنفس الطريقة فإن الأصناف الأربعة من السيارات الألمانية سوف

يكون لها طلب أيضاً في الولايات المتحدة، لأنها سوف تكون سيارات مثالية لبعض

المستهلكين الأميركيين وأفضل من النماذج الأميركية بالنسبة لبعض المستهلكين الأميركيين

الآخرين. ومن هنا فإن التنافس بين ألمانيا والولايات المتحدة في المنتجات المتميزة يحدث

بين ألمانيا والولايات المتحدة.

بافتراض أن النماذج التي تم إنتاجها قبل التجارة في البلدين مختلفة تمام الاختلاف،

يمكننا بسهولة تحديد نمط التجارة. ولكن، كما هو الحال مع نموذج كروجمان، إذا تم إنتاج

نماذج متطابقة من السيارات في البداية في كل من البلدين، فإن نمط التجارة سوف يكون

غير محدد. وفي مثل هذه الحالة، ونظراً للعائدات المتزايدة على التكنولوجيا على نطاق

واسع، فإن المنافسة بين المؤسسات الألمانية والأميركية التي تنتج نموذجاً متطابقاً قبل

التجارة، سوف تجبر إحداهما على إنتاج نموذج مختلف. ولكن ما إذا كانت المؤسسة

الألمانية أو الأميركية هي التي ستتحول إلى نموذج جديد تظل غامضة، وكذلك نمط

التجارة.

مع ذلك فإن البلدان تستفيد من التنافس بين ألمانيا والولايات المتحدة بشكل لا لبس

فيه. إن مصدر الربح هو مكاسب المنفعة للمستهلكين الذين يحصلون على منتجهم المثالي

والذين يستطيعون شراء سلع أفضل مما يمكنهم شراؤه بدون تجارة. إن مجموعة المستهلكين

الذين يمكنهم شراء نماذجهم المثالية بدون تجارة، مثل المستهلكين $c1$ و $c2$ و $c3$ و $c4$

الذين يقعون عند $m1$ و $m2$ و $m3$ و $m4$ على التوالي، لا يشاركون في التجارة ولا

يتعرضون لأي مكاسب أو خسائر في المنفعة. من ناحية أخرى، بالنسبة لعدد كبير بما فيه

الكفاية من المؤسسات والدخول الحر، فإن الأرباح فوق الطبيعية تنخفض دائماً إلى الصفر

وبالتالي، تكسب البلدان بشكل لا لبس به.

12. 3 التجارة في المنتجات المتميزة رأسياً

في التفسيرات السابقة لنظرية الابتكار التكنولوجي، يُفترض أن المنتجات متميزة أفقياً عن بعضها البعض بمعنى أن الاختلافات ليست حقيقية أو مهمة. ولكن المنتجات غالباً ما تكون متميزة نوعياً عن بعضها البعض في بعض من خصائصها أو كلها. قد يتراوح التمايز النوعي من الحليب النقي والمغشوش المباع في العديد من البلدان النامية، والبرامج الأصلية و المقرصنة، إلى غير ذلك من الأمثلة. قد تكون السلع أيضاً ذات جودة بيئية أعلى أو أقل وفقاً لمستوى الضرر البيئي الذي تسببه أثناء إنتاجها أو استهلاكها. على سبيل المثال، يمكن اعتبار السيارات التي تسبب مستويات أقل من تلوث الهواء ذات جودة بيئية أعلى. وبالتالي، فإن نفس السلعة ذات الصفات المختلفة تتعايش في السوق وغالباً ما يتم تداولها دولياً.

إن السبب الرئيس وراء التعايش بين النوعين المنخفض والعالي هو التفاوت في الدخل بين المستهلكين داخل البلدان وعبرها. فالأصناف ذات الجودة الأعلى تكون أكثر تكلفة وقد لا يتمكن بعض المستهلكين من تحمل تكلفتها. ومن ناحية أخرى، قد يكون لدى الأثرياء استعداد هامشي أعلى لدفع ثمن أصناف ذات جودة أعلى مقارنة بالأقل ثراءً. وهذا

يخلق مجالاً للمنتجين للتمييز بين الجودة بين المشتريين. وقد تفسر أسباب مماثلة تداول الأصناف ذات الجودة العالية والمنخفضة حسب البلدان. وبشكل عام، يُلاحظ أن البلدان النامية والفقيرة تنتج سلعاً ذات جودة منخفضة في حين تنتج البلدان الغنية المتقدمة سلعاً عالية الجودة. إن انخفاض متوسط دخل الفرد في بلد نامٍ يثبط عزيمة المنتجين هناك سواء من حيث الاستعداد للدفع أو القدرة على الدفع لتوفير جودة أفضل من السلعة مقارنة بما يتم توفيره في دولة أكثر ثراءً.

إن العيوب التكنولوجية في البلدان النامية هي تفسير معقول آخر لكون البلدان الفقيرة منتجة ذات جودة منخفضة عادةً. وقد تنشأ مثل هذه القيود التكنولوجية بطريقتين. أولاً، تكون التكلفة الهامشية للجودة أعلى مما يؤدي إلى اختيار المنتجين المحليين لجودة أقل. وثانياً، قد تكون المؤسسات في البلدان النامية فعّالة من حيث التكلفة بنفس القدر، ولكن التكنولوجيا المتاحة لها قد تسمح لها فقط بإنتاج مجموعة من الصفات التي لا تشكل سوى مجموعة فرعية أدنى من الصفات التي تستطيع المؤسسات في البلدان الأكثر ثراءً إنتاجها.

من الممكن أن تعمل الاستثمارات في البحث والتطوير أو الابتكار على تخفيف هذه

القيود التكنولوجية. ومع ذلك، فإن الإنفاق على البحث والتطوير في حد ذاته منخفض

للغاية في البلدان النامية كما تشير الأدلة المتاحة بشأن هذا. ومن التفسيرات التي كثيراً ما

تُستشهد بها لمثل هذا الإنفاق المنخفض على البحث والتطوير ومستويات الابتكار في

البلدان النامية أن سياسات التجارة الحمائية تقضي على المنافسة الأجنبية وبالتالي تخفض

الحافز للابتكار على الإطلاق

من خلال امتداد بسيط لنموذج هيكشر-أوهلين-صمويلسون الأساسي، أو نموذج

السلع غير المتداولة. طور أشاريا وجونز (2001) متغيراً من الأخير لتوضيح دور وفرة

العوامل، وأسعار العوامل المقابلة، لجودة الصادرات. لنفترض أن اقتصاداً مفتوحاً صغيراً

ينتج سلعة تصديرية متميزة الجودة Z ، جنباً إلى جنب مع سلعة مركبة متداولة (T) و سلع

غير متداولة (N) . في حين يتم إنتاج السلع المركبة المتداولة وغير المتداولة بواسطة رأس

مال متجانس ومتحرك قطاعياً وعمالة غير ماهرة، يتم إنتاج السلعة Z بواسطة رأس المال

والعمالة الماهرة. وهذا يعني أن العمالة الماهرة خاصة بإنتاج السلعة المتميزة الجودة. إن

الاقتصاد الصغير المفتوح يعرض بالتالي نمطاً تجارياً متنوعاً: فهو يصدر سلعاً متميزة

الجودة تعتمد على المهارات ولسعاً تنتجها عمالة غير ماهرة.

وهذا النمط من أنماط التصدير المتنوعة لا يتعارض مع سلال الصادرات لبعض

البلدان النامية التي تتمتع بقدر أكبر نسبياً من الإمكانيات والتقدم التكنولوجي مثل البرازيل

والصين وكوريا. ونظراً لتوافر أنواع محددة من المهارات والقدرات الفنية، فإن هذه البلدان

تنتج مجموعة واسعة من السلع والخدمات التصديرية من المنتجات الزراعية والتصنيعية

التي تتطلب مهارات منخفضة مثل المنسوجات وصناعة الجلود وما شابه ذلك، إلى

المنتجات التي تتطلب مهارات عالية ورأس مال وتكنولوجيا مكثفة مثل المواد الكيميائية

والبرمجيات ومعدات المكاتب ومعدات النقل والأدوات العلمية والخدمات المالية والخدمات

التي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات.

13. نظرية عدم تجانس المؤسسات وقرارات التصدير

في عمل رائد، قدم ميليتز (2003) عدم تجانس المؤسسات في نموذج كروجمان

للمنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية لدراسة المؤسسات في صناعة ما التي تصدر

والمؤسسات التي تنتج للسوق المحلية. ففي عام 1992، أفادت 21% فقط من المؤسسات

في الولايات المتحدة بتصدير إنتاجها، وباعت حوالي 75% من المؤسسات المصدرة أقل

من 10% من إنتاجها في الخارج. وكانت المؤسسات أيضًا غير متجانسة من حيث

إنتاجية العمالة، حيث بلغ متوسط إنتاجيتها 33% أكثر من المؤسسات غير المصدرة.

ويبدو أن هذه الملاحظات تشير إلى أن المؤسسات الأكثر إنتاجية تختار أسواق التصدير

بنفسها.

ولالتقاط هذه الملاحظات، قام ميليتز (2003) بتوسيع نموذج كروجمان ليشمل

المؤسسات غير المتجانسة والتكلفة الثابتة للدخول في أسواق التصدير. وفي حين أن

التكلفة الثابتة للإنتاج هي نفسها عبر جميع المؤسسات في صناعة ما، فإن تكاليف العمالة

المتغيرة تنخفض مع إنتاجية المؤسسة المحددة. ولدخول صناعة ما والإنتاج، يتعين على

المؤسسات أولاً الاستثمار في تكلفة دخول ثابتة ومن ثم التعرف على إنتاجية العمالة

الخاصة بها. وبناءً على هذه الإنتاجية، تقرر المؤسسة ما إذا كانت ستبقى وتنتج أو تخرج

ولا تنتج. ويحدد الدخول الحر وشرط الربح الصفري الناتج عنه مستوى إنتاجية محددًا.

وتخرج المؤسسات التي تحقق إنتاجية عمل أقل من هذا المستوى المحدد.

إذا لم تكن هناك تكاليف تجارية، فبعد التجارة يتم تكرار التوازن الاكتفائي كنتيجة

لتوازن العالم المتكامل. ومثله كمثل نموذج كروجمان (1979)، فإنه يعادل نمو القوى

العاملة في بلد ما، وتزداد الرفاهة بسبب تأثير التنوع. ومع ذلك، تغير تكاليف التجارة

النتيجة بشكل كبير. وقد نظر ميليتز (2003) في كل من التكاليف المتغيرة والثابتة

للتجارة. وتُدفع التكاليف الثابتة بعد تحقيق الإنتاجية، بحيث تعرف المؤسسات مستويات

إنتاجيتها عند اتخاذ قرار بشأن ما إذا كانت ستصدر أم لا. ويتم تصميم التكلفة المتغيرة أو

تكلفة الوحدة التجارية على أنها جبل جليدي واحد: حيث يجب شحن أكثر من وحدة من

السلع حتى تصل وحدة واحدة إلى الوجهة. ويُفترض أن تكون جميع البلدان متطابقة بحيث

تكون الأجور في كل مكان متماثلة. ويسمح له هذا الافتراض بالتجريد من اختيار المؤسسة

والإنتاجية الكلية المدفوعة باختلافات الأجور النسبية. ومرة أخرى، سيكون هناك مستوى

إنتاجية محدد، أعلى لدخول السوق المحلية من المستوى في ظل الاكتفاء الذاتي، ومستوى

أعلى للدخول إلى سوق التصدير. وبالتالي، فإن المؤسسات ذات إنتاجية العمالة المنخفضة

للغاية لن تبقى على قيد الحياة وتخرج بعد التجارة، أي أنها لن تدخل السوق المحلية؛

والمؤسسات ذات الإنتاجية المرتفعة إلى حد ما ستبيع فقط في السوق المحلية؛ وستعمل

المؤسسات عالية الإنتاجية في السوق المحلية بالإضافة إلى التصدير. والسبب وراء إجبار

التجارة للمؤسسات الأقل إنتاجية على الخروج بسيط.

توفر التجارة فرص ربح جديدة لمعظم المؤسسات الإنتاجية القادرة على تحمل

تكاليف الدخول للتصدير. وتزيد هذه الأرباح المحتملة الأعلى من الدخول وبالتالي تزيد

الطلب على العمالة. كما تزيد المؤسسات القائمة عالية الإنتاجية من طلبها على العمالة مع

توسيع نطاق إنتاجها للتصدير. وكل هذا يزيد من الأجر الحقيقي وبالتالي يجبر المؤسسات

الأقل إنتاجية على الخروج. وبالتالي، بالإضافة إلى مكاسب التنوع، ترفع التجارة متوسط

إنتاجية الاقتصاد.

أسئلة للبحث

- ما هي العوامل التي تؤدي إلى الفجوة التكنولوجية بين الدول؟
- كيف يمكن للدول النامية تقليص الفجوة التكنولوجية مع الدول المتقدمة؟

▪ ما هي العوامل التي تؤثر على انتقال المنتج من مرحلة إلى أخرى في دورة حياته؟

▪ كيف يمكن للشركات استخدام نظرية دورة حياة المنتج لتطوير استراتيجياتها

التجارية؟

▪ ما هي العوامل التي تؤدي إلى تحقيق وفورات الحجم في الإنتاج؟

▪ كيف يمكن للشركات الصغيرة الاستفادة من وفورات الحجم؟

▪ ما هي العوامل التي تؤدي إلى عدم تجانس المؤسسات وفقًا لنظرية ميليتز؟

▪ كيف يمكن للشركات والحكومات التعامل مع عدم تجانس المؤسسات لتعزيز

التجارة؟

المصادر باللغة العربية

م. كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، تعريب : محمد منصور وعلي عطية، دار

المريخ، الرياض، 2007

زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي : نظرة عامة على بعض القضايا، دار الجامعة

الجديدة للنشر، مصر، 1999

سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الدار

المصرية، القاهرة ، 2005

منظمة العمل الدولية، الأسس النظرية للتجارة الدولية والتكامل الاقتصادي، 1996

المصادر باللغة الأجنبية

Baldwin, R., & Winters, A. L. (2016). Challenges to globalization: analyzing the economics. University of Chicago Press.

Brander, J., & Krugman, P. (1983). A "reciprocal dumping" model of international trade. *Journal of International Economics*, 15(3-4), 313-321.

Constant K., Duchêne G. *et alii*, *Économie internationale*, Vuibert, 2018.

Deleplace, G., Laviolle, C. (2008). *Histoire de la pensée économique*. Paris: Dunod.

Díez F. J., Mora J., and Spearot A. C. (2016). Firms in International Trade . Working paper N°. 16-25

Dixit, A. K., & Norman, V. (2015). Theory of international trade: A dual, general equilibrium approach. Cambridge University Press.

Drobinski, V. (2021). Introduction à l'économie. Ellipses

Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2017). International economics. Macmillan International Higher Education.

Gazon, J.(2000). Economie internationale, université de Liège

Guillochon B., Kawecki A., Peltrault F. et Venet B., *Économie internationale*, Dunod, 8^{ème} édition, 2016.

Helpman, E., & Krugman, P. R. (2015). Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy. MIT Press.

Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz, M. J. (2003). International economics theory and policy. 6th edition.

Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz, M. J. (2018). International economics theory and policy. Global edition. 11th edition.

Krugman, Paul R. (1981). Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade, *Journal of Political Economy*, 89, 959–973.

Ledezma I., Lenoble-Liaud H., *Économie internationale*, PUF, 2020

Markusen, J. R., Melvin, J.R., Kaempfer, W. H., & Maskus, K. E. (2015). International trade: Theory and evidence. McGraw–Hill Education.

Mucchielli J.-L., Mayer T., *Economie Internationale*, Dalloz, 2005.

Nyahoho, E.& Proulx,P-P.(2006). Le commerce international théories, politiques et perspectives industrielles. Presses de l'Université du Québec.3^e édition

Reiffers J-L. (1972), Réflexions sur les conséquences du paradoxe de Léontief, Economie appliquée Vol. 25-1 pp. 91-111.

Reinert K A. (2012), An Introduction to International Economics New Perspectives on the World, Cambridge University Press.

Venables, A. J. (2017). International trade and regional economies: economies, societies, and institutions in flux. Oxford University Press.